

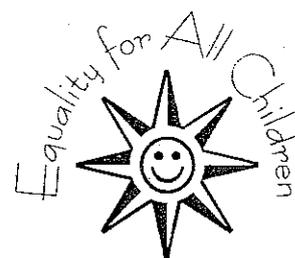
Youth Entrepreneurship Toolkits

Manual Pelatihan Kewirausahaan untuk Pemuda



Tim Penyusun

Yuliati Umrah
Wuri Nur Hidayat
Arif Gunawan
Buchori Muslim



ALIT

Kata Pengantar

Manual ini digunakan sebagai buku pegangan bagi para fasilitator yang mendampingi remaja terutama bagi remaja marginal untuk membantu mereka dalam mengidentifikasi jenis pekerjaan yang akan ditekuni terutama dalam bidang kewirausahaan.

Dengan menggunakan manual ini fasilitator akan dibantu bagaimana menyelenggarakan sebuah pelatihan kewirausahaan bagi remaja yang didampingi secara berkelompok. Idealnya seorang fasilitator dapat melatih paling tidak 5-10 remaja dan dapat memberikan perubahan yang relevan dengan tujuan manual ini.

Manual pelatihan kewirausahaan ini berisi 4 bagian utama dalam pengembangan wirausaha yakni:

1. Berfikir tentang konsep sukses dan bagaimana meraih sukses lewat sebuah usaha mandiri
2. Cara memulai berwirausaha
3. Keterampilan menjalankan usaha
4. Cara menghadapi masalah dalam usaha

Selanjutnya setelah fasilitator memberikan pelatihan dengan menggunakan manual ini adalah tindak lanjut berupa monitoring perkembangan pilihan usaha dan bila memungkinkan adalah memberikan dukungan lanjutan yakni pelatihan teknis atas pilihan usaha yang telah ditentukan peserta sendiri berikut dukungan lain bila masih dibutuhkan seperti motivasi bisnis selama pengembangan usaha sedang berlangsung.

Secara khusus manual ini disusun untuk merespon kebutuhan remaja marginal seperti remaja putus sekolah, remaja pasca anak jalanan, remaja eks pelaku tindak pidana, remaja korban konflik bersenjata ataupun semua remaja antara rentang usia 18 tahun sampai belum 24 tahun yang tidak memiliki kecukupan pendidikan dan kecakapan khusus yang selama ini menjadi prasyarat memasuki lapangan pekerjaan formal.

Beberapa tahap uji coba telah dilakukan kepada kelompok tersebut di atas yang selama ini menjadi dampingan yayasan Arek Lintang (ALIT) dalam program pengembangan remaja marginal (marginalized youth development program) atas dukungan dana dari sebuah lembaga donor yakni Schmitz Hille Foundation (SHF) Germany. Pengembangan program telah dilakukan sejak tahun 2004 untuk sekitar 100 remaja jalanan yang diantaranya adalah eks pelaku tindak pidana, korban eksploitasi seksual komersial, korban kekerasan domestic dan remaja putus sekolah tingkat SMP/SMU. Dan kini 60 remaja diantaranya telah berhasil memasuki dunia kerja dan secara kompetitif bersaing dengan kelompok usaha dewasa secara meluas di kota Surabaya.

Manual ini adalah cetakan pertama dalam susunan yang telah disempurnakan dari tiga tahun uji coba tiap unitnya. Cetakan pertama ini diperuntukkan untuk remaja marginal yang menjadi sasaran program pemberdayaan pemuda di beberapa tempat yakni kabupaten Mojokerto, Jombang dan kecamatan Lakarsantri Surabaya yang menjadi dampingan proyek Youth employment and Entrepreneurship Initiative (YEEL) yang didukung oleh Indonesia Business Link (IBL) dan pengembangan remaja pemelihara perdamaian di

Maluku oleh Young Ambassador for Peace (YAP) kota Ambon atas dukungan dana dari Schmitz Hille Foundation (SHF) Germany.

Tidak menutup kemungkinan bagi semua pihak untuk mempergunakan manual ini untuk pengembangan remaja yang mengalami situasi-situasi sulit dan sebagai upaya mengurangi angka pengangguran di negeri tercinta ini.

Salam takzim

Tim Penyusun



Terima kasih.....

Kami haturkan terimakasih untuk pihak-pihak yang telah membantu mensukseskan tersusunnya manual ini, kepada.....

- Anak-anak dampingan ALIT yang telah banyak memberikan kesempatan untuk tim membuktikan bahwa strategi yang kini dikembangkan dapat membantu mereka keluar dari masa sulit. Juga atas ijin mereka tim diperbolehkan menggunakan foto-foto mereka selama menjalani kegiatan wirausaha bersama ALIT (Yeni, Abdi, Indra, Ismail, Yuni, Baiah, Kompreg, Hadi, Fandi, Taufik, Samui, Aples, Rudi, kawan-kawan YAP Ambon, Geng Tunjungan Plasa, Geng Demak cs).
- Seluruh staf ALIT yang dengan setia memberikan dukungan moril dan material yang dibutuhkan (terutama persediaan kopi, teh, rokok dan makan siangnya yang tidak pernah terputus).
- Keluarga di rumah yang dengan suka rela merelakan waktu berkumpul menjadi sangat berkurang dengan tim menjadi berkurang selama proses penyusunan ini.
- Lembaga donor (Schmitz Hille Foundation) yang memberikan kepercayaan dan dukungan sepenuhnya kepada ALIT sehingga memungkinkan bagi ALIT melakukan uji strategi dan melahirkan manual ini.
- Kawan-kawan seperjuangan di sekretariat bersama persiapan demokrasi (SEKBER) Jatim atas share ide dan dukungan morilnya (Fitrah, Machson, Fatkhur, Gundul pak lurah Pugeran).
- IBL yang mempercayai ALIT mempraktekkan manual ini

Yang pasti kepada Allah SWT yang memberikan kekuatan dan kesehatan untuk tetap focus pada perjuangan.

Surabaya, 17 Januari 2008

Tim Penyusun



Daftar isi

Hal

Kata Pengantar	i
Terima Kasih	ii
Petunjuk Penggunaan	v
Pengantar Pelatihan	1
Bagian I : Berpikir	
1.1. Ayo Bermimpi	4
1.2. Memilih Unit Pekerjaan	9
1.3. Membangun Kerjasama	11
Lampiran Bagian I	12
Bagian II : Memulai untuk Menjadi Wirausaha	
2.1. Sadar Potensi Diri	21
2.2. Menangkap Peluang Bisnis	23
2.3. Belajar dari Kegagalan	25
2.4. Memunculkan Ide Bisnis	27
Lampiran Bagian II	29
Bagian III : Keterampilan Bisnis	
3.1. Eksperimen Produk	35
3.2. Analisa usaha (AnUs)	37
3.3. Penjualan dan Pemasaran	41
3.4. Kebutuhan dan Keinginan	46
3.5. Memahami Kebutuhan Biaya Hidup	47
Lampiran Bagian III	48
Bagian IV : Hadapi Masalah	
4.1. Kebutuhan Hidup atau Kebutuhan Bisnis	50
4.2. Kendalikan Emosimu	52
Lampiran Bagian IV	54

Bibliografi

Petunjuk Penggunaan

Penggunaan manual akan merujuk pada beberapa point di bawah ini :

- **Pengantar Pelatihan**

Pengantar ini bukan bagian dari materi pelatihan namun lebih pada membangun suasana sebuah forum pelatihan agar suasana pelatihan yang akan dilaksanakan berlangsung kondusif dan partisipatif. Sehingga penyampaian materi yang lebih banyak pada partisipasi aktif peserta akan lebih banyak tereksplorasi dengan baik.

Penjelasan pengantar pelatihan diberikan bersamaan dengan pembukaan acara dan penjelasan tujuan kegiatan pelatihan (induksi).

- **Penjelasan Bab**

Manual terdiri dari 4 bagian utama atau bab, masing-masing memiliki target hasil sendiri-sendiri (goals). Setiap bab saling terkait antara bab terdahulu dengan bab selanjutnya dan tidak memungkinkan bab-bab tersebut dijalankan secara melompat. Untuk itu fasilitator harus menjelaskan tentang target setiap bab dan bila memasuki bab baru maka harus didahului dengan penjelasan hasil dari bab terdahulu (review).

- **Penjelasan Unit**

Masing-masing bab terdiri dari beberapa unit, sedangkan tiap unit akan muncul beberapa tahap kegiatan. Target pencapaian hasil atau output tiap unit akan dicapai melalui beberapa kegiatan seperti dalam petunjuk unit. Dalam penjelasan unit akan tertuang tujuan unit, keluaran/output yang diharapkan, alat dan bahan yang dibutuhkan, waktu yang dibutuhkan dan metode pelaksanaan kegiatan. Seluruh petunjuk unit harap menjadi perhatian sebelum pelaksanaan training agar persiapan pelaksanaan kegiatan lebih matang.

- **Catatan Fasilitator**

Catatan fasilitator berada dalam box di tiap unit, dapat digunakan sebagai acuan untuk memulai atau mengisi paparan singkat tentang penjelasan tertentu yang dibutuhkan dalam unit. Catatan ini berguna untuk membantu fasilitator untuk memberikan penjelasan teoritis ataupun analisis. Penyampaian catatan ini dapat diberikan pada saat memberikan simpulan akhir kegiatan dalam unit.

- **Penggunaan Lampiran**

Lampiran disediakan di setiap akhir bab yang akan digunakan dalam menjalankan kegiatan di masing-masing unit. Lampiran ini harus diperbanyak oleh fasilitator menurut kebutuhan pelatihan dan menyesuaikan dengan jumlah peserta atau kelompok diskusi.

- **Bibliografi**

Lembar bibliografi adalah halaman yang menjelaskan kata-kata khusus yang muncul dalam manual. Halaman bibliografi akan membantu fasilitator untuk memahami perintah yang diminta termasuk menjelaskan kepada peserta terutama soal penjelasan yang sifatnya definitif.

Pengantar Pelatihan

Sebelum memulai sebuah acara maka langkah awal yang harus dibangun lagi pemahaman tentang gambaran acara ini.

Tujuan kegiatan :

- Acara yang berlangsung bisa berjalan sesuai dengan hasil yang diharapkan.
- Acara yang akan dilaksanakan bisa dimengerti dan diikuti oleh semua peserta

Output :

- Peserta mengerti dan paham acara yang akan berlangsung

Alat dan bahan :

- Kertas plano
- Selotip kertas
- Kerangka acuan
- Spidol besar

Durasi: 10 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan Induksi/Pengantar

- Fasilitator membuka acara dengan mengucapkan salam ke semua peserta.
- Fasilitator menanyakan ke peserta apa tujuan dari acara ini (sebelumnya harus ada kerangka acuan yang telah dibagi sebelum hari pelaksanaan)
- Fasilitator akan mempertegas lagi gambaran acara yang akan diadakan.
- Setelah fasilitator memberikan gambaran dan peserta paham, maka fasilitator akan mengajak peserta memperkenalkan dirinya sendiri agar semua peserta bisa saling kenal dan akrab

Catatan fasilitator

Dalam sesi ini fasilitator harus memastikan bahwa semua peserta mengerti dan paham tentang tujuan acara yang akan diselenggarakan. Dan ciptakan suasana yang menyenangkan dalam acara agar tidak kaku.

Unit Sesi Perkenalan

Tujuan kegiatan :

- Acara yang bisa berjalan secara luwes
- Terjalin keakraban antar peserta dan juga fasilitator.

Output :

- Peserta saling kenal dan akrab.

Alat dan bahan :

- Kardus kosong
- Barang berharga masing-masing peserta.

Durasi: 10 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan Treasure Hunt (Berburu Harta Karun)

- Fasilitator mengajak peserta untuk saling berkenalan dengan menggunakan permainan "Berburu Harta Karun".
- Fasilitator meminta peserta untuk memasukkan barang pribadinya yang paling berharga ke kardus kosong yang telah tersedia.
- Kemudian Fasilitator mengocok barang tersebut.
- Fasilitator meminta peserta mengambil 1 barang yang ada didalam kardus tanpa melihat isi di dalam kardus, bila yang diambil adalah barangnya sendiri maka peserta tersebut harus mengembalikannya ke kardus dan mengambil barang lagi.
- Setelah itu Fasilitator harus mencari siapa pemilik barang tersebut dan menanyakan nama, alamat, hobby, dan warna kesukaannya. Tapi barangnya jangan dikembalikan dulu.
- Pemilik barang tersebut juga menanyakan hal sama ke penemu barangnya.
- Kegiatan ini harus dibatasi waktu selama 5 menit.
- Setelah selesai, Fasilitator meminta peserta untuk mengemukakan hasil kenalannya secara bergantian. Kemudian mengembalikan ke pemiliknya, dan si pemilik harus mengucapkan TERIMA KASIH kepada si penemu barang.

Unit Sesi Harapan dan Kekhawatiran

Pada sebuah acara biasanya muncul kegunaan di masing-masing peserta dan ini akan berdampak fatal bila tidak di ketahui oleh fasilitator. Sehingga harus dicari apa yang menjadi harapan peserta selama mengikuti acara dan kekhawatiran apa yang dirasakan oleh masing-masing peserta.

Tujuan kegiatan :

- Mengidentifikasi Harapan dan Kekhawatiran di masing-masing peserta.

Output :

- Peserta mampu menyampaikan harapan dan kekhawatiran.

Alat dan bahan :

- Kertas plano.
- Metaplan
- Selotip kertas
- Spidol

Durasi: 10 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan Menulis Harapan dan Kekhawatiran.

- Fasilitator membagikan dua kertas metaplan yang berbeda warna. Warna merah untuk menuliskan Kekhawatiran dan warna hijau untuk menuliskan Harapan.
- Setiap peserta hanya boleh menuliskan satu ide, bila peserta ingin menuliskan ide lagi maka peserta harus meminta kertas baru sesuai dengan warna ke fasilitator.
- Kemudian fasilitator meminta peserta untuk menempelkan idenya ke kolom yang telah disediakan.
- Fasilitator meminta peserta untuk mengklasifikasikan hasil yang telah ditempelkan. Lalu fasilitator membacakan hasil klasifikasi yang telah dibuat.

