LAPORAN PELAKSANAAN PENGABDIAN

STRATEGI WIRAUSAHA DALAM MENGHADAPI PANDEMIC COVID-19

WIDYA KURNIATI MOHI, S.IP,M.SI (NIDN.0901018801)
RAMLAH ALKATIRI SE, M.SI (NIDN.0922026202)

LEMBAGA
PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GORONTALO
NOVEMBER, 2020

HALAMAN PENGESAHAN

1. Identitas Pengabdian

Judul	: Strategi Wirausaha dalam Menghadapi Pandemic Covid-19

Ketua Pelaksana

a. Nama	: Widya Kurniati Mohi, S.IP, M.Si
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Golongan Pangkat	: III/C
d. NIDN	: 0901018801
e. Jabatan Fungsional	: Lektor
f. Fakultas/Program Studi	: Administrasi Publik

2. Jumlah Anggota : 1 (Satu)

Nama Anggota	: Ramlah Alkatiri SE, M.Si
Lokasi Pengabdian	: Desa Botuboluo, Kecamatan Biluhu,Kabupaten Gorontalo
Lama Pengabdian	: 2 Hari
Biaya yang diperlukan	: Rp. 5.000.000

Gorontalo, November 2020

Mengetahui
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

Apris Ara Tilome, S.Ag, M.Si
NIDN : 0916017402

Pelaksana

Widya Kurniati Mohi, S.IP, M.Si
NIDN: 0910027201

Menyetujui,
Ketua LPPM

Dr. Yuszda K. Salimi, S.Si, M.Si
NIDN. 0023037106

Ketua LPPM

Dr. Hj. Yuszda K. Salimi. M.Si
NBM. 1150274

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PENGESAHAN 2
DAFTAR ISI 3
ABSTRAK .....**Error! Bookmark not defined.**
BAB IPENDAHULUAN
1.1. Analisis Situasi 4
1.2. Tujuan 6
1.3. Manfaat 6
BAB IIMETODE KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
2.1 Sasaran Kegiatan 7
2.2 Metode Kegiatan 7
2.3 Langkah-Langkah Kegiatan 7
BAB IIIPELAKSANAAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
3.1 Hasil Pelaksanaan Kegiatan 8
3.2 Pembahasan 8
3.2.1 Pengelolaan DesaWisata .....**Error! Bookmark not defined.**
3.2.2 Kelembagaan
BAB IVPENUTUP
4.1 Kesimpulan 13
4.2 Saran 13
DAFTAR PUSTAKA 14
LAMPIRAN 15

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Wabah corona (covid 19) menghantam berbagai sendi perekonomian. Penyebaran virus yang mengharuskan aktivitas manusia dilakukan secara social distancing (jaga jarak sosial) dan sampai melakukan langkah lockdown yang berdampak pada perlambatan aktivitas ekonomi (permintaan dan penawaran). Selain berdampak pada penurunan pendapatan, dampak lain yang dirasakan oleh pelaku usaha adalah persediaan yang menumpuk sehingga ada beberapa persediaan yang rusak, khusus untuk bahan makanan batas kadaluarsanya telah lewat. Dan pada akhirnya persediaan itu tidak bisa lagi dijual kepada konsumen.

Berdasarkan data dari World Economic Outlook April 2020, IMF memprediksikan perekonomian dunia akan merosot hinggs ke minus tiga persen sampai dengan tahun ini. Namun bila pandemi ini berakhir pada paruh kedua tahun 2020 dan aktivitas ekonomi kembali normal, maka ekonomi Indonesia diprediksi bisa tumbuh hingga 8,2%, sementara perekonomian dunia akan tumbuh hingga 5,8%.

Salah satu aspek yang terdampak ialah kegiatan perekonomian, Menteri Keuangan RI, Sri Mulyani Indrawati pun menyebutkan bahwa terdapat empat sektor yang paling tertekan akibat wabah virus corona atau Covid-19 yaitu rumah tangga, UMKM, korporasi, dan sektor keuangan. Pertumbuhan ekonomi pun diprediksi akan mengalami kontraksi (republika.co.id).

