

# BRARY

**NEWSLETTER** 

Maret - April 2021



Michelle Letitia Valmai

IBM-RC 2019, Owner CV. SARI NABIRE SEJAHTERA



Nabilla Nadaa Masicha

IBM-RC 2019, Owner Rumah Makan Miyaz Seafood



Monica Vivian Hansen

IBM-RC 2019, Owner CV. GEMILANG

# GIRL POWER: **SURVIVE DURING** THE PANDEMIC









# **Forewords**



Tahukah kamu setiap tanggal 8 Maret diperingati sebagai Hari Perempuan Internasional? Penetapan tanggal perayaan tersebut bermula pada tahun 1908, ketika 15.000 perempuan melakukan aksi demo di New York, AS, untuk menyuarakan hak mereka tentang peningkatan standar upah dan pemangkasan jam kerja.

Dalam rangka memperingati 'International Women Day' yang jatuh pada tanggal 8 Maret tahun ini, UC Library mewawancarai para mahasiswi Universitas Ciputra yang membuktikan bahwa menjadi seorang entrepreneur sekaligus menjadi mahasiswa pada masa pandemi ini bukanlah hal yang tidak mungkin. Mereka membuktikan tetap bisa menjalankan tugas mereka sebagai seorang mahasiswa di masa pembelajaran online ini serta bisa tetap menjalankan bisnis mereka. Simak penuturan Michelle Letitia Valmai (IBM-RC 2019, Owner CV. SARI NABIRE SEJAHTERA), Nabilla Nadaa Masicha (IBM-RC 2019, Owner Rumah Makan Miyaz Seafood), dan Monica Vivian Hansen (IBM-RC 2019, Owner CV. GEMILANG) serta bagaimana koleksi buku UC Library juga memberikan insight dan pengetahuan mereka ketika berbisnis.

Happy Reading & Happy International Women's Day Everybody!



More about us:
library.uc.ac.id
IG: @uc\_library
FB: UC Library Lovers
Email:
library@ciputra.ac.iid



#### INTERVIEW WITH MICHELLE LETITIA VALMAI (IBM-RC 2019, OWNER CV. SARI NABIRE SEJAHTERA)



#### Ceritain dong soal bisnis kamu.

Saya memiliki family business yaitu toko sembako CV. SARI NABIRE SEJAHTERA yang terletak di Jl. Poros Wanggar, Nabire, Papua dan sudah berjalan selama 10 tahun.

#### Kenapa kok memilih sembako buat bisnis Kamu?

Kami memilih sembako karena dibutuhkan dalam kehidupan seharihari sehingga dapat dijual setiap saat. Selain itu, melihat peluang dan potensi yang besar berdasarkan lokasi toko yang kami miliki.

#### Bagaimana bisnisnya selama pandemi Covid-19?

Kelangsungan bisnis masih stabil dan memiliki kinerja yang cukup baik. Yang berubah jam buka toko yang hanya 3-4 jam per hari dan fokus ke pengantaran barang ke konsumen.

## Gimana cara membagi waktu antara kuliah, berbisnis, dan keseharian?

Menjalani kuliah sesuai dengan planning, toko sudah memiliki karyawan sehingga hanya perlu melakukan pengawasan jarak jauh.



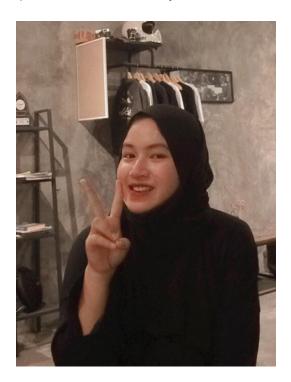
# Ada enggak koleksi buku dari UC Library yang kamu pakai buat insight kamu berbisnis?

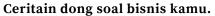
Ada, buku Principles of Accounting yang membantu meningkatkan pengetahuan untuk melakukan cross-check laporan keuangan toko (laba rugi, arus kas, dan lain-lain)

## Pesan-pesan untuk teman-teman yang akan mulai berbisnis.

Harus tetap giat belajar dan bekerja, disiplin waktu, tidak gampang putus asa untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

#### INTERVIEW WITH NABILLA NADAA MASICHA (IBM-RC 2019, OWNER RUMAH MAKAN MIYAZ SEAFOOD)





Saya memiliki family business bidang FnB yaitu rumah makan Miyaz Seafood di Denpasar, Bali yang menjual berbagai macan chinese food (fuyung hay, koloke, capcay, dll) dan berbagai olahan seafood. (Instagram: @miyazseafood). Bisnis ini sudah berjalan selama 5 tahun, berdiri sejak 2016.