Unit Sesi Kontrak Belajar

Tujuan kegiatan :

- Munculnya aturan main selama acara agar harapan yang telah tertuang bisa dicapai dan meminimalisir kekhawatiran

Output :

- Peserta membuat aturan main selama acara.

Alat dan bahan :

- Kertas plano
- Spidol

Durasi: 5 menit

Metode pelaksanaan :

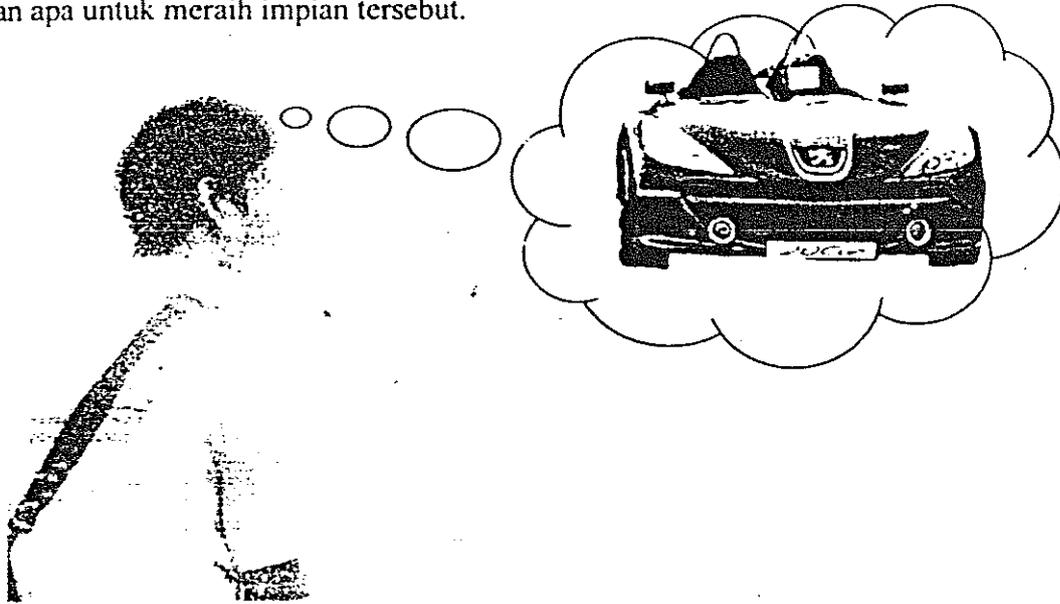
Kegiatan Kontrak Belajar

- Fasilitator memperlihatkan hasil dari Harapan dan Kekhawatiran. Lalu mengajak peserta untuk membuat peraturan/aturan main selama acara.
- Setelah itu fasilitator meminta hukuman apa bila melanggar aturan main, dan meminta peserta untuk kapan aturan main untuk dijalankan.

Bagian I

Berpikir

Bab ini akan membahas secara khusus tentang bagaimana mengajak peserta untuk mampu memvisualisasikan mimpi mereka yang mungkin selama ini hanya ada di awang-awang. Peserta diajak untuk meyakini bahwa mimpi mereka sebenarnya bisa terwujud dan dengan jalan apa untuk meraih impian tersebut.



Unit Sesi 1.1. Ayo Bermimpi

Tujuan kegiatan :

- Mengidentifikasi konsep sukses pada masing-masing peserta
- Mengajak peserta mengidentifikasi syarat-syarat menjadi sukses
- Mendorong peserta untuk melakukan eksplorasi diri dan impian masing-masing peserta

Output :

- Peserta mampu mengekspresikan konsep “sukses” menurut persepsi mereka secara pribadi
- Adanya kesepahaman mengenai syarat-syarat untuk menjadi sukses
- Peserta mampu memvisualisasikan mimpi mereka dan menjadi catatan diri di masa datang

Alat dan Bahan :

- Kartu Metaplan
- Kertas flipchart

- Selotip
- Spidol
- Ballpoint
- Tape recorder
- Kaset-kaset lagu penyemangat
- Lembar impianku
- Form isian komitmen kehidupan sukses
- Form isian analisa diri
- Form isian 5 tahun ke depan
- Kertas surat cinta

Durasi : 75 menit

Metode Pelaksanaan

Kegiatan I.1.A. Konsep Sukses

- Fasilitator membuka sesi awal forum dengan menceritakan dirinya bagaimana dirinya sendiri pada saat dulu pernah merasakan sebagai orang yang selalu gagal dan jauh dari impian menjadi orang sukses. Namun saat ini paling tidak fasilitator dapat menceritakan sampai dimana impian sukses telah dicapai walaupun tidak seratus persen impian kesuksesan telah diraih. Presentasi selama 5 menit.
- Selanjutnya fasilitator menanyakan pada semua peserta “siapa yang berkeinginan untuk sukses?” dan meminta peserta untuk angkat tangan.
- Fasilitator menuliskan dengan huruf sangat besar kata “Sukses” pada lembar kertas flipchart dan selanjutnya dibagikan kartu metaplan pada masing-masing peserta dan minta untuk menulis satu kalimat pendek mengenai persepsi mereka tentang apa yang dimaksud dengan “sukses” sesuai pemahaman masing-masing peserta. Kegiatan dilakukan selama 5 menit
- Selanjutnya hasil metaplan ditempel pada plano kemudian bacakan satu-persatu kemudian diskusikan dan tulis pada plano kata kunci yang muncul. Kegiatan dilakukan selama 15 menit
- Review poin-poin penting sebelum mengakhiri sesi ini. Jelaskan bahwa kata “sukses” yang telah didiskusikan bukan lagi hanya sebuah kata tapi bisa terwujud jika kita menggapainya. Katakan “ Aku pasti bisa bila aku pikir aku bisa” selama 5 menit

Kegiatan I.1.B. Syarat Sukses

- Fasilitator meminta masing-masing peserta diminta menuliskan pada kartu metaplan satu kata mengenai syarat untuk menjadi sukses menurut pemahaman peserta.
- Selanjutnya mintalah peserta untuk menempelkan hasilnya pada lembar kertas flipchart kemudian diskusikan. Fasilitator juga bisa menambahkan kata yang mungkin belum

muncul seperti : mencintai pekerjaan, kerja keras, focus, mau belajar dll,....lakukan dalam waktu 10 menit.

- Review sesi ini dan jelaskan bahwa syarat-syarat itulah yang harus dilakukan untuk bisa sukses. Dan tidak menutup kemungkinan akan muncul syarat-syarat lain ketika kita berproses menjalankan suatu usaha. Akhiri sesi dengan cerita “perlombaan Kodok”, lakukan selama 5 menit

Cerita

Perlombaan Kodok

Suatu hari ada perlombaan antar kodok. Lombanya adalah siapa yang paling cepat mampu mencapai tower yang tingginya mencapai 20m adalah pemenangnya. Lomba ini diikuti oleh kodok-kodok pilihan yang badannya sehat, besar dan kuat. Tapi ada satu peserta kodok yang badannya kecil dan memaksakan untuk ikut. Lomba dihadiri dan ditonton oleh seluruh kodok se antero jagat. Peserta sudah siap dan lomba segera dimulai. Semua membawa supporter masing-masing. Perlombaan berlangsung sangat seru sampai akhirnya peserta tinggal separoh karena banyak yang gagal dan menyerah karena memang medan yang sangat sulit dan berat. Para penonton sangat menyepelkan si kodok kecil. Mereka menyoraki bahwa “kamu tidak bisa”, kamu akan gagal, kamu pasti jatuh, kamu terlalu kecil dan masih banyak lagi perkataan yang membuat jatuh mental. Namun yang terjadi si kodok kecil terus melaju, melaju, dan tidak menghiraukan perkataan penonton. Sampai pada akhirnya terdapat satu pemenang. Pemenangnya adalah si kodok kecil tadi. Banyak kodok menjadi bingung dan tidak percaya kenapa si kodok kecil kok bisa menang. Setelah ditelusuri ternyata si kodok kecil TULI!!!

Kegiatan 1.1.C. Dream Book

- Fasilitator mempresentasikan secara singkat tentang pentingnya buat semua manusia untuk berangan-angan dan bermimpi. Fasilitator memberikan arahan bahwa mimpi menjadi tolok ukur kita untuk melakukan perubahan pada diri kita, dan impian akan membawa kita pada semangat hidup untuk mencapainya. Presentasi singkat selama 5 menit.
- Selanjutnya fasilitator membagikan lembar impianku dan meminta masing-masing peserta untuk menuliskan masing-masing impiannya. Sambil diiringi music yang dinamis dan peserta diberi waktu menulis impiannya di lembar impianku selama musik mengalun. Selama waktu pengisian itu pula fasilitator tetap memberikan kalimat penyemangat agar peserta terus bersemangat untuk mengingat semua angan-angan dan impian yang selama ini mereka pendam.
- Kemudian fasilitator melanjutkan kembali dengan membagikan form isian analisa diri kepada masing-masing peserta dan menyilahkan peserta mengisinya sesuai petunjuk dari form yang telah tersedia. Pengisian form diiringi alunan musik dan akan berakhir ketika musik berhenti mengalun.

- Selanjutnya peserta diminta untuk berkelompok dengan jumlah anggota kelompok masing-masing 3 orang. Kemudian masing-masing diminta untuk saling menceritakan angan-angan dan impiannya sesuai yang telah dituliskan dalam lembar impian. Saling bergantian peserta dalam kelompok menceritakan impiannya dan meminta teman dalam kelompok menilai impian itu apakah cukup realistis apa tidak dan meminta teman sesama teman dalam kelompok memberikan dukungan mencapai impian tersebut.
- Selanjutnya fasilitator meminta peserta kembali ke tempat semula dan fasilitator membagikan form isian selama satu tahun ke depan dan meminta masing-masing peserta mengisinya. Sambil mengisi form, minta panitia untuk memutar alunan musik dan menghentikan pengisian form tersebut saat musik berhenti mengalun
- Selanjutnya, fasilitator menjelaskan secara singkat tentang peran orang-orang yang kita cintai yang selama ini senantiasa membawa kebahagiaan untuk hidup kita. Orang yang kita cintai menjadi tambatan harapan hidup dan tempat berbagi kebahagiaan kita. Kepada Tuhan biasanya kita mengucapkan doa-doa untuk orang yang kita cintai dan kepada Tuhan kita ucapkan syukur karena masih diberi kesempatan untuk meraih impian. Selanjutnya untuk menguatkan arti cinta dan rasa syukur, fasilitator membagikan lembar kertas surat cinta kepada masing-masing peserta dan meminta menuliskan surat cinta kepada siapapun yang mereka cintai dan memberikan harapan kepada kehidupan yang lebih baik. Sambil diiringi alunan musik yang melankolik peserta mengisi lembar tersebut sampai alunan musik terhenti.
- Setelah semua kegiatan diatas dilalui, selanjutnya fasilitator meminta peserta untuk menyimpan semua isian yang telah dikerjakan secara pribadi. Untuk membantu memudahkan peserta menyimpannya fasilitator menyediakan stapler untuk menjepret semua isian tersebut di masing-masing peserta.
- Pesan di akhir kegiatan ini adalah meminta peserta untuk selalu mengingat kembali apa yang telah mereka tulis dan setiap saat dapat dibuka kembali terutama bila saat mengalami masa sulit dan menghadapi keputusan.

Unit Sesi 1.2. Memilih jenis pekerjaan

Tujuan kegiatan :

- Mengajak peserta untuk bersama melihat beberapa sector pekerjaan (resiko dan keberhasilannya) untuk dapat mengapai mimpi.
- Mengajak peserta untuk berpikir memulai wirausaha berdasar kemampuan dan peluang yang dimiliki masing-masing peserta

Output:

- Peserta mampu menilai resiko dan keberhasilan berbagai macam bentuk pekerjaan
- Adanya minat peserta untuk memulai berwirausaha demi pencapaian mimpi mereka

Alat dan bahan :

- Materi studi kasus beberapa sector pekerjaan (Togel, pegawai sebuah PT, buruh pabrik, TKI, wirausaha)→lihat lampiran 1.2.
- Kertas plano
- Spidol marker

Durasi : 60 menit

Metode pelaksanaan :

- Pertama-tama fasilitator menjelaskan pengelompokan jenis pekerjaan→ Kepegawaian, investasi, profesional, Wirausaha (lihat catatan fasilitator). Minta peserta untuk memberi contoh jenis-jenis pekerjaan pada pengelompokan di atas.(10 menit)
- Kemudian fasilitator meminta pada semua peserta untuk mengunjungi “kafe” yang sudah disiapkan (10 menit)
- Terlebih dahulu jelaskan tugas masing-masing peserta yaitu untuk menilai dan memilih jenis pekerjaan yang sekiranya mampu dilakukan berdasar kemampuan dan pengalaman masing-masing. (5 menit)
- Setelah selesai mengunjungi kafe minta peserta untuk mengelompokkan diri dengan berdiri pada “kafe” pilihannya.
- Kemudian kelompok diminta untuk mendiskusikan mengapa mereka memilih jenis pekerjaan tersebut. Berikan kertas plano pada masing-masing kelompok untuk menuliskan hasil diskusi. Hasil diskusi dituliskan pada table sbb: (15 menit)

Skill/hal yang dibutuhkan	Resiko kelemahan	Keberhasilan/kelebihan

- Minta kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusi (25 menit)
- Review kegiatan ini sebelum di akhiri. (5 menit)

Keterangan :

Café berisi tentang studi kasus beberapa pekerjaan, dan ditulis pada kertas plano agar dapat dilihat jelas oleh peserta. Letakkan Cafe pada lima titik/tempat yang agak berjauhan.

Catatan Fasilitator

Memang tidak semudah membalik tangan untuk bisa mewujudkan mimpi dan banyak cara untuk dapat kita pilih salah satu. Namun hal terpenting adalah apakah kita mampu menanggung resiko atas pilihan yang sudah kita tentukan.

