

# MODEL PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN KELOMPOK USAHA



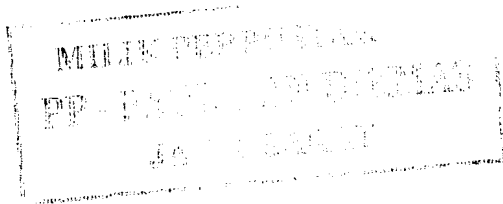
**Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan**  
Pusat Pengembangan Pendidikan  
Anak Usia Dini, Non-Formal, &  
Informal (PP PAUDNI)  
Regional I Bandung



Alamat:  
Jl. Jayagiri 63 Lembang  
Bandung Barat

Telp: (022) 2786017  
Fax: (022) 2787474

**MODEL  
PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM  
MENINGKATKAN KEMANDIRIAN KELOMPOK USAHA**



Pengarah :  
Ir. Djajeng Baskoro, M.Pd

Penanggung Jawab :  
Dadan Supriatna, M.Pd

Tim Pengembang :  
Drs. Emul Mulyana, M.Pd.  
Dadang Wahyudi, SE, M.MPd  
Mia Rachmiati, S.Sos., M.I Kom.  
Apipudin, M.Pd.

Pakar:  
Syarif Maulana, S.IP, M.I.Kom  
(Telkom University, Bandung)

Kontributor :  
Kelompok Pendidikan Kewirausahaan Desa Cisaat Kec. Ciater Kab.Subang  
Kelompok Pendidikan Kewirausahaan Desa Panjalu Kec. Panjalu  
Kab. Ciamis

**Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini, Nonformal  
dan Informal (PP-PAUDNI) Regional I Bandung  
Tahun 2015**

# LEMBAR PENGESAHAN

Telah disetujui dan disahkan oleh pakar

Pakar,

**Syarif Maulana, S.IP, M.I.Kom**

Mengetahui,

Kepala PP PAUDNI Regional I Bandung,

**Ir. H. Djajeng Baskoro, M.Pd**

NIP 19630625 199002 1 001

## ABSTRAK

Pengembangan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usahadiharapkan dapat menjadi panduan atau acuan bagi penyelenggara program kewirausahaan, terutama para pengelola dan instruktur dalam melaksanakan pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok. Untuk mencapai tujuan ke arah tersebut, maka fokus pendampingan kewirausahaan diarahkan pada 5 (lima) aspek, yaitu: 1) pengorganisasian kelompok, 2) peningkatan mutu produksi barang, 3) peningkatan jaringan pemasaran hasil produksi, (4) pengadministrasian kegiatan, (5) peningkatan jaringan kemitraan.

Model ini telah diujicobakan di dua lokasi yaitu Desa Cisaat Kecamatan Ciater Kabupaten Subang dan Desa Panjalu Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis dengan peserta didik atau dampingan masing-masing 10 orang. Pelaksanaan ujicoba ini dengan menerapkan kurikulum pembelajaran sebanyak 160 jampel.

Metode yang digunakan pada kegiatan pengembangan dan ujicoba model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha adalah metode *action research* (penelitian tindakan) dengan tujuan melakukan perbaikan terhadap permasalahan/kondisi nyata masalah yang ada dan dirasakan sehari-hari di lapangan, yang diperoleh melalui kegiatan identifikasi. Berdasarkan problematika tersebut, maka dirancang sebuah aksi yang diharapkan dapat memecahkan masalah secara profesional, yaitu terjadinya perubahan kearah perbaikan dan peningkatan secara positif pada sasaran (kelompok kewirausahaan).

Dalam implementasinya, ada beberapa tahapan yang dilaksanakan dalam pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha, yaitu: 1) seleksi pengelola, 2) seleksi peserta didik, 3) seleksi instruktur / pendamping, 4) evaluasi awal untuk mengevaluasi keterampilan yang dilaksanakan kelompok mulai dari produksi, pemasaran, dan pencatatan keuangan, 5) penyusunan rencana berupa rencana pendampingan yang akan dilaksanakan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha, 6) sosialisasi rencana, yaitu instruktur memberikan penjelasan kepada peserta didik berkenaan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan terkait dengan tujuan yang ingin dicapai dan cara penyusunan rencana pendampingan kelompok, 7) penyusunan kurikulum, 8) implementasi dalam: a) aspek pengorganisasian, dengan cara ketua kelompok memimpin pelaksanaan perbaikan aspek organisasi dengan melihat dokumen perencanaan yang telah disusun, b) aspek produksi dengan cara menganalisis rencana produksi yang ada di perencanaan, melakukan pembelian barang yang dibutuhkan, melakukan proses produksi, mengevaluasi produksi, c) aspek pemasaran yaitu menganalisis rencana pemasaran, pembagian tugas untuk pemasaran, melakukan pemasaran dan mengevaluasi pemasaran, d) aspek pencatatan keuangan, dengan cara menganalisis perencanaan pencatatan keuangan, pembagian tugas perbaikan, melakukan pencatatan keuangan, mengevaluasi hasil pencatatan keuangandan e) aspek kemitraan yaitu menganalisis perencanaan jaringan kemitraan, membagi peran pelaksanaan jaringan kemitraan, melaksanakan jaringan kemitraan dan mengevaluasi pelaksanaan kemitraan, serta 8) evaluasi untuk mengukur sejauhmana ketercapaian kemandirian kelompok usaha yang telah dilakukan pendamping selama proses pengembangan dan ujicoba model. Evaluasi yang dilakukan adalah evaluasi proses. Evaluasi proses ini dilakukan melalui dua cara yaitu evaluasi yang dilakukan oleh pendamping dalam pelaksanaan proses serta evaluasi secara mandiri oleh peserta.

## KATA PENGANTAR

Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu solusi alternatif yang digunakan untuk membantu memecahkan masalah pengangguran dan kemiskinan yang terjadi sekaligus mendukung kebijakan pemerintah dalam perancangan gerakan kewirausahaan nasional melalui bidang pendidikan pada jalur pendidikan nonformal. Hal inilah yang mendasari dikembangkannya model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha ini.

Model ini difokuskan pada 5 (lima) aspek yaitu: 1) pengorganisasian kelompok, 2) peningkatan mutu produksi barang, 3) peningkatan jaringan pemasaran hasil produksi, (4) pengadministrasian kegiatan, (5) peningkatan jaringan kemitraan. Kenyataannya, di lapangan masih terdapat beberapa kekurangan pada kelima aspek ini sehingga memerlukan pendampingan agar kelompok kewirausahaan yang mandiri dapat terwujud.

Kami menyadari penyusunan model ini masih memiliki banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran membangun sangat kami harapkan. Akhirnya hanya kepada Allah SWT kami berserah, semoga model ini bermanfaat bagi kita semua.

Bandung, Oktober 2015

Kepala,

**Ir. H. Djajeng Baskoro, M.Pd**

NIP 19630625 199002 1 001

**DAFTAR ISI**

Abstrak	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang	1
B. Dasar Hukum	5
C. Tujuan	6
D. Sasaran	7
E. Lingkup Model	9
F. Penjelasan Istilah	9
G. Prasyarat Model	11
<b>BAB II KONSEP DASAR PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN KELOMPOK USAHA</b>	<b>12</b>
A. Konsep Pendampingan	12
B. Konsep Kewirausahaan	17
C. Konsep Kemandirian	21
D. Konsep Kelompok Usaha	29
<b>BAB III PENERAPAN MODEL PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN KELOMPOK USAHA</b>	<b>37</b>
A. Tujuan Penerapan Model	37
B. Tahapan Implementasi Pemandirian	38
<b>BAB IV PENUTUP</b>	<b>69</b>
A. Kesimpulan	69
B. Rekomendasi	70
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>71</b>

## BAB I


### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

---

Beberapa hal mendasar yang melatarbelakangi pentingnya pengembangan model kewirausahaan, yaitu;

1. Jumlah anak putus sekolah (*drop out*) SMK/SMU/MA ditambah dengan lulusan SLTP, SLTA tidak melanjutkan ke jenjang pendidikan lebih tinggi tahun 2013 sebesar 2.023.222 anak (sumber: Pusat Data Statistik Pendidikan Kemendikbud, 2014);
2. Penganggur terbuka di Indonesia pada Agustus 2014 sebesar 7,24 juta jiwa atau 5,94 % dari jumlah angkatan kerja sebesar 121,87 juta jiwa (sumber: berita resmi statistik BPS, 5 November 2014);
3. Jumlah penduduk miskin di Indonesia pada September 2014 sebesar 27,73 juta jiwa atau sebesar 10,96% dari total penduduk Indonesia (sumber : Berita resmi statistic BPS, 2 Januari 2015). Faktor utama kemiskinan adalah miskin ilmu pengetahuan dan etos kerja. Kebodohan dan kemiskinan tampak seperti lingkaran setan, karena bodoh dapat mengakibatkan miskin, dan miskin bisa menyebabkan bodoh. Situasi ini hanya bisa diputus mata rantainya dengan pendidikan yang berkualitas, karena melalui pendidikan seseorang bisa meningkatkan kualitas dirinya dari kebodohan menuju kepintaran, dari kemiskinan menuju kekayaan (kesejahteraan dan kecukupan).



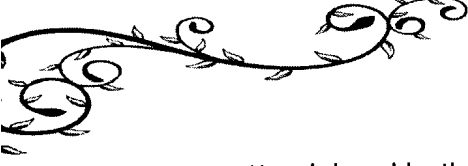
4. Data Kementerian Koperasi dan UKM (2014), menyebutkan tingkat wirausahawan Indonesia baru mencapai 1,56% dari total jumlah penduduk. Padahal suatu negara dikatakan maju jika tingkat wirausahawan minimal 2 %, sehingga wajar jika pertumbuhan perekonomian di Indonesia masih lambat. Kita kalah jauh dibandingkan dengan negara tetangga. Misalnya dengan Singapura sebesar 7%, Malaysia 5%, dan Thailand 4% .

Keadaan tersebut memberikan beban tersendiri bagi pemerintah. Terjadinya putus sekolah (*drop out*) atau lulus tidak melanjutkan dapat berdampak pada bertambahnya kemiskinan dan pengangguran dan selanjutnya dapat memicu munculnya berbagai permasalahan sosial seperti terjadinya kejahatan, penyalahgunaan narkoba, pergaulan bebas, perdagangan orang (*trafficking*), maraknya demo yang anarkis, dan lemahnya daya saing bangsa.

Wirausahawan memiliki peran sangat besar dalam perekonomian suatu negara. Secara internal seorang wirausaha berperan dalam mengurangi tingkat kebergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, serta meningkatkan daya beli pelakunya. Secara eksternal, seorang wirausaha berperan dalam menyediakan lapangan kerja bagi para pencari kerja, sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran. Menurunnya tingkat pengangguran berdampak terhadap naiknya pendapatan perkapita dan daya beli masyarakat, serta tumbuhnya perekonomian secara nasional. Selain itu, berdampak pula terhadap menurunnya tingkat kriminalitas yang biasanya ditimbulkan oleh karena tingginya pengangguran








Kesalahan klasik yang membuat orang tidak tertarik untuk terjun berwirausaha adalah faktor yang timbul dari luar dirinya, misalnya terlalu memperhitungkan untung rugi, keadaan tidak mendukung, kondisi finansial terbatas dan minimnya pengetahuan atau wawasan yang dimiliki pada bidang yang diminati. Banyak orang lupa bahwa justru faktor yang terpenting untuk bisa mengalahkan semua hambatan itu adalah apa yang ada di dalam dirinya. “Apapun bisa dilakukan, bila dilandasi dengan niat dan tekad yang bulat”. Faktor dari dalam diri itulah yang kelak akan membedakan antara mereka yang bisa menikmati hidup dengan memiliki banyak pengalaman mengesankan untuk dikisahkan atau mereka yang hidupnya biasa-biasa saja.

Berwirausaha sekecil apapun bentuknya, bila dikembangkan dengan prinsip-prinsip ekonomi dan dilakukan secara profesional maka akan menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* dalam diri kita. Dengan berwirausaha kita akan memiliki pengalaman yang bisa dipetik, bagaimana mengelola dan menjalankan suatu bisnis dengan baik dan benar serta bagaimana cara mengevaluasi agar bisnis dapat berkembang menjadi suatu usaha yang besar. Oleh karena itu, pemerintah harus mengembangkan sektor kewirausahaan dan meningkatkan jumlah wirausahawan agar dapat berperan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi negara melalui penyelenggaraan program kewirausahaan.

Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini, Nonformal dan Informal (PP-PAUDNI) Regional I Bandung, memiliki peran strategis untuk dapat mendukung kebijakan pemerintah dalam perancangan gerakan kewirausahaan nasional melalui bidang pendidikan pada jalur



pendidikan nonformal. Pada tahun 2013 PP-PAUDNI Regional I Bandung telah mengembangkan model pelatihan kewirausahaan bagi pemuda putus sekolah di Desa Cisaat Kecamatan Ciater Kabupaten Subang dan Desa Panjalu Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis. Saat ini peserta pelatihan pada kedua lokasi tersebut telah mulai merintis dan menjalankan usaha secara berkelompok. Namun masih banyak permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Berdasarkan analisis hasil identifikasi yang telah dilaksanakan tim pengembang PP PAUNI, beberapa permasalahan yang ditemukan berkaitan dengan kebutuhan model di Desa Cisaat Kecamatan Ciater Kabupaten Subang dan Desa Panjalu Kecamatan Panjalu Kabupaten Ciamis, sebagai berikut (1) Aspek organisasi, berkaitan dengan pembagian tugas yang belum disusun, program kerja belum ada, pengadministrasian belum diisi, dan kerjasama masih terbatas; (2) Aspek produksi, yakni belum disusunnya perencanaan produksi, catatan menu produksi belum ada, belum menghitung harga pokok, catatan hasil produksi belum ada, dan produksi belum rutin; (3) Aspek pemasaran, masih belum ada kejelasan tentang aturan pembayaran hasil produksi dari konsumen (tunai, konsinyasi atau lainnya), pemasaran masih berdasarkan pesanan, belum mampu memasarkan sendiri; (4) Aspek pembukuan, masih lemahnya pengelolaan buku kas, buku pembelian, dan buku penjualan; (5) Aspek kemitraan, pengembangan jaringan kemitraan yang masih terbatas.

Berdasarkan kondisi di atas, maka PP-PAUDNI Regional I Bandung pada tahun 2015 menindaklanjuti program kewirausahaan tersebut dengan melaksanakan pengembangan dan ujicoba model



### C. Tujuan

---

---

Penyusunan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha, memiliki tujuan sebagai berikut:

#### 1. Tujuan Umum |

Memandu atau memberikan acuan bagi penyelenggara program kewirausahaan, terutama para pengelola dan instruktur dalam melaksanakan pendampingan kewirausahaan untuk meningkatkan kemandirian kelompok usaha.

#### 2. Tujuan Khusus |

- a. Memberikan panduan bagi pendamping kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian pada aspek pengorganisasian kelompok usaha
- b. Memberikan panduan bagi pendamping dalam meningkatkan kemandirian kelompok pada aspek peningkatan mutu hasil produksi
- c. Memberikan acuan bagi pendamping dalam meningkatkan kemandirian kelompok pada aspek perluasan pemasaran hasil produksi
- d. Memberikan acuan bagi pendamping dalam meningkatkan kemandirian kelompok pada aspek pengadministrasian kegiatan usaha
- e. Memberikan acuan bagi pendamping dalam meningkatkan kemandirian kelompok pada aspek perluasan jaringan kemitraan.

## D. Sasaran

---

### 1. Sasaran Pengembangan Model |

#### a. Instruktur (pendidik), dengan kriteria:


- 1) Pendidikan minimal SLTA
- 2) Memiliki pengalaman sebagai instruktur pada kursus dan pelatihan
- 3) Menguasai materi yang akan diajarkan
- 4) Mempunyai pengalaman usaha, diutamakan yang mempunyai kegiatan usaha
- 5) Mempunyai jaringan kemitraan dalam pengembangan usaha
- 6) Sanggup melakukan pendampingan usaha kelompok

#### b. Pengelola, dengan kriteria:

- 1) Berpendidikan minimal SLTA
- 2) Mempunyai pengalaman dalam mengelola program kewirausahaan
- 3) Mempunyai pengalaman melakukan usaha
- 4) Mempunyai kesiapan untuk melakukan pendampingan terhadap kelompok program kewirausahaan

#### c. Warga belajar, dengan kriteria:

- 1) Warga masyarakat putus sekolah atau lulus tetapi tidak melanjutkan (tidak sedang menempuh pembelajaran di sekolah atau program pendidikan kesetaraan), menganggur, dan tidak mampu
- 2) Berusia 18-45 tahun, direkrut khusus untuk program kewirausahaan, bukan peserta didik reguler (swadaya) pada lembaga penyelenggara

- 
- 3) Diprioritaskan peserta yang telah mengikuti program kewirausahaan tahun sebelumnya (peserta lanjutan)
  - 4) Memilikiketerampilan dan kegiatan usaha secara berkelompok
  - 5) Memiliki kemauan untuk mengembangkan usaha kelompok menuju kemandirian usaha.

## 2. Sasaran Pengguna Model |

- a. Satuan PAUDNI (PKBM, LKP) yang menyelenggarakan program kewirausahaan masyarakat
- b. Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan;
- c. PP PAUDNI/BP PNFI/BPKB/SKB;
- d. Dinas Pendidikan Provinsi/Kab/Kota;
- e. Satuan pendidikan lain yang menyelenggarakan program kewirausahaan secara kelompok.

## 3. Sasaran Substansi Pengembangan Model |

Sasaran substansi pengembangan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha adalah mendorong dan mengarahkan kelompok usaha supaya memiliki kemampuan dalam hal:

- a. Mengorganisasikan kelompok,
- b. Meningkatkan mutu produksi,
- c. Memasarkanhasilproduksi,
- d. Mengadministrasikan kegiatan, dan
- e. Meningkatkan jaringan kemitraan





## E. Lingkup Model

---

---

Lingkup penulisan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha, terdiri dari 4 (empat) Bab, yaitu:

**BAB I Pendahuluan**, berisi tentang: Latar Belakang, Dasar Hukum, Tujuan, Sasaran Pengguna, Lingkup Model, Penjelasan Istilah, dan Prasyarat Model.

**BAB II Konsep Dasar**, memaparkan konsep tentang: Pendampingan, Kewirausahaan, Kemandirian, dan Kelompok Usaha.

**BAB III Penerapan Model Pendampingan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha**, memaparkan tentang: Komponen Program Pendampingan dan Tahapan Implementasi Pemandirian.

**BAB IV Penutup**, berisi tentang Kesimpulan, Rekomendasi.


## F. Penjelasan Istilah

---

---

1. Model, adalah pola (contoh, acuan, ragam, dan sebagainya) dari sesuatu yang akan dibuat atau dihasilkan, barang tiruan yang kecil dengan bentuk (rupa) seperti yang ditiru (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Model adalah struktur program inovatif yang dikembangkan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas ketercapaian tujuan pendidikan (Zaenudin Arif, 2004).
2. Pendampingan, adalah kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping sebagai fasilitator,





komunikator, dan dinamisator (Departemen Pertanian: 2004). Pendampingan merupakan upaya untuk mengembangkan masyarakat dengan berbagai potensi yang dimilikinya untuk menuju kehidupan yang lebih baik. Pendampingan merupakan aktivitas yang selalu dilakukan oleh kelompok-kelompok sosial melalui pengajaran, pengarahan, atau pembinaan dalam kelompok, serta mengendalikan, dan mengontrol orang-orang yang mereka dampingi.

3. Kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu dalam kehidupan. Kewirausahaan adalah suatu proses kreativitas dan inovasi yang mempunyai resiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah bagi produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan.
4. Kelompok, adalah dua orang atau lebih yang berinteraksi dan saling mempengaruhi untuk mencapai suatu tujuan bersama (Stoner dan Wankel, 1986). Dalam hal kelompok usaha, maka interaksi yang dilakukan terkait dengan berbagai aktivitas dalam menjalankan kegiatan usaha.
5. Kemandirian, adalah suatu sikap yang memungkinkan seseorang untuk bertindak bebas, melakukan sesuatu atas dorongan sendiri dan untuk kebutuhannya sendiri tanpa bantuan dari orang lain, maupun berpikir dan bertindak original/kreatif, dan penuh inisiatif, mampu mempengaruhi lingkungan, mempunyai rasa percaya diri dan memperoleh kepuasan dari usahanya.

## G. Prasyarat Model

---

---

Model ini dapat diterapkan pada wilayah yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Masyarakat mempunyai tekad untuk menjadi seorang wirausahawan.
2. Masyarakat telah memiliki usaha dan bersedia melakukan kegiatan usaha secara berkelompok.
3. Memiliki instruktur yang dapat melakukan pembelajaran juga pedampingan terhadap kelompok usaha dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.



## BAB II

### KONSEP DASAR PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN KELOMPOK USAHA

#### A. Konsep Pendampingan

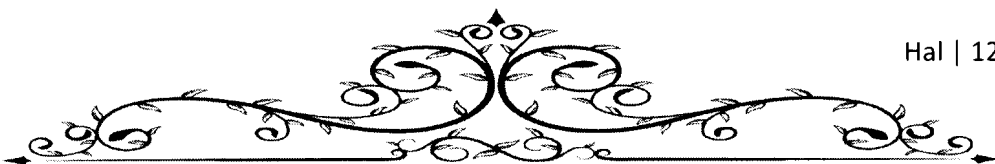
---

---

##### 1. Pengertian Pendampingan |

Kata pendampingan berasal dari kata kerja mendampingi, yaitu suatu kegiatan menolong yang karena sesuatu sebab butuh didampingi. Kata pendampingan menunjukkan kesejajaran antara yang didampingi dengan yang mendampingi. Pihak yang didampingi merupakan subyek utama, sehingga merekalah yang harus aktif, dan pendamping lebih bersifat membantu saja. Pendampingan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah proses, cara, perbuatan mendampingi atau mendampingi. Sementara menurut Departemen Pertanian (2004), pendampingan adalah kegiatan dalam pemberdayaan masyarakat dengan menempatkan tenaga pendamping sebagai fasilitator, komunikator, dan dinamisator.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat dikatakan bahwa pendampingan itu merupakan upaya untuk mengembangkan masyarakat dengan berbagai potensi yang dimilikinya untuk menuju kehidupan yang lebih baik. Pendampingan merupakan aktivitas yang selalu dilakukan oleh kelompok-kelompok sosial melalui



pengajaran, pengarahan, atau pembinaan dalam kelompok, serta mengendalikan, dan mengontrol orang-orang yang mereka dampingi.

## 2. Tujuan dan Fungsi Pendampingan

### a. Tujuan Pendampingan

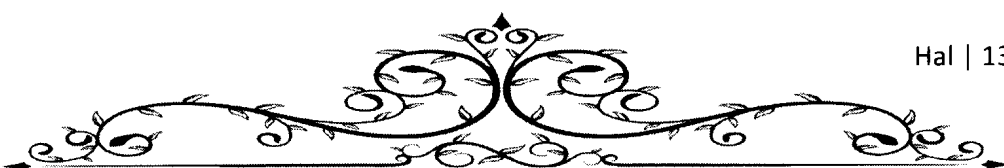
Pendampingan pada dasarnya adalah proses pemberdayaan masyarakat untuk mendorong mereka supaya memiliki kemampuan yang diharapkan dalam meningkatkan kesejahteraan hidupnya secara mandiri. Pendampingan bertujuan membantu individu dan atau kelompok masyarakat dalam pengembangan manusia seutuhnya (mengoptimalkan potensinya), dengan lebih spesifik adalah membantu dampingan agar mampu mandiri antara lain memiliki sumber penghasilan yang tetap dan layak, sehingga dapat menjadi warga masyarakat yang mampu berperan dalam lingkungannya.

### b. Fungsi Pendampingan

Menurut Raharjo (1998) dalam Efendie (2008), pendampingan mempunyai tiga fungsi utama yaitu:

#### 1) Motivator

Pendampingan menumbuhkan motivasi para anggota untuk mendukung pelaksanaan kegiatan kelompok. Pendamping berperan aktif bersama anggota untuk menggali motivasi akan arti pentingnya kelompok, dan mengatasi berbagai permasalahan kehidupan terutama masalah-masalah ekonomi.