#### Kenapa kok memilih seafood untuk bisnis Kamu?

Karena melihat peluang dan potensi bisnis yang besar daan memiliki tempat yang strategis, dekat dengan area kampus. Penyedia makanan seafood dan chinese food dengan harga yang relatif murah sehingga dapat dijangkau oleh kantong mahasiwa dan tidak mengurangi citarasa restoran besar. Hal tersebut dikarenakan koki yang dimiliki Miyaz Seafood merupakan mantan koki di salah satu restoran seafood besar di Kuta, Bali.





# Bagaimana bisnisnya selama pandemi?

Terjadi penurunan profit, pernah juga dalam satu hari hanya profit Rp 500.000, padahal satu hari biasanya mencapai Rp 1-2 juta.





Gimana cara membagi waktu antara kuliah dan berbisnis?

Membuat jadwal kegiatan sehari-hari. Untuk Miyaz Seafood sendiri sudah memiliki karyawan dan hanya perlu melakukan evaluasi mingguan.

## Ada enggak koleksi buku dari UC Library yang kamu pakai buat insight kamu berbisnis?

Buku Principles of Accounting dan Manajemen Pemasaran yang membantu meningkatkan pengetahuan yang berguna untuk melakukan cross-check laporan keuangan Miyaz Seafood dan tingkat marketing yang dilakukan agar dapat lebih baik lagi.

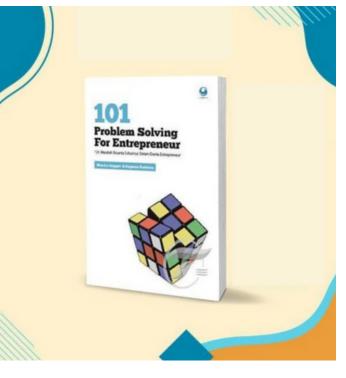
#### Pesan-pesan untuk yang akan mulai berbisnis.

Tips: Harus konsisten, karena dari semua aspek yang paling penting adalah konsisten. Harus memiliki plan harian, sudah mengetahui apa yang akan dilakukan hari ini, besok, dan kedepannya. Menaruh kegiatan yang memiliki potensi lebih krusial sebagai prioritas tanpa mengurangi atau melewatkan kegiatan lainnya.

Pesan: Berani mengambil risiko, tidak hanya planning semata. Harus berani bertindak dan bertanggung jawab, karena setiap Langkah yang kita tempuh pasti memiliki dampak atau akibat yang harus kita jalani dan tempuh saat itu juga. Kejadian tersebut dapat melatih kekuatan mental kita sebagai calon Entrepreneur sukses nantinya. Semangattt!







# INTERVIEW WITH MONICA VIVIAN HANSEN (IBM-RC 2019, OWNER CV. GEMILANG)

#### Ceritain dong soal bisnis kamu.

Saya memiliki family business CV. GEMILANG yang bergerak di bidang hasil bumi yaitu jambu mede yang diperoleh dari masyarakat lokal Sumba, NTT dan kemudian dikirimkan ke Makassar dalam jumlah besar sekaligus. Selain itu, CV. GEMILANG juga bekerjasama dengan salah satu PT yang terdapat di Makassar. Bisnis ini sudah berjalan selama 20 tahun.

#### Kenapa kok memilih jambu mede untuk bisnis?

Kami memilih jambu mede karena mayoritas masyarakat lokal yang ada di Sumba, NTT memiliki hasil panen berupa jambu mede. Selain itu, memiliki lokasi yang stretegis untuk menghasilkan jambu mede, sehingga peluang bisnis dari jambu mede juga sangat besar.

#### Bagaimana bisnisnya selama pandemi?

Masih stabil, seperti sebelum pandemi. Setelah beberapa hari melalui tahap penjemuran, dilakukan proses pengemasan dengan karung, dan dikirimkan menuju Makassar menggunakan kapal. Selain itu, terjadi peningkatan dalam segi kuantitas jambu mede. Selaam pandemi juga tidak memiliki perubahan karena pengusaha jambu mede memiliki waktu kerja khusus yang menyesuaikan dengan musim jambu mede tersebut, sekitar Bulan Agustus sampai Bulan Januari

## Gimana cara membagi waktu antara kuliah dan berbisnis?

Membuat prioritas, seperti waktu untuk mengerjakan tugas dan mengikuti kuliah. Selain itu, CV. GEMIIANG sudah memiliki karyawan dan hanya perlu melakukan pengawasan jarak jauh

# Ada enggak koleksi buku dari UC Library yang kamu pakai buat insight kamu berbisnis?

Buku 101 Problem Solving For Entrepreneur, menambah pengetahuan seputar entrepreneurship.