Seperti halnya cerita kolonel Sanders (pemilik dan pendiri KFC). Ketika memasuki masa pension, kolonel Sanders memutuskan untuk membuka sebuah restoran dengan menjual resep ayam gorengnya yang ia yakini sangat lezat. Ia menawarkan dari pintu ke pintu sampai hampir putus asa. Dan pada pintu yang ke seribu ia berkata jika ditolak ia akan melupakan mimpinya membuka sebuah restoran. Namun ternyata ia akhirnya mendapat kontrak untuk menjalankan rencana usahanya. Dan sekarang siapa yang tidak kenal KFC.

Rumor :

Ada dua cara lagi yang bisa mewujudkan mimpi dengan cepat yaitu :

- Dapat warisan
- Menikah dengan anak orang kaya

Jelaskan juga mengenai pengelompokan jenis pekerjaan seperti dibawah ini:

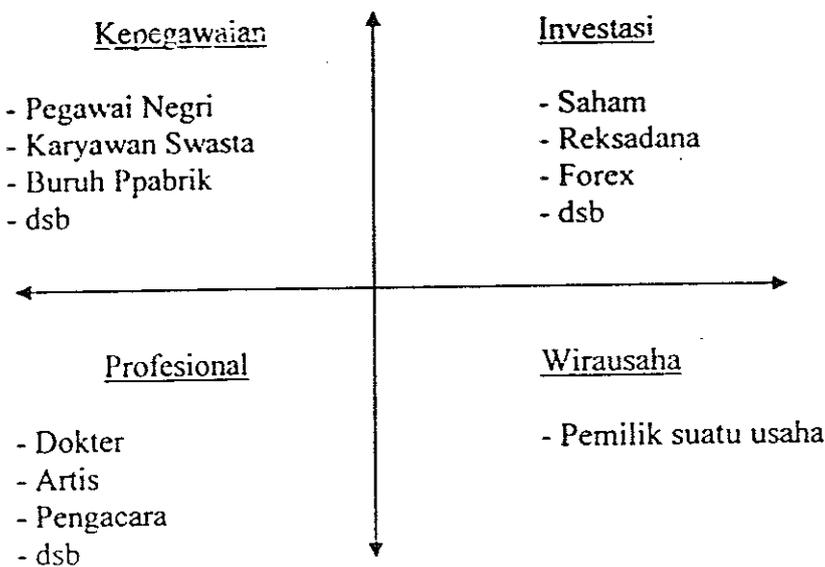


diagram di atas menjelaskan masalah kebebasan waktu dan financial pada kelompok pekerjaan.

Unit Sesi 1.3. Membangun Kerjasama

Tujuan Kegiatan

- Mengajak peserta untuk memikirkan pentingnya sebuah jaringan ketika akan memulai suatu usaha

Output

- Peserta mampu memahami bahwa keberhasilan sebuah usaha tidak terlepas dari peran dan bantuan orang lain.

Alat dan Bahan

- Soal Cerita

Durasi : 50 menit

Metode Pelaksanaan

- Fasilitator membagi peserta dalam dua kelompok dengan meminta semua peserta berhitung 1 sampai 2. kemudian minta peserta mengelompokkan diri sesuai hitungan yang sama. (5 menit)
- Kemudian bagikan soal cerita (lampiran 1.3) pada masing-masing kelompok dan minta untuk mendiskusikannya serta minta pula untuk berbagi peran atas tokoh-tokoh yang ada dalam cerita untuk ditampilkan di forum. (20 menit)
- Fasilitator mempersilahkan untuk menampilkan hasil diskusinya. (20 menit)
- Review sesi ini untuk menjelaskan bahwa sangatlah penting untuk membangun kerjasama demi keberlangsungan suatu usaha. (5 menit)

Catatan Fasilitator

Sudah tidak bisa dipungkiri lagi apabila kita hendak sukses pada suatu pekerjaan apapun pekerjaan itu bahwa kita tidak bisa kerja sendiri. Karena kita pasti akan dihadapkan pada sebuah persoalan dan kendala ketika kita tengah berproses. Kendala yang dimaksud bisa melingkupi banyak hal seperti masalah skill, modal, SDM, bahan baku/stok, distribusi dan masih banyak lagi. Pada hal mau tidak mau kita harus menyelesaikan persoalan dan kendala tersebut apabila kita ingin usaha yang kita bangun terus berjalan dan berkembang sesuai dengan yang diharapkan. Mungkin ada beberapa persoalan dan kendala yang mampu kita hadapi dan pecahkan sendiri namun ada beberapa pula yang tidak dan bisa dipecahkan oleh orang lain sehingga mau tidak mau kita akan membutuhkan orang lain tersebut. Inti dari kesuksesan sehubungan dengan bab ini adalah "JANGAN PERNAH KATAKAN TIDAK BISA" apabila belum mencoba dan mencari jalan keluar atas persoalan atau kendala. Apabila kita mulai menemukan kata "TIDAK BISA" cari orang lain untuk membuat kata tersebut menjadi "BISA". Itulah fungsi dan arti dari sebuah "membangun kerja sama".

Lembar Impiani

IMPIANKU

Form isian analisa diri

ANALISA DIRI

- Tulis semua ketidak puasan anda mengenai kehidupan anda saat ini?
- Kehidupan macam apa yang anda inginkan ?
- Apakah motif utama anda dalam menjalani bisnis atau pekerjaan kini?
- Apakah tujuan/impian yang anda capai dalam 5 tahun mendatang ?
- Tujuan/Impian apa yang masih belum tercapai ? Kenapa ?
- Apa yang bisa membuat anda benar benar bahagia ?
- Apa yang melambangkan kesuksesan optimal anda ?
- Berapa banyak uang/harta benda yang ingin anda kumpulkan setelah 10tahun ?
- Jika anda ingin sukses, siapa yang dapat membantu anda ?
- Tulis halangan/rintangan yang mungkin menghalangi pencapai tujuan/impian anda ?
- Kalau pendapatan anda 10 kali lipat daripada pendapatan anda sekarang, apa yang akan anda lakukan? Mengapa?

- Demi mencapai tujuan/impian, apa yang harus anda ubah secepat mungkin? Mengapa?
- Apakah kesalahan yang pernah anda lakukan dalam waktu 10 tahun lalu yang tidak perlu dilakukan lagi?
- Sekiranya anda masih mempunyai waktu 6 bulan untuk hidup, apakah tujuan/impian anda pertama yang ingin anda lakukan ?
- Seandainya anda memiliki semua sumber untuk digunakan dan anda tidak akan gagal apakah hal – hal yang ingin anda lakukan ?
- Mengapa anda masih belum sukses ?
- Mengapa anda masih belum menghasilkan banyak uang ?
- Mengapa manajemen waktu anda kurang baik ?
- Mengapa hubungan kemanusiaan anda masih belum mencapai tahapan yang terbaik?
- Mengapa kesehatan anda masih belum mencapai tahap yang paling baik ?

Form isian komitmen kehidupan sukses

Inilah komitmen anda terhadap kehidupan sukses yang anda inginkan :

IMPIAN MENJADI KENYATAAN

Nama :.....

Tanggal :.....

1. Kekuatan saya
2. Kelemahan yang harus segera saya ubah
3. Karier atau bisnis yang paling saya minati
4. Ilmu pengetahuan dan keahlian yang harus saya kuasai
5. Orang – orang sukses yang harus saya kenali
6. Misi saya
7. Perubahan yang harus dilakukan sekarang
8. Prinsip kesuksean utama saya
9. Seminar atau Buku yang harus saya ikuti dalam 6 bulan ini
10. Komitmen sukses saya

Form isian 1 tahun ke depan

Rencana 1 Tahun ke Depan

Dibuat tanggal :

Januari 2008

.....
.....

Februari 2008

.....
.....

Maret 2008

.....
.....

April 2008

.....
.....

Mei 2008

.....
.....

Juni 2008

.....
.....

Juli 2008

.....
.....

Agustus 2008

.....
.....

September 2008

.....
.....

Oktober 2008

.....
.....

Nopember 2008

.....
.....

Desember 2008

.....
.....

Januari 2009

.....
.....

Lampiran 1.2.

Uang Nganggur

Pak Hama mempunyai cadangan dana sebesar 50 juta dan ia bingung untuk mengembangkan uang nganggur ini. Kemudian ia mencoba menghubungi teman dan koleganya. Lalu Pak Hama bertemu pak Bedu, dan Pak Bedu menyarankan untuk menginvestasikan modal tersebut pada pasar saham pak bedu menjelaskan perputaran modal di bursa saham sangat cepat bahkan dalam satu hari modal bisa berlipat sampai seratus persen. Tapi Pak Hama tidak mengetahui caranya dan juga ia sering mendengar informasi bahwa investasi di bursa saham sering mengalami kerugian apabila yang mengelola tidak pandai melihat dan memperhitungkan pasar. Kemudian Pak Bedu menyarankan untuk mencari broker yang bisa dipercaya untuk mengelola uang Pak Hama karena memang banyak perusahaan yang mengelola investasi pasar modal. Pak Hama menyetujuinya kemudian ia mulai mencari informasi perusahaan broker untuk dijadikan partner investasinya dan ia bertekad untuk mencoba bisnis di bursa saham mengingat keuntungannya sangat menggiurkan walaupun resikonyapun sangat besar.

Sarjana Muda

Dogel lulusan perguruan tinggi swasta dengan nilai cukup memuaskan. Ia berencana untuk melamar pekerjaan. Ia mulai mencari informasi baik melalui Koran maupun internet. Akhirnya ia menemukan pekerjaan yang sekiranya cocok dengannya. Kemudian Dogel mulai menulis surat lamaran dan tidak dalam waktu lama ia mendapat panggilan untuk interview. Ia memenuhi panggilan tersebut dan ia kaget ternyata yang datang sangat banyak, ia mulai berpikir ternyata persaingannya sangat berat apalagi setelah mendengar peserta lainnya sudah ada yang punya pengalaman pada pekerjaan yang sama.

Namun Dogel tidak putus asa dan ternyata ia diterima di perusahaan tersebut dengan gaji sebesar 850 ribu, ia menerima tawaran tersebut. Dogel berpikir, gaji sebesar itu masih cukup untuk hidup di Surabaya walaupun ia masih harus membayar uang kos dan biaya makan satu bulan. Tapi Dogel masih merasa was-was karena selama tiga bulan ia masih berstatus masa percobaan. jika prestasinya bagus maka ia akan dikontrak selama satu tahun, tapi jika tidak harus mulai beli Koran dan rajin ke warnet lagi.

Warung Bu Parti

Bu Parti sedang menjalankan usaha warung nasi yang sudah ditekuninya selama 3 tahun. Ia berjualan di pinggir jalan dengan target pasarnya adalah orang yang lewat di jalan itu juga warga perumahan yang ada tak jauh dari warungnya. Usaha ini berjalan cukup lancar paling tidak ia mampu menghidupi dan mensekolahkan tiga anaknya sendiri karena ia memang seorang janda, walaupun ia harus banting tulang untuk itu semua. Bu Parti ingin sekali mengembangkan usaha warung nasinya karena selama ini penghasilannya pas-pasan.

Pada suatu saat ia ditawarkan untuk membuka warung di sebuah gedung perkantoran yang baru buka. Bu Parti berpikir ini sebuah kesempatan bagus karena otomatis akan bisa menaikkan omzetnya dan target pasarnya jelas yaitu pegawai kantor tersebut. Tapi ia

bingung karena tidak punya uang untuk tambahan modal, selain itu ia juga perlu menambah pegawai. Kemudian ia mencoba mendatangi bank untuk melakukan pinjaman. Pendek kata akhirnya Bu Parti mendapatkan pinjaman yang diinginkannya sebesar 5 juta rupiah. Akhirnya ia mulai membuka warung di kantin gedung perkantoran tersebut. Ternyata setelah tiga bulan dijalani ia baru mengetahui bahwa karakter orang-orang yang ada di sana sering kasbon. Akhirnya ia harus pintar memutar modalnya agar ia tetap bisa jualan untuk nantinya ia bisa wariskan usahanya pada anaknya.

Mak Bandung

Mak Bandung seorang tukang pijit yang cukup dikenal. Ia menerima jasa pijat untuk orang dewasa juga bayi. Mak Bandung bersedia untuk dipanggil ke rumah-rumah. Ia tidak memasang tariff namun rata-rata pelanggannya memberinya 20 ribu untuk orang dewasa dan 10 ribu untuk bayi sekali pijat. Ia menjalankan usahanya ini puluhan tahun dan ia mampu menghidupi keluarganya bahkan kelima anaknya sudah lulus sekolah semua sampai tamat SMU dan satu yang lulus sarjana. Namun akhir-akhir ini ia sering sakit-sakitan sehingga tidak bisa memenuhi panggilan pelanggannya. Otomatis Mak Bandung juga tidak ada pemasukan bahkan ia sering mengeluarkan biaya untuk berobat. Sementara ini pendapatan hanya mengandalkan gaji suaminya yang bekerja sebagai buruh pabrik sepatu.

Lampiran 1.3.