Karyawan perusahaan atau pabrik-pabrik mengalami PHK dan dirumahkan sampai dengan waktu yang belum pasti kapan berakhir. Tentunya banyak dari mereka yang masih menunggu kepastian, apakah tetap bisa bekerja seperti sedia kala atau pasrah dengan kondisi yang terjadi saat ini namun kebutuhan hidup keluarga tetap harus berjalan. Sektor usahapun seperti UMKM tidak luput dari dampak pandemi Covid-19, selain peraturan dari pemerintah pusat maupun daerah para pelaku usaha dengan berat hati mengurangi aktivitas bahkan menutup tempat usaha meraka mencari nafkah untuk keluarga. Tentunya bangsa ini tidak mungkin

lupa dengan peristiwa PHK berskala besar pada krisis ekonomi 98, bedanya pada saat itu pelaku UMKM bisa bertahan karena aktivitas mereka tetap berjalan normal. Kontribusi UMKM sangat besar dan krusial bagi perekonomian Indonesia.

Alangkah dewasanya apabila sebuah bangsa dan masyarakatnya mampu melihat masalah ini semua dengan bijak, bisa menjawab tantangan, serta tangguh menghadapi semua ancaman. Salah satu cara yang dirasa cukup ampuh adalah menumbuhkan dan menguatkan jiwa wirausaha (entrepreneurship) terutama dikalangan milineal. Diharapkan dengan menguatnya pemikiran serta tindakan kewirausahaan yang semakin masif, masyarakat dapat hidup mandiri dan bertahan sekalipun ditengah situasi sulit seperti saat ini. Entrepreneurship memiliki dampak positif bagi suatu perekonomian dan masyarakat, salah satu dampak terpenting dari entrepreneurship adalah penyediaan lapangan pekerjaan. Inovasi merupakan alasan kedua yang memberikan dampak positif bagi kekuatan ekonomi dan masyarakat di tengah wacana “era norma baru”. Inovasi berkaitan dengan proses menciptakan sesuatu yang baru dan membantu individu untuk bekerja secara lebih efektif dan efisien.

Masa krisis bukanlah sebuah alasan bagi anak muda untuk bersemangat membangun sebuah wirausaha. Melainkan masa krisis justru membuat kita ditantang untuk berinovasi serta berkreativitas sebaik mungkin, memanfaatkan teknologi digital dan tentunya memaksimalkan peluang yang ada di depan mata. Peluang yang dimaksud di sini ialah peluang yang muncul saat dan setelah krisis, hal ini dapat dimanfaatkan sebagai ide awal untuk membuka usaha yang orientasinya pada keuntungan dan dapat memberikan solusi alternatif kepada masyarakat setelah krisis. Sebagai contoh sejumlah bisnis atau kewirausahaan yang muncul pasca pandemi seperti bisnis digital, fintech, layanan dukungan, jasa ekspedisi, kesehatan, nutrisi dan lainnya. Bagi masyarakat khususnya anak muda, di era industri 4.0 ini merupakan saat yang tepat untuk berwirausaha dan memiliki UMKM, karena semua faktor penunjang sudah dimudahkan lewat teknologi yang berkembang saat ini.

Melihat dinamika global yang terjadi tentunya semangat dan mental kewirausahaan akan sangat berguna bagi bangsa Indonesia. Di depan tantangan akan jauh lebih besar, bukan hanya masalah kesehatan tapi juga persaingan global yang masuk ke semua lini kehidupan. Inilah momentum yang tepat untuk membangun mental masyarakat agar lebih kuat dan kompetitif.

Hal inilah yang mendorong untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat mengenai Sosialisasi Strategi Wirausaha Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19.