## 2) Fasilitator

Pendamping memfasilitasi anggota kelompok agar memiliki keterampilan yang dipandang perlu untuk pengembangan diri dan kelompok

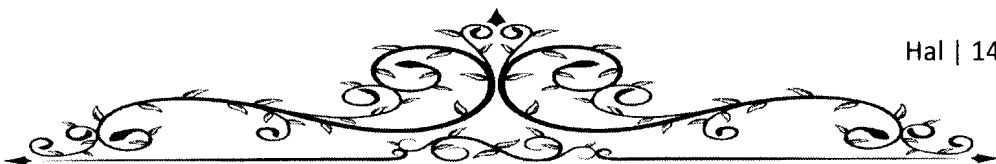
## 3) Komunikator

Pendamping mencari informasi tentang peluang usaha yang memiliki prospek yang baik di masa kini dan akan datang, serta mengusahakan net working dengan lembaga perekonomian maupun pemerintah yang dapat membantu keberlangsungan kegiatan yang dilakukan

### 3. Prinsip Pendampingan |

Prinsip pendampingan (Suryaman, dkk) adalah:

- a. Pendampingan merupakan proses penyadaran diri bagi pihak yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan.
- b. Berkeyakinan bahwa kelompok pendampingan atau individu dalam dirinya mampu berkembang sesuai dengan tujuannya
- c. Kegiatan pendampingan bermaksud menciptakan situasi yang mendukung perkembangan kelompok usaha atau individu
- d. Pendekatan pendampingan berangkat dari lapisan paling bawah (*bottom up*)
- e. Pendampingan berorientasi pada pengembangan manusia seutuhnya
- f. Pendampingan diutamakan pelaksanaannya melalui kelompok dan dalam kelompok, artinya pendampingan bukan secara pribadi tetapi atas nama situasi institusi.



g. Pendampingan memprioritaskan pada partisipasi

#### 4. Metode Pendampingan |

Metode pendampingan adalah cara yang dilakukan agar terjadi proses pendampingan. Metode yang digunakan dalam pendampingan harus disesuaikan dengan karakteristik masyarakat yang didampinginya. Metode yang umum digunakan dalam pendampingan diantaranya:

##### a. Konsultasi

Konsultasi adalah upaya pembantuan yang diberikan pendamping dengan cara memberikan jawaban, solusi dan pemecahan masalah yang dibutuhkan pihak yang didampingi.

##### b. Pembelajaran

Pembelajaran merupakan alih pengetahuan dan sistem nilai yang dimiliki oleh pendamping kepada masyarakat dalam proses yang disengaja. Ciri utama dari kegiatan pembelajaran adalah adanya interaksi. Interaksi terjadi antara pembelajar dengan lingkungan belajarnya, baik itu dengan instruktur, teman-temannya, media pembelajaran, dan atau sumber-sumber belajar yang lain. Prinsip pembelajaran yang dilakukan adalah:

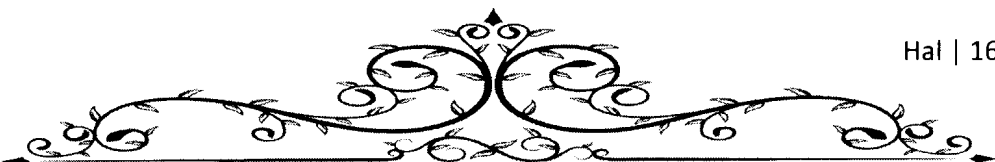
- 1) Pembelajaran sebagai usaha memperoleh perubahan perilaku
- 2) Hasil pembelajaran ditandai dengan perubahan perilaku secara keseluruhan. Perubahan perilaku sebagai hasil pembelajaran meliputi aspek-aspek kognitif, afektif, konatif dan motorik.



- 3) Pembelajaran merupakan suatu proses. Pembelajaran itu merupakan suatu aktivitas yang dinamis dan saling berkaitan dengan tahapan yang sistematis dan terarah. Pembelajaran tidak dapat dilepaskan dengan interaksi individu dengan lingkungannya.
- 4) Proses pembelajaran terjadi karena adanya sesuatu yang mendorong dan ada sesuatu tujuan yang hendak dicapai. Aktivitas pembelajaran terjadi karena adanya kebutuhan yang harus dipenuhi, dan adanya tujuan yang ingin dicapai. Atas dasar prinsip ini, maka pembelajaran akan terjadi apabila individu merasakan adanya kebutuhan yang mendorong dan ada sesuatu yang perlu dicapai untuk memenuhi kebutuhannya.
- 5) Pembelajaran merupakan bentuk pengalaman. Pengalaman pada dasarnya adalah kehidupan melalui situasi yang nyata dengan tujuan tertentu. Pembelajaran merupakan bentuk interaksi individu dengan lingkungannya sehingga banyak memberikan pengalaman pada situasi nyata. Perubahan perilaku yang diperoleh dari pembelajaran, pada dasarnya merupakan pengalaman. Ini berarti bahwa selama individu dalam proses pembelajaran hendaknya tercipta suatu situasi yang menyenangkan sehingga memberikan pengalaman yang berarti.

c. Konseling

Konseling adalah membantu menggali semua masalah dan potensi yang dimiliki dan membuka alternatif-alternatif



pemecahan masalah untuk mendorong masyarakat mengambil keputusan, berdasarkan pertimbangan yang ada dan harus berani bertanggungjawab bagi kehidupan masyarakat (Bintan, 2010).

## B. Konsep Kewirausahaan

---

---

### 1. Pengertian Kewirausahaan |

Menurut Soeparman Spemahamidjaja, kewirausahaan adalah suatu kemampuan (*ability*) dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak tujuan, siasat kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup. Kemudian Zimmerer mengungkapkan kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menentukan peluang untuk memperbaiki kehidupan. Pengertian kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Kewirausahaan adalah suatu proses kreativitas dan inovasi yang mempunyai resiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah bagi produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan. Kewirausahaan itu dapat dipelajari walaupun ada

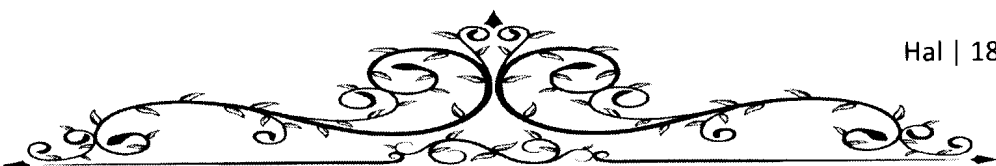


juga orang-orang tertentu yang mempunyai bakat dalam hal kewirausahaan.

Menurut Drucker, 1985 (dalam Suryana, 2003) dalam bukunya *Innovation and Entrepreneurship* mengemukakan perkembangan teori kewirausahaan menjadi tiga tahapan : a) Teori yang mengutamakan peluang usaha. Teori ini disebut teori ekonomi, yaitu wirausaha akan muncul dan berkembang apabila adapeluang ekonomi; b) Teori yang mengutamakan tanggapan orang terhadap peluang, yakni, teori sosiologi, yang mencoba menerangkan mengapa beberapa kelompok sosial menunjukkan tanggapan yang berbeda terhadap peluang usaha dan teori psikologi yang mencoba menjawab karakteristik perorangan yang membedakan wirausaha dan bukan wirausaha serta karakteristik perorangan yang membedakan wirausaha berhasil dan tidak berhasil, dan c) Teori yang mengutamakan hubungan antara perilaku wirausaha dengan hasilnya. Teori ini disebut juga dengan teori perilaku, yaitu yang mencoba memahami perilaku wirausaha. Kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai, karena kewirausahaan bisa merupakan pilihan kerja, atau pilihan karir.

## 2. Ciri-ciri Kewirausahaan |

Untuk menjadi seorang wirausaha dibutuhkan pola pikir dan perilaku agar selalu menciptakan nilai dan nilai tambah, serta pembekalan kemampuan seperti pengetahuan, keterampilan, serta sikap mental wirausaha. Ciri-ciri seorang wirausaha di

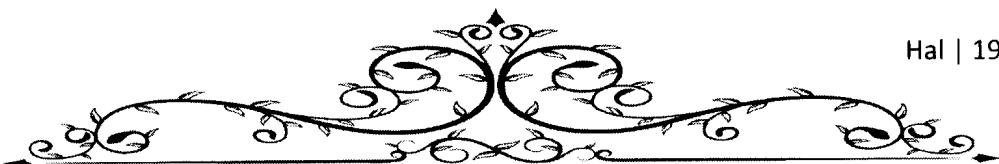


antaranya harus memiliki rasa percaya diri dan mampu bersikap positif terhadap diri dan lingkungannya, berperilaku pemimpin, memiliki inisiatif, berperilaku kreatif dan inovatif, mampu bekerja keras, berpandangan luas dan memiliki visi ke depan, berani mengambil risiko yang diperhitungkan, dan tanggap terhadap saran dan kritik. Ciri tersebut dapat diwujudkan dalam berbagai kemampuan seperti dalam memilih jenis usaha, mengelola produksi, mengembangkan pemasaran, meningkatkan pengelolaan keuangan dan permodalan, mengorganisasikan dan mengelola kelompok usaha, dan mengembangkan jalinan kemitraan usaha. Alma Buchari menyatakan, seseorang dikatakan sebagai wirausahawan jika memiliki ciri dan sifat sebagai berikut:

- a. Percaya diri
- b. Berorientasi tugas dan hasil
- c. Pengambil resiko
- d. Kepemimpinan
- e. Keorisinilan
- f. Berorientasi ke masa depan

### 3. Pengembangan Kewirausahaan |

Pengembangan kewirausahaan ditujukan untuk mengembangkan potensi keterampilan dan kemandirian seseorang dalam kewirausahaan. Pengembangan tersebut dimulai dari penanaman budaya kewirausahaan, kesadaran tentang pentingnya kewirausahaan, terbentuknya embriowirausaha yang berani mencoba-coba untuk menjadi wirausaha pemula dengan segala





resiko yang sudah dipertimbangkan, lalu tumbuh dan berkembang menjadi wirausaha yang mandiri. Berdasarkan kebijakan dan program pengembangan wirausaha Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, ada 3 (tiga) tahapan pengembangan kewirausahaan yaitu :

a. Tahap pembibitan atau pembenihan kewirausahaan.

Tahap ini lebih menekankan pada penanaman budaya kewirausahaan serta upaya-upaya penyadaran terhadap perubahan pola pikir untuk senantiasa mampu mengembangkan nilai-nilai, sikap dan perilaku mental seorang wirausaha.

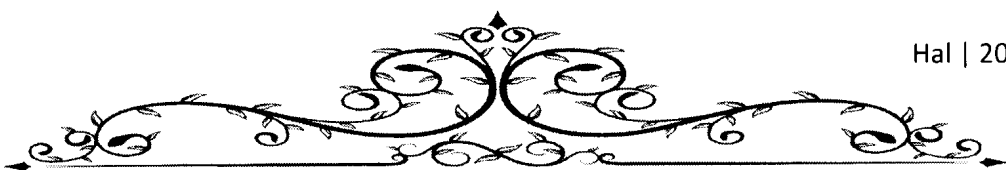
b. Tahap penempaan kewirausahaan

Tahap ini diarahkan untuk membekali dan memperkuat calon wirausaha atau wirausaha pemula melalui pelatihan, technopreneur, marketingpreneur, sosiopreneur dan lain-lain, untuk memiliki kemampuan manajemen usaha secara praktis

c. Tahap pengembangan kewirausahaan

Tahap ini dilakukan untuk memperkuat dan meningkatkan usaha yang dijalankan melalui proses inkubator, pendampingan, percepatan, pengembangan kemitraandan lain-lain.

Melalui ketiga tahapan ini diharapkan dapat membentuk wirausaha yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi diri sendiri, keluarga, masyarakat dan lingkungannya. Pelaksanaan ketiga tahapan diatas tentunya membutuhkan sinergisitas dari



berbagai instansi dan *stakeholder* terkait yang harus dilakukan secara berkelanjutan.

Untuk menjadi seorang wirausahawan mandiri, diperlukan modal utama seperti berikut ini:

- a. Sumber daya internal, yang merupakan bagian dari pribadi calon wirausahawan misalnya kepintaran, keterampilan, kemampuan menganalisa dan menghitung resiko, keberanian atau visi jauh ke depan.
- b. Sumber daya eksternal, misalnya uang yang cukup untuk membiayai modal usaha dan modal kerja, *social network* dan jalur *demand supply* dan lain sebagainya.
- c. Faktor X, misalnya kesempatan dan keberuntungan.

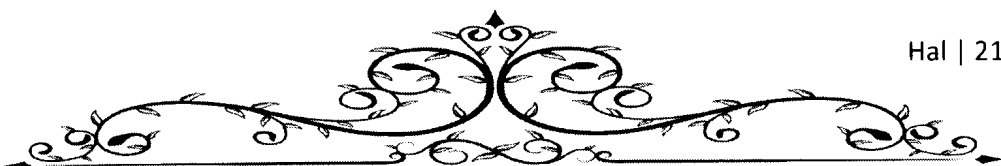
Dari uraian di atas diharapkan kelompok memiliki sikap mental dan jiwa yang selalu aktif, kreatif, berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja, percaya diri dan berorientasi kemasa depan dalam berusaha sehingga dapat merubah pola kehidupan yakni meningkatnya pendapatan, memiliki nilai tambah bagi produk yang bermanfaat bagi masyarakat serta mendatangkan kemakmuran dan mandiri.

## C. Konsep Kemandirian

---

### 1. Pengertian Kemandirian |

Kemandirian menurut Bahara (dalam Fatimah, 2006) berarti hal atau keadaan seseorang yang dapat berdiri sendiri tanpa bergantung pada orang lain. Kata kemandirian berasal dari kata dasar diri yang mendapat awalan ke dan akhiran an yang kemudian membentuk arti



yang mengacu pada suatu keadaan dimana seseorang dapat melakukan sesuatu tanpa bantuan orang lain (Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III, 2001). Menurut Parker (dalam Ali, 2005) kemandirian juga dapat diartikan sebagai suatu kondisi seseorang yang tidak bergantung kepada otoritas dan tidak membutuhkan arahan secara penuh. Menurut Setiyawan (dalam Yusuf, 2001), kemandirian adalah keadaan seseorang yang dapat menentukan diri sendiri dan dapat dinyatakan dalam tindakan atau perilaku seseorang yang dapat dinilai. Arti ini memberikan penjelasan bahwa kemandirian menunjuk pada adanya kepercayaan akan kemampuan diri untuk menyelesaikan persoalan-persoalan tanpa bantuan khusus dari orang lain, keengganan untuk dikontrol orang lain, dapat melakukan sendiri kegiatan-kegiatan dan menyelesaikan sendiri masalah-masalah yang dihadapi.

Menurut Lamman (dalam Fatimah, 2006) menyatakan bahwa kemandirian merupakan suatu kemampuan individu untuk mengatur dirinya sendiri dan tidak tergantung kepada orang lain. Hal yang senada juga diungkapkan oleh Brawer (dalam Havinghurst, 1993) bahwa kemandirian merupakan perilaku yang terdapat pada seseorang yang timbul karena dorongan dari dalam dirinya sendiri, bukan karena pengaruh orang lain. Menurut Maslow (dalam Ali, 2005) bahwa kemandirian merupakan salah satu dari tingkat kebutuhan manusia yang disebut sebagai kebutuhan otonomi. Ia juga menambahkan bahwa seorang yang mencapai aktualisasi diri memiliki sifat-sifat khusus pengaktualisasi yang salah satunya yaitu kebutuhan akan privasi dan independensi, dimana orang yang



mengaktualisasikan diri dalam memenuhi kebutuhannya tidak membutuhkan orang lain. Sehubungan dengan itu menurut Beller (dalam Ali, 2005), orang yang mempunyai kemandirian rendah biasanya memiliki ciri khusus antara lain mencari bantuan, mencari perhatian, mencari pengarahan, dan mencari dukungan pada orang lain.

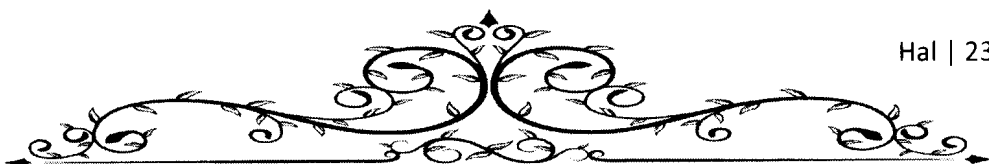
Berangkat dari definisi-definisi tersebut, maka dapat diambil pengertian bahwa kemandirian kelompok adalah

- a. Suatu kondisi dimana seseorang/sekelompok orang memiliki hasrat bersaing untuk maju demi kebaikan diri/kelompoknya.
- b. Mampu mengambil keputusan dan inisiatif untuk mengatasi masalah yang dihadapi diri/kelompoknya.
- c. Memiliki kepercayaan diri dan melaksanakan tugas-tugasnya.
- d. Bertanggung jawab terhadap apa yang dilakukannya.

## 2. Ciri-ciri Kemandirian |

Kemandirian mempunyai ciri-ciri yang beragam, banyak dari para ahli yang berpendapat mengenai ciri-ciri kemandirian. Menurut Gilmore dalam Chabib Thoha (1993:123) merumuskan ciri kemandirian itu meliputi:

- a. Ada rasa tanggung jawab
- b. Memiliki pertimbangan dalam menilai problem yang dihadapi secara intelegen
- c. Adanya perasaan aman bila memiliki pendapat yang berbeda dengan orang lain



- d. Adanya sikap kreatif sehingga menghasilkan ide yang berguna bagi orang lain.

Ciri-ciri kemandirian menurut Lindzey & Ritter, 1975 dalam Hasan Basri (2000:56) berpendapat bahwa individu yang mandiri mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

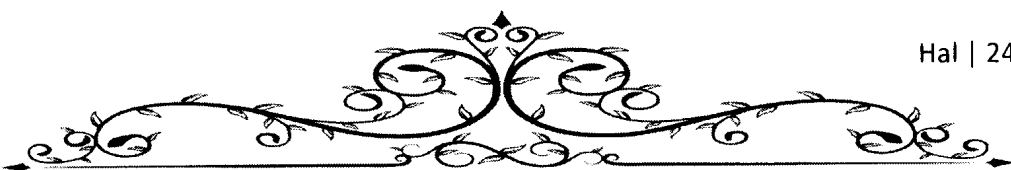
- a. Menunjukkan inisiatif dan berusaha untuk mengejar prestasi
- b. Secara relatif jarang mencari pertolongan pada orang lain
- c. Menunjukkan rasa percaya diri
- d. Mempunyai rasa ingin menonjol

Sejalan dengan dua pendapat dari ahli diatas, Antonius (2002:145) mengemukakan bahwa ciri-ciri mandiri adalah sebagai berikut:

- a. Percaya diri
- b. Mampu bekerja sendiri
- c. Menguasai keahlian dan keterampilan yang sesuai dengan kerjanya
- d. Menghargai waktu
- e. Tanggung jawab

Setelah melihat ciri-ciri kemandirian yang dikemukakan dari beberapa pendapat para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri kemandirian tersebut antara lain:

- a. Individu yang berinisiatif dalam segala hal
- b. Mampu mengerjakan tugas rutin yang dipertanggungjawabkan padanya, tanpa mencari pertolongan dari orang lain
- c. Memperoleh kepuasan dari pekerjaannya
- d. Mampu mengatasi rintangan yang dihadapi dalam mencapai kesuksesan



- e. Mampu berpikir secara kritis, kreatif dan inovatif terhadap tugas dan kegiatan yang dihadapi
- f. Tidak merasa rendah diri apabila harus berbeda pendapat dengan orang lain, dan merasa senang karena dia berani mengemukakan pendapatnya walaupun nantinya berbeda dengan orang lain.

### 3. Tingkat dan Karakteristik Kemandirian |

Kemandirian dalam perkembangannya memiliki tingkatan-tingkatan. Perkembangan kemandirian seseorang berlangsung secara bertahap sesuai dengan tingkat perkembangan kemandirian tersebut. Lovinger (dalam Sunaryo Kartadinata, 1988), mengemukakan tingkat kemandirian dan karakteristik, yaitu sebagai berikut:

#### a. *Tingkat pertama*, adalah tingkat impulsif

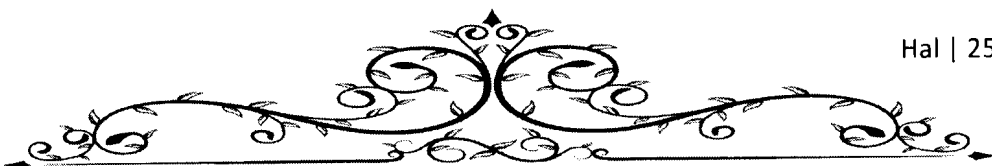
Ciri-ciri:

- 1) Peduli terhadap kontrol dan keuntungan yang dapat diperoleh dari interaksinya dengan orang lain.
- 2) Mengikuti aturan secara spontanistik dan hodonistik.
- 3) Berfikir tidak logis dan tertegun pada cara berfikir tertentu (*stereotype*).
- 4) Cenderung melihat kehidupan sebagai *zero-sum games*.
- 5) Cenderung menyalahkan dan mencela orang lain serta lingkungannya.

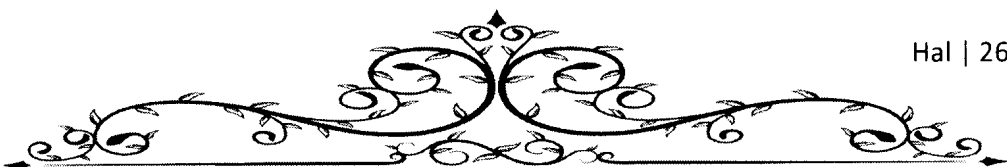
#### b. *Tingkat kedua*, adalah tingkat konformistik

Ciri-ciri:

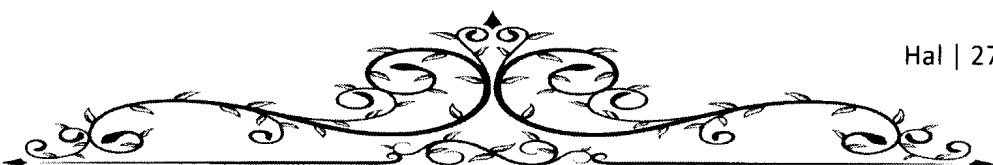
- 1) Peduli terhadap penampilan diri dan penerimaan sosial.
- 2) Cenderung berfikir *stereotype* dan klise.



- 3) Peduli akan konformitas terhadap aturan eksternal.
  - 4) Bertindak dengan motif yang dangkal untuk memperoleh pujian.
  - 5) Menyamakan diri dalam ekspresi emosi dan kurangnya introspeksi.
  - 6) Perbedaan kelompok didasarkan atas ciri-ciri eksternal.
  - 7) Takut tidak diterima kelompok.
  - 8) Tidak sensitif terhadap keindividualan.
  - 9) Merasa berdosa jika melanggar aturan.
- c. *Tingkat ketiga*, adalah tingkat sadar diri.
- Ciri-ciri:
- 1) Mampu berfikir alternatif.
  - 2) Mampu berharap dan berbagai kemungkinan dalam berbagai situasi.
  - 3) Peduli untuk mengambil manfaat dari kesempatan yang ada.
  - 4) Menekankan pada pentingnya memecahkan masalah.
  - 5) Memikirkan cara hidup.
  - 6) Penyesuaian terhadap situasi dan peranan.
- d. *Tingkat keempat*, adalah tingkat saksama (*conscientiousness*)
- Ciri-ciri:
- 1) Bertindak atas dasar nilai-nilai internal.
  - 2) Mampu melihat diri sebagai pembuat pilihan dan pelaku tindakan.
  - 3) Mampu melihat keragaman emosi, motif, dan perspektif diri sendiri maupun orang lain.
  - 4) Sadar akan tanggung jawab.



- 5) Mampu melakukan kritik dan penilaian diri.
  - 6) Peduli akan hubungan mutualistik.
  - 7) Memiliki tujuan jangka panjang.
  - 8) Cenderung melihat peristiwa dalam konteks sosial.
  - 9) Berfikir lebih kompleks dan atas dasar pola analistik.
- e. *Tingkat kelima*, adalah tingkat individualistik
- Ciri-ciri:
- 1) Peningkatan kesadaran individualitas.
  - 2) Kesadaran akan konflik emosional antara kemandirian dan ketergantungan.
  - 3) Menjadi lebih toleran terhadap diri sendiri dan orang lain.
  - 4) Mengenal eksistensi perbedaan individu.
  - 5) Mampu bersikap toleran terhadap pertentangan dalam kehidupan.
  - 6) Membedakan kehidupan internal dengan kehidupan luar dirinya.
  - 7) Mengenal kompleksitas diri.
  - 8) Peduli akan perkembangan dan masalah-masalah sosial.
- f. *Tingkat keenam*, adalah tingkat mandiri
- Ciri-ciri:
- 1) Memiliki pandangan hidup sebagai suatu keseluruhan.
  - 2) Cenderung bersikap realistik dan objektif terhadap diri sendiri dan orang lain.
  - 3) Peduli pada pemahaman abstrak, seperti keadilan sosial.
  - 4) Mampu mengintegrasikan nilai-nilai yang bertentangan.
  - 5) Toleran terhadap ambiguitas.



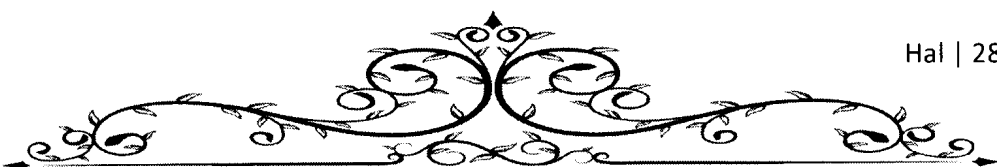


- 6) Peduli akan pemenuhan diri (*self-fulfilment*).
- 7) Ada keberanian untuk menyelesaikan konflik internal.
- 8) Responsif terhadap kemandirian orang lain.
- 9) Sadar akan adanya saling ketergantungan dengan orang lain.
- 10) Mampu mengekspresikan perasaan dengan penuh keyakinan dan keceriaan.

