

LAPORAN BIMTEK II

PENINGKATAN KAPASITAS UKM TENANT INKUBATOR BISNIS
MELALUI PENDAMPINGAN INKUBATOR BISNIS PSW/G
LPPM UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA



INKUBATOR BISNIS PSW/G LPPM-UNY

PUSAT PENELITIAN WANITA DAN GENDER
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Alamat : Gedung LPPM UNY – Karangmalang Yogyakarta, 5528

Tlp. 0274 550839; Fax . 0274 518617

2013

LAPORAN BIMTEK II INKUBATOR BISNIS PSW/G LPPM-UNY

LAPORAN BIMTEK II



2013

LAPORAN BIMTEK II

**PENINGKATAN KAPASITAS UKM TENANT INKUBATOR BISNIS
MELALUI PENDAMPINGAN INKUBATOR BISNIS PSW/G
LPPM UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

INKUBATOR BISNIS PSW/G LPPM-UNY



**PUSAT PENELITIAN WANITA DAN GENDER
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**Alamat : Gedung LPPM UNY – Karangmalang Yogyakarta, 5528
Tlp. 0274 550839; Fax . 0274 518617**

2013

**LAPORAN BIMTEK II DALAM RANGKA
PENINGKATAN KAPASITAS UKM TENANT INKUBATOR BISNIS
MELALUI PENDAMPINGAN INKUBATOR BISNIS PSW/G
LPPM UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

1. Pendahuluan

a. Latar Belakang

Globalisasi dan liberalisasi ekonomi telah menjadikan kawan dan lawan sebagai kompetitor. Pada persaingan era globalisasi tersebut akan ada dua aktor di dalamnya, yaitu pemenang dan pecundang. Menjadi pemenang dan pecundang ditentukan oleh daya respon terhadap globalisasi. Merespon globalisasi adalah peningkatan kemampuan bersaing dalam era integrasi ekonomi global. Kemampuan ini tidak hanya bertumpu pada negara, tetapi juga aktor-aktor yang terlibat dalam globalisasi dan integrasi ekonomi, baik itu perusahaan besar atau korporasi, individu, atau sektor-sektor yang produktif.

Untuk meningkatkan kemampuan merespon globalisasi tersebut, tampaknya posisi Indonesia belum siap dibanding negara-negara lain di Asia Tenggara (ASEAN) atau Asia. Sebagai contoh negara China yang tergabung melalui perjanjian ACFTA (China-ASEAN Free Trade Area) memanfaatkan ACFTA sebagai *tools* untuk melakukan liberalisasi ekonominya. Produk-produk impor dari ASEAN dan China akan lebih mudah masuk ke Indonesia dan lebih murah karena adanya pengurangan tarif dan penghapusan tarif, serta tarif akan menjadi nol persen dalam jangka waktu tiga tahun.

UKM sebagai stabilisator ekonomi nasional, mendapat tantangan yang lebih berat dengan adanya ACFTA. Melalui ACFTA, China lebih leluasa melakukan liberalisasi perdagangan ke pasar domestik Indonesia. Mengingat peran UKM dalam pembangunan nasional tidak dapat diremehkan, karena berperan sebagai tulang punggung kehidupan masyarakat. Keberadaan usaha kecil memang mewakili hampir seluruh unit usaha di berbagai sektor ekonomi yang hidup dalam perekonomian, karena jumlahnya yang amat besar. Sampai saat ini usaha kecil mewakili

sekitar 99,05 % dari jumlah unit usaha yang ada, sedangkan usaha menengah sebesar 0,14% saja, sehingga usaha besar hanya merupakan 0,01%. Dengan demikian corak perekonomian Indonesia ditinjau dari subyek hukum pelaku usaha adalah ekonomi rakyat yang terdiri dari usaha kecil di berbagai sektor, terutama sektor pertanian dan perdagangan maupun jasa serta industri pengolahan dan sebagian besar di antaranya adalah usaha mikro.

Fakta lain yang dikemukakan oleh Studi Keenan Institute Asia (Thailand) tentang kondisi UMKM di Indonesia menunjukkan bahwa persoalan utama yang dihadapi usaha mikro kecil dan menengah relatif kompleks. Permasalahan tersebut antara lain: masalah dengan citra wirausahawan, program UMKM pemerintah yang dianggap kurang, sulitnya memulai usaha baru, daya beli konsumen, persoalan pajak, tidak adanya dukungan pemerintah lokal, kurang koordinasi antara lembaga yang memayungi UMKM, kebijakan yang kurang mendukung, kemampuan manajemen pelaku UMKM, kualitas produk yang kurang, kurangnya sumber daya manusia berkualitas, UMKM tidak tahu informasi pasar, UMKM tidak punya kemampuan pemasaran, dan kesulitan akses kredit.

Dalam rangka menyelesaikan permasalahan yang pada umumnya dihadapi oleh para UMKM tersebut, maka pembimbingan dan pendampingan sangat diperlukan. UKM tenant dibimbing secara teknis untuk mengenali bagaimana dunia bisnis yang sesungguhnya, termasuk memperkenalkan para wirausahawan baru (UKM tenant) dengan para supplier bahan baku, pengembangan pasar secara online dan off line bahkan sumber permodalan serta teknologi yang dapat diakses. Pendampingan adalah layanan yang dapat disediakan oleh perguruan tinggi melalui lembaga Inkubator Bisnis yang mempunyai atau menyediakan fungsi pendampingan wirausaha selama periode waktu tertentu. Dengan cara ini maka UKM tenant akan lebih mudah dan nyaman ketika nantinya bersosialisasi dalam dunia bisnis yang sesungguhnya, dan mempunyai peluang yang lebih tinggi untuk berhasil.

b. Maksud dan Tujuan

Maksud dan tujuan kegiatan Bimbingan Teknis II tentang Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis melalui pendampingan inkubator bisnis PSW/G LPPM Universitas Negeri Yogyakarta adalah meningkatkan kapasitas UKM tenant baik dari aspek; Manajemen Teknologi Produksi, Akses Pembiayaan melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR), Peluang Bisnis di DIY, Penyusunan Business Plan, Manajemen Pemasaran, Informasi Teknologi, Branding dan Packaging, Pemaparan Action Plan masing-masing UKM, dan Pengetahuan HAKI.

c. Gambaran Umum Bidang Usaha UKM Tenant yang di inkubasi Inkubator Bisnis

Secara umum, UKM tenant yang diinkubasi adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, yang telah lolos seleksi administrasi dan wawancara oleh Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi PSW/G LPPM UNY dan dikelompokkan dalam bidang usaha sebagai berikut:

- 1) Industri Kerajinan
- 2) Industri Pengolahan Makanan dan Minuman
- 3) Budidaya Pertanian dan Peternakan

d. Ruang Lingkup Kegiatan

Ruang lingkup kegiatan Bimbingan Teknis II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM-UNY meliputi:

- 1) Menyusun Materi Bimbingan Teknis II untuk UKM tenant.
- 2) Menyelenggarakan Bimbingan Teknis II untuk UKM Tenant.
- 3) Pendampingan berkelanjutan kepada UKM Tenant.
- 4) Peningkatan akses pembiayaan UKM Tenant.
- 5) Peningkatan manajemen teknologi produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan untuk peningkatan kapasitas UKM Tenant.

- 6) Pengembangan Branding dan packaging dan pengenalan HAKI
- 7) Membangun jejaring pembiayaan untuk peningkatan kapasitas UKM Tenant.
- 8) Monitoring dan evaluasi kegiatan pendampingan.

e. Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan Bimbingan Teknis II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM-UNY adalah 45 pengusaha mikro kecil dan menengah yang telah berhasil lolos seleksi administrasi dan wawancara.

f. Hasil Yang Diharapkan

Output kegiatan Bimbingan Teknis II adalah terjadinya perubahan mindset peserta UKM Tenant yang ditandai dengan meningkatnya:

- 1) motivasi berprestasi dan kinerja sehingga mampu meningkatkan kualitas diri secara terukur dan terencana, serta antisipatif terhadap perubahan.
- 2) tindakan kreatif yang berkesinambungan untuk mengoptimalkan aktivitas usaha guna mencapai target perusahaan
- 3) kinerja usaha kecil dan menengah dengan penerapan manajemen pemasaran dan keuangan yang baik
- 4) kualitas produksi dengan mengetahui manajemen produksi sehingga produk yang dibuat menjadi lebih baik dan tertata.
- 5) perkembangan usaha dengan membuat branding dan packaging yang berbeda dengan yang lain sehingga lebih menarik konsumen, selain itu diharapkan bisa untuk mendapatkan HAKI.
- 6) pemanfaatan teknologi informasi untuk lebih meningkatkan produktifitas dan efisiensi usaha.
- 7) modal usaha dengan kemudahan pinjaman usaha dari KUR
- 8) kerjasama dan kebersamaan dengan rintisan pendirian koperasi UKM.

g. Tempat dan Waktu Kegiatan

Kegiatan Bimbingan Teknis II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM-UNY dilaksanakan di Ros-in Hotel, Jl.Lingkar Selatan no.110, Yogyakarta (Tlp.0274-384543). Pelaksanaan Bimbingan Teknis II dilaksanakan Mulai Tanggal 17 s.d. 20 Mei 2013.

h. Organisasi Pelaksana

Kegiatan Bimbingan Teknis memerlukan sinergi beberapa komponen stakeholder, terkait dengan pembinaan UKM di Daerah Istimewa Yogyakarta. Stakeholder UKM antara lain adalah Disperindagkop, Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dan Industri, serta masyarakat luas. Pelaksanaan Bimbingan Teknis UKM tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM UNY melibatkan berbagai unsur stakeholder tersebut yang disusun dalam organisasi sebagai berikut:

Pelindung	: Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd., MA.
Pengarah	: Prof. Dr. Anik Ghufron, M.Pd.
Ketua	: Dr. Nahiyah Jaedi Faraz, M.Pd.
Sekretaris	: Novie Rahmawati, SE.
Bendahara	: Lies Endarwati, M.Si.
Seksi Tempat	: Wahono
Seksi Acara	: Sutrisna Wibawa, M.Pd.
Seksi Konsumsi	: Poni Pujiati, S,Pd.
Seksi Dokumentasi	: Sukardi, S.Pd.
Seksi Laporan	: Sutopo, MT.
Narasumber	: <ol style="list-style-type: none">1. Sutopo, MT.2. Apri Nuryanto, MT.3. Desy Irmawati, MT.
Moderator	: Satino, M.Si.
Pendamping UKM	: <ol style="list-style-type: none">1. Lies Endarwati, M.Si.

2. Sutopo, MT.
3. Apri Nuryanto, MT.
4. Satino, M.Si.
5. Sutrisna Wibawa, M.Pd
6. Bambang

2. Pelaksanaan Bimtek

a. Metode pelaksanaan Bimtek

Metode pelaksanaan Bimtek dilakukan dengan 3 (tiga) pendekatan yaitu:

- 1) Pendekatan klasikal (teori). Bimbingan teknis secara klasikal dilakukan dengan mengundang narasumber yang relevan sesuai dengan agenda kegiatan tahap I, kemudian setiap narasumber mengawali dengan presentasi makalah dan selanjutnya dilakukan tanya jawab dengan peserta bimtek (UKM tenant). Pendekatan klasikal dipandu oleh seorang moderator yang bertugas mengarahkan peserta dan narasumber untuk fokus pada topik bimtek. Hal-hal yang penting terkait dengan topik bimtek akan dicatat sebagai masukan untuk perbaikan sistem pengelolaan inkubator maupun proses pendampingan tahap berikutnya
- 2) Pendekatan tutorial (praktik). Bimbingan teknis secara tutorial dilakukan di dalam laboratorium komputer milik Pusat Komputer Universitas Negeri Yogyakarta. Setiap UKM tenant dipandu oleh instruktur yang berpengalaman untuk *hand on* mengelola sistem pemasaran bisnisnya melalui pemasaran berbasis internet (on line). UKM Tenant dibimbing untuk membuat website perusahaan yang dimiliki sesuai kreatifitas masing-masing.
- 3) Pendekatan individual. Bimbingan teknis secara individual dilakukan oleh pendamping sesuai dengan jenis usaha dan kepakaran pendamping. Sebelumnya, seluruh UKM tenant dipetakan menurut jenis usahanya yang meliputi; industri pengolahan, budidaya dan

industri kreatif. Dalam pendekatan ini, bimbingan teknis dilakukan sesuai karakteristik permasalahan yang dihadapi oleh UKM tenant.

b. Nama dan Jenis Usaha UKM tenant Peserta Bimtek

Berikut adalah nama-nama dan jenis usaha UKM yang diberikan Bimbingan Teknis tahap II:

No	Nama	Nama Usaha	Jenis Usaha
1	Rachmawati Adelysina	Mama Dimsum	Pengolahan Makanan
2	Agung Hari Wicaksono	Konveksi	Konveksi
3	Triyono, SE	Petani Cabe	budidaya
4	Oktavianto Tri Utomo	Milkmoo Susu Pateurisasi	Makanan dan Minuman
5	Parjiono	Budibaya sengon	budidaya
6	Parmi	Batik	Industri Kreatif
7	Sutini	Batik	Industri Kreatif
8	Nico Hadi Saputra, A.Md.	Olahan Ikan "ALIF"	Pengolahan makanan
9	Wirajaya, S.Sn	Ampyang Coklat Kalesya	Pengolahan makanan
10	Suminten	Mendiro	Industri Kreatif
11	Hery Purnomo	Lele dan Ayam "Obama"	budidaya
12	Arief Hidayat, S.Sos	Republik Jamur	budidaya
13	Briane Novianti Syukmita, S.Fil.	Dluwang Art	Industri Kreatif
14	Supandi	Gandok Craft	Pengolahan makanan
15	Puspita Ajeng JM	Frida Modiste	Garmen
16	Rinda Meika	Rinas Batik	Industri Kreatif
17	Roh Anisa Talitama, SE	PRI Art Jogja	Industri Kreatif
18	Singgih	Batik Kayu	Kerajinan
19	Debora Ayu Christyandari	Mina Glow	budidaya
20	Wanti	Batik	Industri Kreatif
21	Intika Chunda Kharnama	Int's Art Production	Industri Kreatif
22	Rusfan Hamid	Roesone Boneka	Industri Kreatif
23	Rian Fitrianto	Rian Jaya	Budidaya
24	Patrizka Nur Pradiningtyas	House of Cazil, Baladewi Collection	Industri Kreatif
25	Meytya Adedina	Metori	Pengolahan makanan
26	Darminto Mei	Warung Iwak Kali	Pengolahan makanan
27	Fajar Purwaningsih	Radite Colletion	Industri Kreatif
28	Farikha Ratna Sekar	Permata bakery	Pengolahan makanan
29	Rani Soraya Siregar	Ramachanos	Pengolahan Makanan

No	Nama	Nama Usaha	Jenis Usaha
30	Suharyoto	Kel Ternak Kelinci	Budidaya
31	Sariyanto	Barca R &B	Industri Kreatif
32	Hastuti Setyaningrum	Weka Collection	Industri Kreatif
33	Arri Aprilyanti		Industri Kreatif
34	Khairul Muzaki Syarif	Zakk-zakk	Industri Kreatif
35	Sri Mulyani	Sri Mulyani	Industri Kreatif
36	Ali Yusron	Lita Collection	Industri Kreatif
37	Aswan Amyudhi	Budidaya Jamur Tiram	Budidaya
38	Ruri Anggaraini	Silma Craft n Souvenir	Industri Kreatif
39	Warjono	Sahaja Abadi	Pengolahan makanan
40	Heri Slamet	Mitra Konveksi	Industri Kreatif
41	Mandar Utomo	Kajeng Kraf	Industri Kreatif
42	Sujilah	Emping Bantul	Pengolahan makanan
43	A Bambang Agus S	Marvie Es Krim	Pengolahan makanan
44	Darmin	Batik	Industri Kreatif
45	Maryono	Batik	Industri Kreatif

a. Materi Bimtek yang disampaikan kepada UKM tenant

Materi Bimtek II Pengembangan Kapasistas UKM Tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM-UNY adalah sebagai berikut:

No	Materi
1.	Manajemen Teknologi Produksi
2.	Penyusunan Business Plan
3.	Manajemen Pemasaran
4.	Informasi Teknologi
5.	Branding dan Packaging
6.	Sosialisasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)
7.	Pengetahuan HKI
8.	Manajemen Keuangan

b. Alasan Pemilihan Materi yang disampaikan kepada UKM tenant

1) Manajemen Teknologi Produksi

Materi Manajemen Teknologi Produksi bagi UKM bertujuan untukantisipasi pesatnya perkembangan alat dan teknologi yang mencakup penggunaan komputer dan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. UKM tenant diharapkan memiliki pengetahuan dalam perencanaan, pengembangan dan implementasi kemampuan untuk membentuk dan menyelesaikan operasional dan strategis perusahaan. Selain itu UKM diharapkan juga bisa mengaplikasikan atau bahkan menciptakan teknologi pengolahan dan pengelolaanya dalam sebuah organisasi.

2) Penyusunan Business Plan

Materi penyusunan bisnis plan dipilih mempunyai tujuan agar UKM mempunyai legitimasi dari sebuah usaha yang didirikan. Tujuan lain dari pemberian materi ini adalah agar UKM lebih mengetahui bagaimana untuk : menjual bisnis kita sendiri, memperoleh pembiayaan dari bank, memperoleh dana investasi, membentuk kerjasama, memperoleh kontrak, menarik karyawan, dan memotivasi usaha.

Penyusunan business plan ini sangat penting dalam perencanaan usaha yang berisikan : penelitian yang detail mengenai organisasi/usaha yang lalu dan kegiatannya sekarang, pengidentifikasian tugas dan prioritasnya, rencana kegiatan untuk yang akan datang, informasi/dokumen untuk pengembangan yang akan datang dari organisasi/usaha tersebut, perhitungan dana yang dibutuhkan untuk pengembangan organisasi/usaha, proyeksi kembalinya modal, dan kinerja daripada organisasi/usaha.

3) Branding Packing

Materi branding dan packing sangat bermanfaat untuk pengembangan UKM dalam meningkatkan produk yang terjual. Setelah memahami pentingnya branding dan packing diharapkan UKM lebih bisa memikat hati konsumen dengan berbagai inovasi produk, hal ini dikarenakan banyak produk UKM yang memiliki kualitas bagus akan tetapi tidak bisa bersaing di pasaran. Oleh karena itu branding menjadi sangat

penting. Media digital bisa menjadi salah satu sarana untuk menciptakan branding yang murah dan mudah dijangkau oleh usaha kecil. Materi Branding dan Packing terdiri dari : nilai produk, strategi loyalitas branding, kesadaran branding, strategi meningkatkan kesadaran branding, definisi kemasan, fungsi kemasan, manfaat kemasan, packing dan marketing, faktor penting dalam kemasan, material kemasan, desain kemasan, prosedur packing, bahan packing, dll.

4) Manajemen Pemasaran

Di era globalisasi ini perubahan begitu cepat sehingga mengharuskan UKM merespon yang terjadi. Agar UKM dapat berkembang dan bertahan maka perlu melakukan manajemen pemasaran yang baik. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan ataupun industri kecil dan menengah untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba, tetapi dalam pemasaran modern seperti ini paradigma pemasaran telah bergeser, tidak hanya menciptakan transaksi untuk mencapai keberhasilan pemasaran tetapi perusahaan juga harus menjalin hubungan dengan pelanggan dalam waktu yang panjang. Paradigma tersebut disebut relationship marketing dasar pemikiran dalam praktek pemasaran ini adalah, membina hubungan yang lebih dekat dengan menciptakan komunikasi dua arah dengan mengelola suatu hubungan yang saling menguntungkan antara pelanggan dan perusahaan.

5) Manajemen Keuangan

UKM tenant harus menyadari pentingnya seluruh aspek manajemen mulai dari proses produksi, pemasaran, SDM dan keuangan. Pada umumnya pelaku usaha kecil melaksanakan seluruh aspek tersebut dikerjakan sendiri. Fungsi-fungsi manajemen yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, pengorganisasian, pengawasan, termasuk pengendalian dan penilaian. Aspek yang dikelola tidak terkecuali pada proses manajemen keuangan. Materi ini dimaksudkan agar seorang

wirausaha harus memahami secara benar bagaimana mengelola usaha termasuk bagaimana mengelola keuangannya. Materi yang diberikan meliputi; dasar manajemen keuangan, makna uang, definisi manajemen keuangan, perencanaan, analisis transaksi, pentingnya bagi UKM, perencanaan transaksi, laporan keuangan, penentuan harga pokok dll.

6) Sosialisasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program yang termasuk dalam Kelompok Program Penanggulangan Kemiskinan Berbasis Pemberdayaan Usaha Ekonomi Mikro dan Kecil. KUR ini bertujuan untuk meningkatkan akses permodalan dan sumber daya lainnya bagi usaha mikro dan kecil. Sehingga materi ini sangat penting bagi pengembangan UKM. Materi ini meliputi: apa yang dimaksud dengan KUR, maksud dan tujuan KUR, siapa yang terlibat dalam KUR, sasaran program KUR, cara mendapatkan KUR, persyaratan umum, mekanisme program, ketentuan penyaluran KUR, manfaat KUR, pengawasan dan pelaksanaan KUR, dll.

7) Informasi Teknologi

Pembangunan ekonomi diarahkan kepada upaya untuk mempercepat pemulihan ekonomi disertai upaya untuk mengatasi kemiskinan dan pengangguran yang meningkat, serta untuk peningkatan daya saing usaha skala kecil dan menengah. Pada perjalanannya UKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar yang memberikan kontribusi secara signifikan terhadap perekonomian. Akan tetapi masih banyak pemahaman UKM belum mengerti akan pentingnya teknologi informasi sebagai pendekatan baru dalam pemasaran, hubungan dengan konsumen, dan pengembangan produk. Pertumbuhan internet yang cukup tinggi diharapkan menjadi daya dorong untuk pertumbuhan electronic commerce (e-commerce) terutama bagi UKM. Materi informati teknologi ini meliputi: pemanfaatan teknologi untuk bisnis, definisi teknologi informasi, era globalisasi dan digitalisasi, pengaruh

penggunaan teknologi informasi, manfaat TI, macam-macam teknologi informasi dalam usaha, cara mendongkrak website, media sosial dll.

8) Pengetahuan HKI bagi UKM

Banyak produk-produk yang diproduksi oleh UKM-UKM di Indonesia banyak yang bernilai ekonomi tinggi dan memiliki keunikan untuk itulah perlindungan HKI terhadap hasil karya dari UKM menjadi sangat penting. Karena kita kurang peka dan tidak memberikan perlindungan terhadap produk yang kita miliki, pada akhirnya banyak produk, khususnya produk-produk yang memiliki nilai tradisional yang ide-ide dan desainnya 'dicuri' oleh pihak luar. Mungkin kita tidak menyadari bahwa perlindungan HKI membawa nilai ekonomi yang tinggi apabila sudah masuk dalam dunia perdagangan. Materi yang diberikan meliputi: apa yang dimaksud dengan HKI, manfaat HKI, cara mendaftar, apa yang perlu dilakukan dll.

c. Nama Narasumber Bimtek I

Berikut adalah nama-nama narasumber Bimtek II di Hotel Ros In Yogyakarta:

No	Materi	Narasumber
1.	Manajemen Teknologi Produksi	Sutopo, MT
2.	Penyusunan Business Plan	Sutopo, MT
3.	Manajemen Pemasaran	Lies Endarwati, M.Si
4.	Informasi Teknologi	Apri Nuryanto, MT
5.	Branding dan Packaging	Agung Wicaksono
6.	Sosialisasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)	Disperindagkop&UKM DIY
7.	Pengetahuan HKI	Anang Priyanto, M.Hum
8.	Manajemen Keuangan	Endra Wahyu Sagoro, M.Si.Akt.

d. Permasalahan/hambatan di dalam Penyelenggaraan

Secara keseluruhan acara dapat berjalan dengan baik sesuai rencana. Beberapa hambatan dalam penyelenggaraan Bimtek II Pengembangan Kapasitas UKM tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM UNY adalah sebagai berikut:

- 1) Kurangnya inovasi dalam mengatur meja dan sarana pembelajaran di dalam ruang, sehingga terkesan menggurui dan antar peserta kurang terlibat secara aktif dalam bimtek
- 2) Proses bimtek klasikal masih dominan teacher centre, belum melibatkan peserta bimtek secara aktif untuk sharing dengan narasumber
- 3) Kedisiplinan UKM untuk tepat waktu relatif masih kurang, sehingga terdapat beberapa UKM yang datang terlambat sedikit banyak mengganggu keseriusan narasumber dan UKM peserta bimtek

e. Hasil Kegiatan (paparan materi, diskusi/tanya jawab, saran/masukan, simulasi)

Berikut disampaikan rangkuman paparan materi, diskusi, dan saran kegiatan Bimtek II Pengembangan Kapasitas UKM tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM UNY:

- 1) Paparan Materi Manajemen Teknologi Produksi
Materi yang dipaparkan meliputi: teori teknologi produksi, proses produksi, manajemen produksi & operasi, fungsi-fungsi manajerial, inovasi, siklus kegiatan manajemen teknologi, *Roadmapping – Planning*, metode produksi, pemilihan produksi, keizen dll.
- 2) Paparan Penyusunan Business Plan
Materi paparan penyusunan business plan meliputi: pertimbangan pembuatan rencana bisnis, definisi business plan, isi business plan, analisis pasar, organisasi & management, pentingnya rencana bisnis, latihan menyusun business plan, visi, misi, kunci sukses, sejarah, penjelasan kepemilikan, penjelasan modal awal, analisis pasar, segmentasi pasar dll.

3) Paparan Branding Packing

Materi yang diberikan pada branding dan packing meliputi: nilai sebuah produk, strategi branding, kesadaran branding, definisi kemasan, fungsi kemasan, manfaat packing, strategi pemasaran, faktor penting dalam pakajing, desain packing, material kemasan, dan alur proses pembuatan.

4) Paparan Manajemen Pemasaran

Materi yang diberikan pada manajemen pemasaran adalah: pengertian dan konsep pemasaran, sistem pemasaran, macam-macam pemasaran, strategi pemasaran, segmentasi pasar, menentukan pasaran, perilaku konsumen, pengambilan keputusan.

5) Paparan Manajemen Keuangan

Paparan materi manajemen keuangan meliputi; dasar manajemen keuangan, makna uang, definisi manajemen keuangan, perencanaan, analisis transaksi, pentingnya bagi UKM, perencanaan transaksi, laporan keuangan, penentuan harga pokok.

6) Sosialisasi Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Paparan materi sosialisai KUR meliputi: apa yang dimaksud dengan KUR, maksud dan tujuan KUR, siapa yang terlibat dalam KUR, sasaran program KUR, cara mendapatkan KUR, persyaratan umum, mekanisme program, ketentuan penyaluran KUR, manfaat KUR, pengawasan dan pelaksanaan KUR, dll.

7) Paparan Informasi Teknologi

Paparan materi informati teknologi ini meliputi: pemanfaatan teknologi untuk bisnis, definisi teknologi informasi, era globalisasi dan digitalisasi, pengaruh penggunaan teknologi informasi, manfaat TI, macam-macam teknologi informasi dalam usaha, cara mendongkrak website, media sosial.

8) Paparan Materi HKI

Materi yang diberikan meliputi: apa yang dimaksud dengan HKI, manfaat HKI, cara mendaftar, apa yang perlu dilakukan dll.

3. Kesimpulan

a. Penutup

- 1) Masih banyak UKM yang belum menggunakan sarana Teknologi Informasi dalam memajukan usahanya oleh karena itu perlu penekanan yang mendalam dalam penggunaan TI agar dapat menghadapi persaingan.
- 2) Materi manajemen keuangan, manajemen pemasaran, dan manajemen teknologi produksi mendapat tanggapan yang positif bagi peserta. Para pelaku UKM sangat membutuhkan materi yang diberikan dan masih mengharapkan banyaknya latihan atau praktek langsung agar dapat menambah pemahaman.
- 3) Ada beberapa produk UKM tenant binaan yang layak untuk mendapatkan HKI akan tetapi saat ini belum ada yang mengajukan. Hal ini dikarenakan banyak pertimbangan dan alasan yang dilontarkan oleh UKM. Hal ini perlu dorongan motivasi dan bantuan pihak lain agar memudahkan UKM untuk mendapatkan HKI.
- 4) Terbentuknya rintisan pembentukan koperasi bagi UKM dengan membentuk tim 7 sebagai perumus.

b. Saran

- 1) Diperlukan banyak lagi praktek atau latihan langsung dalam penggunaan teknologi informasi terutama dalam penggunaan komputer. Hal ini dikarenakan banyak UKM yang belum menggunakan komputer dalam menjalankan bisnisnya.
- 2) Perlu adanya pendalaman materi yang mendalam lagi terutama dalam materi branding dan packing. Peserta atau UKM mengharapkan bisa sampai membuat branding yang sederhana seperti sampai terwujudnya logo usaha.