1.2. Tujuan

Kegiatan pengabdian ini bertujuan agar masyarakat mampu memahami dan mempraktekan bagaimana strategi berwirausaha di tengah pandemi covid19, selain itu masyarakat dilatih bagaimana menangani dan mempertahankan usaha ditengah pandemi covid19 tersebut.

1.3. Manfaat

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini diharapkan agar pengetahuan masyarakat tentang strategi wirausaha ditengah pandemi covid19 lebih bertambah dan masyarakat mampu mengelola usahanya dengan baik walaupun ditengah pandemi covid19 tersebut.

BAB II
METODE KEGIATAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

2.1 Sasaran Kegiatan

Adapun yang menjadi sasaran dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah seluruh kelompok wirausaha, masyarakat yang berada di Kelurahan Kayubulan Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo, selain itu pada kegiatan ini pula turut menghadirkan pemerintah kelurahan, serta organisasi-organisasi yang ada di desa seperti Dasa Wisma, Karang Taruna dan Pemuda Desa.

2.2 Metode Kegiatan

Dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat yang berfokus pada strategi wirausaha dalam mempertahankan usahanya di tengah pandemi covid19, pelaksana pengabdian menggunakan teknik presentasi materi, kemudian dilanjutkan dengan diskusi serta praktek.

2.3 Langkah-Langkah Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dikemas dengan menggunakan pendekatan workshop. Kegiatan dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi dan praktek. Adapun langkah-langkah dalm pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

Langkah 1 : Peserta pelatihan diberikan materi tentang strategi wirausaha dalam menghadapi pandemi covid-19

Langkah 2 : Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan

Langkah 3 : Peserta berlatih untuk berorganisasi, tata cara bermusyawarah serta bagaimana melihat peluang dalam mempertahankan usaha ditengah pandemi tersebut

Langkah 5 : Hasil Pelatihan dievaluasi secara bersama dan dianalisa mana yang masih kurang.

BAB III
PELAKSANAAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

3.1 Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian strategi wirausaha dalam mengahadapi pandemi covid-19 yang dilaksanakan di Kelurahan Kayubulan Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo telah berjalan dengan lancar dan dihadiri oleh pelaku usaha dan masyarakat. Pelatihan dilaksanakan pada hsri Jumat tanggal 20 November 2020. Peserta terlihat sangat antusias dengan materi yang diberikan, hal ini terlihat dari awal hingga akhir kegiatan semua peserta mengikuti dengan baik.

3.2 Pembahasan

Adanya wabah COVID-19 yang melanda dunia, mengakibatkan beberapa sektor industri termasuk mempengaruhi sector perekonomian di kabupaten Gorontalo terutama di Kelurahan Kayubulan Kecamatan Limboto juga mengalami dampak turunnya tingkat penjualan. Kondisi ini membutuhkan pemilihan strategi pemasaran melalui identifikasi faktor internal dan eksternal. Pemilihan strategi ini bertujuan meningkatkan keunggulan bersaing sehingga IKM dapat tetap bertahan dalam kondisi yang tidak menentu seperti saat ini.

Keunggulan bersaing diperoleh melalui pengembangan kondisi internal dan eksternal sehingga diperoleh strategi bersaing yang tepat (Hartanto & Kholil, 2018). Penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan pada perusahaan, serta analisa kesempatan atau peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dari lingkungannya (Abdika, 2014). Strategi Pemasaran mampu mengubah fokus pemasaran dari pelanggan atau produk ke pelanggan, faktor lingkungan eksternal yang lebih luas yang menyangkut persaingan, kebijakan dan peraturan pemerintah termasuk ekonomi makro dan mikro, sosial budaya, demografi, hukum, politik dan teknologi (Suyanto, 2007).

