

WEBINAR NASIONAL
ETIKA KECERDASAN ARTIFISIAL YANG TERPERCAYA DI INDONESIA



Disusun Oleh :

NAMA DOSEN : Ipin Sugiyarto

NIDN : 0301128801

FAKULTAS TEKNOLOGI DAN INFORMASI

PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI

UNIVERSITAS NUSA MANDIRI

TAHUN 2022

LAPORAN HASIL KEGIATAN
WEBINAR NASIONAL
ETIKA KECERDASAN ARTIFISIAL YANG TERPERCAYA DI INDONESIA

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kegiatan

Ditengah perubahan yang serba digital, kita diharapkan mampu untuk beradaptasi akan semua perubahan tersebut. Salah satunya adalah menciptakan inovasi dan ide-ide bisnis yang baru dan mampu menjawab tantangan masa kini dan berkolaborasi agar manfaatnya bisa dirasakan oleh orang banyak. Perjalanan usaha tidak selalu berjalan mulus, maka mahasiswa/wirausahawan muda dituntut harus bisa melakukan penyesuaian diri untuk merubah hambatan menjadi peluang dengan mental yang tangguh serta mampu mengoptimalkan teknologi untuk menjalankan kegiatan usaha secara efektif dan efisien.

1.2. Maksud dan Tujuan Kegiatan

Webinar Nasional Etika Kecerdasan Artifisial Yang Terpercaya Di Indonesia diharapkan para peserta dapat memahami mengenai strategi-strategi untuk Entrepreneur baik untuk pemula maupun yang memang sudah menjadi seorang entrepreneur sejati.

BAB II

LAPORAN KEGIATAN

2.1. Bentuk Kegiatan

Webinar Nasional Young Entrepreneur Strategy For Digital Future: Creative Industry Perspective. Webinar dilaksanakan melalui zoom meeting dengan Meeting ID: 899 3430 8013 dan Passcode: 162544.

2.2. Pelaksanaan Kegiatan

Webinar Nasional Young Entrepreneur Strategy For Digital Future: Creative Industry Perspective dilaksanakan pada :

Tanggal : Jumat 25 November 2022

Waktu : 08.30-Selesai WIB

Tempat : KORIKA BRIN

2.3. Hasil Kegiatan

Acara dibuka oleh moderator Risan Arini, setelah acara seminar dibuka, dilanjutkan pemaparan materi diberikan oleh pembicara pertama yaitu Bapak Andrie Andropia.

Pembicara ke-1 Bapak Andrie Andropia

Digital marketing termasuk creative aktif dari 2014, mantan PNS resign 2020, belajar ilmu iklan di sosmed karena fengan ilmu iklan kita bisa masuk kemanapun

Jika tidak punya produk bisa memulai jualan dengan menjadi rekanan

Bagaimana membangun bisnis?

Kita harus membuat konten yang dimulai dari problem:

Problem pada manusia yang di cari adalah

1. Kesenangan
2. Ingin menghindari kesakitan

Dalam membuat buyer pesona

Semakin spesifik customer semakin bagus

Bagaimana customer kita,
Kita harus tau bagaimana mereka membeli, Bukan bagaimana cara kita menjual

Manusia itu benci sales, anda fokus ke customer anda, anda sebagai problem solving atau kita memberi solusi

Value proportion canvas
Product kita apa? benefit apa?

Contoh:

Apapun makanannya, minumannya

Gantinya ngopi....

Cintai ususmu....

Bisa membuatnya pakai aplikasi xmind

Tentukan:

Siapa pembelinya (market)

Apa yang di cari-> kesenangan atau menghindari kesakitan

Bisnis dimulai dari produk adalah kebutuhan customer,

Kalau barang tidak spesifik dengan customer anda akan perang harga

Kenali market anda

Kalau dalam berjualan tidak mau perang harga, kita harus menemukan filosofinya atau tag line
maka penjualan kita akan jadi raja

Pastikan produk anda 2x lebih enak daripada kompetitor jika makanan

Untuk komunikasinya belajar digital marketing

Orang yang ga tau sama kita, ga tau produk kita adalah target marketing

Marketing

Tujuan marketing adalah menciptakan permintaan

1. Social Buzz
2. Social proof

Dan tercapailah Trust

Selling

Jualan/konversi

Scarcity (keterbatasan jumlah)

Urgency (keterbatasan waktu)

Greedy (serakah)

Tidak boleh berbohong tapi ciptakan persepsi customer (Wahhh penjualannya laris ya...)

BRANDING

Loyalis

Repeat Order

kejutan dalam pembelian, seperti di kasih diskon

Kuncinya dalam branding adalah **CINTA**.