- 3) UKM masih mengharapkan kemudahan untuk mendapatkan pendanaan dalam meningkatkan kapasitas UKM terutama dari KUR.
- 4) Perlu adanya pengelompokan peserta sesuai dengan bidang masing-masing.

Foto-foto Kegiatan



Foto-foto Kegiatan



Foto-foto Kegiatan



Foto-foto Kegiatan



Foto-foto Kegiatan



Foto-foto Kegiatan



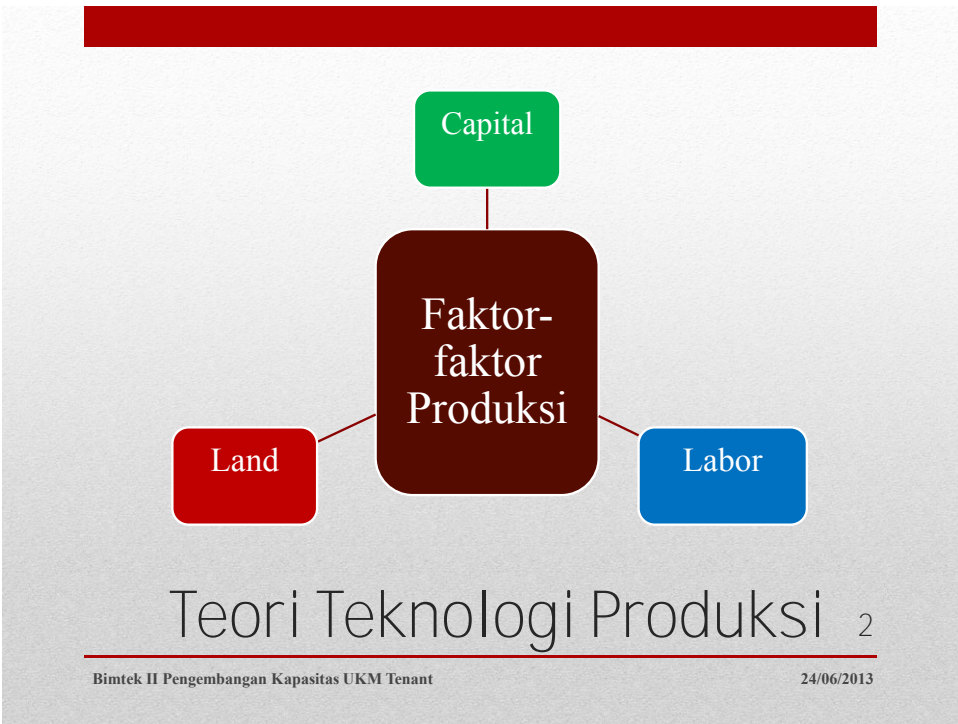
A collection of various precision-machined metal components, including gears, shafts, and housings, arranged on a light blue surface. A red rectangular block is positioned in the upper right corner of the image.

Manajemen Teknologi Produksi

Sutopo
Teknik Mesin FT
Universitas Negeri Yogyakarta

1

Bimtek II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant 24/06/2013

A diagram illustrating the factors of production. A central dark brown rounded rectangle contains the text "Faktor-faktor Produksi". Three lines radiate from this central box to three smaller colored rounded rectangles: a green one at the top labeled "Capital", a red one at the bottom left labeled "Land", and a blue one at the bottom right labeled "Labor".

Faktor-faktor Produksi

Capital

Land

Labor

Teori Teknologi Produksi

2

Bimtek II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant 24/06/2013

Proses produksi...

- Penerapan sumber daya seperti orang dan mesin untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi dan atau layanan

Produksi...

- Sebuah proses, teknik, atau metodologi diwujudkan dalam desain produk atau proses manufaktur atau jasa yang mengubah input tenaga kerja, modal, informasi, material, dan energi menjadi output dari nilai yang lebih besar.

3



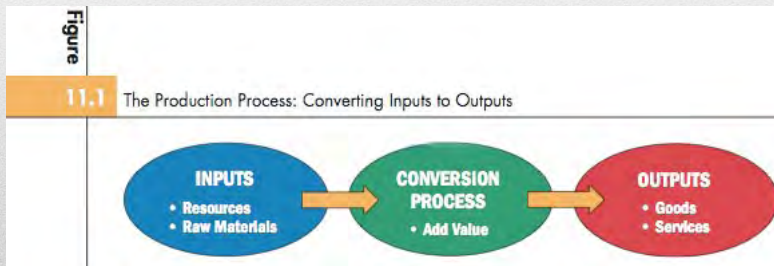
barang/jasa

Teknologi...

4

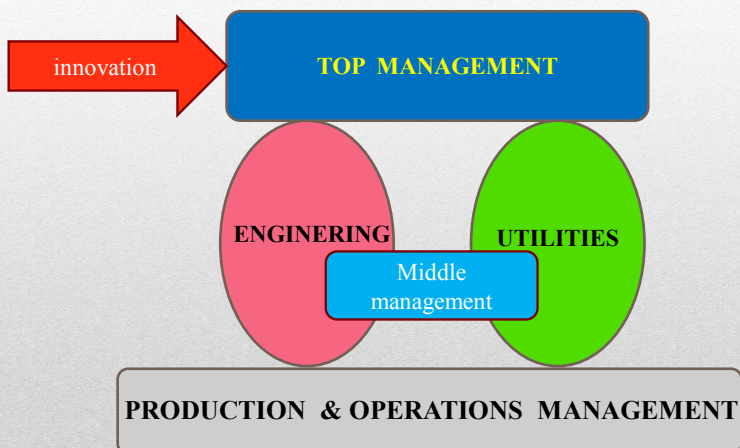
Manajemen produksi & operasi

Production and operations management : Managing people and machinery in converting materials and resources into finished goods and services.

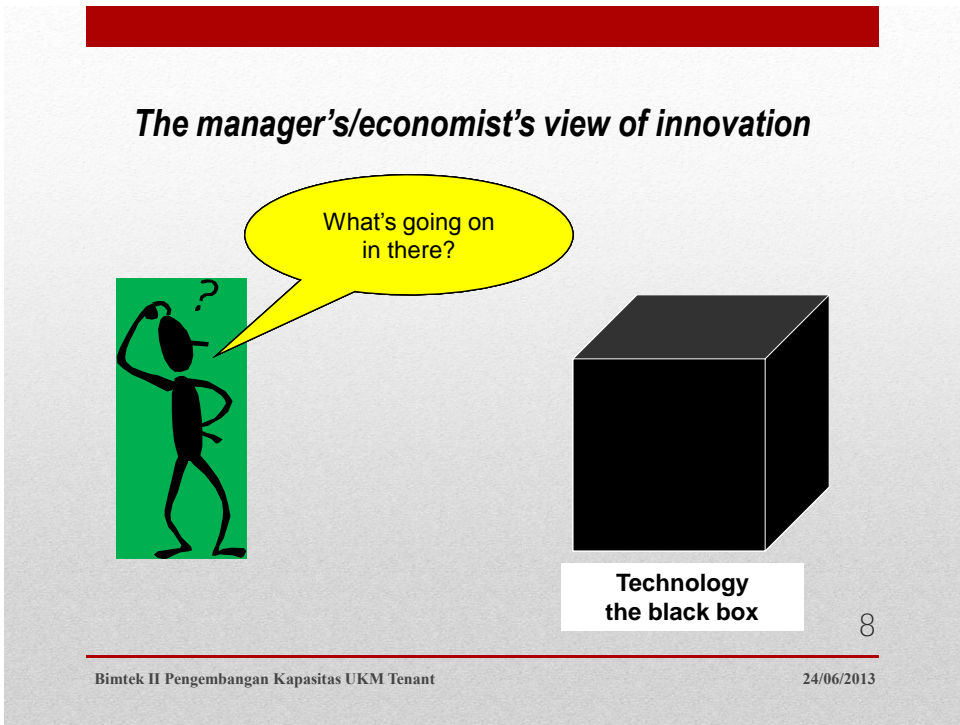
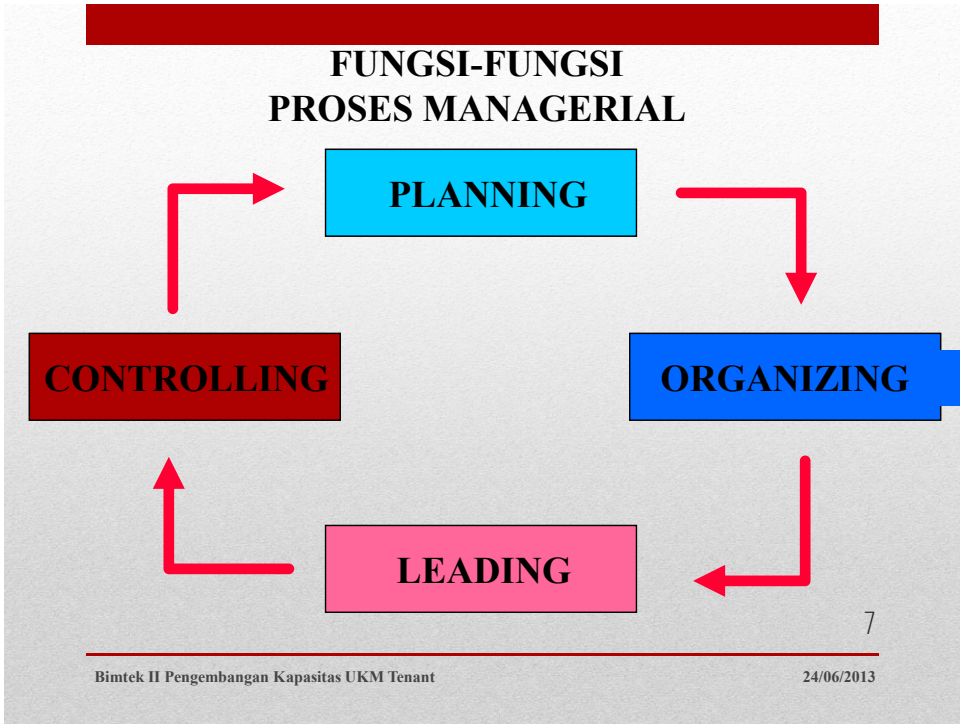


5

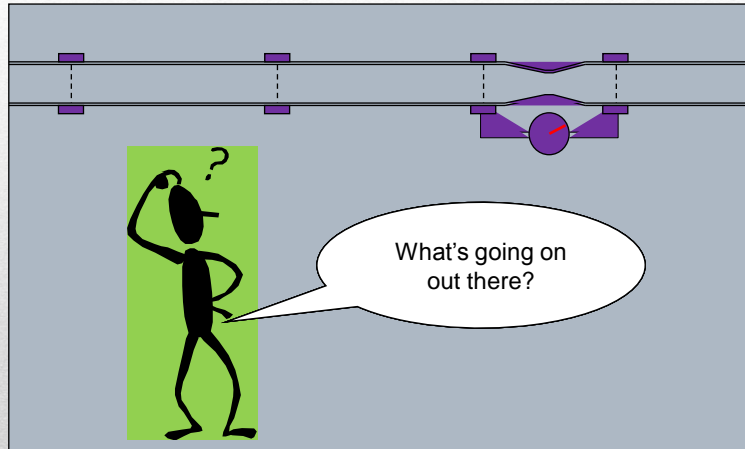
Manajemen teknologi produksi



6



The engineer's view of innovation

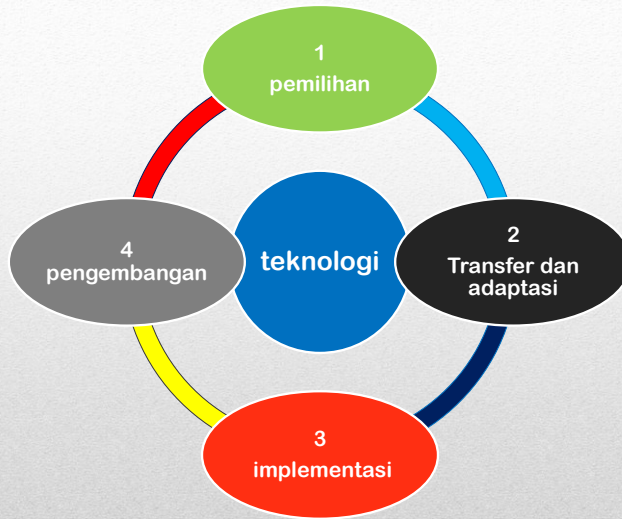


9

Manajemen teknologi produksi



10

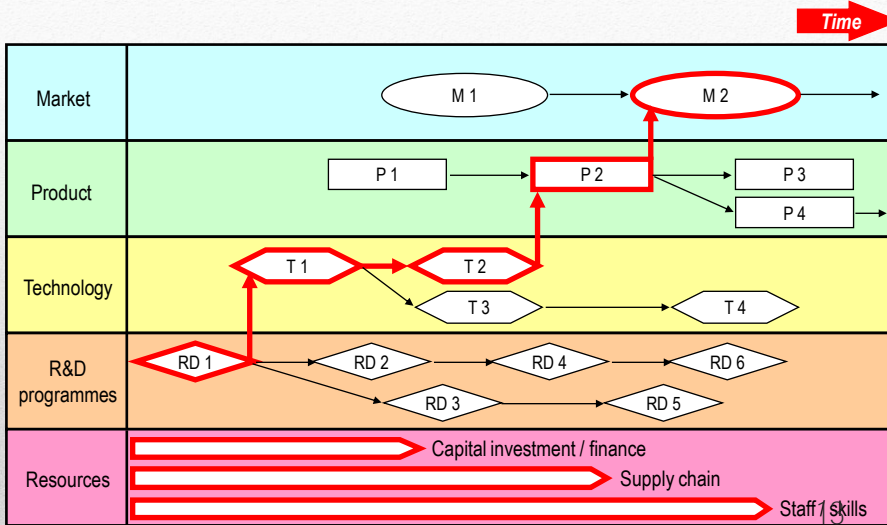


Siklus kegiatan manajemen teknologi... 11

Integrative nature of management of new technology...



Roadmapping - Planning for the Future



Bimtek II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant

24/06/2013

Roadmapping - Links future to present



Bimtek II Pengembangan Kapasitas UKM Tenant

24/06/2013

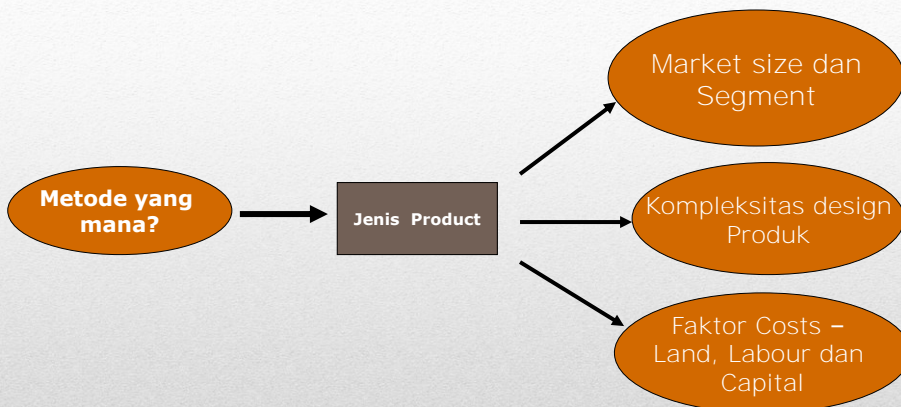


Pemilihan metode produksi dan input tergantung:

- jenis produk
- faktor costs
- Skala produksi

Production Methods

15



Production Decisions

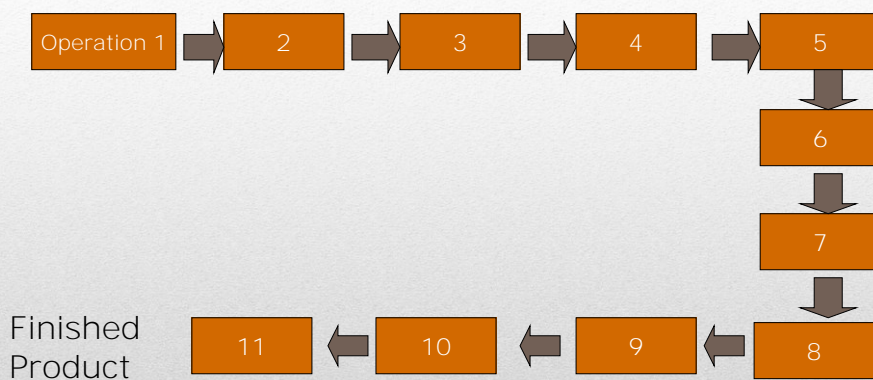
16

Production Methods

- **Job Production** – cocok untuk produk dgn spesifikasi khusus
- **Flow Production** – cocok untuk produk masal
- **Batch Production** – setiap tahap proses produksi diselesaikan secara lengkap sebelum lanjut ke proses berikutnya

17

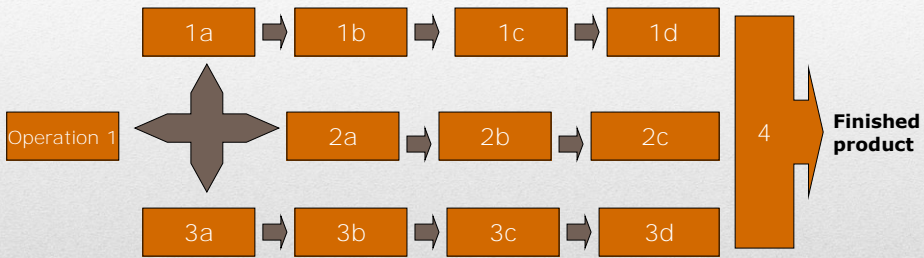
Mana yang lebih efisien?



Production Methods

18

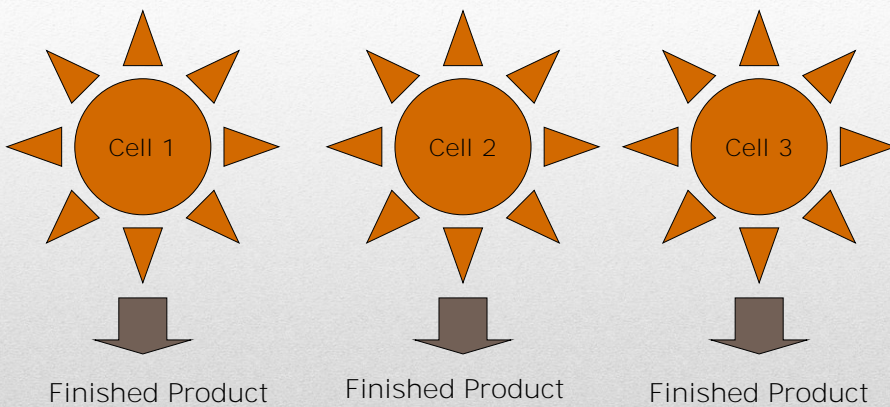
Atau ini?



Production Methods

19

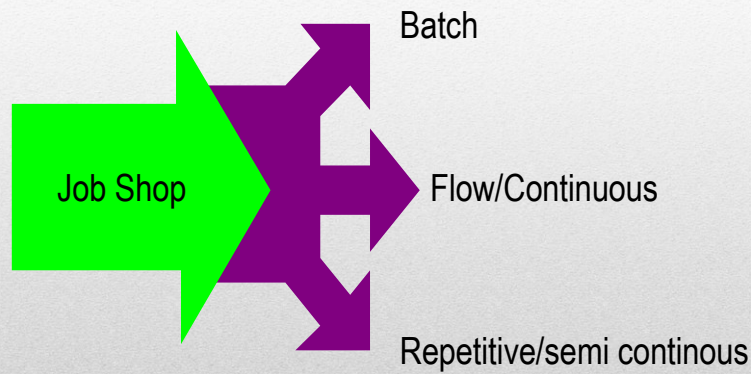
Atau ini?



Production Methods

20

Memilih Metode Produksi



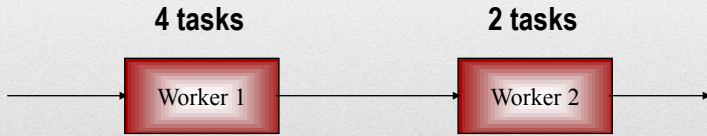
21

Product – Process Matrix

Dimension	Job Shop	Batch	Repetitive	Continuous
Job variety	Very High	Moderate	Low	Very low
Process flexibility	Very High	Moderate	Low	Very low
Unit cost	Very High	Moderate	Low	Very low
Volume of output	Very low	Low	High	Very high

22

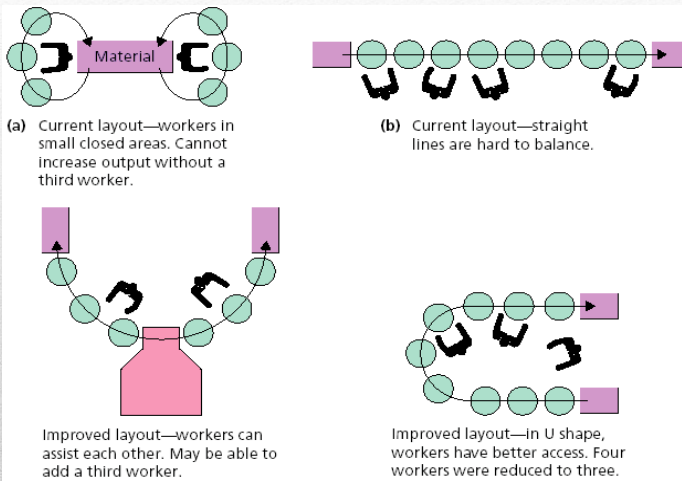
Product layouts: Line Balancing



Each task takes 1 minutes, how to balance?

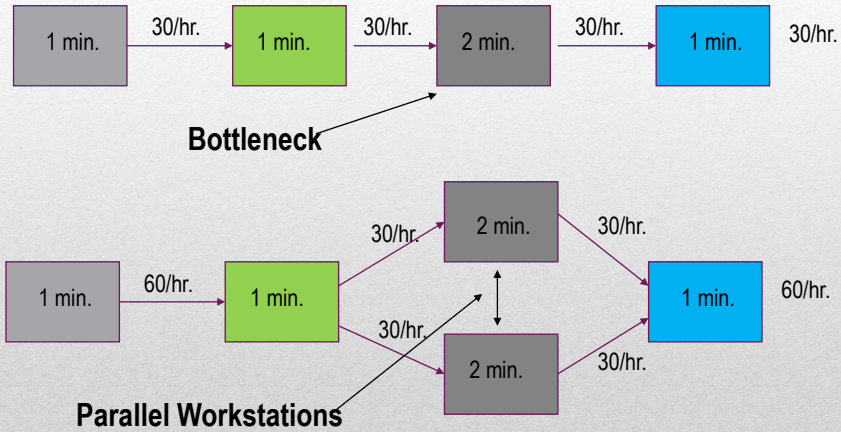
23

Improving Layouts by Moving to the Cellular Manufacturing Concept



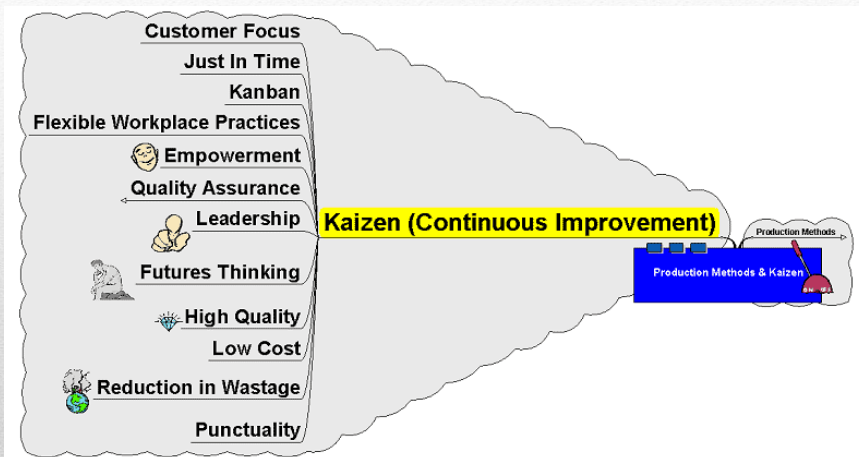
24

Parallel Workstations



25

Kaizen (Continuous Improvement)



26



Menyusun Rencana Bisnis (business plan)

➤

Sutopo

Pembekalan Teknis UKM Tenant Inkubator Bisnis PSW/G LPPM

Universitas Negeri Yogyakarta

Mei 2013

1

Monday, June 24, 2013

TemplatesWise.com



Perlu Rencana Bisnis

2

Monday, June 24, 2013

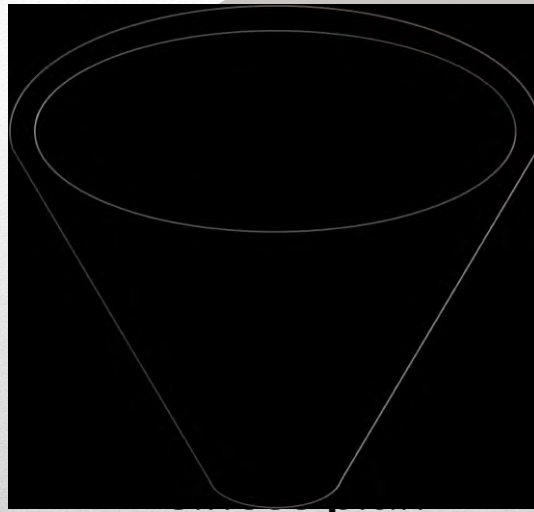
Pertimbangan Pembuatan Rencana Bisnis



- **Resiko bisnis**
- **Kerumitan proses produksi dan transaksi bisnis**
- **Pembaca rencana bisnis**
- **Langkah awal menjadi wirausaha**
- **Alat bantu dalam mensistemasi logika bisnis**

3

Monday, June 24, 2013



4

Monday, June 24, 2013

- 1.What: Produk apa yang akan dibuat?**
- 2.Why: Mengapa produk itu dibuat?**
- 3.How: Bagaimana membuat produk?**
- 4.Who: Siapa pasarnya/pembelinya?**
- 5.When: Kapan produk itu harus dibuat?**
- 6.Where: dimana produk akan dibuat? atau dimana bisnis akan dilakukan?**

Business plan

5

Monday, June 24, 2013

Isi business plan



6

Monday, June 24, 2013

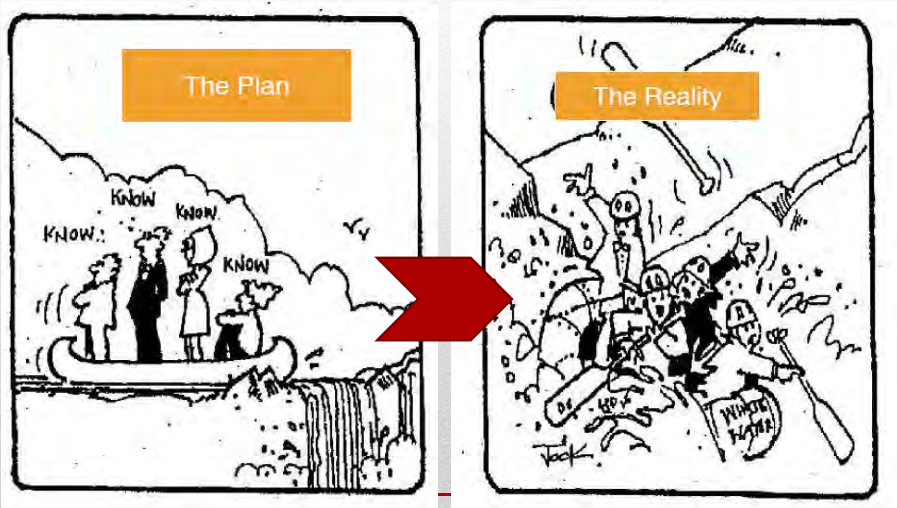
“Gagalnya calon pengusaha atau pengusaha di awal usaha mereka adalah akibat tidak mampu merancang rencana bisnis (business plan) yang baik. Maka, begitu memasuki dunia bisnis, banyak hal yang tak terduga muncul dan tak tahu apa yang harus dilakukan “

Rhenald Khasali

7

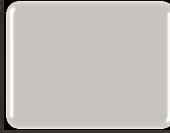
Monday, June 24, 2013

Business plan...