Evaluasi faktor internal dan eksternal dengan pendekatan analisis SWOT untuk menyusun strategi pemasaran melalui empat pilar utama yaitu kekuatan dan

kelemahan serta peluang dan ancaman. Keunggulan perusahaan dapat di identifikasi dengan kekuatan dan kelemahan (faktor internal) yang dapat mengukur kemampuan bersaing dan pengelolaan sumber daya dalam menjalankan usaha. Sedangkan faktor peluang dan ancaman (faktor eksternal) adalah perkembangan politik, ekonomi, sosial dan teknologi, kondisi sosial yang berubah-ubah (Andriani, et, al., 2017). Lima komponen keunggulan bersaing yaitu Cost (Biaya), Quality (Mutu), Flexibility (Fleksibilitas), Delivery (Pengiriman) dan Innovation (Inovasi) (Russell & Millar, 2014). Strategi manajemen pasca pandemi COVID-19 implementasi strategi pemasaran sebagai upaya untuk menciptakan eksistensi bisnis usaha yang lebih efisien dan efektif bagi pelaku usaha sehingga memiliki manajemen pengetahuan yang baik dan absorptive capacity untuk meningkat kinerja bisnisnya (Fitriyani, Sudiyarti, & Fietroh, 2020).

Pendekatan sistematis dalam mendukung pengambilan keputusan adalah dengan menganalisis lingkungan eksternal dan internal secara bersamaan dengan menggunakan analisis SWOT (Filbert, et, al., 2018). Analisis SWOT digunakan untuk analisis faktor internal dan eksternal dengan tujuan mengetahui posisi perusahaan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan (Winarni, Wisnubroto, & Suyatno, 2013). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor yang disusun secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada logika yang dapat menganalisis kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threat) (Kotler & Keller, 2006).

Analytical Hierarchy Process (AHP) digunakan para pengambil keputusan untuk menganalisis berbagai pilihan prioritas dengan multi kriteria (Rohmatulloh & Winarni, 2012). AHP merupakan alat pengambil keputusan yang menguraikan suatu permasalahan kompleks dalam struktur hirarki dengan banyak tingkatan yang terdiri dari tujuan, kriteria, dan alternatif (Hardiyansyah, Ikhwana, & Kurniawati, 2015). AHP melakukan perbandingan berpasangan untuk menilai

alternatif di tingkat hirarki terendah secara berurutan untuk membuat keputusan terbaik di antara alternatif (Görener, Toker, & Uluçay, 2012).

Metode kombinasi SWOT dan AHP digunakan untuk menganalisis dan mencari strategi pemasaran yang terbaik untuk meningkatkan produktivitas pemasaran pada perusahaan (Pradipta, Suaedi, & Dewa, 2019). Akhir dari proses AHP adalah prioritas-prioritas dari alternatif-alternatif prioritas tersebut dapat digunakan untuk menentukan alternatif terbaik (Istianingsih, Salim, & Defit, 2019). Tujuannya penggunaan AHP adalah untuk memperoleh prioritas strategi dari beberapa alternatif strategi yang dihasilkan dalam matriks SWOT untuk peningkatan daya saing UMKM (Mustaqim, Kusnandar, & Agustono, 2018).

Dalam suatu penelitian (Azwars, 2013) menyatakan bahwa faktor-faktor sikap (attitudes) meliputi economic opport and challenge, dan perceived confidence, serta faktor-faktor kontekstual seperti dukungan sosial (social support) terbukti berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat kewirausahaan. Adhimursandi (2016) menyimpulkan bahwa variabel enterpreneurial skill meliputi creativity dan market awareness berpengaruh signifikan terhadap niat kewirausahaan. Penelitian lain juga mengungkap bahwa terdapat lima faktor dominan dengan lima belas indikator (variabel) yaitu: faktor psikologis (dengan indikator pencapaian terbaik, berani mengambil risiko dan peluang dan motivasi yang kuat), faktor perilaku kerja (dengan indikator berorientasi strategis dan kemampuan memanfaatkan peluang pasar dan jaringan), faktor bentuk organisasi (dengan indikator memiliki keahlian pemasaran, lamanya usaha, pengalaman, lokasi dan skala usaha), dan faktor bantuan teknis (dengan indikator mendapat kesempatan magang, bantuan konsultasi dan kerja sama bisnis), dan faktor kompetensi inti (dengan indikator memiliki keahlian hubungan personal) (Vidyatmoko dan Rosadi; 2015).