Soal Cerita 1

Mungkin Jamila seorang yang cukup beruntung karena ia dihadihi sebuah mobil oleh orang tuanya di pesta pernikahannya. Karena memang itu permintaan Jamila dengan alasan akan menjalani usaha persewaan mobil. Namun hal itu bukan sekedar alasan karena setelah mendapatkan mobilnya ia mulai menjalankan rencananya. Dengan berbekal dua mobil ditambah milik suaminya ia mulai menawarkan dan berpromosi. Pendek kata akhirnya usahanya terbilang lancar terbukti mulai banyaknya permintaan dan pelanggan. Sampai akhirnya suatu saat ia pernah menolak pelanggan karena mobil sudah disewa semua dan hal ini sering terulang. Ia mulai berpikir rugi jika keadaan terus begini. **APA YANG HARUS DILAKUKAN JAMILA UNTUK MENGEMBANGKAN PERSEWAAN MOBILNYA?**

Soal Cerita 2

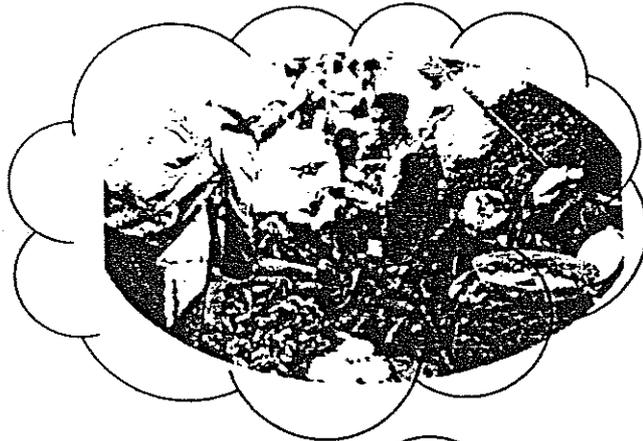
Musleh mempunyai bisnis penyediaan souvenir untuk acara pernikahan. Produk yang selama ini ia tawarkan adalah souvenir handycraft berbahan baku karton dan pasir warna. Contoh produknya seperti frame photo, kotak serba guna, dan kotak memo. Saat ini ia dibantu oleh dua pegawainya. Untuk melancarkan usahanya Musleh bekerjasama dengan wedding organizer yang ada di Surabaya. Suatu saat Musleh mendapat pesanan membuat souvenir pernikahan sekaligus undangannya. Ia bingung selain tidak punya pengalaman membuat undangan karena harus menyablon dan juga bahan yang diminta adalah terbuat dari kertas daur ulang, apalagi bahan kertas daur ulang sangat susah di cari di Surabaya. Ia merasa sayang jika harus menolak pesanan yang tak lazim baginya. **APA YANG HARUS DILAKUKAN MUSLEH AGAR TIDAK PERLU MENOLAK PESANAN!**

Bagian II

Memulai untuk Menjadi Wirausahawan

Bab ini akan membahas secara khusus mengenai kesadaran diri sendiri terhadap potensi dalam kerangka mengembangkan upaya sebagai seorang wirausahawan serta mengembangkan perspektif dasar dalam mengembangkan sebuah usaha/bisnis.

Peserta akan banyak belajar tentang bagaimana menilai kemampuan diri dan kelemahannya serta menangkap peluang usaha yang dapat diambil dengan mengukur kemampuan yang dimiliki serta menyadari kelemahan yang masih dimiliki.



Unit Sesi 2.1 Sadar Potensi Diri

Tujuan kegiatan :

- Memunculkan minat pemuda terhadap sebuah pekerjaan/kegiatan melalui kesadaran atas potensi yang dimiliki

Output :

- Peserta percaya diri atas pilihan kegiatan/pekerjaan yang akan dipilih
- Peserta mampu mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan diri mereka masing-masing.

Alat dan bahan :

- Lembar Curriculum Vitae (CV) /portofolio
- Kartu metaplan
- Spidol dan selotip

Durasi : 25 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan 2.1. A. Mencatat Kemampuan

- Fasilitator membagikan lembar kurikulum vitae kepada seluruh peserta dan kemudian meminta peserta untuk mengisi masing-masing lembar tersebut tiap orang. Isian CV seperti pada **lampiran 2.1 A**
- Pengisian lembara CV diberi waktu selama 15 menit, selanjutnya peserta diminta untuk melekatkan lembar mereka di depan meja masing-masing secara menggantung.
- Setelah semua peserta menyelesaikan tugasnya, fasilitator meminta peserta untuk berdiri melingkar di tengah arena forum dengan posisi membelakangi meja forum.
- Selanjutnya, peserta diminta untuk berjalan mengitari meja dengan menggunakan hitungan 1-10 setiap sekali langkah. Pada hitungan itu peserta dipersilahkan untuk membaca CV peserta lain yang menggantung di depan meja forum. Kemudian setelah seluruh peserta telah mengitari seluruh ruangan dan telah membaca CV peserta lain, peserta diminta kembali duduk di tempat masing-masing.

Kegiatan 2.1 B Refleksi atas kelemahan diri

- Fasilitator membagikan kartu metaplan dan spidol kepada masing-masing peserta dan meminta peserta untuk menuliskan 1 hal yang paling tidak disukai terhadap sifat/sikap/pikiran/cara pandang/cara berpakaian/gaya bicara dll dari peserta yang berposisi di sebelah kiri mereka dan dituliskan di kartu warna merah. Selanjutnya peserta diminta untuk menuliskan 1 hal yang paling disukai dari peserta yang duduk di sebelah kanan dan menuliskan di kartu warna hijau.
- Permainan dapat terus dilanjutkan sampai dengan jumlah 3 orang di sebelah kiri dan 3 orang di sebelah kanan temilai.
- Selanjutnya fasilitator meminta peserta untuk menyerahkan hasil penilaian kepada orang-orang yang disukai dan yang tidak disukai.

Catatan fasilitator

Fungsi dari menuliskan CV/catatan pengalaman diri adalah untuk membantu peserta mengidentifikasi kemampuan diri secara mandiri atas hal-hal apa saja yang dianggap diri sendiri adalah positif dan layak untuk disampaikan kepada orang lain. CV juga membantu diri sendiri dalam melihat sejauh mana diri sendiri cukup berpengalaman dan mampu menjalankan sebuah kegiatan/pekerjaan yang kira-kira akan dijalankan. Sedangkan dengan meminta orang lain untuk menilai diri kita sendiri adalah berfungsi untuk melihat kelemahan diri kita atas segala sesuatu yang pernah kita lakukan. Hal ini penting sebagai refleksi kekurangan diri sehingga akan membantu kita dalam memperbaikinya dan hal ini akan makin menguatkan pengalaman yang telah dijalankan dengan lebih percaya diri.

Unit session 2.2. Menangkap Peluang Bisnis

Tujuan kegiatan :

- Membantu peserta dalam mengidentifikasi peluang usaha di lingkungan sekitarnya
- Mendorong peserta untuk melakukan penilaian atas kelayakan sebuah usaha untuk dijalankan

Output :

- Peserta mampu membuat penilaian atas kelayakan/ketidak layakan sebuah usaha
- Peserta mampu mengidentifikasi kebutuhan dan ketrampilan dalam mengelola sebuah bisnis.

Alat dan bahan :

- Lembar catatan survey
- Alat tulis sederhana (pena dan kertas catatan)
- Kertas flipchart, spidol dan selotip

Durasi : 150 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan 2.2.A. Survey Pasar

- Fasilitator memberikan penjelasan singkat tentang kegiatan yang akan dilakukan, yakni melakukan observasi pasar dan tugas-tugas apa saja yang harus dipenuhi peserta.
- Fasilitator membagi peserta dalam 4 kelompok sesuai dengan jenis kelompok usaha yang akan di observasi (misalnya: kelompok sembako, kelompok sayur, kelompok warung, kelompok bunga dll).
- Penugasan kelompok selanjutnya dilakukan dengan meminta masing-masing kelompok untuk melakukan observasi pasar dengan mengacu pada form observasi pasar (pada lampiran kerja 2.2.A) yang harus diisi oleh: kelompok selama melakukan observasi. Observasi dilakukan di sebuah pasar selama 90 menit.

Kegiatan 2.2.B. Analisis potensi usaha

- Selanjutnya adalah diskusi kelompok dengan mendiskusikan hasil observasi pasar. Diskusi berlangsung dalam forum secara berkelompok. Materi diskusi kelompok adalah mengidentifikasi potensi usaha sesuai hasil observasi.
- Untuk memudahkan peserta berdiskusi, fasilitator memberikan arahan diskusi dengan mengacu pada pertanyaan berikut:
 - Barang apa yang tersedia di pasar dan banyak diminati masyarakat?
 - Mengapa barang tersebut diminati?
 - Bagaimana ketersediaan barang? Kurang atau melimpah?
 - Bagaimana dengan harga barang? tinggi/ rendah?
 - Siapa saja segmen/kelompok masyarakat yang meminati barang tersebut?
 - Bagaimana tingkat kesulitan dalam merespon kebutuhan atas barang tersebut?
 - Kemampuan apa yang dimiliki kelompok dalam merespon kebutuhan tersebut?Diskusi kelompok berlangsung selama 30 menit.

- Selanjutnya adalah presentasi hasil diskusi kelompok, dapat dilakukan secara pleno dengan mempresentasikan secara bergantian atau dengan menggunakan knowledge café yakni masing-masing kelompok memasang hasil diskusinya di dinding ruang yang dijaga oleh masing-masing kelompok. Selanjutnya masing-masing kelompok berkesempatan untuk melihat hasil diskusi kelompok lain dengan mencatat hal-hal yang penting untuk dimintakan klarifikasi serta hal penting yang menjadi masukan bagi kelompok sendiri.
- Diskusi pleno berlangsung selama 30 menit.

Catatan fasilitator

Menangkap peluang bisnis baru bisa dilakukan manakala pengetahuan mengenai kebutuhan pasar dan sejauhmana kebutuhan tersebut dapat dipenuhi. Dengan melakukan pengamatan langsung yakni berinteraksi dengan penyedia barang dan peminat barang maka akan muncul pengetahuan mengenai peluang apa yang dapat diambil dengan berusaha berpikir untuk memenuhi kebutuhan para peminat.

Hal lain yang patut ditekankan pada para pemula adalah kemampuan mengidentifikasi sejauhmana peluang tersebut bila diambil dapat direalisasikan dengan kemampuan yang dimiliki serta langkah apa yang harus diambil bila ternyata kemampuan tersebut akan terhambat dengan kelemahan yang masih dimiliki.

Unit session 2.3 Belajar dari kegagalan

Tujuan kegiatan :

- Membantu peserta untuk mengidentifikasi kemungkinan-kemungkinan buruk yang akan muncul dalam menjalankan usaha.
- Membantu peserta dalam melakukan langkah-langkah antisipasi apabila kemungkinan buruk/ancaman atas usahanya.

Output :

- Kemampuan peserta dalam mengidentifikasi ancaman terhadap pilihan usaha
- Kemampuan peserta mengidentifikasi langkah-langkah antisipasi atas ancaman

Alat dan bahan :

- Lembar soal cerita tentang kegagalan dalam berbisnis dalam amplop (4 cerita pada lampiran 2.3.)
- Kertas flipchart, spidol dan selotip

Durasi : 60 menit

Metode pelaksanaan :

- Fasilitator memberikan penjelasan singkat mengenai tujuan dari sesi ini dan akan lebih jauh mendalami sesi ini melalui kegiatan diskusi kelompok (5 menit).

Diskusi kelompok menganalisis cerita yang telah dibagikan di tiap-tiap kelompok dengan menggunakan arahan diskusi pertanyaan berikut:

- a) Usaha apa yang telah dijalankan oleh tokoh dalam cerita?
- b) Potensi apa yang diambil untuk meraih keuntungan usahanya?
- c) Hal-hal apa saja yang mempengaruhi kegagalan usaha si tokoh tersebut?
- d) Langkah apa yang seharusnya diambil untuk mengantisipasi kegagalan tersebut?

Diskusi berlangsung selama 15 menit.

- Selanjutnya fasilitator meminta masing-masing kelompok membacakan cerita dan dijelaskan hasil diskusinya secara pleno. Diskusi secara pleno berlangsung masing-masing kelompok diberi kesempatan presentasi dan tanya jawab selama 10 menit.
- Setelah semua hasil diskusi kelompok didiskusikan secara pleno, maka selanjutnya fasilitator memberikan simpulan mengenai hal-hal yang mungkin akan menjadi factor munculnya kegagalan dalam menjalankan usaha.

Catatan fasilitator

Semua orang pasti pernah mengalami kegagalan, untuk itu kegagalan harus diartikan sebagai proses belajar untuk meraih kesuksesan. Namun alangkah baiknya mengetahui pengalaman orang lain yang pernah mengalami kegagalan dan belajar dari kegagalan tersebut. Dari sinilah kita mendapatkan pelajaran berharga bagaimana bangkit dari kegagalan serta bagaimana menghindari kegagalan sedini mungkin.

Lebih baik mengenali kegagalan daripada bermimpi selalu ingin menjadi orang sukses tapi tidak pernah menyadari adanya ancaman kegagalan yang bisa saja muncul dari sikap diri yang negative, pesaing kerja ataupun bencana alam yang tak pernah kita duga.

Yang penting dipelajari dari sebuah kegagalan adalah:

- Percaya diri dan yakin bahwa kita pasti mampu menghadapi
- Tetap focus pada rencana semula tinggal memperbaiki hal mana yang dirasa kurang
- Meminta bantuan orang lain baik dalam memberikan masukan dan kritikan/evaluasi atas kerja kita sebagai bahan renungan untuk mencari langkah konkrit perbaikan ke depan.

Kegagalan bisa saja terulang kembali bila ketiga hal di atas tidak konsisten kita kerjakan.

Unit session 2.4 Memunculkan Ide Bisnis

Tujuan kegiatan :

- Mendorong peserta untuk menyusun pilihan usaha berdasarkan analisis potensi diri, potensi usaha dan factor kegagalan.

Output :

- Peserta mampu membuat inovasi usaha atas potensi pasar yang telah dianalisis berdasarkan kemampuan yang dimiliki.

Alat dan bahan :

- Hasil survey pasar
- Hasil diskusi potensi usaha
- CV masing-masing
- Kertas flip chart, spidol, selotip
- Alat pendukung: gunting, lem, penggaris, bunga, alat makan dll yang dapat dijangkau dalam lingkungan forum.

Durasi : 90 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan 2.4 A Membangun usaha

- Fasilitator meminta peserta untuk kembali lagi dalam kelompok dan mendiskusikan pilihan usaha yang akan dipilih oleh kelompok berdasarkan hasil analisis potensi usaha.
- Masing-masing kelompok diberi waktu selama 30 menit untuk membahas bentuk usaha yang akan dipilih dan menuliskan beberapa point seperti arahan pertanyaan berikut:
 1. Jenis pilihan usaha,
 2. Alasan memilih jenis tersebut (dari sisi minat public, ketersediaan barang, kemampuan memproduksi, jumlah pesaing, tingkat keuntungan dll):
 3. Modal yang dibutuhkan (skill/ketrampilan, barang/alat dan material):
 4. Langkah-langkah yang harus dilakukan untuk realisasi usaha (termasuk mengajak pihak-pihak lain/jaringan dan penentuan peran masing-masing anggota kelompok usaha):

Kegiatan 2.4.B. Meminta pendapat publik

- Selanjutnya fasilitator mempersilahkan masing-masing kelompok untuk mempresentasikan hasil diskusi kelompok secara bergantian. Peserta yang sedang tidak mendapat giliran dapat mengajukan pertanyaan dan klarifikasi sekaligus memberikan input kepada kelompok yang sedang mempresentasikan hasil. Seluruh anggota kelompok diminta untuk presentasi bersama agar dapat membantu memberikan jawaban atas pertanyaan peserta lain dan klarifikasi yang akan diajukan.
- Diskusi pleno ini berlangsung masing-masing 15 menit termasuk presentasi dan Tanya jawab.

