

BAHAN BELAJAR

Suplemen Penerapan Model

Pembelajaran

Kewirausahaan

(Terintegrasi Pendayagunaan Dana Sosial Masyarakat)



*Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
PP PAUD dan Dikmas Jawa Barat
Bidang Kajian Kursus dan Kewirausahaan
Jalan Jayagiri Nomor 63 Lembang, Bandung Barat 40791
Telepon (022) 2786017 Faksimile (022) 2787474
<http://www.bpplsp-reg2.go.id>
Tahun 2016*

BAHAN AJAR
Model Pembelajaran Kewirausahaan
(Terintegrasi Pendayagunaan Dana Sosial Masyarakat)

Pengarah:
Dr. Muhammad Hasbi, S.Sos.,M.Pd

Tim Pengembang:
Agus Ramdani, S.Sos, M,M.Pd
Haryono, M.Pd
Riany Ariesta, S.Pd

Pakar:
H. Ibrahim Yunus
Dr. Budi Radjab

Editing dan Layout:
Agus Ramdani, S.Sos, M,M.Pd

Desain Cover
Zaki

Kontributor:
Desa Nagrak Utara Kecamatan Nagrak Kabupaten Sukabumi Provinsi Jawa Barat;
Desa Sindangraja Kecamatan Jamanis Kabupaten Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
PP PAUD dan Dikmas Jawa Barat
Bidang Kajian Kursus dan Kewirausahaan
Jalan Jayagiri Nomor 63 Lembang, Bandung Barat 40791
Telepon (022) 2786017 Faksimile (022) 2787474

<http://www.bpplsp-reg2.go.id>

Tahun 2016

Kata Pengantar

Tujuan dari dikembangkannya model pembelajaran kewirausahaan ini adalah menyediakan alternatif rujukan/acuan bagi LKP/PKBM atau organisasi kemasyarakatan yang kompeten dengan pemberdayaan masyarakat dan usaha mikro dalam merencanakan, melaksanakan, dan melakukan evaluasi pembelajaran kewirausahaan bagi masyarakat pelaku usaha mikro yang terintegrasi dengan pendagunaan dana sosial yang bersumber CSR atau dana lainnya,

Karena itulah, dibutuhkan bahan ajar bagi para peserta didik sebagai suplemen pembelajaran kewirausahaan supaya prosesnya dapat berjalan secara motivatif, kreatif, produktif, dan rekreatif, sehingga dapat mendorong meningkatnya pengetahuan dan keterampilan peserta didik dalam mendayagunakan dana untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha produktif yang dilaksanakannya.

Jayagiri, Desember 2016

Kepala PP PAUD dan DIKMAS Jawa Barat

Dr. Muhammad Hasbi, S.Sos.,M.Pd

NIP. 197306231993031001

Daftar Isi

Kata Pengantar

Daftar Isi

Kegiatan Belajar 1. Bina Diri	1
Kegiatan Belajar 1. Bina Rupiah	17
Kegiatan Belajar 1. Bina Kriya	26
Kegiatan Belajar 1. Bina Mandiri	37



PP-PAUD & DIKMAS JABAR

Kegiatan Belajar 1

BINA DIRI

Kompetensi Dasar	Indikator
Menunjukkan pola pikir dan sikap mental seorang wirausaha dalam mempertahankan dan mengembangkan aktivitas usaha.	<ul style="list-style-type: none">▪ Disiplin dan tanggung jawab dalam mengelola dana sosial untuk penguatan modal usaha▪ Tekun melakukan proses administrasi dan pembukuan dalam menjalankan usaha▪ Jujur dan sopan santun kepada mitra dan konsumen usaha.▪ Peka terhadap kondisi lingkungan, pasar, dan persaingan usaha▪ Inovatif dalam menjalankan usaha sesuai perubahan pasar.▪ Ulet dan kreatif dalam memasarkan hasil produk usaha▪ Tanggung jawab dalam menjaga kebersihan bahan, alat, produk, kemasan, dan tempat/sarana berusaha.

A. DISIPLIN DALAM BERUSAHA

“Disiplin, Pintu Rejeki”

Pak Haryono seorang pedagang sayuran di pasar, demikian juga Ibu Riani. Tetapi, Pak Haryono tidak punya banyak pelanggan, sementara Ibu Riani banyak sekali pelanggan. Pak Haryono kadang berjualan kadang tidak, sedangkan Ibu Riani selalu berjualan tepat waktu. Jadi, Ibu Riani banyak pelanggan, karena ia selalu berdisiplin dalam berjualan dagangannya.

Disiplin adalah pintu rejeki usaha. Sebagai seorang pedagang kita harus disiplin, karena pembeli menyukai pedagang yang disiplin. Dengan kata lain, disiplin adalah jembatan menuju kesuksesan, karena itu mari kita menjadi pedagang yang disiplin.



<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/15/03/16/>

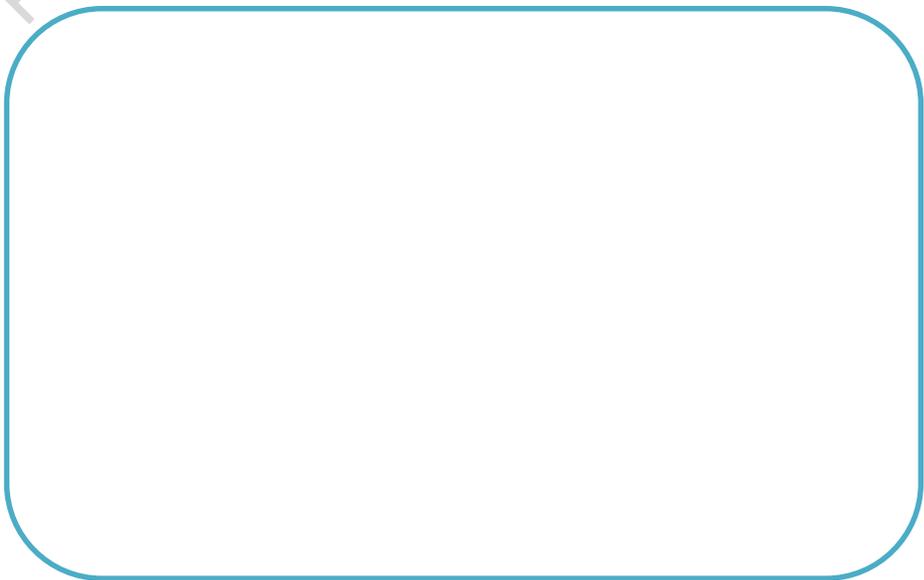
Latihan!

1. Cari dan tuliskan nilai disiplin berusaha yang terdapat pada ajaran agama yang bapak/ibu anut!



PPAUD & DIKMAS JABAR

2. Diskusikan dan tuliskan, apa makna yang terisat dari ajaran tersebut!



PPAUD & DIKMAS JABAR

B. TEKUN DALAM BERUSAHA



<http://indagkop.kaltimprov.go.id/>

“Tekun, Kunci Sukses Berusaha”

Nama saya Ibu Ramdani, saya seorang pedagang. Saya menjadi pedagang karena ingin mengubah hidup saya. Saya tahu berusaha itu tidak mudah, tetapi saya harus semangat, saya juga harus tekun dalam berusaha supaya usaha saya sukses.

