



Proposal Kerja Sama & Webinar

Transformasi UMKM: Menjadi Lebih
Kompetitif di Era Digital

RUANG KOLABORASI NUSANTARA



 +62 812 9334 1028

 @rkn_ina  @rkn_ina  RKN

 ptrkn.ina@gmail.com  rkn-ina.co.id

Daftar Isi

- Pendahuluan
- Tujuan Kegiatan
- Tema dan Topik Webinar
- Bentuk Kegiatan
- Kerja Sama Yang di Harapkan
- Benefit
- Penutup



1. Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran krusial dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi besar terhadap lapangan kerja dan PDB nasional. Namun, untuk terus berkembang dan bersaing di pasar global, pelaku UMKM perlu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan digitalisasi. Inovasi, pengembangan kapasitas, dan kolaborasi antar berbagai pihak menjadi hal yang sangat penting untuk meningkatkan daya saing UMKM.

Ruang Kolaborasi Nusantara (RKN) mengadakan webinar untuk membantu pelaku UMKM meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam menghadapi tantangan serta memanfaatkan peluang di era digital. Acara ini terbuka bagi pelaku usaha dan masyarakat umum yang ingin belajar cara memulai dan mengembangkan bisnis secara efektif di tengah perubahan zaman.

2. Tentang RKN

RKN hadir untuk memperkuat pengembangan UMKM di Indonesia dengan memfasilitasi kolaborasi antara berbagai pihak, seperti pemerintah, bisnis, dan organisasi. UMKM menghadapi banyak tantangan yang hanya bisa diatasi melalui kerjasama yang solid dan jejaring yang kuat. Oleh karena itu, RKN berperan sebagai penghubung dan kolaborator untuk membantu UMKM berkembang.

Dengan prinsip dasar kolaborasi, semua program dan produk yang diusung oleh RKN bertujuan untuk menciptakan kerjasama yang lebih baik antar berbagai sektor. Slogan **#KolaborasiDiSemuaLini** mencerminkan komitmen RKN untuk menghadirkan kolaborasi dalam setiap aspek kegiatan mereka demi mendukung UMKM Indonesia.



TUJUAN KEGIATAN

Webinar ini bertujuan untuk:

1 Memberikan pemahaman yang lebih baik tentang digitalisasi bagi UMKM

Untuk meningkatkan daya saing bisnis mereka.

2 Mendorong kolaborasi antara komunitas, pelaku usaha, dan pihak terkait

Untuk menciptakan ekosistem yang mendukung kemajuan bisnis UMKM

3 Memberikan wawasan dan strategi praktis

Bagi UMKM untuk mengoptimalkan pemasaran, pengelolaan keuangan, dan inovasi produk.

4 Mengembangkan kemampuan masyarakat luas

Dalam memahami dinamika bisnis dan menciptakan peluang usaha melalui berbagai cara dan platform digital.

5 Meningkatkan akses terhadap informasi dan peluang baru

yang dapat mendukung pertumbuhan UMKM dan bisnis secara umum.



Expected Keynote Speakers

4 Jan

Digital Marketing



Maman Abdurrahman, S.E.
Menteri UMKM



Dr. Teuku Riefky Harsya
Menteri Ekonomi Kreatif
Indonesia

5 Jan

Digitalisasi Keuangan



Erick Thohir, M.B.A.,
Menteri BUMN



Dr. Sri Mulyani Indrawati, M.A.,
Menteri Keuangan



Meutya Viada Hafid, S.H., M.H.,
Menteri Komunikasi dan Digital

Expected Presenter Speakers

4 Januari 2025

Digital Marketing



Dr. H. Sandiaga Salahuddin Uno
Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif
(2020–2024)



Denny Santoso, S.E., C.Ht.
Digital Marketer, Founder Tribello.

4 Januari 2025

Digitalisasi Keuangan



Dr. Mahendra Siregar, M.Ec.,
Ketua Dewan Komisioner
Otoritas Jasa Keuangan



Destya D. Pradityo
Kepala Strategi Digital Allo Bank

Berkolaborasi dengan:



KEMENTERIAN
BANDAR SAHA
MILITER NEGARA
REPUBLIK
INDONESIA



KEMENKOPUKM



INDONESIAN
YOUTH
ACTION



* Will be confirmed



Tema

Transformasi UMKM: Menjadi Lebih Kompetitif di Era Digital

Topik

1 Pengenalan Transformasi Digital untuk Bisnis: Peluang dan Tantangan

- Apa Itu Transformasi Digital
- Peluang Dan Tantangan Transformasi Digital
- Kenapa Perlu & Harus Transformasi Digital