- Diskusi ditutup oleh fasilitator mengenai apa pentingnya merumuskan langkah-langkah sebelum menentukan pilihan usaha serta menganggap bahwa pendapat public turut menentukan sejauh mana nantinya usaha yang dipilih akan direspon positif atau tidak oleh masyarakat yang lebih luas.

Catatan fasilitator

Sebagai pengantar untuk fasilitator mengapa sesi ini penting untuk dipraktikkan adalah untuk membantu peserta berfikir secara detail mengenai langkah-langkah ketika akan memilih sebuah usaha. Berfikir terstruktur/runtut, mendetailk dan rasional sesuai kebutuhan bisnis dan kemampuan diri akan sangat menonjol dalam sesi ini. Selain itu dengan meminta pendapat seluruh peserta forum akan meningkatkan keyakinan diri masing-masing peserta tentang pilihan usaha serta kemampuan untuk meyakinkan masyarakat tentang produk yang akan dihasilkan.

Lampiran 2.1.A.

Lembar Biodata/ Curriculum Vitae

Nama :

Tempat tanggal lahir :

Alamat :

Hobby :

Prestasi non formal :

Prestasi formal :

Pendidikan formal :

Pendidikan non formal:

Ketrampilan :

.....

.....

.....

Pengalaman kerja :

Pengalaman berorganisasi (formal non formal:

.....

.....

.....

.....

.....

Jaringan yang dikenal :

.....

.....

.....

.....

Ketidak mampuan diri yang dirasa menghalangi diri untuk maju:

.....

.....

.....

.....

.....

Lampiran 2.3.

Case story

Belajar dari Kegagalan

Story 1: Kelinci pun bisa punah

Selapas SMU Udin memutuskan untuk meneruskan usaha keluarganya dengan beternak ayam buras, namun karena wabah flu burung Udin tidak mungkin meneruskan kembali usaha tersebut. Tidak putus asa, Udin mencoba usaha lain dengan memulai beternak kelinci karena melihat kebutuhan pasar akan daging kelinci dan kelinci hias mulai meningkat. Bersama beberapa teman yang juga awalnya beternak ayam Udin mengembangkan usaha ini dengan membeli beberapa calon indukan kelinci berumur tiga bulan dengan meminta bantuan dinas peternakan.

Selama enam bulan Udin bersama teman-teman peternak kelinci mulai melihat hasilnya, anakan kelinci telah banyak dihasilkan dan perkiraan modal akan kembali dalam waktu dua bulan mendatang menunggu anakan kelinci lepas sapih. Selanjutnya tinggal menunggu tiap tiga bulan para induk kelinci akan beranak kembali dan Udin bersama teman-teman tinggal memetik hasilnya. Namun tak sampai dua bulan, beberapa tengkulak anakan kelinci mendatangi Udin dan kelompoknya untuk membeli semua anakan dengan harga yang memadai yakni Rp 10.000. Selanjutnya semua anakan kelinci laku terjual. Betapa bahagia Udin dan teman-temannya karena usaha mereka tidak sia-sia.

Selanjutnya setiap anakan kelinci mereka lahir, belumlah sampai dua bulan sudah laku terjual di para tengkulak yang sudah menjadi pelanggan tetap mereka. Sampai setahun kemudian, produktifitas para induk kelinci mulai menurun. Beberapa induk hanya memproduksi setengah dari jumlah ketika usia awal productive, induk lainnya makin jarang beranak dan beberapa ekor induk lainnya malah ada yang mati. Makin lama penghasilan dari beternak kelinci makin menurun karena produksi makin menurun dan tak sebanding dengan ongkos perawatan kelinci-kelinci indukan. Sedangkan jumlah tengkulak kelinci makin banyak karena peminat anakan kelinci juga makin meningkat.

Akhirnya oleh Udin dan teman-temannya, induk-induk yang tidak sehat dan tidak produktif dijual ke restoran sate kelinci untuk mengurangi ongkos perawatan. Lambat laun jumlah kelinci yang ditenakkan Udin dan kawan-kawannya habis, dan untuk memulai kembali beternak mereka kesulitan mencari indukan produktif maupun bibit sehat yang memadai.

Story 2: Bangkrutnya pedagang gelombang cinta

Ardi, seorang remaja berumur 23 tahun awalnya bekerja pada seorang pemilik nursery spesialis bunga hias jenis Anthurium yang konon kabarnya harga per pohon dapat mencapai jutaan rupiah. Selama bekerja Ardi diberi tugas untuk menyiapkan media tanam dan pembenihan yang seluruh bahannya telah disediakan oleh pemilik nursery dan aktivitas itu dikerjakannya setiap hari. Gaji yang diperoleh tidaklah seberapa hanya sekitar Rp 300.000 tiap bulannya dengan fasilitas tambahan seluruh kebutuhan makan dan transport hariannya ditanggung sang pengusaha. Tugas tambahan lainnya adalah menjaga stand bunga di saat pameran bunga dengan gaji tambahan per hari nya adalah Rp 40.000 tanpa tambahan apapun kecuali apabila omzet terpenuhi akan diberi tambahan gaji sekitar Rp 250.000 per pameran yang memakan waktu 7-10 hari.

Suatu hari Ardi menyatakan mengundurkan diri dari nursery tersebut dengan niatan akan membuka sendiri usaha pembibitan bunga anthurium jenis gelombang cinta yang konon kabarnya sedang naik daun dan banyak diburu penghobi. Ardi cukup percaya diri karena memiliki kemampuan untuk mengembangkan bunga tersebut mengingat pengalaman pengembangan bunga dan bagaimana memasarkan bunga di pameran. Selanjutnya Ardi meminjam modal dari seorang teman sebesar Rp 1.000.000 untuk membeli benih bunga Anthurium Gelombang Cinta yang dia ketahui dari seorang makelar bunga dapat memberi harga semiring mungkin dan jumlah yang tak terbatas (berapapun tersedia).

Saat bunga-bunga milik Ardi mulai layak dipasarkan mulailah dia menjual bunga tersebut dan membuka stand sendiri dengan spesialisasi bunga jenis gelombang cinta. Namun betapa hancur hatinya saat pameran yang dia ikuti ternyata bunga anthurium gelombang cinta miliknya sedang puncak kualitas, bunga-bunga tersebut tidak ada yang meminati. Tak satupun pengunjung pameran tertarik untuk menghampiri standnya.

Kini Ardi mengalami kebangkrutan, sedangkan mantan bos nya yang terdahulu sudah beralih mengembangkan usaha lainnya beberapa waktu lalu dan tetap menjalankan bisnisnya. Belum lagi Ardi harus membayar hutang kepada temannya sebesar Rp 1.000.000.

Story 3: Nyuci motor biasanya jam berapa?

Leo, Bayu, Hendra dan Toni adalah sekelompok pemuda drop out SMA yang banyak menghabiskan waktunya untuk nongkrong di pos siskamling dari siang hari sampai jauh malam, bahkan tak jarang mereka tertidur di pos siskamling tersebut dan terbangun karena hari telah jauh siang dengan lalu lalang orang di sekitar pos tersebut. Para orang tua mereka sudah sering menegur agar mereka segera mencari pekerjaan dari pada menghabiskan waktu sepanjang siang sampai jauh malam dengan kegiatan yang dianggap tidak berguna. Namun selalu saja ada alasan bahwa mereka sudah mencoba mencari kerja dengan melamar ke sana kemari dan tidak satupun perusahaan yang mau menerima jebolan SMA.

Atas saran pak Lurah yang prihatin bahwa pemuda kampung mereka menjadi pengangguran, kelompok ini diberi modal usaha untuk dikelola bersama. Jenis usaha yang akan dipilih sesuai dengan minat kelompok ini. Akhirnya Leo cs memutuskan untuk menerima tawaran pak Lurah karena mereka sekelompok sudah melakukan survey kebutuhan pasar adalah layanan cuci sepeda motor. Mengingat makin banyak sepeda motor karena kredit motor makin dipermudah namun tidak banyak di daerah sekitar tersedianya layanan cuci sepeda motor.

Seminggu kemudian layanan cuci motor dibuka, segala persiapan alat, system pengairan, system pembuangan dan tempat pelayanan disertai tambahan service untuk menunggu yakni bonus kopi untuk pelanggan juga sudah disediakan. Hari-hari pertama penuh semangat mereka bekerja mulai pukul 09.00 pagi sampai jam 05 sore. Namun ternyata tak banyak pelanggan yang datang, kecuali teman-teman mereka sendiri yang minta suka rela di cucikan motornya sebagai itung-itung latihan melayani.

Baru diketahui kemudia bahwa layanan mereka ternyata didatangi pelanggan pada jam 07.00 pagi saat banyak orang berangkat kerja atau orang tua yang seusai mengantar sekolah anak mereka. Mengetahui hal ini Leo cs mengubah strategi dengan membuka layanan lebih pagi yakni dimulai pukul 07.00. Dan....mulai berdatangan para pelanggan. Duitpun juga mulai masuk ke kantong. Namun sayang seminggu setelah buka pagi seanjutnya layanan ini kembali sepi. Leo cs tak mampu bangun pagi, karena pos tempat nongkrong masih tetap menjadi istana sampai jauh malam sehingga mereka selalu bangun kesiangan.

Kini layanan yang telah dipersiapkan matang dengan dukungan modal tak bisa lagi beroperasi. Sebab sudah hadir layanan cuci motor yang baru di daerah sekitar beberapa meter dari milik Leo cs yang buka jam 06.30 pagi dengan tambahan bonus kopi hangat persis seperti kopi milik Leo cs.

Story 4: Harga Kerja Bakti

Rita adalah remaja perempuan yang sangat kreatif. Barang apa saja yang rasanya tidak mungkin lagi bias dipakai, maka ditangganya akan diolah menjadi sesuatu yang bisa dimanfaatkan. Ada saja ide cewek yang satu ini. Mulai dari kain perca sisa-sisa jahitan di rangkaunya menjadi sebuah tas cantik bersulm dan dompet-dompet koin. Kertas-kertas kado dan kardus disulapnya menjadi kotak seserahan untuk lamaran pernikahan. Daun-daun dan bunga yang berguguran yang bisanya disapu kemudia masuk keranjang sampah, malah dirangkainya menjadi dekorasi ruangan bahkan bunga rampai (pot pourri) yang kini sedang trend. Lama kelamaan mengetahui bahwa Rita sangat berbakat, kakaknya si Tari yang dalam beberapa bulan ke depan akan menikah meminta adiknya untuk membuat souvenir untuk pernikahannya sebanyak 300 buah dompet koin bersulm dari kain perca berikut kota seserahannya. Rita menyetujui namun dengan syarat boleh merekrut pekerja mengingat jumlah yang dipesan sangatlah banyak. Tentu saja Tari tidak keberatan. Setelah dihitung-hitung kebutuhan pembuatan barang-barang tersebut jatuh per buah sangatlah murah, apalagi pekerja yang direkrut adalah teman-teman Rita dari karang taruna yang tidak membutuhkan ongkos terlalu tinggi, dan orang tua Rita pun mendukung dengan memberikan fasilitas makan siang semua yang ikut membuat souvenir. Akhirnya barang pesanan selesai sesuai harapan dan tepat waktu.

Betapa bahagia Rita, bahwa banyak tamu-tamu di pernikahan kakaknya memuji souvenir buatannya apalagi jatuh harganya sangat murah. Dan tak lama dua bulan berselang, teman-teman Tari memesan 1200 souvenir serupa dengan sedikit kombinasi warna dan pengemasan untuk perkawinan 2 orang teman Tari. Rita makin girang begitu pula teman-teman pekerjanya. Harga telah disepakati seperti harga yang ditawarkan Tari, uang muka 50% telah diserahkan serta pekerja tambahan mulai direkrut. Dan mulailah Rita dengan tim karang tarunanya bekerja memenuhi target pesanan. Selama dua bulan mereka bekerja. Dan selesailah sudah.

Pada saat sisa uang diterima ternyata hasil yang diharapkan tak sepadan. Ongkos makan siang diminta oleh ibunya Rita untuk diganti, begitupun total nota bensin sepeda motor teman-temannya selama berburu kain perca untuk 1200 unit souvenir ternyata membutuhkan perburuan sampai menghabiskan puluhan liter. Belum lagi waktu pembuatan yang rata-rata per hari menghabiskan waktu selama 5 jam, yang otomatis lebih dari separuh hari kerja termakan untuk melakukan kegiatan ini, maka wajar bila teman-teman Rita meminta ongkos kerja yang memadai. Akhirnya..Rita malah rugi besar, karena selain tidak mendapat untung dari apa yang dia buat, pikiran-pikiran dan idenya juga beban membayar hutang makan siang pada ibunya.

Akhirnya Rita memutuskan menolak semua order dan memilih bekerja di sebuah pabrik di desa sebelah.

Bagian III

Keterampilan Bisnis

Pada bagian ini akan dipaparkan secara detail mengenai keterampilan-keterampilan teknis apa saja yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Beberapa tahap pemaparan akan lebih banyak melalui proses uji coba atau praktek dan selebihnya akan lebih ditekankan pada pemahaman teknis secara tertulis dengan bantuan fasilitator dalam menganalisa perhitungan bisnis dan solusi di masing-masing tahap keterampilan teknisnya.



Dua hal penting dalam keterampilan bisnis ini adalah produksi dan pemasaran yang akan dihubungkan juga dengan keterampilan memperhitungkan kebutuhan hidup dan keinginan-keinginan di luar bisnis/usaha. Untuk itu materi-materi dalam bagian ini juga akan membahas bagaimana mengatur/memanage dua bagian besar wirausaha yakni antara kepentingan bisnis secara langsung dan kepentingan pemenuhan kebutuhan hidup.