Dari fenomena dan didukung berbagai penelitian yang ada, membuat perlunya diberikan motivasi ataupun dorongan lagi, agar para alumni mempunyai rasa percaya diri yang tinggi untuk memulai berwirausaha. Segala sesuatu memang biasanya terasa sulit dilakukan, apalagi untuk hal yang baru pertama kali dilakukan, demikian pula dengan mengawali langkah pertama berwirausaha.

Sebagian dari peserta sudah pernah ataupun sedang menjalani usahanya, dan sebagian lagi belum pernah sama sekali berwirausaha. Bagi yang sudah pernah ataupun sedang menjalani usaha, masih menjalankan usahanya secara konvensional, dan sedikit saja yang menggunakan media sosial (WA dan FB) dalam lingkup terbatas.

Situasi saat ini tentu saja harus mengedepankan pengelolaan yang lebih baik dengan lebih banyak memanfaatkan media tatap muka tidak langsung melalui internet. Promosi tentu saja sangat diperlukan dan penjualan pun bisa lebih ditingkatkan melalui e-marketing. Pemanfaatan e-marketing pun bukan tanpa kendala, ada hal-hal yang harus diketahui agar prosesnya berjalan lancar, dan konsumen merasa puas. Pengelolaan SDM pun dapat dioptimalkan lagi, terutama saat perekrutan maupun seleksi untuk mendapatkan karyawan yang potensial dan tidak terbatas pada orang-orang terdekat seperti yang biasa dilakukan oleh seorang wirausaha di awal usahanya. Hal ini bisa mengatasi kendala ketergantungan usaha pada satu atau beberapa karyawan utama, misal usaha warung atau rumah makan pada seorang koki atau juru masak, dan sebagainya. Pengelolaan keuangan yang ternyata juga bisa dilakukan dengan bantuan program komputer. Literasi perpajakan juga sebagai suplemen agar diperoleh pengetahuan dan wawasan tentang dasar pengenaan pajak sekaligus bila nanti usaha sudah bisa menjangkau fasilitas terutama permodalan dari bank.

Strategi marketing yang banyak digunakan dalam kondisi seperti pandemi saat ini adalah e-marketing. Ada banyak faktor yang perlu digali bilamana ingin menggunakan strategi ini, seperti persepsi masyarakat, tingkat kepercayaan masyarakat, keterjangkauan dari e-marketing akan mempengaruhi keberhasilannya. Literasi akan sisi positif sekaligus negatif dari e-marketing ini dapat membuka dan menambah wawasan bagi peserta agar lebih siap menggunakan strategi pemasaran ini.

Para pelaku usaha dan masyarakat yang menjadi peserta tentunya mereka tidak asing dengan penggunaan internet, media sosial, bahkan pemasaran online walaupun baru sebatas sebagai konsumen maupun juga melakukannya dalam lingkup yang terbatas. Adanya review materi e-marketing memuat mereka lebih

antusias akan dapat menggunakannya sebagai salah satu alternatif strategi pemasaran yang cocok di masa pandemi. Sebenarnya beberapa dari mereka sudah menggunakannya dalam lingkup terbatas, ke depannya diharapkan dengan jangkauan yang lebih luas.

