

**STiPRAM****Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta**

No : 7/ST/LPPM-STIPRAM/IV/2026

Yogyakarta, 11 April 2026

Hal : **Penugasan Kegiatan Pengabdian Masyarakat
dan Penyusunan Laporan/ Publikasi Hasil Kegiatan**

SURAT TUGAS

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta, berdasarkan surat HC Supervisor HEHA OCEAN VIEW nomor: 489/HOV/HRD/SOS/IV/2026 menugaskan kepada:

No	Nama Dosen	NIDN	Prodi
1	M. Hafidh Nashiruddin Al-Bakry, S.Par, M.M.Par	0526098902	D-3 Perhotelan

Untuk melakukan **Kegiatan Pengabdian Masyarakat (Narasumber) Serta Menyusun Laporan Hasil Kegiatan/ Publikasi Hasil Kegiatan** (HKI/ Artikel/ Buku/ Berita Media dll dengan rincian sebagai berikut:

Judul Kegiatan : Pelatihan Literasi Keuangan Dinas Koperasi dan UKM
Daerah Istimewa Yogyakarta

Penyelenggara : HEHA OCEAN VIEW

Lokasi Kegiatan : Griya Dahar Mbok Jinah (Tirenggo, Bantul, DIY)

Waktu Kegiatan : Senin, 13 April 2026

Pukul : 09:00 WIB - selesai

Demikian surat tugas ini diberikan agar dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Ketua LPPM



Prof. Dr. Ir. Sony Heru Priyanto, MM., CHE
NIDN. 0614096601

Jl. Ahmad Yani Ring Road Timur Banguntapan Bantul Yogyakarta
Telp. (0274) 485650 | WA : 0822 2507 7212

Email : stipram@yahoo.com, stipram@gmail.com | Web : www.stipram.ac.id Fb : Stipram Yogyakarta
IG : pmb.stipram | Email Pmb : pmbstipram@gmail.com



Mindset Jualan yang Benar

✗ Kesalahan Umum

- Jualan karena "bisa bikin"
- Fokus ke produk, bukan pembeli

✓ Cara yang Benar

- Mulai dari **masalah pelanggan**
- Tanya: "Orang butuh apa?"

✔ 🍌 **Contoh Pisang Goreng:** Pagi = "Sarapan cepat pekerja" | Sore = "Teman ngopi santai" → Produk sama, hasil beda!