#### 4. Membangun Kemandirian dalam Kewirausahaan |

Wirausahawan adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber-sumber yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dari padanya dan mengambil tindakan tepat untuk memastikan kesuksesan (Geoffrey G. Meredith, 1996: 5). Artinya menjadi wirausahawan berarti mampu melihat segala sesuatu untuk dimanfaatkan secara maksimal, direalisasikan menjadi sebuah bentuk usaha ekonomi guna mendapatkan keuntungan. Karenanya kemampuan "membaca" dan kemandirian sangat diperlukan. Kewirausahaan juga merupakan wadah dimana seorang wirausahawan dapat memaparkan seluruh kreativitas yang dimilikinya sehingga dapat tercapai kemandirian, baik dari segi ekonomi maupun dari sisi psikologis.

Berbagai ulasan tentang kewirausahaan menyatakan, ternyata modal dasar untuk sukses bukanlah kapital (kekayaan uang). Uang hanyalah sarana. di sebuah forum Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah, Abu Rizal Bakrie memaparkan bahwa, 'ide' adalah modal yang mampu menggerakkan jalan menuju keberhasilan yang



jika dimanfaatkan secara positif akan dapat diwujudkan menjadi sebuah bentuk usaha yang dapat berkembang. Dengan demikian, berwirausaha sesungguhnya bukan hanya sebatas cara mencari uang atau bentuk profesi, namun lebih dari itu berwirausaha merupakan bentuk aktualisasi untuk mampu mengasah dan memaksimalkan potensi diri. Tidaklah salah jika sekarang ada sekelompok orang yang memiliki keinginan untuk mulai berfikir melakukan perubahan orientasi masa depan, dengan merealisasikan secara kongkrit bentuk kemandirian ekonomi melalui jalan berwirausaha. Hal itu dapat dimulai dari yang paling dimengerti dan paling mudah serta sering dilakukan oleh masing-masing orang dalam kehidupan sehari-harinya, seperti dari pengalaman pekerjaan, pendidikan, hobi, lingkungan dan banyak lagi macamnya. Dan memang, salah satu tawaran sekaligus tantangan jika ingin sukses dan menjadi jutawan adalah menjadi wirausahawan.

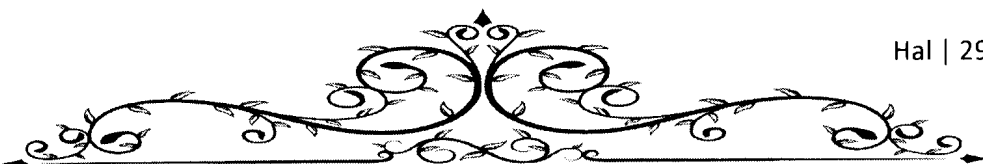
## **D. Konsep Kelompok Usaha**

---

### **1. Pengertian Kelompok Usaha |**

Pengertian kelompok menurut beberapa para ahli, diantaranya adalah:

- a. Menurut Homans (1950) : kelompok adalah sejumlah individu berkomunikasi satu dengan yang lain dalam jangka waktu tertentu yang jumlahnya tidak terlalu banyak, sehingga tiap orang dapat berkomunikasi dengan semua anggota secara langsung.



- b. Menurut Achmad S. Ruky: kelompok adalah sejumlah orang yang berhubungan (berinteraksi) antara satu dan yang lainnya, yang secara psikologis sadar akan kehadiran yang lain dan yang menganggap diri mereka sebagai suatu kelompok.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, maka dapat dikemukakan bahwa kelompok terdiri dari dua orang atau lebih yang berinteraksi dan saling mempengaruhi untuk mencapai suatu tujuan bersama. Dalam hal kelompok usaha, maka interaksi yang dilakukan terkait dengan berbagi aktivitas dalam menjalankan kegiatan usaha.

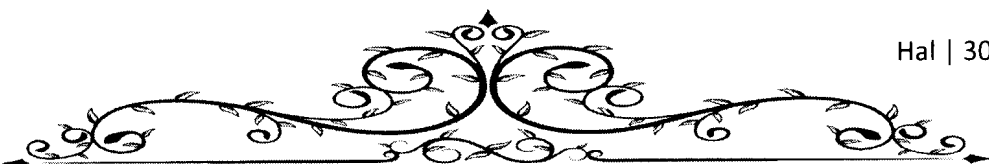
Ciri-ciri sebuah kelompok antara lain:

- 1) terdiri dari 2 orang atau lebih,
- 2) adanya interaksi yang terus menerus,
- 3) adanya pengembangan identitas kelompok,
- 4) adanya aturan/norma kelompok,
- 5) adanya pembagian peran,
- 6) peran yang saling tergantung,
- 7) produktivitas bertambah atau meningkat, dan
- 8) saling membagi tujuan yang sama

## 2. Tujuan Kelompok |

Kelompok merupakan peleburan berbagai pribadi yang bersepakat bergabung untuk mencapai tujuan bersama. Tujuan kelompok merupakan hasil akhir yang ingin dicapai individu ataupun kelompok.

Tujuan kelompok ini disusun berdasarkan kesepakatan individu yang bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama. Tujuan menjadi



pedoman dan arah bagi kelompok dalam melakukan aktivitas dan pencapaian program. Komitmen anggota akan tergantung kepada ketertarikannya terhadap kelompok dan tujuan kelompok. Ada 2 cara menetapkan kesepakatan yang menjadi tujuan kelompok.

- a. Setiap anggota menyampaikan tujuan pribadinya atau alasan setiap anggota bergabung kedalam kelompok. Selanjutnya berdiskusi bersama semua anggota kelompok dan memutuskan tujuan kelompok.
- b. Salah seorang dari anggota kelompok berinisiatif untuk mewawancarai setiap anggota kelompok mengenai tujuan pribadi masing-masing dan menyampaikan pandangan serta ide-idenya tentang tujuan kelompok. Selanjutnya hasil wawancara didiskusikan secara bersama dalam kelompok untuk merumuskan dan menetapkan tujuan kelompok. Jika tujuan bersama sudah ditetapkan, selanjutnya dapat didiskusikan kesepakatan-kesepakatan untuk mencapai tujuan tersebut. Kesepakatan yang dibuat diantaranya:

- 1) Pembagian tugas dan peran
- 2) Aturan-aturan serta norma yang berlaku dalam kelompok yang dibentuk

Norma adalah persetujuan atau perjanjian tentang bagaimana orang-orang dalam suatu kelompok berperilaku satu dengan lainnya. Ada tiga kategori norma kelompok, yaitu norma sosial, prosedural dan tugas. Norma sosial mengatur hubungan di antara para anggota kelompok. Sedangkan norma prosedural menguraikan dengan lebih rinci bagaimana



kelompok harus beroperasi, seperti bagaimana suatu kelompok harus membuat keputusan. Norma tugas terkait dengan pembagian peran dan tugas dalam kelompok.

Sebuah kelompok akan efektif apabila:

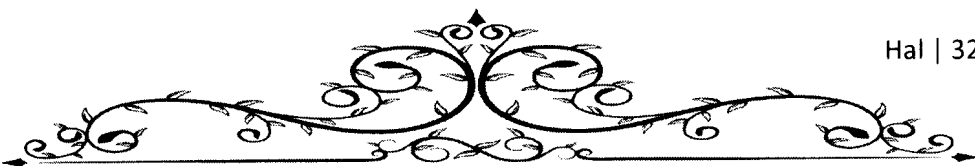
- 1) Memiliki tujuan yang jelas
- 2) Tujuan dapat dilaksanakan dan terukur
- 3) Tujuan yang ingin dicapai sesuai dengan keinginan dan kebutuhan anggota, dapat dicapai, bermakna dan dapat diterima semua anggota
- 4) Tujuan pribadi dapat dicapai melalui aktivitas dan tugas yang sama
- 5) Sumber yang dibutuhkan untuk pelaksanaan tugas tersedia
- 6) Ada koordinasi dan suasana kooperatif diantara anggota kelompok.

### 3. Tahapan Pembentukan Kelompok |

Tahapan pembentukan kelompok menurut Bruce Tackman (1965) meliputi 4 tahapan, yaitu:

#### a. *Forming* (Pembentukan)

Pada tahap ini kelompok baru terbentuk, anggota kelompok cenderung untuk bekerja sendiri, walaupun memiliki itikad baik, belum saling mengenal dan belum bisa saling percaya. Waktu yang tersedia lebih banyak digunakan untuk merencanakan, mengumpulkan informasi dan mendekatkan diri satu sama lain.



b. *Storming* (konflik)

Pada tahap ini kelompok mulai mengembangkan ide-ide berhubungan tugas yang mereka hadapi. Anggota kelompok saling terbuka dan mengkonrontasikan ide-ide dan perspekti mereka masing-masing. Mereka membahas isu-isu atau masalah-masalah yang harus mereka selesaikan, seperti fungsi masing-masing, model kepemimpinan, dan lain-lain.

c. *Norming* (Penormalan)

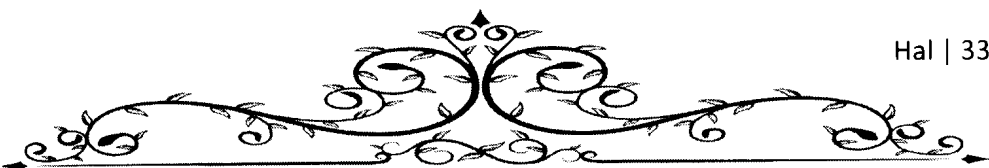
Pada tahap ini terbentuk kesepakatan dan consensus mengenai aturan-aturan dan nilai-nilai yang digunakan antara anggota kelompok. Peranan dan tanggungjawab telah jelas. Anggota kelompok mulai dapat saling percaya satu sama lain seiring dengan melihat kontribusi penting masing-masing anggota untuk kelompok.

d. *Performing* (Pelaksanaan)

Kelompok pada tahap ini berfungsi dalam menyelesaikan pekerjaan dengan lancar dan efektif tanpa ada konflik yang tidak perlu dan supervise eksternal. Anggota kelompok saling tergantung satu sama lain dan mereka saling respek dalam berkomunikasi.

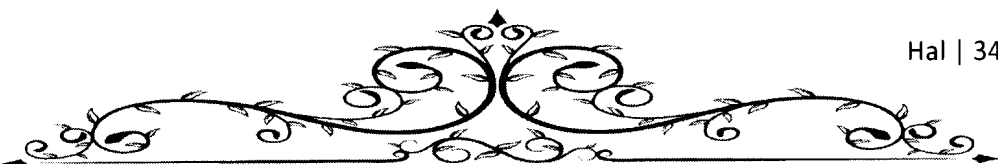
e. *Adjourning* dan *Transforming*

Pada tahap ini proyek berakhir dan kelompok membubarkan diri. Kelompok bisa saja kembali pada tahap manapun ketika mereka mengalami perubahan. Misalnya jika ada review tujuan/*goal* ataupun ada perubahan anggota kelompok.



#### 4. Pembagian Tugas dan Peran dalam Kelompok |

Pelibatan dan partisipasi setiap anggota dalam kelompok merupakan hal yang sangat penting ketika kelompok tersebut memulai menjalankan fungsinya dalam kegiatan usaha. Keterlibatan dan partisipasi akan menghasilkan suatu kinerja, serta hasil dari keterlibatan seluruh unsur dalam kelompok akan menghasilkan suatu fungsi. Setiap individu di dalam kelompok mempunyai peran yang beragam dan mempunyai keterikatan terhadap suatu wadah, yaitu kelompok. Pelibatan individu dalam kelompok dapat dilakukan dengan mengatur peran dari masing-masing anggota kelompok agar membentuk suatu kumpulan yang mempunyai pola dan sistem kerja untuk mencapai tujuan bersama. Dalam kelompok, setiap anggota memiliki ketergantungan satu sama lain dalam melaksanakan suatu kinerja secara berstruktur. Untuk itu maka perlu dilakukan pengorganisasian dalam kelompok. Struktur organisasi dapat dibuat sesuai dengan kebutuhan kelompok tersebut. Dalam struktur organisasi kelompok usaha minimal ada ketua, sekretaris, bendahara, dan anggota. Pengorganisasian ini penting untuk berjalannya fungsi kelompok dalam menghasilkan kinerja. Pembagian tugas dan peran harus dijabarkan dengan jelas, dan disepakati bersama, sehingga setiap peran memiliki tugas masing-masing yang saling mendukung dalam mencapai tujuan kelompok. Contoh pembagian tugas untuk masing-masing peran adalah sebagai berikut:



## a. Ketua:

- 1) Mengkoordinasikan seluruh kegiatan kelompok
- 2) Mengontrol peran dan tugas semua unsur dalam kelompok
- 3) Berkoordinasi dengan pihak lain atau mitra

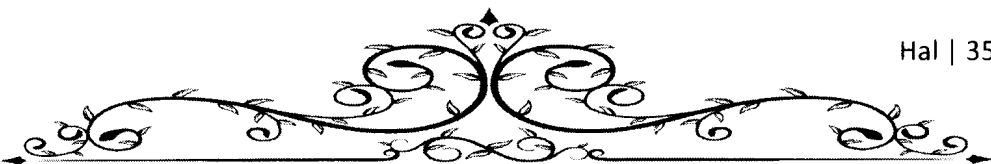
## b. Sekretaris:

- 1) Menyiapkan buku-buku administrasi kelompok
- 2) Mengisi buku-buku administrasi kelompok
- 3) Membantu ketua dalam mengadministrasikan kegiatan kelompok

## c. Bendahara:

- 1) Membantu ketua dalam mengelola keuangan usaha kelompok
- 2) Mencatat berbagai hal terkait masalah keuangan

Pembagian peran dapat dirinci lagi disesuaikan kebutuhan kegiatan usaha kelompok. Misalnya ada seksi belanja yang tugasnya menyiapkan bahan baku untuk produk yang dibuat, ada seksi pemasaran yang tugasnya menawarkan dan mengantarkan barang pada konsumen/pembeli dan seterusnya. Pembagian peran dapat diatur bersama dalam kelompok dengan mempertimbangkan kemampuan, potensi dan hobi masing-masing anggota. Misalnya orang yang senang jalan-jalan dan belanja dapat diberi peran sebagai seksi belanja, orang yang senang bicara dapat diberi peran sebagai seksi pemasaran, orang yang teliti dapat diberi peran sebagai bendahara dan sebagainya.

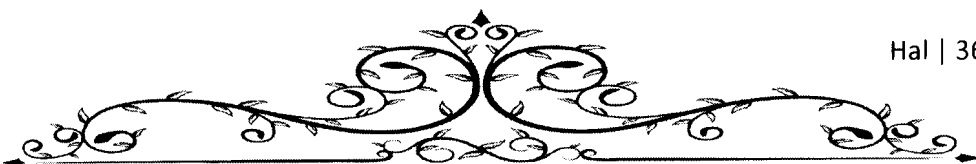




Untuk dapat bekerjasama, tentunya setiap anggota dalam kelompok harus saling mengenal satu sama lain. Pimpinan kelompok harus selalu berupaya untuk membantu setiap anggota kelompok saling mengenal dan saling memahami satu sama lain. Situasi dan suasana yang kondusif yang harus terus dibangun, agar setiap anggota dapat saling bekerjasama. Kerjasama artinya saling berhubungan (berkoordinasi), saling melengkapi tugas dan peran masing-masing dalam mencapai tujuan bersama. Untuk membangun kekompakan dalam kelompok dilakukan aktivitas-aktivitas yang dapat menumbuhkan kebersamaan.

#### 5. Administrasi Kelompok |

Keberadaan buku-buku administrasi kelompok sangat penting peranannya untuk mendokumentasikan aktivitas kelompok. Pengelolaan administrasi dan keuangan yang baik akan menunjang kelancaran pelaksanaan kegiatan usaha kelompok. Kelengkapan administrasi dan buku catatan aliran keluar masuk keuangan kelompok akan turut menentukan keberhasilan dan kesinambungan usaha suatu kelompok. Beberapa buku administrasi yang sebaiknya dimiliki oleh kelompok, yaitu: buku induk, buku kegiatan, buku tamu, buku ekspedisi, buku kas harian, bukti kas dan buku kas, buku pembelian, buku penjualan, buku inventaris, buku hasil produksi, buku pinjaman dan angsuran, buku simpanan dan sumbangan.



## BAB III

# PENERAPAN MODEL PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN KELOMPOK USAHA

### A. Tujuan Penerapan Model

Model pendampingan kewirausahaan ini dikembangkan dalam rangka memberikan acuan bagi pengelola dan instruktur program kewirausahaan dalam melakukan pendampingan untuk meningkatkan kemandirian kelompok. Tujuan akhir yang diharapkan dari model ini adalah kelompok kewirausahaan memiliki sikap mental dan jiwa yang selalu aktif, kreatif, berdaya, bercrepta, berkarsa dan bersahaja, percaya diri dan berorientasi ke masa depan dalam melaksanakan kegiatan usaha, sehingga dapat merubah pola kehidupan yakni meningkatnya pendapatan, memiliki nilai tambah bagi produk yang bermanfaat bagi masyarakat serta mendatangkan kemakmuran dan mandiri.

Untuk mencapai tujuan ke arah tersebut, maka fokus pendampingan kewirausahaan pada pengembangan model ini diarahkan pada 5 (lima) aspek, yaitu:

#### 1. Pengorganisasian kelompok

Pendampingan pada aspek pengorganisasian bertujuan agar kelompok usaha mampu mengorganisasikan kelompoknya dalam menjalankan usaha sesuai dengan rencana kerja yang telah disusun dan disepakati dalam kelompok sehingga terbentuk kelompok yang kuat dan kompak.



## 2. Peningkatan mutu produksi

Pendampingan pada aspek produksi bertujuan untuk meningkatkan mutu produksi yaitu menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, seperti rasa, warna, bentuk, kemasan, legalitas (PIRT) dan label halal.

## 3. Perluasan pemasaran hasil produksi

Pendampingan aspek pemasaran bertujuan agar kelompok mempunyai kemampuan dalam memasarkan hasil produksi kepada konsumen sehingga pemasaran mendapatkan penjualan yang tetap.

## 4. Pengadministrasian kegiatan usaha

Pendampingan pada aspek administrasi kegiatan usaha ini bertujuan supaya kelompok mampu menyusun/membuat administrasi kegiatan usaha, seperti menyusun laporan keuangan dari kegiatan-kegiatan usaha yang telah dilaksanakan dan sebagainya.

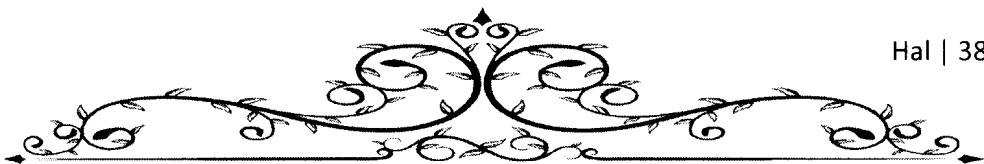
## 5. Peningkatan jaringan kemitraan

Pendampingan pada aspek kemitraan bertujuan agar kelompok mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam memenuhi aspek keterampilan produksi, kebutuhan permodalan, dan pengelolaan usaha dengan jalan mengembangkan jaringan kemitraan dengan pihak-pihak yang dapat mendukung keberhasilan usaha.

## B. Tahapan Implementasi Pemandirian

---

Tahapan implementasi pengembangan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha dapat digambarkan dalam tabel sebagai berikut:



Minggu ke-	1				2				3				4			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Seleksi Pengelola																
2. Seleksi Peserta Didik																
3. Seleksi Instruktur / Pendamping																
4. Evaluasi Awal																
5. Penyusunan Rencana																
6. Sosialisasi Rencana																
7. Penyusunan Kurikulum																
8. Implementasi																
8.1. Aspek Pengorganisasian																
8.2. Aspek Produksi																
8.3. Aspek Pemasaran																
8.4. Aspek Pencatatan Keuangan																
8.5. Aspek Kemitraan																
9. Evaluasi																

## 1. Seleksi Pengelola

Pengelola kegiatan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha adalah satuan Pendidikan Non Formal (PNF) yang menyediakan layanan kursus berorientasi usaha mandiri. Satuan PNF tersebut dapat berbentuk:

- a. Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM)
- b. Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP)
- c. Sanggar Kegiatan Belajar (SKB)
- d. Satuan Pendidikan Nonformal yang lainnya.

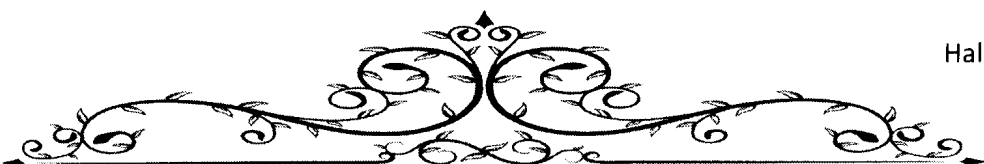
Susunan tim pengelola program pemandirian kelompok usaha terdiri dari penanggung jawab, ketua, sekretaris dan anggota.

Kriteria penetapan pengelola sebagai berikut:

- a. Pendidikan minimal SLTA, diutamakan S1
- b. Memiliki kemampuan dan pengalaman menjadi pengelola aktif program kewirausahaan
- c. Mempunyai kepedulian terhadap keberhasilan program kewirausahaan masyarakat
- d. Sudah mengikuti kegiatan orientasi program pendidikan kewirausahaan masyarakat
- e. Mempunyai jaringan kemitraan dengan lembaga, instansi dan dunia usaha dalam mengembangkan usaha.

## 2. Seleksi Peserta didik

Persyaratan peserta didik model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha terdiri dari:



- a. Warga masyarakat usia antara 18 s.d 45 tahun yang *drop out* SMP/SMA/ sederajat atau lulus SMP/SMA/ sederajat dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya
- b. Berdomisili di lokasi kegiatan
- c. Mengikuti kegiatan pelatihan kewirausahaan pada tahun sebelumnya dan mempunyai prestasi dalam mengikuti kegiatan minimal absensi dan keaktifan
- d. Mempunyai tekad untuk menjadi seorang wirausahawan
- e. Bagi peserta yang baru, mempunyai keterampilan dan sedang merintis usaha
- f. Bersedia melakukan kegiatan usaha secara berkelompok

### 3. **Seleksi Instruktur / Pendamping**

Instruktur selain melakukan pembelajaran juga melakukan pendampingan terhadap kelompok usaha dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.

Adapun kriteria pendamping adalah:

- a. Pendidikan minimal SLTA, diutamakan S1
- b. Mempunyai keterampilan yang sesuai dengan usaha kelompok
- c. Mempunyai pengalaman dalam menjalankan usaha, atau sedang menjalankan usaha
- d. Memiliki pengalaman sebagai instruktur pada program kewirausahaan
- e. Memiliki kemampuan memotivasi peserta didik
- f. Memiliki kemampuan berkomunikasi
- g. Diprioritaskan memiliki kemampuan teknologi produksi terkait produk yang dihasilkan kelompok/peserta didik



- h. Memiliki jaringan kemitraan untuk pengembangan usaha
- i. Mampu melakukan pendampingan terhadap kegiatan usaha
- j. Bersedia melakukan pendampingan terhadap kelompok usaha

#### 4. Evaluasi Awal

Tujuan evaluasi untuk mendapatkan gambaran kondisi kegiatan usaha yang sudah dilaksanakan baik keberhasilan maupun kelemahan dari setiap aspek pelaksanaan usaha yang sudah dilakukan oleh kelompok sebagai bahan untuk perbaikan dalam menjalankan usaha. Tahap evaluasi merupakan tahap awal dalam pelaksanaan model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha. Hasil dari tahapan ini akan menjadi bahan untuk penyusunan perencanaan pembelajaran pemandirian kelompok usaha.

Kegiatan evaluasi bisa dilaksanakan dengan beberapa tahapan :

- a. Evaluasi dilaksanakan melalui diskusi kelompok  
Kegiatan ini dilakukan di ruangan dengan mengumpulkan unsur kelompok mulai dari ketua, seretaris dan anggota kelompok untuk melaksanakan evaluasi terhadap kegiatan usaha yang sudah dilakukan.
- b. Evaluasi dilaksanakan di tempat produksi  
Evaluasi bisa dilakukan dengan mengunjungi tempat usaha kelompok dengan melihat aktivitas secara langsung dari kegiatan usaha yang dilaksanakan, kegiatan ini lebih cocok untuk mengevaluasi keterampilan yang dilaksanakan kelompok mulai dari produksi, pemasaran, dan pencatatan keuangan.

Instruktur memberikan penjelasan kepada peserta didik berkenaan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan terkait dengan tujuan yang ingin dicapai

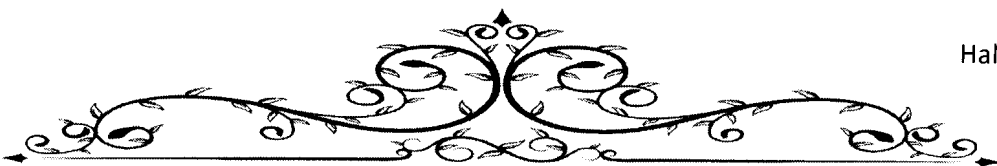


dari kegiatan evaluasi, penjelasan tentang jenis-jenis instrumen, cara-cara pengisian instrumen, dan proses pelaksanaan evaluasi yang akan dilaksanakan.