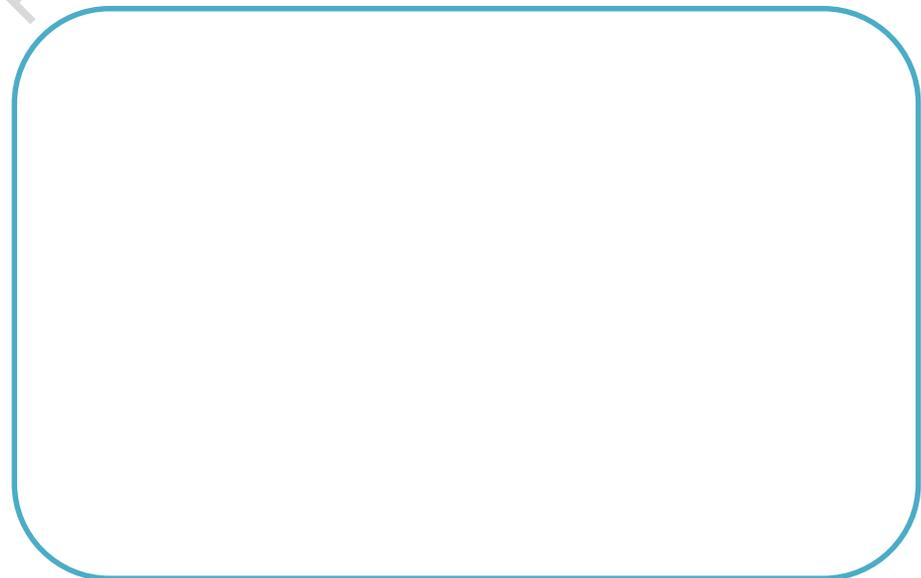
Saya harus memotivasi diri sendiri. Saya yakin usaha saya akan sukses. Usaha saya tidak akan gagal. Pasti banyak tantangan dalam berusaha. Tapi saya akan terus mencoba, saya tidak akan menyerah, saya kan selalu tekun menulis dan menghitung pembukuan usaha saya saya. Saya sadar tanpa pembukuan, usaha saya akan cepat bangkrut.

Latihan!

1. Cari dan diskusikan nilai tekun dalam berusaha yang terdapat pada ajaran agama yang bapak/ibu anut!



2. Dikisahkan dan tuliskan 3 (tiga) hal yang akan terjadi, jika kita tidak tekun dalam menuliskan pembukuan usaha!



C. JUJUR DAN SOPAN SANTUN



http://kisahmuslim.blogspot.co.id/2014_09_01_archive.html

“Kejujuran dan Sopan Santun, Senjata Utama Kita”

Sikap jujur dan sopan santun harus kita junjung, itulah modal utama kita. Apabila kita jujur, sopan, dan santun kita akan dipercaya pembeli dan mitra usaha kita. Berani jujur itu hebat, sopan santun itu indah dan juga membawa berkah. Kejujuran dan sopan santun adalah harta paling berharga dalam usaha kita.

Intinya, kita harus jujur dalam berusaha. Kita juga harus jujur dalam membuat produk usaha. Selain itu kita juga harus sopan dan santun dalam menawarkan produk usaha. Pembeli menyukai penjual yang jujur dan sopan santun. Karena itulah, Jujur dan sopan santun adalah kunci keberhasilan usaha.

Latihan!

Cari dan diskusikan nilai kejujuran dan sopan santun dalam berusaha yang terdapat pada ajaran agama yang bapak/ibu anut!

Jujur:

Sopan Santun:

D. PEKA TERHADAP LINGKUNGAN USAHA

“Lingkungan dan Saingan Usaha Kita”

Jenis usaha berbeda-beda, ada yang menjual jasa, ada juga yang menjual barang. Mereka adalah pesaing usaha kita. Namun kita tidak boleh menghindar dari mereka, kita harus mampu bersaing dan menjaga mutu produk usaha kita, dan harus mampu menciptakan produk usaha yang berbeda.

Selain memperhatikan saingan usaha, supaya usaha kita bisa terus bertahan dan berkembang, maka kita juga harus memperhatikan lingkungan usaha, seperti kemudahan memperoleh bahan baku dan kemudahan memasarkan produk usaha kita. Karena itu, kita juga harus mampu memilih lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau pembeli, karena lokasi menentukan keberhasilan usaha.



<http://palembang.tribunnews.com/2011/10/30/belanja-di-pasar-kuliner>

Latihan!

Jawab dan berikan alasan dari setiap pertanyaan yang diajukan!

Pertanyaan

Jawaban dan Alasan

Usaha apa sedang dilakukan?



Siapakah calon pembeli atau konsumen produk yang di jual?



Dimana dan bagaimana kondisi keamanan dan keramaian tempat usahanya?



Dimana memperoleh bahan baku dan peralatan usaha?



E. INOVATIF DALAM BERUSAHA

“Jadilah Penjual Yang Inovatif”

Kita harus inovatif, supaya usaha yang sedang saya lakukan bisa berbuah manis. Jika tidak inovatif, mungkin usaha kita tidak akan berkembang dan kalah dengan pesaing usaha kita. Menjadi inovatif sangat penting, supaya usaha kita selalu membawa keuntungan.

Supaya inovatif, kita harus rajin membaca dan berdiskusi. Kita juga bisa berkunjung ke pusat perbelanjaan, dan membandingkan keunggulan produk mereka. Kita bisa menerapkan ATM yaitu Amati, Tiru dan Modifikasi. Jadi, kemanapun kita pergi, setiap yang kita jumpai bisa menjadi ide bisnis untuk kita tiru menjadi produk yang inovatif.



<http://ujiansma.com/pejuang-kreatif-dan-inovatif>

Latihan!

1. Cari contoh pengusaha yang inovatif di lingkungan sekitar bapak/ibu, atau di surat kabar. Kemudian tuliskan inovasi apa yang mereka lakukan!



2. Inovasi apa yang harus bapak/ibu lakukan terhadap usaha produk kita lebih menarik dan selalu diminati pembeli!

No	Aspek	Inovasi Yang Harus Dilakukan
1	Rasa	
2	Bentuk	
3	Kemasan	

F. ULET DAN KREATIF DALAM BERUSAHA

“Jadilah Pedagang Yang Ulet dan Kreatif”

Dalam menjual suatu produk, kita harus ulet dan kreatif. Menjadi pribadi yang ulet kreatif itu wajib, termasuk kita harus punya taktik untuk berjualan. Usaha kita harus beda dari yang lain dan harus lebih baik. Selain itu, produk usaha yang kita jual unik, supaya pembeli tertarik dan menjadi pelanggan tetap.

