BA.U.2.CKS.4-1

BAHAN PEMBELAJARAN

DIKLAT CALON KEPALA SEKOLAH/MADRASAH

PROGRAM KEGIATAN UNIT PRODUKSI DAN JASA SEKOLAH/MADRASAH

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
LEMBAGA PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN
KEPALA SEKOLAH (LPPKS)
2017

BAHAN PEMBELAJARAN

DIKLAT CALON KEPALA SEKOLAH/MADRASAH

PROGRAM KEGIATAN UNIT PRODUKSI DAN JASA SEKOLAH / MADRASAH

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

LEMBAGA PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN KEPALA SEKOLAH (LPPKS)

Apakah Saudara ingin memberikan umpan balik/masukan mengenai Bahan Pembelajaran PPCKS?

Pemerintah Indonesia mengajak para individu dan organisasi untuk memberikan umpan balik/masukan, baik positif atau negatif, tentang bahan pembelajaran PPCKS.

Dalam hal ini, Saudara diajak untuk memberikan umpan balik (masukan/ keluhan) ke Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Kepala Sekolah (LPPKS), melalui:

Situs Web	: lppks.kemdikbud.go.id
Email	: lp2kssolo@gmail.com
Telephone	: (0271) 8502888, 8502999
SMS	: -
Fax	: (0271) 8502000
Surat	: Petugas Penanganan Keluhan Kp. Dadapan RT. 06/ RW. 07, Desa Jatikuwung, Gondangrejo, Karanganyar, Jawa Tengah

Bahan Pembeajaran : Program Kegiatan Unit Produksi dan Jasa Sekolah / Madrasah

Tim Pengembang Bahan Pembelajaran

Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Kepala Sekolah (LPPKS)

Pengarah	
Sumarna Surapranata, Ph.D	Direktur Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan
Dra. Garti Sri Utami, M.Ed.	Direktur Pembinaan Tenaga Kependidikan Pendidikan Dasar dan Menengah
Prof. Dr. Nunuk Suryani, M.Pd.	Kepala LPPKS

Penanggung Jawab	Dr. Abdul Kamil Marisi
Penanggung Jawab Review 1	Drs. I Nyoman Rudi Kurniawan, M.T.
Penanggung Jawab Review 2	Drs. Wiyono, M.Pd
Penanggung Jawab Review 3	Drs. Wiyono, M.Pd

TIM Penulis	Tim Reviewer 1	Tim Reviewer 2
Drs. Yohanes Manggar, M.Sc. Drs. Yuli Cahyono, M.Pd.	Drs. Sodiq Purwanto, M.Pd. Dr. Budi Setiadi, M.Pd. Drs. Purwono, M.Pd	Drs. Wagiyo, M.Pd.
Tim Reviewer 3		
Erna Indawati, S.E., M.Pd.		

Tim Pengembang Teknologi Pembelelajaran	Jarot Susilo, M.Kom.

Diterbitkan Oleh:
LPPKS, Indonesia
Cetakan pertama 2012
Cetakan kedua 2013
Cetakan ketiga 2014
Cetakan keempat 2017

KATA PENGANTAR

Permendiknas Nomor 28 Tahun 2010 tentang Penugasan Guru Sebagai Kepala Sekolah/Madrasah mengamanatkan perlunya suatu sistem rekrutmen dan pembinaan karir kepala sekolah/madrasah agar diperoleh kepala sekolah/madrasah yang kredibel dan berkompeten. Pengangkatan kepala sekolah harus didasarkan atas prosedur dan peraturan-peraturan yang berlaku dirancang dan ditentukan oleh suatu unit yang bertanggungjawab dalam bidang sumber daya manusia. Sesuai Visinya, LPPKS adalah lembaga yang bertugas menyiapkan, mengembangkan dan memberdayakan Kepala Sekolah dan Pengawas Sekolah yang amanah, berjiwa wirausaha dan profesional

Sistem penyiapan calon kepala sekolah/madrasah meliputi beberapa tahap, antara lain dimulai dari seleksi administrasi, seleksi akademik dan pendidikan dan pelatihan (diklat). Peserta yang telah lulus seleksi administrasi dan seleksi akademik mengikuti Pendidikan dan Latihan Calon Kepala Sekolah/Madrasah (Diklat Cakep). Dalam diklat calon kepala sekolah, peserta mendapat materi-materi yang berkaitan dengan tugas, pokok, dan fungsi kepala sekolah, baik yang bersifat manajerial sekolah, maupun kepemimpinan sekolah.