Selanjutnya instruktur memberikan tugas kepada peserta didik untuk diskusi yang isinya melakukan evaluasi kegiatan usaha, diskusi dipimpin oleh salah seorang dari anggota atau pimpinan kelompok yang disepakati bersama. Pimpinan diskusi memandu berjalannya diskusi dengan terlebih dahulu menjelaskan aspek apa saja yang akan dievaluasi, dan menjelaskan instrumen yang akan digunakan dalam mengevaluasi kegiatan usaha. Yang pertama yang menjadi bahan evaluasi adalah aspek pengorganisasian, dilanjutkan aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan.

Pimpinan diskusi meminta kepada anggota untuk menyampaikan laporan pengalaman pelaksanaan kegiatan usaha sesuai dengan aspek yang akan dievaluasi, dari pengalaman yang telah dijalankan. Apabila ada permasalahan dalam pelaksanaan ditulis pada kolom instrumen yang sudah tersedia. Harus teliti dalam mengisi instrumen jangan sampai ada permasalahan yang tidak tersampaikan karena akan menjadi bahan untuk kegiatan pendampingan pemandirian kelompok usaha.

Setelah semua instrumen terisi, langkah selanjutnya hasil dari pengisian instrumen dipaparkan oleh perwakilan kelompok di depan seluruh anggota kelompok, agar semua anggota diskusi mengetahui dan sekaligus disepakati oleh anggota. Pendamping mengevaluasi hasil dari kerja kelompok dan memberikan masukan apabila ada hal-hal yang perlu diperbaiki. Instrumen yang digunakan untuk kegiatan evaluasi awal sebagai berikut:





## INSTRUMEN EVALUASI ORGANISASI

No.	Aspek	Ada	Tidak	Keterangan
1	Struktur organisasi			
2	Pembagian tugas			
3	Jadwal kegiatan			
4	Peraturan			
5	Buku anggota			
6	Buku tamu			
7	Buku kegiatan			
8	Buku kas			
9	Buku inventaris			
10	Kerjasama			
11	Sekretariat			



## PRODUKSI

No.	Aspek	Keterangan
1	Rasa	Sesuai selera, kurang sesuai selera, tidak sesuai selera
2	Warna	Menarik, kurang menarik, tidak menarik
3	Bentuk	Sesuai, kurang sesuai, tidak sesuai
4	Kualitas	Baik, kurang, cukup
5	Kemasan	Menarik, kurang menarik, tidak menarik
6	Teknik Produksi	Praktis, kurang praktis, tidak praktis
7	Bahan baku	Tersedia, kurang tersedia, tidak tersedia
8	Bahan penolong	Tersedia, kurang tersedia, tidak tersedia
9	Harga pokok produksi	
10	Administrasi	Lengkap, kurang lengkap, tidak lengkap



**PEMASARAN**

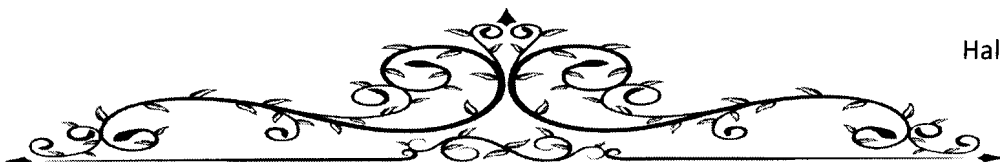
No.	Aspek	Keterangan
1	Lokasi	
2	Cara	
3	Bentuk	
4	Waktu	
5	Petugas	
6	Teknik pemasaran	
7	Harga pokok penjualan	
8	Administrasi penjualan	

PP-PAUD &amp; DIKMAS JABAR



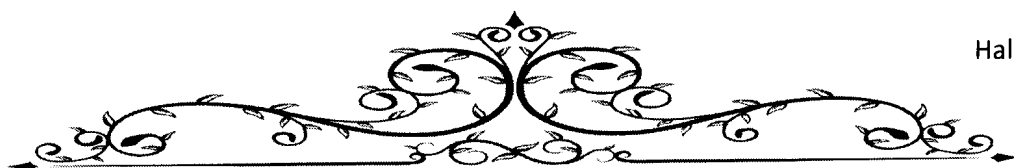
**INSTRUMEN JARINGAN KEMITRAAN**

No.	Aspek	Ada	Tidak	Keterangan (Keberhasilan/ Kelemahan)
1	Daftar mitra			
2	Teknis produksi			
3	Pemasaran			
4	Permodalan			
5	Administrasi			
6	Pembinaan			
7	Perjanjian			
8	Langkah-langkah bermitra			
9	..... ***			



## INSTRUMEN PEMBUKUAN

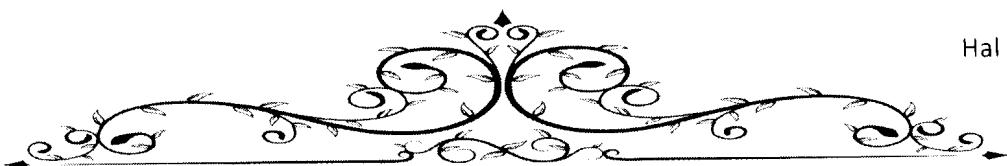
No.	Aspek	Ada	Tidak	KETERANGAN (Lengkap, kurang lengkap, tidak lengkap)
1	Buku harian			
2	Buku kas			
3	Buku pembelian			
4	Buku penjualan			
5	Buku inventaris			
6	Buku produksi			
7	Laporan keuangan			
8	Laporan keuangan (neraca)			



## REKAPITULASI HASIL EVALUSI

Aspek	Kekuatan	Kelemahan	Solusi
Pengorganisasian			
Produksi			
Pemasaran			
Pencatatan keuangan			
Kemitraan			

Yang diharapkan dari hasil evaluasi tersebut adalah tersusunnya daftar keberhasilan dan kelemahan kelompok dari kegiatan usaha yang telah dilaksanakan, yang terdiri dari: aspek organisasi, aspek produksi, aspek pemasaran, aspek administrasi dan aspek jaringan kemitraan.



## 5. Penyusunan Rencana |

Perencanaan merupakan tahapan yang akan dibuat sebelum kegiatan dilakukan, hal ini perlu dibuat sebagai bahan acuan dalam melaksanakan kegiatan. Perencanaan ini merupakan rencana pendampingan yang akan dilaksanakan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha. Tujuan dari kegiatan ini untuk menghasilkan aspek apa saja yang harus dikuatkan pada saat perbaikan kelompok dan merupakan pedoman dalam melaksanakan pendampingan kelompok menuju kemandirian kelompok.

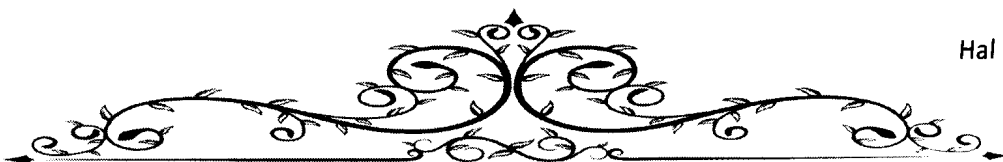
Alat yang dibutuhkan untuk penyusunan rencana kegiatan diantaranya:

- a. Instrumen organisasi yang sudah terisi
- b. Instrumen produksi yang sudah terisi
- c. Instrumen pemasaran yang sudah terisi
- d. Instrumen administrasi pembukuan yang sudah terisi
- e. Instrumen jaringan kemitraan yang sudah terisi

## 6. Sosialisasi Rencana |

Instruktur memberikan penjelasan kepada peserta didik berkenaan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan terkait dengan tujuan yang ingin dicapai dan cara penyusunan rencana pendampingan kelompok.

Instruktur memberikan tugas kepada peserta didik untuk diskusi yang isinya melakukan penyusunan rencana pendampingan kelompok, kegiatan diskusi dipimpin oleh salah seorang dari anggota atau pimpinan kelompok yang disepakati bersama. Pimpinan diskusi memandu dengan terlebih dahulu menjelaskan tentang aspek yang akan direncanakan yang bersumber dari hasil evaluasi untuk mencari solusi dari permasalahan yang ada, dan menjelaskan format yang harus diisi dalam perencanaan. *Pimpinan diskusi*



memimpin diskusi penyusunan perencanaan dengan menyampaikan permasalahan yang ada pada aspek kegiatan usaha, dan mencari solusi dari permasalahan tersebut, serta menentukan sumber yang dapat memfasilitasi dari aspek tersebut. Data tersebut ditulis dalam kolom perencanaan.

Setelah semua aspek yang ada pada perencanaan pendampingan kelompok usaha terisi, langkah selanjutnya hasil dari kegiatan diskusi di paparkan di depan kelompok oleh perwakilan kelompok agar semua anggota diskusi mengetahui dan sekaligus disepakati oleh anggota. Pendamping mengevaluasi hasil dari kerja kelompok dan memberikan masukan apabila ada hal-hal yang perlu di perbaiki.

Hasil dari kegiatan penyusunan perencanaan pendampingan kelompok usaha yaitu tersusunnya rencana pendampingan kelompok yang terdiri dari pendampingan organisasi, pendampingan produksi, pendampingan pemasaran dan jaringan kemitraan. Instrumen-instrumen yang digunakan dalam perencanaan pelaksanaan pendampingan kegiatan usaha dapat dilihat seperti berikut ini :



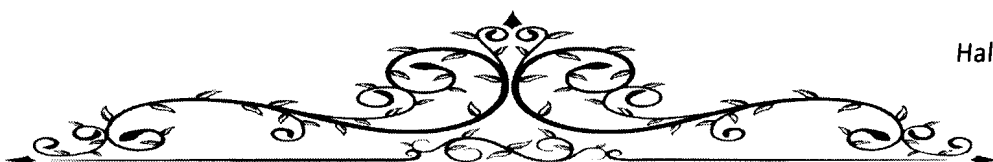


### RENCANA KEGIATAN KELOMPOK MANDIRI

Tanggal	Aspek	Substansi	Petugas/ Instruktur	Tempat
	Pengorganisasian	Pembagian Tugas		
		Pengadministrasian		
	Produksi	Jenis produksi		
		Jumlah produksi		
		Bahan yang dibutuhkan		
	Pemasaran	Waktu pemasaran		
		Jenis produksi yang dipasarkan		
	Pencatatan keuangan	Jenis pencatatan		
	Jaringan Kemitraan	Lembaga mitra Jenis kemitraan		

#### 7. Penyusunan Kurikulum |

Tujuan model pendampingan kewirausahaan ini adalah meningkatkan kemandirian kelompok usaha, yakni mendorong dan mengarahkan kelompok kemandirian dalam hal: 1) pengorganisasian kelompok, 2) Peningkatan mutu produksi barang, 3) peningkatan jaringan pemasaran hasil produksi, (4) Pengadministrasian kegiatan, (5) Peningkatan jaringan kemitraan. Berdasarkan tujuan dan arah pembelajaran yang telah dijelaskan diatas, maka dirumuskan standar kompetensi lulusan pendampingan



kewirausahaan dalam membentuk memandirikan kelompok usaha sebagai berikut :

- a. Mampu membentuk kelompok usaha yang kompak
- b. Mampu meningkatkan mutu produksi
- c. Memasarkan hasil produksi
- d. Membukukan kegiatan usaha
- e. Meningkatkan jaringan kemitraan

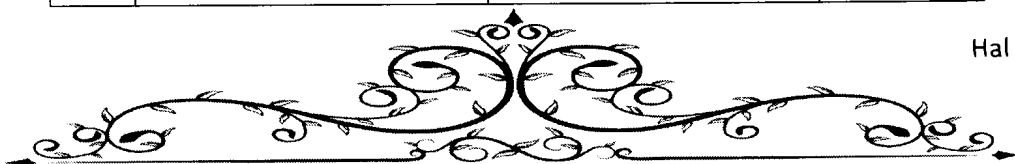
Untuk memfasilitasi proses pencapaian standar kompetensi lulusan di atas, maka dirumuskan struktur kurikulum sebagai acuan pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha. Alokasi waktu yang diperlukan untuk mencapai semua kompetensi di atas adalah sebanyak 160 jam pembelajaran (@ 45 menit )

Adapun struktur kurikulum yang dimaksud sebagai berikut :

### Struktur Kurikulum

#### Pendampingan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha

No.	Standar Kompetensi	Kompetensi Dasar	Jampel
1	Kemampuan mengorganisasikan kelompok dalam menjalankan usaha	Menjalankan tugas sesuai dengan kedudukan dan perannya dalam organisasi kelompok	10
		Menjalankan usaha sesuai dengan rencana kerja	25
2	Kemampuan meningkatkan mutu produksi	Melakukan perencanaan produksi	15
		Meningkatkan mutu	25



		produksi	
3	Meningkatkan pemasaran hasil produksi	Melakukan perencanaan pemasaran produk	15
		Memasarkan hasil produk	30
4	Melaksanakan administrasi usaha kelompok	Menyusun/mengisi pembukuan usaha	15
5	Mengembangkan jaringan kemitraan	Merencanakan pengembangan kemitraan	25
<b>Jumlah</b>			<b>160'</b>

### 8. Implementasi |

Pelaksanaan pemandirian kelompok dalam menjalankan kegiatan usaha dilakukan oleh semua anggota kelompok. Pelaksanaan perbaikan kegiatan usaha dilakukan terhadap hal-hal yang benar-benar terjadi pada kasus kegiatan usaha yang sudah dilakukan oleh kelompok, sedangkan pendamping memfasilitasi apabila ada hal-hal yang belum sesuai dengan rencana atau memberikan penjelasan apabila ada hal yang ditanyakan oleh peserta didik dalam kelompok. Kegiatan pelaksanaan pendampingan kelompok usaha dilaksanakan terhadap beberapa aspek, diantaranya:

#### a. Aspek Pengorganisasian

Pendampingan yang pertama yang harus dilakukan adalah terhadap aspek pengorganisasian, dalam kegiatan ini ketua kelompok memimpin pelaksanaan perbaikan aspek organisasi dengan melihat dokumen perencanaan yang telah disusun. Pelaksanaan pendampingan kelompok usaha bisa dilakukan beberapa hal diantaranya :



- 1) Pelaksanaan dilakukan bersama-sama melalui diskusi yang dipimpin oleh ketua kelompok untuk perbaikan komponen-komponen yang ada pada dokumen perencanaan.
- 2) Pelaksanaan dilakukan dengan membagi anggota menjadi kelompok kecil untuk melaksanakan perbaikan aspek-aspek kegiatan usaha.

Setelah selesai pengerjaan, perbaikan hasil dari setiap aspek dipaparkan ke semua peserta dan meminta untuk disepakati. Apabila ada hal-hal yang masih belum sepakat, hasil tersebut masih bisa diperbaiki sehingga hasil pengerjaan menjadi kesepakatan bersama.

#### **b. Aspek Produksi**

- i. Menganalisis rencana produksi yang ada di perencanaan

Langkah awal yang dilakukan dalam pelaksanaan perbaikan produksi adalah melihat rencana produksi yang akan dilaksanakan mulai dari jenis produksi, jumlah produksi, dan bahan yang dibutuhkan.

- ii. Melakukan pembelian barang yang dibutuhkan

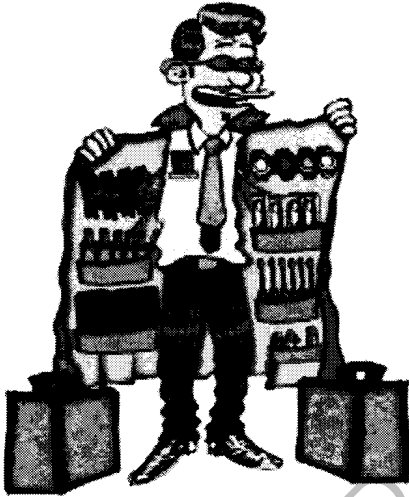
Langkah selanjutnya merekap bahan apa saja yang dibutuhkan untuk pelaksanaan produksi. Dalam kegiatan ini peserta melakukan pendataan apa saja barang yang akan dibeli, jumlahnya dan lokasi tempat pembelian. Setelah selesai pendataan langkah selanjutnya menentukan petugas yang akan melakukan pembelian bahan yang dibutuhkan.

Akhir dari kegiatan penyusunan pembelian bahan yang dibutuhkan, perwakilan kelompok membacakan agar diketahui oleh semua peserta didik dalam kelompok dan menerima hasil masukan dari



anggota apabila ada yang perlu perbaikan. Pendamping memberikan masukan pada peserta didik berkenaan dengan rencana pembelian.

iii. Melakukan proses produksi

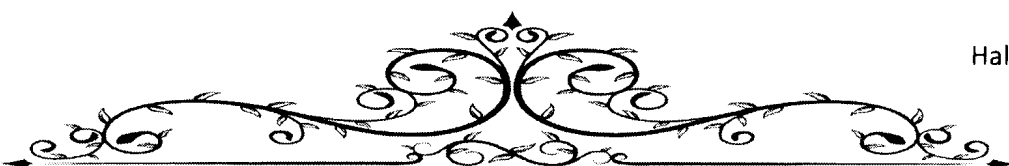


Pelaksanaan produksi merupakan pengalaman peserta didik dalam mempraktekkan produksi yang akan dijual maka pelaksanaan produksi harus dilakukan oleh peserta didik sehingga akhir dari kegiatan peserta didik mempunyai pengalaman dalam memproduksi barang, sehingga kekuatan dan

kelemahan dalam memproduksi barang bisa diketahui, itu akan menjadi ketentuan pada saat peserta didik akan memproduksi barang serupa.

Langkah pertama menyiapkan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk memproduksi barang disesuaikan dengan resep yang sudah disusun, dan menyiapkan peralatan yang dibutuhkan untuk memproduksi. Seluruh peserta didik harus memahami semua tahapan dan selanjutnya melaksanakan produksi disesuaikan dengan aturan yang sudah ditentukan, selama proses produksi berjalan semua peserta didik mencermati, dan juga selama proses produksi pendamping memberikan arahan tentang indikator bahwa olahan sudah matang/sudah selesai.

Pada saat bahan olahan sudah matang / sudah selesai, hasilnya diperlihatkan kepada semua peserta didik. Hal ini dimaksudkan agar



peserta didik mempunyai pemahaman tentang ketentuan/ciri-ciri hasil produksi yang sudah matang dan baik. Setelah produksi selesai, beberapa hal yang perlu diketahui diinformasikan kepada peserta didik, diantaranya berapa jumlah hasil produksi, berapa biaya yang dibutuhkan, berapa lama, dan berapa harga pokok produksinya. Untuk mengetahui aspek-aspek yang dijelaskan diatas, maka langkah yang dilakukan adalah peserta didik menghitung berapa bahan yang dibutuhkan untuk memproduksi barang tersebut dengan mendata kembali bahan yang dibutuhkan dengan harga barang pada saat pembelian dan dijumlahkan keseluruhan. Langkah selanjutnya menghitung berapa jumlah barang yang dihasilkan dari hasil produksi. Menghitung biaya-biaya diluar bahan produksi seperti upah, dan biaya lain-lain. Dan langkah selanjutnya menghitung harga pokok produksi dengan rumus harga pokok produksi sebagai berikut:

- |                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| 1. Bahan Baku     | Rp.....         |
| 2. Bahan penolong | Rp. ....        |
| 3. Upah kerja     | <u>Rp. ....</u> |
| Jumlah produksi   | Rp.....         |

Selanjutnya apabila ingin menghitung harga pokok perunit harus diketahui berapa jumlah hasil produksi dari kegiatan produksi. Untuk mengetahui biaya produksi perunit dengan rumus:

***Biaya produksi/jumlah hasil produksi : biaya perunit***

Pihak yang melakukan perhitungan harga pokok produksi adalah peserta didik agar mereka mempunyai pengalaman dalam menghitung harga pokok produksi. Setelah selesai perhitungan harga



pokok produksi, hasilnya dijelaskan ke semua peserta didik agar mengetahui proses dan hasilnya.

iv. Mengevaluasi produksi

Pelaksanaan perbaikan dalam aspek produksi dilakukan oleh peserta didik, dalam kegiatan ini peserta didik betul-betul melaksanakan kegiatan usaha yang sebenarnya mulai dari penentuan barang yang akan dibeli, proses produksi sampai pengemasan barang hasil produksi.

Pada setiap kegiatan perbaikan produksi, pendamping terus mendampingi setiap tahapan kegiatan produksi. Namun pada kegiatan pembelian peserta betul-betul melaksanakan pembelian barang-barang yang dibeli sesuai dengan kebutuhan dan harga yang semurah mungkin. Pada saat proses produksi pendamping terus memantau kegiatan produksi sambil memberikan arahan apabila ada hal-hal yang menyimpang. Di akhir dari kegiatan produksi, pendamping memberikan tugas agar peserta didik menghitung berapa produksi yang dihasilkan, berapa jumlah pembelian dan menghitung harga pokok produksi. Selanjutnya pendamping memberikan masukan kepada kelompok apabila ada hal-hal yang belum tercapai. Kemudian kelompok membuat rencana produksi selanjutnya apabila masih ada yang kurang sesuai sampai produksi sesuai dengan rencana awal.

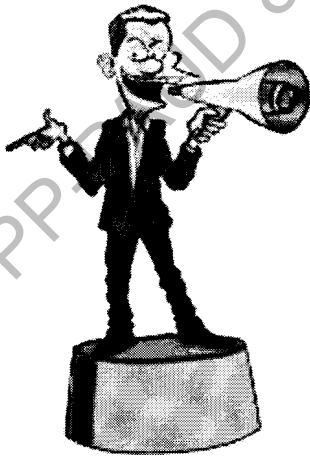
**c. Aspek Pemasaran**

- 1) Menganalisis rencana pemasaran
- 2) Pembagian tugas untuk pemasaran



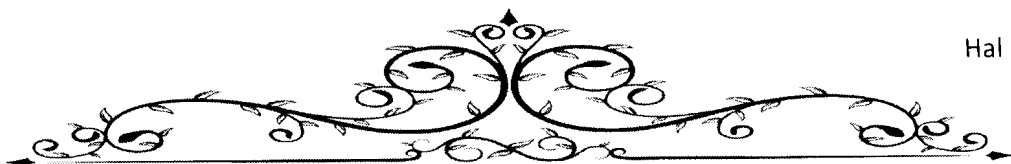
- 3) Melakukan pemasaran
- 4) Mengevaluasi pemasaran

Pelaksanaan perbaikan pemasaran ini dilakukan oleh peserta didik sebagai tahapan kegiatan usaha yang sedang dilaksanakan kelompok, kegiatan usaha terlebih dahulu melihat perencanaan yang sudah disusun pada tahapan sebelumnya, konsumen mana saja yang akan menjadi sasaran pemasaran, barang apa saja yang harus ditawarkan dan kemasannya seperti apa. Sebelum melaksanakan pemasaran terlebih dahulu diadakan pembagian tugas untuk setiap konsumen yang akan dikunjungi dan strategi apa saja yang akan diterapkan pada saat menawarkan barang dan jenis barang apa saja yang harus di bawa.



Selanjutnya peserta didik melaksanakan pemasaran sesuai dengan arahan dari ketua kelompok yang sudah direncanakan. Setelah selesai pemasaran peserta didik mengadakan diskusi untuk mendengarkan hasil pelaksanaan pemasaran, setiap petugas yang melakukan kegiatan usaha

memaparkan pengalamannya memasarkan, ketua kelompok menyimak apa yang dipaparkan apabila ada kendala-kendala dan keberhasilan sumuanya dicatat dan pada akhir kegiatan diskusi ketua kelompok menyimpulkan apakah ada permasalahan yang perlu dikuatkan. Apabila ada kendala dalam memasarkan, pendamping memberikan tips-tips





atau arahan sebagai solusi memasarkan dan selanjutnya praktek pemasaran diulang kembali sampai peserta didik mampu memasarkan produk.

**d. Aspek Pencatatan Keuangan**

- 1) Menganalisis perencanaan pencatatan keuangan
- 2) Pembagian tugas perbaikan
- 3) Melakukan pencatatan keuangan
- 4) Mengevaluasi hasil pencatatan keuangan

Pencatatan keuangan pada usaha yaitu mencatat segala kegiatan dalam menyelenggarakan kegiatan usaha yang benar-benar dilaksanakan oleh kelompok. Pencatatan ini dilakukan oleh peserta didik mulai dari dokumen, pencatatan, pengelompokan dan penyusunan laporan keuangan. Pencatatan keuangan ini memberikan pengalaman kepada peserta didik bagaimana mencatat transaksi keuangan dari kegiatan yang sebenarnya terjadi.

Pada proses pencatatan keuangan, peserta didik melakukan sendiri pencatatan dokumen transaksi yang terjadi ke buku kas, buku pembelian, buku upah dan buku hasil produksi. Dari hasil pencatatan keuangan selanjutnya dibukukan ke buku besar sebagai input dari laporan keuangan, dalam melaksanakan pencatatan peserta didik didampingi oleh instruktur apabila ada hal-hal yang belum dipahami oleh peserta didik pendamping memberikan solusi.

Setelah selesai pencatatan selanjutnya peserta didik sebagai anggota kelompok yang melaksanakan pencatatan memaparkan hasil pencatatan di depan semua anggota kelompok



dan pendamping. Pendamping memeriksa hasil pekerjaan peserta didik dan memberikan masukan apabila ada pencatatan yang belum sesuai.