Unit Sesi 3.1. Eksperimen Produk

Tujuan :

- Menguji kemampuan peserta dalam mengembangkan ide usaha ke dalam praktek konkrit berproduksi
- Meningkatkan percaya diri peserta dalam menerima input/kritikan pasar atas produk awal yang telah dihasilkan.

Output :

- Peserta mampu menciptakan replika produk yang akan dijadikan bisnis
- Peserta mampu merespon input pasar dan mampu mengidentifikasi kelemahan produknya.

Alat dan bahan :

- Hasil diskusi pleno memunculkan ide usaha (unit sebelumnya)
- Kertas plano
- Kertas metaplan
- Kertas karton/manila
- Selotip
- Spido! 3 warna
- Alat-alat makan
- Barang-barang yang mudah dijangkau di sekitar lokasi pelatihan

Durasi : 60 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan 3.1.A. Membangun Replika Produk

- Fasilitator menjelaskan secara singkat tujuan kegiatan dari sesi ini.
- Selanjutnya fasilitator meminta peserta kembali pada kelompok sesuai dengan kelompok sebelumnya (merujuk pada kelompok usaha dalam praktek observasi pasar dan memunculkan ide usaha).
- Masing-masing kelompok diminta untuk melakukan kerja kelompok membuat replika produk sesuai dengan ide yang telah dimunculkan dan sesuai dengan analisa atas hasil masukan pasar (merujuk hasil presentasi memunculkan ide usaha). Persiapan membangun replika selama 30 menit dengan menggunakan alat dan bahan yang dapat dijangkau di sekitar forum.

Kegiatan 3.1.B. Mengunjungi Pameran Produk Baru

- Setelah kelompok berhasil membuat replika, selanjutnya fasilitator meminta seluruh kelompok untuk bergantian memamerkan ke dalam kegiatan knowledge café.
- Tiap kelompok memilih satu orang anggotanya untuk menjaga stand café nya dan bertugas untuk memberikan penjelasan atas produknya (product knowledge).
- Sedangkan semua anggota kelompok lainnya diberi kesempatan untuk berkeliling mengunjungi café anggota lainnya inasing-masing kunjungan diberi waktu 5 menit per café. Dalam tiap kunjungan diharapkan masing-masing café dapat menjelaskan produknya dan pengunjung dapat memberikan masukan atas produk tersebut.
- Setelah waktu kunjungan usai, maka selanjutnya kelompok melakukan diskusi kembali tentang masukan-masukan yang didapat dan menceritakan hasil masukan tersebut di dalam forum pleno.

Total waktu yang dibutuhkan dalam kegiatan ini 30 Menit

Sesi ini ditutup dengan memberikan penyimpulan oleh fasilitator mengenai apa manfaat melakukan eksperimen/uji coba produk.

Catatan fasilitator

Bereksperimen adalah proses uji coba dimana akan muncul produk/hasil kreasi atas ide yang telah dicita-citakan. Hasil eksperimen awal biasanya tidak langsung sempurna, untuk itu makin sering melakukan eksperimen maka akan muncul tingkat kesempurnaan produk seperti yang telah dicita-citakan.

Untuk mengetahui tingkat kesempurnaan produk diperlukan penilaian (appraisal) dari pihak lain maupun diri sendiri ketika produk yang dibuat tersebut dipergunakan atau dipakai. Untuk itu bagi para produsen/pembuat maka melakukan eksperimen adalah modal awal yang sangat penting sebelum produksi besar-besaran dilakukan.

Unit Sesi 3.2. Analisa Usaha (AnUs)

Tujuan kegiatan:

- Memunculkan kemampuan peserta untuk membuat analisa usaha menurut jenis usaha yang akan ditekuni

Output :

- Peserta mampu memahami komponen biaya dalam analisa usaha
- Peserta mampu membuat analisa usaha untuk mengetahui layak tidaknya sebuah usaha

Alat dan bahan :

- Kertas plano
- Selotip
- Spidol
- Laptop
- In Focus

Durasi : 195 menit

Metode pelaksanaan :

- Fasilitator mempresentasikan perlunya membuat Analisis Usaha (ANUS) sebelum memulai usaha, beserta dasar pertimbangan, teknis, variable, dan tahapan perhitungan contoh serta resiko.(45 menit)
- Diskusi dan tanya jawab peserta dengan fasilitator.(30 menit)
- Fasilitator bersama peserta secara partisipatif membuat ANUS berdasar studi kasus yang telah ditetapkan. (15 menit)
- Fasilitator membagi peserta dalam kelompok-kelompok berdasar minat dan potensi usaha masing-masing, untuk selanjutnya membuat ANUS per unit usaha.(45 menit)
- Masing-masing kelompok mempresentasikan hasil perhitungan ANUS, kelompok yang lain beserta fasilitator mengkritisi.(60 menit)
- Semua ANUS hasil perhitungan kelompok disatukan, dicopy selanjutnya dibagikan kepada seluruh peserta.(dibagikan fasilitator usai acara)

Catatan Fasilitator

Analisis Usaha menjadi penting dalam mengawali sebuah usaha dikarenakan AnUs berfungsi sebagai perkiraan dan Alat ukur berjalannya sebuah usaha.

Sehingga dalam penghitungan analisis usaha, seorang peserta harus memiliki kemampuan

1. Memahami Potensi diri dan lingkungan beserta peluang-peluangnya
2. Mengetahui kebutuhan – kebutuhan yang diperlukan untuk memulai sebuah usaha
3. Mengetahui mekanisme perhitungan-perhitungan faktor yang berpengaruh dalam sebuah usaha
4. Menentukan strategi usaha berdasar potensi, peluang dan perhitungan AnUs
5. Pantang menyerah, rajin evaluasi diri, kemauan belajar, berdoa dan **TETAP CERIA !!!**

Sementara didalam ANUS membutuhkan banyak faktor yang harus di pertimbangkan dan untuk kemudian dikalkulasikan kedalam ANUS, a.l. :

1. **Modal Tetap**, Modal usaha yang berupa peralatan-peralatan, barang-barang yang dipakai dalam usaha dan tempat usaha
2. **Modal Berjalan**, Modal yang berkaitan dengan produksi (pembelian bahan, ongkos tenaga - jika borongan).
3. **Biaya Operasional**, Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasional usaha (gaji, listrik, air, telepon, dll)
4. **Variable Tetap**, Biaya-biaya berkaitan dengan usaha yang dikeluarkan dan jumlahnya tetap setiap bulannya.
5. **Variable Tidak Tetap**, biaya-biaya yang berkaitan dengan usaha yang jumlahnya tergantung dengan jumlah produksi.
6. **HPP**, Harga Pokok Produksi yang mewakili nilai nominal impas produksi
7. **Harga Jual**, Nilai nominal yang didapatkan dari HPP ditambah Nilai Keuntungan yang ditetapkan
8. **Laba/Rugi**, Nilai nominal yang mewakili capaian usaha
9. **ROI (Return of Investment)**, adalah nilai efisiensi penggunaan modal $\{(Keuntungan Bersih : Total Biaya Produksi) \times 100\%$
10. **BEP (Break event Point)**, adalah Besaran Nominal yang mewakili titik impas $\{ Total Biaya(Variable Tetap+Variable Tidak Tetap) dibagi Total Produksi \}$
11. **Omzet**, Angka total penjual dalam periode tertentu

Contoh Kasus

ANALISA EKONOMIS USAHATANI CABAI MERAH DENGAN MEKANISME KEMITRAAN PASAR DENGAN HARGA KONTRAK

Analisa Ekonomis Petani Penanam

- **Produktivitas**
Populasi tanaman 15.000 pohon/Ha, produksi total adalah 16.000 kg.
- **Penerimaan (Hasil Penjualan)**
Tingkat harga disesuaikan dengan tingkat harga dalam kontrak pembelian oleh pengelola (APPH dan Pemodal), dengan harga yaitu Rp. 3.500,00. Sehingga akan diperoleh penerimaan sebesar :
 $16.000 \text{ kg} \times \text{Rp. } 3.500,00/\text{kg} = \text{Rp. } 56.000.000,00$
- **Keuntungan Bersih**
Keuntungan bersih didapat dari penerimaan dikurangi total biaya produksi :
 $\text{Rp. } 56.000.000,00 - \text{Rp. } 40.000.000,00 = \text{Rp. } 16.000.000,00$
- **Titik Balik Modal/ Break Event Point (BEP)**
Titik impas harga jual adalah
 $\text{Rp. } 40.000.000,00 : 16.000 \text{ kg} = \text{Rp. } 2.500,00 / \text{kg}$
- **Efisiensi Penggunaan Modal/Return of Invesment (ROI)**

$$\begin{aligned}
 \text{Roi} &= \frac{\text{Keuntungan bersih}}{\text{Total biaya produksi}} \times 100 \% \\
 &= \frac{\text{Rp. } 16.000.000,00}{\text{Rp. } 40.000.000,00} \times 100 \% \\
 &= 40 \%
 \end{aligned}$$

Hasil Roi 40 % menunjukkan bahwa usaha penanaman cabai merah ini efisien.

- **B/C Ratio**
- $$\begin{aligned}
 \text{B/C} &= \frac{\text{Pendapatan Kotor (Hasil Penjualan)}}{\text{Biaya produksi total}} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 56.000.000,00}{\text{Rp. } 40.000.000,00} \\
 &= 1,4
 \end{aligned}$$

artinya setiap Rp. 1,00 yang dikeluarkan akan didapatkan Rp. 1,40

Analisa Ekonomis Pengelola (APPH + Pemodal)

- ❖ **Komponen biaya operasional :**

1. Biaya sortasi, grading, buang tangkai	Rp. 150,00
2. Penyusutan	Rp. 250,00
3. Kardus, lak ban	Rp. 125,00
4. Transportasi dari lahan ke gudang	Rp. 100,00
5. Transportasi ke PT. Heinz ABC	<u>Rp. 875,00</u>
Total Biaya	Rp.1.500,00

- ❖ Harga jual cabai merah franko gudang PT. Heinz ABC adalah Rp. 5.250,00/kg

- ❖ Keuntungan pengelola :
 - = Rp. 5.250,00 – (Rp. 3.500,00 + Rp. 1.500,00)
 - = Rp. 250,00/kg cabai merah segar

Unit Sesi 3.3. Penjualan dan Pemasaran

Tujuan Kegiatan :

- Peserta memahami bagaimana mensegmentasi pasar
- mengajak peserta untuk memahami bagaimana cara menjual produk/jasa yang akan ditawarkan
- peserta belajar mengenai bentuk-bentuk promosi

Output' :

- peserta mengerti pentingnya mengetahui calon pelanggan mereka
- peserta mampu menentukan lokasi yang tepat bagi usaha
- peserta mengetahui cara menarik pelanggan
- peserta mampu menentukan bentuk-bentuk promosi yang tepat

Alat dan bahan:

- Metaplan card
- spidol
- flipchart

Total durasi: 180 menit

Kegiatan 3.3.A. Siapa Dia?

Durasi : 45 menit

Metode Pelaksanaan

- Fasilitator menjelaskan bahwa sesi ini peserta akan melakukan permainan
- Minta semua peserta untuk berdiri melingkar dan fasilitator berdiri ditengahnya
- Jelaskan permainannya sebagai berikut : untuk melakukan permainan ini orang yang berada di tengah berusaha menggambarkan seseorang dalam lingkaran dan peserta yang lain berusaha menebaknya (5 menit)
- Cara memulainya orang yang berada di tengah pertama-tama mengatakan "saya melihat...saya melihat" dan berikan satu petunjuk. Sebagai contoh : "saya melihat..saya melihat orang berambut hitam". Peserta boleh menebak jika merasa yakin benar siapa yang dimaksud. Jika mereka tidak bisa menebak, minta peserta menanyakan dengan berkata : "hey..hey..siapa dia?"
- Kemudian orang yang di tengah memberikan petunjuk tambahan. Sebagai contoh : "Saya melihat...saya melihat seorang laki-laki." Petunjuk yang diberikan kali ini seharusnya bisa menjelaskan lebih detil, begitu seterusnya.
- Peserta yang lain terus menanyakan : "hey..hey..siapa dia?" sampai salah satu peserta bisa menebak. Siapapun yang bisa menebak langsung menggantikan orang yang berada di tengah.
- Jika semua peserta jelas mulailah permainannya sampai semua peserta mendapat giliran di tengah. (15 menit).
- Setelah permainan selesai diskusikan sesi ini. Tanyakan apa yang dapat dipelajari dari permainan yang baru saja dilakukan.

- Jelaskan bahwa bagaimana permainan ini meminta mereka untuk menggambarkan seseorang sedetil mungkin. Dan perlu dicatat bahwa setiap orang berbeda satu sama lain. (5 menit)
- Fasilitator menanyakan pada peserta :
 - Dalam bisnis, apakah mereka merasa penting untuk mampu menggambarkan calon pelanggannya?
 - Kenapa kita perlu untuk mengetahui calon pelanggan dan apa yang membuat mereka berbeda satu sama lain?
- Minta semua peserta untuk menuliskan jawabannya pada kertas metaplan. Kemudian tempelkan hasilnya pada flipchart.(10 menit)
- Bacakan satu persatu hasil pada flipchart dan bantu peserta untuk memahami bahwa kesuksesan usaha mereka tergantung pada kemampuan mereka mengetahui siapa pelanggan mereka dan mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan.(5 menit).

Kegiatan 3.3.B. Siapa Pelangganku?

Durasi : 45 menit.