Menentukan Target Market

Kalau targetnya "**semua orang**" → biasanya gak kena siapa-siapa

 Anak Sekolah

Harga murah, ukuran besar

 Driver Ojol

Cepat saji, praktis

 Anak Muda

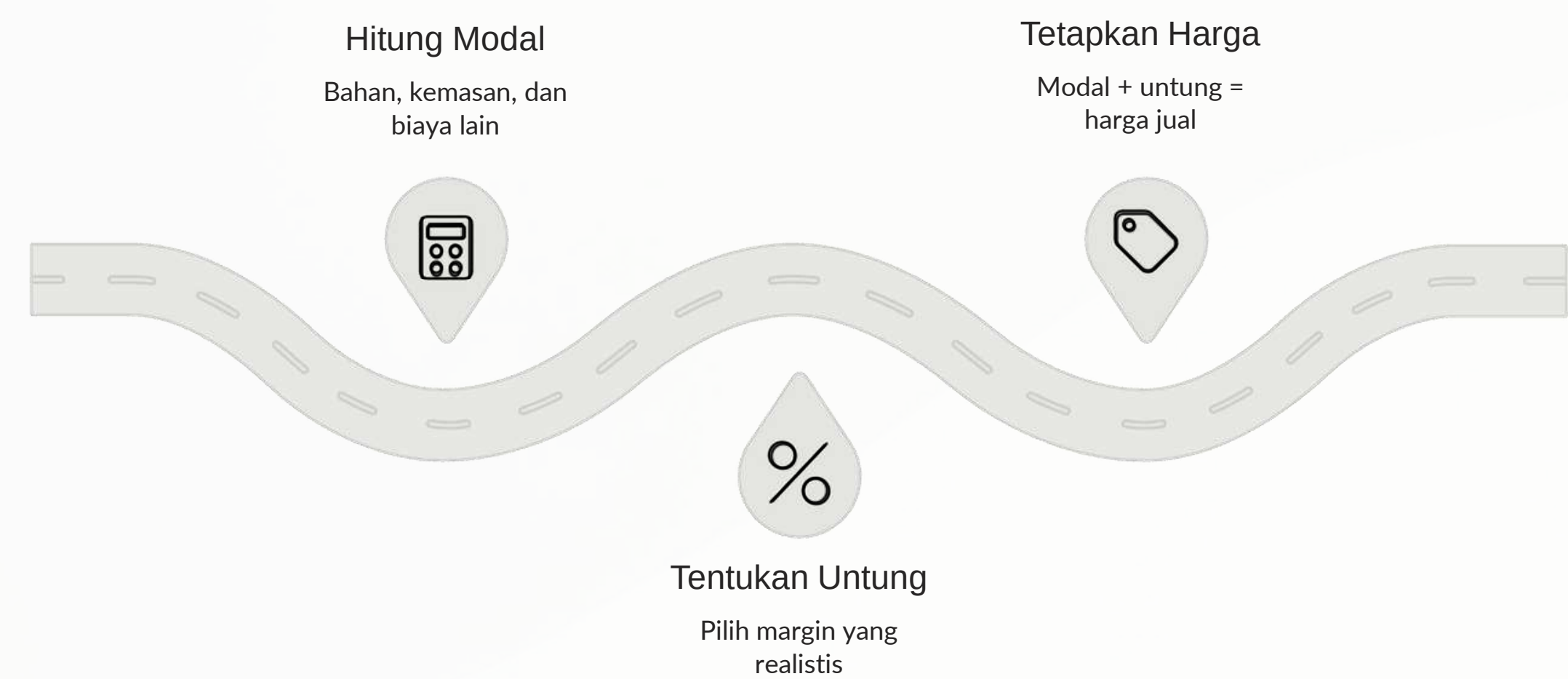
Branding lucu + estetik



Contoh: **Es Teh Jumbo** — produk sama, tapi kemasan & komunikasi dibedakan per target

Menentukan Harga (Anti Rugi)

Rumus Harga Jual



📦 Contoh: Rice Bowl

Ayam	Rp 5.000
Nasi	Rp 3.000
Saus + lalapan	Rp 2.000
Kemasan	Rp 2.000
Total Modal	Rp 12.000
Harga Jual	Rp 17.000