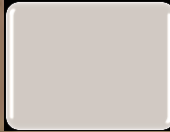


Monday, June 24, 2013

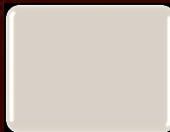
Executive Summary



ringkasan yang menjadi titik perhatian (*highlight*) rencana bisnis. Ditulis setelah rencana bisnis selesai



Harus jelas, tepat dan singkat

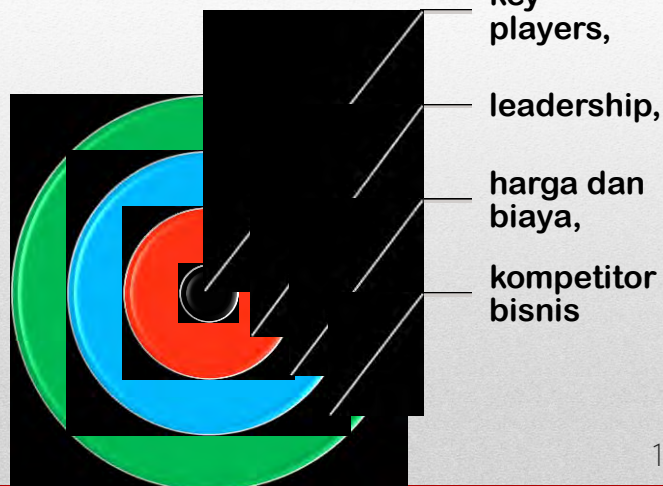


Mengungkapkan:

- mengapa merencanakan utk bergelut di bidang ini
- cara mengimplementasikan, keinginan-keinginan yang hendak dicapai

Monday, June 24, 2013

Market Analysis



10

Monday, June 24, 2013

Analisis pasar

Analisis yang dilakukan harus selengkap mungkin sehingga secara jelas memberikan gambaran pada pengusul atau investor mengenai potensi dan peluang pasar (*potential market, market niche*) untuk produk yang ditawarkan.

11

Monday, June 24, 2013

“uraian mengenai apa dan siapa bisnis atau perusahaan kita, produk atau jasa apa yang kita tawarkan pada pasar dan bagaimana peluang yang ada.”

Company Description

12

Monday, June 24, 2013

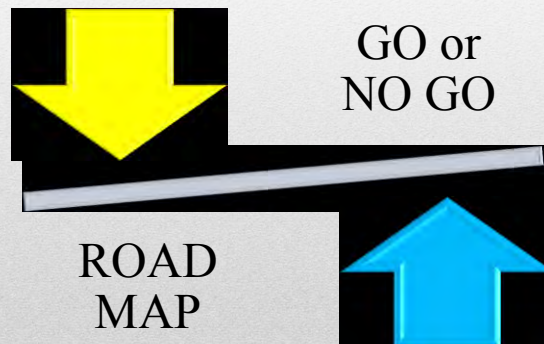
- Memerlihatkan manajemen yang akan menjalankan kegiatan bisnis
- Memperkenalkan kapabilitas individu organisasi di bidang yang ditawarkan
- Konsep bisnis
 - Gambarkan secara ringkas konsep kegiatan yang akan dijalankan, apa tujuan dan sasarannya serta bagaimana mencapainya

Organization & Management

13

Monday, June 24, 2013

Why business plan?



14

Monday, June 24, 2013

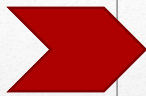
Business creation decision

Siapa yang paling pantas
untuk menentukan GO
atau NO GO?

15

Monday, June 24, 2013

VISI



Adalah cita-cita dimasa
depan yang ada dipemikiran
para pendiri / pimpinan
perusahaan.

MISI



Merupakan pernyataan
atau rumusan yang luas dan
bersifat tahan lama tentang
keinginan atau maksud
perusahaan.

Latihan menyusun BP

16

Monday, June 24, 2013

Contoh VISI TAM

- Menjadi perusahaan otomotif yang paling sukses dan dihormati di kawasan Asia Tenggara dengan memberikan pengalaman terbaik dalam kepemilikan kendaraan

Contoh VISI
GARUDA FOOD

- Menjadi salah satu perusahaan terbaik di industri makanan dan minuman di Indonesia dalam aspek profitabilitas, penjualan dan kepuasan konsumen melalui karya yang kreatif dan inovatif dari seluruh karyawan yang kompeten

1.1. VISI...

17

Monday, June 24, 2013

CONTOH MISI TAM

1. Secara berkesinambungan menyediakan produk dan jasa yang berkualitas tinggi serta memenuhi kebutuhan pelanggan melalui program pemasaran yang terbaik.
2. Mengembangkan karyawan yang berkompeten dengan menciptakan lingkungan kerja yang baik untuk mendukung tercapainya kepuasan pelanggan.
3. Memperkuat kolaborasi dengan produsen, dealer utama dan dealer-dealer melalui komunikasi dan kerjasama yang lebih baik.
4. Mengembangkan operasi perusahaan yang sehat dalam segala aspek, misalnya pemenuhan peraturan, lingkungan dan lain-lain.

1.2. MISI...

18

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

- Kunci-kunci keberhasilan dari UD Konveksi Jaya adalah:
- Menjaga jalur akses terhadap bahan baku.
- Menjaga dan senantiasa meningkatkan kualitas produk.
- Menekan biaya semaksimal mungkin dengan memperhatikan setiap tahap dalam proses produksi
- Membuat merek agar usaha peningkatan citra perusahaan lebih efektif

1.3. KUNCI SUKSES...

19

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

UD Konveksi Jaya adalah buah kerja keras dari Ibu Sutari. Berawal dari sebuah hobi dan tertarik dengan tantangan yang ada, Ibu Sutari bersama seorang temannya, Ibu Triyasti, berencana untuk membentuk UD Konveksi. Berlokasi di kota Semarang, propinsi Jawa Tengah, UD Konveksi Jaya berencana untuk berusaha dalam bidang produksi selimut dan *bed cover*. Konsumen dari produk UD Konveksi Jaya adalah pedagang selimut dan bed cover.

2.1. SEJARAH SINGKAT...

20

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

Bentuk usaha adalah UD. Pemilik usaha adalah Ibu Sutari dan Ibu Triyasti. Ibu Sutari selain sebagai pemodal juga berperan sebagai direktur utama, sedangkan Ibu Triyasti hanya berperan sebagai pemilik modal.

2.2 PENJELASAN KEPEMILIKAN...

21

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

Modal usaha UD Konveksi Jaya sebagian besar akan berasal dari simpanan pribadi para pemodal. Sisanya, diharapkan untuk dapat memperoleh dana pinjaman dari Dinas Koperasi, dan Dana Bergulir. Modal awal usaha adalah Rp.60.000.000,-

2.3. penjelasan modal awal...

22

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

Produk yang dijual oleh UD Konveksi Jaya adalah:

1. Selimut
 2. Bed Cover
- Yang membedakan UD Konveksi Jaya dengan usaha sejenis adalah kualitas jahitan dan merek. Kualitas jahitan dari produk sangat diperhatikan demi memenuhi standar yang diharapkan pembeli.
 - Walaupun tidak ada rencana melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan secara khusus, inovasi senantiasa dilakukan baik oleh pihak manajemen, maupun oleh karyawan. Inovasi meliputi penggunaan bahan, penentuan warna dan pola jahitan. Setiap inovasi akan dilakukan evaluasi.

3. produk...

23

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

Persaingan pada industri konveksi sangatlah berat. Tuntutan pembeli terhadap kualitas serta harga dari produk sangatlah tinggi. Dengan mempertimbangkan hal-hal tersebut, maka diputuskan bahwa target konsumen UD Konveksi Jaya adalah **Pedagang**.

4.1 analisa pasar...

24

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI JAYA

- Berdasarkan kondisi industri konveksi saat ini, maka UD Konveksi Jaya hanya memfokuskan penjualan kepada satu segmen pasar, yaitu Pedagang.

Ciri-ciri dari pedagang adalah:

- Mereka membeli produk dalam partai besar
- Mereka menjual kembali produk kepada konsumen dengan cara ritel
- Yang menjadi pertimbangan utama dalam melakukan pembelian adalah harga


4.2 Segmentasi pasar... 25

Monday, June 24, 2013


UD. KONVEKSI JAYA

26

Monday, June 24, 2013




UD. KONVEKSI
JAYA




27

Monday, June 24, 2013




UD. KONVEKSI
JAYA




28

Monday, June 24, 2013




UD. KONVEKSI
JAYA



29

Monday, June 24, 2013



UD. KONVEKSI
JAYA



30

Monday, June 24, 2013

UD. KONVEKSI
JAYA

31

Monday, June 24, 2013



32

Monday, June 24, 2013

**LEMBAR KERJA
RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN)**

Rencana bisnis atau business plan adalah pernyataan formal dari satu rangkaian tujuan bisnis dalam dokumentasi business plan. Rencana bisnis yang baik adalah disusun dan diyakini apa yang direncanakan akan dicapai 1 s.d 3 tahun.

Anda diminta untuk mengisi lembar kerja tahap demi tahap. Data dan informasi yang Anda isikan sangat berguna untuk kemajuan usaha Anda.

A. Jenis Usaha

Petunjuk: Beri tanda silang (X) sesuai pilihan Anda

A1. Usaha anda masuk dalam jenis industri apa?

- a. Industri Pengolahan Makanan/Minuman
- b. Industri Kreatif
- c. Budidaya

A2. Apa jenis usaha Anda?

- a. Barang (produk)
- b. Jasa
- c. Produk dan Jasa

A3. Apa posisi usaha Anda dalam industri?

- a. Produsen
- b. Pengecer
- c. Lainnya.....

A4. Apakah Anda memiliki website?

- a. Sudah
- b. Belum

A5. Tulis bulan dan tahun mulai berlakunya business plan ini

- a. Bulan :
- b. Tahun : 2012

A6. Judul Business Plan Anda :

.....

.....

A.7.Lengkapi Data Usaha Anda		
Nama Perusahaan	:	
A.lamat	:	
Kota/ Kabupaten	:	
Provinsi	:	
Kode Pos	:	

Telepon	:	
Faksimail	:	
e-Mail	:	
NPWP (Nomor Wajib Pajak)	:	(Abaikan kalau tidak ada data)
S I UP (Surat Ijin Perdagangan)	:	(Abaikan kalau tidak ada data)
PKP (Pengusaha Kena Pajak)	:	(Abaikan kalau tidak ada data)
TDP (Tanda Daftar Perusahaan)	:	(Abaikan kalau tidak ada data)
Tanda Daftar Importir	:	(Abaikan kalau tidak ada data)

B. Konsep Awal (Visi, Misi dan Kunci Keberhasilan).

B.1. Visi

Baca penjelasan Visi sebelum anda membuat visi usaha anda. Visi adalah suatu pandangan yang jauh tentang tujuan-tujuan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan koperasi. Tulis apa yang akan diraih atau menjadi impian dalam usaha ini dan jangan lupa ditulis tahun kapan rencana akan dicapainya.

Pernyataan visi anda sebaiknya merupakan target-target yang dapat diukur.

Minimaliskan daftarnya menjadi sekitar empat buah karena daftar yang panjang akan mempersulit fokus usaha. Tentukan target yang terukur seperti penjualan atau pertumbuhan penjualan, keuntungan atau persentase keuntungan, dan sebagainya.

Informasi Tambahan : Keberhasilan anda ditentukan dengan kemampuan anda mengukur perkembangan dan menilai hasil. Walau visi yang tidak dapat diukur seringkali penting untuk usaha anda, gunakan cara untuk mengukurnya. Sebagai contoh: Jika kepuasan pelanggan adalah prioritas, tentukan visi dalam bentuk berapa persen yang harus puas, berapa maksimal keluhan yang dapat diterima, atau minimal pujian yang diterima.

Beberapa Contoh Visi :

1. U4-2014 atau Omset Usaha 4 Kali Tahun 2014.
2. dll

Tulis Visi Usaha anda dibawah ini ?

B.2. Misi

Baca penjelasan **Misi** sebelum anda mengisi data tentang misi. Misi (mission) adalah pernyataan-pernyataan yang mendefinisikan apa yang sedang/ akan dilakukan atau ingin dicapai dalam waktu (sangat) dekat, atau saat ini. Misi lebih terkonsentrasi ke saat ini dan merupakan target-target yang sifatnya lebih operasional yang, mungkin dikaitkan dengan pelanggan, proses-proses dalam organisasi, serta tingkat kinerja yang di inginkan.

Informasi Tambahan : Pernyataan misi juga merupakan kesempatan baik untuk mendefinisikan bidang usaha yang anda tekuni. Hal tersebut bisa menjadi penting dalam memahami kunci-kunci keberhasilan. Sebagai contoh,

1. Laris manis dan enak.
2. Pelanggan adalah "raja"
3. dll

Tulis Misi Usaha anda dibawah ini ?

B3. Kunci Keberhasilan

Tulis faktor-faktor yang menjadi kunci keberhasilan dan kegagalan usaha.

Contoh : tempat yang strategis, keramaian, jenis produk dan fungsi, citarasa, cara penyajian, pelayanan sangat menentukan. Anda diminta menulis daftar kunci keberhasilan dan kegagalan dengan urutan nomor prioritas.

C. Penjelasan Perusahaan

C1. Penjelasan Singkat

Tulis company profil usaha anda, misalnya dimulai dari nama, tahun pendirian, pengalaman dalam menjalankan usaha ini, nilai penjualan dan keuntungan yang pernah dicapai, produk yang dihasilkan, kepada siapa produk ini ditawarkan, apa yang menjadi keunggulan perusahaan ini dsb.

C2. Penjelasan Kepemilikan

Sebaiknya anda bisa menjelaskan bentuk kepemilikan dan bentuk badan usaha anda. Anda juga sebaiknya menjelaskan siapa saja pemilik usaha serta sebutkan sharing masing-masing pemilik, dan jika terdapat lebih dari satu pemilik, jelaskan statusnya (aktif, tidak aktif) dan kewenangannya. Tuliskannya juga siapa penanggungjawab dari usaha ini, nilai modal, asset dan omset serta kekayaan lainnya.

C3. Modal Awal

Tuliskan kebutuhan modal awal untuk memulai usaha dan jelaskan sumbernya. Modal awal untuk memulai usaha dibutuhkan sebesar Rp _____

Sumber modal diperoleh dari :

- 1) Uang kas/tunai pribadi Rp _____
- 2) Pinjaman Rp _____
- 3) Kerjasama permodalan Rp _____

Tulis rencana penggunaan modal tersebut. Misalnya untuk modal kerja, sewa tempat, telepon per bulan, ATK, investasi peralatan, upah/gaji per bulan dll.

D. Produk Usaha

14 | Penjelasan produk dan jasa yang akan diusahakan

tulis nama produk dan spesifikasi produk, proses pembuatan (dari sejak pengadaan bahan baku/material/input sampai menghasilkan produk dan jasa ini). Tulis asal pemasok bahan baku, material atau input yang digunakan. Beri informasi jika ada hal yang baru dari produk dan jasa anda. Tulis keunggulan kompetitifnya dibandingkan dengan yang dimiliki pesaing. Tulis bagaimana anda merencanakan pengembangan produk ke depan.

E. Pasar Usaha

E.1. Penjelasan Analisa Pasar

Tulis dalam kalimat lengkap

- a. siapa target kelompok konsumen anda
- b. apa alasan anda membidik kelompok konsumen ini.
- c. Dimana lokasi konsumen yang akan anda layani.
- d. Bagaimana cara anda melayani konsumen ini.

E.2. Data Analisa Pasar/konsumen. Anda perlu mendefinisikan kelompok konsumen yang dibidik. Selanjutnya anda perlu menuliskan dalam tabel yang sudah disediakan berikut ini. Contoh dibawah ini untuk mengisinya.

Contoh pengisian data

No	Konsumen	Potensi pasar (per tahun)	% Pertumbuhan
1	Anak kost	500 kg	10%
2	Tetangga sekitar	1.000 kg	15%
3	Pengusaha laundry	1.000 kg	20%
No	Kelompok konsumen	Potensi pasar (per tahun)	% pertumbuhan

E.3. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah subset dari pasar terdiri dari kelompok konsumen dengan satu atau lebih karakteristik yang menyebabkan mereka untuk permintaan produk yang sama dan /atau jasa berdasarkan kualitas produk-produk seperti harga atau fungsi.

Tulis dengan kalimat lengkap disertai penjelasan dengan detail.

- Siapa segmentasi pasar usaha anda?
- Apa alasan anda memilih segmentasi pasar di atas?

E. 4. Strategi Target Segmentasi Pasar

Strategi pasar adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi memasarkan produknya untuk mencapai tujuannya.

- Apa strategi pasar yang akan diterapkan
- Apa ciri-ciri segmentasi pasar anda.
- Mengapa anda fokus pada segmentasi pasar ini.

E.5. AnaLisa industri dan Pola Konsumsi. Tujuan melakukan analisa industri untuk mengukur kekuatan persaingan dan posisi anda dalam persaingan bisnis.

Tulis dengan kalimat lengkap dan detail.

- a. Ada berapa pelaku usaha sejenis di pasar ?
- b. Berapa persen pasar yang saat ini anda kuasai ?
- c. Bagaimana cara Anda menjual menghadapi pesaing usaha sejenis.
- d. Apa yang menjadi kekuatan utama pesaing anda ini.

E.6. Kompetisi dan Pola konsumsi konsumen.

Bagian ini akan menggali tingkat persaingan dalam industri anda dan apa saja yang menjadi penentu konsumen dalam memilih suatu produk.

Tulis dengan kalimat lengkap :

- a. Faktor apa yang menjadi penentu persaingan (harga, kualitas, merk dsb)
- b. Gambarkan pola konsumsi konsumen (pengguna barang akhir)

F. Rencana Pemasaran

F.1. Keunggulan Kompetitif

Bagian ini akan menggali keunggulan kompetitif usaha anda. Jelaskan apa yang menjadi keunggulan keunggulan produk anda dibanding pesaing ? Misalnya harganya, disain

produknya, produknya, kedekatan tempat, promosinya dsb.

F.2. Strategi Pemasaran .

Bagian ini akan mengupas strategi pemasaran. Pada umumnya strategi pemasaran difokuskan dengan mengkombinasikan 4-P (Produk, Price Place dan Promosi). Tuliskan mengapa produk anda lebih unggul dari pesaing ? Bagaimana strategi penetapan harga. Misalnya harga ditetapkan mirip dengan pesaing , atau harga sesuai dengan biaya produksi + keuntungan, atau harga psikologis supaya kelihatan lebih murah (misalnya Rp 1.999,-), atau harga berbeda-beda untuk barang yang sama. Bagaimana strategi anda mendekati konsumen. Tulis bagaimana anda melakukan promosi dan periklanan.

F.2. Milestones.

Membuat rencana inti / penting yang akan dilakukan secara terinci dan lengkap dengan tanggal dimulai dan diakhiri kegiatan tersebut serta nama penanggungjawabnya. Pastikan bahwa milestone tersebut dijalankan dengan baik. Contoh milestones. Selanjutnya anda, diminta menyiapkan milestones sendiri.

Milestones	Mulai	Selesai	Anggaran	Manajer	Divisi
Pengumpulan modal	1-06-12	1-07-12	Rp 0 jt	Anton	Produksi
Penyiapan alat	05-07-11	30-07-12	Rp 3 jt	Anton	Produksi
Kulakan barang	01-08-12	05-08-12	Rp 1,8 jt	Anton	Produksi
Promosi	05-07-12	30-10-12	Rp 1 jt	Anton	Pemasaran
Peluncuran produk	05-07-12	05-07-12	Rp 500 rb	Anton	Pemasaran

Isi Data Milestones Anda

Milestones	Mulai	Selesai	Anggaran	Manajer	divisi

F.4. Penjelasan Milestones

Jelaskan secara detil satu per satu (per item) apa saja yang anda lakukan dengan milestone yang telah anda buat pada tabel tersebut. Misalkan dalam kegiatan pengumpulan modal, akan menggunakan tabungan sendiri, mencari partner pendanaan, mencari pinjaman dsb.

G. RENCANA PERKIRAAN PENJUALAN

Penjualan berbeda dengan pemasaran. Penjualan adalah penutup transaksi yang terjadi akibat pemasaran. Strategi penjualan membahas bagaimana dan kaput melakukan penjualan. Banyak sekali pilihan strategi menjual barang.

- a. Tulis stretegi. penjualan anda (Penjualan langsung, Penjualan Pro forma berdasarkan komitmen dad penjual untuk menjual barang ke pembeli dengan harga tertentu. Penjualan dari Pintu ke pintu, atau dengan mediasi mail order, telemarketing, sms , web online, atau melalui perantara.
- b. Strategi pembayaran apa yang akan anda gunakan. Misalnya transaksi penjualan dilakukan dengan dibayar tunai, kredit (pakai DP) atau konsinyasi. K.onsinyasi tindakan consigning, yang menempatkan materi apapun di tangan orang lain, tapi mempertahankan kepemilikan sampai barang yang dijual atau orang ditransfer.

H. Rencana Produksi

H.1. Fasilitas Produksi

Tulis secara jelas dan detail :

- a. Fasilitas produksi yang akan digunakan.
- b. Kapasitas produksi per hari, minggu dsb.
- c. Level teknologi

H.2. Proses Produksi

Pada bagian ini, anda diminta untuk menjelaskan mengenai proses produksi. Jelaskan mengenai tingkat kesulitan masing-masing tahap serta waktu yang dibutuhkan untuk setiap tahap tersebut.

H.3. Bahan Baku

Pada bagian ini anda diminta untuk menjelaskan hal —hal yang terkait dengan bahan baku, misalnya nama, asal, cara memperoleh, harga serta strategi untuk mendapatkan bahan baku dan penolong yang murah dan jaminan kontinuitas.

11.4. Sumberdaya Manusia

Pada bagian ini anda diminta untuk menjelaskan berapa jumlah dan kualifikasi kebutuhan SDM.

- a. Jumlah SDM dibutuhkan
- b. Kualifikasi
- c. Kompetensi, keahlian dan ketrampilan
- d. Cara rekrutmen
- e. Tingkat upah, kompensasi
- f. Kesulitan dan cara mengatasinya.

H.5. Kontrol Kualitas

Kontrol kualitas menjelaskan mengenai bagaimana anda menjaga kualitas produk/jasa anda. Jika memungkinkan, bagaimana caranya meningkatkan kualitas produk anda. Kualitas adalah hal yang penting dalam menjalankan suatu usaha. Tingkat kualitas yang perlu dipertahankan oleh usaha anda sangatlah erat dengan segmen pasar anda. Misalnya jika segmen pasar anda kalangan menengah ke atas, pemenuhan dan peningkatan kualitas merupakan hal utama.

- a. Apa standard kualitas produk dan jasa
- b. Bagaimana cara mengontrol kualitas
- c. Kapan dilakukan pengecekan kualitas
- d. Tindakan apa yang harus dilakukan jika kualitas produk dan jasa tidak sesuai dengan harapan.

I. Tim Manajemen

Tim manajemen bisa terdiri dari pemilik yang merangkap sebagai penanggung jawab atau pihak lain yang diberi tugas sebagai penanggung jawab usaha ini. Anda harus menghitung jumlah dan nama personel personel yang terlibat, menetapkan posisi/ penanggungjawab, uraian tugas, tanggung jawab dan wewenang serta kemungkinan adanya kesulitan dan cara mengatasinya.

J. Keuangan : Cash Flow

Pada bagian ini anda diminta untuk mengisi data arus kas masuk. Sumber arus kas masuk

antara lain modal awal (uang tunai), pinjaman dan tambahan investasi serta penjualan produk.

J.1. Lihat Kembali No. C.3 diatas. Tuliskan uang kas yang sudah tersedia untuk menjalankan bisnis ini Rp

J.2. Arus Kas Masuk.

Terdiri dari semua penerimaan kas (misal per bulan), berasal dari kas pribadi, pinjaman, investor, penjualan dan pendapatan.

Contoh Pengisian Data : Arus Kas Masuk

Bulan	Kas pribadi	Pinjaman	Penjualan Produk (Rp)	Akumulasi Uang Masuk
1	10.000.000	0	0	10.000.000
2	0	0	5.000.000	15.000.000
3	0	0	7.000.000	22.000.000
4	0	0	8.000.000	30.000.000
5	0	0	8.000.000	38.000.000
6	0	0	8.000.000	46.000.000
7	0	0	9.000.000	55.000.000
8	0	0	10.000.000	65.000.000
9	0	0	10.000.000	75.000.000
10	0	0	10.000.000	85.000.000
11	0	0	11.000.000	96.000.000
12	0	0	10.000.000	106.000.000
Total Th I	10.000.000	0	96.000.000	106.000.000
Total Th II	0	0	120.000.000	120.000.000
Total Th III	0	0	150.000.000	150.000.000

Isi data arus kas dibawah ini

Bulan	Kas pribadi	Pinjaman	Penjualan Produk (Rp)	Total Uang Masuk
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
Total Th I				
Total Th II				
Total Th III				
Keterangan J.2.:				

J.3. Arus Kas Keluar :

Pada bagian ini anda diminta untuk mengisi data arus kas keluar untuk jenis : Pengeluaran langsung (biaya produksi), Gaji dan Upah, Sewa dan Utilitas,

Pengeluaran Operasional.					
Isilah Data Arus Kas Keluar					
Bulan ke	Pengeluaran Investasi, Produksi Langsung dan Operasional				
	Produksi Langsung	Upah	Sewa Utilitas	Pemasaran	Total
1	0	1.000.000	300.000	0	1.300.000
2	1.800.000	1.000.000	300.000	0	4.100.000
3	3.000.000	1.500.000	300.000	0	8.600.000
4	3.000.000	1.500.000	300.000	0	13.100.000
5	3.600.000	1.500.000	300.000	0	18.200.000
6	3.600.000	1.500.000	300.000	0	23.300.000
7	4.200.000	1.500.000	300.000	0	29.000.000
8	4.200.000	1.500.000	300.000	0	34.700.000
9	4.800.000	1.500.000	300.000	0	41.000.000
10	4.800.000	1.500.000	300.000	0	47.300.000
11	4.800.000	1.500.000	300.000	0	53.600.000
12	5.400.000	1.500.000	300.000	0	60.500.000
Total Th I	43.200.000	12.000.000	3.600.000	0	60.500.000
Total Th II	60.000.000	20.000.000	4.000.000	2.000.000	86.000.000
Total Th III	70.000.000	22.000.000	4.500.000	2.500.000	93.000.000
Keterangan J.3:					
J.4. data Arus Kas keluar : Pengeluaran lainnya. Misalnya pajak, pembayaran angsuran (jika ada), pembelian asset/peralatan produksi, pembayaran deviden.					
Bulan	Pajak	Angsuran pinjaman	Pembelian asset	Pembagian keuntungan	Total
1	0	0	3.000.000	0	3.000.000
2	0	0	0	0	0
3	0	0	0	0	0
4	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0
6	0	0	0	0	0
7	0	0	0	0	0
8	0	0	0	0	0
9	0	0	0	0	0
10	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0
12	200.000	0	0	4.800.000	0
Total Th I	200.000	0	3.000.000	4.800.000	8.800.000
Total Th II	500.000	0	0	10.000.000	10.500.000
Total Th III	700.000	0	0	15.000.000	15.700.000
Data Rencana Pengeluaran lain-lain					
Bulan	Pajak	Angsuran pinjaman	Pembelian asset	Pembagian keuntungan	Total
1					
2					

3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
Total Th I					
Total Th II					
Total Th III					
Keterangan :					

Rangkuman Pemasukan Kas dan Pengeluaran Kas.