#### e. Jaringan Kemitraan

- 1) Menganalisis perencanaan jaringan kemitraan
- 2) Membagi peran pelaksanaan jaringan kemitraan
- 3) Melaksanakan jaringan kemitraan
- 4) Mengevaluasi pelaksanaan kemitraan



Pelaksanaan pendampingan jaringan kemitraan dilakukan untuk memberikan pengalaman kepada peserta didik tentang bagaimana mengembangkan jaringan kemitraan yang sebenarnya dalam pelaksanaan usaha. Pendamping dalam kegiatan ini bertugas untuk mendampingi dalam pelaksanaan pengembangan jaringan kemitraan, apabila ada hal-hal yang belum dipahami oleh peserta didik pendamping memberikan arahan untuk pelaksanaan sesuai dengan yang seharusnya. Tahapan yang dilakukan dalam pengembangan jaringan kemitraan peserta merencanakan aspek apa yang dibutuhkan untuk mencari mitra, calon mitra siapa yang akan memenuhi kekurangan tersebut, dan bagaimana cara membentuk kemitraan.

Langkah selanjutnya melakukan proses kemitraan dengan mendatangi calon mitra dan menyampaikan maksud dan tujuan bermitra. Setelah selesai mengunjungi calon mitra selanjutnya mengadakan diskusi



dan pendamping. Pendamping memeriksa hasil pekerjaan peserta didik dan memberikan masukan apabila ada pencatatan yang belum sesuai.

#### e. Jaringan Kemitraan

- 1) Menganalisis perencanaan jaringan kemitraan
- 2) Membagi peran pelaksanaan jaringan kemitraan
- 3) Melaksanakan jaringan kemitraan
- 4) Mengevaluasi pelaksanaan kemitraan



Pelaksanaan pendampingan jaringan kemitraan dilakukan untuk memberikan pengalaman kepada peserta didik tentang bagaimana mengembangkan jaringan kemitraan yang sebenarnya dalam pelaksanaan usaha. Pendamping dalam kegiatan ini bertugas untuk mendampingi dalam pelaksanaan pengembangan jaringan kemitraan, apabila ada hal-hal yang belum dipahami oleh peserta didik pendamping memberikan arahan untuk pelaksanaan sesuai dengan yang seharusnya. Tahapan yang dilakukan dalam pengembangan jaringan kemitraan peserta merencanakan aspek apa yang dibutuhkan untuk mencari mitra, calon mitra siapa yang akan memenuhi kekurangan tersebut, dan bagaimana cara membentuk kemitraan.

Langkah selanjutnya melakukan proses kemitraan dengan mendatangi calon mitra dan menyampaikan maksud dan tujuan bermitra. Setelah selesai mengunjungi calon mitra selanjutnya mengadakan diskusi



tentang hasil dari pertemuan dengan calon mitra dan diskusi dengan pendamping mengenai hal-hal apa saja yang sudah tercapai dan kendala apa yang dihadapi dalam kemitraan.

Berdasarkan hasil pemaparan dari lapangan, pendamping memberikan masukan terkait dengan permasalahan yang dihadapi dan membuat rencana perbaikan berikutnya dan menjadi rencana kemitraan selanjutnya sampai peserta didik mampu untuk membuat jaringan kemitraan yang dapat mendukung terhadap kegiatan usaha.

#### 9. Evaluasi Pendampingan Kewirausahaan |

Evaluasi pendampingan dilaksanakan dalam rangka mengukur sejauhmana ketercapaian kemandirian kelompok usaha yang telah dilakukan pendamping selama proses pengembangan dan ujicoba model. Evaluasi yang dilakukan adalah evaluasi proses. Evaluasi proses ini dilakukan melalui dua cara yaitu evaluasi yang dilakukan oleh pendamping dalam pelaksanaan proses serta evaluasi secara mandiri oleh peserta.

Evaluasi yang dilakukan oleh pendamping bersifat observatif dan penugasan terhadap aktivitas dan produk peserta terkait dengan aktifitas pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok. Evaluasi observatif terhadap perubahan sikap dalam melaksanakan kegiatan usaha terutama terkait dengan 5 (aspek) yaitu: 1) pengorganisasian kelompok, 2) Peningkatan mutu produksi barang, 3) peningkatan jaringan pemasaran hasil produksi, (4) Pengadministrasian kegiatan, (5) Peningkatan jaringan kemitraan. Evaluasi ini dilakukan dengan mencermati tingkat perubahan aktivitas kelompok usaha sejak awal pendampingan sampai dengan akhir pendampingan serta aktifitas



pelaksanaan kegiatan dari kelima aspek di atas. Sedangkan evaluasi diri diterapkan dalam bentuk refleksi diri kelompok usaha pada setiap akhir proses pendampingan yang dilakukan oleh pendamping.

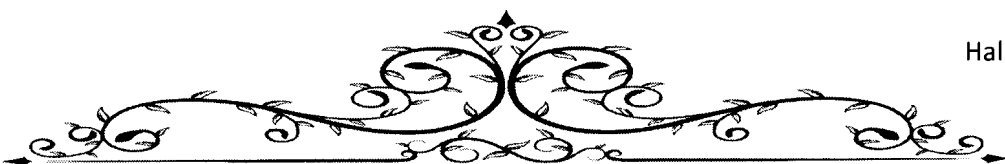
Mengingat tujuan utama pendampingan adalah bagaimana penerapan kemandirian kelompok dalam menjalankan usaha, maka aspek-aspek yang dievaluasi lebih ditekankan pada perubahan sikap yang terjadi pada kelompok usaha, yaitu dengan melihat indikator ketercapaian pendampingan pada aspek sebagai berikut:

1. Pengorganisasian, yakni mampu membangun kelompok usaha yang kompak dalam:
  - Menyusun uraian tugas setiap anggota dalam organisasi kelompok
  - Menyusun peraturan kelompok menjadi komitmen dalam menjalankan usaha.
  - Menyusun program/rencana kerja kelompok
  - Menjalankan usaha sesuai dengan rencana kerja kelompok
  - Bersikap komitmen terhadap keputusan/peraturan kelompok dalam menjalankan usaha
2. Mampu meningkatkan mutu produksi, dengan mampu:
  - Menyusun rencana mutu produksi
  - Menyusun menu produksi
  - Menghitung harga pokok produksi
  - Menghitung harga jual produksi
  - Mencatat hasil produksi
3. Memasarkan hasil produksi, yaitu:
  - Menyusun rencana pemasaran produk
  - Mencatat daftar pelanggan/ konsumen



- Menyusun aturan pembayaran
  - Memasarkan hasil produksi secara rutin
  - Mencari pelanggan/pasar baru
  - Mencatat penjualan
4. Membukukan kegiatan usaha, dengan cara:
- Mengisi buku-buku administrasi usaha
  - Menyusun laporan keuangan dari kegiatan-kegiatan usaha yang telah dilaksanakan
5. Meningkatkan jaringan kemitraan, yaitu:
- Mengidentifikasi calon mitra baru
  - Menyusun aspek/bidang yang akan dimitrankan (permodalan, bahan baku, pelatihan, pemasaran)
  - Mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam memenuhi aspek keterampilan produksi
  - Mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam kebutuhan permodalan
  - Mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan usaha
  - Menyusun program aksi rencana kemitraan
  - Menyusun administrasi kemitraan (MoU)

Indikator-indikator dari kelima aspek diatas, dievaluasi pada awal pendampingan, proses pendampingan, dan akhir pendampingan, sehingga setelah akhir pendampingan terdapat data perkembangan hasil untuk kelompok usaha.



## Langkah kegiatan evaluasi pendampingan

### a. Perencanaan

Pada tahap perencanaan yang harus dilakukan oleh pendamping adalah :

- 1) Menyiapkan instrumen penilaian sesuai dengan materi dampingi yang akan disampaikan
- 2) Menyiapkan perangkat pendampingan
- 3) Menyiapkan sarana dan prasarana pendampingan
- 4) Menentukan tempat pendampingan
- 5) Menentukan waktu pendampingan

### b. Pelaksanaan

- 1) Membuka kegiatan pendampingan
- 2) Menyampaikan tujuan pendampingan
- 3) Menyampaikan materi pendampingan
- 4) Melaksanakan diskusi terfokus
- 5) Melaksanakan evaluasi pendampingan
- 6) Melakukan penguatan pendampingan dan penyimpulan

### c. Pelaporan

- 1) Menghimpun dan mengolah hasil evaluasi pendampingan
- 2) Melaporkan hasil pendampingan.



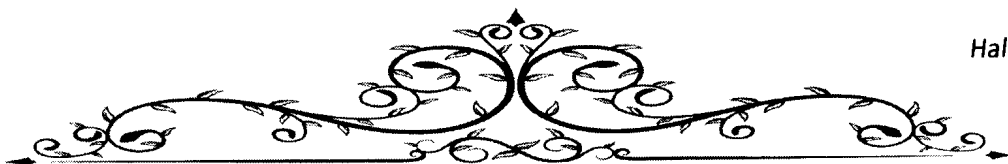
**INSTRUMEN EVALUASI PENDAMPINGAN**  
**UJICOBAMA MODEL PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DALAM MENINGKATKAN**  
**KEMANDIRIAN KELOMPOK**

No	Materi Dampingan	Aspek Penilaian	Skor			
			SB	B	CB	KB
1	Pengorganisasian kelompok	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun uraian tugas setiap anggota dalam organisasi kelompok</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun peraturan kelompok menjadi komitmen dalam menjalankan usaha.</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun program/rencana kerja kelompok</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menjalankan usaha sesuai dengan rencana kerja kelompok</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menjaga komitmen terhadap keputusan/peraturan kelompok dalam menjalankan usaha</li> </ul>				
2	Peningkatan mutu produksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun rencana mutu produksi</li> </ul>				





		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyusun menu produksi</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menghitung harga pokok produksi</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menghitung harga jual produksi</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencatat hasil produksi</li> </ul>				
3.	<b>Peningkatan pemasaran hasil produksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyusun rencana pemasaran produksi</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencatat daftar pelanggan/konsumen</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyusun aturan pembayaran</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memasarkan hasil produksi secara rutin</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencari pelanggan/pasar baru</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mencatat penjualan</li> </ul>				
4.	<b>Pengadministrasian kegiatan usaha</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengisi buku-buku administrasi usaha</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• menyusun laporan keuangan dari kegiatan-kegiatan usaha yang telah dilaksanakan</li> </ul>				
5.	<b>Meningkatkan jaringan kemitraan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengidentifikasi calon mitra baru</li> </ul>				



		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun aspek/bidang yang akan dimitrakan (permodalan, bahan baku, pelatihan, pemasaran)</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam memenuhi aspek keterampilan produksi</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam kebutuhan permodalan</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi dalam pengelolaan usaha</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun program aksi rencana kemitraan</li> </ul>				
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyusun administrasi kemitraan (MoU)</li> </ul>				
		<b>Jumlah</b>				

**KETERANGAN :**

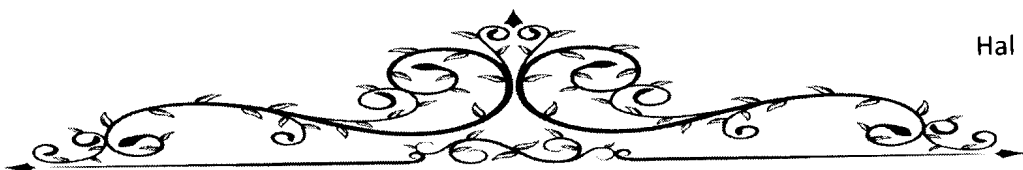
Berilah tanda check (v) pada skor nilai

SB = Sangat Baik (skor 4)

B = Baik (skor 3)

C = Cukup (skor 2)

KB = Kurang Baik ( skor1)



## BAB IV

### PENUTUP

#### 1. Kesimpulan

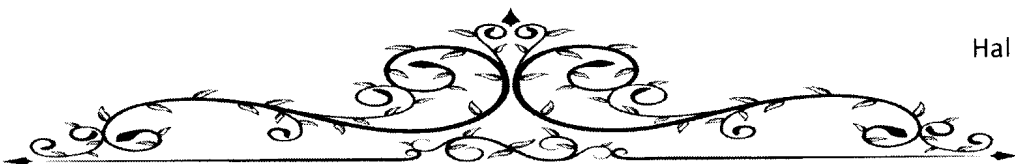
---

---

Model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha pada dasarnya bertujuan memandirikan kelompok usaha, yaitu mendorong dan mengarahkan kelompok usaha supaya memiliki kemampuan dalam pengorganisasian kelompok, meningkatkan mutu produksi, memasarkan hasil produksi, mengadministrasikan kegiatan usaha, dan meningkatkan jaringan kemitraan.

Model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha difokuskan pada tiga tahap yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. *Perencanaan* meliputi kegiatan mengidentifikasi potensi pemasaran usaha dan jaringan kemitraan, mengidentifikasi jenis produk usaha, mengumpulkan dan mengolah data hasil identifikasi, merekomendasikan jenis produk usaha, menganalisis kebutuhan pemasaran dan kemitraan, menganalisis kelayakan usaha dan menetapkan lembaga yang akan menjadi mitra. *Pelaksanaan* pendampingan untuk membantu memecahkan persoalan yang dihadapi kelompok usaha dalam pengorganisasian, produksi, pemasaran, pengadministrasian keuangan, dan pengembangan jaringan kemitraan melalui kegiatan fasilitator, motivator, innovator, katalisator, dan mediator. *Evaluasi* dilakukan dengan cara penugasan dan refleksi untuk melihat keberhasilan program pendampingan.

Hasil pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha yaitu kelompok usaha mampu mengelola organisasi, memasarkan hasil produk, pemasaran sudah mencapai keluar daerah, sudah



memiliki label produk tersendiri, pengemasan rapi dan menarik, mampu bermitra dengan berbagai lembaga, meluasnya jaringan kemitraan dan pemasaran melalui berbagai media, seperti leaflet, poster, blog/web; memiliki kios atau toko, atau gerai penjualan.

## 2. Rekomendasi

---

---

Penyelenggara program ini bisa dilakukan oleh PKBM, UPTD SKB Kabupaten/Kota, Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP), serta lembaga PNFI sejenis yang memiliki karakteristik sesuai dengan model.

Penyelenggara program (PKBM, UPTD SKB Kabupaten/Kota, Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP), serta lembaga PNFI sejenis) dalam menerapkan model pendampingan sebaiknya melakukan rekrutmen pendamping sesuai kriteria yang dibutuhkan, seperti mampu menjadi fasilitator, motivator, inovator, katalisator, dan mediator.

Peran dinas/lembaga pemerintah dan pihak swasta diharapkan berpartisipasi aktif dalam mewujudkan program kewirausahaan untuk peningkatan kemandirian kelompok usaha.



**DAFTAR PUSTAKA**

Ali, M.2005. *Psikologi Remaja (Perkembangan Peserta Didik)*, Jakarta: Rineka Cipta

Fatimah, E. 2006. *Psikologi Perkembangan*. Bandung: CV Pustaka Setia

Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III, 2001

Yusuf . 2001. *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*. Bandung: PT. Remaja Rosda.

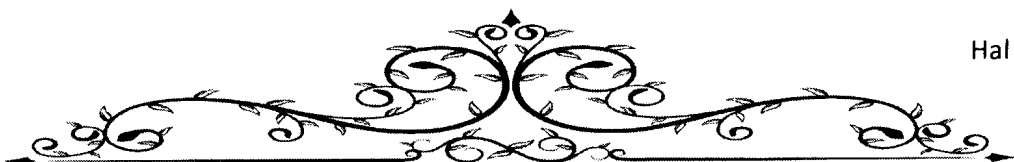
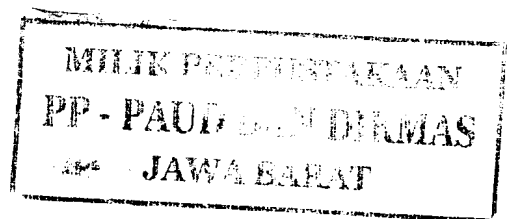
<http://riantipsikokelompok.wordpress.com/category/motivasi-individu-dan-tujuan-kelompok/> [2 September 2014]

Pedoman Pendampingan Tenaga Lapangan DIKMAS (TLD). 2006. BP-PLSP Regional I Bandung.

Yuyus Suryana dan Katib Bayu. 2010. *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

Gita Setra. 2004. *Apa dan Bagaimana Melakukan Pendampingan (bagian Kedua)*. BP-PLSP Regional I Bandung

Ilustrasi:  
Dokumentasi PP PAUDNI Regional I Bandung  
[www.businessimage.com](http://www.businessimage.com)



# PENGORGANISASIAN

PADA PENDAMPINGAN  
KEWIRAUSAHAAN DALAM  
MENINGKATKAN KEMANDIRIAN  
KELOMPOK USAHA



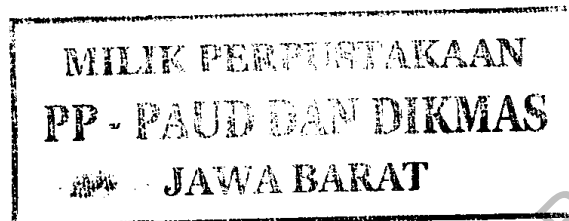
**Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan**  
Pusat Pengembangan Pendidikan  
Anak Usia Dini, Non-Formal, &  
Informal (PP PAUDNI)  
Regional I Bandung



Alamat:  
Jl. Jayagiri 63 Lembang  
Bandung Barat

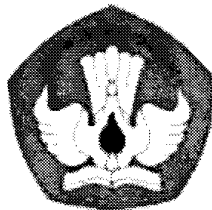
Telp: (022) 2786017  
Fax: (022) 2787474

**DIKTAT**  
**Pengorganisasian**  
pada Pendampingan Kewirausahaan dalam  
Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha



**Penulis:**

Apipudin, M.Pd



PUSAT PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,  
NONFORMAL DAN INFORMAL  
**PP-PAUDNI REGIONAL I BANDUNG**  
2015

# kata pengantar

Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu solusi alternatif yang digunakan untuk membantu memecahkan masalah pengangguran dan kemiskinan yang terjadi sekaligus mendukung kebijakan pemerintah dalam perancangan gerakan kewirausahaan nasional melalui bidang pendidikan pada jalur pendidikan nonformal. Hal inilah yang mendasari dikembangkannya model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha ini. Untuk kepentingan pengembangan model tersebut dibutuhkan diktat yang sesuai dengan kebutuhan sasaran.

Diktat ini ditujukan untuk memberikan panduan dalam mengimplementasikan pendampingan kewirausahaan kepada peserta didik, sehingga akhirnya mereka menjadi kelompok wirausaha yang mandiri.

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada tim pengembang dan semua pihak yang telah memberikan bantuan serta dukungannya dalam pelaksanaan pengembangan model ini.

Lembang, November 2015

Kepala,



**Ir. H. Djajeng Baskoro, M.Pd**

NIP 19630625 199002 1 001



# daftar isi

**Kata Pengantar**

**Daftar Isi**

**Saran Penggunaan**

**TUJUAN KEGIATAN PEMBELAJARAN**

**URAIAN MATERI**

**EVALUASI**

**Daftar Pustaka**

# saran penggunaan

Diktat Pendampingan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha ini, dapat digunakan, antara lain dengan cara:

1. Membaca sambil memahami pesan yang disampaikan untuk kemudian didiskusikan, baik hal-hal yang sudah dimengerti atau yang belum.
2. Mengkaji hal-hal yang belum dipahami untuk kemudian didiskusikan secara bersama-sama dengan sesama instruktur / pendamping atau dengan mitra kerja.

# pengorganisasian

## A. Tujuan Kegiatan Pembelajaran

Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pembelajaran/pembimbingan tentang pengorganisasian kelompok usaha ini sebagai berikut:

### 1. Tujuan Umum

Kelompok usaha mampu mengorganisasikan kelompoknya dalam menjalankan usaha sesuai dengan rencana kerja yang telah disusun dan disepakati

### 2. Tujuan Khusus

- a. Mampu menyusun struktur organisasi kelompok usaha
- b. Mampu menyusun uraian tugas dari setiap unsur yang ada dalam struktur organisasi kelompok usaha
- c. Mampu menyusun peraturan kelompok yang menjadi komitmen dalam menjalankan usaha.
- d. Bersikap komitmen terhadap semua keputusan/peraturan yang telah disepakati kelompok dalam menjalankan usaha.
- e. Mampu menyusun program/rencana kerja kelompok usaha
- f. Mampu menjalankan usaha sesuai dengan rencana kerja kelompok
- g. Mencatat/mengisi administrasi kelompok dengan baik

## **B. Uraian Materi**

### **1. Pembentukan Struktur Organisasi**

Langkah pertama setelah terbentuknya kelompok usaha, untuk dapat menjalankan roda usaha agar bisa berjalan efisien, efektif dan optimal, tentunya kelompok usaha tersebut perlu membentuk struktur organisasi yang jelas yaitu membagi sumber daya manusia ke dalam bagian-bagian yang sesuai dengan keahliannya. Struktur organisasi yang dimaksud adalah struktur organisasi fungsional yaitu susunan organisasi yang didasarkan pada fungsi masing-masing sehingga masing-masing individu memiliki gambaran yang jelas tentang posisi, fungsi dan haknya.

Berikut ini adalah langkah-langkah realisasi yang perlu dilakukan dalam pembentukan struktur organisasi kelompok usaha:

- a. Adakan suatu pertemuan kelompok secara khusus untuk menjelaskan tujuan dari pembentukan organisasi kelompok usaha berikut sasaran-sasaran yang hendak dicapai organisasi secara bersama-sama. Prinsip mufakat dalam musyawarah harus dijalankan dan menganggap peserta yang hadir memiliki kedudukan yang sama dalam pertemuan tersebut.
- b. Pilihlah dan tentukan dalam pertemuan tersebut pengurus inti kelompok dan seksi-seksi yang diperlukan berikut tugas dan fungsinya dalam kelompok tersebut. Misalnya untuk pengurus inti, pilihlah siapa ketuanya, wakil ketua, sekretaris dan bendaharannya. Untuk seksi, misalnya pilihlah siapa seksi perencanaan produksi, seksi produksi, seksi pemasaran dan sebagainya sesuai dengan kebutuhan organisasi.

- c. Setelah terbentuk pengurus inti kelompok kemudian buatlah struktur organisasi kelompok tersebut pada kertas karton atau manila yang bisa dipasang/ ditempel di ruang sekretariat
- d. Lakukan diskusi untuk menggali potensi dan mengembangkan usaha kelompok, misalnya dari sisi produk yang akan dihasilkan, kemampuan dalam mengelola usaha, pemasaran hasil usaha dan lain-lain.
- e. Pupuklah jiwa keteladanan setiap individu sehingga tercipta struktur pengurus, anggota dan apa-apa yang dilaksanakan sesuai dengan yang dicita-citakan bersama.

## **2. Pembagian Kerja**

Struktur organisasi merupakan alat untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi bisa memiliki pengaruh yang besar pada anggotanya. Keterlibatan dan partisipasi aktif dari setiap anggota dalam kelompok merupakan hal yang sangat penting ketika kelompok tersebut memulai menjalankan fungsinya untuk mencapai tujuan bersama. Oleh karena itu, pembagian tugas dan peran harus dijabarkan dengan jelas, dan disepakati bersama, sehingga setiap peran memiliki tugas masing-masing yang saling mendukung dalam mencapai tujuan kelompok.

Berikut ini adalah langkah-langkah realisasi untuk pembagian tugas dalam sebuah organisasi kelompok:

- a. Susunlah secara rinci seluruh pekerjaan yang harus dilaksanakan untuk mencapai tujuan organisasi. Karena organisasi itu dibentuk berdasarkan suatu tujuan, maka organisasi kelompok harus merinci seluruh pekerjaan yang

akan dilakukan agar dalam proses pencapaian tujuan bisa sesuai dengan apa yang dikerjakan dalam organisasi.

- b. Bagilah pekerjaan ke dalam aktivitas-aktivitas yang secara logis dan menyenangkan dapat dilakukan oleh seseorang atau oleh sekelompok orang. Biasanya dalam organisasi yang telah merinci pekerjaan apa yang akan dilakukan, organisasi tersebut akan membagi pekerjaan tersebut ke dalam bidang-bidang tertentu, dengan kata lain yaitu pekerjaan dikelompokkan sesuai kualifikasinya lalu dibagi ke dalam bidang-bidang dalam organisasi. Bidang-bidang itu yang akan mengerjakan tugas tersebut.
- c. Kombinasikan pekerjaan anggota organisasi dengan cara yang logis dan efisien. Setelah dibagi pekerjaan, maka perlu dibagi bagian-bagian atau divisi-divisi organisasi untuk melaksanakan pembagian pekerjaan tersebut.
- d. Tetapkan mekanisme untuk mengkoordinasi pekerjaan anggota organisasi dalam satu kesatuan yang harmonis. Setelah berhasil membagi pekerjaan sesuai bidang organisasi, maka perlu dilakukan koordinasi antar bidang dan pengurus organisasi agar mempermudah pelaksanaan pekerjaan. Terkadang ada suatu bidang dalam organisasi yang akan membutuhkan sumber daya yang sama atau data yang sama, itulah perlunya koordinasi.
- e. Lakukan pengawasan (monitoring) untuk melihat efektivitas organisasi dan ambil langkah-langkah penyesuaian untuk mempertahankan atau meningkatkan efektivitas.