Pembicara ke-2 Bapak Kamrussamad

Anggota DPR RI Komisi XI: Keuangan & Perbankan Bapak Edi Kamrussamad, dalam pemaparannya, materi yang disampaikan sebagai berikut:

1. Tantangan Indonesia Masa Depan



2. Perkembangan Ekonomi Nasional

Ekonomi Indonesia Mulai Tumbuh Positif Sejak 2021

1. Ekonomi Indonesia terus mengalami pertumbuhan positif sejak 2021 yang dipengaruhi oleh kebijakan-kebijakan pemerintah dalam menghadapi dampak pandemic Covid-19.
2. Kini Indonesia dihadapi dengan ancaman inflasi tinggi dampak dari perang Rusia-Ukraina dan kebijakan The Fed.

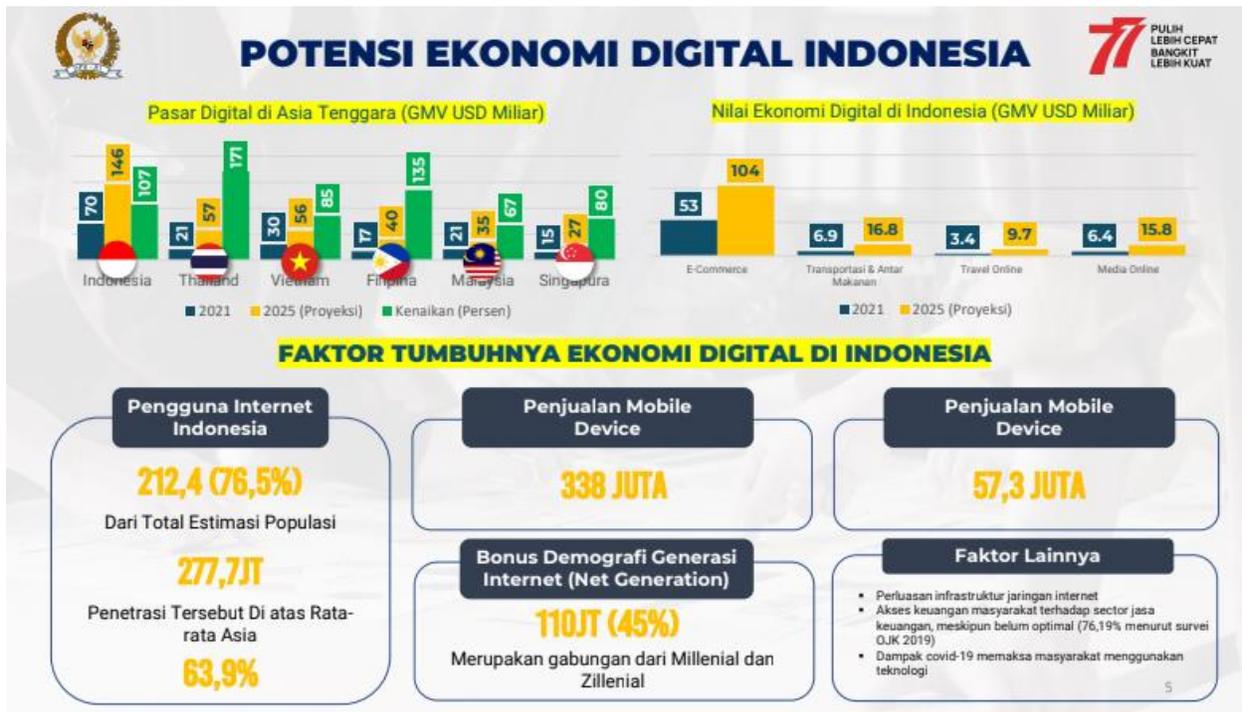
Kontribusi UMKM Terhadap PDB Indonesia Tahun 2010-2021

Perekonomian bergerak dari bawah (sector riil), UMKM terus tumbuh selama masa pandemi, didukung dengan kebijakan-kebijakan pemerintah untuk memberikan daya tahan terhadap pelaku usaha, dan daya beli terhadap masyarakat menengah kebawah.

Kontribusi Ekraf Terhadap PDB Indonesia Tahun 2010 – 2021 (Triliun & Persen)

Sektor ekonomi kreatif tetap tumbuh meskipun Pariwisata masih mengalami kontraksi. Pandemi telah memaksa masyarakat dan pengusaha menengah ke bawah untuk mengembangkan produk produk dan konten-konten kreatif.