Susah jika kita tidak kreatif, banyak saingan dalam usaha. Karenanya kita harus ulet dan kreatif menampilkan cara berusaja dan produk yang beda, misalnya produk yang kita jual harus disertai kemasan yang menarik yang disertai dengan cara menjual unik. Menjadi pedagang yang ulet dan kreatif itu wajib.



<http://www.promohotelbali.co/rahasia-belanja-di-pasar-sukawati-bali/>

Latihan!

Cari dan diskusikan nilai ulet dan kreatif dalam berusaha yang terdapat pada ajaran agama yang bapak/ibu anut!

Ulet:

Kreatif:

G. TANGGUNG JAWAB MENJAGA KEBERSIHAN USAHA



<http://www.promohotelbali.co/rahasia-belanja-di-pasar-sukawati-bali/>

“Jagalah Kebersihan dan Kesehatan Usaha Kita”

Kita harus menjadi pedagang yang mempunyai tanggung jawab menjaga kebersihan dan kesehatan produk, alat, bahan, dan lingkungan usaha. Buatlah produk usaha sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku. Jangan sampai usaha yang kita lakukan merusak lingkungan.

Kita juga harus tanggung jawab terhadap pembeli. Jangan memikirkan keuntungan usaha saja. Jangan pergunakan bahan-bahan beracun. Perhatikan kesehatan produk usaha kita. Jangan buang sampah usaha sembarangan. Jangan merugikan konsumen usaha kita. Bertanggungjawab itu penting.

Latihan!

Cari dan diskusikan nilai menjaga kebersihan dalam berusaha yang terdapat pada ajaran agama yang bapak/ibu anut!



RANGKUMAN

Sebagai seorang pedagang, kita harus mempunyai sikap berwirausaha. Sikap tersebut akan sangat menentukan keberhasilan dan kesuksesan usaha yang kita lakukan. Sikap wirausaha yang harus dimiliki, antara lain:

1. Disiplin dan tanggung jawab dalam mengelola dana sosial untuk penguatan modal usaha;
2. Tekun melakukan proses administrasi dan pembukuan dalam menjalankan usaha;
3. Jujur dan sopan santun kepada mitra dan konsumen usaha;
4. Peka terhadap kondisi lingkungan, pasar, dan persaingan usaha;

5. Inovatif dalam menjalankan usaha sesuai perubahan pasar;
6. Ulet dan kreatif dalam memasarkan hasil produk usaha; dan
7. Tanggung jawab dalam menjaga kebersihan bahan, alat, produk, kemasan, dan tempat/sarana berusaha.

EVALUASI

Diskusikan dan jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini!

1. Mengapa kita harus disiplin dalam menjalankan usaha?
2. Apa yang dapat terjadi jika kita tidak kreatif dalam menjalankan usaha?
3. Apa yang dimaksud dengan ATM pada kegiatan belajar ini?
4. Apa yang harus kita lakukan apabila ada pembeli yang bersikap tidak ramah kepada Anda?
5. Apa tindakan yang akan Anda lakukan, jika ada orang sama-sama menjual produk yang Anda dagangkan?

Kegiatan Belajar 2

BINA RUPIAH

Kompetensi Dasar	Indikator
Memahami pengetahuan faktual, konseptual, dan prosedural yang berkaitan dengan strategi dan teknik untuk mempertahankan dan mengembangkan aktivitas usaha.	<ul style="list-style-type: none">▪ Mengemukakan strategi mengatur dana sosial untuk penguatan modal usaha▪ Menjabarkan cara menghitung aliran kas usaha
Menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam aktivitas berwirausaha untuk menjaga kesinambungan dan keberlanjutan aktivitas usaha.	<ul style="list-style-type: none">▪ Mengelola catatan keuangan usaha dan memisahkan dari keuangan pribadi/keluarga▪ Mampu menetapkan harga produk atau jasa berdasarkan analisa biaya produksi dan biaya pemasaran.▪ Menghitung rugi laba dan break event point (BEP) usaha.

A. MENGELOLA PEMBUKUAN USAHA

Pembukuan adalah pencatatan data usaha dengan suatu cara tertentu yang bertujuan agar usaha yang sedang dilaksanakan mempunyai informasi tentang perkembangan (penambahan/pengurangan) harta, kewajiban maupun modal serta perhitungan rugi laba yang diperlukan. Pembukuan itu disajikan dalam bentuk neraca, perhitungan rugi laba dan laporan perubahan modal.

Contoh bentuk laporan laba-rugi

Nama :	
Laporan Laba Rugi Per Desember 2016	
Pendapatan Operasional	Rp xxxxx
- Pendapatan	Rp xxxxx
Beban Operasional	
- Beban	Rp. xxxxx
- Beban	<u>Rp. xxxxx</u> +
Jumlah beban operasional	<u>Rp. xxxx</u> -
Laba atau Rugi Operasi Usaha	Rp. xxxxx
Pendapatan dan beban lain-lain	
- Pendapatan	Rp xxxxx
- Beban	<u>Rp xxxxx</u> +
Pendapatan / Beban bertambah atau berkurang	<u>Rp xxxxx</u>
Laba/Rugi bersih	Rp xxxxx

Contoh bentuk laporan perubahan modal

Nama :	
Laporan Perubahan Modal per Desember 2016	
- Modal Awal	Rp xxxxx
- Laba/Rugi bersih	Rp xxxxx
- Pengambilan Pribadi	<u>Rp xxxxx</u>
Modal bertambah / Berkurang	Rp xxxxx
Modal Akhir	Rp xxxxx

Untuk pengelolaan usaha yang berskala kecil, paling tidak buku utama yang diperlukan di antaranya:

1. Buku Jurnal/Harian

No	Tanggal	Uraian	Penerimaan	Pengeluaran

Keterangan:

- No : diisi dengan nomor urut
- Tanggal : diisi dengan tanggal terjadinya transaksi
- Uraian : diisi dengan transaksi apa yang dilakukan
- Penerimaan : diisi dengan sejumlah uang masuk
- Pengeluaran : diisi dengan sejumlah uang keluar

2. Buku Kas

Tgl	Uraian	Mutasi		Saldo	Lain-lain
		Masuk	Keluar		

Keterangan:

- Tanggal : diisi tanggal saat membukukan
- Uraian : diisi dengan jenis transaksi
- Mutasi masuk: diisi dengan sejumlah uang yang diterima
- Mutasi keluar: diisi dengan sejumlah uang yang dikeluarkan
- Saldo : paling atas diisi dengan jumlah rupiah yang ada/ dipegang oleh pemilik. Saldo ini ditambah dengan mutasi yang masuk dan dikurang dengan mutasi yang keluar
- Lain-lain : setiap transaksi penerimaan/pengeluaran kas yang tidak dapat dikategorikan dalam pembelian tunai, penjualan tunai dan biaya usaha dimasukkan di kolom ini.