Pada bagian ini anda diminta menyajikan secara realistik jumlah pemasukan dan pengeluaran kas untuk bisa menjalankan atau memulai suatu usaha. Perlu diingat untuk memulai usaha, arus kas masuk harus lebih besar dari arus kas keluarnya.

Bln ke	Kas masuk	Kas keluar				Net cash flow
		Investasi	Produksi, utilitis, upah	Lain-lain	Total	
1	10.000.000	3.000.000	1.300.000	0	4.300.000	5.700.000
2	15.000.000		4.100.000	0	4.100.000	10.900.000
3	22.000.000		8.600.000	0	8.600.000	13.400.000
4	30.000.000		13.100.000	0	13.100.000	16.900.000
5	38.000.000		18.200.000	0	18.200.000	19.800.000
6	46.000.000		23.300.000	0	23.300.000	22.700.000
7	55.000.000		29.000.000	0	29.000.000	26.000.000
8	65.000.000		34.700.000	0	34.700.000	30.300.000
9	75.000.000		41.000.000	0	41.000.000	34.000.000
10	85.000.000		47.300.000	0	47.300.000	37.700.000
11	96.000.000		53.600.000	0	53.600.000	42.400.000
12	106.000.000		60.500.000	0	60.500.000	45.500.000
TH. I	106.000.000	3.000.000	60.500.000	5.000.000	68.500.000	37.500.000
TH. II	120.000.000	0	86.500.000	10.500.000	96.500.000	23.500.000
TH. III	150.000.000	0	93.000.000	15.700.000	108.700.000	41.300.000

Rangkuman Rencana Pemasukan Kas	Nilai (Rp)
Modal awal – uang kas	
Dana Investor	
Pinjaman	
Penjualan 3 bulan pertama	

Total uang kas masuk	
Rangkuman Rencana Pengeluaran Kas	
Biaya Produksi 3 bulan pertama	
Gaji/upah 3 bln pertama @ Rp 1,5 jt	
Uang muka sewa 3 bln @ Rp 300 ribu	
Pembelian aset	
Angsuran/cicilan pinjaman 3 bulan	
Total Rencana Pengeluaran Kas	
Kesimpulan Arus Kas : pemasukan kas- pengeluaran kas = Rp 18 juta – Rp 14,6 juta = Rp 3,4 juta (arus kas positif) untuk 3 bulan pertama memulai usaha. Angka ini diperoleh dari hasil pengurangan arus kas masuk dengan arus kas keluar dari angka-angka yang pada tabel diatas.	

PROYEKSI LABA RUGI

Bln ke	Akumulasi Penjualan (Rp)	Akumulasi Biaya (produksi, upah, utiliti)	Laba Kotor
1	0	1.300.000	-1.300.000
2	5.000.000	4.100.000	900.000
3	12.000.000	8.600.000	3.400.000
4	20.000.000	13.100.000	6.900.000
5	28.000.000	18.200.000	9.800.000
6	36.000.000	23.300.000	12.700.000
7	45.000.000	29.000.000	16.000.000
8	55.000.000	34.700.000	20.300.000
9	65.000.000	41.000.000	24.000.000
10	75.000.000	47.300.000	27.700.000
11	86.000.000	53.600.000	32.400.000
12	96.000.000	60.500.000	35.500.000
TH I	96.000.000	60.500.000	35.500.000
		Pembagian keuntungan	(4.800.000)
		Keuntungan sebelum pajak	30.700.000
		Pajak	(200.000)
		Keuntungan bersih	30.500.000
TH.II	120.000.000	86.000.000	34.000.000
TH.III	150.000.000	93.000.000	57.000.000

Rangkuman Strategi

Anda diminta untuk membuat rangkuman strategi dan rencana implementasi anda, terutama untuk pendanaan dan bagaimana untuk bisa memenuhi target anda. Dari keseluruhan bagian yang telah anda buat di atas, bagaimana urutan prioritasnya menurut anda? Apakah anda akan lebih foktis ke • pendanaan, segmen pasar, pengembangan produk, atau kegiatan pemasaran dan penjualan? Urutan prioritas jangan banyak supaya realisasinya dapat diwujudkan.

Executive Summary

Ringkasan keseluruhan mengenai bisnis plan anda. Walau diisi paling belakang, bagian ini akan ditampilkan di halaman paling depan bisnis plan. Executive Summary harus dibuat semenarik mungkin dan menyeluruh untuk menarik minat pembacanya, terutama investor.

Secara umum, paragraf pertama sebaiknya terdapat informasi:

1. Nama.usaha
2. Alamat / lokasi usaha
3. Produk / Jasa yang ditawarkan
4. Tujuan dari bisnis plan

Paragraf-paragraf berikutnya seharusnya merujuk pada hal-hal penting, seperti proyeksi penjualan dan keuntungan, kunci-kunci keberhasilan, permodalan, dan sebagainya. Masukkan berita-berita penting yang anda ingin pembaca untuk tahu.

Hotel Ros In, 19 Mei 2013

MANAJEMEN KEUANGAN

Disampaikan dalam Bimtek
Peningkatan Kapasitas UMKM
Tenant Inkubator Bisnis

Endra M. Sagoro



Makna Uang

Alat pembayaran



Pelunasan utang



Penimbun kekayaan



Tabungan



Investasi



Uang bagi perusahaan

- Kemandirian usaha
- Kelangsungan hidup usaha
- Perkembangan perusahaan
- Kemajuan perusahaan
- Kekayaan perusahaan
- Investasi perusahaan



Managemen

- Perencanaan
- Pengorganisasian
- Pengkoordinasian
- Pengontrolan
- Pengevaluasian



Pertanyaan bagi UMKM?

- Adakah catatan transaksi?
- Apakah harta pribadi = harta perusahaan?
- Adakah perencanaan?
- Bagaimana keuangan usaha?
- Bagaimana kemajuan usaha?
- Adakah laporan?
- ?????



Managemen Keuangan

- Bukti transaksi
- Analisis transaksi
- Pencatatan
- Laporan keuangan
- Analisis keuangan



Perencanaan Bukti Transaksi

- Nota kontan
- Nota kredit
- Kuitansi
- Faktur
- Cek
- Bilyet giro
- Memo
- dll



Analisis Transaksi

Penggunaan Dana	Sumber Dana
ASET/HARTA (A)	UTANG (U)
BIAYA (B)	MODAL (M)
PENGEMBALIAN MODAL/PRIVE (PE)	PENDAPATAN (P)

$$A \quad B \quad PE = U \quad E \quad P$$

CONTOH ANALISIS TRANSAKSI

- Diketahui : 01 Jan. Ibu Anita selaku pemilik menyerahkan uang tunai sebesar Rp10.000.000 sebagai setoran modal ke CV Samudra.
- Ditanya : a. Entitas apa saja yang terlibat?
b. Elemen persamaan akuntansi apa saja yang berubah? Bagaimana sifat perubahannya?
- Jawaban : a. Entitas yang terlibat: Perusahaan dan pemilik.
b. Elemen **Aset** dan **Modal**. Elemen **Aset** (berupa uang tunai) **bertambah** Rp10.000.000, dan elemen **Modal** (berupa modal Ibu Anita) **bertambah** Rp10.000.000.

No.	TGL	ASET (Rp)	BIAYA (Rp)	PENGEMBALIAN MODAL (Rp)	UTANG (Rp)	MODAL (Rp)	PENDAPATAN (Rp)
T01	01/01	(+)10.000.000				(+)10.000.000	

CONTOH ANALISIS TRANSAKSI

Diketahui : 02 Jan. Perusahaan membeli kendaraan dari Toko Merdeka seharga Rp95.000.000 secara kredit.

Ditanya : a. Entitas apa saja yang terlibat?
b. Elemen persamaan akuntansi apa saja yang berubah? Bagaimana sifat perubahannya?

Jawaban : a. Entitas yang terlibat: Perusahaan dan Toko Merdeka.
b. Elemen **Aset** dan **Utang**. Elemen **Aset** (berupa kendaraan) **bertambah** Rp95.000.000, dan elemen **Utang** (berupa utang usaha) **bertambah** Rp95.000.000.

No.	TGL	ASET (Rp)	BIAYA (Rp)	PENGEMBALIAN MODAL (Rp)	UTANG (Rp)	MODAL (Rp)	PENDAPATAN (Rp)
T01	01/01	(+)95.000.000			(+)95.000.000		

LATIHAN

Diketahui : 01 Feb. Perusahaan membayar biaya listrik kepada PLN sebesar Rp250.000 dengan uang tunai.

Ditanya : a. Entitas apa saja yang terlibat?
b. Elemen persamaan akuntansi apa saja yang berubah? Bagaimana sifat perubahannya?

Jawaban : a. Entitas yang terlibat:
b. Elemen dan Elemen ber
dan ber

No.	TGL	ASET (Rp)	BIAYA (Rp)	PENGEMBALIAN MODAL (Rp)	UTANG (Rp)	MODAL (Rp)	PENDAPATAN (Rp)
T01	01/01						

JAWABAN

- Diketahui : 01 Feb. Perusahaan membayar biaya listrik kepada PLN sebesar Rp250.000 dengan uang tunai.
- Ditanya : a. Entitas apa saja yang terlibat?
b. Elemen persamaan akuntansi apa saja yang berubah? Bagaimana sifat perubahannya?
- Jawaban : a. Entitas yang terlibat: Perusahaan dan PLN.
b. Elemen **Biaya** dan **Aset**. Elemen **Biaya** (berupa biaya listrik) **bertambah** Rp250.000, dan elemen **Aset** (berupa uang tunai) **berkurang** Rp250.000.

No.	TGL	ASET (Rp)	BIAYA (Rp)	PENGEMBALIAN MODAL (Rp)	UTANG (Rp)	MODAL (Rp)	PENDAPATAN (Rp)
T01	01/01	(-)250.000	(+)250.000				

Pencatatan Transaksi

- Penjurnalan
- Pemindahbukuan



Laporan Keuangan

- Laporan Laba Rugi
- Laporan Perubahan Modal
- Neraca
- Laporan Arus Kas



Analisis Keuangan

- Harga Pokok Penjualan
- *Break Event Point*
- *Pay Back Period*



Sumber : <http://diplostudent.um.ac.id>

Harga Pokok Penjualan

- Semua pengeluaran sampai produk siap dijual
- Unsur:
Harga perolehan dan biaya-biaya yang menyertainya
atau
persediaan awal + pembelian + biaya angkut pembelian
- retur dan potongan pembelian - persediaan akhir

Break Event Point

- Total pendapatan = total pengeluaran
- BEP dalam unit = $FC / (P - VC)$
- BEP dalam rupiah = $FC / (1 - VC/P)$

Pay Back Period

- Pengeluaran bulan pertama

Pengeluaran = peralatan+biaya pokok+bahan habis pakai+dll
 = Rp200.000+Rp400.000+Rp100.000+Rp50.000
 = Rp750.000

- Pengeluaran rata-rata bulan selanjutnya

Pengeluaran = biaya pokok+bahan habis pakai+dll
 = Rp400.000+Rp100.000+Rp60.000
 = Rp560.000

- Estimasi omset penjualan

Penjualan bulan pertama = Rp1.400.000
 Penjualan rata-rata bulan selanjutnya = Rp2.000.000

- Estimasi keuntungan

Keuntungan bulan pertama = Total penjualan-Total pengeluaran
 = Rp1.400.000-Rp750.000=Rp650.000
 Keuntungan rata-rata bulan selanjutnya = Rp2.000.000-Rp560.000=Rp1.440.000

TERIMA KASIH
085643183614
endra.murti@gmail.com

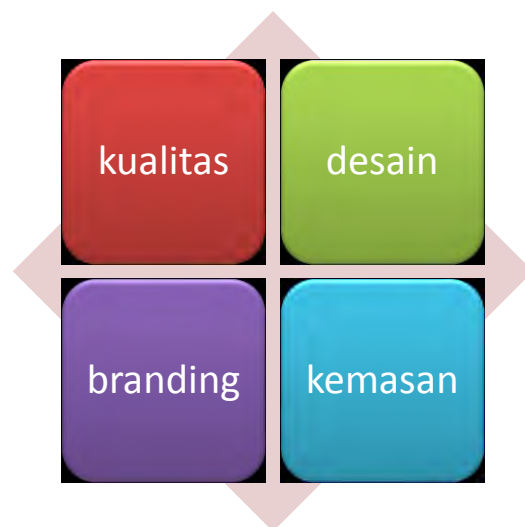
Branding dan Packing

Agung Wicaksono

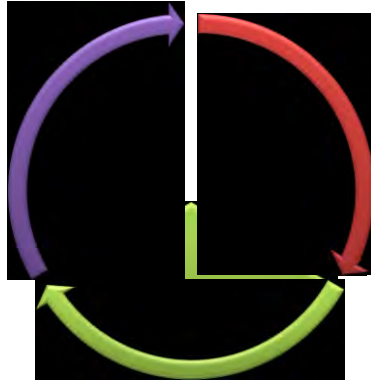
**Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis
Melalui Pendampingan Inkubator Bisnis PSW/LPPM
UNY**

Yogyakarta, 18 April 2013

Nilai Produk



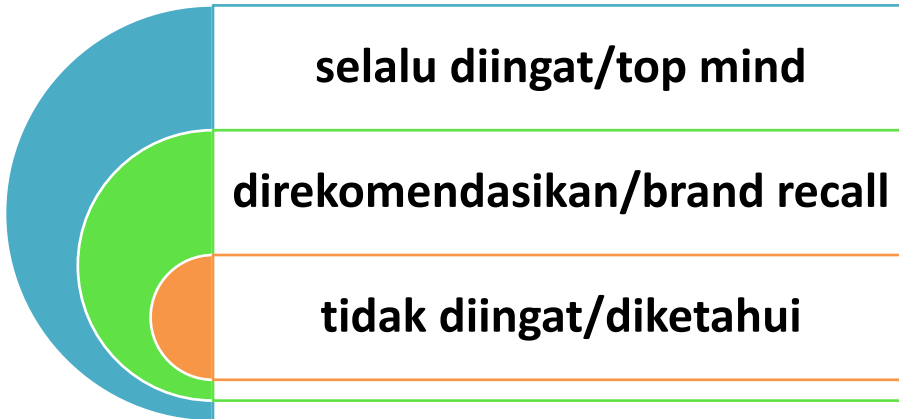
Loyalitas Branding (kesetiaan pelanggan terhadap suatu brand)



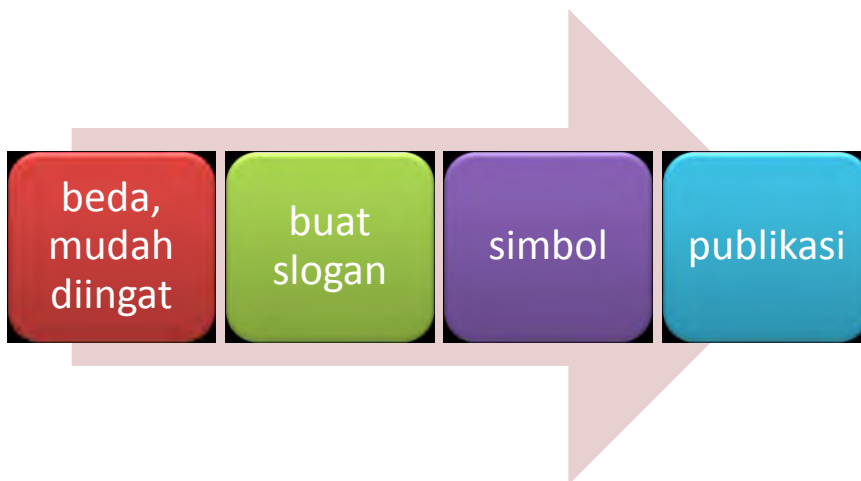
Strategi Loyalitas Branding

- Perbaiki biaya marketing dan buat kisaran harga sesuai dengan segmentasi pasar/konsumen
- Perbaiki sistem distribusi dan layanan purna jual
- Memikat hati konsumen dengan inovasi produk

Kesadaran Branding
(kemampuan konsumen potensial
mengingat suatu branding produk)



Strategi Meningkatkan Kesadaran
Branding



Apa Definisi Kemasan?



- PAKAJING ADALAH TEMPAT ATAU WADAH SUATU PRODUK YANG BERFUNGSI UNTUK MENGEMAS ATAU MEMBUNGKUS



- PAKAJING ADALAH CARA MENGEMAS BARANG UNTUK MELINDUNGI PRODUK SELAMA PENGIRIMAN, PENJUALAN, PENYIMPANAN, DAN PEMAKAIAN

Apa Fungsi Kemasan?

1. KEMASAN, WADAH, ATAU TEMPAT
2. PELINDUNG
3. SARANA UNTUK PENYIMPANAN/TRANSPORTASI
4. STRATEGI PEMASARAN



FUNGSI (BARU) KEMASAN

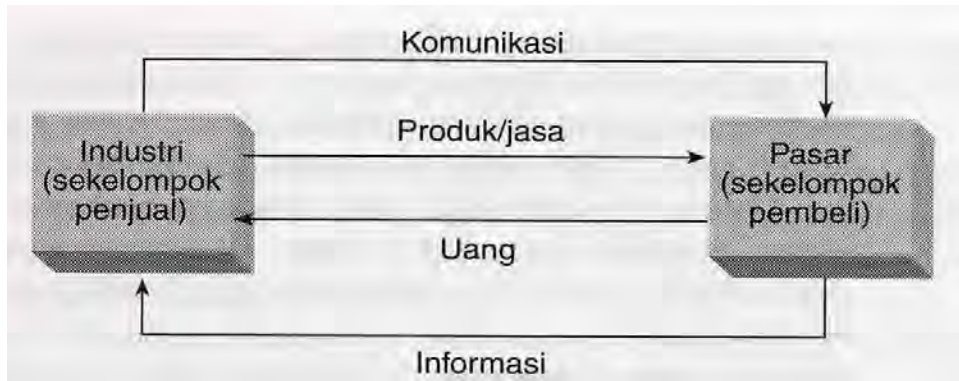


Apa Manfaat Pakajing ?



1. MELINDUNGI PRODUK DARI BERBAGAI FAKTOR PERUSAK (FISIK, KIMIAWI, DAN BIOLOGI)
2. MEMPERMUDAH PENYIMPANAN DAN PENGANGKUTAN
3. MENINGKATKAN CITRA PRODUK
4. STRATEGI UNTUK MEMENANGKAN PERSAINGAN PASAR
5. MEMBERI KEPASTIAN KUALITAS BAGI KONSUMEN
6. MENINGKATKAN NILAI/HARGA PRODUK

pakajing dan marketing



Perubahan Pola Pemasaran Retail

- Pasar swalayan semakin marak
- Pasar online semakin menjadi pilihan konsumen
- Kompetisi di pasar semakin ketat

Kemasan semakin menduduki posisi penting dalam pemasaran, terutama sebagai “stopping power”

STRATEGI PEMASARAN



FAKTOR PENTING DALAM PAKAJING

1. TULISAN PADA PAKAJING HARUS SESUAI DENGAN ISI
2. SECARA FISIK (MATERIAL DAN KONSTRUKSI) CUKUP KUAT
3. MUDAH DAN NYAMAN DIGUNAKAN
4. MENINGKATKAN CITRA PRODUK
5. HARGA KEMASAN RELATIF SESUAI DENGAN NILAI PRODUK
6. BAHAN KEMASAN MUDAH DIDAUUR ULANG ATAU TIDAK MENCEMARI LINGKUNGAN

KERUSAKAN BARANG

FISIK	KIMIA	BIOLOGI
<ul style="list-style-type: none"> • PECAH • TERGORES • KOTOR • BASAH/LEMBAB • KUSAM • KUSUT/TERLIPAT 	<ul style="list-style-type: none"> • REAKSI BAHAN KIMIA (CONTOH OKSIDASI) • KONTAMINASI BAHAN KIMIA/RACUN • FERMENTASI 	<ul style="list-style-type: none"> • MIKROORGANISME PENGURAI (PEMBUSUKAN) • JAMUR • HEWAN PENGGANGGU

DESAIN VISUAL PAKAJING

1. MEREK/LOGO
2. INFORMASI/MARKING
3. WARNA
4. BENTUK
5. UKURAN
6. TIPOGRAFI



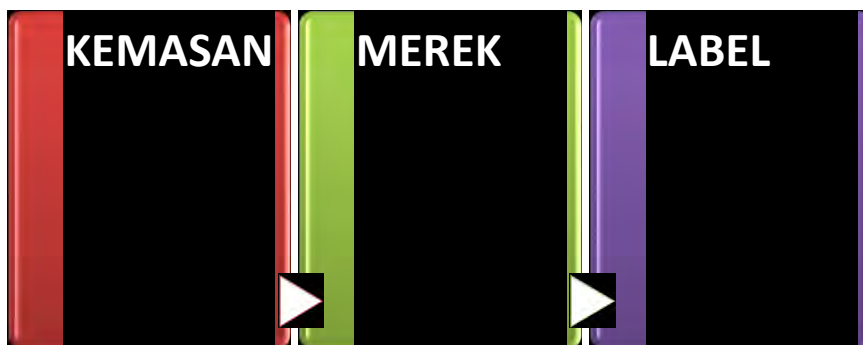
Material Kemasan

- Kertas
- Plastik
- Logam
- Kaca
- Material lainnya seperti kayu, porselin, kain, dll

Waspada.....

- Isu lingkungan hidup (green product)
- “Food Grade” untuk kemasan makanan
- Safety
- Peraturan , norma, dan kebiasaan suatu wilayah terhadap kemasan

UNSUR DESAIN PAKAJING



PAKAJING UNTUK PENGIRIMAN (Packing)

KENALI FAKTOR-FAKTOR YANG DAPAT MENIMBULKAN KERUSAKAN

1. BENTURAN
2. HIMPITAN
3. GETARAN
4. KONDISI LINGKUNGAN (CUACA, SUHU, KELEMBABAN)

PENYEBAB MUNCULNYA FAKTOR INI KARENA : BONGKAR MUAT BARANG, KESALAHAN PENGANGKUTAN, GUDANG KURANG MEMADAI, KONDISI PERJALANAN

MENYIAPKAN PACKING

1. MATERIAL STANDAR (ADA STANDARISASI DARI MASING-MASING NEGARA, INDONESIA SNI)
2. METODE TES :
 - KEKUATAN MATERIAL DAN KONSTRUKSI
 - TES GETARAN
 - TES KEJATUHAN/GESERAN
 - TES ROLLING
 - TES TOPPLING

PROSEDUR PACKING

1. PASTIKAN BARANG TIDAK MUDAH LEPAS/TERKUNCI
2. DEKORASI-DEKORASI TAMBAHAN HARUS TERLINDUNGI
3. PERGERAKAN DIMINIMALISASI
4. GUNAKAN PENYANGGA/CUSHIONING PADA TIAP POTENSI BENTURAN.
5. PACKING DIBUAT BERLAPIS (INNER DAN OUTER PACK)
6. JIKA BARANG KNOCK DOWN, LEPAS SEMUA KOMPONEN
7. PERMUKAAN BARANG YANG RAWAN DEBU DAPAT DILINDUNGI DENGAN PLASTIK
8. CARA PENATAAN INTERLOCKING
9. KACA PERLU DIAMANKAN SECARA KHUSUS

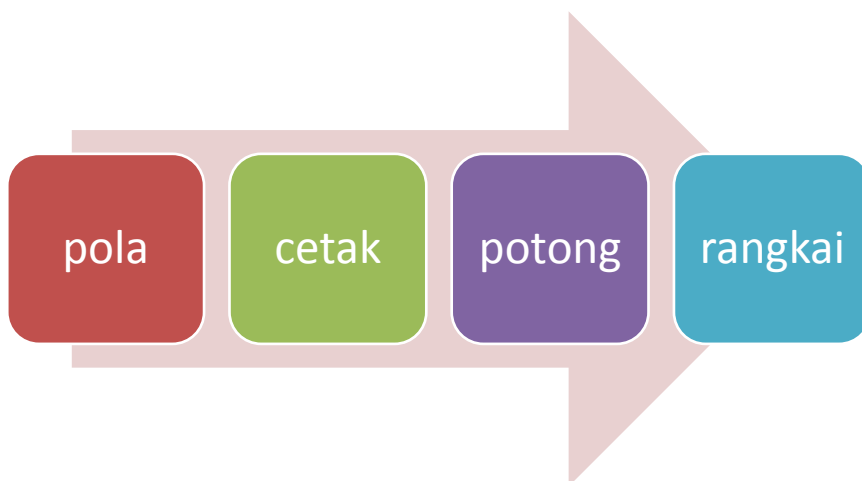
Proses Pembuatan Kemasan

Bahan Kertas

Bahan kertas dapat dibuat beberapa macam kemasan, antara lain :

1. Kemasan multipack (lebih dari satu jenis kemasan untuk satu produk)
2. Kemasan singlepack (terdiri dari satu kemasan untuk satu produk)

Alur Proses Pembuatan



Bahan Plastik

Beberapa Bahan plastik memiliki berbagai karakteristik, antara lain :

1. PET (poly Ethylene Theraphalate) berfungsi untuk mengemas produk yang membutuhkan perlindungan ekstra terhadap udara.
2. OPP (oriented Poly Propylene) berfungsi untuk mengemas produk yang membutuhkan perlindungan ekstra terhadap kelembaban udara.
3. Nylon merupakan gabungan PET dan OPP untuk kemasan yang memerlukan perlindungan ekstra terhadap udara dan kelembaban

4. PVC (poly Vinyl Chloride) mengeluarkan gas beracun jika terkena panas, sebaiknya untuk kemasan luar saja.
5. PO (Poly Olyvin) sebagai hiasan kemasan luar yang menyebabkan efek kilap pada kemasan.
6. PE (Poly Ethylene) sebagai layer lapisan perekat.
7. PP (Poly Propylene) bisa digunakan sebagai layer atau berdiri sendiri.
8. PS (Poly Styrena) dikenal dengan nama styrofoam, mampu mempertahankan suhu. Hindari untuk makanan dengan suhu tinggi dan beralkohol. (peraturan Kepala Badan POM HK 00.05.55.6497 tgl 20/8/2007)

Desain Kemasan Plastik

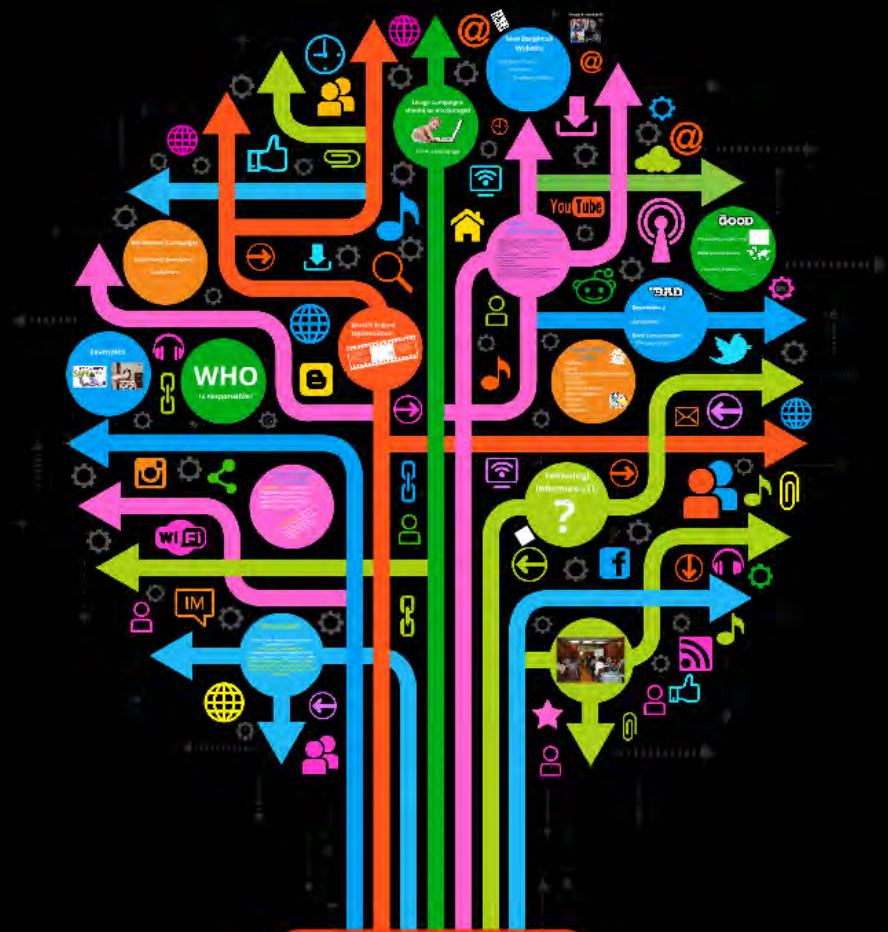
Kemasan plastik relatif mudah dibentuk dengan berbagai cara :

1. Lembaran plastik → kantong plastik
2. Granul plastik → moulding/cetak
3. Lempengan plastik → kotak/box

Proses desain grafisnya hampir sama dengan kertas

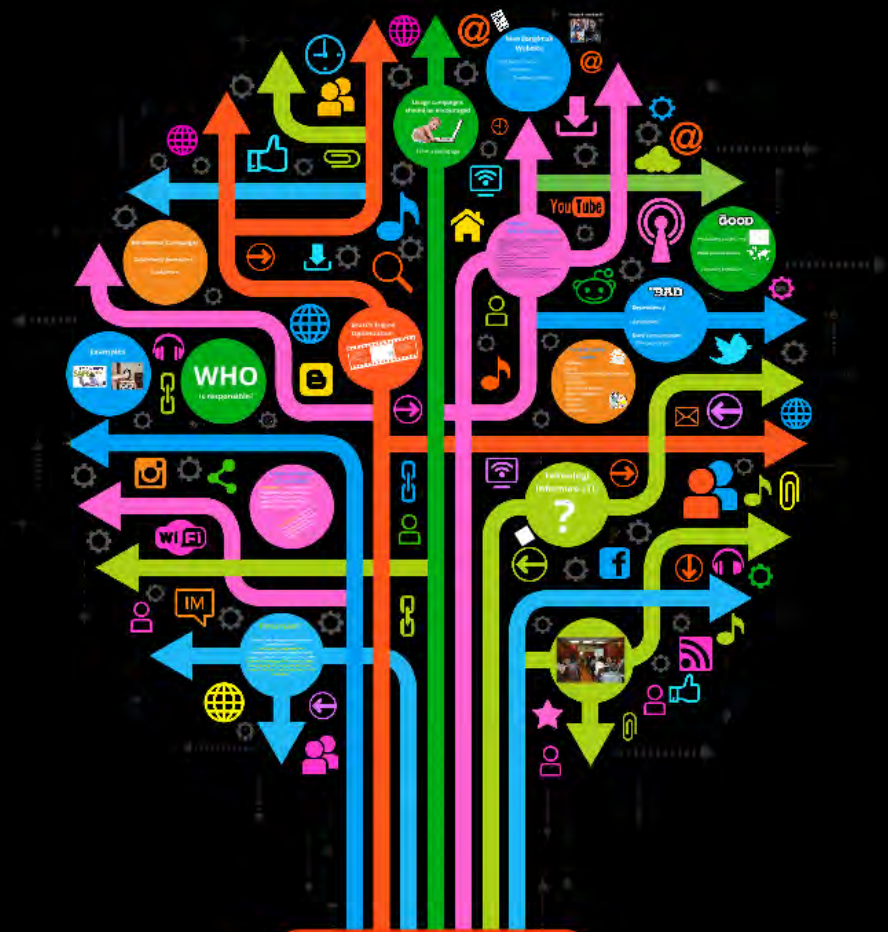
Masih banyak hal yang dapat dipelajari tentang kemasan, kunci suksesnya terletak pada kreativitas dan kemauan.