#### Pesan-pesan untuk yang akan mulai berbisnis.

Selalu mencoba hal baru dan jangan mudah menyerah sampai kesuksesan datang ke diri kita.

# TIPS BISNIS ONLINE SAAT PANDEMI

Bosan pada saat masa pandemi begini? Mungkin kegabutanmu bisa jadi start awal untuk memulai bisnismu loh!

Buat kalian yang baru mau menjalani bisnis online atau sudah lama menggeluti bisnis online, coba simak beberapa tips yang bisa membuat bisnismu lebih maju lagi!

Menentukan apa yang akan dijual nanti merupakan langkah awal yang perlu dilakukan saat kamu mau membuka perusahaan online. Jika berupa produk atau jasa. Coba pikirkan tentang apa yang kamu sukai dan selalu dicari. Kamu harus menguasai terlebih dahulu ide bisnis kamu agar mencapai target pasar yang sesuai dengan keinginanmu.

Perlu diingat bahwa salah satu kunci utama agar bisnis kamu bisa berjalan lancar yaitu kamu harus bisa menghasilkan barang atau jasa yang dapat menyelesaikan suatu masalah disekeliling kamu. Contohnya seperti inovasi dari croissant dan waffle (CROFFLE) yang sedang marak diperjualkan di media social. Croffle ini sendiri adalah perpaduan dari 2 kue dan tentunya menarik banyak masyarakat untuk membelinya.



Kedua, setelah kamu sudah tahu bisnis seperti apa yang ingin kamu jalankan, sangat penting untuk memiliki mentalitas bisnis yang tepat dan sikap mental yang baik. Kamu harus bisa berkonsentrasi pada satu bentuk perusahaan sampai kamu dapat mencapai pasar yang luas dan mendapatkan klien atau customer tetap.

Selain itu, saat perjalanan bisnis kamu mengalami pasang surut, kamu tetap harus fokus pada usahamu, jangan mudah menyerah dan goyah hanya karena satu-dua masalah yang mungkin menimpa atau menghambat perjalanan bisnismu.

Ide bisnis? Sudah, mentalitas? Sudah oke, selanjutnya? Ya eksekusi! Pada tahap awal jangan lupa untuk melakukan pemasaran, selain berkonsentrasi membangun perusahaan. Rencanakan proses pemasaran yang efektif. Kamu dapat menjual barang kamu secara online atau bisa juga secara langsung. Keduanya sangat bagus untuk dilakukan, apalagi jika dilakukan secara bersamaan loh! Pemasaran melalui media social pasti akan membantu karena pasar yang sangat luas dan mudahnya penyebaran informasi.



#BookRecommendation

# CIPUTRA, THE ENTREPRENEUR: THE PASSION OF MY LIFE

Call No. 338.04092 END c

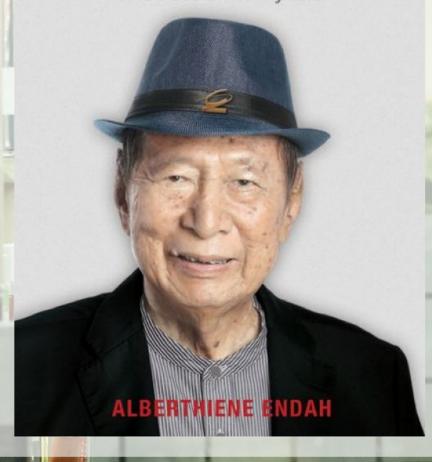
Publish year: 2018

Author(s): Alberthiene Endah

Publisher: PT. Gramedia Pustaka Utama



The Passion of My Life



Kisah hidup Ciputra disertai <mark>dengan kisah</mark> suksesnya membangun beberapa perusahan developer terkemuka di Indonesia. "HIDUP AKAN TERASA BERAT **BAGIMU BILA** KAU BIARKAN **DIRIMU LEMAH** DAN TAK MEMILIKI VISI."