3. Buku Pembelian

No.	Tgl	Jenis Barang	Jumlah		Keterangan
			Barang	Rupiah	

Keterangan:

No : diisi dengan nomor urut dari pembelian barang yang dibeli

Tanggal : diisi dengan tanggal terjadinya pembelian

Jenis barang : diisi dengan penjelasan barang apa yang dibeli

Jumlah barang: diisi dengan banyaknya barang yang dibeli

Jumlah rupiah: diisi dengan besarnya uang yang dikeluarkan untuk membeli barang itu

Keterangan : diisi apabila barang yang dibeli tidak dibayar tunai atau dengan cara kredit

4. Buku Penjualan

No	Tgl	Jenis Barang	Jumlah		Keterangan
			Barang	Rupiah	

Keterangan:

No : diisi dengan nomor urut dari penjualan barang yang

Tanggal : diisi dengan tanggal terjadinya penjualan

Jenis barang : diisi dengan penjelasan barang apa yang dijual

Jumlah barang: diisi dengan banyaknya barang yang dijual

Jumlah rupiah : diisi dengan besarnya uang yang didapat untuk menjual barang

Keterangan : diisi apabila barang yang dijual tidak dibayar tunai

B. MENGHITUNG RUGI LABA USAHA

Analisa rugi laba adalah suatu kegiatan untuk mengukur tingkat perkembangan usaha dengan cara membandingkan modal yang dimiliki dengan hasil penjualan. Unsur perhitungan rugi laba terdiri dari:

1. Pendapatan yaitu hasil yang diperoleh oleh seorang pengusaha dari penjualan produk. Total penjualan yang terjadi pada waktu tertentu disebut penjualan kotor, untuk mendapatkan total penjualan bersih harus dikurangi dengan potongan-potongan.

$$\text{TOTAL PENJUALAN BERSIH} = \text{PENJUALAN KOTOR} - \text{POTONGAN}$$

2. Harga pokok penjualan yaitu harga pokok barang yang siap dijual dikurangi dengan persediaan barang pada akhir periode.

Contoh:

Harga pokok barang yang siap dijual	Rp.	10.000,-
Persediaan akhir 31 Desember 2002	Rp.	<u>2.000,-</u> (-)
Harga pokok penjualan	Rp.	8.000,-

3. Laba kotor penjualan yaitu jumlah penjualan bersih dikurangi harga pokok barang yang dijual.

Contoh:

Penjualan	Rp.	10.000,-
Potongan	Rp.	500,-
Penjualan bersih	Rp.	9.500,-
Harga pokok penjualan	Rp,	<u>8.000,-</u> (-)
Laba kotor	Rp.	1.500,-

4. Biaya usaha yaitu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan baik untuk biaya penjualan/pemasaran, seperti ongkos angkut, ongkos penjualan, pembayaran listrik, perawatan sarana usaha, dll.

LATIHAN



<http://ujiansma.com/peluang-kreatif-dan-inovatif>

“Membuat Saos Tomat”

Ibu Ida akan membuat saos tomat. Tanggal 2 Januari 2015, dia punya uang Rp100.000,- Tanggal 3 Januari 2015, membeli tomat 1 kg Rp10.000,- Dia juga membeli garam 250 gram Rp 5.000,- Jadi Ibu Ida mengeluarkan uang Rp15.000,- Uang itu untuk membeli bahan manisan tomat. Sisa uang Ibu Ida tanggal 3 Januari Rp85.000,-



Tabel Usaha Saos Tomat Ibu Ida

Tanggal	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Sisa (Rp)
2 -01- 2015	Modal usaha	100.000,-	
3 -01- 2015	Membeli tomat 1 Kg	-
3 -01- 2015	Membeli garam 250 gram	-	5.000
Jumlah		100.000	

LATIHAN

“Usaha Pak Mursid Untung”

Pak Daway punya uang Rp150.000,- Tanggal 8 Juli 2015, membeli benih tomat Rp50.000,- Tanggal 8 Agustus 2015, membeli pupuk Rp100.000,- Bulan Desember 2015 tomat Pak Daway siap di panen. Pak Daway panen tomat sebanyak 95 Kg. Ia jual ke pedagang di pasar seharga Rp650.000,- Jadi Pak Daway untung Rp.500.000,-



Tabel Usaha Tanam Tomat Pak Daway

Tanggal	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Sisa (Rp)
7-07- 2015	Modal	150.000,		150.000,-
8-07-2015	Membeli benih tomat		50.000,-	100.000,-
8-07-2015	Membeli pupuk	-	100.000,-	-
10-12-2015	Menjual tomat ke pasar	650.000,-	-	500.000,-
Jumlah		650.000	150.000	500.000,-

Pemasukan = Rp.....,- Modal = Rp.....,-

Pendapatan = Pemasukan – Modal = Rp.....- – Rp.....,-
=, -

Pengeluaran =, -

Ternyata “**Pendapatan lebih besar dari Pengeluaran**”

Artinya usaha tanaman tomat Pak Daway untung Rp.....,-

LATIHAN

Pembukuan Usaha Manisan Tomat Ibu Zahra

Bulan Januari Tahun 2015

Tanggal 2 : Modal awal

Tanggal 3 : Membeli tomat 1 kg

Tanggal 3 : Membeli gula pasir 250 gram

Tanggal 4 : Membeli gas 3 kg

Tanggal 5 : Membeli plastik

Tanggal 6 : Menjual manisan tomat 7 plastik (1 bungkus Rp5.000,)

Tanggal	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Sisa (Rp)
2-01-2015	Modal awal			
3-01 2015	Membeli tomat 1 kg			
3-01-2015	Membeli gula pasir 250 gram			
4-01-2015	Membeli gas 3 kg			
5-01-2015	Membeli plastik			
6-01-2015	Menjual manisan tomat 7 plastik			
JUMLAH				

Pemasukan = Rp135.000,- Modal = Rp100.000,-

Pendapatan = Pemasukan – Modal = Rp135.000,- – Rp100.000,-
= 35.000

Pengeluaran = 45.000

Ternyata "**Pendapatan lebih kecil dari Pengeluaran**"

Artinya usaha manisan tomat Ibu Zahra masih **rug**i Rp10.000,-

RANGKUMAN

1. Pembukuan adalah pencatatan data usaha dengan suatu cara tertentu yang bertujuan agar usaha yang sedang dilaksanakan mempunyai informasi tentang perkembangan (penambahan/pengurangan) harta, kewajiban maupun modal serta perhitungan rugi laba yang diperlukan.
2. Analisa rugi laba adalah suatu kegiatan untuk mengukur tingkat perkembangan usaha dengan cara membandingkan modal yang dimiliki dengan hasil penjualan. Unsur perhitungan rugi laba terdiri dari:

EVALUASI

Hitunglah kegiatan usaha yang anda lakukan selama 6 (enam) hari, dan tuliskan pada tabel di bawah ini!