Sekian dan Terima kasih



Information
Technology

Apri Nuryanto, S.Pd., ST., MT
aprie.mau@yahoo.com
aprie.mau@gmail.com



Information
Technology

Apri Nuryanto, S.Pd., ST., MT
aprie.mau@yahoo.com
aprie.mau@gmail.com

Information Technology

Apri Nuryanto, S.Pd., ST., MT.
aprie_man@yahoo.com
aprie.man@gmail.com

Pertanyaan?

1. Apakah anda menggunakan teknologi dalam bisnis anda?
2. **Teknologi apa yang digunakan?**
3. Bagaimana penggunaan teknologi untuk pelanggan, karyawan, pemasok, dan pemilik?
4. **Jika tidak menggunakan Teknologi Faktor apa saja yang mempengaruhi anda tidak menggunakan teknologi sebagai bagian dari bisnis anda?**

A basic definition of technology

- **Technology** is any “process that any company uses to convert inputs of labor, materials, capital, and information into outputs of greater value”.

• **Teknologi** adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia.

• Let's look at a simple case of technology: **industrial technology**

Teknologi Informasi (TI)



teknologi adalah yang membantu manusia dalam membuat, mengatasi, menyimpan, mengorganisasikan dan juga menyebarkan informasi.

Media Audience Theories



Era Globalisasi dan Digitalisasi



teknologi apa pun yang membantu manusia dalam membuat, mengubah, menyimpan, mengomunikasikan dan/atau menyebarkan informasi.

**TI menyatakan komputasi dan komunikasi
berkecepatan tinggi untuk data, suara, dan
video.**

Media Audience Theories





Filosofi Internet

Computer

Communication

Content

Era Globalisasi dan Digitalisasi

Teknologi Informasi dan Sistem Informasi menjadi pilar utama dalam pembangunan peradaban manusia

Teknologi Informasi dapat digunakan untuk meningkatkan proses bisnis secara efisien dan efektif dalam menentukan suatu keputusan dan berkolaborasi dg group agar dapat berkompetisi terhadap pasar.

Sistem yang berbasis pada jaringan (network) menjadi komponen dalam menentukan kesuksesan bisnis di era globalisasi.

Teknologi informasi akan menentukan jalannya perputaran roda bisnis.




You Tube

Website: Why is it Necessary

- Mengajarkan klien siapa Anda dan bagaimana menghubungi Anda.
- Sedikit biaya untuk membuat dan memelihara.
- Memiliki jangkauan global.
- Mudah untuk memperbarui atau mengubah informasi atau materi pemasaran.
- Menyediakan kemampuan untuk menguji produk baru.
- Tersedia kapan saja.
- Memungkinkan untuk menjual produk secara online.
- Menghemat uang.
- Menghemat waktu.
- Menyediakan kredibilitas lebih.
- Menyediakan pelacakan yang akurat dan pelaporan pengunjung.
- Menyediakan akses langsung ke layanan pelanggan.
- Lebih mudah bagi pelanggan untuk digunakan.
- Relatif lebih mudah untuk mengingat alamat Web dari nomor telepon.



THE GOOD

Productivity and Efficiency 

World without borders 

Consumer Revolution 

THE BAD

Dependency

Attention 

Dark consumption
(Pornography etc.) 

LOOK!
A Distraction!



10 alat dalam usaha

- Website 
- Modal
- Infrastruktur Teknologi Informasi
- Software
- Konferensi
- Accounting Software
- Sistem Penggajian
- Manfaat
- Telepon
- Marketing 



THE GOOD

Productivity and Efficiency



World without borders



Consumer Revolution



Manfaat TI

- Pelayanan terhadap pelanggan
- Kemampuan untuk mempercepat kemajuan
- Menyesuaikan produk dan pelayanan
- Meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan
- Mengurangi biaya operasi dan tambahan
- Dapat mengimbangi persaingan
- Meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja para karyawan

Manfaat TI

- Pelayanan terhadap pelanggan
- Kemampuan untuk mempercepat kemajuan
- Menyesuaikan produk dan pelayanan
- Meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan
- Mengurangi biaya operasi dan tambahan
- Dapat mengimbangi persaingan
- Meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja para karyawan

THE BAD

Dependency

Attention

Dark consumption
(Pornography etc.)



LOOK!
A Distraction!



Further negative effects



The FIVE STAGES of NO INTERNET ACCESS



THE BAD

Dependency

Attention

Dark consumption

(Pornography etc.)



LOOK!
A Distraction!



Further negative effects



Further negative effects



Dark consu
(Pornograph

10 alat dalam usaha

Website

Modal

Infrastruktur Teknologi Informasi

Software

Konferensi

Accounting Software

Sistem Penggajian

Manfaat

Telepon

Marketing



You Tube

Website: Why is it Necessary

- Mengajarkan klien siapa Anda dan bagaimana menghubungi Anda.
- Sedikit biaya untuk membuat dan memelihara.
- Memiliki jangkauan global.
- Mudah untuk memperbarui atau mengubah informasi atau materi pemasaran.
- Menyediakan kemampuan untuk menguji produk baru.
- Tersedia kapan saja.
- Memungkinkan untuk menjual produk secara online.
- Menghemat uang.
- Menghemat waktu.
- Menyediakan kredibilitas lebih.
- Menyediakan pelacakan yang akurat dan pelaporan pengunjung.
- Menyediakan akses langsung ke layanan pelanggan.
- Lebih mudah bagi pelanggan untuk digunakan.
- Relatif lebih mudah untuk mengingat alamat Web dari nomor telepon.



DUBLIN
DOES
FRIDAYS
LIKE
NURSES
DO
COPPERS

Mendongkrak Website

Search Engine Optimization

Iklan online

Kombinasi teknologi

Fancy a Snickers?



S

Fancy a Snickers?



Search Engine Optimization

- 1.Perhatikan Kualitas Konten
- 2.Bertukar link
- 3.Terus Update Website Anda
- 4.Berkomentar Pada Blog/Website Lain
- 5.Social Bookmarking
- 6.Aksesibilitas Situs Web/blog
- 7.Berpartisipasi Dalam Forum

DOUBLE PITS TO CHESTY



Companies need to take advantage of usage campaigns so that good habits can be established and encouraged



- **1. Perhatikan Kualitas Konten**
- **2. Bertukar link**
- **3. Terus Update Website Anda**
- **4. Berkomentar Pada Blog/ Website Lain**
- **5. Social Bookmarking**
- **6. Aksesibilitas Situs Web/blog**
- **7. Berpartisipasi Dalam Forum**

DO



- **Facebook**
- **Google Plus**
- **Squidoo**
- **Digg**
- **Hub Pages**
- **Stumble Upon**



Terimakasih
ada pertanyaan?



Terimakasih
ada pertanyaan?



Terimakasih
ada pertanyaan?



KREDIT USAHA RAKYAT RITEL (KUR RITEL)

Kredit yang diberikan kepada Usaha Mikro, Kecil, Menengah & Koperasi (UMKMK) baik secara langsung maupun melalui Lembaga Linkage, yang memiliki **USAHA PRODUKTIF & LAYAK** namun **belum bankable** dengan plafond maksimal sebesar Rp 500 Juta, yang sebagian dijamin Perusahaan Penjamin (PT. Askrindo atau Perum Jamkrindo)

KUR



MIKRO

: Plafond : Rp. 1 s/d Rp. 20 juta

: Suku bunga : maks. 22% p.a Eff

RETAIL

: Plafond : Rp. 20 juta s/d Rp. 500 juta

: Suku bunga : maks. 13% p.a Eff



Pengertian Usaha Layak & Belum *Bankable*



USAHA LAYAK :

Usaha yang menguntungkan / memberikan laba sehingga mampu membayar bunga dan mengembalikan seluruh hutang dan kewajiban KUR dalam jangka waktu yang disepakati antara Bank dengan Debitur dan memberikan sisa keuntungan untuk mengembangkan usahanya.



BELUM BANKABLE :

Calon Debitur KUR yang belum dapat memenuhi persyaratan perkreditan dari Bank antara lain dalam hal penyediaan agunan dan pemenuhan persyaratan perkreditan sesuai dengan ketentuan Bank.



SUMBER DANA KUR



Sumber dana KUR adalah 100 % Dana Pihak Ketiga yang dihimpun oleh Bank Pelaksana (Tabungan, Deposito dan Giro)



Sasaran Debitur KUR

USAHA MIKRO

Usaha produktif milik orang perorangan dan /atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sbb :

- Asset \leq Rp. 50 juta (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha); **atau**
- Omzet \leq Rp.300 juta

USAHA KECIL

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan/badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang yang memenuhi kriteria sbb :

- Rp 50 juta $<$ Asset \leq Rp 500 juta (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha); **atau**
- Rp.300 juta $<$ Omzet \leq Rp. 2,5 miliar

Sasaran Debitur KUR

USAHA MENENGAH

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang Memenuhi kriteria :

- Rp.500 juta $<$ Asset \leq Rp.10 M (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha) **atau**
- Rp.2,5 M $<$ Sales \leq Rp. 50 M

KOPERASI

Badan Usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Sasaran Debitur KUR

KELOMPOK USAHA

kumpulan orang perorang atau badan usaha (UMKM) yang melakukan kegiatan usaha produktif dan dibentuk atas dasar kesamaan kepentingan atau kesamaan kondisi lingkungan untuk meningkatkan usaha anggotanya.

LEMBAGA LINKAGE

Lembaga yang meneruskan pinjaman KUR dari Bank kepada Calon Debitur KUR, yaitu Koperasi Sekunder, Koperasi Primer (Koperasi Simpan Pinjam, Unit Simpan Pinjam Koperasi), Badan Kredit Desa (BKD), Baitul Mal Wa Tanwil (BMT), Bank Perkreditan Rakyat/Syariah (BPR/BPRS), Lembaga Keuangan Non Bank, Kelompok Usaha, Lembaga Keuangan Mikro.

Kriteria Debitur KUR Ritel

- Menjalankan Usaha produktif dan layak
- Mempunyai dan menyerahkan fotocopy KTP dan KK
- Mempunyai tempat usaha (milik sendiri/sewa) didukung dokumen pendukungnya.
- Wajib melakukan pengecekan Sistem Informasi Debitur (SID) – BI
- Bentuk Usaha dapat berupa Perorangan atau Badan Usaha atau Badan Hukum
- Memiliki Akta Pendirian sesuai bentuk badan usahanya
- Menyerahkan fotocopy perijinan & legalitas usaha **sesuai jenis usahanya** (NPWP, SIUP, TDP, dan perijinan lainnya)

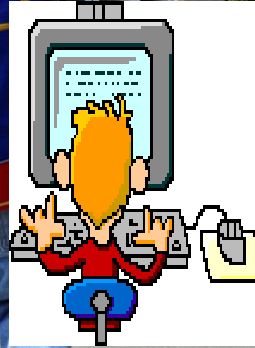
Kriteria Debitur KUR Ritel (lanjutan)

Usaha telah berjalan lebih dari 2 (dua) tahun
Memiliki Neraca/pembukuan atau catatan keuangan lainnya
Menyerahkan fotocopy rekening (tabungan/giro) minimal 6 (enam) bulan terakhir
Tidak sedang menerima kredit produktif dan/atau kredit Program dibuktikan dengan SID BI
Dapat menerima Kredit Konsumtif (KPR,KKB,Kartu Kredit) dan bukan hasil take over Kredit produktif dari Bank lain

Struktur KUR RITEL	
Plafond	KUR Ritel : > Rp.20 juta - Rp.500 juta. KUR Mikro : Rp. 1 s/d Rp. 20 juta Linkage Executing : s/d Rp.2 milyar.
Penggunaan	Modal Kerja dan atau Investasi
Setting (Bentuk)	Installment/Aflopemd/Angsuran
Suku Bunga	KUR Mikro : maks. 22% p.a Eff KUR Ritel : maks. 13% p.a Eff Linkage Executing : maks. 13% p.a Eff
Jangka Waktu	KMK maks 3 tahun dan dapat diperpanjang 3 tahun ; KI maks 5 tahun dan dapat diperpanjang 5 tahun , Untuk Tanaman Keras dapat langsung 13 tahun.
Biaya-biaya	Provisi dan Administrasi sesuai ketentuan Bank
Jaminan	1. Perusahaan Penjamin : - sektor umum sebesar 70%; - sektor khusus (pertanian, kehutanan, perikanan, kelautan dan industri kecil) sebesar 80 % 2. Agunan : - Utama : Usaha yang dibiayai - Tambahan : Sesuai ketentuan Bank.
PK & Agunan	Notariil atau Dibawahtangan
IJP	3,25% dibayar pemerintah

Ketentuan Perpanjangan & Suplesi KUR

1. Debitur masih belum *bankable*.
2. Total pinjaman setelah penambahan tidak melebihi Rp 500 juta **dan total Plafond** untuk KUR Ritel atau tidak melebihi Rp 500 juta **dan Total Plafond** untuk KUR yang diberikan kepada Lembaga *Linkage* dengan pola *executing*.
3. Penambahan (Suplesi) dapat digunakan untuk KMK atau KI pada usaha yang sama.
4. Ketentuan lainnya, sesuai dengan ketentuan KUR Ritel atau KUR melalui Lembaga *Linkage*.



Ketentuan Restrukturisasi KUR

1. Tidak diperbolehkan ada penambahan plafon pinjaman KUR.
2. Ketentuan lainnya sesuai dengan ketentuan KUR Ritel.
3. Tidak ada KUR Ritel yang di restrukturisasi tidak menggugurkan hak klaim dari Bank Pelaksana kepada Perusahaan Penjamin.



Jangka Waktu untuk Perpanjangan, Suplesi & Restrukturisasi adalah Kredit Modal Kerja : maks. 6 tahun, Kredit Investasi maks. 10 tahun, Terhitung sejak Pengikatan Kredit Awal.

ALUR PEMBERIAN KUR

Perjanjian Kredit & Pengikatan Agunan
(secara Notariil atau Dibawahtangan sesuai ketentuan agunan)

Pencairan Kredit, syarat

- PK dan Pengikatan Agunan
- Repayment Schedule
- Ketentuan & persyaratan terpenuhi

Mengajukan Sertifikat Penjaminan
(kepada PT Askrindo atau Perum Jamkrindo)

Sifat Penjaminan KUR

- **PENJAMINAN OTOMATIS**, artinya Bank dapat melakukan pengikatan dan pencairan terlebih dahulu, baru kemudian mengajukan permintaan Penjaminan.
- **TIDAK BERARTI** setiap Klaim yang diajukan akan selalu disetujui.



KLAIM



Besarnya Klaim

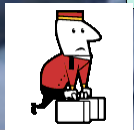
Sektor Usaha Umum

70 % x JUMLAH
KERUGIAN dengan
setinggi-tingginya
sebesar 70 % x plafon
KREDIT

Sektor Pertanian, Kehutanan,
Perikanan, Kelautan, Industri Kecil,
dan

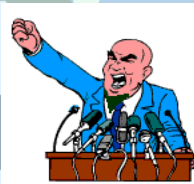
80 % x JUMLAH KERUGIAN
dengan setinggi-tingginya
sebesar 80 % x plafon KREDIT

SISA nya adalah bagian dari
Jumlah Kerugian yang tidak diganti
oleh Perusahaan Penjamin ???



SUBROGASI

- Setelah Klaim dibayar oleh perusahaan penjamin maka Debitur TETAP DITAGIH sampai dengan lunas menjadi LUAS
- HASIL PENAGIHAN dan PENJUALAN ASSETAN merupakan SUBROGASI untuk DISEBORKAN kepada PERUSAHAAN PENJAMIN sesuai dengan ketentuan yang berlaku



Thank You *Mahalo*
Kiitos
Tack
Grazie *Toda*
Obbrigado **Thanks**
Takk
Gracias **Merci**

Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI)

Oleh:
Anang Priyanto

Pengertian

Dalam berbagai literatur sering digunakan istilah:

- Hak Kekayaan Intelektual (HKI);
- Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI);
- Hak Milik Intelektual;
- *Intellectual Property Rights* (IPR).

Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) atau Hak Milik Intelektual (HMI) merupakan terjemahan *Intellectual Property Right*.

Intellectual property, very broadly, means the legal rights which result from intellectual activity in the industrial, literary and artistic fields. (WIPO, 2004).

Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) adalah hak eksklusif yang diberikan suatu peraturan kepada seseorang atau sekelompok orang atas karya ciptanya.

Secara sederhana HAKI mencakup Hak Cipta, Hak Paten dan Hak Merk. (Saidin : 1995)

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) merupakan hak yang berasal dari karya, karsa dan daya cipta kemampuan intelektualitas manusia yang memiliki manfaat serta berguna dalam menunjang kehidupan manusia dan mempunyai nilai ekonomi. (Krisnani Setyowati, 2005: 2)

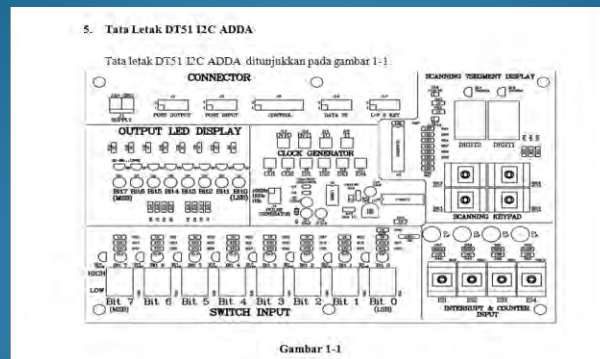


Bentuk nyata dari hasil karya, karsa dan daya cipta intelektualitas manusia dapat berupa ilmu pengetahuan, teknologi, seni dan sastra.

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) adalah hak yang timbul dari hasil olah kemampuan daya pikir manusia yang menghasilkan suatu produk/proses yang berguna untuk manusia. (Noegroho Amien Soetiarto, 2004).



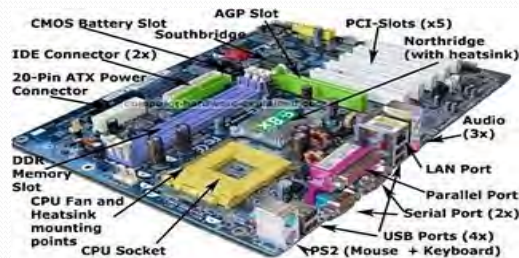
Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu (UU No.32 Th 2000)



Pengertian

- Sirkuit Terpadu adalah suatu produk dalam bentuk jadi atau setengah jadi, yang di dalamnya terdapat berbagai elemen dan sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, yang sebagian atau seluruhnya saling berkaitan serta dibentuk secara terpadu di dalam sebuah bahan semikonduktor yang dimaksudkan untuk menghasilkan fungsi elektronik.

- Desain Tata Letak adalah kreasi berupa rancangan peletakan tiga dimensi dari berbagai elemen, sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, serta sebagian atau semua interkoneksi dalam suatu Sirkuit Terpadu dan peletakan tiga dimensi tersebut dimaksudkan untuk persiapan pembuatan Sirkuit Terpadu.



- Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara Republik Indonesia kepada Pendesain atas hasil kreasinya, untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri, atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakan hak tersebut.
- Pemegang Hak adalah Pemegang Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu, yaitu Pendesain atau penerima hak dari Pendesain yang terdaftar dalam Daftar Umum Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu.

Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu yang Mendapat Perlindungan

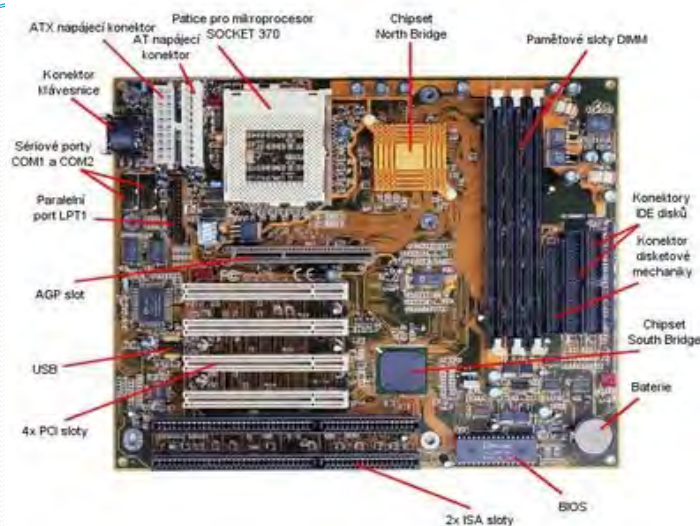
- Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu diberikan untuk Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu yang orisinal.
- Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu dinyatakan orisinal apabila desain tersebut merupakan hasil karya mandiri Pendesain, dan pada saat Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu tersebut dibuat tidak merupakan sesuatu yang umum bagi para Pendesain.

Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu yang Tidak Mendapat Perlindungan

- Jika Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu tersebut bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, ketertiban umum, agama, atau kesusilaan.

Jangka Waktu Perlindungan Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu

- Perlindungan terhadap Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu diberikan kepada Pemegang Hak sejak pertama kali desain tersebut dieksploitasi secara komersial di mana pun, atau sejak Tanggal Penerimaan.
- Dalam hal Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu telah dieksploitasi secara komersial, Permohonan harus diajukan paling lama 2 (dua) tahun terhitung sejak tanggal pertama kali dieksploitasi.
- Perlindungan diberikan selama 10 (sepuluh) tahun.
- Tanggal mulai berlakunya jangka waktu perlindungan dicatat dalam Daftar Umum Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu dan diumumkan dalam Berita Resmi Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu.



Subjek Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu

- Yang berhak memperoleh Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu adalah Pendesain atau yang menerima hak tersebut dari Pendesain.
- Dalam hal Pendesain terdiri atas beberapa orang secara bersama, Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu diberikan kepada mereka secara bersama, kecuali jika diperjanjikan lain.

Lingkup Hak

- Pemegang Hak memiliki hak eksklusif untuk melaksanakan Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu yang dimilikinya dan untuk melarang orang lain yang tanpa persetujuannya membuat, memakai, menjual, mengimpor, mengekspor dan/atau mengedarkan barang yang di dalamnya terdapat seluruh atau sebagian Desain yang telah diberi Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu.
- Dikecualikan dari ketentuan di atas adalah pemakaian Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu untuk kepentingan penelitian dan pendidikan sepanjang tidak merugikan kepentingan yang wajar dari pemegang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu.

PERMOHONAN PENDAFTARAN DESAIN TATA LETAK SIRKUIT TERPADU

- Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu diberikan atas dasar Permohonan.
- Permohonan diajukan secara tertulis dalam bahasa Indonesia ke Direktorat Jenderal dengan membayar biaya sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
- Permohonan ditandatangani oleh Pemohon atau Kuasanya.

Permohonan harus memuat:

- a. tanggal, bulan, dan tahun surat Permohonan;
- b. nama, alamat lengkap dan kewarganegaraan Pendesain;
- c. nama, alamat lengkap, dan kewarganegaraan Pemohon;
- d. nama dan alamat lengkap Kuasa apabila Permohonan diajukan melalui Kuasa; dan
- e. tanggal pertama kali dieksploitasi secara komersial apabila sudah pernah dieksploitasi sebelum Permohonan diajukan.