2 Transformasi Digital & SDM UMKM

- Menyiapkan SDM Untuk Digitalisasi
- Pengembangan Kompetensi Dasar Terkait Untuk Mendukung Proses Digitalisasi
- Menumbuhkan Komitmen Untuk Perubahan Digital

3 Digitalisasi Dalam Operasional

- Digitalisasi Dalam Pencatatan & Pemantauan Persediaan
- Pengenalan Pentingnya Data Penjualan Untuk Operasional
- Inovasi Pengembangan Produk Sesuai Tren

4 Digitalisasi Dalam Marketing

- Mengenal Social Media Untuk Marketing & CRM
- Mengenal Ecommerce Di Indonesia
- Pengenalan Ngonten Untuk UMKM & Kenapa Harus Mulai Ngonten
- Memahami Tren Di Media Sosial

5 Digitalisasi Dalam Keuangan

- Mengenal QRIS Untuk Pembayaran
- Digitalisasi Laporan Keuangan
- Yang Perlu Diperhatikan Dalam Digitalisasi Pembayaran (Jelaskan Pencegahan Untuk Hindari Penipuan Payment Digital)

6 Analisis Data Untuk Pengembangan Usaha

- Analisis Data Sederhana Dalam & Untuk Pemasaran (Google Trend, Data Konten Media Sosial, Data Hasil Iklan Ecommerce)
- Analisis Data Sederhana Dalam & Untuk Operasional (Data Penjualan Untuk Forecasting Sederhana, Analisis Sales Per Produk)
- Analisis Data Sederhana Dalam & Untuk Keuangan (Analisis Arus Kas, Analisis Profitabilitas)

Bentuk Kegiatan



Webinar ini akan dilaksanakan secara daring melalui platform Zoom Meeting dengan durasi sekitar 2–3 jam. Kegiatan ini akan dilaksanakan dalam 2 sesi, dengan rincian sebagai berikut:

1 Kegiatan Pertama

- Tanggal: Sabtu, 4 Januari 2025

2 Kegiatan Kedua

- Tanggal: Sabtu, 5 Januari 2025

Webinar ini akan diisi oleh berbagai narasumber yang merupakan pakar di bidang:

- Digitalisasi
- Pemasaran
- Inovasi produk
- Pengelolaan keuangan

Selain itu, peserta juga dapat berinteraksi langsung dalam sesi tanya jawab yang diadakan untuk membahas berbagai tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha.

Rundown Acara

Kegiatan 4 Januari 2025

Pembukaan Direktur Utama RKN	09.00 - 09.05 WIB
Pembukaan Perwakilan Direktur Partner Webinar	09.05 - 09.10 WIB
Keynote Speech	09.10 - 09.20 WIB
Pemaparan Materi 1	09.20 - 10.00 WIB
Ice Breaking	10.00 - 10.10 WIB
Pemaparan Materi 2	10.10 - 10.50 WIB
Sesi Tanya Jawab	10.50 - 11.30 WIB
Kesimpulan	11.30 - 11.35 WIB
Penutup	11.35 - 11.40 WIB

Kegiatan 5 Januari 2025

Sambutan Direktur Utama RKN	09.00 - 09.05 WIB
Sambutan Perwakilan Direktur Partner Webinar	09.05 - 09.10 WIB
Pemaparan Materi 1	09.10 - 09.50 WIB
Ice Breaking	09.50 - 10.00 WIB
Pemaparan Materi 2	10.00 - 10.40 WIB
Sesi Tanya Jawab	10.40 - 11.20 WIB
Kesimpulan	11.20 - 11.25 WIB
Penutup	11.25 - 11.30 WIB

Kerja Sama yang di Harapkan



Kami mengajak berbagai komunitas, organisasi, lembaga pemerintah, dan pihak-pihak yang peduli terhadap perkembangan UMKM dan bisnis di Indonesia untuk berkolaborasi dalam webinar ini dengan bentuk kerja sama sebagai berikut:

1 Penyebarluasan Informasi, Promosi, dan Dukungan (Media Partner)

Jadilah bagian penting dalam mempromosikan acara ini ke khalayak yang lebih luas! Anda dapat membantu menyebarluaskan informasi kepada anggota komunitas dan masyarakat umum melalui berbagai saluran komunikasi seperti media sosial, email, atau situs web. Dengan keterlibatan Anda, acara ini dapat menjangkau lebih banyak peserta dan memberikan dampak yang lebih besar.