Tanggal	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Sisa (Rp)
JUMLAH				

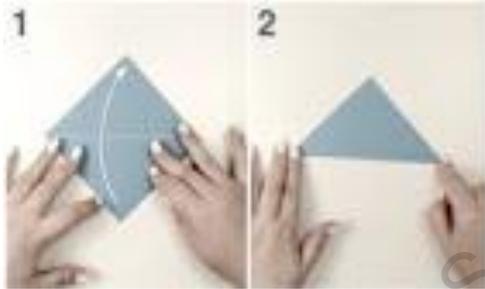
Kegiatan Belajar 3

BINA KRIYA

Kompetensi Dasar	Indikator
Menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam aktivitas berwirausaha untuk menjaga kesinambungan dan keberlanjutan aktivitas usaha.	<ul style="list-style-type: none">▪ Memodifikasi produk yang telah ada menjadi produk yang seolah-olah baru.▪ Mengemas produk usaha supaya menarik perhatian konsumen/pelanggan

A. MEMBUAT KEMASAN PRODUK USAHA

Membuat Kemasan Bentuk Segitiga



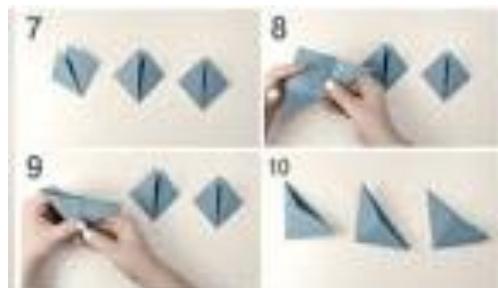
1. Siapkan kertas karton seperti gambar no.1
2. Lipat dari bawah ke atas.

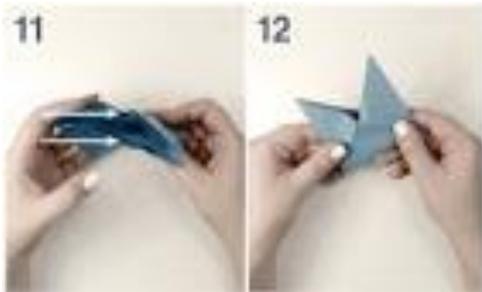
3. Lipat dari kiri ke kanan.
4. Buka kembali sehingga terlihat garis tengah.



5. Lipat ujung kiri dan kanan ke tengah.
6. Kedua ujung bertemu di titik atas.

7. Buatlah gambar no.6 sebanyak 3 buah.
8. Buka kembali ke bentuk seperti no.4
9. Lipat dari kiri ke kanan.





10. Terbentuk segitiga yang ujung kanannya bersirip.

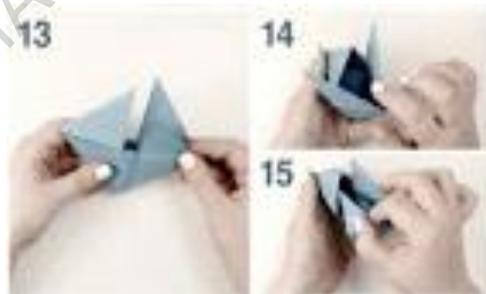
11. Ambil segitiga dengan posisi sirip di bawah oleh tangan kiri.

12. Satukan ke dalam segitiga tanpa sirip di tangan kanan. Sehingga terkunci.

13. Lakukan sekali lagi pada segitiga ketiga.

14. Terlihat ada dua sirip di tangan kanan.

15. Masukkan kedua sirip ke lubang kecil kiri dan kanan.



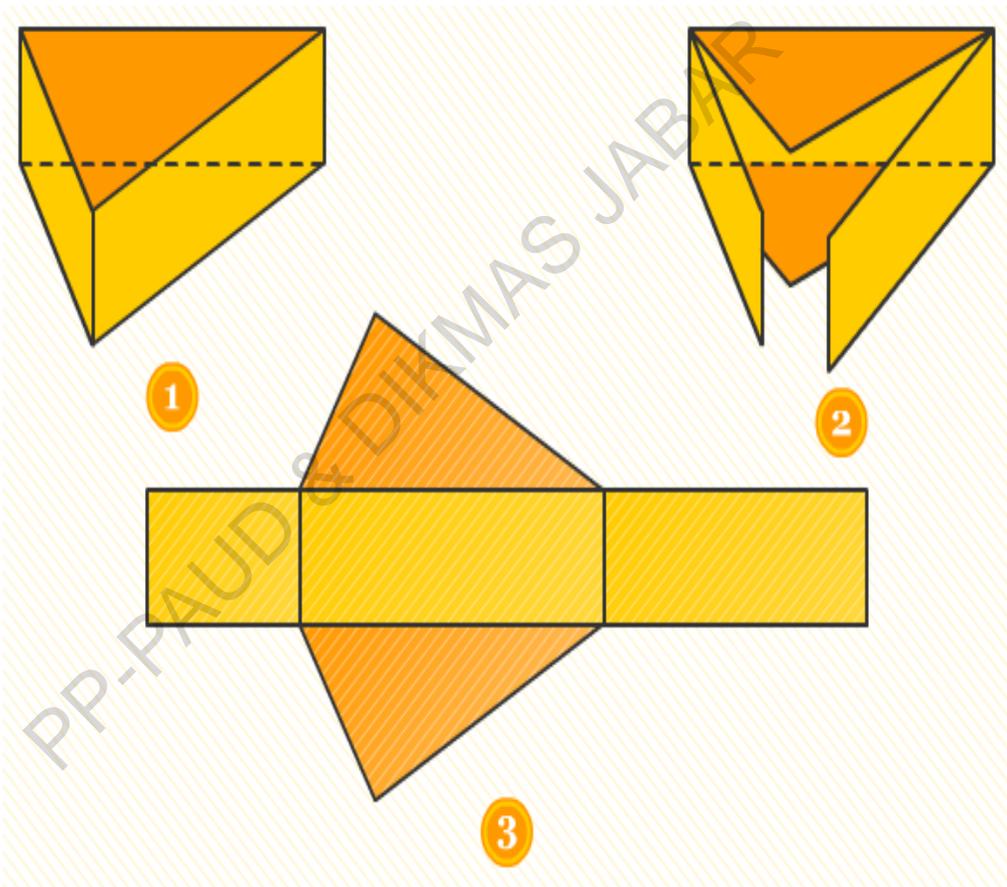
16. Tekan perlahan.

17. Buat menggelembung.

Kemasan Segitiga Jadi!