Permohonan dilampiri dengan:

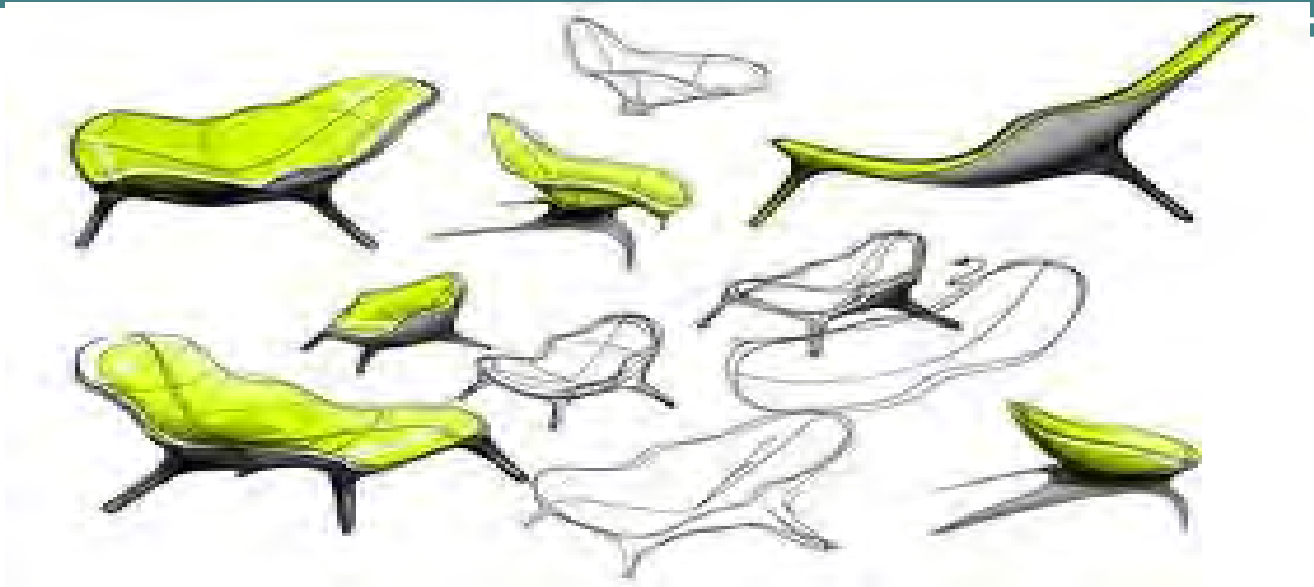
- a. salinan gambar atau foto serta uraian dari Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu yang dimohonkan pendaftarannya;
- b. surat kuasa khusus, dalam hal Permohonan diajukan melalui Kuasa;
- c. surat pernyataan bahwa Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu yang dimohonkan pendaftarannya adalah miliknya;
- d. surat keterangan yang menjelaskan mengenai tanggal pertama kali dieksploitasi secara komersial apabila sudah pernah dieksploitasi sebelum Permohonan diajukan.

Desain Industri (UU No.31 Th.200)

A decorative graphic element consisting of a solid teal horizontal bar, followed by a white horizontal bar, and then three thin, parallel white horizontal lines.

Pengertian

- **Desain Industri** adalah suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan daripadanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan.
- **Pendesain** adalah seorang atau beberapa orang yang menghasilkan Desain Industri.



© 2000 Intel Inside Corp.

© Intel Inside Corp. 2000

- Hak Desain Industri adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara Republik Indonesia kepada Pendesain atas hasil kreasinya untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri, atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakan hak tersebut.

LINGKUP DESAIN INDUSTRI

- Hak Desain Industri diberikan untuk Desain Industri yang baru.
- Desain Industri dianggap baru apabila pada Tanggal Penerimaan, Desain Industri tersebut tidak sama dengan pengungkapan yang telah ada sebelumnya.
- Pengungkapan sebelumnya adalah pengungkapan Desain Industri yang sebelum :
 - a. tanggal penerimaan; atau
 - b. tanggal prioritas apabila Permohonan diajukan dengan Hak Prioritas;
 - c. telah diumumkan atau digunakan di Indonesia atau di luar Indonesia.

Suatu Desain Industri tidak dianggap telah diumumkan apabila dalam jangka waktu paling lama 6 (enam) bulan sebelum Tanggal

Penerimaannya, Desain Industri tersebut :

- a. telah dipertunjukkan dalam suatu pameran nasional ataupun internasional di Indonesia atau di luar negeri yang resmi atau diakui sebagai resmi; atau
- b. telah digunakan di Indonesia oleh Pendesain dalam rangka percobaan dengan tujuan pendidikan, penelitian, atau pengembangan.



Desain Industri yang Tidak Mendapat Perlindungan

- Hak Desain Industri tidak dapat diberikan apabila Desain Industri tersebut bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, ketertiban umum, agama, atau kesusilaan.

Jangka Waktu Perlindungan Desain Industri

- Perlindungan terhadap Hak Desain Industri diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun dihitung sejak Tanggal Penerimaan.
- Tanggal mulai berlakunya jangka waktu perlindungan dicatat dalam Daftar Umum Desain Industri dan diumumkan dalam Berita Resmi Desain Industri.

PERMOHONAN PENDAFTARAN DESAIN INDUSTRI

Hak Desain Industri diberikan atas dasar Permohonan.

Permohonan diajukan secara tertulis dalam bahasa Indonesia ke Direktorat Jenderal dengan membayar biaya sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

Permohonan ditandatangani oleh Pemohon atau Kuasanya.

Permohonan harus memuat :

- a. tanggal, bulan, dan tahun surat Permohonan;
- b. nama, alamat lengkap, dan kewarganegaraan Pendesain;
- c. nama, alamat lengkap, dan kewarganegaraan Pemohon;
- d. nama dan alamat lengkap Kuasa apabila Permohonan diajukan melalui Kuasa; dan
- e. nama negara dan tanggal penerimaan permohonan yang pertama kali, dalam hal

Permohonan diajukan dengan Hak Prioritas.

Permohonan pendaftaran desain industri dilampiri dengan :

- a. contoh fisik atau gambar atau foto dan uraian dari Desain Industri yang dimohonkan pendaftarannya;
- b. surat kuasa khusus, dalam hal Permohonan diajukan melalui Kuasa;
- c. surat pernyataan bahwa Desain Industri yang dimohonkan pendaftarannya adalah milik Pemohon atau milik Pendesain.

- Pihak yang untuk pertama kali mengajukan Permohonan dianggap sebagai pemegang Hak Desain Industri, kecuali jika terbukti sebaliknya.
- Setiap Permohonan hanya dapat diajukan untuk:
 - a. satu Desain Industri, atau
 - b. beberapa Desain Industri yang merupakan satu kesatuan Desain Industri atau yang memiliki kelas yang sama.



Rahasia Dagang (UU No.30 Th.200)



Pengertian

- Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau bisnis, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang.
- Hak Rahasia Dagang adalah hak atas rahasia dagang yang timbul berdasarkan Undangundang ini.



LINGKUP RAHASIA DAGANG

- Lingkup perlindungan Rahasia Dagang meliputi metode produksi, metode pengolahan, metode penjualan, atau informasi lain di bidang teknologi dan/atau bisnis yang memiliki nilai ekonomi dan tidak diketahui oleh masyarakat umum.



- Rahasia Dagang mendapat perlindungan apabila informasi tersebut bersifat rahasia, mempunyai nilai ekonomi, dan dijaga kerahasiaannya melalui upaya sebagaimana mestinya.
- Informasi dianggap bersifat rahasia apabila informasi tersebut hanya diketahui oleh pihak tertentu atau tidak diketahui secara umum oleh masyarakat.
- Informasi dianggap memiliki nilai ekonomi apabila sifat kerahasiaan informasi tersebut dapat digunakan untuk menjalankan kegiatan atau usaha yang bersifat komersial atau dapat meningkatkan keuntungan secara ekonomi.

Pemilik Rahasia Dagang memiliki hak untuk :

- menggunakan sendiri Rahasia Dagang yang dimilikinya;
- memberikan Lisensi kepada atau melarang pihak lain untuk menggunakan Rahasia Dagang atau mengungkapkan Rahasia Dagang itu kepada pihak ketiga untuk kepentingan yang bersifat komersial.



Hak Rahasia Dagang dapat beralih atau dialihkan dengan :

- pewarisan;
- hibah;
- wasiat;
- perjanjian tertulis; atau
- sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh peraturan perundang-undangan.

Pengalihan Hak Rahasia Dagang disertai dengan dokumen tentang pengalihan hak.

Segala bentuk pengalihan Hak Rahasia Dagang wajib dicatatkan pada Direktorat Jenderal dengan membayar biaya.

Lisensi

- Pemegang Hak Rahasia Dagang berhak memberikan Lisensi kepada pihak lain berdasarkan perjanjian Lisensi untuk melaksanakan perbuatan sebagai Pemilik Hak Rahasia Dagang, kecuali jika diperjanjikan lain.
- Dengan tidak mengurangi ketentuan sebagaimana dimaksud di atas, pemegang Hak Rahasia Dagang tetap dapat melaksanakan sendiri atau memberikan Lisensi kepada pihak ketiga untuk melaksanakan perbuatan sebagai Pemilik Hak Rahasia Dagang, kecuali jika diperjanjikan lain.



MEREK (UU NO. 15 TH.2001)



Pengertian

- Merek adalah tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa.
- Merek Dagang adalah Merek yang digunakan pada barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan barang-barang sejenis lainnya.

Contoh Merek Dagang



- ◉ Merek Jasa adalah Merek yang digunakan pada jasa yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan jasa-jasa sejenis lainnya.
- ◉ Merek Kolektif adalah Merek yang digunakan pada barang dan/atau jasa dengan karakteristik yang sama yang diperdagangkan oleh beberapa orang atau badan hukum secara bersama-sama untuk membedakan dengan barang dan/atau jasa sejenis lainnya.

Contoh Merek Jasa:



LINGKUP MEREK

- Merek meliputi Merek Dagang dan Merek Jasa.
- Hak atas Merek adalah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada pemilik Merek yang terdaftar dalam Daftar Umum Merek untuk jangka waktu tertentu dengan menggunakan sendiri Merek tersebut atau memberikan izin kepada pihak lain untuk menggunakannya.

Fungsi Merek:

- ◉ Tanda pengenal untuk membedakan hasil produksi yang dihasilkan seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum dengan produksi orang lain atau badan hukum lainnya;
- ◉ Sebagian alat promosi, sehingga mempromosikan hasil produksinya cukup dengan menyebut mereknya;
- ◉ Sebagai jaminan atas mutu barangnya;
- ◉ Menunjukkan asal barang/jasa dihasilkan.

PERMOHONAN PENDAFTARAN MEREK

Permohonan diajukan secara tertulis dalam bahasa Indonesia kepada Direktorat Jenderal dengan mencantumkan:

- a. tanggal, bulan, dan tahun;
- b. nama lengkap, kewarganegaraan, dan alamat Pemohon;
- c. nama lengkap dan alamat Kuasa apabila Permohonan diajukan melalui Kuasa;
- d. warna-warna apabila merek yang dimohonkan pendaftarannya menggunakan unsur-unsur warna;
- e. nama negara dan tanggal permintaan Merek yang pertama kali dalam hal Permohonan diajukan dengan Hak Prioritas.

Permohonan ditandatangani Pemohon atau Kuasanya.

- ◉ Pemohon dapat terdiri dari satu orang atau beberapa orang secara bersama, atau badan hukum.
- ◉ Permohonan dilampiri dengan bukti pembayaran biaya.
- ◉ Dalam hal Permohonan diajukan oleh lebih dari satu Pemohon yang secara bersama-sama berhak atas Merek tersebut, semua nama Pemohon dicantumkan dengan memilih salah satu alamat sebagai alamat mereka. Permohonan tersebut ditandatangani oleh salah satu dari Pemohon yang berhak atas Merek tersebut dengan melampirkan persetujuan tertulis dari para Pemohon yang mewakilkan.
- ◉ Dalam hal Permohonan diajukan melalui Kuasanya, surat kuasa untuk itu ditandatangani oleh semua pihak yang berhak atas Merek tersebut.
- ◉ Kuasa adalah Konsultan Hak Kekayaan Intelektual.

Sejak tanggal 3 Juni 2009, terhadap permohonan pendaftaran merek berlaku ketentuan-ketentuan baru sebagai berikut:

- ◉ satu permohonan pendaftaran merek dapat mencakup lebih dari 1 kelas barang/jasa dan tidak ada pembatasan mengenai berapa kelas yg dapat diajukan dalam sebuah permohonan. Jadi, bisa saja sebuah permohonan pendaftaran merek memuat banyak kelas barang/jasa (1-45). Sebelumnya, sebuah permohonan pendaftaran merek dibatasi untuk 3 (tiga) kelas barang/jasa saja;

- Untuk masing-masing kelas jumlah barang/jasa dibatasi maksimal 3 macam barang/jasa, dan apabila lebih dari 3, akan dikenakan biaya tambahan sebesar Rp. 50.000 (lima puluh ribu rupiah) per barang/jasa;

- Untuk permohonan multi kelas, biaya pengajuan tetap dikenakan berdasarkan banyaknya kelas yang diajukan. Jadi, tidak ada perbedaan dalam hal biaya bagi permohonan yang diajukan per kelas (1 permohonan 1 kelas barang/jasa) maupun diajukan beberapa kelas sekaligus dalam 1 (satu) permohonan pendaftaran merek (multi class application).



Fungsi Pendaftaran Merek

- ◉ Sebagai alat bukti sebagai pemilik yang berhak atas merek yang didaftarkan;
- ◉ Sebagai dasar penolakan terhadap merek yang sama keseluruhan atau sama pada pokoknya yang dimohonkan pendaftaran oleh orang lain untuk barang/jasa sejenisnya;
- ◉ Sebagai dasar untuk mencegah orang lain memakai merek yang sama keseluruhan atau sama pada pokoknya dalam peredaran untuk barang/jasa sejenisnya.

Jangka waktu perlindungan hukum terhadap merek terdaftar

- Merek terdaftar mendapat perlindungan hukum jangka waktu 10 (sepuluh) tahun dan berlaku surut sejak tanggal penerimaan permohonan merek bersangkutan. Atas permohonan pemilik merek jangka waktu perlindungan merek terdaftar dapat diperpanjang setiap kali untuk jangka waktu yang sama.

Perpanjangan jangka waktu perlindungan merek terdaftar

- Permohonan perpanjangan pendaftaran merek dapat diajukan secara tertulis oleh pemilik merek atau kuasanya dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan sebelum berakhirnya jangka waktu perlindungan bagi merek terdaftar tersebut.



PATEN (UU No.14 Th.2001)

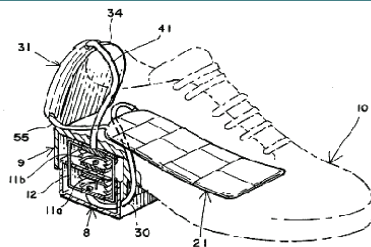
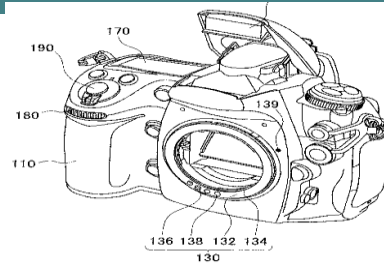



FIG.2



Pengertian


- Paten adalah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada Inventor atas hasil Invensinya di bidang teknologi, yang untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri Invensinya tersebut atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakannya.
- Inventor adalah seorang yang secara sendiri atau beberapa orang yang secara bersama-sama melaksanakan ide yang dituangkan ke dalam kegiatan yang menghasilkan Invensi.


- 
- Invensi adalah ide Inventor yang dituangkan ke dalam suatu kegiatan pemecahan masalah yang spesifik di bidang teknologi dapat berupa produk atau proses, atau penyempurnaan dan pengembangan produk atau proses.
 - Pemegang Paten adalah Inventor sebagai pemilik Paten atau pihak yang menerima hak tersebut dari pemilik Paten atau pihak lain yang menerima lebih lanjut hak tersebut, yang terdaftar dalam Daftar Umum Paten.





LINGKUP PATEN


- Paten diberikan untuk Invensi yang baru dan mengandung langkah inventif serta dapat diterapkan dalam industri.
- Suatu Invensi mengandung langkah inventif jika invensi tersebut bagi seseorang yang mempunyai keahlian tertentu di bidang teknik merupakan hal yang tidak dapat diduga sebelumnya.


- 
- Penilaian bahwa suatu Invensi merupakan hal yang tidak dapat diduga sebelumnya harus dilakukan dengan memperhatikan keahlian yang ada pada saat Permohonan diajukan atau yang telah ada pada saat diajukan permohonan pertama dalam hal Permohonan itu diajukan dengan Hak Prioritas.


- 
- Yang dimaksud dengan *permohonan pertama dalam hal Permohonan itu diajukan dengan Hak Prioritas* adalah Permohonan yang telah diajukan untuk pertama kali di negara lain yang merupakan anggota *Paris Convention for the Protection of Industrial Property* atau anggota *World Trade Organization*. Indonesia meratifikasi *Paris Convention* sebagaimana telah beberapa kali diubah dengan Keputusan Presiden Nomor 15 Tahun 1997.

- 
- Suatu Invensi dianggap baru jika pada Tanggal Penerimaan, Invensi tersebut tidak sama dengan teknologi yang diungkapkan sebelumnya.
 - Teknologi yang diungkapkan sebelumnya, adalah teknologi yang telah diumumkan di Indonesia atau di luar Indonesia dalam suatu tulisan, uraian lisan atau melalui peragaan, atau dengan cara lain yang memungkinkan seorang ahli untuk melaksanakan Invensi tersebut sebelum:
 - a. Tanggal Penerimaan; atau
 - b. Tanggal prioritas.

- 
- Teknologi yang diungkapkan sebelumnya mencakup dokumen Permohonan yang diajukan di Indonesia yang dipublikasikan pada atau setelah Tanggal Penerimaan yang pemeriksaan substantifnya sedang dilakukan, tetapi Tanggal Penerimaan tersebut lebih awal daripada Tanggal Penerimaan atau tanggal prioritas Permohonan.


- 
- Setiap Invensi berupa produk atau alat yang baru dan mempunyai nilai kegunaan praktis disebabkan oleh bentuk, konfigurasi, konstruksi, atau komponennya dapat memperoleh perlindungan hukum dalam bentuk Paten Sederhana.

- 
- Paten sederhana hanya diberikan untuk Invensi yang berupa alat atau produk yang bukan sekadar berbeda ciri teknis-nya, tetapi harus memiliki fungsi/kegunaan yang lebih praktis daripada Invensi sebelumnya dan bersifat kasat mata atau berwujud (*tangible*).
 - Adapun Invensi yang sifatnya tidak kasat mata (*intangible*), seperti **metode atau proses**, tidak dapat diberikan perlindungan sebagai Paten Sederhana.

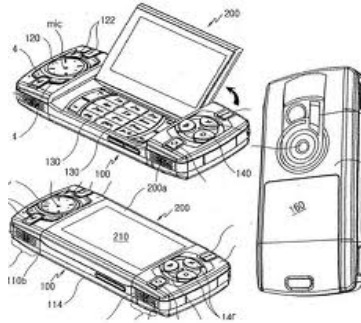


Pemegang Paten memiliki hak eksklusif untuk melaksanakan Paten yang dimilikinya dan melarang pihak lain yang tanpa persetujuannya:

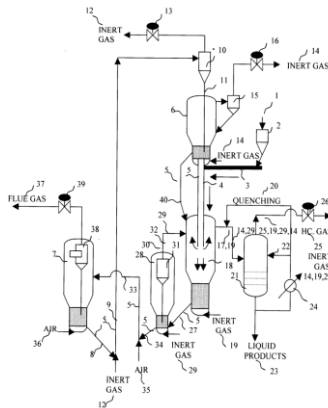
- a. dalam hal Paten-produk: membuat, menggunakan, menjual, mengimpor, menyewakan, menyerahkan, atau menyediakan untuk dijual atau disewakan atau diserahkan produk yang diberi Paten;
- b. dalam hal Paten-proses: menggunakan proses produksi yang diberi Paten untuk membuat barang dan tindakan lainnya sebagaimana dimaksud dalam huruf a.

- 
- **Hak eksklusif** artinya hak yang hanya diberikan kepada Pemegang Paten untuk jangka waktu tertentu guna melaksanakan sendiri secara komersial atau memberikan hak lebih lanjut untuk itu kepada orang lain. Dengan demikian, orang lain dilarang melaksanakan Paten tersebut tanpa persetujuan Pemegang Paten.

- Paten **produk** → mencakup alat, mesin, komposisi, formula, product by process, sistem, dan lain-lain. Contohnya adalah alat tulis, penghapus, komposisi obat, dan tinta.



- Paten **proses** → mencakup proses, metode atau penggunaan. Contohnya adalah proses membuat tinta, dan proses membuat tisu.



Jangka Waktu Paten

- Paten diberikan untuk jangka waktu selama 20 (dua puluh) tahun terhitung sejak Tanggal Penerimaan dan jangka waktu itu tidak dapat diperpanjang.
- Tanggal mulai dan berakhirnya jangka waktu Paten dicatat dan diumumkan.
- Paten Sederhana diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak Tanggal Penerimaan dan jangka waktu itu tidak dapat diperpanjang.

PERMOHONAN PATEN

- Paten diberikan atas dasar Permohonan.
- Setiap Permohonan hanya dapat diajukan untuk satu Invensi atau beberapa Invensi yang merupakan satu kesatuan Invensi.
- Permohonan diajukan dengan membayar biaya kepada Direktorat Jenderal.
- Permohonan diajukan secara tertulis dalam bahasa Indonesia kepada Direktorat Jenderal

Permohonan harus memuat:

- a. tanggal, bulan, dan tahun Permohonan;
- b. alamat lengkap dan alamat jelas Pemohon;
- c. nama lengkap dan kewarganegaraan Inventor;
- d. nama dan alamat lengkap Kuasa apabila Permohonan diajukan melalui Kuasa;
- e. surat kuasa khusus, dalam hal Permohonan diajukan oleh Kuasa;
- f. pernyataan permohonan untuk dapat diberi Paten;
- g. judul Invensi;
- h. klaim yang terkandung dalam Invensi;

- i. deskripsi tentang Invensi, yang secara lengkap memuat keterangan tentang cara melaksanakan Invensi;
- j. gambar yang disebutkan dalam deskripsi yang diperlukan
- k. untuk memperjelas Invensi; dan
- l. abstrak Invensi.

Klaim

- **Klaim** adalah bagian dari permohonan yang menggambarkan inti invensi yang dimintakan perlindungan hukum, yang harus diuraikan secara jelas dan harus didukung oleh deskripsi. Klaim tersebut mengungkapkan tentang semua keistimewaaan teknik yang terdapat dalam invensi.

Penulisan klaim harus menggunakan kaidah bahasa Indonesia dan lazimnya bahasa teknik yang baik dan benar serta ditulis secara terpisah dari uraian invensi. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam penulisan klaim adalah:

1. Klaim tidak boleh berisi gambar atau grafik tetapi boleh berisi tabel, rumus matematika ataupun rumus kimia;
2. Klaim tidak boleh berisi kata-kata yang sifatnya meragukan;

Dalam penulisannya, klaim dapat ditulis dalam dua cara:

- a. Klaim mandiri (*independent claim*) dapat ditulis dalam dua bagian. Bagian pertama, mengungkapkan tentang fitur invensi terdahulu dan bagian kedua mengungkapkan tentang fitur invensi merupakan ciri invensi yang diajukan. Dalam penulisannya, dimulai dari keistimewaan yang paling luas (*broadest*) lalu diikuti dengan keistimewaan yang lebih spesifik (*narrower*). Klaim turunan (*dependent claim*) mengungkapkan fitur yang lebih spesifik dari pada keistimewaan pada klaim mandiri dan ditulis secara terpisah dari klaim mandirinya;

- b. Klaim mandiri dapat ditulis dalam satu bagian dan mengungkapkan secara langsung keistimewaan invensi tanpa menyebutkan keistimewaan dari invensi terdahulu. Cara penulisannya biasanya juga dimulai dari keistimewaan yang paling luas lalu diikuti dengan keistimewaan yang lebih spesifik. Penulisan klaim turunannya, sama dengan penulisan pada cara 1 tersebut diatas.

Deskripsi

- **Deskripsi** adalah uraian lengkap tentang invensi yang dimintakan paten. Penulisan deskripsi atau uraian invensi tersebut harus secara lengkap dan jelas mengungkapkan suatu invensi sehingga dapat dimengerti oleh seorang yang ahli di bidangnya. Uraian invensi harus dapat ditulis dalam bahasa Indonesia yang baik dan benar. Semua kata atau kalimat dalam deskripsi harus menggunakan bahasa dan istilah yang lazim digunakan dalam bidang teknologi.


Uraian tersebut mencakup:

1. Judul invensi, yaitu susunan kata-kata yang dipilih untuk menjadi topik invensi. Judul tersebut harus dapat menjiwai inti invensi. Dalam menentukan judul harus diperhatikan hal-hal sebagai berikut:
 - a. Kata-kata atau singkatan yang tidak dapat dipahami maksudnya sebaiknya dihindari;
 - b. Tidak boleh menggunakan istilah merek perdagangan atau perniagaan.
2. Bidang teknik invensi, yaitu menyatakan tentang bidang teknik yang berkaitan dengan invensi;


3. Latar belakang invensi yang mengungkapkan tentang invensi terdahulu beserta kelemahannya dan bagaimana cara mengatasi kelemahan tersebut yang merupakan tujuan dari invensi;
4. Uraian singkat invensi yang menguraikan secara ringkas tentang fitur-fitur dari klaim mandiri;
5. Uraian singkat gambar (bila ada) yang menjelaskan secara ringkas keadaan seluruh gambar yang disertakan;
6. Uraian lengkap invensi yang mengungkapkan isi invensi sejelas-jelasnya terutama fitur yang terdapat pada invensi tersebut dan gambar yang disertakan digunakan untuk membantu memperjelas invensi.

Abstrak


Abstrak adalah bagian dari spesifikasi paten yang akan disertakan dalam lembaran pengumuman yang merupakan ringkasan uraian lengkap penemuan, yang ditulis secara terpisah dari uraian invensi. Abstrak tersebut ditulis tidak lebih dari 200 (dua ratus) kata, yang dimulai dengan judul invensi sesuai dengan judul yang ada pada deskripsi invensi. Isi abstrak invensi merupakan intisari dari deskripsi dan klaim-klaim invensi, paling tidak sama dengan klaim mandiri.




Rumus kimia atau matematika yang benar-benar diperlukan, dapat dimasukkan ke dalam abstrak. Dalam abstrak, tidak boleh ada kata-kata di luar lingkup invensi, terdapat kata-kata sanjungan, reklame atau bersifat subyektivitas orang yang mengajukan permohonan paten.




Jika dalam abstrak menunjuk beberapa keterangan bagian-bagian dari gambar maka harus mencantumkan indikasi penomoran dari bagian gambar yang ditunjuk dan diberikan dalam tanda kurung. Di samping itu, jika diperlukan gambar secara penuh disertakan dalam abstrak, maka gambar yang dimaksud harus dicantumkan nomor gambarnya.

- 
- a. gambar, apabila ada: rangkap 3 (tiga);
 - b. bukti pembayaran biaya permohonan
 - c. bukti prioritas asli dan terjemahan halaman depan dalam bahasa Indonesia rangkap 4 (empat) apabila diajukan dengan hak prioritas




Di samping persyaratan administratif, dokumen permohonan paten juga harus memenuhi persyaratan fisik mengenai penulisan deskripsi, klaim dan abstrak serta pembuatan gambar ditetapkan sebagai berikut:


- 1) Dari setiap lembar kertas, hanya salah satu mukanya saja yang boleh dipergunakan untuk penulisan deskripsi, klaim dan abstrak serta pembuatan gambar;





2) Deskripsi, klaim dan abstrak diketik dalam lembaran kertas HVS yang terpisah dengan ukuran kertas A-4 (29,7 cm x 21 cm) yang berat minimumnya 80 gram dan dengan jarak sebagai berikut:

- Dari pinggir atas 2 cm (maksimal 4 cm);
- Dari pinggir bawah 2 cm (maksimal 3 cm)
- Dari pinggir kiri 2,5 cm (maksimal 4 cm)
- Dari pinggir kanan 2 cm (maksimal 3 cm)

- 
- 3) Kertas A-4 tersebut berwarna putih, tidak mengkilat dan pemakaiannya harus dilakukan dengan menempatkan sisi-sisinya yang pendek di bagian atas dan bawah;
- 4) Setiap lembar dari uraian dan klaim diberi nomor urut menurut angka Arab pada bagian atas dan bawah;
- 5) Di pinggir kiri dari pengetikan uraian invensi, klaim dan abstrak setiap lima barisnya harus diberi nomor baris yang di setiap halaman baru selalu dimulai dari awal;

- 
- 6) Pengetikan harus dilakukan dengan menggunakan tinta warna hitam, dengan jarak antar baris 1,5 spasi dan ukuran tinggi huruf minimum 0,21 cm;
 - 7) Tanda-tanda dengan garis, rumus kimia atau matematika dan tanda-tanda tersebut dapat ditulis dengan tangan;

- 
- 8) Gambar harus dibuat dengan tinta hitam pada kertas putih ukuran A-4 yang berat minimumnya 100 gram dan dengan jarak sebagai berikut:
 - Dari pinggir atas 2,5cm;
 - Dari pinggir bawah 1cm;
 - Dari pinggir kiri 2,5 cm;
 - Dari pinggir kanan 1.5 cm
 - 9) Setiap istilah yang dipergunakan dalam deskripsi, klaim, abstrak dan gambar harus konsisten satu sama lain;
 - 10) Pengajuan permohonan paten harus dilakukan dalam rangkap 3 (tiga).
- 

Objek HAKI

- ▶ Karya-karya yang timbul atau lahir karena kemampuan daya pikir intelektual manusia yang diekspresikan kepada umum

HAKI dibagi dalam:

- ▶ Hak Cipta (*copyright*)
- ▶ Hak atas Kekayaan Industri (*industrial property right*):
 - Paten (*patent*)
 - Merek (*trade mark*)
 - Rahasia Dagang (*trade secrets*)
 - Desain Industri (*industrial design*)
 - Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu (*layout designs of integrated circuits*)

Hak Cipta (UU No.19 Th.2002)

- ▶ Hak Cipta adalah hak eksklusif bagi Pencipta atau penerima hak untuk mengumumkan atau memperbanyak Ciptaannya atau memberikan izin untuk itu dengan tidak mengurangi pembatasan-pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku. (Pasal 1 angka 1 UU No. 19 Tahun 2000).