### **3. Peraturan Organisasi**

Kita harus ingat bahwa organisasi merupakan wadah sebuah kelompok yang mempunyai anggota dimana mereka mempunyai tujuan yang sama dan mempunyai aturan-aturan yang harus dipatuhi oleh para anggotanya. Jadi bisa dikatakan bahwa nama baik sebuah organisasi itu tidak hanya bergantung dari satu orang yang tergabung dalam organisasi tersebut, katakanlah seorang pemimpin organisasi misalnya, namun semua anggota yang ada disana juga mempunyai andil dalam membangun organisasi tersebut. Kedisiplinan dalam organisasi akan terbangun bukan hanya membutuhkan satu orang anggota saja yang menjalankan aturan-aturan dalam organisasi. Akan tetapi untuk membangun kedisiplinan organisasi itu harus juga diawali dari masing-masing individu dari anggota yang tergabung dalam organisasi itu.

Satu yang perlu diingat bahwa di dunia ini tidak ada satu orang pun yang sempurna, jadi wajar jika tiap orang itu mempunyai kesalahan yang bisa dikatakan melanggar kedisiplinan organisasi. Akan tetapi kewajaran kesalahan itu juga ada batasnya, bukan menjadi kebiasaan masing-masing individu untuk terus-menerus melakukan kebiasaan buruknya yang nanti akan menghancurkan organisasi tersebut. Oleh karena itu untuk membangun kedisiplinan organisasi, mesti dimulai bersama-sama dari semua anggota organisasi tersebut, selain itu juga membutuhkan orang yang memaintenance jalannya kedisiplinan organisasi itu sendiri.

Berikut ini adalah contoh peraturan kelompok yang menjadi komitmen untuk ditaati dan dilaksanakan oleh seluruh anggota organisasi:

- a. Setiap anggota kelompok harus bekerja sama dan bekerja keras untuk memajukan organisasi
- b. Setiap anggota harus melindungi kepentingan organisasi dari hal-hal yang mengakibatkan kerugian bagi organisasi
- c. Setiap anggota harus berupaya memudahkan pengurus dalam rangka memajukan dan menjalankan kinerja
- d. Memberikan kesempatan, hak dan kewajiban yang sama bagi semua pengurus
- e. Mengatur standar sopan santun atau etika berusaha dan tanggung jawab diantara para anggota
- f. Menjelaskan hak, tanggung jawab dan kewajiban para anggota dalam menjalankan tugasnya.
- g. Anggota organisasi harus selalu berpegang teguh kepada Tuhan, agama dan kepercayaan sesuai dengan agama dan kepercayaan masing-masing anggota
- h. Anggota organisasi memegang teguh prinsip organisasi tanpa kecuali
- i. Anggota organisasi harus mematuhi hukum-hukum, peraturan dan undang-undang yang berlaku dan tidak boleh melibatkan diri dalam kegiatan/bisnis/pekerjaan yang mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh negara dan hukum serta melanggar norma.



- j. Untuk membangun kedisiplinan organisasi/kelompok usaha, buatlah standar sopan santun atau etika yang dapat menjadi pedoman untuk dipatuhi oleh semua anggota.

#### **4. Program Organisasi**

Suatu organisasi, bagaimana pun besar atau kecilnya baik secara material maupun nonmaterial, akan selalu memerlukan pedoman dalam setiap gerak langkahnya termasuk dalam melaksanakan roda organisasi. Ketika suatu organisasi memiliki cita-cita untuk mewujudkan apa yang menjadi keinginan pendiri serta anggota organisasi maka pematangan konsep adalah kunci keberhasilannya. Pematangan konsep yang dimaksud adalah mempertimbangkan segala hal yang menjadi faktor pendukung dan penghambat kinerja organisasi sebelum kita menetapkan suatu kegiatan yang tepat bagi organisasi, keinginan-keinginan serta tatacara membangun organisasi tentunya berbeda antara orang yang satu dengan yang lainnya, dan cara untuk mencapai cita-cita organisasi sebaiknya terjabarkan dalam suatu program kerja yang disahkan secara bersama. Program kerja akan menjadi suatu kebutuhan primer bagi suatu organisasi karena organisasi tanpa memiliki suatu program kerja yang terarah dan terpadu dapat diibaratkan bagaikan orang buta yang mencari kucing hitam dalam gelap malam tanpa cahaya.

Seorang pimpinan harus bisa memilih program kerja/usaha yang menjadi prioritas utama dalam sebuah organisasi, yang menguntungkan untuk organisasi, menentukan sebuah kepanitiaan dan menentukan bidang-bidang yang dibutuhkan, menentukan garis-garis besar dan tata cara pelaksanaan program

kerja dari tiap-tiap bidang, mengalokasikan sumber daya dan mengontrol jalannya pelaksanaan.

Dalam merealisasikan program kerja beberapa hal yang harus menjadi bahan pertimbangan pemimpin/pengurus organisasi:

- a. Dalam perencanaan program kerja komponen-komponen yang harus ada adalah sebagai berikut:
  - 1) pemilihan program kerja prioritas.
  - 2) menganalisis isu
  - 3) menentukan tujuan program kerja.
  - 4) menentukan cakupan program kerja
  - 5) menentukan garis besar waktu dan pelaksanaan.
- b. Program Kerja Prioritas  
"apa nama program kerja"
- c. Tujuan program kerja.
  - 1) Apa tujuan dan hasil yang akan dicapai dari program kerja
  - 2) Apa kelanjutan dari program kerja (terobosan) ?
- d. Isu : Analisis sistem.
  - 1) Mengapa program kerja ini sampai diajukan ?
  - 2) Kelemahan, kekuatan dari organisasi (dari dalam).
  - 3) Peluang, ancaman untuk organisasi (dari luar).
- e. Cakupan : untuk siapa, dan area cakupan seberapa besar ?
  - 1) Diperuntukkan untuk siapa ?
  - 2) Seberapa besar daerah cakupannya ?
- f. Waktu
  - 1) Butuh berapa tahap untuk melaksanakan program kerja tersebut
  - 2) Butuh berapa lama waktu yang dibutuhkan ?

Setelah kita paham tentang prasyarat-prasyarat dari pembuatan program kerja maka barulah kita membuat program kerja, dalam pembuatan program kerja organisasi maka hal hal minimal yang harus dicantumkan adalah :

a. Nama Kegiatan

Merupakan judul dari suatu program kegiatan yang direncanakan.

b. Latar Belakang

Merupakan penjelasan dari pertanyaan mengenai "mengapa program kerja ini perlu dibuat ?".

c. Tujuan Kegiatan

Berkaitan dengan hal-hal yang ingin dicapai setelah melaksanakan program kerja.

d. Sasaran Kegiatan

Berkaitan dengan pelaku serta objek dari kegiatan, biasanya bersifat intern atau Ekstern Organisasi.

e. Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Menjelaskan mengenai tempat dan waktu pelaksanaan dari program kerja yang direncanakan.

f. Anggaran Dana

Menjelaskan tentang besarnya dana yang diperlukan.

g. Penanggung jawab Kegiatan

Berisikan informasi mengenai nama orang yang memegang tanggung jawab kegiatan.

h. Keterangan

Berisikan tambahan informasi lainnya bila diperlukan.

Hal-hal diatas merupakan informasi minimal yang harus ada dalam suatu program kerja dan informasi lainnya bisa

ditambahkan dengan memperhatikan faktor efisiensi dan efektifitas pemahaman seseorang dalam membaca program kerja yang kita buat. Dalam membuat program kerja maka harus memperhatikan bentuk/format dari program kerja, ada dua model umum dari format penulisan program kerja yaitu :

a. Bentuk Tabel

Format penulisan program kerja dengan menggunakan tabel dapat dilihat pada contoh berikut:

Program Kerja Kelompok Usaha

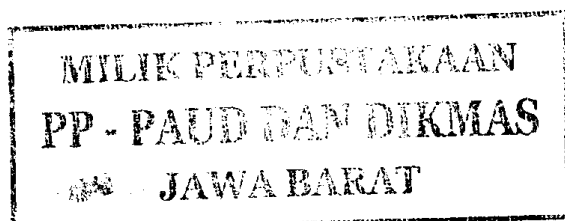
No.	Nama Kegiatan	Latar Belakang	Tujuan Kegiatan	Sasaran Kegiatan	Tempat & Waktu	Anggaran Dana	Penanggung jawab	Ket.

b. Bentuk Uraian

Format penulisan dalam bentuk uraian dapat dilihat pada contoh berikut:

- 1) Nama Kegiatan :
- 2) Latar Belakang :
- 3) Tujuan Kegiatan :
- 4) Tempat & waktu :
- 5) Waktu :
- 6) Anggaran Dana :
- 7) Penanggung Jawab :

Setelah program kerja yang dibuat disahkan sesuai dengan mekanisme konstitusi organisasi (biasanya dalam raker)



barulah program kerja tersebut bisa diimplementasikan dalam kegiatan-kegiatan yang telah disetujui. Untuk mempermudah pelaksanaannya, maka perlu dibuatkan suatu kalender kegiatan (schedule) organisasi yang akan menggambarkan jadwal/waktu kegiatan dari organisasi.

## **5. Pembukuan Organisasi**

Perangkat administrasi yang baik dan benar diperlukan sebagai bahan informasi bagi kelompok maupun pihak lain yang berkaitan dengan kelompok. Selain aturan kelompok, setiap kelompok harus mempunyai buku-buku administrasi kelompok yang dicatat secara tertib oleh pengurus kelompok ataupun anggota yang ditugaskan untuk itu.

Kelengkapan administrasi kelompok tersebut antara lain meliputi :

### **a. Buku Daftar Anggota**

Buku daftar anggota adalah dokumen tertulis yang berisi tentang biodata setiap anggota kelompok. Buku ini bermanfaat untuk mengetahui nama-nama anggota, jumlah dan perkembangannya.

### Format Buku Daftar Anggota

No.	Nama	Jabatan	Umur/Thn	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan	Ket.
1						
2						
3						
4						
dst.						

**Keterangan:**

Nomor yang diberikan kepada setiap anggota pada saat menjadi anggota kelompok. Diisi sesuai dengan urutan pada saat anggota menyatakan diri menjadi anggota kelompok.

Subang, Juli 2015

Ketua

Pengurus Kelompok Usaha,  
(.....)

Sekretaris

(.....)

#### **b. Buku Tamu**

Buku tamu adalah dokumen yang berisi catatan tentang pihak-pihak luar yang pernah berkunjung ke kelompok. Buku ini juga bermanfaat untuk mengetahui sejauh mana perhatian dan bimbingan atau saran-saran yang pernah diberikan oleh pihak luar terhadap kelompok yang bersangkutan. Buku tamu diisi setiap kali ada pihak dari luar kelompok yang datang untuk suatu keperluan.

## Format Buku Tamu

No.	Hari/Tgl	Nama	Instansi/ Jabatan	Maksud	Kesan dan Pesan	Tanda Tangan
1						
2						
3						
4						
dst.						

Subang, Juli 2015

Pengurus Kelompok Usaha,

Ketua

(.....)

Sekretaris

(.....)

### c. Buku Notulen Rapat

Buku notulen rapat adalah catatan tentang hal-hal yang telah dibahas dalam setiap pertemuan kelompok, baik pertemuan pengurus maupun pertemuan anggota. Catatan pertemuan ini penting untuk mengetahui segala persoalan ataupun hal-hal lain yang pernah dibicarakan dalam pertemuan/rapat. Catatan ini juga bermanfaat bagi kelompok untuk melihat pengalaman-pengalaman yang lalu baik berupa keberhasilan maupun kelemahan/kegagalan serta persoalan-persoalan yang dihadapi kelompok dan cara mengatasinya. Bagi pihak luar catatan ini juga bermanfaat untuk mengetahui persoalan yang pernah dibicarakan didalam kelompok sehingga membantu pihak luar dalam memberikan bimbingan selanjutnya.

## Format Notulen Rapat

Nama Kegiatan :  
Hari/Tanggal :  
Materi Pembahasan :  
Pimpinan Rapat :  
Peserta :  
Nara Sumber :  
Kesimpulan :

Subang, Juli 2015

Pengurus Kelompok Usaha,

Ketua (.....)  
Sekretaris (.....)

Keterangan :

Daftar hadir dilampirkan.

### d. Buku Kegiatan Kelompok

Buku kegiatan kelompok adalah buku yang berisi catatan tentang segala kegiatan yang dilaksanakan oleh kelompok. Misalnya rencana kegiatan kelompok, catatan pelaksanaan kegiatan, hasil monitoring dan evaluasi kegiatan kelompok dan sebagainya. Catatan tersebut bermanfaat bagi kelompok untuk mengingat kembali pengalaman-pengalaman yang dimiliki.



## Format Buku Kegiatan Kelompok

No.	Hari/Tgl	Jenis Kegiatan	Lamanya	Biaya		Hasil
				Rp	Sumber Biaya	
1						
2						
3						
4						
dst.						

Subang, Juli 2015

Pengurus Kelompok Usaha,

Ketua

(.....)

Sekretaris

(.....)

### e. Buku Kas

Buku kas adalah berisi tentang catatan yang dilakukan kelompok yang berkaitan dengan aliran dana yang diterima maupun yang dikeluarkan. Selain catatan aliran dana, juga berisi catatan tentang kegiatan-kegiatan yang dibiayai dari dana tersebut.

### Format Buku Kas

No.	Tanggal	Uraian	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
1					
2					
3					
4					
5					
dst.					

Pada hari ini, Kamis tanggal tiga puluh satu Januari tahun dua ribu tiga belas, buku kas ditutup dengan keadaan saldo kas sebagai berikut :

a. Saldo Bank ; Rp. ....

b. Saldo Kas : Rp. ....

Jumlah : Rp. ....

Mengetahui,

K e t u a

Bendahara

( ..... )

( ..... )

#### f. Buku Catatan Inventaris Kelompok

Buku catatan inventaris kelompok adalah berisi tentang aset-aset atau harta kekayaan yang dimiliki oleh kelompok.

### Buku Format Inventaris Kelompok

No.	Jenis Barang	Merek	Tahun di Produksi	Keadaan barang		Jumlah	Ket.
				Baik	Tdk baik		
1							
2							
3							
4							
5							
dst.							

Subang, Juli 2015  
 Pengurus Kelompok Usaha,

Ketua ( ..... )  
 Sekretaris ( ..... )

### g. Buku Agenda

Buku agenda berisi tentang pencatatan surat masuk maupun surat keluar.

### Format Buku Agenda

No	Surat Masuk				Surat Keluar			
	Alamat pengirim	Tanggal	No. Surat	Perihal	No	Alamat Tujuan	Tanggal	Perihal
1					1			
2					2			
3					3			
4					4			
5					5			
dst.					dst.			

## **h. Buku Expedisi**

Buku expedisi berisi tentang bukti pengiriman surat yang dikirimkan ke pihak luar.

### **Format Buku Expedisi**

No.	Nomor Surat	Tanggal	Alamat Penerima	Perihal	Paraf
1					
2					
3					
4					
5					
dst.					

Jenis-jenis administrasi umum sebagaimana dijelaskan diatas merupakan kelengkapan administrasi minimal yang diperlukan oleh kelompok. Semakin maju dan berkembang suatu kelompok, maka akan memerlukan jenis-jenis buku guna mendukung kelancaran pengelolaan kelompoknya.

## **6. Pengembangan Organisasi**

Pengembangan organisasi merupakan program yang berusaha meningkatkan efektivitas keorganisasian dengan mengintegrasikan keinginan individu akan pertumbuhan dan perkembangan dengan tujuan keorganisasian. Pengembangan organisasi mengukur prestasi suatu organisasi dari segi efisiensi, efektifitas dan kesehatan. Efisien dapat diukur dengan perbandingan antara masukan dan keluaran, yang mengacu pada konsep "Minimaks" (Masukan minimum dan keluaran maksimum). Efektifitas adalah suatu tingkat prestasi organisasi dalam

mencapai tujuannya artinya kesejahteraan tujuan yang telah ditetapkan dapat dicapai. Kesehatan organisasi adalah suatu fungsi dari sifat dan mutu hubungan antara para individu dan organisasi yaitu hubungan yang dinamis dan adaptabilitas

Tujuan dari pengembangan organisasi antara lain: 1) menciptakan keharmonisan hubungan kerja antara pimpinan dengan staf anggota organisasi; 2) menciptakan kemampuan memecahkan persoalan organisasi secara lebih terbuka; 3) menciptakan keterbukaan dalam berkomunikasi; 4) merupakan semangat kerja para anggota organisasi dan kemampuan mengendalikan diri. Jadi, pengembangan organisasi pada hakekatnya adalah strategi intervensi yang dapat digunakan untuk mengatasi dan memecahkan masalah yang dihadapi oleh organisasi atau didalam melakukan perubahan-perubahan. Sampai sekarang cukup banyak teknik pengembangan organisasi yang telah dikembangkan oleh para pakar. Di antara teknik-teknik tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Latihan kepekaan (*sensitivity training*); merupakan teknik pengembangan yang pertama diperkenalkan dan yang dahulu paling sering digunakan. Teknik ini sering disebut juga T-grUp. Dalam kelompok kelompok T (singkatan *training*) yang masing masing terdiri atas 6 – 10 peserta, pemimpin kelompok (terlatih) membimbing peserta meningkatkan kepekaan (*sensitivity*) terhadap orang lain, serta ketrampilan dalam hubunga antar-pribadi.
- b. Kisi pengembangan organisasi; Pendekatan grip pada pengembangan organisasi didasarkan pada konsep managerial grip yang diperkenalkan oleh Robert Blake dan Jane Mouton.

Konsep ini mengevaluasi gaya kepemimpinan mereka yang kurang efektif menjadi gaya kepemimpinan yang ideal, yang berorientasi maksimum pada aspek manusia maupun aspek produksi.

- c. Survei umpan balik; Tiap peserta diminta menjawab kuesioner yang dimaksud untuk mengukur persepsi serta sikap mereka (misalnya persepsi tentang kepuasan kerja dan gaya kepemimpinan mereka). Hasil survei ini diumpankanbalikkan pada setiap peserta, termasuk pada para penyelia dan manajer yang terlibat. Kegiatan ini kemudian dilanjutkan dengan kuliah atau lokakarya yang mengevaluasi hasil keseluruhan dan mengusulkan perbaikan-perbaikan konstruktif.
- d. Konsultasi proses; dalam proses konsultasi, konsultan pengembangan organisasi mengamati komunikasi, pola pengambilan keputusan, gaya kepemimpinan, metode kerjasama, dan pemecahan konflik dalam tiap unit organisasi. Konsultan kemudian memberikan umpan balik pada semua pihak yang terlibat tentang proses yang telah diamatinya, serta menganjurkan tindakan koreksi.
- e. Pembentukan tim; adalah pendekatan yang bertujuan memperdalam efektivitas serta kepuasan tiap individu dalam kelompok kerjanya atau tim. Teknik *tim building* sangat membantu meningkatkan kerjasama dalam tim yang menangani proyek dan organisasinya bersifat matriks.
- f. *Transcational Analysis (TA)*; TA berkonsentrasi pada gaya komunikasi antarindividu. TA mengajarkan cara menyampaikan pesan yang jelas dan bertanggung jawab, serta cara menjawab yang wajar dan menyenangkan. TA dimaksudkan

untuk mengurangi kebiasaan komunikasi yang buruk dan menyesatkan.

- g. *Intergroup Activities*; Fokus dalam teknik *intergroup activities* adalah peningkatan hubungan baik antarkelompok. Ketergantungan antarkelompok yang membentuk kesatuan organisasi menimbulkan banyak masalah dalam koordinasi. *Intergroup activities* dirancang untuk meningkatkan kerjasama atau memecahkan konflik yang mungkin timbul akibat saling ketergantungan tersebut.
- h. *Third-party Peacemaking*; dalam menerapkan teknik ini, konsultan pengembangan organisasi berperan sebagai pihak ketiga yang memanfaatkan berbagai cara menengahi sengketa, serta berbagai teknik negosiasi untuk memecahkan persoalan atau konflik antarindividu dan kelompok.

Setelah dipahami akan strategi yang dapat dipakai tersebut di atas maka ada beberapa tahap yang dapat dilakukan dalam penerapan pengembangan organisasi tersebut. Dalam menerapkan pengembangan organisasi, organisasi memerlukan konsultan yang ahli dalam bidang perilaku dan pengembangan organisasi. Konsultan tersebut bersifat sebagai agen pembaruan (*agent of change*), dan fungsi utamanya adalah membantu warga organisasi menghadapi perubahan, melalui teknik pengembangan organisasi yang sesuai dengan kebutuhan organisasi tersebut.

Proses penerapan pengembangan organisasi dilakukan dalam empat tahap:

- a. Tahap diagnosis dan umpan balik; dalam tahap ini kualitas pengorganisasian serta kegiatan operasional masing masing elemen dalam organisasi dianalisis dan dievaluasi. Ada

beberapa kriteria yang umum digunakan dalam mengevaluasi kualitas elemen-elemen tersebut, diantaranya:

- 1) Kemampuan beradaptasi, yaitu kemampuan mengarahkan kegiatan dan tenaga dalam memecahkan masalah yang dihadapi,
  - 2) Tanggung jawab: kesesuaian antara tujuan individu dan tujuan organisasi,
  - 3) Identitas: kejelasan misi dan peran masing masing,
  - 4) Komunikasi: kelancaran arus data dan informasi antarunit dalam organisasi,
  - 5) Integrasi; hubungan baik dan efektif antarpribadi dan antarkelompok, terutama dalam mengatasi konflik dan krisis,
  - 6) Pertumbuhan; iklim yang sehat dan positif, yang mengutamakan eksperimen dan pembaruan, serta yang selalu menganggap pengembangan sebagai sasaran utama
- b. Tahap Pengamatan Sistem Manajemen atau Tahap Pengumpulan Data; dalam tahap ini konsultan mengamati sistem dan prosedur yang berlaku di organisasi termasuk elemen-elemen didalamnya seperti struktur, manusianya, peralatan, bahan bahan yang digunakan dan bahkan situasi keuangannya. Data utama yang diperlukan adalah:
- 1) Fungsi utama tiap unit organisasi,
  - 2) Peran masing masing unit dalam mencapai tujuan dan sasaran organisasi,
  - 3) Proses pengambilan keputusan serta pelaksanaan tindakan dalam masing masing unit,



- 4) Kekuatan dalam organisasi yang mempengaruhi perilaku antarindividu dalam organisasi.
- c. Tahap Pembaruan dalam Organisasi; dalam tahap ini dirancang pengembangan organisasi dan dirumuskan strategi memperkenalkan perubahan atau pembaruan. Strategi ini bertujuan meningkatkan efektivitas organisasi dengan cara mengoreksi kekurangan serta kelemahan yang dijumpai dalam proses diagnostik dan umpan balik. Mengingat bahwa setiap perubahan yang diperkenalkan akan mempengaruhi seluruh sistem dalam organisasi, bahkan mungkin akan mengubah sistem distribusi wewenang dan struktur organisasi, rancangan strategi pembaruan harus didiskusikan secara matang dan mendapat dukungan penuh pimpinan puncak.
  - d. Tahap Implementasi Pembaruan; tahap akhir dalam penerapan pengembangan organisasi adalah pelaksanaan rencana pembaruan yang telah digariskan dan disetujui. Dalam tahap ini konsultan bekerja secara penuh dengan staf manajemen dan para penyelia. Kegiatan implementasi perubahan meliputi:
    - 1) Perubahan struktur,
    - 2) Perubahan proses dan prosedur,
    - 3) Penjabaran kembali secara jelas tujuan serta sasaran organisasi,
    - 4) Penjelasan tentang peranan dan misi masing masing unit dan anggota dalam organisasi.

Setelah segala sesuatunya berjalan dalam masa yang telah ditentukan bersama maka selanjutnya adalah perlu diadakan

evaluasi atau diagnosis organisasi, hal ini sangat diperlukan guna mengetahui akan segala kekurangan dalam perjalanan organisasi selama ini sehingga pada ke depannya dapat dilakukan suatu perbaikan dan pada akhirnya organisasi dapat berjalan sesuai dengan tujuannya yang menciptakan organisasi modern yang siap dalam menjawab tuntutan zaman dan berkualitas.

Ada sejumlah langkah dasar, yang perlu diterapkan dalam hal menyelenggarakan diagnosis keorganisasian sebagai berikut:

- 1) Mengetahui dan menafsirkan masalah yang dihadapi, dan merasakan kebutuhan akan perubahan
- 2) Mendeterminasi kesiapan dan kemampuan organisasi yang bersangkutan untuk berubah
- 3) Mengidentifikasi sumber-sumber daya manajerial dan angkatan kerja untuk perubahan dan,
- 4) Mendeterminasi sebuah strategi perubahan dan sasaran-sasarannya.

Pengembangan organisasi merupakan salah satu pokok bahasan yang penting dalam perbincangan organisasi. Hal ini dapat dimaklumi karena manusia, pekerjaan dan lingkungan kerja atau organisasi dimana berada merupakan tiga hal yang saling berkaitan secara erat, dan dalam pada itu pengembangan organisasi diperlukan tidak lain untuk meningkatkan efektifitas organisasi yang berkualitas.