2 Partisipasi sebagai Narasumber atau Moderator

Apakah Anda seorang ahli atau praktisi di bidang bisnis, teknologi, atau UMKM? Kami mengundang Anda untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman melalui peran sebagai narasumber atau moderator. Kontribusi Anda akan memberikan wawasan berharga kepada peserta dan menciptakan diskusi yang inspiratif serta relevan.

3 Pengadaan Materi atau Sponsorship

Anda dapat berkontribusi melalui penyediaan materi pendukung, hadiah menarik untuk peserta, atau dukungan finansial sebagai sponsor acara. Selain membantu kelancaran acara, keterlibatan Anda juga membuka peluang untuk memperluas jaringan dan mempromosikan merek atau organisasi Anda kepada audiens yang beragam.

Kategori Sponsorship

- Kategori 1(Gold): Rp 4.500.000
- Kategori 2 (Silver): Rp 3.000.000

Rencana Anggaran Biaya Webinar

No	Uraian Kebutuhan	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Total
1	Honor Pemateri	4	(2 narasumber x 2 kegiatan)	Rp 750.000	Rp 1.500.000
2	Honor MC & Moderator	4	(1 MC & 1 Moderator x 2 Kegiatan)	Rp 200.000	Rp 800.000
3	Iklan/Promosi	10	(5 Instagram Ads & Facebook Ads)	Rp 100.000	Rp 1.000.000
4	Platform Zoom	6	(2 kegiatan x 3 jam)	Rp 50.000	Rp 300.000
5	Doorprize	6	(3 doorprize x 2 kegiatan)	Rp 100.000	Rp 600.000
6	Biaya Kuota Panitia	40	(20 Panitia x 2 kegiatan)	Rp 50.000	Rp 2.000.000
7	Biaya tak terduga	2	(biaya lainnya yang mungkin timbul x 2 kegiatan)	Rp 500.000	Rp 1.000.000
TOTAL KEBUTUHAN ANGGARAN KEGIATAN WEBINAR					Rp 7.200.000



Benefit Sponsorship

Benefit	Media Partner	Narasumber/ Moderator	Sponsor	
			Silver	Gold
Eksposur & Branding	V	V	V	V
Penguatan Jaring	V	V	V	V
Kesempatan Inovasi Kolaboratif	V	V	V	V
Feedback peserta webinar	V	V	V	V
Brand Exposure Premium	X	X	V	V
Hak Partisipasi	X	X	X	V

Target Peserta Webinar

- 4 Januari 2025 = 100 Orang Peserta
- 5 Januari 2025 = 100 Orang Peserta



Penutup



Kami percaya bahwa kolaborasi antara berbagai pihak, termasuk komunitas-komunitas, pelaku usaha, dan masyarakat, akan memberikan dampak positif dalam perkembangan UMKM dan bisnis di Indonesia. Melalui webinar ini, kita berharap dapat bersama-sama menemukan solusi, membangun kemitraan yang saling menguntungkan, dan menciptakan ekosistem bisnis yang lebih baik di era digital.

Kami mengundang komunitas Anda untuk bergabung dalam acara ini dan berkontribusi dalam upaya mendorong kemajuan bisnis dan UMKM Indonesia. Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya.

Contact Person

Email: ptrkn.ina@gmail.com

WhatsApp: +62 812 9334 1028 (Dimas)
+62 855 9135 7346 (Affan)

Direktur Utama RKN

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kevin Pratama'.

Kevin Pratama

Foto Kegiatan RKN



JENIS-JENIS DALAM PENCATATAN KEUANGAN

Pencatatan keuangan dalam suatu perusahaan melibatkan beberapa jenis laporan yang saling terkait dan berfungsi untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang kinerja dan kondisi keuangan perusahaan.

02 LAPORAN LABA RUGI

Laporan laba rugi adalah laporan keuangan menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode waktu tertentu berdasarkan konsep per (matching concept), yang disebut juga konsep pengelaman antara pendapatan dan beban yang terkait.

TOKO KEMERIAH ABRI LAPORAN LABA RUGI
Sampul 01

Perkiraan	Permasalahan
Saldo Kekurangan	20.000.000
Laba	4.500.000
ATK	600.000
Biaya Bahan Baku	200.000
Biaya Gaji	100.000
Bebang	5.000.000
Penitipan	2.000.000
PPH	400.000.000
Laba	1.000.000
Total laba	122.000.000
Laba neto (Beban berjatuhan)	141.800.000