- ▶ Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak Ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- ▶ Yang dimaksud dengan hak eksklusif adalah hak yang semata-mata diperuntukkan bagi pemegangnya sehingga tidak ada pihak lain yang boleh memanfaatkan hak tersebut tanpa izin pemegangnya.

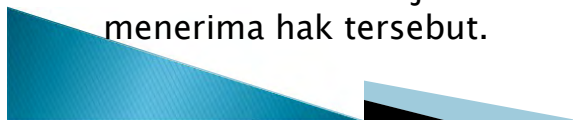
- ▶ Dalam pengertian “mengumumkan atau memperbanyak”, termasuk kegiatan menerjemahkan, mengadaptasi, mengaransemen, mengalihwujudkan, menjual, menyewakan, meminjamkan, mengimpor, memamerkan, mempertunjukkan kepada publik, menyiarkan, merekam, dan mengomunikasikan Ciptaan kepada publik melalui sarana apa pun.



- ▶ Pencipta dan/atau Pemegang Hak Cipta atas karya sinematografi dan Program Komputer memiliki hak untuk memberikan izin atau melarang orang lain yang tanpa persetujuannya menyewakan Ciptaan tersebut untuk kepentingan yang bersifat komersial.



- ▶ **Pencipta** adalah seorang atau beberapa orang secara bersama-sama yang atas inspirasinya melahirkan suatu Ciptaan berdasarkan kemampuan pikiran, imajinasi, kecekatan, keterampilan, atau keahlian yang dituangkan ke dalam bentuk yang khas dan bersifat pribadi.
- ▶ **Ciptaan** adalah hasil setiap karya Pencipta yang menunjukkan keasliannya dalam lapangan ilmu pengetahuan, seni, atau sastra.
- ▶ **Pemegang Hak Cipta** adalah Pencipta sebagai Pemilik Hak Cipta, atau pihak yang menerima hak tersebut dari Pencipta, atau pihak lain yang menerima lebih lanjut hak dari pihak yang menerima hak tersebut.



Ciptaan yang dilindungi adalah Ciptaan dalam bidang ilmu pengetahuan, seni, dan sastra, yang mencakup:

- a. buku, Program Komputer, pamflet, perwajahan (*lay out*) karya tulis yang diterbitkan, dan semua hasil karya tulis lain;
- b. ceramah, kuliah, pidato, dan Ciptaan lain yang sejenis dengan itu;
- c. alat peraga yang dibuat untuk kepentingan pendidikan dan ilmu pengetahuan;
- d. lagu atau musik dengan atau tanpa teks;



- e. drama atau drama musikal, tari, koreografi, pewayangan, dan pantomim;
- f. seni rupa dalam segala bentuk seperti seni lukis, gambar, seni ukir, seni kaligrafi, seni pahat, seni patung, kolase, dan seni terapan;
- g. arsitektur;
- h. peta;
- i. seni batik;
- j. fotografi;
- k. sinematografi;
- l. terjemahan, tafsir, saduran, bunga rampai, *database*, dan *karya lain dari hasil pengalihwujudan*.




Hak Cipta atas Ciptaan:

- a. buku, pamflet, dan semua hasil karya tulis lain;
 - b. drama atau drama musikal, tari, koreografi;
 - c. segala bentuk seni rupa, seperti seni lukis, seni pahat, dan seni patung;
 - d. seni batik;
 - e. lagu atau musik dengan atau tanpa teks;
 - f. arsitektur;
 - g. ceramah, kuliah, pidato dan Ciptaan sejenis lain;
 - h. alat peraga;
 - i. peta;
 - j. terjemahan, tafsir, saduran, dan bunga rampai
- berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung hingga 50 (lima puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia.


Hak Cipta atas Ciptaan:

- a. Program Komputer;
 - b. sinematografi;
 - c. fotografi;
 - d. *database*; dan
 - e. karya hasil pengalihwujudan,
- berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak pertama kali diumumkan.

PENDAFTARAN CIPTAAN

- ▶ Direktorat Jenderal menyelenggarakan pendaftaran Ciptaan dan dicatat dalam Daftar Umum Ciptaan.
 - ▶ Pendaftaran Ciptaan dalam Daftar Umum Ciptaan tidak mengandung arti sebagai pengesahan atas isi, arti, maksud, atau bentuk dari Ciptaan yang didaftar.
 - ▶ Ketentuan tentang pendaftaran Ciptaan dan dicatat dalam Daftar Umum Ciptaan tidak merupakan kewajiban untuk mendapatkan Hak Cipta.
- 

LISENSI

- ▶ Lisensi adalah izin yang diberikan oleh Pemegang Hak Cipta atau Pemegang Hak Terkait kepada pihak lain untuk mengumumkan dan/atau memperbanyak Ciptaannya atau produk Hak Terkaitnya dengan persyaratan tertentu.
 - ▶ Pemegang Hak Cipta berhak memberikan Lisensi kepada pihak lain berdasarkan surat perjanjian lisensi untuk melaksanakan perbuatan mengumumkan dan/atau memperbanyak Ciptaannya atau produk Hak Terkaitnya
- 

- ▶ Kecuali diperjanjikan lain, lingkup Lisensi meliputi semua perbuatan mengumumkan atau memperbanyak Ciptaan berlangsung selama jangka waktu Lisensi diberikan dan berlaku untuk seluruh wilayah Negara Republik Indonesia.
- ▶ Kecuali diperjanjikan lain, pelaksanaan perbuatan mengumumkan atau memperbanyak Ciptaan disertai dengan kewajiban pemberian royalti kepada Pemegang Hak Cipta oleh penerima Lisensi.

- ▶ Perjanjian Lisensi dilarang memuat ketentuan yang dapat menimbulkan akibat yang merugikan perekonomian Indonesia atau memuat ketentuan yang mengakibatkan persaingan usaha tidak sehat sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- ▶ Agar dapat mempunyai akibat hukum terhadap pihak ketiga, perjanjian Lisensi wajib dicatatkan di Direktorat Jenderal.



CURRICULUM VITAE

IDENTITAS DIRI

Nama : Anang Priyanto, M.Hum
NIP/NIK : 19580910 198503 1 003
Tempat dan Tanggal Lahir : Cilacap, 10 September 1958
Jenis Kelamin : **Laki-laki** **Perempuan**
Status Perkawinan : **Kawin** **Belum Kawin** **Duda/Janda**
Agama : Islam
Golongan/Pangkat : IV a / Pembina
Jabatan Fungsional Akademik : Lektor Kepala
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Yogyakarta
Alamat : Karangmalang Sleman
Telp./Faks. : (0274)586168 psw 420
Alamat Rumah : Jl. Plosokuning Raya No.94A Minomartani Sleman
Telp./Faks. : (0274)882637 / 081227201860 / 085747266287
Alamat e-mail : anang_priyanto@uny.ac.id ;ngyanto@yahoo.com

RIWAYAT PENDIDIKAN PERGURUAN TINGGI

Tahun Lulus	Jenjang	Perguruan Tinggi	Jurusan/ Bidang Studi
1983	S1	Universitas Gadjah Mada	Ilmu Hukum
2001	S2	Universitas Diponegoro	Ilmu Hukum

PELATIHAN PROFESIONAL

Tahun	Pelatihan	Penyelenggara
2002	Penataran dan Lokakarya Hak Kekayaan Intelektual di Hotel Sahid Kusuma Surakarta tanggal 17 s/d 20 September 2002 (peserta)	Ditbinlitabmas dan Universitas Negeri Sebelas Maret
2004	Pelatihan Demokrasi HAM dan Transformasi Konflik, September 2004 (Peserta)	DitJen HAM Dep Hukum dan HAM RI
2004	<i>Conflict Transformation, Human Right, and Democracy Training</i> , in South Africa, Nopember 2004 (Peserta)	Flowshare University USA & DitJen HAM Dep Hukum dan HAM RI
2006	Pelatihan Kompetensi Dosen Bidang Ilmu Hukum di Laboratorium Forensik POLRI Jakarta (Peserta)	Jurusan PKn dan Hukum FISE-UNY dan Lab Forensik POLRI
2007	Training of Trainer Sosialisasi Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 dan Ketetapan MPR RI tgl. 23 s/d 26 Agustus 2007	Majelis Permusyawaratan Rakyat (MPR) RI
2008	Fasilitasi Penyusunan Peraturan Perundang-undangan Bidang Pendidikan tanggal 9 s/d 11 April 2008 (13 jam) Cisarua, Bogor	Biro Hukum Dep. Dik. Nas. RI

2008	Internal Audit Quality Management System ISO 9001:2000 Training, tgl 21 - 22 Agustus 2008, Yogyakarta (Peserta)	Point Development International - UNY
2008	Pendidikan dan Latihan dan Latihan Profesi Guru (PLPG) Gelombang 14 di P4TK Seni dan Budaya Yogyakarta tgl. 29 Nopember – 8 Desember 2008 (instruktur)	Panitia Sertifikasi Guru Rayon 11 UNY
2008	Pendidikan dan Latihan dan Latihan Profesi Guru (PLPG) Gelombang 19 di PPPPTK Matematika Yogyakarta tgl. 11 – 20 Desember 2008 (instruktur)	Panitia Sertifikasi Guru Rayon 11 UNY
2008	Pendidikan dan Latihan dan Latihan Profesi Guru (PLPG) Gelombang 23 di PPPPTK Matematika Yogyakarta tgl. 22 – 31 Desember 2008 (instruktur)	Panitia Sertifikasi Guru Rayon 11 UNY
2009	Pelatihan 10 jam : Penelitian Tindakan Kelas Pemberi Inovasi Pendidikan dan Peningkatan Mutu Pembelajaran di Auditorium Penerbit ERLANGGA Yogyakarta, tgl 15 Maret 2009. (Instruktur)	LQ Consult Yogyakarta
2009	Pelatihan Pengembangan Materi Bagi Guru-Guru PKn SMP/MTs Swasta Kabupaten Bantul tg. 9 – 10 Mei 2009 (instruktur)	PDM Muhammadiyah Bantul, Dinas Pendidikan Bantul dan FISE-UNY
2009	Pelatihan sehari tentang HaKI bagi dosen dan karyawan UNY	UPT UKBH UNY
2011	Pelatihan <i>Legal Drafting</i> (nara sumber)	UPT LKBH UNY
2012	Pelatihan <i>Legal Drafting</i> (nara sumber)	UPT LKBH UNY
2012	Workshop Akuntabilitas Kinerja (nara sumber)	UNY

PENGALAMAN JABATAN

Jabatan	Institusi	Tahun....s/d
Sekretaris	Jurusan PKn, Fakultas Ilmu Sosial	1990 – 1993
Sekretaris	Jurusan PKn, Fakultas Ilmu Sosial	1993 – 1996
Anggota	Tim Pengembang dan Penyusun Standar Kompetensi mata pelajaran PKn SD, SMP, dan SMA. Badan Penelitian dan Pengembangan (Balitbang) Departemen Pendidikan Nasional RI	1997 – 1998
Instruktur	Training of Trainer (TOT) Terintegrasi Guru Mata Pelajaran PKn SMP se Indonesia, Direktorat Pendidikan Lanjutan Pertama (SMP) Direktorat Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah Departemen Pendidikan Nasional RI	1999 – 2006
Sekretaris	Jurusan PKn dan Hukum, Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi	2004 – 2007
Ketua	Jurusan PKn dan Hukum, Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi	2007 s/d 2011
Ketua	Program Studi PKn, Jurusan PKn dan Hukum,	2007 s/d 2011

	Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi	
Sekretaris	Unit Konsultasi dan Bantuan Hukum (UKBH) UNY	1999 s/d 2000
Ketua	Unit Konsultasi dan Bantuan Hukum (UKBH) UNY	2000 s/d 2011
Anggota	Tim Ad Hoc Kantor Penjaminan Mutu UNY	2007 s/d 2010
Ketua	UPT Layanan Konsultasi dan Bantuan Hukum UNY	2011 s/d sekarang
Anggota	Pusat HAKI Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) UNY	2012 s/d sekarang

PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul Penelitian	Jabatan	Sumber Dana
2006	Kebijakan Judikatif Dalam Mengantisipasi Penyelewengan Tugas Hakim	Ketua	DIPA UNY
2007	Tinjauan Hukum Tentang Permasalahan-permasalahan Administrasi Kependudukan Pasca Gempa di desa Gilangharjo Pandak Bantul	Anggota	DIPA UNY
2007	Kebijakan Pengaturan Divestasi Penanaman Modal Asing di Sektor Pertambangan	Ketua	DIPA UNY
2009	Identifikasi Kesalahan Dalam Penyusunan Peraturan (<i>legal drafting</i>) di Universitas Negeri Yogyakarta Periode Tahun 2004 – 2008	Anggota	DIPA UNY
2009	Nilai Pendidikan Karakter Dalam Serat Wulang Reh	Anggota	DIPA UNY
2009	Optimalisasi Perkuliahan Metodologi Penelitian Mahasiswa PKn Angkatan 2006 Melalui Pendekatan Konstruktivis	Ketua	DIPA UNY
2010	Pendapat Mahasiswa FIS UNY tentang Etika Pergaulan Mahasiswa di Kampus	Mandiri	DIPA UNY
2011	FILOSOFI DAN POLITIK HAK ASASI MANUSIA DI TIGA DUNIA: Studi Komparatif terhadap Deklarasi Universal, Deklarasi Negara Islam, dan Deklarasi Afrika mengenai HAM	Ketua	DIPA UNY
2012	Profil Kesehatan Masyarakat Kabupaten Gunungkidul Dalam Perpektif Gender	Ketua	DIPA UNY

PESERTA KONFERENSI/SEMINAR/LOKAKARYA/SIMPOSIUM

Tahun	Judul Kegiatan	Penyelenggara
2005	Temu Konsultasi Diseminasi Aksi Nasional Hak Asasi Manusia Bidang Pendidikan dengan Tema: Pemenuhan Hak Anak Atas Pendidikan Dalam Situasi Darurat di Hotel Sahid Kusuma Surakarta tgl. 27 s/d 29 Juli 2005	Biro Hukum dan Organisasi Sekkretariat Jenderal Departemen Pendidikan Nasional RI

2006	Lokakarya Pertukaran Dosen dan Penyusunan Silabi Program Kemitraan HISPISI (UNY, UNESA, UNNES, UNS, UM) tgl. 2 – 3 September 2006 di Hotel Grand Setia Kawan Surakarta	HISPISI
2007	Seminar Badan Hukum Pendidikan: Neo-Liberalisme Pendidikan	HMI-UGM Yogyakarta
2007	Workshop Penyerapan Aspirasi Perguruan Tinggi untuk RUU tentang Kementerian Negara dari DPR RI, 15 Februari 2007.	Kerjasama Pansus RUU Kementerian Negara DPR RI dengan UGM Yogyakarta
2007	Seminar Nasional "Aktualisasi Nilai-nilai Pancasila dalam Pendidikan Ilmu Hukum dan Sistem Perundang-undangan Indonesia" tgl. 30 – 31 Mei 2007	KAGAMA UGM Fakultas Hukum
2007	Workshop Pemberdayaan Alumni Pelatihan HAM Luar Negeri Tahap II, Nopember 2007 di Jakarta	Dit.Jen Perlindungan HAM Dep.Huk.Ham RI
2007	Seminar Penyelenggaraan Kelas Internasional tgl. 13 Desember 2007 di Ruang Sidang Umum Gedung Rektorat UNY	Universitas Negeri Yogyakarta
2007	Lokakarya Penyusunan Panduan Penyelenggaraan Kelas Internasional Universitas Negeri Yogyakarta tgl. 14 Desember 2007 di Ruang Sidang Umum Gedung Rektorat UNY	Universitas Negeri Yogyakarta
2008	Seminar Nasional "Restrukturisasi Pendidikan Karakter" tg 29 Juli 2008 di Ruang Sidang Utama Rektorat UNY	Universitas Negeri Yogyakarta
2008	Lokakarya Restrukturisasi Pendidikan Karakter tg 31 Juli 2008	Universitas Negeri Yogyakarta
2009	Seminar Status dan Kondisi Penegakan, Perlindungan dan Pemenuhan HAM di Indonesia, Hotel Shantika Yogyakarta, tgl. 14 Maret 2009	Pusham-UII Yogyakarta dan Norwegian Centre for Human Rights
2011	Seminar Nasional 1 Abad Sjafrudin Prawiranegara "Menang dalam Kalah, Kalah dalam Menang" (Pengembalian Mandat PDRI kepada Soekarno-Hatta)	Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta
2011	An Internasional Workshop on Constitutional Reform and Its Influence on Civic Education	Fakultas Hukum UII Yogyakarta dan Hanns <i>Seidel</i> Foundation Indonesia

PENGHARGAAN/PIAGAM

Tahun	Bentuk Penghargaan	Pemberi
1997	Satyalancana Karya Satya 10 Tahun	Presiden RI
2007	Satyalancana Karya Satya 20 Tahun	Presiden RI

ORGANISASI PROFESI/ILMIAH

Tahun	Organisasi	Jabatan
2006 s/d sekarang	Ikatan Keluarga Alumni (IKA) UNY	Seksi Advokasi
2010 s/d sekarang	Masyarakat Penelitian Pendidikan Indonesia	Ketua Bidang Kelembagaan

Saya menyatakan bahwa semua keterangan dalam Curriculum Vitae ini adalah benar dan apabila terdapat kesalahan, saya bersedia mempertanggungjawabkannya.

Yogyakarta, 16 Mei 2013

(Anang Priyanto)

CURRICULUM VITAE

Data Pribadi

Nama : Agung Wicaksono, S.Sn, M.Sn.
Tempat, Tanggal Lahir : Madiun, 10 Januari 1969
Unit Kerja : Fakultas Seni Rupa Institut Seni Indonesia Yogyakarta
Pangkat/Golongan : Asisten Ahli/IIIb
Alamat Kantor : Jurusan Kriya, Fakultas Seni Rupa, ISI Yogyakarta
Jalan Parangtritis Km 6,5, Sewon, Bantul, DI Yogyakarta
Alamat Rumah : Jetak, Rt 05/ Rw 29 , Sendangtirto, Berbah, Yogyakarta
Alamat e-mail : jokja09@gmail.com
No HP : 08562876132

Latar Belakang

Strata 1 : Institut Seni Indonesia Yogyakarta, Fakultas Seni Rupa, Jurusan Kriya
Lulus tahun 2000
Strata 2 : Institut Seni Indonesia Yogyakarta, Pascasarjana
Lulus 2012

Pengalaman, Tulisan dan Organisasi :

2012:Instruktur Pelatihan “Batik Training For Blora Batik Craftsman” LPPM ISI Yogyakarta,
Pemerintah Kabupaten Blora, dan Mobil Cepu Ltd.

2012: Pembicara pada Seminar Kebudayaan Dayak Kalimantan di UGM, Yogyakarta

2012: Pembicara pada Seminar Nasional Pengembangan UMKM Pelaku Industri Kreatif di
Yogyakarta, Kemenparekraf.

2012: Instruktur pada Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Komunitas di Yogyakarta, Kemendagri

2010 :Instruktur Pelatihan Pengembangan Desain Pakajing, Disperindagkop DIY

2010 :Instruktur Pelatihan Pengembangan Desain Keramik Kasongan, IKM, Deperind

2010 :Instruktur Pelatihan Desain Keramik Banyumulek NTB, JICA-MOSE

2009 :Pendamping Pengembangan Kerajinan Kayu Kab. Rembang, Program Pengembangan dan Pemberdayaan Wilayah Seni

2009 :Instruktur Desain Pakajing, Disperindagkop dan UKM DIY

2008 : Juri Nasional Lomba Kompetensi Siswa SMK Departemen Pendidikan Nasional

2008 : Juri Propinsi LKS Siswa SMK Daerah Istimewa Yogyakarta

2008 : Ketua Pokja Kerajinan Forum Pengembangan Ekonomi Lokal Kab. Bantul

2008 : Staf Ahli Pusat Pengembangan Desain CV. BIDISI Yogyakarta

2008 : Instruktur Pelatihan Desain UKM Disperindagkop DIY

2008 : Nara Sumber Sosialisasi HAKI, Kementerian Negara Koperasi dan UKM

2008 : Notulensi Workshop Trend Forecast, Carlin International, Kementerian Negara Koperasi dan UKM

2008 : Pameran Topeng di Surabaya, Sampurna Foundation

2007 : Juri Nasional Lomba Kompetensi Siswa SMK Departemen Pendidikan Nasional

2007 : Tim konvensi SKKNI Kriya Kulit Depdiknas

2007 : Tim penyusun Soal Lomba Kompetensi Siswa SMK tingkat Nasional

2007 : Tim penyusunan buku Seniman Gayo Aceh Tengah, LPM ISI Yogyakarta

2007 : Penyuluhan Seni di Pengrajin Kerajinan Kulit di Yogyakarta, LPM ISI Yogyakarta

2007 : Juri Lomba Desain Produk Kulit tingkat Nasional, Kemeneg KUKM

2006 : Instruktur Pelatihan Kerajinan Kulit di NTB

Tulisan

2012-Aplikasi Trend Desain pada Kerajinan dan Homefurnishing, modul pelatihan UMKM Kerajinan, Kementerian Koperasi dan UKM

2011- Komunikasi Antar Budaya Pada Batik Pesisir Pantai Utara Jawa, Jurnal Ars ISI Yogyakarta

2009 - Proceeding Eksistensi Seni Kriya di Era Gelombang Ekonomi Kreatif

2008 -Harian Jogja, Memberi Aksen Interior dengan Produk Kulit

2007 - Jurnal MITRA SENI , Pengembangan Kerajinan Kulit di Kecamatan Praya, Kabupaten Lombok Tengah, Propinsi NTB.

2007 -Makalah Diskusi Jurusan Kriya, Tinjauan Terhadap Akademi Plato,

Keluarga Medici, dan Bauhus: Upaya untuk Mempertahankan Idealisme dan Ideologi Seni.

Organisasi

2012-pengurus Dekranasda Kabupaten Sleman, DIYogyakarta

2012-ketua Pusat Studi Ekonomi Rakyat Indonesia, DI Yogyakarta

2012-dewan pengawas Lembaga Edukasi, Advokasi, dan Fasilitasi UMKM Kota Yogyakarta

2011-anggota SID (Pengembangan Inovasi Daerah) Kabupaten Bantul, DI Yogyakarta

2008-anggota Forum Pengembangan Ekonomi Lokal Kabupaten Bantul, DI Yogyakarta

Yogyakarta, 22 Januari 2012

Agung Wicaksono, S. Sn.
NIP. 19690110 200112 1 003

CURRICULUM VITAE

1. Nama : Apri Nuryanto, S.Pd., S.T., M.T.
2. NIP. : 19740421 200112 1 001
3. Pangkat Golongan : Penata / IIIc
4. Jabatan Fungsional : Lektor
5. Tempat tanggal lahir : Wonogiri, 21 April 1974
6. Agama : Islam
7. Jenis Kelamin : Laki-laki
8. Alamat Rumah : Bendungan, RT. 04, RW.39, Wedomartani, Ngemplak, Sleman. HP. 08156893843
9. Alamat Kantor : Jurusan Pendidikan Teknik Mesin
FT UNY, Kampus Karangmalang Yogyakarta
Telp./Fax. (0274) 520327

10. Pendidikan :

Nama dan Lokasi Sekolah	Jurusan	Tahun Lulus	Keterangan
SDN I Grabag		1987	
SMPN I Grabag		1990	
SMAN I Grabag	A1 (Fisika)	1993	
IKIP Yogyakarta	Pendidikan Teknik Mesin	1999	Sarjana Pendidikan
UGM Yogyakarta	Teknik Mesin	2002	Sarjana Teknik
UGM Yogyakarta	Teknik Mesin	2006	Master Teknik

11. Pengalaman Pelatihan:

Jenis Pelatihan	Tempat	Tahun	Keterangan
Prajabnas	Depdagri	2003	1 bulan
Pekerti	UNY	2003	2 minggu
Pelatihan Penulisan Naskah Video Instruksional	P3AI	2005	2 hari
Pelatihan Pengenalan dan Pemahaman Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2000.	UNY	2007	1 minggu
TFT Autodes Inventor 11	PrisMATIC/ Autodesk	2007	1 Bulan
Pelatihan Video Instruksional bagi Dosen UNY.	UNY	2008	2 hari
JIG & Fixture Design	POLMAN	2009	2 minggu
Sandwich Program	Dresden Jerman	2011	3 bulan
Bimtek Peningkatan Kapasitas Profesionalisme Tenaga Pendamping Ukm Tenant Unkubator Bisnis	Jakarta	2013	4 hari

12. Riwayat Pekerjaan:

13. Pengalaman Penelitian:

Nama Pekerjaan	dari	sampai	Tempat/Institusi
Guru	2000	2001	SMK Kristen Klaten
Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Mesin	2001	sekarang	FT UNY
Dosen Stikes Keperawatan	2010	sekarang	Stikes Keperawatan
Konsultan Pendidikan	2005	sekarang	

Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Tahun	Keterangan
Alat Penebar Pakan Udang	PIMNAS	1997	Anggota
Pengelolaan Unit Produksi dan Jasa di VEDC Malang	Skripsi	1998	Ketua
Perancangan Track Type Loader setara 933 C	Skripsi	2001	Ketua
Studi Analisis Pendidikan Kecakapan Hidup (Life Skills) Pada Sekolah Menengah Kejuruan Negeri Kelompok Teknologi dan Industri di Daerah Istimewa Yogyakarta	LPTK	2003	Anggota
Pengembangan Pembelajaran Konstruktivistik Berbasis Media Komputer Dalam Penerapan Kurikulum Berbasis Kompetensi Pada Mata Diklat Praktek Pemesinan	Hibah Pekerti	2004	Anggota
Kemampuan Pembiayaan SMK dalam Era Otonomo Daerah	Penelitian Dosen Muda	2005	Anggota
Pengaruh Suhu, Waktu Sputtering dan Parameter Pemotongan Terhadap Kekerasan dan Umur Pahat Bubut HSS yang dilapisi Aln/Tin/Aln	Tesis	2006	Ketua
Pengaruh Variasi Kecepatan Potong, Kecepatan Makan, dan Kedalaman Potong terhadap Umur Pahat HSS yang dilapisi Aln/Tin/Aln	Penelitian Fakultas	2006	Ketua
Analisi Peluang Kerja Bidang Teknik Mesin pada Bursa Kerja Online	Penelitian Fakultas	2007	Ketua
Pengembangan Model Pembelajaran Microteaching untuk Calon Guru SMK Bertaraf Internasional	Penelitian Fakultas	2008	Anggota

Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Tahun	Keterangan
Peningkatan Kompetensi Profesional Guru Melalui Program Pendampingan dalam Penyusunan Karya Pengembangan Profesi Berbasis Potensi Wilayah Pedesaan	Stanas	2009	Ketua
Pengembangan Pembelajaran Model Problem Based Learning dengan Media Pembelajaran Berbantuan Komputer dalam Mata Diklat Measuring bagi siswa SMK	Hibah Bersaing	2010	Anggota
Dampak Penerapan SMM ISO 9001:2000 Terhadap Kualitas Layanan Akademik dan Lulusan FT UNY	Pengembangan Keilmuan Guru Besar	2010	Anggota