Berkaitan dengan hal tersebut, LPPKS menyiapkan bahan pembelajaran sesuai dengan materi yang dibutuhkan calon kepala sekolah dengan mengintegrasikan nilai-nilai karakter terutama nilai integritas dan gotong royong. Materi dirancang untuk pembelajaran mandiri agar calon kepala sekolah dapat menggunakannya secara aktif. Diharapkan pada akhir kegiatan pembelajaran, pengetahuan dan keterampilan peserta akan meningkat sehingga dapat digunakan untuk mempersiapkan diri menjadi kepala sekolah dan dimanfaatkan sebagai dasar pengembangan keprofesian secara berkelanjutan. Hal tersebut diharapkan berdampak terhadap semakin banyaknya pemimpin baru yang amanah, berjiwa wirausaha, dan profesional.

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah terlibat dalam penyusunan bahan pembelajaran ini.Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa meridhoi kita semua.

Karanganyar, April 2017

Kepala LPPKS,

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
LEMBAGA PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN KEPALA SEKOLAH

Prof. Dr. Nunuk Suryani, M.Pd

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR vii
DAFTAR ISI ix
PENJELASAN UMUM 1
A. Pengantar Bahan Pembelajaran 1
B. Hasil Pembelajaran Yang Diharapkan 1
C. Tagihan 2
D. Ruang Lingkup 2
E. Langkah – Langkah Pembelajaran 2
KEGIATAN *IN SERVICE LEARNING* 1 (IN-1) 4
A. Kegiatan Pembelajaran 1 4
TOPIK : Unit Produksi dan Jasa Sekolah / Madrasah 4
1. Materi 4
2. Penugasan 8
B. Kegiatan Pembelajaran 2 12
TOPIK : Rencana Program Kegiatan Unit Produksi dan Jasa Sekolah / Madrasah 12
1. Materi 12
2. Penugasan 14
C. Kegiatan Pembelajaran 3 16
TOPIK : Pemasaran 16
1. Materi 16
D. Refleksi 21
E. Simpulan 21
KEGIATAN *ON THE JOB LEARNING* (OJL) 22
KEGIATAN *IN SERVICE LEARNING* 2 (IN-2) 23
DAFTAR PUSTAKA 24
GLOSARIUM 25
BAHAN BACAAN 26

PENJELASAN UMUM

A. Pengantar Bahan Pembelajaran

Salah satu kompetensi yang harus dimiliki oleh kepala sekolah/madrasah adalah memiliki naluri kewirausahaan dalam mengelola kegiatan produksi dan jasa sekolah/madrasah sebagai sumber belajar peserta didik. Kegiatan unit produksi dan jasa di sekolah/madrasah dapat dimanfaatkan sebagai salah satu sumber belajar melalui proses perencanaan, kegiatan produksi sampai dengan pemasaran produk berupa barang maupun jasa. Melalui kegiatan unit produksi dan jasa di sekolah/madrasah, peserta didik berada dalam situasi belajar yang mendekati kondisi sesungguhnya dengan dunia usaha atau industri, sehingga dapat membangkitkan rasa percaya diri, menumbuhkan budaya mutu, memupuk kreativitas dan inovasi, memiliki etos kerja (kerja keras), serta menumbuhkan sifat-sifat kewirausahaan. Pada sisi lain, unit produksi dan jasa yang dikelola dengan baik dapat menjadi salah satu sumber daya keuangan sekolah/madrasah. Kegiatan unit produksi dan jasa juga dapat menyalurkan minat dan bakat wirausaha sebagian guru atau karyawan pada kegiatan pengembangan unit produksi dan jasa di sekolah/madrasah. Berdasarkan alasan di atas, calon kepala sekolah/madrasah perlu dibekali dengan materi kegiatan Unit Produksi dan Jasa dalam Pendidikan dan Pelatihan Calon Kepala Sekolah/Madrasah.

Materi diklat UPJ ini sudah mempertimbangkan *social inclusion* (inklusi sosial) dengan tidak membedakan suku, agama, ras, gender, dan status sosial.

Bahan pembelajaran ini disusun dengan mengintegrasikan nilai-nilai karakter mandiri pada sub nilai daya juang dan kreatif.

B. Hasil Pembelajaran Yang Diharapkan

Bahan pembelajaran ini diarahkan untuk mencapai target kompetensi kepala sekolah/madrasah pada dimensi kompetensi kewirausahaan khusus pada kompetensi mengelola (Permendiknas No. 13 Tahun 2007, kompetensi kewirausahaan 3.5).

Pada akhir program diklat, Saudara diharapkan memiliki kemampuan untuk:

1. menjelaskan konsep Unit Produksi dan Jasa dengan menumbuhkan nilai kreatif;
2. mengkaji program Unit Produksi dan Jasa di sekolah/madrasah magang 1 dan 2 dengan menumbuhkan nilai daya juang.