LATIHAN

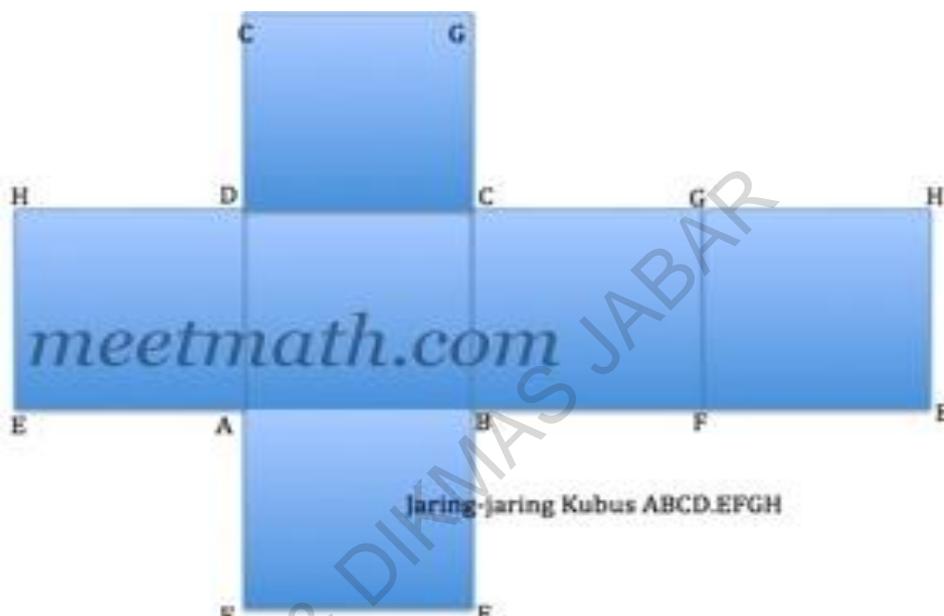
Buatlah kemasan bentuk segitiga seperti yang dicontohkan pada gambar di bawah ini!



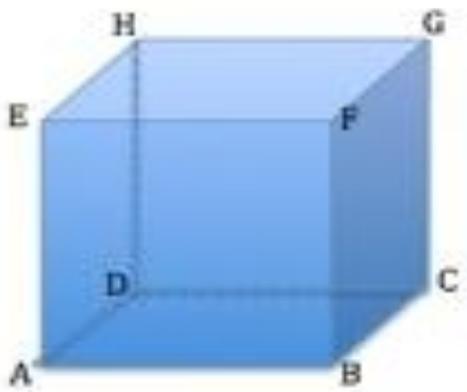
Caranya:

1. Sediakan kertas karton.
2. Buat pola seperti gambar no. 3
3. Lipat setiap bagian seperti gambar no. 2
4. Lem bagian pinggirnya sehingga terbentuk gambar no.1

Membuat Kemasan Bentuk Kubus



1. Siapkan kertas karton, gunting dan lem kertas.
2. Buatlah pola seperti gambar di atas.
3. Bentuk seperti gambar di samping.
4. Sebelum ditutup, masukan barang terlebih dahulu.
5. Lem penutupnya, kemasan sudah siap.



LATIHAN

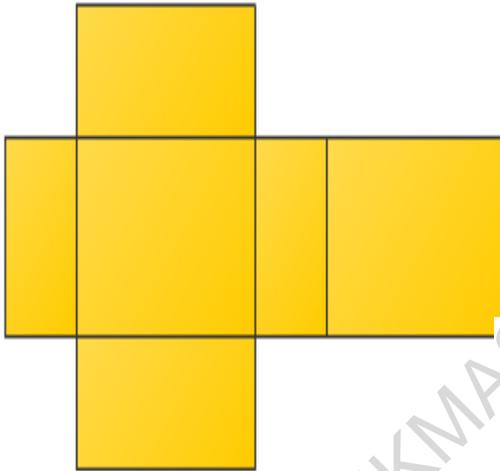
Buatlah kemasan bentuk kubus seperti yang dicontohkan pada gambar di bawah ini!



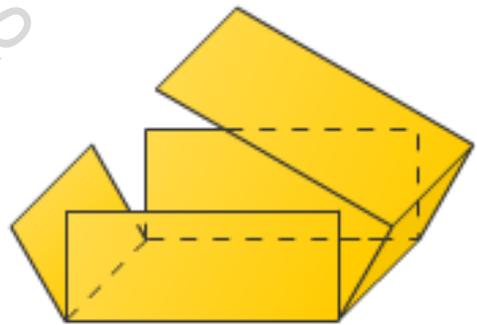
Caranya:

1. Siapkan kertas karton, pisau kertas, dan lem.
2. Buat pola seperti di atas.
3. Lem setiap pinggirnya.
4. Bagian penutup dapat dibuka tutup.

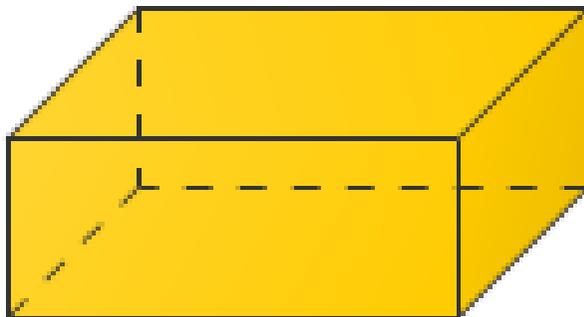
Membuat Kemasan Bentuk Balok



1. Siapkan kertas karton, gunting dan lem kertas.
2. Buat pola seperti gambar di samping.



3. Lipat seperti gambar di samping.
4. Lem setiap pinggirnya, kecuali bagian penutupnya.
5. Masukkan barang yang akan dijual.
6. Tutup penutupnya lalu beri lem.



LATIHAN

Buatlah kemasan bentuk balok seperti yang dicontohkan pada gambar di bawah ini!

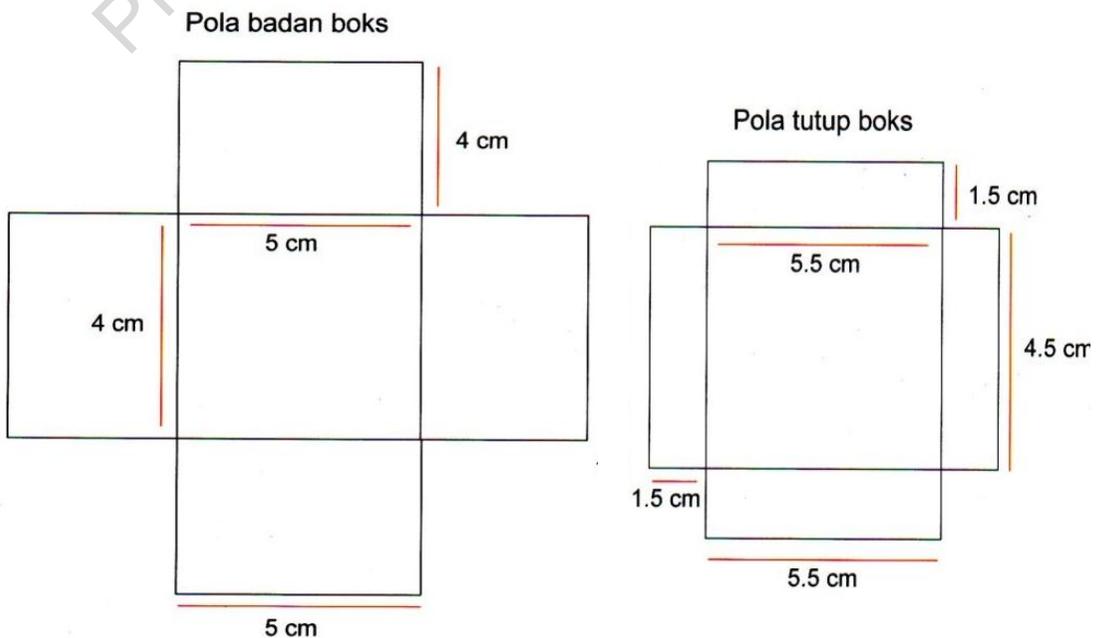
Caranya:

Membuat Badan Boks

1. Siapkan kertas karton, gunting dan lem.
2. Buatlah pola seperti gambar di samping.
3. Gunting sesuai pola.
4. Tempelkan bagian pinggirnya dengan lem.
5. Badan boks sudah siap.