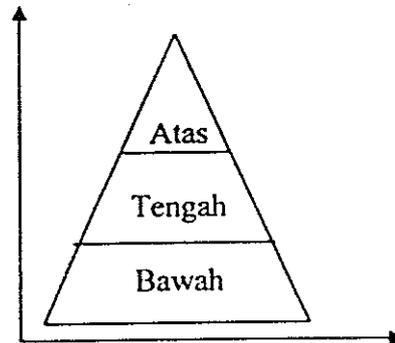
Metode Pelaksanaan

- Fasilitator menjelaskan : “ Kita telah belajar dan mengerti bahwa sangatlah penting untuk mengetahui pelanggan kita. Sekarang coba kita menggali hal-hal apa saja yang perlu dilakukan untuk bisa mengerti pelanggan kita.”
- Fasilitator meminta kelompok untuk membagi kelompok sesuai pilihan bisnis yang sudah ditentukan sebelumnya. Kelompok mendiskusikan mengenai siapa kira-kira calon pelanggan mereka. Tulis hasil diskusi pada kertas flipchart seperti berikut : (20 menit)

Ide Bisnis :		
Siapa Yang akan membeli	Kenapa mereka membeli	Berapa mereka mau bayar

- Fasilitator bisa membantu kelompok dalam pengisian kolom.
- Fasilitator meminta untuk mempresentasikan hasil diskusi masing-masing kelompok, dan beri kesempatan pada kelompok yang tidak presentasi untuk bertanya atau sekedar mengklarifikasi atau bisa juga memberi saran. (20 menit)
- Review sesi ini dan jelaskan bahwa setiap produk atau jasa mempunyai target atau sasaran pelanggan yang berbeda pula . Poin terpenting adalah jika kita mampu memenuhi kebutuhan pelanggan maka kita perlu menyiapkan diri untuk “sukses”. (5 menit).

Catatan Fasilitator



Panah vertical menunjukkan harga sedangkan horizontal menunjukkan jumlah/kuantitas.

Kegiatan 3.3.C. Lokasi

Durasi : 60 menit

Metode Pelaksanaan

- Fasilitator menjelaskan satu hal penting lagi pada sebuah bisnis adalah pemilihan lokasi usaha. “saat kita mengetahui siapa calon pelanggan kita, saat itulah kita mampu memilih lokasi yang tepat atas usaha yang kita rintis”.
- Fasilitator membacakan dengan jelas cerita tentang “bagaimana Ateng memilih lokasi usahanya”. (5 menit)
- Kemudian fasilitator mendiskusikan dengan pertanyaan sebagai berikut: (10 menit)
 - Hal penting apa mengenai lokasi yang dipilih Ateng?
 - Apa yang dilakukan Ateng ketika hendak memilih lokasi?
 - Apa yang perlu kita pertimbangkan ketika mencoba memilih lokasi yang tepat?
- Kemudian fasilitator meminta peserta membagi kelompok sesuai pilihan bisnisnya yang sudah ditentukan sebelumnya. Minta kelompok untuk mendiskusikan masalah pemilihan lokasi. Tulis hasil diskusi pada kertas flipchart dan isi kolomnya sebagai berikut : (15 menit)

Ide Usaha :	
Lokasi Usaha	Bagaimana lokasi ini mampu memenuhi kebutuhan pelanggan

- Jelaskan pada peseria bahwa lokasi bisa saja lebih dari satu sebagai alternative. Minta kelompok untuk mengingat kembali siapa pelanggan mereka yang sudah dibahas di sesi “siapa pelangganku” Fasilitator bisa membantu kelompok dalam pengisian kolom.
- Fasilitator meminta mempresentasikan hasil diskusi kelompok pada forum pleno (20 menit)
- review sesi ini mengenai pentingnya memilih lokasi yang tepat dalam sebuah usaha. (5 menit)

Catatan Fasilitator

Suatu usaha bisa berlokasi pada suatu tempat, namun bisa juga dilakukan dengan cara berkeliling. Bagaimanapun caranya hal terpenting adalah lokasi yang dipilih mampu untuk menarik dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Apalagi mengingat persaingan usaha sangatlah ketat sehingga mau tidak mau pemilik usaha harus mampu menampilkan sesuatu yang lebih baik daripada pesaing kita dan mampu meningkatkan penjualan.

*Cerita Lain untuk Kegiatan 3.3.C.***Bagaimana Ateng memilih lokasi usahanya**

Ateng dan keluarganya baru pindah dari desa ke kota. Ketika sampai ateng berkeinginan mencari pekerjaan untuk membantu keluarganya. Saat mencari-cari pekerjaan, ia melihat banyak pemuda seusianya menjajakan banyak hal di jalanan. Beberapa dari mereka mempunyai banyak pelanggan. Ia melihat satu anak menjual mainan di dekat taman bermain untuk anak-anak, dan banyak anak berkerumun di tempat anak tersebut berjualan. Ada yang membeli ada juga yang sekedar melihat-lihat.

Tapi Ateng juga melihat beberapa usaha sepi pelanggan. Seorang perempuan menjual sayur di depan rumahnya, tapi rumahnya berada di tempat sepi dan jarang orang lain lewat. Beberapa sayurnya terlihat sudah layu karena sudah sesiang ini belum habis juga. Ateng mulai berpikir bahwa lokasi usaha menjadi hal penting untuk menarik banyak pelanggan. Selama Ateng menelusuri jalan ia belajar banyak tentang bagaimana awal menjalankan usaha, namun ia tetap saja masih belum menemukan pekerjaan untuknya padahal ia sangat membutuhkan uang.

Setelah sekian lama berjalan Ateng beristirahat sejenak di depan sebuah pertokoan. Pertokoan tersebut sangat ramai pengunjung. Ia melihat beberapa orang berdiri sambil membawa barang belanjaan menunggu angkutan umum. Orang-orang tersebut menunggu cukup lama dan tampak lelah serta kepanasan. Muncul ide di benak Ateng "seandainya aku punya becak, disini merupakan lokasi yang tepat untuk memulai menjadi tukang becak". Ateng memutuskan untuk mencari orang yang menyewakan becak dengan sistem setoran. Akhirnya ateng memulai pekerjaannya dan pendek kata ia mampu menghasilkan cukup uang sampai akhirnya ia bisa menabung dan membeli becaknya sendiri.

Kegiatan 3.3.D. Bazaar

Durasi : 60 menit

Metode Pelaksanaan

- Fasilitator mereview kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu : "kita telah membahas dan belajar mengenai ide usaha, analisa usaha, menentukan pelanggan, lokasi, sekarang kita akan belajar mempraktekkan seolah-olah kita dalam situasi menjalankan usaha sesungguhnya".
- Jelaskan bahwa sekarang kita akan bermain peran seolah-olah kita sedang mengikuti sebuah bazaar. Yang mana masing-masing kelompok berusaha menjual produk/jasa mereka sebanyak mungkin. (5 menit)

- Fasilitator meminta kelompok untuk mendiskusikan hal-hal apa saja yang perlu disiapkan untuk mengikuti bazaar. Ingatkan kelompok untuk menggunakan replica produk yang sudah dibuat sebelumnya sebanyak mungkin dan minta kreatif mungkin dengan alat dan bahan yang ada agar mampu menarik calon pelanggan. (10 menit)
- Peraturannya stand bazaar hanya ditunggu oleh satu orang perwakilan kelompok. Jadi kelompok harus memilih salah satu dari mereka. Sedangkan yang lain berperan sebagai pembeli. Fasilitator membekali calon pembeli dengan uang dari metaplan dengan pecahan 1 lembar 50rb, 2 lembar 20rb, 3 lembar 10rb, 4 lembar 5rb, 10 lembar seribu.
- Kelompok diberi waktu 10 menit untuk mempersiapkan stand. Mulailah bazaar jika persiapan sudah selesai. Bazaar berlangsung selama 20 menit. (30 menit)
- Kemudian fasilitator mendiskusikan hasil dari bazaar pada masing-masing usaha dengan menanyakan pada pelanggan :
 - Bagaimana penjual bisa menarik mereka sehingga mau membeli dan kenapa?
 - Bagaimana dengan harganya? (10 menit)
- Tanyakan juga pada penjual :
 - Berapa produk mampu mereka jual?
 - Berapa uang yang terkumpul?
 - Apa yang anda lakukan agar menarik pelanggan (10 menit)
- Tulis kata kunci yang muncul atas jawaban-jawaban peserta sehubungan dengan bagaimana bisa menarik pelanggan.
- Review kegiatan ini bahwa sesungguhnya yang mereka lakukan menyinggung masalah promosi dan teknik penjualan. Dan masih banyak lagi bentuk promosi dan tip and trick penjualan yang terbilang cukup efektif. Kita bisa belajar pada orang lain yang terbilang sukses. (5 menit).

Unit 3.4 Kebutuhan dan Keinginan

Tujuan kegiatan:

- Memunculkan kemampuan peserta untuk membedakan antara kebutuhan atau keinginan.

Output :

- Peserta mampu memahami dan memilah antara Kebutuhan dan Keinginan dalam menhalani hidup.

Alat dan bahan :

- Kertas plano
- Kartu pilihan
- Selotip
- Spidol

Durasi : 30 menit

Metode pelaksanaan :

- Fasilitator membagi kartu-kartu kepada semua peserta, kemudian peserta diminta untuk menempelkan kartu yang sudah diterima pada kolom kebutuhan atau kolom keinginan
- Fasilitator mengajak peserta untuk mengevaluasi hasil kartu yang sudah di tempel pada kolom, Apakah kartu tersebut sudah sesuai dengan kolomnya.
- Fasilitator menarik kesimpulan bersama dengan peserta tentang maksud dari "Kebutuhan" atau "Keinginan"

Unit 3.5 Memahami kebutuhan Biaya Hidup

Tujuan kegiatan:

- Meningkatkan kemampuan dalam menghitung biaya hidup.

Output :

- Peserta mampu menghitung biaya hidup.

Alat dan bahan :

- Form Isian
- Bolpoint
- Calculator

Durasi : 30 menit

Metode pelaksanaan :

- Fasilitator mengulas balik materi sebelumnya, kemudian peserta diminta untuk mengisi form yang telah tersedia sesuai dengan kebutuhan dan keinginan peserta masing-masing selama 1 bulan.
- Setelah mengisi kebutuhan dan keinginan, peserta diminta untuk merupiahkan keinginan dan kebutuhannya.
- Lalu menjumlah seluruh pengeluaran untuk kebutuhan atau keinginan.
- Fasilitator juga mengajak peserta untuk melihat dimana letak keborosannya. (membandingkan pengeluaran untuk kebutuhan dengan pengeluaran untuk keinginan)
- Fasilitator mengajak peserta untuk menarik kesimpulan bersama, dimana pengeluaran untuk kebutuhan lebih rendah dari keinginan maka dia boros dalam menjalani hidupnya.

Contoh Form

Jenis Kebutuhan	Frekwensi/bin	x	Harga Satuan	=	Total Cost

Jenis Keinginan	Frekwensi/bin	x	Harga Satuan	=	Total Cost

Catatan Fasilitator

Kenapa hal ini menjadi penting, karena dengan memiliki kemampuan dalam menganalisis mana kebutuhan mana keinginan maka peserta akan bisa mengendalikan keborosan dalam hidupnya. Dalam artian kebutuhan merupakan sesuatu yang harus dipenuhi dalam kelangsungan hidup sedangkan keinginan merupakan sesuatu yang tidak begitu berdampak pada kehidupan. Rumusnya adalah bila biaya pengeluaran lebih tinggi dibanding biaya kebutuhan maka seseorang tersebut boros dalam menjalani hidup.

Lampiran 3.2.

Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Modal	Harga/Item	Sub Total	Satuan	Depresiasi/bulan	Sub Total	Keterangan
Modal Tetap						
1.....						
2.....						
Dst.....		Rp			Rp	
Total						
Bea Operasional						
1.....						
2.....						
Dst.....					Rp	
Total						
Modal Berjalan						
1.....						
2.....						
Dst.....					Rp	
Total						
Tenaga Kerja						
1.....						
2.....						
Dst.....					Rp	
Total						

HPP
 Harga Jual
 Margin Keuntungan (Harga Jual - HPP)

Rp
 Rp
 Rp

Catatan :	Variable Tetap (biaya-biaya yang harus kita keluarkan tiap bulan dan jumlahnya tetap)	Variable Tidak Tetap (biaya-biaya yang berkaitan dengan produksi yang kita keluarkan sesuai dengan jumlah produk)
1. Modal tetap	1. Modal Berjalan	2. Tenaga kerja Produksi jika dihitung borongan
2. Bea Operasional		

Lampiran 3.2.

Perhitungan Laba Rugi

Omzet/hari	Omzet per bulan	Nominal Omzet per bulan	Biaya-biaya variable		Rugi/Laba per Bulan
			Variable Tidak Tetap	Variable Tetap	
	Omzet per hari x Total Hari kerja	Harga Jual x Omzet/bulan	HPP x Omzet/bulan	Total Variable Tetap/bulan	Nominal Omzet/bulan - (Variable Tidak Tetap+Variable Tetap)

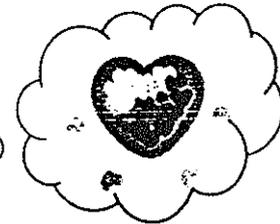
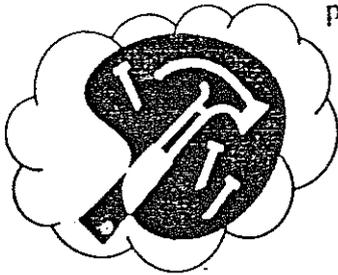
ROI (Return of Investment) adalah Efisiensi Penggunaan Modal
(Keuntungan Bersih : Total Biaya Produksi) x 100%

BEP (Break event Point) adalah Besaran Nominal yang mewakili titik impas
Total Biaya (Variable Tetap+Variable Tidak Tetap) dibagi Total Produksi

Bagian IV

Hadapi Masalah

Bab ini akan membahas secara khusus mengenai bagaimana mengatasi permasalahan diri. Seseorang pasti akan mengalami permasalahan dalam dirinya dalam menentukan sesuatu. Sehingga permasalahan-permasalahan tersebut akan mempengaruhi emosi. Seorang wirausahawan pasti akan mengalami permasalahan-permasalahan diri dalam menentukan sesuatu terutama dalam menentukan perihal yang bersifat bisnis maupun keinginan pribadi. Disamping itu pula seorang wirausaha harus bisa mengendalikan emosinya, karena tekanan yang dihadapi tidak hanya dalam dirinya bisa jadi dalam menghadapi konsumen/ pelanggan. Hal ini sangat dibutuhkan dalam manajemen emosional dan kemampuan dalam mengatur pilihan.