💡 Untung terlalu kecil = capek tapi gak berkembang

Teknik Jualan: Visual & Kata-kata

📷 Visual = 70% Keputusan Beli

✗ Jangan

- Foto gelap
- Background berantakan

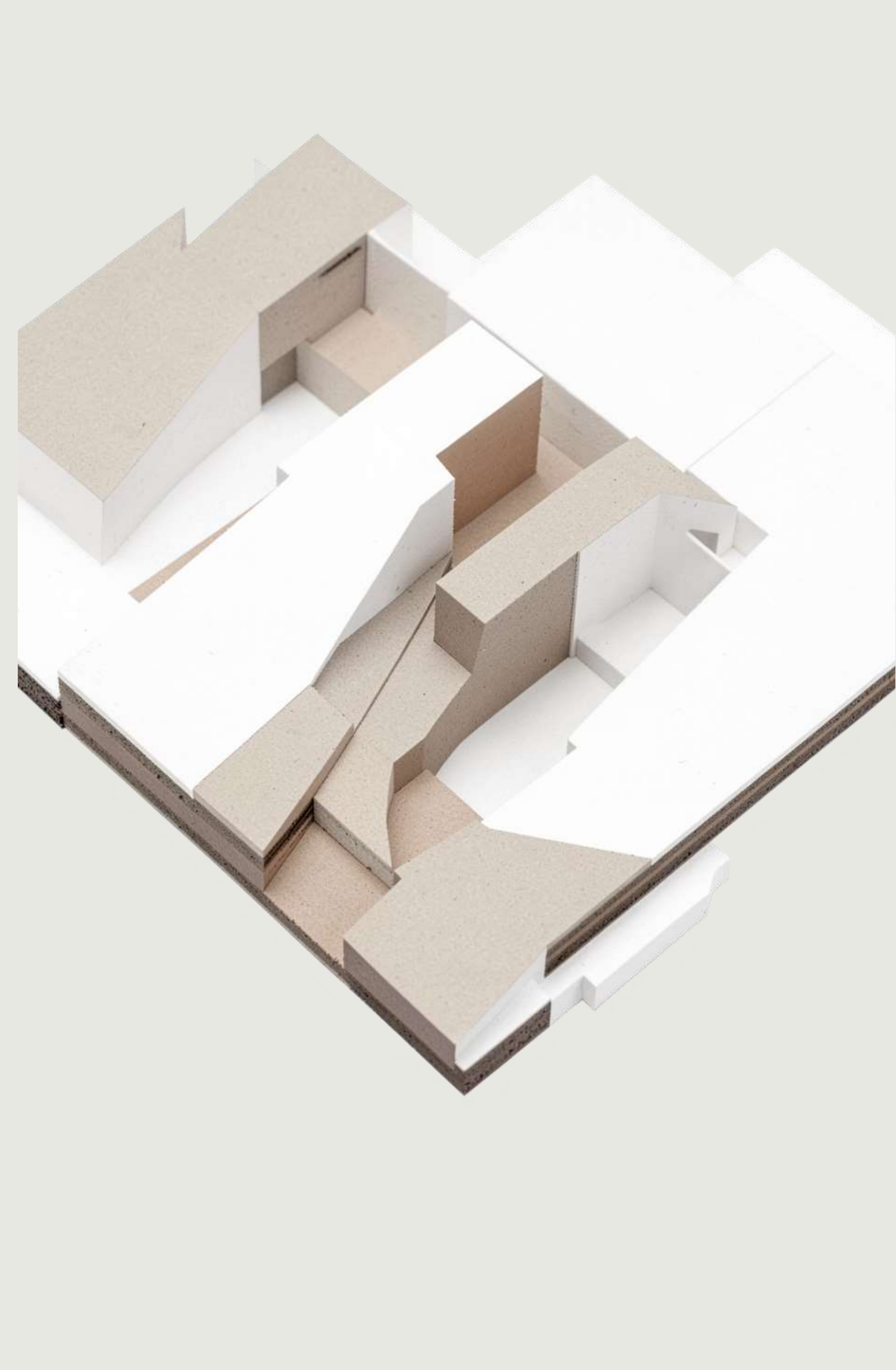
✓ Lakukan

- Foto close-up
- Cahaya dekat jendela

✍️ Copywriting Menjual

✗ "Brownies 25rb"

✓ "Brownies lumer coklat premium, manisnya pas, cocok buat teman santai sore 🍰"



Strategi Jualan Online



💬 Testimoni

"Udah 3x order, ayamnya selalu juicy 😊" → Bukti nyata bikin percaya



🎥 Proses Pembuatan

Video masak → tampak higienis & fresh → bangun kepercayaan



📱 Edukasi Ringan

"Tips simpan dessert biar tahan 3 hari" → Orang save = jangkauan luas



🔥 Promo & Urgency

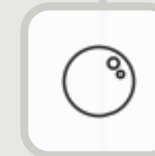
"Beli 2 gratis 1 khusus jam 5–7 sore" → Dorong keputusan beli cepat



Pelayanan = Kunci Langganan

Balas $\leq$ 5 Menit

Respon cepat = calon pembeli
tidak kabur



Bahasa Ramah

✗ "Ada apa?" → ✓ "Halo kak
😊 mau order apa hari ini?"