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Meningkatkan pengetahuan pelaku usaha di Kelurahan Kayubulan tentang pentingnya mempunyai karakter berwirausaha, apalagi menghadapi pandemic covid-19 seperti sekarang.
2. Masyarakat yang mempunyai usaha lebih paham untuk membaca peluang dalam meningkatkan usaha ditengah pandemi melanda.
3. Meningkatkan strategi produk, harga dan model pemasaran selama masa pandemi. Usaha yang ditekuni sangat terkena dampak selama covid 19 merebak. Tentunya ini membutuhkan model strategi harga, tempat dan promosi.
4. Penyuluhan tentang strategi wirausaha tengah menghadapi pandemi covid-19 terutama dalam hal meningkatkan kemampuan pelaku usaha di Kelurahan Kayubulan Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo dalam mengelola usaha agar tetap bertahan.
5. Dengan adanya kegiatan penyampaian materi secara langsung mengenai strategi wirausaha dalam menghadapi pandemi covid-19 ini diharapkan nantinya akan lebih efektif dan efisien dalam melakukan usaha dan pengelolaannya. Dalam hal ini pelaku usaha dan masyarakat serta pemerintah kelurahan Kayubulan merasa sangat terbantu dengan adanya kegiatan semacam ini, dalam format pengabdian kepada masyarakat, dan berharap kegiatan-kegiatan serupa dapat diselenggarakan di tahun 2021.

BAB IV
PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Program kegiatan pengabdian sudah dilakukan dengan baik dengan pelatihan softskill dan hardskill yaitu pemberian motivasi berwirausaha serta materi penguatan bagi wirausaha, sebagai bukti bahwa mereka siap dan termotivasi memulai (maupun melanjutkan kembali) untuk berwirausaha. Kegiatan seperti ini semoga bisa dilaksanakan secara kontinu, melibatkan lebih banyak peserta, meliputi lebih banyak aktivitas dan tatap muka, termasuk pendampingan yang dalam program ini belum bisa dilaksanakan.

4.2 Saran

Saran yang dapat diberikan adalah hendaknya pihak pemerintah atau dinas terkait menindaklanjuti dari pada pelatihan ini dengan cara melakukan pembinaan dan pendampingan kepada wirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

Chaidir Iswanaji, Erni Puji Astutik, Endang Kartini Panggiarti. SOSIALISASI PENTINGNYA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO BAGI USAHA MENENGAH KECIL MIKRO DESA BALESARI, KEC. WINDUSARI, KAB. MAGELANGJurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia, November 2020, Vol. 6 No. 1.

Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Ida Ayu Kade Rachmawati Kusasih, Hestin Mutmainah, Nur Kholis. Motivasi Berwirausaha pada Masa Pandemi Covid-19. Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat, 1 (2), July 2020 – 48.

Narto, Gatot Basuki HM2. PENGUATAN STRATEGI PEMASARAN PUDAK DI TENGAH PANDEMI COVID-19 UNTUK MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING USAHA MIKRO KECIL MENENGAH KOTA GRESIK. Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya Vol 6 No 1 Juni 2020, 48-54 p-ISSN 2407-781X, e-ISSN 2655-2655.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Tugas

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GORONTALO
Alamat : Jl. Prof. Dr. Mansoer Pateda, Desa PentadioTimur , Kabupaten Gorontalo
Website : lppm.ac.id, Email : lppm@umgo.ac.id. Telp (0435) 881135. Fax (0435)881136

SURAT TUGAS
NOMOR : 367/LPPM.UMG/TGS/2020

Menindaklanjuti surat dari Kepala Lurah Kayubulan Kec. Limboto dengan Nomor: 001/Peserta-KKD-UMGo/XI/2020 Tanggal 11 November 2020 Perihal: Permohonan Menjadi pemateri dalam kegiatan Sosialisasi, maka dengan ini Ketua Penelitian dan Pengbadian pada Masyarakat memberikan tugas kepada:

1. Nama : Widya Kurniati Mohi, S. IP, M.Si
   NIDN : 0901018801
   Jabatan : Lektor
2. Nama : Ramlah Alkatiri, SE., M.Si
   NIDN : 0922026202
   Jabatan : Asisten Ahli

Untuk melaksanakan kegiatan Sosialisasi tentang ***"Strategi Wirausaha Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19"*** selama pada tanggal 20 November 2020 di kelurahan Kayubulan Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo. Setelah selesai tugas diharapkan memberikan laporan secara tertulis.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk digunakan seperlunya.