Unit Sesi 4.1. Kebutuhan Hidup atau Kebutuhan Bisnis

Tujuan kegiatan :

- Kemampuan dalam menentukan pilihan dan manajemen waktu dalam menjalankan sebuah pilihan (Pilihan Kebutuhan hidup atau Kebutuhan Bisnis)

Output :

- Peserta percaya mampu memilah antara kebutuhan bisnis atau kebutuhan hidup
- Peserta mampu manajemen pilihan diri.

Alat dan bahan :

- 2 Kertas plano yang satu merupakan kolom kebutuhan bisnis sedangkan yang satunya kolom kebutuhan hidup
- Kartu pilihan (contoh kebutuhan hidup atau kebutuhan pribadi)
- Selotip kertas
- Kartu Case Story

Durasi: 90 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan 4.1.A. Memilah pilihan kebutuhan

- Fasilitator membagikan kartu pilihan kepada peserta dimana kartu pilihan tersebut merupakan contoh kebutuhan hidup atau kebutuhan bisnis kepada seluruh peserta dan peserta hanya mendapatkan 1 kartu. Kemudian meminta peserta untuk menempelkan kartu tersebut sesuai pada kolom yang tersedia (kolom kebutuhan bisnis dan kolom kebutuhan hidup).
- Setelah semua peserta menempelkan kartu di masing-masing kelompok, fasilitator meminta peserta untuk bersama-sama mengevaluasi kartu yang sudah ditempel apakah sudah sesuai pada kolomnya.

Kegiatan 4.1.B. Case Story

- Fasilitator membagikan peserta menjadi 3 kelompok. Masing-masing kelompok akan mendapatkan kartu yang berisikan Case Story. (pada lampiran 4.1.B)
- Masing-masing kelompok diminta mendiskusikan kartu yang telah dibagi dengan mengidentifikasi kebutuhan dan menentukan pilihan kebutuhan mana yang di dahulukan.
- Kemudian masing-masing kelompok secara bergantian satu per satu menceritakan ulang Case Story dan mempresentasikan hasil diskusi kelompoknya dan kelompok yang lain memberikan tanggapan.

Contoh Case Story

Opik memiliki usaha Handycraft, usaha yang dibangun merupakan usaha bersama dengan keempat temannya (Heizer, James, Yeni, Doel Gemok). Opik memiliki seorang kekasih namanya Elsa dan rencananya Elsa dan Opik akan melangsungkan pertunangan 2 minggu ke depan. Namun tepat hari pertunangannya dia mendapatkan order besar Cup Lampu sebanyak 1000 buah dari pengusaha Jerman. Dan pengusaha Jerman ini pun juga berjanji bila produk yang dikirim memuaskar maka dia akan mentransfer uang sebesar Rp. 100.000.000,-, namun Opik kekurangan modal dan dia harus mencari pinjaman modal di bank. Sedangkan modal yang dimiliki Opik saat ini sebesar 10.000.000 dan kurang 10.000.000,- untuk memenuhi pesanan pengusaha Jerman.
Tolong dong teman-teman bantu opik dalam memecahkan masalahnya!!!

(Ilustrasi orang yang bingung dengan menentukan pilihannya....sesuai dengan kasus diatas)

Pertanyaan

1. Mana yang merupakan pilihan kebutuhan hidup atau kebutuhan bisnis?
2. Kebutuhan mana yang paling penting?alasan nya?
3. Bagaimana cara mengatasi pilihan-pilihan tersebut?

Catatan fasilitator

Kebutuhan hidup meliputi kebutuhan yang menyangkut gaya hidup, pertemanan, keluarga, dll. Sedangkan kebutuhan bisnis merupakan kebutuhan yang menyangkut pengembangan bisnis yang dijalankan, seperti : Pelayanan dengan konsumen, menemui relasi bisnis, melakukan transaksi barang, menganalisis kebutuhan pasar, dll. Kedua kebutuhan ini sama-sama penting tergantung seorang wirausaha mengatur jadwal atau mengatur kebutuhan mana yang harus didahulukan.

Unit session 4.2. Kendalikan Emosimu

Tujuan kegiatan :

- Membantu peserta dalam mengontrol emosi
- Membantu peserta dalam menghadapi konsumen atau relasi

Output :

- Peserta mampu mengontrol emosi dalam menghadapi konsumen atau relasi.
- Peserta mampu melakukan negosiasi (komunikasi) dengan konsumen atau relasi.

Alat dan bahan :

- Amplop sekenario
- Alat peraga
- Alat tulis sederhana (pena dan kertas catatan)

Durasi : 90 menit

Metode pelaksanaan :

Kegiatan 4.2.A. Bermain Peran

- Fasilitator memberikan penjelasan singkat tentang kegiatan yang akan dilakukan, yakni melakukan bermain peran sesuai dengan amplop yang tersedia.
- Fasilitator membagi peserta dalam 3 kelompok. 2 kelompok akan memerankan konsumen dan Pebisnis, sedangkan kelompok sisanya berperan sebagai pengamat (mengamati bentuk-bentuk emosi yang muncul dan peran-peran mana yang bisa menyebabkan konsumen kecewa dan berdampak pada hancurnya sebuah usaha).
- Kemudian semua kelompok memberikan komentar atas bermain peran tadi. Apa yang dirasakan oleh seorang pebisnis dan apa yang dirasakan oleh konsumen. Dan pengamat juga memberikan komentar dari hasil pengamatannya.
- Fasilitator menarik garis kesimpulan dari bermain peran. Kemudian memberikan tips (lampiran), setelah itu fasilitator mencoba mengajak bermain peran sekali lagi. Kemudian fasilitator menanyakan perbedaan dari tampilan yang pertama dengan yang terakhir.

- Setelah itu Fasilitator mengajak peserta untuk memberikan senyum yang terindah pada peserta yang lain.

Catatan fasilitator

TIPS Menghadapi pelanggan :

1. Tanamkan diri anda bahwa semua pelanggan adalah raja
- 2: Berikan pelayanan yang sepuas-puasnya.
3. Berikan senyuman yang tulus pada pelanggan
4. Lakukanlah semua itu karena anda cinta dengan pekerjaan anda

Lampiran 4.1.B

Contoh 2

Seorang pedagang buah yang bernama Uyab sedang melakukan negosiasi dengan seorang konsumen yang bernama Jumilah. Buah yang dia jual adalah buah Durian Montong, Pisang Brazil, Apel New Zeland, Salak Pondho, dan Strawberry Manis. Jumilah merupakan pelanggan tetapnya yang tiap minggu selalu membeli buah Pisang Brazil (1 Tundun). Namun datanglah seorang pelanggan baru yang mau membeli Pisang Brazil dalam jumlah yang cukup besar untuk kebutuhan usaha chateringnya. Pelanggan baru ini bernama Alehandro. Dan datang lagi seorang pelanggan yang bernama Ivan juga ingin membeli pisang, maklum Ivan ini seorang penggemar pisang Brazil.

Uyab memiliki persediaan pisang Brazil sebanyak 3 tundun, harga pertundunnya 250 ribu (sudah mendapat untung 25.000). Sedangkan Jumilah ingin membeli 1 tundun, Alehandro menginginkan 2 tundun, dan Ivan menginginkan 1,5 tundun. Karena ketiga pelanggan ini sangat menginginkan pisang tersebut, membuat mereka saling bernegosiasi harga. Jumilah mau membeli harga tersebut 2 kali lipat dari harga toko. Alehandro juga akan membeli barang tersebut seharga 400 ribu. Sedangkan Ivan mau membeli dengan harga 350 ribu untuk mendapatkan Pisang tersebut.

Disamping itu 3 hari lagi Uyab harus membayar sekolah anaknya sebesar 50 Ribu. Aduh betapa pusingnya kepala Uyab saat ini. Tolong donk bantu kasi masukan untuk Uyab.

Pertanyaan

1. Mana yang merupakan pilihan kebutuhan hidup atau kebutuhan bisnis?
2. Kebutuhan mana yang paling penting? alasannya?
3. Bagaimana cara mengatasi pilihan-pilihan tersebut?

Contoh 3

Edo memiliki sebuah usaha media tanam. Dia memiliki rekan kerja sebanyak 3 orang lagi yaitu : Nokik, Ghalib, dan Faro. Nokik sangat pandai sekali dalam berkomunikasi, sedangkan Ghalib sangat tekun dalam melakukan segala hal. Namun Faro mempunyai masalah dalam membangun hubungan dengan kekasihnya, sehingga menyebabkan Faro sering melamun dalam bekerja. Suatu ketika datang seorang pedagang bunga memesan media tanam sebanyak 20.000 pack dan harus segera dikirim dengan jangka waktu sebulan. Harga yang ditawarkan oleh pedagang bunga adalah 2.500/pack. Sedangkan dengan harga tersebut Edo hanya bisa meraup keuntungan Rp. 200,-, dan ini terhitung sangat nipis labanya. Sehingga Edo harus melakukan negosiasi dengan pedagang tersebut. Negosiasi bisa dilakukan tepat 1 minggu berikutnya karena Pedagang tersebut baru datang dari luar negeri.

Disisi lain Faro juga meminta bantuan Edo untuk mengajak ngomong dengan kekasihnya tentang masalahnya. Waktu untuk mengajak pertemuan dengan kekasihnya adalah hari minggu yang akan datang dan hari itu sebetulnya tepat dengan waktu negosiasi dengan pedagang bunga.

Disamping itu juga Edo harus mempersiapkan modal untuk memenuhi pesanan tersebut sehingga dia harus mencari pinjaman ke Bank. Jarak pencairan pinjaman bank adala 4 hari setelah pengajuan. Sedangkan jangka produksi untuk jumlah sebanyak itu adalah 20 hari. Dan membutuhkan 3 hari dalam mencari bahan baku.

Wah bener rumit masalahnya Edo, kayaknya Edo mesti butuh bantuan temen-temen untuk memecahkan masalahnya. Bantu ya!!!!

Pertanyaan

1. Mana yang merupakan pilihan kebutuhan hidup atau kebutuhan bisnis?
2. Kebutuhan mana yang paling penting?alasan nya?
3. Bagaimana cara mengatasi pilihan-pilihan tersebut?

Bibliografi

- **Product (produk)** : barang atau jasa hasil produksi yang akan dijual kepada konsumen
- **Place (tempat)** : lokasi produsen memasarkan produknya
- **Price (harga)** : harga jual produk, dibagi menjadi beberapa tingkatan level, ada harga distributor, harga agen, harga pengecer
- **Promotion (promosi)** : proses pengenalan produk kepada konsumen, menyangkut kelebihan/keistimewaan produk, pelayanan purna jual, kemudahan layanan, dll.
- **Segmentation (segmentasi)** : pembagian, dalam konteks marketing adalah pembagian pasar berdasarkan kemampuan daya beli, strata ekonomi, umur, lokasi tempat tinggal
- **Targeting (pentargetan)** : proses pencapaian sasaran yang diinginkan oleh pemasar produk, menyangkut kapasitas/volume produk yang dipasarkan, terjangkau oleh konsumen yang dibidik
- **Positioning (penempatan)** : penempatan produk berdasarkan segmentasi pasar yang telah ditetapkan, dan target yang telah dipasang
- **Supply (suplai)** : pasokan produk/jasa dari produsen kepada pasar
- **Demand (permintaan)** : permintaan pasar akan produk/jasa yang dihasilkan oleh produsen
- **Living cost (biaya hidup)** : biaya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, yang terbagi dalam *keinginan (wants)* dan *kebutuhan (need)*
- **Business cost (biaya usaha)** : biaya operasional yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah usaha
- **Business start-up capital (modal awal usaha)**: kebutuhan modal yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha, menyangkut modal *investasi (modal tetap)* dan *modal kerja (biaya operasional)*
- **Modal investasi** : modal yang dibeli/diadakan hanya sekali dalam suatu kurun waktu usaha, harta tetap, misalnya bangunan, mesin, lahan
- **Modal kerja** : modal yang harus disediakan untuk menjalankan usaha sampai usaha tersebut dapat berjalan secara ekonomis (mampu menyediakan biaya operasionalnya sendiri)
- **Benefit (keuntungan)** : keuntungan yang didapat dari penjualan produk, harga jual dikurangi harga pokok produksi, ada dua jenis yaitu keuntungan kotor (belum dikurangi pajak) dan keuntungan bersih
- **ROI (Return On Investment/ pengembalian modal awal usaha)**: digunakan untuk menghitung waktu pengembalian modal awal usaha
- **BEP (Break Event Point / titik impas)** : digunakan untuk menghitung titik impas modal menurut volume produk ataupun harga jual produk, berapa kapasitas produk yang dijual atau harga jual untuk sampai pada posisi tidak untung/rugi
- **B/C (Benefit/Cost : perbandingan keuntungan terhadap biaya)** : didapat dari angka banding antara keuntungan terhadap biaya operasional, digunakan untuk mengukur berapa keuntungan yang didapat setelah mengeluarkan rp. 1,00 (satu rupiah) dari biaya operasional
- **AnUs (analisa usaha)** : suatu analisa yang dibuat untuk melihat apakah suatu usaha yang akan dijalankan tersebut layak secara ekonomi (dapat menghasilkan keuntungan yang layak bagi pelaku usaha)
- **Metaplan card** : kartu warna warni ukuran 8 cm X 25 cm yang biasa digunakan untuk menuliskan 1 ide atau 1 kata secara personal. Menulis di metaplan card harus

menggunakan spidol dengan warna yang tajam untuk mempermudah forum pleno memahami tulisan di metaplan card.

- *Kertas flipchart*: kertas ukuran A1 yang berwarna putih biasa digunakan untuk menuliskan hasil diskusi kelompok atau untuk alat presentasi
- *Forum pleno* : adalah forum diskusi seluruh kelas dalam 1 ruang utama diskusi
- *Knowledge café* : adalah cara presentasi melalui kunjungan ke tiap-tiap hasil diskusi kelompok. Kunjungan di tiap hasil diskusi kelompok harus disertai catatan terhadap hasil yang dikunjungi. Catatan dapat ditujukan sebagai masukan, pertanyaan atau permintaan klarifikasi.
- *Segmentasi* : pengkategorian atau pengelompokan sebagai target yang disasar