Ucapkan Terima Kasih

Kecil tapi dampaknya besar untuk pelanggan setia

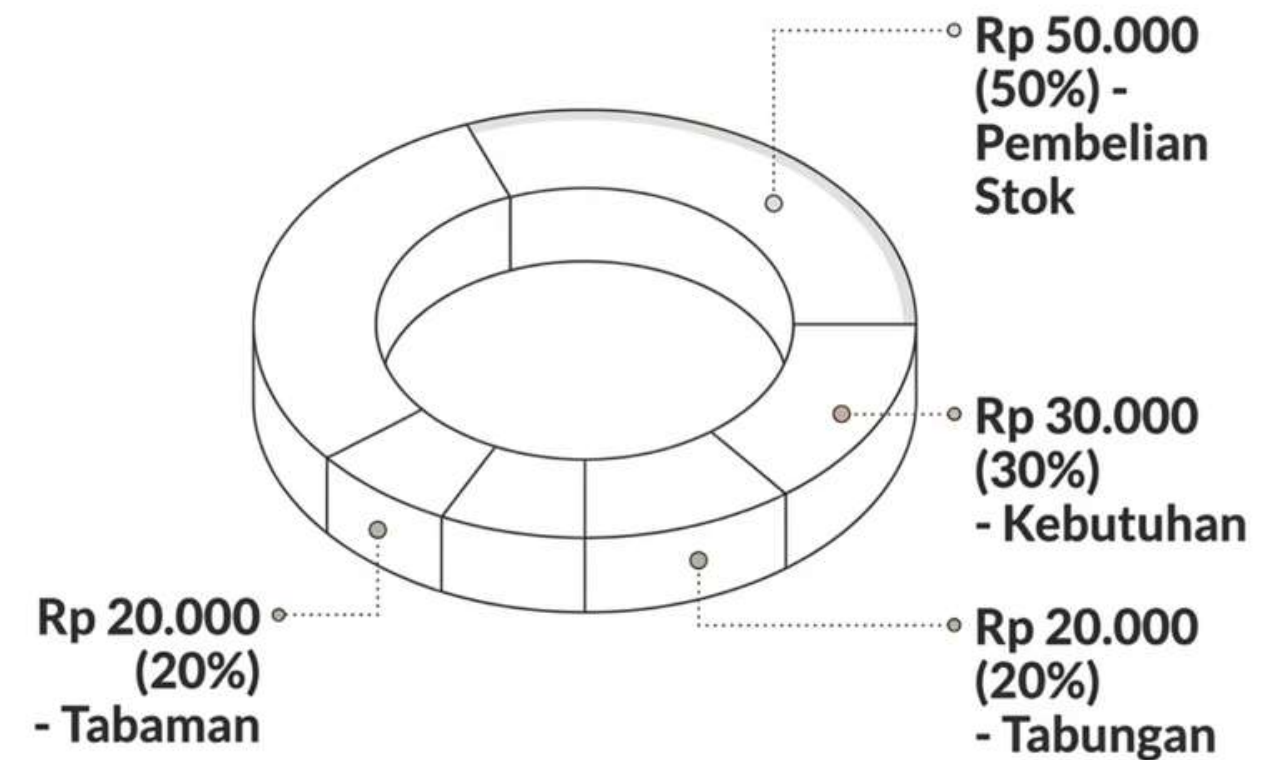
Mengelola Uang Usaha

⚠️ Masalah paling sering: **Uang usaha = uang pribadi** → Usaha gak pernah maju

Contoh: Untung Harian Rp 100.000

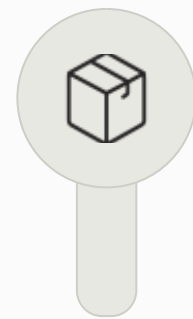
✓ Solusi Praktis

- 1 Pisahkan Uang**
Minimal beda dompet atau amplop
- 2 Catat Harian**
Tulis pemasukan & pengeluaran tiap hari
- 3 Bagi Hasil**
50% putar • 30% pakai • 20% tabung