### **C. Evaluasi**

1. Susunlah struktur organisasi kelompok usaha anda!
2. Susunlah uraian tugas dari setiap unsur yang ada dalam struktur organisasi kelompok usaha anda!
3. Susunlah peraturan kelompok yang menjadi komitmen dalam menjalankan usaha anda!
4. Susunlah program/rencana kerja kelompok usaha anda!

PP-PAUD & DIKMAS JABAR

# daftar pustaka

- Anwar.(2004). Pendidikan Kecakapan Hidup (Life Skills Education). Bandung: Alfabeta.
- Burhanuddin. (1990). Analisis Administrasi Manajemen dan Kepemimpinan Pendidikan. Bandung: Bumi Aksara.
- Nawawi , Hadari. (2003). Manajemen Strategik. Yogyakarta : Gajah Mada Univercity .
- Pidarta . Made. (1988). Manajemen Pendidikan Indonesia. Jakarta: Bina Aksara.
- Rifai. M. Moh. (1986). Administrasi dan Supervisi Pendidikan. Bandung: Jemmars.
- Sagala, Syaiful. (2003). Konsep dan Makna Pembelajaran. Bandung: Alfabeta.
- Sudjana, Djudju. (2000). Manajemen Program Pendidikan. Bandung: Falah Production

MILIK PERPUSTAKAAN  
PP - PAUD DAN DIKMAS  
JAWA BARAT



DIKTAT

# PEMASARAN HASIL PRODUKSI

PADA PENDAMPINGAN  
KEWIRAUSAHAAN DALAM  
MENINGKATKAN KEMANDIRIAN  
KELOMPOK USAHA



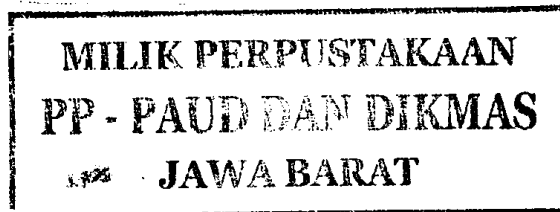
**Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan**  
Pusat Pengembangan Pendidikan  
Anak Usia Dini, Non-Formal, &  
Informal (PP PAUDNI)  
Regional I Bandung



Alamat:  
Jl. Jayagiri 63 Lembang  
Bandung Barat

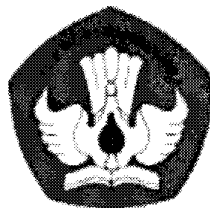
Telp: (022) 2786017  
Fax: (022) 2787474

**DIKTAT**  
**Pemasaran Hasil Produksi**  
pada Pendampingan Kewirausahaan dalam  
Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha



**Penulis:**

Mia Rachmiati, S.Sos, M.I.Kom



PUSAT PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,  
NONFORMAL DAN INFORMAL  
**PP-PAUDNI REGIONAL I BANDUNG**  
2015

# kata pengantar

Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu solusi alternatif yang digunakan untuk membantu memecahkan masalah pengangguran dan kemiskinan yang terjadi sekaligus mendukung kebijakan pemerintah dalam perancangan gerakan kewirausahaan nasional melalui bidang pendidikan pada jalur pendidikan nonformal. Hal inilah yang mendasari dikembangkannya model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha ini. Untuk kepentingan pengembangan model tersebut dibutuhkan diktat yang sesuai dengan kebutuhan sasaran.

Diktat ini ditujukan untuk memberikan panduan dalam mengimplementasikan pendampingan kewirausahaan kepada peserta didik, sehingga akhirnya mereka menjadi kelompok wirausaha yang mandiri.

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada tim pengembang dan semua pihak yang telah memberikan bantuan serta dukungannya dalam pelaksanaan pengembangan model ini.

Lembang, November 2015

Kepala,



**Ir. H. Djajeng Baskoro, M.Pd**

NIP 19630625 199002 1 001

# daftar isi

**Kata Pengantar**

**Daftar Isi**

**Saran Penggunaan**

**TUJUAN KEGIATAN PEMBELAJARAN**

**URAIAN MATERI**

**EVALUASI**

**Daftar Pustaka**



# saran penggunaan

Diktat Pendampingan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha ini, dapat digunakan, antara lain dengan cara:

1. Membaca sambil memahami pesan yang disampaikan untuk kemudian didiskusikan, baik hal-hal yang sudah dimengerti atau yang belum.
2. Mengkaji hal-hal yang belum dipahami untuk kemudian didiskusikan secara bersama-sama dengan sesama instruktur / pendamping atau dengan mitra kerja.

# Pemasaran hasil produksi

## A. Tujuan Kegiatan Pembelajaran

1. Memahami cara penyusunan rencana pemasaran
2. Mempraktekkan kegiatan pemasaran

## B. Uraian Materi

### 1. Pengertian Perencanaan

Perencanaan adalah proses menentukan dengan tepat apa yang akan dilakukan organisasi untuk mencapai tujuan. Perencanaan juga dapat diartikan sebagai perkembangan sistematis dari sebuah program tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan bisnis yang telah disepakati dengan proses analisis, evaluasi, seleksi di antara kesempatan-kesempatan yang telah diprediksi terlebih dahulu.

Perencanaan dalam organisasi memiliki dua tujuan, yaitu perlindungan dan kesepakatan. Maksud perlindungan adalah mengurangi resiko dengan mengurangi ketidakpastian di sekitar kondisi bisnis dan menjelaskan kondisi tindakan yang berhubungan. Tujuan kesepakatan adalah tingkat keberhasilan organisasi.

Akan tetapi tujuan mendasar dari perencanaan adalah membantu organisasi mencapai tujuannya. Sedangkan maksud perencanaan adalah "melancarkan pencapaian usaha dan tujuan".

Perencanaan memiliki banyak keuntungan. Pertama adalah membantu wirausahawan berorientasi ke masa depan. Kedua, koordinasi keputusan. Fungsi perencanaan adalah membantu wirausahawan dalam mengkoordinasikan keputusan. Ketiga, perencanaan menekankan tujuan organisasional.

## **2. Analisa Lingkungan**

Dalam menyusun rencana pemasaran, sebaiknya wirausahawan menyadari perubahan-perubahan di bidang ini:

- a. Perekonomian: wirausahawan perlu mempertimbangkan perubahan dalam pendapatan nasional bruto, pengangguran menurut daerah geografis, pendapatan siap konsumsi dan lain-lain
- b. Kebudayaan: evaluasi perubahan kebudayaan mungkin menyebabkan pergeseran pada populasi menurut demografi, contohnya dampak ledakan penduduk atau pertumbuhan para manula dalam komposisi penduduk, perubahan sikap seperti Cintailah Produk Dalam Negeri, kecenderungan dalam keselamatan kerja, tuntutan upah minimum, kesehatan, nutrisi, yang semuanya mungkin mempunyai dampak dalam perencanaan pasar.
- c. Teknologi: kemajuan teknologi sulit diprediksi. Akan tetapi, wirausahawan sebaiknya mempertimbangkan perkembangan teknologi potensial yang ditentukan dari sumber daya yang

terlibat dalam industri besar atau pemerintah. Berada di pasar yang berubah dengan cepat karena perkembangan teknologi akan menuntut wirausahawan untuk membuat keputusan pemasaran jangka pendek secara hati-hati maupun bersiap-siap bila ada perubahan teknologi yang mungkin mempengaruhi produk atau jasanya.

d. Permintaan: sebagian besar produk memiliki daur hidup sehingga pertumbuhan, permintaan, penurunan atau stabilisasi mungkin



saja terjadi.

Perencanaan pasar akan mempersiapkan wirausahawan terhadap adanya perubahan tersebut dan memberikan cara persiapan terhadap perubahan permintaan yang memerlukan tindakan tertentu pada produk / jasa, saluran

distribusi, harga atau promosi. Kita juga perlu mengetahui masa kedaluarsa dari produk / jasa tertentu. Informasi ini akan membantu keputusan perencanaan pasar maupun keputusan pengembangan produk bagi wirausahawan.

e. Persoalan hukum: dalam memulai usaha baru, selalu ada persoalan hukum yang dialami. Kita sebaiknya bersiap-siap dengan adanya perubahan peraturan hukum dari pemerintah yang mungkin akan mempengaruhi produk / jasa, saluran

- distribusi, strategi promosi atau harga, hambatan pada periklanan media dan peraturan keamanan produk yang mempengaruhi produk dan kemasan.
- f. Persaingan: sebagian wirausahawan umumnya menghadapi ancaman dari perusahaan yang lebih besar. Kita sebaiknya bersiap-siap dengan ancaman tersebut dan membuat rencana pemasaran yang menguraikan strategi paling efektif dalam lingkungan persaingan.
  - g. Bahan mentah: meramalkan kekurangan bahan mentah merupakan hal yang cukup sulit. Oleh karena itu kita sebagai wirausahawan sebaiknya membentuk hubungan kuat dengan pemasok dan bersikap waspada terhadap ancaman kelangkaan bahan mentah. Jika terdapat kelangkaan bahan mentah, kita harus membuat perencanaan sumber alternatif dari bahan mentah tersebut.
  - h. Sumber daya finansial/keuangan: rencana keuangan sebaiknya menguraikan kebutuhan keuangan dari usaha yang dijalankan tersebut
  - i. Pemasok: pemilihan pemasok umumnya didasarkan pada harga, waktu penyerahan, kualitas dan lain-lain.
  - j. Sasaran dan tujuan: setiap usaha sebaiknya menetapkan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai.

### **3. Bauran Pemasaran**

Bauran pemasaran merupakan interaksi empat variabel utama dalam sistem pemasaran, yaitu produk / jasa, penentuan harga, distribusi dan promosi. Arti penting dari setiap variabel tersebut berbeda-beda tergantung pada industri, misi organisasi,

sifat pasar dan ukuran organisasi maupun sejumlah faktor lingkungan.

Keempat unsur utama dalam bauran pemasaran mengandung sejumlah variabel lainnya. Kita perlu mengetahui faktor-faktor tersebut karena mungkin termasuk dalam rencana pemasaran.

- a. Produk atau jasa: dalam unsur produk/jasa terdapat variabel lain yang harus dipertimbangkan dalam rencana pemasaran, yaitu kemasan, cap, pengembangan produk baru dan disain produk (termasuk bentuk dan warna). Tiap-tiap unsur tersebut bisa memberikan cara untuk membedakan produk/jasa dari persaingan.
- b. Penentuan harga: dalam unsur penentuan harga, faktor lain yang perlu dipertimbangkan adalah biaya, diskon, pengangkutan dan laba. Penentuan biaya tergantung pada permintaan produk karena kemampuan untuk membeli bahan dalam jumlah besar akan mengurangi biaya. Perubahan harga bisa mencerminkan citra produk/jasa yang berbeda.
- c. Distribusi: variabel ini sebaiknya memberikan tempat yang nyaman untuk membeli barang dan ketika barang tersebut dibutuhkan pelanggan. Bagi wirausahawan, saluran distribusi merupakan faktor penting karena mencerminkan harga, promosi dan citra produk. Di samping itu, saluran distribusi membantu wirausahawan dalam meramal, merencanakan dan menentukan strategi pasar, serta mengembangkan produk.
- d. Promosi: promosi merupakan variabel yang sangat penting. Tanpa adanya promosi yang tepat, calon konsumen tidak akan mengetahui keberadaan produk/jasa yang kita buat.

Untuk menentukan promosi yang tepat, kita perlu mengetahui terlebih dahulu siapa calon konsumen kita, di mana produk kita dipasarkan, karakteristik lokasi tempat pemasaran produk kita dan lain-lain.

#### 4. Rencana Pemasaran

Rencana pemasaran dirancang untuk memberikan tiga jenis informasi dasar: Kita telah berada di mana? Kemana kita akan pergi (jangka pendek)? Bagaimana kita akan kesana?

#### **APA YANG BISA ATAU TIDAK BISA DILAKUKAN OLEH PERENCANAAN PASAR**

<b>Apa yang Bisa Dilakukan</b>	<b>Apa yang Tidak Bisa Dilakukan</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perencanaan pasar bisa memperbesar kemampuan organisasi untuk mengintegrasikan seluruh aktivitas pemasaran sehingga bisa memaksimalkan usaha ke arah pencapaian tujuan perusahaan</li> <li>- Bisa meminimalisasi pengaruh kejutan dari perubahan lingkungan mendadak</li> <li>- Bisa menjadi tanda bagi setiap tingkatan organisasi menjadi tetap penting</li> <li>- Bisa memperbesar kemampuan manajemen dalam mengelola</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perencanaan pasar tidak akan memberikan cara yang memungkinkan manajemen meramalkan masa depan dengan sangat tepat</li> <li>- Perencanaan pasar tidak bisa mencegah manajemen berbuat kesalahan</li> <li>- Perencanaan pasar tidak bisa membuat garis pedoman bagi setiap keputusan besar. Penilaian oleh manajemen pada saat yang tepat tetap sangat penting</li> <li>- Perencanaan pasar tidak bisa melewati tahun-tahun</li> </ul>

karena garis pedoman dan harapan dirancang dengan jelas	operasional tanpa adanya modifikasi ketika lingkungan berubah
---	---

Pengembangan rencana perlu mendokumentasikan secara formal dan menguraikan sebanyak mungkin perincian pemasaran yang akan menjadi bagian pembuatan keputusan. Proses ini akan memungkinkan wirausahawan untuk tidak hanya memahami dan mengetahui isu-isu penting tetapi siap dengan perubahan lingkungan. Bahkan walaupun rencana pemasaran memberikan cara formal untuk mengimplementasikan strategi pemasaran, terdapat masalah yang menyebabkan sulitnya perencanaan pasar. Masalah tersebut adalah:

- a. Peramalan: kemampuan wirausahawan yang sulit membuat peramalan realistis merupakan tugas yang sangat sulit. Adanya perubahan lingkungan bersaing, restrukturisasi pasar dan perubahan teknologi baru menyebabkan sulit dipahaminya kondisi pasar. Wirausahawan harus merancang rencana-rencana dan membuat penyesuaian serta modifikasi yang diperlukan agar memenuhi tujuan dan sasaran yang diinginkan. Bantuan dari saluran distribusi, data industri dan riset pemasaran akan membantu peramalan. Kita juga perlu menetapkan mekanisme pengawasan dalam rencana pemasaran yang memungkinkan modifikasi strategi pemasaran bila terjadi perubahan.
- b. Memperoleh informasi yang dibutuhkan: untuk mengembangkan rencana pasar yang efektif, diperlukan informasi mengenai kecenderungan pasar, kebutuhan



konsumen, teknologi, perubahan pangsa pasar, reaksi pesaing dan lain-lain. Wirausahawan pada umumnya tidak tahu atau tidak yakin bagaimana mendapatkan semua informasi yang dibutuhkan. Namun terdapat sumber kedua yang bisa digunakan oleh wirausahawan, seperti Kadin, jurnal perdagangan, badan-badan pemerintah (Dinas Perdagangan), yang akan menjadi sumber informasi yang sangat berguna. Informasi yang dibutuhkan dan kemampuan mendapatkan informasi tersebut bergantung pada pasar dan industri.

- c. Kendala waktu: memperhitungkan berapa banyaknya waktu yang dibutuhkan untuk membuat perencanaan pemasaran merupakan hal yang sulit. Oleh karena itu wirausahawan harus memanfaatkan waktu yang sempit itu sebaik-baiknya.
- d. Implementasi / pelaksanaan perencanaan pasar: rencana pemasaran berarti komitmen bagi wirausahawan untuk menjalankan apa yang telah direncanakannya maupun membuat penyesuaian yang diperlukan dan ditimbulkan oleh pasar.

## **5. Karakteristik Rencana Pemasaran**

Rencana pemasaran sebaiknya dirancang sedemikian rupa sehingga kriteria tertentu terpenuhi. Beberapa karakteristik penting yang harus ada pada rencana pemasaran efektif adalah sebagai berikut:

- a. Rencana pemasaran hendaknya memberi strategi untuk mencapai tujuan atau misi organisasi
- b. Rencana pemasaran hendaknya didasarkan pada fakta dan asumsi valid

- c. Rencana pemasaran hendaknya memungkinkan penggunaan sumber daya yang ada. Alokasi semua peralatan, sumber daya keuangan dan sumber daya manusia perlu diuraikan
- d. Organisasi yang tepat harus diuraikan untuk mengimplementasikan rencana pemasaran
- e. Rencana pemasaran harus memberikan kesinambungan sehingga tiap rencana pemasaran tahunan yang dibuat bisa memenuhi tujuan dan sasaran dalam jangka panjang
- f. Rencana pemasaran sebaiknya singkat dan sederhana
- g. Keberhasilan rencana tergantung dari fleksibilitas. Perubahan rencana bisa dilakukan dengan melihat perubahan lingkungan
- h. Rencana pemasaran hendaknya menspesifikasikan kriteria kinerja yang akan dimonitor dan dikendalikan

## 6. Langkah-Langkah Dalam Pembuatan Rencana Pemasaran

- a. Mendefinisikan situasi bisnis



Situasi bisnis adalah telaah di mana organisasi berada. Untuk itu, wirausahawan sebaiknya menelaah kinerja produk dan organisasi di masa sebelumnya. Jika organisasi tersebut merupakan usaha jenis bisnis yang baru, perlu diketahui latar

belakang yang lebih bersifat pribadi dan menguraikan bagaimana produk / jasa itu dikembangkan dan mengapa produk / jasa itu dikembangkan (yaitu, terpenuhinya kebutuhan konsumen). Jika rencana tersebut melibatkan

produk yang sudah ada, tahap rencana pemasaran ini hendaknya berisi informasi mengenai kondisi pasar sekarang, kinerja perusahaan dan industri. Peluang atau prospek masa depan hendaknya termasuk ke dalam bagian ini.

b. Mendefinisikan segmen pasar / peluang dan ancaman

Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar ke dalam kelompok homogen yang lebih kecil. Hal ini membantu wirausahawan mendefinisikan peluang dan memberikan pendekatan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang bisa dikelola. Bila pasar telah teridentifikasi dan terbagi, wirausahawan bisa memutuskan apakah akan masuk pada sebagian atau seluruh segmen pasar. Di samping itu ancaman bagi keberhasilan harus dipertimbangkan dalam segmen pasar ini.

c. Kekuatan dan kelemahan

Wirausahawan perlu mempertimbangkan keunggulan dan kelemahan produk yang dibuatnya pada pasar yang dituju. Kelemahan berkaitan dengan kapasitas produk yang dibatasi oleh ruang dan peralatan, misalnya kelemahan pada distribusi produk / jasa dan kurangnya dana untuk melakukan promosi secara besar-besaran.

d. Penetapan tujuan dan sasaran

Sebelum keputusan strategi pemasaran bisa diuraikan, wirausahawan harus menerapkan tujuan dan sasaran pemasaran yang realistis serta spesifik. Sasaran dan tujuan tersebut harus menguraikan ke mana perusahaan diarahkan dan menspesifikasikan hal-hal seperti pangsa pasar, laba, penjualan (menurut wilayah dan daerah), penetrasi pasar,

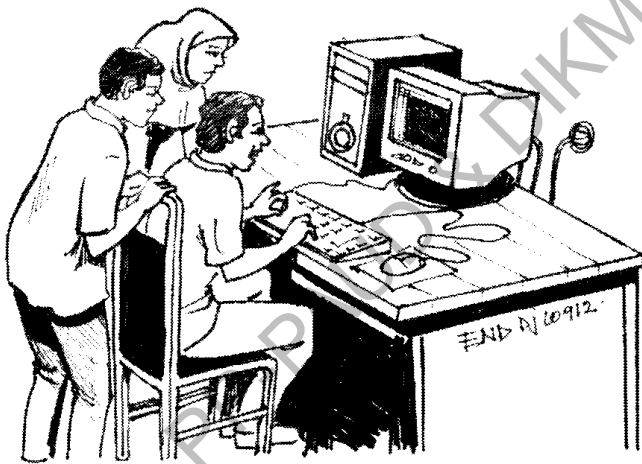
jumlah distributor, tingkat kesadaran, peluncuran produk baru, kebijakan penentuan harga, promosi penjualan dan dukungan periklanan. Semua tujuan tersebut bisa dihitung dan diukur untuk tujuan pemasaran. Akan tetapi, tidak semua tujuan harus dihitung.

e. Mendefinisikan strategi pemasaran dan usaha yang dilakukan

Bila tujuan dan sasaran pemasaran telah ditetapkan, wirausahawan bisa mengembangkan strategi untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi tersebut merespon pertanyaan: bagaimana kita akan kesana?

Strategi dan tindakan yang diambil perlu bersifat spesifik dan terperinci. Contoh strategi yang baik dan buruk adalah sebagai berikut:

Strategi yang buruk: kita akan meningkatkan penjualan produk kita dengan menurunkan harga.



Strategi yang baik: kita akan meningkatkan penjualan produk hingga 6 sampai 8 persen dengan 1) menurunkan harga sebesar 10 persen, 2) menghadiri pameran

perdagangan, 3) melakukan pengiriman via pos kepada 5000 pelanggan potensial.

f. Perencanaan tanggung jawab implementasi

Penulisan rencana pemasaran hanya merupakan awal dari proses pemasaran. Rencana harus diimplementasikan

dengan efektif untuk memenuhi semua tujuan yang diinginkan. Wirausahawan harus bertanggung jawab pada tiap-tiap strategi dan tindakan yang diambil dalam rencana pemasaran.

g. Penganggaran strategi pemasaran

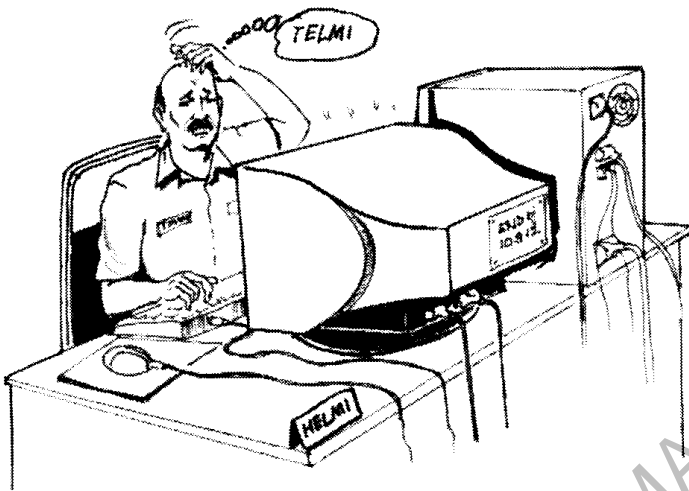
Keputusan perencanaan yang efektif harus mempertimbangkan biaya-biaya dan implementasi keputusan tersebut. Jika wirausahawan mengikuti prosedur perincian strategi dan program untuk memenuhi tujuan dan sasaran yang diinginkan, biaya-biayanya harus jelas. Jika diperlukan asumsi, asumsi tersebut harus dinyatakan dengan jelas sehingga siapapun yang menelaah rencana pemasaran tersebut dapat memahami implikasi tersebut.

h. Pemantauan kemajuan usaha pemasaran

Pemantauan rencana melibatkan penjejakan hasil-hasil tertentu dari usaha pemasaran. Data pemasaran menurut produk, daerah, perwakilan penjualan dan tempat penjualan adalah hasil yang perlu dipantau. Apa yang dipantau tergantung pada tujuan dan sasaran tertentu yang diuraikan pada rencana pemasaran. Hasil dari proses pemantauan akan memberikan peluang kepada wirausahawan untuk mengarahkan kembali atau memodifikasi usaha pemasaran sekarang sehingga organisasi dapat mencapai tujuan dan sasaran awalnya.

## 7. Perencanaan Kontingensi

Biasanya, wirausahawan tidak mempunyai waktu untuk mempertimbangkan rencana alternatif sebanyak-banyaknya ketika rencana pertama gagal. Namun wirausahawan perlu fleksibel dan membuat penyesuaian bila diperlukan. Tidak mungkin rencana pemasaran bisa berhasil tepat dengan apa yang diharapkan. Mengapa rencana-rencana mengalami kegagalan?



Rencana pemasaran mengalami kegagalan karena beberapa sebab. Beberapa alasan kegagalan yang bisa dikendalikan adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya rencana nyata: rencana pemasaran terlalu dangkal, kurang rincian dan substansi, khususnya mengenai tujuan dan sasaran
- b. Kurangnya analisis situasi yang memadai: wirausahawan perlu mengetahui di mana ia sekarang dan kemana ia akan pergi.
- c. Tujuan dan sasaran yang tidak realistis: hal ini terjadi karena kurangnya pemahaman situasi
- d. Perubahan persaingan yang tidak diantisipasi, kekurangan produk dan perubahan mendadak. Dengan analisis situasi yang baik, maupun pemantauan proses yang efektif, wirausahawan dapat memperkirakan keputusan bersaing dengan baik.

### **C. Evaluasi**

1. Apa yang termasuk lingkungan eksternal dan internal dalam rencana pemasaran?
2. Apa pengertian dari perencanaan?
3. Apa keuntungan dari perencanaan?
4. Sebutkan karakteristik penting yang harus ada pada perencanaan pemasaran!
5. Jelaskan langkah-langkah dalam pembuatan rencana pemasaran!