C. Tagihan

Bentuk tagihan pada mata diklat Unit Produksi dan Jasa ini adalah:

1. Hasil penyelesaian studi kasus dengan menumbuhkan nilai daya juang dan kreatif calon kepala sekolah;
2. Kajian kegiatan unit produksi dan jasa di sekolah magang 1 dan magang 2 dengan menguatkan nilai daya juang calon kepala sekolah dalam melakukan kegiatan yang sesuai dengan peraturan yang berlaku ;
3. Laporan kegiatan *OJL* dengan menunjukkan nilai kreatif, sehingga duplikasi dengan laporan terdahulu tidak terjadi.

D. Ruang Lingkup

Ruang lingkup materi yang dibahas dalam bahan pembelajaran ini adalah:

1. Pengertian Unit Produksi dan Jasa Sekolah/Madrasah
2. Rencana Program Kegiatan dan Pengembangan Unit Produksi dan Jasa
3. Pemasaran

E. Langkah – Langkah Pembelajaran

Bahan pembelajaran program kegiatan Unit Produksi dan Jasa (UPJ) Sekolah/Madrasah dirancang untuk dipelajari oleh calon kepala sekolah/madrasah sebagai bahan pembelajaran mandiri. Sumber referensi pendukung pada bahan pembelajaran program kegiatan UPJ dapat diakses pada folder referensi yang tersedia dalam bentuk *soft copy*. Apabila calon kepala sekolah/madrasah mengalami kesulitan ketika membaca bahan pembelajaran ini, silahkan diskusikan atau tanyakan kepada narasumber atau Master Trainer.

Hal-hal penting yang perlu dipelajari oleh peserta diklat antara lain pengertian atau konsep, tujuan, dan prinsip-prinsip penyelenggaraan UPJ sekolah/madrasah atau madrasah. Selain itu, peserta juga harus belajar tentang rencana bisnis yang di dalamnya tercakup rencana produksi dan pemasaran UPJ. Peserta diklat juga dikenalkan dengan strategi pemasaran secara sederhana sebagai bagian penting keberhasilan usaha dengan menumbuhkan nilai daya juang dan kreatif calon kepala sekolah.

Untuk memperdalam pemahaman tentang materi UPJ sekolah/madrasah, peserta diminta menyelesaikan beberapa kasus yang terdapat di dalam bahan pembelajaran ini sesuai dengan jenjang satuan pendidikan dengan menumbuhkan nilai kreatif kepala sekolah hingga mencapai pengembangan diri yang maksimal.

Pengelolaan unit produksi dan jasa sekolah/madrasah dapat menjadi tema Rencana Tindak Kepemimpinan apabila hasil AKPK yang paling rendah pada dimensi

kompetensi kewirausahaan khususnya kompetensi 3.5 (memiliki naluri kewirausahaan dalam mengelola kegiatan produksi/jasa sekolah/madrasah sebagai sumber belajar peserta didik) dengan menguatkan nilai daya juang dan kreatif yang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Alur kegiatan pembelajaran materi ini sebagai berikut.

In Service Learning 1 (IN 1)	*On The Job Learning (OJL)*	*On The Job Learning (OJL)*
1. Pengertian, tujuan, dan prinsip UPJ dengan menumbuhkan nilai kreatif; 2. Rencana kegiatan UPJ menumbuhkan nilai kreatif dan daya juang; 3. Pengenalan strategi pemasaran dengan menumbuhkan nilai kreatif dan daya juang; 4. Refleksi.	1. Mengkaji kegiatan unit produksi dan jasa di sekolah/madrasah magang 1 dengan menguatkan nilai kreatif 2. Mengkaji kegiatan unit produksi dan jasa di sekolah/madrasah magang 2 dengan menguatkan nilai daya juang	1. Menyerahkan laporan hasil *OJL yang menunjukkan nilai kreatif dengan mengerjakan sendiri tidak menduplikasi*; 2. Presentasi hasil *OJL dengan menunjukkan daya juang.*

KEGIATAN *IN SERVICE LEARNING* 1 (IN-1)

A. Kegiatan Pembelajaran 1

TOPIK : Unit Produksi dan Jasa Sekolah / Madrasah

1. Materi

Pada kegiatan pembelajaran ini Saudara akan mempelajari konsep manajemen unit produksi dan jasa atau UPJ. Saudara dapat melakukannya dengan mengakses sumber-sumber belajar yang direferensikan atau dari sumber lain yang relevan. Informasi yang terdapat dalam materi pembelajaran ini dibuat sebagai pedoman bagi calon kepala sekolah/madrasah untuk mengembangkan kompetensinya.