3. Potensi Ekonomi Digital Indonesia



4. Kenapa Harus Menjadi Entrepreneur?

Memacu Pertumbuhan Ekonomi

Berkontribusi Meningkatkan Penghasilan Nasional

Menciptakan Peluang Kerja
Menciptakan Market Baru
Menciptakan Perubahan Sosial
Meningkatkan Standar Hidup
Meningkatkan PDB dan Pendapatan per Kapita
Pengembangan Regional yang Seimbang
Menghadirkan Inovasi.

5. Peran Pemerintah dalam mendukung Ekraf

Memberi Insentif Usaha

- Perlindungan produk
- Dana Pengembangan
- Fasilitas Pemasaran
- Pertumbuhan Pasar Domestik dan Internasional
- Mendapatkan Informasi Tren Dalam dan Luar Negeri
- Penyediaan Sarana dan Prasarana

Mengadakan Pelatihan Ekraf

- Mengadakan Pekan Produk Kreatif Indonesia
- Peningkatan SDM melalui pelatihan Pra-Kerja
- Peningkatan penggunaan teknologi melalui program kemitraan
- Mengadakan festival EKRAF.

Memberikan Perlindungan Hukum

Memberikan bentuk perlindungan hukum melalui Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI).

Mempersiapkan Investor

Untuk menarik investor, pemerintah gencar melakukan promosi usaha di bidang EKRAF melalui KEMENPAREKRAF.

6. Membangun masa depan Ekonomi digital



7. Peran penting Mahasiswa

Mahasiswa, The Agent Of Change!

Sejarah kemerdekaan sampai reformasi telah mencatat berkali-kali bahwa Mahasiswa adalah kekuatan yang luar biasa. Mahasiswa sebagai agen perubahan harus bisa merubah mindsetnya dari “**job seeker**” menjadi “**THE JOB CREATOR**”.

Mahasiswa, The Creative Thinkers & Creative Leaders!

Mampu beradaptasi ditengah segala perubahan yang ada, menciptakan inovasi dan ide-ide bisnis baru yang mampu menjawab tantangan masa kini, kemudian berkolaborasi agar manfaatnya bisa dirasakan oleh orang banyak.

Mahasiswa, The Resilient Entrepreneur!

Perjalanan usaha tidak selalu berjalan mulus, maka mahasiswa/wirausahawan muda dituntut harus bisa melakukan penyesuaian diri untuk merubah hambatan menjadi peluang dengan mental

yang tangguh serta mampu mengoptimalkan teknologi untuk menjalankan kegiatan usaha secara efektif dan efisien.

8. Tantangan & pembangunan ekonomi digital



9. Pentingnya Konsep ABC dalam bisnis berbasis teknologi.



Pembicara ke-3 Bapak Muh Abdil Aziz

Bapak Muh Abdil Aziz adalah Founder ruang seminar.

Digital future

Apakah sudah terjadi, sedang terjadi atau akan terjadi?

Challenger Start-up Bubble di Indonesia

Marketplace: Tokopedia, Bukalapak

Ride Sharing: Gojek

Fintech: Linkaja, Dana, Flp, Ovo, Gopay

EduTech: Ruang Guru, Ruang Seminar, Zenius, Kunci

Ambil peluang legacy ketika orang mencari di google maka hasil pencarian produk kita yang paling atas.

Pembicara ke-4 Bapak Sandiaga Salahuddin Uno

Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, dalam pemaparan materinya, beliau menyampaikan materi seminar sebagai berikut:

- a) Potensi Ekonomi Digital Indonesia.
- b) 210 Juta Pengguna Aktif Internet.
- c) 191 Juta Pengguna aktif media sosial
- d) 77% angka penetrasi Internet.

Kita harus bangga akan produk Indonesia, 2,346 Startup di Indonesia Proyeksi potensi ekonomi USD 124 miliar pada 2025.

Saat ini Indonesia memiliki 13 Unicorn dan 2 Decadorn. Kita harus memperhatikan 3 hal penting, yaitu: Inovasi, Kolaborasi dan adaptasi dengan metode GERCEP (Gerak Cepat), GEBER (Gerak Bersama), dan GASPOL (Garap Semua Potensi Lapangan Kerja).

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Dengan mengikuti Webinar Nasional Young Entrepreneur Strategy For Digital Future: Creative Industry Perspective, para peserta dapat memahami mengenai strategi-strategi untuk Entrepreneur baik untuk pemula maupun yang memang sudah menjadi seorang entrepreneur sejati.

3.2 Saran

Seminar yang sangat luar biasa dan interaktif dengan Narasumber yang handal pada masing-masing bidangnya membuat seminar ini sangat spektakuler. Semoga Webinar Nasional Young Entrepreneur Strategy For Digital Future: Creative Industry Perspective dapat menambah keilmuan para peserta.