PP-PAUD & DIKMAS JABAR

# daftar pustaka

MILIK PERPUSTAKAAN  
PP-PAUD DAN DIKMAS  
JAWA BARAT

Alma, Buchari. 2008. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta

Gunawan, Ade. 2013. *Strategi Pasar dan Pemasaran dalam Berwirausaha*. Sebuah Makalah

Hadi, Syamsul. 2015. *Aspek Pemasaran dalam Kewirausahaan*. Sebuah Makalah

[http://nurulhedayat.blogspot.com/2013/08/pengertian-dan-fungsi-dari-pasar\\_11.html](http://nurulhedayat.blogspot.com/2013/08/pengertian-dan-fungsi-dari-pasar_11.html)

<http://indadamayanti.blogspot.com/2012/11/makalah-ekonomi-pasar-lengkap.html>

<http://www.pengertianahli.com/2013/10/pengertian-pasar-dan-jenis-jenis-pasar.html>

<http://www.slideshare.net/indradiputramm/pengertian-pasar-pemasaran-dan-manajemen-pemasaran>

Ilustrasi:

Dokumentasi PP PAUDNI Regional I Bandung

[www.businessimage.com](http://www.businessimage.com)



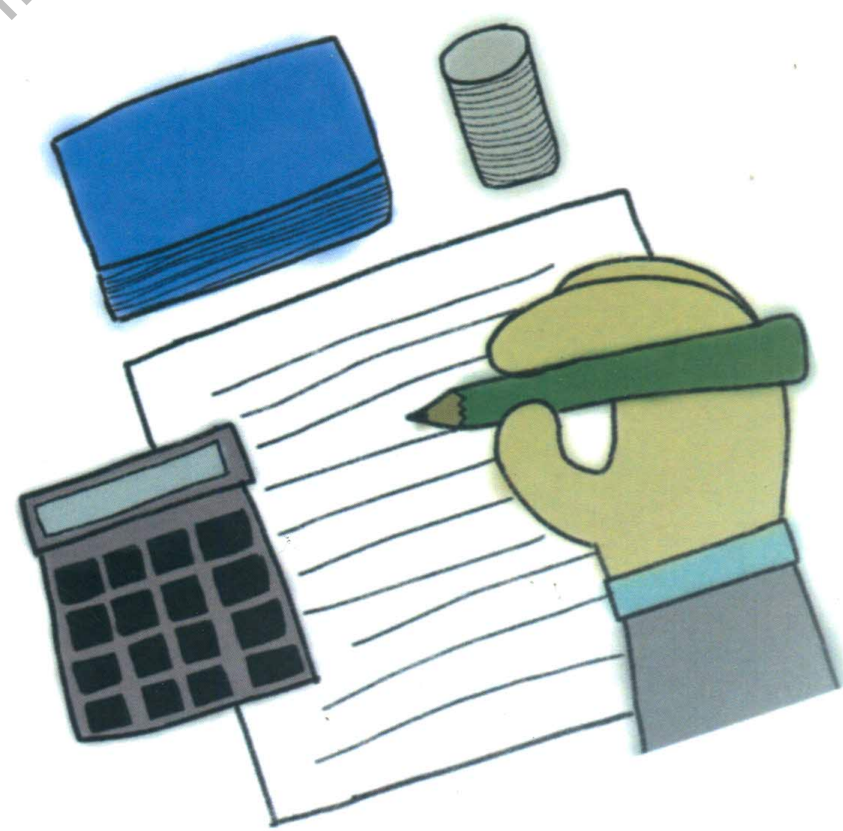


DIKTAT

# EVALUASI KEGIATAN USAHA

PADA PENDAMPINGAN  
KEWIRAUSAHAAN DALAM  
MENINGKATKAN KEMANDIRIAN  
KELOMPOK USAHA

PP-PAUD & DIKMAS



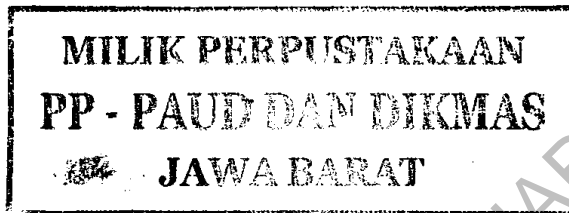
**Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan**  
Pusat Pengembangan Pendidikan  
Anak Usia Dini, Non-Formal, &  
Informal (PP PAUDNI)  
Regional I Bandung



Alamat:  
Jl. Jayagiri 63 Lembang  
Bandung Barat

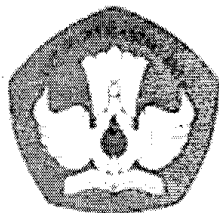
Telp: (022) 2786017  
Fax: (022) 2787474

**DIKTAT**  
**Evaluasi Kegiatan Usaha**  
pada Pendampingan Kewirausahaan dalam  
Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha



**Penulis:**

H. Dadang Wahyudi, SE, M.MPd



**PUSAT PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,  
NONFORMAL DAN INFORMAL  
PP-PAUDNI REGIONAL I BANDUNG  
2015**

# kata pengantar

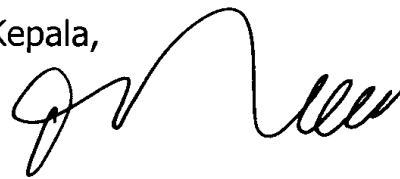
Pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu solusi alternatif yang digunakan untuk membantu memecahkan masalah pengangguran dan kemiskinan yang terjadi sekaligus mendukung kebijakan pemerintah dalam perancangan gerakan kewirausahaan nasional melalui bidang pendidikan pada jalur pendidikan nonformal. Hal inilah yang mendasari dikembangkannya model pendampingan kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian kelompok usaha ini. Untuk kepentingan pengembangan model tersebut dibutuhkan diktat yang sesuai dengan kebutuhan sasaran.

Diktat ini ditujukan untuk memberikan panduan dalam mengimplementasikan pendampingan kewirausahaan kepada peserta didik, sehingga akhirnya mereka menjadi kelompok wirausaha yang mandiri.

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada tim pengembang dan semua pihak yang telah memberikan bantuan serta dukungannya dalam pelaksanaan pengembangan model ini.

Lembang, November 2015

Kepala,



**Ir. H. Djajeng Baskoro, M.Pd**

NIP 19630625 199002 1 001

# daftar isi

**Kata Pengantar**

**Daftar Isi**

**Saran Penggunaan**

**TUJUAN KEGIATAN PEMBELAJARAN**

**URAIAN MATERI**

**EVALUASI**

**Daftar Pustaka**

# saran penggunaan

Diktat Pendampingan Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kemandirian Kelompok Usaha ini, dapat digunakan, antara lain dengan cara:

1. Membaca sambil memahami pesan yang disampaikan untuk kemudian didiskusikan, baik hal-hal yang sudah dimengerti atau yang belum.
2. Mengkaji hal-hal yang belum dipahami untuk kemudian didiskusikan secara bersama-sama dengan sesama instruktur / pendamping atau dengan mitra kerja.

# evaluasi kegiatan usaha

## **A. Tujuan Kegiatan Pembelajaran**

1. Memahami pengertian, tujuan, manfaat, aspek, waktu pelaksanaan, langkah-langkah, metode, dan tindak lanjut evaluasi.
2. Mempraktekkan evaluasi kegiatan usaha

## **B. Uraian Materi**

Memulai bisnis bagi kebanyakan orang bukanlah hal yang mudah. Hal yang klasik, banyak pertimbangan di sana sini sehingga tak jarang membuat orang urung memulai bisnis. Semestinya memulai bisnis tidak menjadi salah satu sumber ketakutan bagi setiap orang. Untuk menghilangkan ketakutan dalam memulai bisnis, seseorang bisa membuat persiapan bisnis yang matang sehingga dapat menjalaninya dengan optimistis.

Evaluasi adalah melihat apa yang telah dilakukan, apa yang telah dicapai dan bagaimana mencapainya. Evaluasi adalah perbandingan antara dampak nyata dari kegiatan yang dilakukan dengan perencanaan yang disusun sebelumnya. Evaluasi bisa bersifat formatif yaitu dilakukan di tengah berlangsungnya usaha agar terjadi perbaikan. Evaluasi juga bersifat sumatif yaitu mengambil pelajaran dari akhir suatu periode produksi.

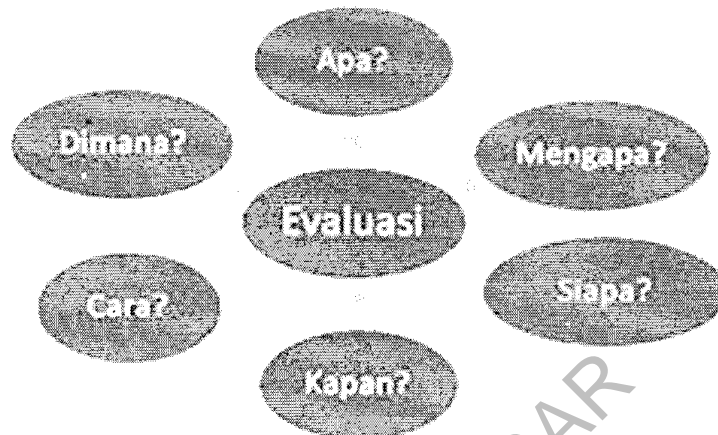
- ✦ *Menjalankan usaha tanpa melakukan evaluasi, seperti anda berpergian ke tempat asing tanpa peta atau petunjuk jalan.*
- ✦ *Anda tidak akan pernah tahu perkembangan usaha atau tujuan anda tanpa adanya evaluasi.*
- ✦ *Evaluasi juga diperlukan untuk mengetahui posisi usaha anda sekarang ataupun untuk menjadi patokan dalam mengembangkan usaha.*

Bagi suatu kelompok usaha, mengalami kemandegan dalam sebuah usaha tentu merupakan sesuatu yang tidak diinginkan dan tidak dikehendaki. Tentu setiap orang menginginkan mengalami kemajuan usaha dari waktu ke waktu. Akan tetapi kemandegan usaha terkadang menjadi sesuatu hal yang tidak bisa dihindarkan, bahkan terkadang harus mundur beberapa tahap.

Banyak hal yang bisa mempengaruhi kondisi usaha kita, pasar yang mulai lesu, persaingan yang makin ketat, produktivitas menurun, biaya produksi yang meningkat dan lain-lain. Bagaimana agar usaha selalu mengalami kemajuan, atau tidak surut ke belakang? Apakah rencana bisnis yang telah kita buat dengan baik sudah cukup menjamin? Kita harus melakukan evaluasi dan monitoring usaha. Kunci untuk menuju sukses usaha adalah melakukan evaluasi terhadap usaha yang sudah dilaksanakan.

Pada modul ini akan dijelaskan tentang evaluasi usaha, tujuan, manfaat, aspek yang dievaluasi, waktu, dan langkah-langkahnya.

## 1. Pengertian Evaluasi Usaha



Keuntungan dan kerugian perusahaan dalam sebuah rencana perusahaan

Sumber : id.wikipedia.org

Evaluasi usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha atau bisnis. Prinsip dasar evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi. Suatu usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut minimal dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat luar yang digunakan, upah tenaga kerja luar serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban pada pihak ketiga.

## 2. Tujuan Evaluasi Usaha

Evaluasi merupakan kegiatan / proses untuk mengetahui kondisi usaha yang telah dilaksanakan sampai kurun waktu tertentu. Ada beberapa tujuan dari evaluasi diantaranya :

- mengetahui apakah usaha itu mendapatkan keuntungan atau merugi.
- mengetahui hasil produk sudah sesuai dengan keinginan konsumen



- mengetahui penjualan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan sebelumnya
- Mengetahui barang yang dihasilkan masih diminati konsumen.

### 3. Manfaat Evaluasi Usaha

Sedangkan manfaat dari hasil evaluasi kegiatan usaha, di antaranya:

- mengetahui tingkat keberhasilan usaha
- menjadi input untuk penyusunan rencana usaha selanjutnya.
- menjadi input untuk pengembangan usaha (perluasan, peningkatan volume)

**Untung? Rugi**

Sumber : [www.zulthink.net](http://www.zulthink.net)

Sebelum anda melakukan evaluasi terhadap usaha yang anda jalankan, maka perhatikanlah daftar pertanyaan di bawah ini. Sudahkah anda melakukannya?

a. Bagaimana kondisi keuangan usaha Anda?

Ini adalah tahap pertama, dimana Anda dapat mengetahui maju mundurnya usaha anda dan mengukur kinerja usaha Anda melalui evaluasi keuangan.

b. Bagaimana kondisi pasar bisnis Anda?

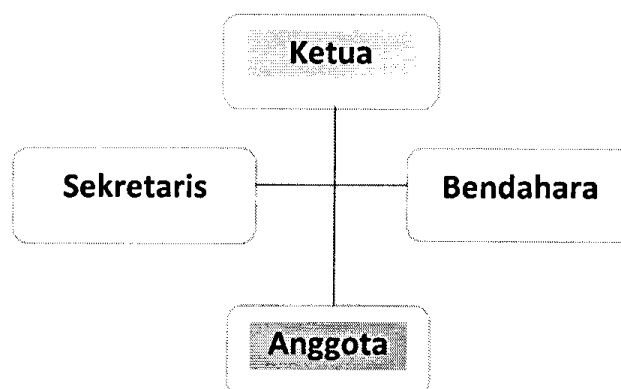
Naik turunnya kondisi pasar sangat berpengaruh pada roda usaha Anda. Karena itu, anda tidak boleh melepaskan pandangan anda dari kondisi pasar. Suatu saat akan terjadi perubahan yang menuntut anda peka dan mengetahui dengan cepat bagaimana permintaan

- atau perubahan pasar, untuk segera diantisipasi dan kembali mengikuti selera pasar.
- c. Bagaimana dengan pasar usaha sasaran?  
Apakah produk anda sudah sesuai dengan kebutuhan pasar? Indikator kegiatan usaha yang sehat atau berhasil biasanya ditandai dengan tepatnya pemilihan terhadap kebutuhan atau selera, biaya, kenyamanan, dan komunikasi dengan konsumen, serta pemilihan SDM yang tepat.
  - d. Bagaimana kemajuan usaha Anda?  
Tinjau kembali usaha anda secara berkala (paling sedikit 6 bulan)
  - e. Bagaimana tahapan pertumbuhan dan pengembangan usaha Anda?  
Bagaimana hasil dari sasaran jangka pendeknya? Apakah ada pencapaian keuntungan dan pertumbuhan seperti yang diharapkan? Bagaimana pangsa pasarnya? Apakah memenuhi target?
  - f. Bagaimana kepemimpinan Anda?  
Jika anda membawahi beberapa orang dalam menjalankan usaha, tanyalah kepada rekan kerja anda tentang kepemimpinan anda. Jika terbentuk organisasi, apakah sudah berjalan peran dan pemerannya?

#### 4. Aspek-Aspek yang dievaluasi

Selanjutnya, lakukan evaluasi terhadap usaha yang anda jalankan. Berikut adalah hal-hal yang harus dievaluasi.

##### a. Posisi keseluruhan usaha atau organisasi usaha



Posisi keseluruhan usaha digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pencapaian hasil dari keseluruhan usaha. Baik itu organisasi kelompok usaha maupun proses usaha. Bagaimana kondisi peran dan pemeran dalam kelompok usaha, apakah setiap posisi sudah menjalankan perannya dengan benar. Bila belum berjalan, Dengan begitu bisa diketahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha), berapa jumlah hutang pada pihak lain, berapa rata-rata pengeluaran dalam sebulan, dan berapa pendapatan bersih yang diperoleh setiap bulannya. Apakah ada penyimpangan dalam masalah keuangan? Jadi, biasakanlah untuk melakukan pengecekan posisi keuangan usaha setiap saat. Evaluasi Usaha secara menyeluruh memberikan gambaran utuh kondisi usaha yang sebenarnya.

#### **b. Hasil Produksi**

Hasil produksi merupakan aspek yang perlu mendapatkan perhatian dalam suatu usaha karena berkembangnya usaha salah satu dipengaruhi oleh produk yang akan dijual, apabila hasil produk tidak sesuai dengan harapan konsumen akan menurunnya penjualan produk penjualan produk menurun akan berpengaruh kepada penghasilannya yang mengakibatkan kerugian bahkan akan terjadi penutupan kegiatan usaha, untuk mengantisipasi kejadian tersebut perlu diadakan evaluasi agar kendala atau kelemahan bisa diantisipasi secepatnya. Adapun proses yang harus dilaksanakan dalam evaluasi produk dengan melihat pada rasa, bentuk, warna, kesehatan dan pengemasan.

**c. Laporan keuangan kelompok**

Posisi keuangan biasanya menjadi patokan utama dalam evaluasi kemajuan atau kemunduran sebuah usaha, meski posisi keuangan bukan segala-galanya. Setelah mengetahui posisi keuangan, lakukan evaluasi terhadap kegiatan usaha. Apakah usaha mengalami kemajuan atau kemunduran? Cara mudahnya adalah dengan membandingkan pada saat awal anda menjalankan usaha dengan setelah berjalannya (biasanya dalam jangka waktu yang ditentukan sendiri, misalnya setiap 3 bulan sekali setelah usaha berjalan).

**Administrasi keuangan**

Administrasi keuangan merupakan pencatatan dari kegiatan-kegiatan dalam pelaksanaan usaha.

Administrasi ini sangat bermanfaat sebagai alat untuk pengendali apakah usaha itu berhasil atau tidak.

Berikut, beberapa buku administrasi yang harus ada dalam kegiatan usaha sebagai bahan evaluasi administrasi keuangan usaha.

Sumber : ab-durrahman.blogspot.com

<b>Aspek</b>	<b>Ada</b>	<b>Tidak ada</b>	<b>Keterangan</b>
Buku kas			
Buku Pembelian			
Buku Penjualan			
Buku persediaan			
Buku catatan Lainnya			

<b>Tahapan</b>	<b>Aspek</b>	<b>Ada</b>	<b>Tidak ada</b>	<b>sesuai</b>	<b>Tidak sesua</b>
Persiapan pembuatan produk	Mengembangkan ide				
	Merancang produk				
	Menentukan alat				
	Menentukan bahan				
Proses pembuatan produk	Kemampuan memilih bahan				
	Kemampuan menyeleksi bahan				
	Kemampuan menggunakan alat				
	Kemampuan membuat produk				
Produk jadi	Bentuk produk				
	Kualitas produk				
	Ukuran produk				
	Kegunaan produk				
	Pengemasan				

#### **e. Pemasaran**

Pemasaran merupakan proses pengalihan barang hasil produksi kepada pengguna atau konsumen. Kegiatan pemasaran atau penjualan merupakan kunci keberhasilan usaha, Apabila penjualan

#### **d. Kegiatan usaha**

Produksi merupakan proses memadukan antara bahan baku, bahan penolong, dan tenaga kerja sehingga menjadi suatu produk (barang) yang akan dijual ke konsumen. Barang hasil produksi ini merupakan salah satu kunci terjadinya proses jual beli atau berjalannya usaha.

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas, maka sangat perlu diperhatikan tahapan-tahapan proses produksinya, mulai dari persiapan, proses pembuatan, hingga pengemasannya. Untuk membuat produk yang berkualitas baik, maka kita harus memperhatikan kualitas bahan penyusunnya, ketepatan alat pembuatnya, ketepatan proses pembuatannya, kemampuan pengolahnya, sampai pengemasannya, sehingga akan dihasilkan produk yang berkualitas yang akan laku di pasaran.

Produk yang baik atau sesuai dengan keinginan pasar akan dicari konsumen, hal ini akan meningkatkan penjualan yang menguntungkan usaha. Demikian juga sebaliknya, jika produk tidak baik, mengakibatkan produk tidak laku dan membuat usaha menjadi rugi.

Oleh karena itu evaluasi terhadap kegiatan produksi harus dilakukan.

Evaluasi terhadap produk bisa dilakukan di awal produksi, sebelum dibuat dalam produksi massal untuk mengetahui selera pasar. Atau produk hasil produksi dapat dievaluasi sebelum dijual ke konsumen.

Evaluasi terhadap hasil produksi dapat dilihat berdasarkan tahapan yang terjadi selama persiapan, proses, dan hasil akhir produksi, seperti pada tabel berikut

tidak berjalan, maka barang hasil produksi tidak bisa menjadi uang. Hal ini akan menghambat kegiatan usaha.

## **5. Waktu Pelaksanaan Evaluasi**

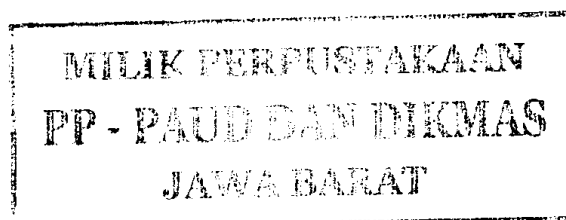
Evaluasi memiliki periode yang dapat dilakukan, waktu yang tepat dalam melakukan evaluasi. Evaluasi terhadap perkembangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa kondisi yaitu :

### **a. Secara rutin/berkala.**

Anda bisa melakukan evaluasi bulanan, triwulan, ataupun tahunan. Biasanya yang paling sering dilakukan adalah evaluasi triwulan menyangkut evaluasi kegiatan sehari-hari (seperti pendapatan dan pengeluaran), dan tahunan untuk evaluasi secara lengkap yang mencakup laporan keuangan, persaingan usaha, SDM, dan lain sebagainya. Evaluasi berkala sangat baik manfaatnya, karena dengan adanya evaluasi secara rutin maka masalah-masalah yang timbul bisa lebih cepat diatasi dan peluang untuk pengembangan bisa lebih cepat dimanfaatkan.

### **b. Secara Insidental/sewaktu-waktu**

Evaluasi secara insidental dilakukan setiap saat apabila (umumnya) terjadi masalah yang dirasakan cukup signifikan pada usaha Anda. Evaluasi seperti ini biasanya dilakukan apabila terjadi masalah atau kemunduran pada usaha. Evaluasi ini sebenarnya kurang baik, karena masalahnya sudah terjadi dan tindakan pencegahan pun sudah tidak bisa dilakukan. Yang terpenting adalah tindakan koreksi. Dengan adanya evaluasi rutin yang baik, diharapkan masalah yang mungkin timbul bisa ditekan sehingga evaluasi insidental ini pun bisa dikurangi.



## **6. Langkah-Langkah Evaluasi.**

Langkah-langkah yang harus ditempuh ketika melakukan evaluasi usaha, yaitu:

- a. Melakukan identifikasi kondisi sumber daya manusia yang ada dalam kelompok usaha organisasi usaha)
- b. Memeriksa ketersediaan pembukuan keuangan sederhana dan proses pencatatan keuangannya.
- c. Melakukan pengamatan dan pengawasan terhadap kontinuitas dan konsistensi pada tiap-tiap tahapan produksi (perencanaan, proses produksi, dan penyelesaian produk akhir.
- d. Melakukan pengawasan terhadap pemasaran hasil produk dan melakukan survey pasar terhadap kepuasan konsumen.

## **7. Metode Evaluasi**

Evaluasi kegiatan usaha dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain:

- a. membuat dan menggunakan daftar pertanyaan untuk menganalisis masalah
- b. inspeksi langsung
- c. menggali informasi dari pengguna produk
- d. menggali informasi dari pihak-pihak yang diajak kerjasama.

## **8. Tindak Lanjut**

### **a. Lakukan langkah perbaikan**

Hasil evaluasi usaha yang menunjukkan beberapa parameter, dipergunakan sebagai bahan untuk melakukan langkah selanjutnya. Caranya, berikanlah perhatian pada penjualan yang menurun. Dimana kira-kira letak kesalahannya, sehingga anda bisa melakukan



langkah-langkah efektif untuk mengatasinya, dan bisa segera melakukan 'penyehatan' agar usaha anda kembali berjalan baik. Tetapi apabila kondisi keuangan dan penjualan anda telah sehat dan mengalami peningkatan, usahakan jangan 'cepat puas' dulu. Karena masih banyak sekali yang perlu anda lakukan untuk mengembangkan usaha anda lebih tinggi dari pencapaian hasil yang diperoleh pada periode kemarin. Setelah menerima laporan keuangan, anda harus bersikap tenang dan berpikir melakukan perbaikan (apabila diketahui bahwa usaha mengalami kemunduran) dengan tujuan agar usaha Anda tidak semakin terpuruk. Seding mungkin anda harus mencoba mencari langkah yang tepat dalam memperbaiki usaha anda.

**b. Lakukan langkah pengembangan**

Evaluasi sebuah usaha juga bisa dimanfaatkan sebagai bahan untuk mencapai dan merencanakan target pertumbuhan usaha selanjutnya. Jika hasil usaha sudah menunjukkan pertumbuhan usaha yang mengalami kenaikan, janganlah langsung merasa puas, justru menjadi bahan untuk mencapai target dan strategi yang baru. anda dituntut untuk memikirkan target selanjutnya, dengan usaha anda melakukan perbaikan atau pengembangan usaha. Coba pikirkan secara cermat, apakah dengan kondisi saat ini Anda ingin mendongkrak penjualan usaha Anda karena angka penjualan mengalami kerugian yang cukup besar? Coba Anda cari peluang target apa yang kira-kira tepat untuk Anda lakukan. Misalnya seperti, Apakah ini saatnya Anda melakukan promosi lebih gencar? Apa sudah waktunya Anda melakukan ekspansi usaha ke tempat lain yang lebih ramai?