Strategi yang digunakan untuk memahami materi ini adalah dengan memanfaatkan sumber belajar yang tersedia dilingkungan Saudara, antara lain teman sejawat, pengawas, internet, dan sumber belajar lainnya sebagai pelengkap bahan pembelajaran dan referensi yang tersedia. Dengan teman sejawat dan pengawas sekolah/madrasah dapat dilakukan melalui kerjasama dengan berbagai macam kegiatan.

Unit produksi dan jasa (UPJ) sekolah/madrasah ialah suatu proses kegiatan usaha yang dilakukan sekolah/madrasah secara berkesinambungan bersifat akademis dan bisnis dengan memberdayakan warga sekolah/madrasah dan lingkungan dalam bentuk unit usaha produksi/jasa yang dikelola secara profesional (Sartono dalam PMPTK Depdiknas: 2007). UPJ sekolah/madrasah adalah wadah kewirausahaan di sekolah/madrasah, sehingga harus dikelola secara akademis dan bisnis serta dilembagakan dalam suatu wadah usaha.

Tujuan dilaksanakannya kegiatan produksi dan jasa di sekolah/madrasah yaitu:

a. sarana pelatihan berbasis produksi/jasa bagi guru dan peserta didik,
b. menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha guru dan peserta didik,
c. membantu pendanaan untuk pemeliharaan, penambahan fasilitas dan biaya-biaya operasional pendidikan lainnya,
d. menambah semangat kebersamaan untuk meningkatkan aktivitas produksi dan kesejahteraan bagi guru dan peserta didik,
e. mengembangkan sikap mandiri dan percaya diri dalam pelaksanaan kegiatan praktik peserta didik,
f. meningkatkan kreativitas dan inovasi di kalangan peserta didik, guru dan manajemen sekolah/madrasah, serta membangun kemampuan sekolah/madrasah dalam menjalin kerjasama sinergis dengan pihak luar dan lingkungan serta masyarakat luas.

Belajar dan pembelajaran adalah fokus dari semua aktivitas di sekolah/madrasah. Agar belajar menjadi lebih bermakna, diperlukan pendekatan, strategi, dan metode yang tepat. Dalle (dalam Arsyad.2005) menyebutkan, bahwa belajar dengan cara mengerjakan secara langsung atau simulasi dapat mencapai tingkat keterserapan 90%. Oleh karena itu perlu sebuah upaya agar di sekolah/madrasah tersedia berbagai wahana yang memungkinkan peserta didik dapat melakukan aktivitas belajar berupa simulasi atau mengerjakan sesuatu secara nyata. Unit produksi dan jasa sekolah/madrasah adalah salah satu alternatif wadah yang dapat digunakan sebagai sumber belajar.

Berbagai bentuk UPJ dapat diupayakan untuk diselenggarakan di sekolah/madrasah sesuai dengan potensi dan karakteristik satuan pendidikan. Lokasi, jenis dan jenjang sekolah/madrasah, potensi sumber daya manusia, dan sarana pendukung sangat menentukan jenis produksi atau jasa yang bisa dikembangkan oleh sekolah/madrasah.

Berbagai pengalaman belajar yang bisa dilakukan oleh peserta didik pada kegiatan UPJ antara lain:

1. Peserta didik dilibatkan langsung dalam melakukan rencana UPJ sekolah/madrasah.
2. Peserta didik dapat dilibatkan dalam proses produksi barang atau jasa sekolah/madrasah.
3. Peserta didik dapat berlatih memasarkan barang atau jasa yang dihasilkan UPJ.
4. Peserta didik melakukan kegiatan pengelolaan keuangan UPJ.
5. Peserta didik meningkatkan kemampuan berkomunikasi melalui berbagai aktivitas pelayanan UPJ.
6. Peserta didik belajar terlibat dalam administrasi kegiatan UPJ.
7. Peserta didik dapat berkreasi membuat produk dan berlatih memasarkannya, dll.

Dari berbagai aktivitas tersebut dapat diperoleh keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman langsung yang bermanfaat bagi perkembangan peserta didik. Pengalaman belajar nyata tersebut dapat meningkatkan berbagai pengetahuan keterampilan antara lain kemampuan menjual, teknik berkomunikasi, keterampilan memproduksi, menganalisis peluang usaha, mendesain produk, merencanakan usaha, menghitung atau mengambil resiko, dan lain sebagainya. Selain itu peserta didik belajar tentang kejujuran, keuletan, kemandirian,menghargai waktu, menghormati orang, teliti, bertanggung jawab, cinta pada kebenaran dan berbagai sifat wirausaha lainnya.