Naik Level: Scaling UMKM

Kalau sudah stabil, saatnya upgrade bertahap 🚀



Upgrade Kemasan

Dari plastik → box berlogo brand sendiri



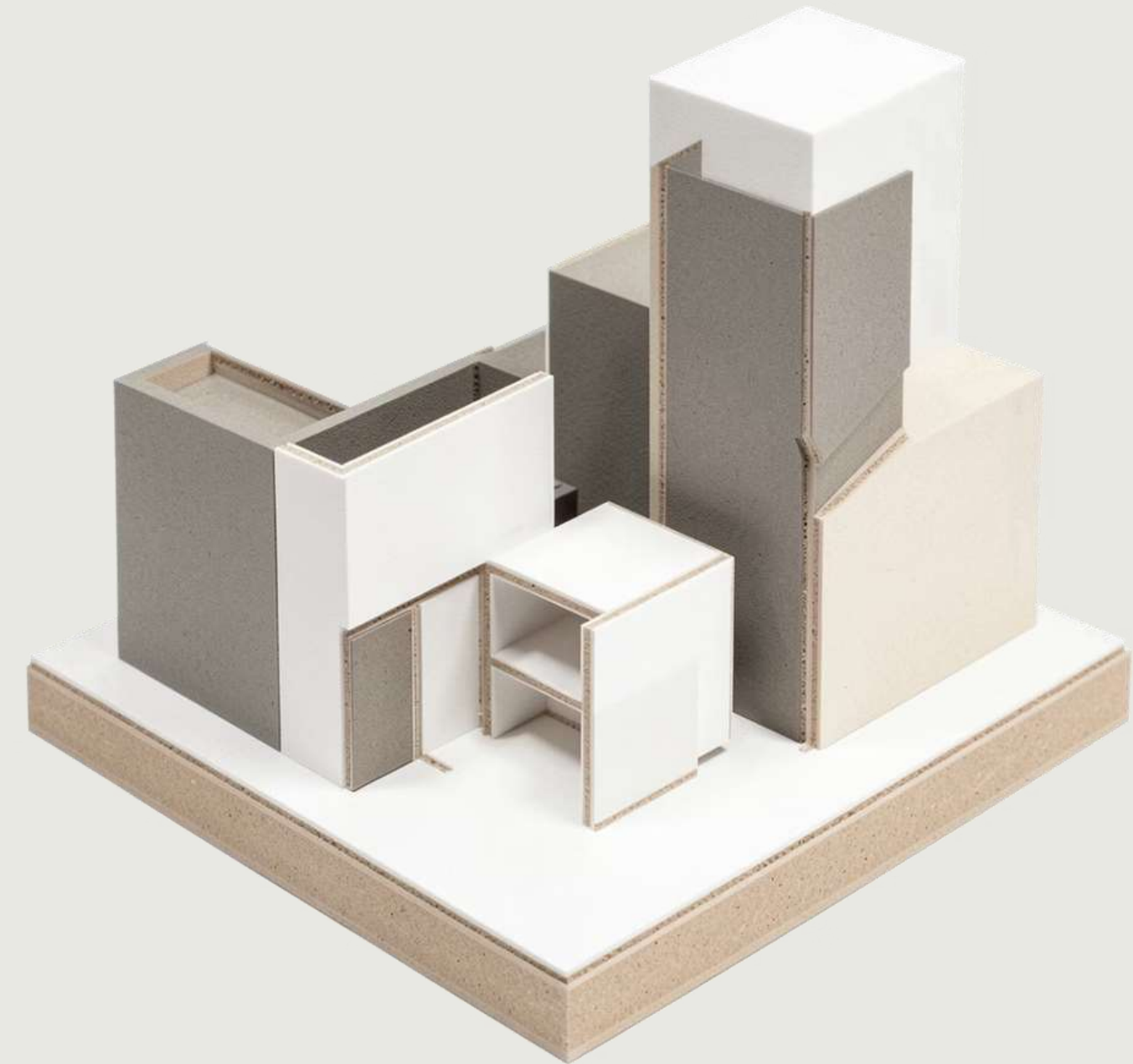
Bangun Nama Brand

"Nasi Ayam Bu Ani" → **"Ayam Lumer"**



Tambah Menu Bertahap

Bulan 1–3: 1 menu • Bulan 3–6: tambah minuman • Bulan 6+:
paket hemat





Jualan Bukan Soal Siapa Paling Pintar

Tapi Siapa yang Konsisten & Mau Belajar

💡 Ice Breaking

"Siapa pernah jualan tapi uangnya gak tahu ke mana?" 🙋♀️

📝 Latihan Langsung

Hitung harga produk & evaluasi foto jualan peserta

💬 Diskusi

"Kenapa dagangan kamu sepi?" → cari solusi bersama







CURRICULUM VITAE



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
DINAS KOPERASI DAN USAHA KECIL MENENGAH

จังหวัด Yogyakarta
Jl. HOS. Cokroaminoto, No. 162, Tegalrejo, Yogyakarta 55244 Telp/fax (0274) 515622
pos-el: diskopumkm@jogjaprovo.go.id laman: diskopukmdiy.jogjaprovo.go.id

DAFTAR HADIR PESERTA

HARI, TANGGAL

: Senin, 13 April 2026

PUKUL

: 08.00 WIB - Selesai

TEMPAT

: Griya Dahar Omah Mbok Jinah, Tlirenggo, Bantul, Bantul

ACARA

: Pelatihan Literasi Keuangan

No	Nama	LP	GOL	INSTANSI	Tanda Tangan
1	Irminda mayasori	P		Kerajinan Ngambah Craft	1. [Signature]
2	Sumartini	P		kerajinan	2. [Signature]
3	Tuni Istia	P		Kerajinan	3. [Signature]