Membuat Tutup Boks

1. Buat pola seperti gambar di samping.
2. Gunting sesuai pola.
3. Tempelkan bagian pinggirnya dengan lem.
4. Bagian tutup boks sudah siap.
5. Gabungkan badan boks dan tutup boks.



RANGKUMAN

1. Sebagai seorang pedagang atau pengusaha kita harus mempunyai kemampuan untuk memodifikasi produk yang telah ada menjadi produk yang seolah-olah baru, dan mengemas produk usaha supaya menarik perhatian konsumen/pelanggan.
2. Kemasan produk usaha dapat dibentuk segitiga, kubus, dan balok. Selain itu, kemasan produk usaha dapat juga dibuat dalam bentuk lainnya sesuai keinginan dan kemampuan.

EVALUASI

Diskusikan dan jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini!

1. Apa aja manfaat yang akan diperoleh, jika produk usaha kita dikemas secara menarik?
2. Sebutkan bentuk-bentuk lain yang bapak/ibu ketahui dari sebuah kemasan produk usaha?
3. Sebutkan bahan-bahan yang bisa dijadikan kemasan sebuah produk usaha?

Kegiatan Belajar 4

BINA MANDIRI

Kompetensi Dasar	Indikator
Memahami pengetahuan faktual, konseptual, dan prosedural yang berkaitan dengan strategi dan teknik untuk mempertahankan dan mengembangkan aktivitas usaha.	<ul style="list-style-type: none">▪ Mampu memberikan informasi kepada mitra dan konsumen usaha▪ Menjelaskan kecenderungan perubahan pasar▪ Mengetahui permasalahan dan cara melakukan promosi hasil produk usaha berdasarkan karakteristik konsumen/pelanggan▪ Mengetahui teknik dan manfaat menjaga kebersihan bahan, alat, dan tempat/sarana berusaha.▪ Mengetahui teknik dan manfaat menjaga kebersihan produk dan kemasan usaha.
Menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam aktivitas berwirausaha untuk menjaga kesinakeberlanjutan aktivitas usaha.	<ul style="list-style-type: none">▪ Menjalin relasi dengan mitra usaha.▪ Menjaga kelangengan pelanggan lama dan menambah pelanggan baru▪ Merancang dan menjalankan strategi/cara bersaing yang baik▪ Melakukan kegiatan promosi yang efektif dan efisien untuk memasarkan hasil produk▪ Menjaga kebersihan bahan, alat, produk, dan tempat/sarana usaha

A. MITRA USAHA



“Mitra Usaha Ibu Riani”

Ibu Riani seorang petani sukses. Ia menanam aneka macam tanaman. Tomat, ubi, cabe, dan kentang. Setiap panen, hasilnya selalu melimpah. Hasil panennya di jual ke pedagang di pasar. Pedagang di pasar adalah mitra usaha Ibu Riani. Bermitra adalah kunci sukses berusaha.

Ibu Riani bermitra dengan pedagang di pasar. Selain itu, ia bermitra juga dengan koperasi. Ia juga bermitra dengan penjual benih tanaman. Bermitra sangat penting dalam usaha. Bermitra menentukan keberhasilan usaha. Ibu Riani merasakan manfaat dari bermitra. Karena bermitra, Ibu Riani sukses dalam usahanya.

B. LEMBAGA MITRA USAHA



“Manfaat Lembaga Mitra”

Haryono seorang anggota koperasi. Ia menjual hasil panennya ke koperasi. Selain itu, Ia juga menabung di koperasi. Ia juga bermitra dengan bank. Ia meminjam uang di bank untuk modal usahanya. Haryono juga, seorang anggota kelompok tani, jadi Ia mendapatkan informasi untuk kemajuan usahanya.

LATIHAN

Tuliskan jawaban dari pertanyaan berikut ini!

1. Nama saya
2. Saya sedang berusaha.....
3. Mitra usaha saya adalah:
 - a.
 - b.
 - c.

C. KESEPAKATAN USAHA



Mitra usaha sangat penting. Mitra usaha membantu kelancaran usaha kita. Lakukan kesepakatan dengan mitra usaha. Kesepakatan tentang kualitas produk usaha, dan kesepakatan tentang harga produk usaha.

Contoh Surat Perjanjian Kerjasama

Pihak yang bertanda tangan di bawah ini!

1. Nama : Ramdani

Alamat : Jalan Pajajaran Nomor 54

Dalam perjanjian ini disebut **Pihak Pertama**.

2. Nama : Agus

Alamat : Jalan Sudirman Nomor 45

Dalam perjanjian ini disebut **Pihak Kedua**.

Pada hari ini, Senin 12 Maret 2015.

Sepakat bekerjasama dalam penjualan cabe merah.

LATIHAN

Buatlah surat perjanjian kerjasama usaha bapak/ibu!

Surat Perjanjian Kerjasama

Pihak yang bertanda tangan di bawah ini!

1. Nama :

Alamat :

Dalam perjanjian ini disebut **Pihak Pertama.**

2. Nama :

Alamat :

Dalam perjanjian ini disebut **Pihak Kedua.**

Pada hari ini

Sepakat bekerjasama dalam

....., 2017

Pihak Pertama

Pihak Kedua

Nama

Nama

D. MEMASARKAN PRODUK USAHA



“Strategi Berjualan”

Produk usaha kita harus dipasarkan, upaya kita mendapatkan keuntungan. Karena itu kita harus tahu cara memasarkan. Kenali calon pembeli kita. Tawarkan produk kita kepada pembeli. Pilihlah tempat berjualan yang tepat, supaya usaha kita tidak rugi.

Jangan asal memilih lokasi berjualan, supaya dagangan kita cepat laku. Pilih tempat yang ramai dikunjungi warga, seperti pasar dan tempat wisata. Pastikan tempat berjualan kita aman, jangan berjualan di pinggir jalan. Supaya pembeli merasa aman dan nyaman.

Kita bisa berjualan dengan cara menjual langsung ke pembeli, bisa juga meminta orang lain menjual ke pasar. Kita juga bisa menjualnya ke koperasi, atau bisa juga menjualnya ke warung-warung, dan bisa juga menerima pembelian langsung.