Sebagai sumber belajar peserta didik dan sumber pendanaan pendidikan di sekolah/madrasah, UPJ dijalankan dengan mengembangkan prinsip-prinsip kemandirian, akuntabilitas, transparan, kemitraan, partisipasi, efektif, dan efisien.

Kemandirian ialah otonomi dalam mengatur diri sendiri secara merdeka atau tidak tergantung pihak lain. Manajemen yang dilakukan secara otonom menunjuk pengertian bahwa manajemen mampu memutuskan sendiri dan mengatasi masalahnya sendiri dalam upaya mengembangkan unit produksi dan jasa sekolah/madrasah yang terbaik. Otonomi harus didukung antara lain oleh kemampuan merencanakan, mengorganisasikan, memotivasi dan mengarahkan, mempengaruhi, memecahkan masalah, mengambil keputusan, berkomunikasi, berkoordinasi, dan melakukan perubahan organisasi.

Akuntabilitas ialah pertanggungjawaban sekolah/madrasah kepada *stakeholder*-nya atau pihak-pihak yang berkepentingan. Semua kegiatan dalam pengelolaan UPJ sekolah/madrasah harus dilaporkan kepada *stakeholder,* antara lain komite sekolah/madrasah dan dinas pendidikan. Laporan dapat dilakukan melalui suatu rapat sekolah/madrasah sebagai bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan unit produksi tersebut. Adanya prinsip akuntabilitas dalam manajemen UPJ sekolah/madrasah dapat mengurangi bahkan menghindarkan kecurigaan terjadinya kecurangan. Pelaporan juga dapat dipakai sebagai alat pantau tentang sukses dan tidaknya usaha produk dan jasa tersebut. Penerapan prinsip akuntabilitas juga dapat memberikan pembelajaran bagi peserta didik bahwa setiap mendapat tugas harus diselesaikan dengan penuh tanggung jawab dan mampu mempertangungjawabkan hasilnya kepada pihak pemberi tugas.

Penerapan prinsip ini dalam manajemen UPJ sebagai sumber belajar memberikan pembelajaran bagi peserta didik bahwa dalam berwirausaha perlu keterbukaan karena memiliki hubungan secara timbal balik dengan kejujuran.

Keterbukaan dalam hal keuangan akan menciptakan budaya organisasi yang sehat. Selain itu, terbuka tentang mutu yang dihasilkan unit produksi akan menciptakan kepuasan pelanggan. Adapun kepuasan pelanggan adalah salah satu kunci keberhasilan pemasaran produk baik berupa barang maupun jasa.

Kemitraan ialah kerja sama saling menguntungkan dalam hubungan setara dan interaktif, aktif, dan positif. Dalam mengelola UPJ sekolah/madrasah, manajemen harus memikirkan pihak-pihak yang akan diajak bermitra karena bekerja sendiri hasilnya cenderung lebih kecil dibandingkan bekerja sama dengan mitra kerja. Kemitraan akan berjalan efektif bila di dalamnya terdapat suasana saling menguntungkan, kebersamaan, saling empati, saling membantu, kedewasaan, saling

berkeinginan, saling mengatur, saling menghormati, dan saling berbaik hati (Fasli Jalal & Edy Supriyadi, 2006).

Partisipasi ialah keterlibatan aktif *stakeholder* secara langsung dalam manajemen unit produksi dan jasa sekolah/madrasah yang didasari keyakinan bahwa bila *stakeholder* berpartisipasi, mereka merasa dihargai. Dalam melakukan partisipasi harus dipertimbangkan kompetensi, tenaga, dana, dan waktu *stakeholder* sesuai dengan relevansinya. *Stakeholder* bekerja bahu-membahu secara profesional sebagai tim kerja yang sinergis dan solid. Untuk membuat *stakeholder* terlibat dan merasa memiliki terhadap perencanaan unit produksi dan jasa sekolah/madrasah diperlukan suasana yang demokratis, terutama dalam proses pengambilan keputusan.

Efektif ialah setiap upaya untuk mencapai *output* atau hasil yang sesuai dengan persyaratan yang diharapkan para pelanggan. Rendah atau kurangnya keefektifan (*effectiveness*) diukur dari tingkatan di mana proses menghasilkan *output* tersebut tidak sesuai/sejalan/ dan tidak cocok dengan persyaratan-persyaratan yang diinginkan/diharapkan pelanggan. Adapun keefektifan (*effectiveness*) ialah keadaan di mana pencapaian hasil sesuai dengan acuan yang direncanakan dan diharapkan untuk memenuhi kepuasan pelanggan/pengguna hasil pendidikan.

