

## SILABUS PELATIHAN

### I. Judul Pelatihan : Meningkatkan Omzet UMKM Secara Kreatif

**Deskripsi Pelatihan :** Dalam pelatihan ini akan dibahas bagaimana kiat-kiat meningkatkan omzet UMKM yang anda rintis. Disampaikan dengan bahasa sederhana yang mudah dipahami dan langsung diterapkan oleh Anda penggiat UMKM.

### II. Tujuan Pelatihan

**Tujuan Umum :** Di akhir pelatihan para peserta memiliki kemampuan dalam meningkatkan omzet penjualan UMKM, melalui cara-cara yang kreatif dan sesuai kondisi saat ini

**Tujuan Khusus :**

- > Menguasai kemampuan dasar/kiat-kiat dalam meningkatkan omzet penjualan UMKM
- > Memiliki kemampuan strategi agar dicari konsumen
- > Mengetahui strategi promosi menarik saat ini
- > Memiliki kemampuan dasar dalam bernegosiasi penjualan

### III. Sasaran Kompetensi Kerja

Pelatihan ini ditujukan untuk para wirausaha/penggiat UMKM **baik** berskala rumahan, maupun yang telah berkembang dan memiliki karyawan

### IV. Sasaran Kelompok Peserta

- > Minimal setara SMP dapat mengikuti pelatihan ini
- > Mampu memahami bahasa Indonesia dengan baik
- > Mampu mengoperasikan laptop/komputer/handphone untuk mengikuti pelatihan
- > Tingkat kesulitan untuk pemula

### V. Metode Ajar :

Menggunakan metode Online - Self-paced Learning. Metode ajar yang digunakan adalah ceramah interaktif, kuis, dan penugasan.

### VI. Durasi Pelatihan :

Topik	Durasi
Pre Test	15 menit
Kiat Meningkatkan Omzet	120 menit
Cara Dicari Konsumen	90 menit
Strategi Cantik Promosi Menarik	90 menit
Memaksimalkan Penjualan	170 menit
Post Test	15 menit
<b>Total Durasi</b>	<b>480 menit / 8 jam</b>

### VII. Mekanisme Evaluasi Pembelajaran Peserta :

Evaluasi Level 1 : Reaksi	Pemberian Ulasan dan rating di Platform Digital
Evaluasi Level 2 : Belajar	Pre-test dan Post-test, Kuis
Evaluasi Level 3 : Tingkah Laku	Komunikasi via WhatsApp

## **VIII. Materi Pelatihan :**

### **1. Kiat Meningkatkan Omset**

Mulai merubah cara berjualan, salah satunya dengan cara online. Mengapa haru berubah dari cara tradisional ke pasar modern yaitu online. Beberapa keuntungan dengan membuka bisnis secara online yaitu modal tidak besar, pasar lebih luas, biaya operasional murah, mudah melakukan promosi, waktu kerja tidak terbatas.

Bagaimana mengetahui pelanggan anda. Salah satunya dengan buyer persona yaitu memetakan target customer anda. Apa saja yang harus disiapkan untuk menciptakan buyer persona. Panduan singkat untuk mempermudah anda menciptakan buyer persona.

Mengapa penting memiliki motivasi bisnis, dan bagaimana menciptakan motivasi bisnis bagi diri sendiri dan bisnis anda secara keseluruhan. Apa saja yang harus diperhatikan dalam menciptakan motivasi bisnis dimasa mendatang.

### **2. Cara Dicari Konsumen**

Sesi ini membahas bagaimana kita dapat memberikan kepuasan kepada para pelanggan. Melalui 5 cara mudah yang dapat diaplikasikan dalam bisnis UMKM saat ini. Dalam sesi ini juga akan dibahas bagaimana agar anda dapat menangkap omzet dari pelanggan anda.

### **3. Strategi Cantik Promosi Menarik**

Membahas tentang teknik copywriting yang dapat digunakan untuk membuat judul yang menarik dan kreatif, agar mudah diingat dan menarik perhatian konsumen pada akhirnya.

Menjual lewat tulisan juga dapat diterapkan untuk menjadi strategi promosi, dalam sesi ini akan dibahas apa saja yang harus diperhatikan dalam menyusun tulisan untuk promosi.

Hal – hal sebelum promosi yang harus diperhatikan agar promosi anda tidak gagal, apa saja yang harus diantisipasi.

### **4. Memaksimalkan Penjualan**

Saat berjualan anda juga harus memperhatikan waktu yang tepat, terutama saat anda berjualan melalui media sosial. Dilengkapi dengan tips dan trik menarik perhatian konsumen terhadap produk kita. Tidak hanya menawarkan kegunaan produk namun juga menawarkan keuntungan bila konsumen membeli produk anda. Dalam sesi ini akan dibahas juga bagaimana anda bisa memuaskan konsumen anda, dan hal apa saja yang harus diperhatikan agar konsumen tidak hanya puas dengan pelayanan anda, namun juga kembali lagi untuk membeli produk anda. Dilengkapi dengan metode ABC Selling yang sangat mudah dipraktikkan bagi siapapun.

## **IX. Tenaga Pelatih**

Lihat pada Lampiran B

## **X. Sertifikat Pelatihan**

Sertifikat Kelulusan

## Lampiran B

**Nama : Arif Hidayat, S.S**

### **Rangkuman Tenaga Pelatih :**

Berpengalaman lebih dari 5 tahun sebagai profesional trainer

Fokus : Leadership, Service Excellence, Communication, Interpersonal, Character Building, Personal Development, Team Building, Influencing, Selling, Complaint Handling, Collaboration, Sales Skills

### **Pendidikan :**

- Various TMI & TACK Trainer Certification
- Various sales, service and leadership master class & workshop from TACK & TMI International
- Bachelor of Arts UIN Syarif Hidayatullah



### **Pengalaman Kerja :**

- Facilitator of MDI Tack Training International
- **Develop and deliver learning programs** for various industries and various levels of participants. **Customized programs** to customers' specific needs and target participants' challenges.
- Conduct **in-class assessment & observation** for participants' **individual strengths and development areas** based on the **company's values** and/or **competencies**
- Conduct **experiential learning activities** and **give briefings based on company's values and/or competencies**
- **Develop contents & produce customized learning gamified learning activities/video clips/infographic tips** for **pre- & post-workshop activities**
- **Develop content & produce customized digital learning for customized company's Standard Operation Procedures (SOP)**
- Lecturer at Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Indonesia Maju
- Public Speaking Coach at St Ursula Junior High School
- Trainer at BP Academy
- Producer at PT. MRI Group
- Producer of "City Show" program
- Co Author "How to build a billionaire dollar Startup"
- Author of "How to open your eyes, heart and mind"