4	Supanti	P		kerajinan	4. [Signature]
5	Endaryanti	P		kerajinan Pandan	5. [Signature]
6	Siwi Susanti	P		kerajinan Ngambah Craft	6. [Signature]
7	Sri Ayomi	P		kerajinan	7. [Signature]
8	Lucia Erni	P		kerajinan	8. [Signature]
9	Atik N	P		kerajinan	9. [Signature]
10	Jumiyati	P		Jualan ayam	10. [Signature]
11	Supris Nuriyanti	P		kelontong	11. [Signature]
12	Ngatini	P		emping mlinjo	12. [Signature]
13	Spriharayan	P		Jualan	13. [Signature]
14	Tumidah	P		Bakso tusuk	14. [Signature]
15	mariyam	P		emping mlinjo	15. [Signature]
16	Endang	P		Juranan	16. [Signature]
17	Siti Roichandah	P		Jual beli Beras	17. [Signature]
18	Alfatun	P		Jual beli Beras	18. [Signature]
19	Widarti	P		emping mlinjo	19. [Signature]
20	Eni Rusmanwati	P		kelontong	20. [Signature]
21	Tanita Prima K	P		Persewaan alat musik	21. [Signature]
22	Eko Kuswiyati	P		ngait	22. [Signature]
23	Giara	P		Jual cilok	23. [Signature]
24	Darini	P		Jual Magu	24. [Signature]
25	A-Tri Wihyan	L		Kuliner	25. [Signature]
26	NURWININGSIH	P		Toko KELONTONG	26. [Signature]
27	Indriawanto	L	B	Ternak Puyuh	27. [Signature]
28	ANIFAH	P		DEPOT AIR MINUM	28. [Signature]
29	Supriyati	L		Jual beli ayam	29. [Signature]
30	Pina UTAMI	P		Toko KELONTONG	30. [Signature]
31	Winarni	P		Jahit	31. [Signature]
32	Therena Isabela	P		Salon	32. [Signature]