Efisien atau daya guna adalah proses penghematan dengan cara melakukan pekerjaan dengan benar. Dalam hal ini, proses-proses yang dilakukan selalu menghindari terjadinya pemborosan yang tidak perlu. Efisiensi diukur dengan membandingkan antara *output* dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Keberhasilan UPJ di sekolah/madrasah sangat tergantung pada manajemen yang diterapkan di sekolah/madrasah tersebut. UPJ dapat menjadi wadah yang menampung produk peserta didik; menjadi *quality control* atas produk peserta didik; menjadi tim pemasaran; menjadi agen penjualan yang dapat memberikan kontribusi langsung peserta didik memperoleh hasil penjualan. Dalam upaya mengembangkan kesadaran ini diperlukan manajemen yang sehat sehingga seluruh warga sekolah/madrasah dapat melihat secara langsung berbagai keuntungan yang diperoleh.

Program kegiatan UPJ di sekolah/madrasah harus menciptakan iklim "*market*" yang diikuti oleh pengondisian lingkungan sekolah/madrasah yang bersih, tertib, disiplin, serta ramah terhadap konsumen.

Agar pengelolaan UPJ di sekolah/madrasah dapat dikembangkan secara maksimal, pengelola perlu memberdayakan seluruh warga sekolah/madrasah. Pemberdayaan warga sekolah/madrasah merupakan salah satu upaya melakukan perubahan-perubahan yang inovatif.

Dalam pengelolaan UPJ, pengendalian organisasi perlu dilaksanakan agar tujuan pengelolaan unit produksi dan jasa tercapai melalui pengaturan atau pengarahan dalam organisasi.

2. Penugasan

Tugas A-01: Tugas Individu.

Studi Kasus tentang Kondisi Unit Produksi dan Jasa Sekolah/Madrasah 1

Tujuan penugasan:

a. Menemukan solusi yang tepat untuk rencana pendirian unit produksi di sekolah/madrasah.
b. Menumbuhkan nilai kreatif serta memiliki daya juang yang tinggi.

Petunjuk pengerjaan:

1. Bacalah kasus dengan cermat
2. Kerjakan secara individu.
3. Tuliskan hasil pekerjaan Saudara
4. Presentasikan hasil pekerjaan Saudara di tingkat kelompok/di tingkat kelas

Penilaian:

Penilaian PPK (Penguatan Pendidikan Karakter): mandiri (sub nilai kreatif)

a) Skor 4: apabila 3 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri.
b) Skor 3: apabila 2 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri.
c) Skor 2: apabila 1 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasif kreatifitas sendiri.
d) Skor 1: apabila tidak ada jawaban yang logis/tepat serta bukan hasil kreatiftas sendiri.

Kasus :

Saudara ditempatkan pada suatu sekolah/madrasah yang tampaknya tidak tepat untuk didirikan unit produksi dan jasa berupa warung internet atau warnet. Daya dukung seperti jaringan telepon belum ada, jaringan listrik sudah ada namun aliran listrik sering mati. Sekolah/madrasah saudara secara geografis juga jauh dengan perumahan penduduk maupun pasar.

1. Apa yang akan Saudara lakukan untuk mewujudkan pendirian unit produksi warnet tersebut diatas?

2. Berikan keputusan apakah usaha yang akan didirikan dalam bentuk unit produksi tersebut layak atau tidak untuk dibuka!
3. Jelaskan asumsi yang mendukung simpulan Saudara!

Tugas A-02: Tugas Individu.

Studi Kasus tentang Kondisi Unit Produksi dan Jasa Sekolah/Madrasah 2

Tujuan penugasan:

a. Menemukan solusi yang tepat untuk penambahan permodalan (uang) pada unit produksi di sekolah/madrasah.
b. Menumbuhkan nilai kreatif dalam mencari cara penambahan modal dan nilai daya juang untuk terus mengembangkan diri.

Petunjuk pengerjaan:

1. Bacalah kasus dengan cermat
2. Kerjakan secara individu.
3. Tuliskan hasil pekerjaan Saudara
4. Presentasikan hasil pekerjaan Saudara di tingkat kelompok/di tingkat kelas

Penilaian:

Penilaian PPK (Penguatan Pendidikan Karakter): mandiri (sub nilai kreatif)

a) Skor 4 : apabila 3 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri.
b) Skor 3 : apabila 2 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri.
c) Skor 2 : apabila 1 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasif kreatifitas sendiri.
d) Skor 1 : apabila tidak ada jawaban yang logis/tepat serta bukan hasil kreatiftas sendiri.