14. Pengalaman Pengabdian Masyarakat:

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat	Bentuk	Tahun	Keterangan
Microsoft Excel dan Power Point bagi Guru-guru SMK Daerah Istimewa Yogyakarta	Pelatihan	2006	Ketua
Pelatihan Penyusunan Media Pembelajaran Berbantuan Komputer Guru-guru SMK Negeri Kelompok Teknologi Industri Di Kota Yogyakarta	Pelatihan	2008	Ketua
Pelatihan Media Pembelajaran	Pelatihan	2009	Anggota
Pelatihan Karya Pengembangan Profesi Guru	Pelatihan	2009	Ketua
IbM Kelompok Industri Kecil Kerajinan Kipas Bambu di Kabupaten Bantul	Pembuatan Alat dan Pelatihan	2010	Ketua

15. Publikasi:

Judul	Tahun	Keterangan
Metode Penelitian Administrasi	1998	Buku (Editor)
Statistika Untuk Penelitian	1998	Buku (Editor)
Statistik Non Parametrik	1999	Buku (Editor)
Metode Penelitian Bisnis	1999	Buku (Editor)
Manajemen Diklat	2000	Buku (Editor)
Las Listrik	2000	Buku (Editor)
Perancangan Track Type Loader setara 933C	2003	Jurnal Dinamika
Pengaruh Pelapisan AlN/TiN/AiN dan Parameter Pemotongan Terhadap Kekerasan dan Umur Pahat Bubut HSS	2005	Proceeding Seminar Nasional Product Design & Development FT

		UGM
Peluang dan Tantangan Pembiayaan Pendidikan Menengah Kejuruan dalam Era Otonomi Daerah dan Penerapan Manajemen Peningkatan Mutu Berbasis Sekolah	2006	Jurnal JPTK
Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Komputer untuk Kompetensi Melakukan Pekerjaan dengan Mesin Bubut	2006	Jurnal INOTEK
Analisi Peluang Kerja Bidang Teknik Mesin pada Bursa Kerja Online	2007	Jurnal JPTK
Model Pembelajaran Microteaching untuk Calon Guru SMK RSBI	2009	Jurnal JPTK

I. Lies Endarwati, M.Si.

I. IDENTITAS DIRI

1.1	Nama	M. Lies Endarwati, M.Si.
1.2	Jabatan Fungsional	Lektor
1.3	NIP/NIK	19610711 198812 1 001
1.4	Tempat dan Tanggal lahir	Ngawi, 11 Juli 1961
1.5	Alamat Rumah	Jl. Pura 192 Sorowajan, Yogyakarta, 55198
1.6	Nomor Telepon/Faks	0274 489464 / 0274 489464
1.7	Nomor HP	0811267000
1.8	Alamat Kantor	FISE UNY, Karangmalang, Yogyakarta
1.9	Nomor Telepon/Faks	0274 586168 ext 375 / 0274 548202
1.10	Alamat Email	lies_endarwati@yahoo.com
1.11	Mata Kuliah yg diampu	1. Pendidikan Karakter 2. Kewirausahaan 3. Riset Pemasaran 4. Pengantar Manajemen, 5. Komunikasi Pemasaran 6. Komunikasi Interpersonal

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

2.1 Program:	S-1	S-2
2.2 Nama PT	Universitas Brawijaya	Universitas Gajah Mada
2.3 Bidang Ilmu	Manajemen	Manajemen
2.4 Tahun Masuk	1981	1996
2.5 Tahun Lulus	1987	2002
2.6 Judul Skripsi/Tesis	Pengukuran Kinerja Keuangan PT Asuransi Jiwasraya malang	Kepemimpinan Transformasional Manajer dan Kepuasan Karyawan
2.7 Nama Pembimbing	Drs. Suhadak, Akt.	Prakosa hadi, MBA

III. PENGALAMAN PENELITIAN

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml(JutaRp)
1.	2002	Peranan MGMP Ekonomi untuk	DIKTI	10

		Meningkatkan Efektivitas Guru dalam Kegiatan Pembelajaran di SMU se DIY		
2.	2002	Implementasi Metode Pemecahan Masalah dan Diskusi Sebagai Upaya menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Pada Mahasiswa PS Manajemen FIS UNY (Penelitian Tindakan)	DIKS	5
3.	2002	Semangat Kerja Masyarakat Kab. Kulonprogo Prop. DIY (Dalam Perspektif Jender).	PEMDA Kulon Progo	20
4.	2003	Persepsi Mahasiswa Manajemen terhadap Kinerja Jurusan Manajemen FIS	DIKS	5
5.	2004	EQ MAP Aktivistis Perempuan Politik di Propinsi DIY	DIKTI	10
6.	2004	Perempuan Politikus di Provinsi DIY: Antara Peran dan Hambatan Budayanya	DIKS	10
7.	2004	Peran Organisasi Perempuan dalam Kesetaraan dan Keadilan Gender di DIY	DIKS	5
8.	2005	Persepsi Civitas Akademika UNY terhadap Pengarusutamaan Gender	DIKS	5
9.	2006	Analisis Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Mahasiswa di Perguruan Tinggi		8
10.	2007	Analisis Empowerment dan Kebutuhan untuk Berprestasi Anggota Partai Politik terhadap Organizational Citizenship Behavior dalam Perspektif Gender di Propinsi DIY	DIKTI	10
11.	2007	Analisis Kebutuhan Karyawan UNY	DIPA	15
12.	2008	Placement Karyawan di Universitas Negeri Yogyakarta	DIPA	15
13.	2009	“Kemiskinan dan Pengembangan Model Kredit Mikro bagi Perempuan Miskin di Kota Yogyakarta”	DIPA	80

IV. PENGALAMAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jml(JutaRp)
1.	2007	Pelatihan Kewirausahaan pada Para Ibu Rumah Tangga di Sembilan	Unilever Indonesia	450

		Kota Di Indonesia		
2.	2006-2007	Pelatihan Pemasaran pada Pengrajin Jamu Gendong di Bantul	LIPI	50
3.	2007	Unit Jasa (UJI) Desain Interior dan Industri Furniture UNY	DIKTI/DP2M	100
4.	2007	Pelatihan Peningkatan Pemasaran Hasil Olahan Ikan pada Perempuan Nelayan di Ngreh, Gunung Kidul	PEMDA GUNUNG KIDUL	25
5.	2008	Pelatihan Kewirausahaan pada Perempuan di Prigi, Kabupaten Gunung Kidul	Kementrian Pemberdayaan Perempuan RI	25
6.	2009	Pelatihan Peningkatan Pemasaran Batik Lendah Kulon Progo	USAID dan PSW	100
7.	2009	Pelatihan Manajemen Usaha bagi Penjual Jamu Gendong di Dukuh Sorowajan, Bantul	UNY	5
8.	2011	IbPE Pengrajin Handycraft Kayu di Prambanan Klaten	DIKTI	100
9.	2012	IbPE Pengrajin Handycraft Kayu di Prambanan Klaten	DIKTI	100
10.	2013	IbPE Pengrajin Handycraft Kayu di Prambanan Klaten	DIKTI	100
11.	2013	IbPE Pengrajin Permainan Educatif di Bantul	DIKTI	100

V. PENGALAMAN PENULISAN ARTIKEL ILMIAH DALAM JURNAL

No.	Tahun	Judul Artikel Ilmiah	Volume/Nomor	Nama Jurnal
1.	2002	Partisipasi Wanita dalam Kegiatan KUD		Jurnal Penelitian Humaniora
2.	2002	Kompetensi Inti sebagai Keunggulan Strategi Bersaing		Jurnal pendidikan dan Akuntansi
3.	2003	Gaya Kepemimpinan Transformasional Kepala Sekolah Dasar dan Kepuasan Kerja Guru		Jurnal Kependidikan
4.	2003	Implementasi Metode Pemecahan Masalah dan Diskusi Sebagai Upaya menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Pada Mahasiswa PS Manajemen FIS UNY		Jurnal pendidikan dan Akuntansi
5.	2005	EQ MAP Aktivis Perempuan Politik di DIY		Jurnal Ilmu Manajemen

VI. PENGALAMAN INSTRUKTUR

No.	Tahun	Judul Pelatihan	Sasaran
1.	2010	Pelatihan bagi Manajer Pemasaran: "Marketing Strategic"	Manajer pemasaran Pupuk Kaltim, Bontang
2.	2011	Pelatihan bagi Manajer Pemasaran: "Marketing Strategic"	Manajer pemasaran Pupuk Kaltim
3.	2012	Pelatihan bagi Manajer Pemasaran: "Marketing dan Strategic Planning"	Manajer pemasaran Pupuk Kaltim

JADWAL ACARA
PENINGKATAN KAPASITAS UKM TENANT INKUBATOR BISNIS MELALUI
PENDAMPINGAN INKUBATOR BISNIS PSW/G LPPM UNY
TGL 17-20 Mei 2013

No.	Tanggal	Waktu WIB	Agenda Acara	Nara Sumber/ Moderator
1.	Jum'at, 17 Mei 2013	08.00 – 08.30	Check in	Panitia
		08.30 – 09.00	Pembukaan	1. Laporan Ketua Inkubator Bisnis PSW/G LPPM UNY 2. Sambutan Ketua LPPM : Prof. Dr. Anik Ghufron 3. Pengarahan dan Pembukaan oleh Rektor UNY : Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd, M.A
		09.00 – 10.30	Manajemen Teknologi Produksi	Sutopo, M.T
		10.30 – 12.00	Sosialisasi Akses Pembiayaan melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)	Disperindagkop & UKM
		12.00 – 13.30	ISHOMA	Panitia
		13.30 – 15.00	Diskusi Akses Pembiayaan melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)	Disperindagkop & UKM
		15.00 – 15.30	ISHOMA	Panitia
		15.30 – 17.00	Muatan Lokal/Peluang Bisnis di DIY	Gusti Prabukusumo
		17.00 – 18.00	Penyusunan Business Plan UKM Tenant Inkubator	Tim Pendamping
2.	Sabtu, 18 Mei 2013	06.00 – 08.00	Breakfast	Panitia
		08.00 – 09.00	Penyelesaian Administrasi Peserta	Panitia
		09.00 – 10.30	Manajemen Pemasaran	M. Lies Endarwati, M.Si
		10.30 – 12.00	Informasi Teknologi	Apri Nuryanto, M.T
		12.00 – 13.00	ISHOMA	Panitia
		13.00 – 14.30	Diskusi Informasi Teknologi	Apri Nuryanto, M.T
		14.30 – 16.00	Branding dan Paking	Praktisi DIY
		16.00 – 16.30	ISHOMA	Panitia
		16.30 – 18.00	Muatan Lokal/Paparan Business Plan Masing-masing UKM	Dibagi ke dalam 3 kelompok usaha: 1. Budidaya : Satino & M. Lies Endarwati, M.Si 2. Industri Kreatif : Dr. Nahiyah Jaidi & Apri Nuryanto, M.T 3. Pengolahan Pangan : Sutopo, M.T & Dessy Irmawati, M.T
3.	Minggu, 19 Mei 2013	06.00 – 08.00	Breakfast	Panitia
		08.00 – 09.00	Muatan Lokal/Paparan Business Plan Masing-masing UKM	Tim Pendamping
		09.00 – 10.30	Manajemen Keuangan	Endra Murti Sagoro, M.Sc
		10.30 – 12.00	Pengetahuan HAKI	Anang Priyanto, M.Hum
		12.00 – 13.00	ISHOMA	Panitia
		13.00 – 14.30	Diskusi tentang HAKI	Anang Priyanto, M.Hum
		14.30 – 16.00	Group Dinamis	Sharing UKM Tenant
		16.00 – 16.30	ISHOMA	Panitia
		16.30 – 17.30	Group Dinamis	Sharing UKM Tenant
4.	Senin, 20 Mei 2013	06.00 – 08.00	Breakfast	Panitia
		08.00 – 10.00	Rumusan Hasil Bimtek/Rekomendasi	Tim Pendamping
		10.00 – 10.30	Coffee Break	Panitia
		10.30 – 12.00	Makan Siang/Check Out	Panitia



Ketua
 Dr. Nahiyah Jaidi Faraz, M.Pd
 NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor : 020/UN34.21/TU/2013
Lamp : Daftar Undangan dan Jadwal Kegiatan
Hal : Undangan

10 Mei 2013

Kepada Yth.
Di tempat

Dengan hormat,

Kami mohon kehadirannya, pada kegiatan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis PSW/G UNY, yang akan dilaksanakan pada:

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013
Waktu : 08.30 s/d selesai
Tempat : Hotel Ros In
Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak/Ibu dapat memberikan konformasi kehadiran satu hari sebelumnya kepada Sdri Novie R (085742356999).

Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nanyah Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001

LAMPIRAN I : DAFTAR UNDANGAN

No.	Nama Pemilik	Nama Usaha	No. Hp	Alamat
1	Rachmawati Adelysina	Mama Dimsum	085645737770	Ruko Nirwana Jl. Lembah Baru Blok E Karangmalang
2	Hari Agung Wicaksono	Konveksi	085640334266	Jl. Delima Raya No. 12 B Condong Catur Yogyakarta
3	Triyono, SE	Petani Cabe	02746656471	Jomboran RT 03 RW 15, Donokerto, Turi, Sleman
4	Oktavianto Tri Utomo	Milkmoo Susu Pateurisasi	08562879657	Jomblangan RT 12, Banguntapan, Bantul
5	Parjono	Masakan Angsa dan Sengon	08122734525	Tangklian RT 01, Sumbermulyo, Bambanglipuro, Bantul
6	Parmi	Batik	085775583761	Mendira, RT 44/20 Galurejo, Lendah, Kulon Progo
7	Sutini	Batik	08562547466	Mendiro, Gulurejo, Lendah, Kulon Progo
8	Nico Hadi Saputra, A.Md.	Olahan Ikan "ALIF"	085643131731	Tulung, Srihardono, Pundong, Bantul
9	Wirajaya, S.Sn	Ampyang Coklat Kalesya	081392828586	Pilihan Gg. Kendalisodo, KGI/890, Yogyakarta
10	Suminten	Mendiro	085228652127	Mendira, Galurejo, Lendah, Kulon Progo
11	Hery Purnomo	Lele dan Ayam "Obama"	02746873053	Sidorejo RT/RW 05/02 Selomartani, Sleman 55571
12	Arief Hidayat, S.Sos	Republik Janur	0818280100	Kemirisewu, Sidorejo, Godean, Sleman
13	Briane Novianti Sukmnia, S.Fil.	Dluwang Art	0818267155	Ledok Tukangan Dn 2/257 Yogyakarta 55212
14	Supandi	Gandok Craft	08157981659	Gersik RT 03 Sb. Mulyo Bambanglipuro, Bantul
15	Puspita Ajeng JM	Frida Modiste	085643487561	Sorowajan Lama 106 A Banguntapan, Bantul, Yogyakarta
16	Rinda Meika	Rinas Batik	0838869111501	Jl. Solo Km 8 Perum Bulog No. 2
17	Roh Anisa Taliama, SE	PR1 Art Jogja	081904153264	Jl. Dewi Sri 11 Tegal Senggotan RT 02 Tirionirmolo Yogyakarta
18	Singgih	Batik Kayu	085643633640	Krebet RT 04 Sendangsari Pajangan Bantul
19	Debora Ayu Christyandari	Mina Glow	081578953551	Gaten Canden Jetis Bantul
20	Wanti	Batik	085292288486	Mendiro Lendah KP
21	Intika Chunda Khamama	Int's Art Production	087839909377	Dusun Ongejoayan Rt 2 Rw 5 Banyurejo
22	Rusfan Hamid	Roesone Boneka	081328778342	Singosaren, Jl. Ismoyo 13 R405/Rw01 Wirobrajan Yogyakarta
23	Rian Fitrianto	Rian Jaya	081391763600	Kasihnan, Lendah Kulonprogo
24	Patrizka Nur Pradiningtyas	House of Cazil, Baladewi Collection	083867276877	Jl. Tamansiswa MG II/1269 Yogyakarta

No.	Nama Pemilik	Nama Usaha	No. Hp	Alamat
26	Darminto Mei	Warung Iwak Kali	085878242641	Polowijan No 2 Rt 25 Rw 07 Kadipaten Kraton
27	Fajar Purwaningsih	Radite Collection	08156876941	Jl. Wates Perum Taman Sedayu Rt 45 Argorejo Sedayu Bantul
28	Farikha Ratna Sekar	Permata Abkery	0817254996	Jl Solo Km 10 Komplek Griya Permata Hijau No. A1 Rt 9 Rw 01 Juwangen
29	Rani Soraya Siregar	Ramachanos	08562887871	Jalan Seturan III No 37 Rt12 Rw01 CT Depok Sleman
30	Subaryoto	Kel Ternak Kelinci	081328871978	Pedukuhan Penggung Hargorejo
31	Sariyanto	Barca R & B	0813632251972	Jl. Monjali No. 90 Gemawang rt 04 Rw 44 Sinduadi Mlati Sleman
32	Hastuti Setyaningrum	Weka Collection	081804362823	Jl Karanganyar Rt.01, Rw.46, Wedomartani, Nemplak, Sleman
33	Arri Aprilyanti	Grape Collection	085729796197	Desa Keputren Rt Irw 2 Pleret Bantul
34	Khairul Muzaki Syarif	Zakk-zakk	08121578716	Nagan Tengah 46 A rt 28 Rw 07 Patehan Keraton Yogya
35	Yustina Sri Mulyani	Sri Mulyani	081578866340	
36	Ali Yusrion/Sri Ernawati	Lita Collection	085868969235	Jl.Ngasean kadipaten wetan KP I/215 Rt 30 Rw 08 Kadipaten Yogyakarta
37	Aswan Amyudi	Budidaya Jamur Tiram	087839517056	Pjengan Selarong rt 05 Rw 09 Wijirejo Pandak Bantul
38	Ruri Anggaraini	Silma Craft n Souvenir	081931739932	Saman no 54 B Rt 02 Rw 14 Bangunharjo sewon Bantul
39	Warjono	sahaja Abadi	02746542716	semingin Rt 02/rw 09 sumbersari Moyudan sleman
40	Heri Slamet Santoso	Mitra Konveksi	08156898390	Jl Wonosari KM 7, Baturetno Banguntapan Bantul
41	Mandar Utomo	Kajeng Kraf		Jln. Bantul 19 A Kweni Bantul Yogyakarta
42	Sujilah	Emping Bantul	087838677546	Palbapang, Bantul
43	A Bambang Agus S	Marvie Es Krim	08562549030	sompilan rt 01. Rw 26 Tegaltirto Berbah Sleman
44	Darmin	Batik	085647017040	Mendiro Lendah KP
45	Maryono	Batik	085292371140	Mendiro Lendah KP



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor: 027/UN34.21/TU-PPW/G/2013
Lamp : Jadwal
Hal : Undangan dan Permohonan Sbg
Moderator

15 Mei 2013

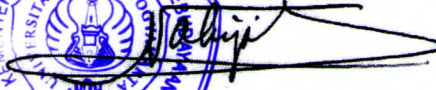
Yth. Dr. Das Salirawati, M.Si
Ketua Pusat Penelitian Wanita dan Gender LPPM
Universitas Negeri Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013
Waktu : 08.30 s/d selesai
Tempat : Hotel Ros In
Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Ibu berkenan hadir dalam acara pembukaan dan menjadi moderator sesuai jadwal terlampir.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nabiyah Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor: 028/UN34.21/TU-PPW/G/2013
Lamp : Jadwal
Hal : Undangan dan pemberitahuan

15 Mei 2013

Kepada Yth.

Tim Pendamping Inkubator PSW/G LPPM UNY

1. Ir. Bambang Harimurti S. (Kabid Koperasi&UKM- Dinas Perindagkop dan UKM DIY)
2. M .Lies Endarwati, M.Si (FE - UNY)
3. Sutopo, MT (FT – UNY)
4. Apri Nuryanto, MT (FT – UNY)
5. Desy Irmawati, M.T (FT – UNY)
6. Satino, M.Si. (FMIPA – UNY)

Di Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013

Waktu : 08.30 s/d selesai

Tempat : Hotel Ros In

Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak/Ibu berkenan hadir dalam acara tersebut sesuai jadwal terlampir.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nahiyah Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor: 026/UN34.21/TU-PSW/G/2013

13 Mei 2013

Lamp : 1 set jadwal kegiatan

Hal : Permohonan Memberi Sambutan

Yth. Bapak Prof. Dr. Anik Ghufron
Ketua LPPM Universitas Negeri Yogyakarta
di Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Inkubator Bisnis Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis ke-2 pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013

Waktu : 09.00 s/d selesai

Tempat : Hotel Ros In

Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak berkenan memberi sambutan pada acara tersebut sesuai jadwal terlampir.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nahiyah Jaide, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor : 025/UN34.21/TU-PSW/G/2013

13 Mei 2013

Lamp : 1 set jadwal kegiatan

Hal : Permohonan Memberi Pengarahan dan
Membuka Acara

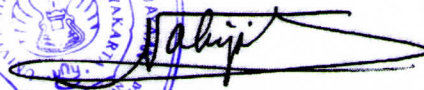
Yth. Bapak Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd, M.A
Rektor Universitas Negeri Yogyakarta
di Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Inkubator Bisnis Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis ke-2 pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013
Waktu : 09.00 s/d selesai
Tempat : Hotel Ros In
Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak berkenan memberi pengarahan dan membuka acara tersebut sesuai jadwal terlampir.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nahiyah Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax: (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor: 023/UN34.21/TU-PSW/G/2013

13 Mei 2013

Lamp : 1 set jadwal kegiatan

Hal : Permohonan Menjadi Nara Sumber

Yth. Bapak Anang Priyanto, M.Hum
FIS Universitas Negeri Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis ke-2 pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013
Waktu : 09.00 s/d selesai
Tempat : Hotel Ros In
Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak berkenan menjadi nara sumber dengan tema "Pengetahuan HAKI" sesuai jadwal terlampir. Makalah/Powerpoint harap dapat dikirimkan sebelum hari Jum'at ke alamat email noopi01@gmail.com.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nahiyah Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor: 021/UN34.21/TU-PSW/G/2013

13 Mei 2013

Lamp : 1 set jadwal kegiatan

Hal : Permohonan Nara Sumber

Yth. Kepala Dinas Perindagkop dan UKM
Propinsi DIY

Dengan hormat diberitahukan bahwa Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis ke-2 pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013

Waktu : 09.00 s/d selesai

Tempat : Hotel Ros In

Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak berkenan menugaskan nara sumber dengan tema "Akses Pembiayaan melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)" sesuai jadwal terlampir.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis



Dr. Nahiyah Jaidi, Faraz, M.Pd.

NIP.19520108 197803 2 001

Tembusan Yth:
Kabid Koperasi dan UKM



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor : 023/UN34.21/TU-PSW/G/2013

13 Mei 2013

Lamp : 1 set jadwal kegiatan

Hal : Permohonan Menjadi Nara Sumber

Yth. M.Lies Endarwati, M.Si
FE Universitas Negeri Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis ke-2 pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013
Waktu : 09.00 s/d selesai
Tempat : Hotel Ros In
Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak berkenan menjadi nara sumber dengan tema "Manajemen Pemasaran" sesuai jadwal terlampir. Makalah/Powerpoint harap dapat dikirimkan sebelum hari Jum'at ke alamat email noopi01@gmail.com.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

Dr. Nanyah Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INKUBATOR BISNIS PSW/G

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta. 55281
Telp. (0274) 550839 Fax. (0274) 550839
e-mail: inkubipswg.uny@gmail.com

Nomor: 024a/UN34.21/TU-PSW/G/2013

13 Mei 2013

Lamp : 1 set jadwal kegiatan

Hal : Permohonan Menjadi Nara Sumber

Yth. Apri Nuryanto, M.T
FT Universitas Negeri Yogyakarta

Dengan hormat diberitahukan bahwa Pusat Penelitian Wanita dan Gender bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI akan melaksanakan Bimtek Peningkatan Kapasitas UKM Tenant Inkubator Bisnis ke-2 pada :

Hari/tanggal : Jum'at – Senin, 17-20 Mei 2013

Waktu : 09.00 s/d selesai

Tempat : Hotel Ros In

Jl. Lingkar Selatan No. 110 Yogyakarta

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak berkenan menjadi nara sumber dengan tema "Teknologi Informasi" sesuai jadwal terlampir. Makalah/Powerpoint harap dapat dikirimkan sebelum hari Jum'at ke alamat email noop1@gmail.com.

Atas perkenan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua Inkubator Bisnis

D. Mahyuh Jaidi, Faraz, M.Pd.
NIP. 19520108 197803 2 001

JADWAL ACARA
PENINGKATAN KAPASITAS UKM TENANT INKUBATOR BISNIS MELALUI
PENDAMPINGAN INKUBATOR BISNIS PSW/G LPPM UNY
TGL 17-20 Mei 2013

No.	Tanggal	Waktu WIB	Agenda Acara	Nara Sumber/ Moderator
1.	Jum'at, 17 Mei 2013	08.00 – 08.30	Check in	Panitia
		08.30 – 09.00	Pembukaan	1. Laporan Ketua Inkubator Bisnis PSW/G LPPM UNY 2. Sambutan Ketua LPPM : Prof. Dr. Anik Ghufro 3. Pengarahan dan Pembukaan oleh Rektor UNY : Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd, M.A
		09.00 – 10.30	Manajemen Teknologi Produksi	Sutopo, M.T
		10.30 – 12.00	Sosialisasi Akses Pembiayaan melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)	Disperindagkop & UKM
		12.00 – 13.30	ISHOMA	Panitia
		13.30 – 15.00	Diskusi Akses Pembiayaan melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)	Disperindagkop & UKM
		15.00 – 15.30	ISHOMA	Panitia
		15.30 – 17.00	Muatan Lokal/Peluang Bisnis di DIY	Gusti Prabukusumo
		17.00 – 18.00	Penyusunan Business Plan UKM Tenant Inkubator	Tim Pendamping
2.	Sabtu, 18 Mei 2013	06.00 – 08.00	Breakfast	Panitia
		08.00 – 09.00	Penyelesaian Administrasi Peserta	Panitia
		09.00 – 10.30	Manajemen Pemasaran	M. Lies Endarwati, M.Si
		10.30 – 12.00	Informasi Teknologi	Apri Nuryanto, M.T
		12.00 – 13.00	ISHOMA	Panitia
		13.00 – 14.30	Diskusi Informasi Teknologi	Apri Nuryanto, M.T
		14.30 – 16.00	Branding dan Paking	Praktisi DIY
		16.00 – 16.30	ISHOMA	Panitia
		16.30 – 18.00	Muatan Lokal/Paparan Business Plan Masing-masing UKM	Dibagi ke dalam 3 kelompok usaha: 1. Budidaya : Satino & M. Lies Endarwati, M.Si 2. Industri Kreatif : Dr. Nahiyah Jaidi & Apri Nuryanto, M.T 3. Pengolahan Pangan : Sutopo, M.T & Dessy Irmawati, M.T
3.	Minggu, 19 Mei 2013	06.00 – 08.00	Breakfast	Panitia
		08.00 – 09.00	Muatan Lokal/Paparan Business Plan Masing-masing UKM	Tim Pendamping
		09.00 – 10.30	Manajemen Keuangan	Endra Murti Sagoro, M.Sc
		10.30 – 12.00	Pengetahuan HAKI	Anang Priyanto, M.Hum
		12.00 – 13.00	ISHOMA	Panitia
		13.00 – 14.30	Diskusi tentang HAKI	Anang Priyanto, M.Hum
		14.30 – 16.00	Group Dinamis	Sharing UKM Tenant
		16.00 – 16.30	ISHOMA	Panitia
		16.30 – 17.30	Group Dinamis	Sharing UKM Tenant
4.	Senin, 20 Mei 2013	06.00 – 08.00	Breakfast	Panitia
		08.00 – 10.00	Rumusan Hasil Bimtek/Rekomendasi	Tim Pendamping
		10.00 – 10.30	Coffee Break	Panitia
		10.30 – 12.00	Makan Siang/Check Out	Panitia



Ketua
 Dr. Nahiyah Jaidi Faraz, M.Pd
 NIP. 19520108 197803 2 001