Gorontalo, 19 September 2020
Ketua LPPM

Dr. Hj. Yuszda K. Salimi, M.Si
NBM. 1150274

Lampiran 2. Absensi Kegiatan

KULIAH KERJA DAKWAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GORONTALO
KELURAHAN KAYUBULAN

Jln. Baso Bobihoe NO. 468 Kode Pos 96211

Pemateri :

- **Ramlah Alkatiri S,E M.SI**
- **Widya Kurniati Mohi S.IP M.Si**

Judul :

Strategi Wirausaha Dalam Menghadapi Pandemi Covid 19

No	Nama	Nim	prodi	paraf		Agenda kegiatan
				mulai	selesai	
1	MAHDAR MAKTIM		Ekonomi pembangunan	13.30	15.30	
2	SRI SUSANTI AMARA		keperawatan	13.30	15.30	
3	DEYS ANGGRIYANI DAMA		"	13.30	15.30	
4	RAHMAWATI IBRAHIM		"	13.30	15.30	
5	PUTRI MULTIKA YUSTITIA		"	13.30	15.30	
6	RIYANA ZULKR. ADAM		"	13.30	15.30	
7	NUR AIN A. LITTI		"	13.30	15.30	
8	NUR AIN ISMAIL		"	13.30	15.30	
9	DIAN K. DJAFAR		"	13.30	15.30	
10	ELSIAWATI YUNUS		"	13.30	15.30	
11	LISTIAWATI HARUN		"	13.30	15.30	
12	SINTIA FEBRIANTI AKUBA		kebidanan	13.30	15.30	
13	RESTIYANI NUR		"	13.30	15.30	
14	JULIANA HATI		"	13.30	15.30	
15	SARASWATI NTCYA		"	13.30	15.30	

16	SIHRIYA BILONDATU		kebidanan	13.30	1.10	
17	FITRIA PAKAYA		keperawatan	13.30	"	
18	Ek CICIN S. KODU.		"	13.30	"	
19	SILVONI RIUAI		ekonomi pembangunan	13.30	"	
20	MINGRA IBRAHIM		"	13.30	"	
21	SUMANRIN BAKARI		"	13.30	"	
22	RISKAWATI DOU		kebidanan	13.30	"	
23	STIN DJAINI		"	13.30	"	
24	YOWAN HASAN		Adm. Publik	13.30	"	
25	SELASRI INDRAWATI KADR		keperawatan	13.30	"	
26	Febrianti Cahya		kebidanan	13.30	"	
27	ANISA AKILA YUSUF		"	13.30	"	
28	YASER DJAINI		Adm. Publik	13.30	"	
29	Sinca mamo		Ekonomi. Pembangunan	13.30	"	
30	SRI WAHYUNI DANGELIA		Adm. Publik.	13.30	"	
31						
32						
33						
34						
35						
36						
37						
38						

Lampiran 3. Dokumentasi Kegiatan

Lampiran 4. Piagam Penghargaan

PIAGAM PENGHARGAAN

Diberikan kepada

Widya Kurniati Mohi S.IP M.Si

Atas partisipasinya sebagai :

Pemateri

Strategi Wirausaha Dalam Menghadapi Pandemi Covid 19

Koordinator Desa

Nandar Maktin
Nim : D01417009

Kepala Kelurahan kayubulan

Halid Kadir, S.IP
NIP: 19760903 200103 1 001

PIAGAM PENGHARGAAN

Diberikan kepada

Ramlah Alkatiri S,E M.SI

Atas partisipasinya sebagai :

Pemateri

Strategi Wirausaha Dalam Menghadapi Pandemi Covid 19

Koordinator Desa

Nandar Maktin
Nim : D01417009

Kepala Kelurahan kayubulan

Halid Kadir, S.IP
NIP: 19760903 200103 1