Kasus :

Saudara ditempatkan pada suatu sekolah/madrasah yang unit produksi dan jasanyanya sudah berjalan dengan baik. Jenis-jenis usaha yang dikembangkan dalam unit produksi dan jasa tersebut bermacam-macam diantaranya adalah toko koperasi, kantin sekolah/madrasah, bank mini, dan salah satunya adalah wartel. Sebagai pimpinan baru di sekolah/madrasah tersebut Saudara ingin menunjukkan kemampuan diri dalam mengembangkan unit produksi. Akan tetapi, di sisi lain Saudara terkendala dengan permodalan (uang) untuk pengembangan usaha tersebut.

a. Bagaimana usaha Saudara untuk meyakinkan pihak sekolah/madrasah bahwa saudara dapat melakukannya?

b. Berdasarkan kasus di atas tetapkan alternatif jenis usaha yang akan Saudara kembangkan?
c. Bagaimana cara Saudara mengatasi masalah keterbatasan permodalan?

Tugas A-03: Tugas Individu.

Studi Kasus tentang Kondisi Unit Produksi dan Jasa Sekolah/Madrasah 3

Tujuan penugasan:

a. Menemukan solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan unit produksi di sekolah/madrasah.
b. Menumbuhkan karakter sikap dan perilaku mau dan mampu menghargai dan bekerjasama dengan seluruh *stakeholder* yang ada di sekolah/madrasah.

Petunjuk pengerjaan:

1. Bacalah kasus dengan cermat
2. Kerjakan secara individu.
3. Tuliskan hasil pekerjaan Saudara
4. Presentasikan hasil pekerjaan Saudara di tingkat kelompok/di tingkat kelas

Penilaian:

Penilaian PPK (Penguatan Pendidikan Karakter): mandiri (sub nilai daya juang dan kreatif)

a) Skor 4: apabila 3 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri, serta menunjukkan daya juang calon kepala sekolah.
b) Skor 3: apabila 2 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri, serta menunjukkan daya juang calon kepala sekolah.
c) Skor 2: apabila 1 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasif kreatifitas sendiri.
d) Skor 1: apabila tidak ada jawaban yang logis/tepat serta bukan hasil kreatiftas sendiri.

Kasus :

Saudara ditempatkan di sebuah sekolah/madrasah yang telah menyelenggarakan kegiatan UPJ dengan berbagai produk berupa barang atau jasa. Sebenarnya UPJ sekolah/madrasah tersebut memiliki potensi besar untuk maju karena memiliki peralatan yang relatif lengkap serta beberapa guru yang memiliki kompetensi di atas rata-rata untuk melakukan kegiatan produksi atau jasa. Akan tetapi, keuntungan yang diperoleh sekolah/madrasah sangat kecil atau bahkan tidak ada meskipun kegiatan produksi dan pelayanan jasa berjalan terus. Kegiatan lebih banyak dilakukan secara perorangan. Selain itu, hampir tidak ada laporan baik lisan maupun tertulis dari

pelaksana UPJ kepada kepala sekolah/madrasah, sehingga kepala sekolah/madrasah mengalami kesulitan membuat laporan ke pihak-pihak yang berkepentingan.

Letak sekolah/madrasah berada di pinggir jalan raya sehingga mudah diakses oleh calon konsumen. Pada sisi lain dilingkungan sekitar terdapat kompetitor yang menawarkan produk atau jasa yang sama.

a. Lakukan kajian di atas dengan menggunakan analisis *SWOT* (*Strength-Weakness-Opportunity-Threat*, atau Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman).
b. Masalah utama apa yang terjadi pada penyelenggaraan UPJ di sekolah/madrasah tersebut?
c. Berdasarkan kasus di atas, solusi apakah yang yang saudara tawarkan untuk dapat mengatasi masalah tersebut?

B. Kegiatan Pembelajaran 2

TOPIK : Rencana Program Kegiatan Unit Produksi dan Jasa Sekolah / Madrasah

1. Materi

Pengantar

Pada kegiatan pembelajaran 2 ini Saudara akan mempelajari cara menyusun perencanaan program unit produksi dan jasa atau UPJ. Setelah pembahasan dalam unit ini, Saudara dapat mengidentifikasi peluang-peluang usaha yang dapat dikembangkan di sekolah/madrasah Saudara. Saudara dapat melakukannya dengan mengakses sumber-sumber belajar yang direferensikan, atau dari sumber lain yang relevan.