LATIHAN



“Usaha Ibu Ari”

Ibu Ari seorang penjual kue sumpit. Tapi usahanya hampir bangkrut. Jarang sekali orang membeli kue sumpit Ibu Ari. Padahal kue sumpit buatan Ibu Ari enak. Tapi ia hanya menjualnya di warung saja. Kue sumpitnya juga tidak dibungkus rapi, selain itu Ibu Ari juga kurang ramah kepada pembeli.

Tuliskan jawaban dari pertanyaan berikut ini!

1. Mengapa usaha Ibu Siti hampir bangkrut?

.....
.....

2. Apa kelemahan dari usaha Ibu Siti

.....
.....

E. MENJAGA KEBERSIHAN PERALATAN USAHA

Banyak peralatan yang sering kita gunakan dalam usaha kita, seperti panci, kuah, sendok, garpu dll, baik yang dari yang berbahan *stainless steel*, aluminium, tembaga, kuningan, plastik, kayu, maupun perak. Agar awet dan bebas dari kuman penyakit, peralatan usaha harus dirawat dan dibersihkan, dan untuk merawatnya dibutuhkan cara tersendiri, tergantung dari bahan dan alat usaha tersebut. Mari kita ketahui cara merawat peralatan usaha kita:

1. *Stainless steel*; peralatan usaha dari bahan ini mengkilap tapi semakin lama akan memudar, dan sebaiknya hindari dari cairan asam seperti, cuka yang bisa merusak bagian dalam lapisan bahan tersebut.
2. Aluminium; peralatan dari bahan ini gampang bernoda dan juga mudah gosong. Cara kita membersihkannya adalah dengan merebus di dalam air selama beberapa waktu.
3. Tembaga; peralatan usaha yang terbuat dari tembaga bisa berubah kehitaman karena noda. Cara membersihkannya adalah menggosok campuran air jeruk dan garam dan sedikit amoniak dicampur dengan air dan digosokan.
4. Kuningan, bahan dari kuningan cepat menjadi kusam karena debu dan oksidasi dengan udara. Cara membersihkannya adalah dengan pembersih kuningan yaitu, braso dan bisa juga dengan larutan cuka dan garam



5. Perak; bahan dari perak memang sering kelihatan kusam, dan untuk membuat berkilau kembali adalah dengan cara memakai abu rokok atau pasta gigi, sikat dengan sikat halus yang dibasahi dengan kain hingga mengkilap.



6. Alat usaha bahan dari kayu; bila ada daging atau sayur yang menempel, olesi dengan minyak agar kotoran mudah dihilangkan. Kemudian cuci dengan air dan sabun. Bila terdapat bau yang apek cukup rendam saja dengan air panas.
7. Alat usaha bahan dari plastik; peralatan dari bahan plastik paling sulit untuk dibersihkan apabila terkena minyak atau noda. Namun bila direndam dengan air panas, minyak yang menempel akan lepas dengan sendirinya. Untuk perawatan sehari-hari cukup dicuci dengan sabun seperti biasa.

F. MENJAGA KEBERSIHAN BAHAN BAKU USAHA

Kita harus menjaga kebersihan, supaya sehat. Termasuk menjaga kebersihan kegiatan usaha kita! Bahan baku harus bersih dari kotoran, caranya:

1. Pisahkan yang kotor dan bersih;
2. Buang yang rusak atau sudah layu;
3. Dicuci dengan air bersih yang mengalir;
4. Biasakan tiriskan bahan baku, setelah dicuci;

5. Cuci tangan pakai sabun, sebelum dan setelah mencuci bahan baku;
6. Tutup bahan baku supaya terlindung dari kotoran;
7. Jangan merokok, menggaruk anggota badan dan tutup mulut bila bersin;
8. Dikemas dalam kantong plastik;
9. Tempatkan menurut jenis bahan baku;
10. Simpan di tempat yang kering dan bersih; dan
11. Tempat penyimpanan jangan sering dibuka; dan
12. Dahulukan memasak bahan baku yang lebih tahan lama.

Selanjutnya, mari kita belajar cara menyimpan bahan baku yang sehat!

1. Daging, ikan, susu, dan telur. Simpan di suhu 0-10 derajat celcius;
2. Sayuran, buah-buahan, roti dan kue-kue basah. Simpan di suhu 10-15 derajat celcius;
3. Biji-bijian, kacang-kacangan, gula, buah bumbu kering. Simpan di suhu kamar, tapi tutup yang rapat. Supaya terhindar dari serangga dan kotoran.

G. MENJAGA KEBERSIHAN LINGKUNGAN USAHA

Kita perlu menjaga kebersihan tempat usaha. Dengan cara menyapu, melap jendela, dan mengepel lantai, Bersihkan juga kamar mandi, serta membuang sampah pada tempatnya. Membersihkan tempat usaha sebaiknya dilakukan setiap hari. Yaitu pagi dan sore hari. Agar tempat usaha selalu bersih dan nyaman.

Akibat tempat usaha yang kotor, banyak dihinggapi lalat. Selain lalat, kecoa dan tikus menyenangi tempat yang kotor. Tempat usaha yang kotor menimbulkan banyak bakteri,

kuman dan virus. Semua itu menyebabkan penyakit. Salah satunya penyakit diare. Alat untuk membersihkan tempat usaha, bisa memakai sapu lidi. Untuk membersihkan debu, bisa menggunakan kamoceng.



RANGKUMAN

Sebagai seorang pedagang atau pengusaha kita harus mempunyai kemampuan untuk: a) memberikan informasi kepada mitra dan konsumen usaha, dan menjalin relasi dengan mitra usaha; b) menjelaskan kecenderungan perubahan pasar, merancang dan menjalankan strategi/cara bersaing, c) mengetahui permasalahan dan cara melakukan promosi hasil produk usaha berdasarkan karakteristik konsumen, serta menjaga kelanggengan pelanggan lama dan menambah pelanggan baru, d) mengetahui teknik dan manfaat menjaga kebersihan bahan, alat, dan tempat/sarana berusaha.

EVALUASI

Diskusikan dan jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini!

1. Manfaat apa saja jika kita melaksanakan kemitraan dalam usaha yang sedang dilaksanakan?
2. Dengan siapa saja kita bisa melaksanakan kemitraan usaha?
3. Sikap apa yang harus ditunjukkan, supaya kita bisa menjaga kelangenggan pelanggan lama dan menambah pelanggan baru?
4. Sebutkan 6 (enam) cara menjaga kebersihan peralatan usaha kita?
5. Akibat apa yang akan terjadi, jika kita tidak disiplin menjaga kebersihan lingkungan usaha?

Referensi:

- Alma, Buchari. 2010. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Dede Haeruddin (Pyn), 1999. *Aneka Skim Kredit Untuk Modal Usaha*. Yayasan Bhakti Kencana. Jakarta.
- Hatimah, I, (2007), *Pembelajaran Berwawasan Kemasyarakatan*, Universitas Terbuka: Jakarta
- Kasmir. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Munandar, Utami. 2002. *Kreativitas dan Kebermaknaan: Strategi Mewujudkan Potensi Kreatif dan Bakat*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Salemba Emban Patria.

PP-PAUD & DIKMAS JABAR