Informasi yang terdapat dalam materi pembelajaran ini dibuat sebagai pedoman bagi calon kepala sekolah/madrasah untuk mengembangkan kompetensinya. Dalam pelaksanaannya, peserta bisa melakukan penyesuaian-penyesuaian dengan memperhatikan situasi dan kondisi di lapangan . Strategi yang digunakan untuk memahami program kegiatan produksi dan jasa sekolah/madrasah ini adalah *brainstorming*, diskusi, studi kasus, dan refleksi. Saudara dapat menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan termasuk internet untuk menyelesaikan topik ini.

Perencanaan unit produksi dan jasa (UPJ) sekolah/madrasah ialah kegiatan yang akan dilaksanakan oleh pengelola untuk mencapai tujuan sekolah/madrasah secara efektif dan efisien. Perencanaan UPJ dalam hal ini adalah perencanan pembelajaran dan usaha atau bisnis karena fungsi unit produksi dan jasa sekolah/madrasah adalah sebagai sumber belajar atau wahana bagi peserta didik melakukan praktik dan pendanaan pendidikan bagi sekolah/madrasah yang melaksanakan unit produksi tersebut.

Dalam konsep perencanaan pada UPJ sebagai sumber belajar perlu disusun perencanaan pembelajaran yang mengacu pada visi, misi, dan tujuan unit produksi dan jasa sekolah/madrasah yang akan dibentuk. Visi akan dijadikan cita-cita bersama warga sekolah/madrasah dan segenap pihak yang mampu memberikan inspirasi, motivasi, dan kekuatan pada warga sekolah/madrasah dan segenap pihak yang berkepentingan, serta ditinjau dan dirumuskan kembali secara berkala sesuai dengan perkembangan dan tantangan di masyarakat. Misi memberikan arah dalam mewujudkan visi unit produksi dan jasa sekolah/madrasah sesuai dengan tujuan pendidikan nasional yang merupakan tujuan yang akan dicapai dalam kurun waktu tertentu, serta dirumuskan berdasarkan masukan dari semua pihak. Adapun tujuan pengelolaan UPJ sekolah/madrasah merupakan gambaran tingkat mutu yang perlu dicapai dalam jangka menengah (empat tahunan).

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam menyiapkan rencana UPJ sekolah/madrasah antara lain:

(1) mempelajari pasar (membaca peluang bisnis), (2) meneliti perilaku pasar pada masa yang akan datang, (3) memilih lokasi usaha, (4) mempersiapkan rencana usaha, (5) mempersiapkan rencana organisasi, (6) mempersiapkan rencana keuangan, (7) studi kelayakan usaha bisnis, cara memilih bentuk usaha, (9) serta cara memulai unit produksi dan jasa sekolah/madrasah.

Beberapa petunjuk dalam merencanakan unit produksi dan jasa sekolah/madrasah, antara lain:

a. Menemukan ide untuk memulai bisnis pada unit produksi sekolah/madrasah antara lain melalui:
   1) menginventarisir hobi/minat peserta didik/guru yang relevan dengan usaha yang akan dikembangkan,
   2) menginventarisasi kompetensi dan pengalaman yang dimiliki peserta didik/guru yang dapat dikembangkan menjadi kegiatan usaha,
   3) melakukan survei ke sekolah/madrasah dan lingkungan tertentu untuk menemukan kebutuhan yang mendesak dalam lingkungan tersebut,
   4) menginventarisasi keluhan-keluhan peserta didik atau orang-orang yang mengonsumsi produk tertentu melalui penugasan guru dan peserta didik,
   5) melakukan curah gagasan/*brainstorming* dengan peserta didik, guru, maupun *stakeholders* sebagai upaya merancang gagasan yang tepat dalam menentukan bentuk usaha dan cara pengelolaannya.
b. Setelah menemukan ide untuk memulai bisnis, perlu dilakukan pembahasan oleh tim di sekolah/madrasah untuk menjawab beberapa pertanyaan berikut: di mana posisi kita sekarang, ke mana kita akan menjalankan usaha UPJ sekolah/madrasah, dan bagaimana kita mencapai usaha seperti yang diharapkan. Untuk menjawab pertanyaan di atas dilakukan analisis *SWOT* untuk melihat peluang usaha di sekolah/madrasah.

Untuk lebih memantapkan perencanaan UPJ, dalam pembentukannya perlu diawali juga dengan langkah-langkah rencana bisnis (*bussisnes plan*). Sistematika rencana bisnis meliputi :

1) ringkasan eksekutif,
2) pernyataan visi,
3) analisis lingkungan bisnis,
4) gambaran produksi/jasa,
5) analisis persaingan,

6) strategi harga,
7) gambaran kebijakan kredit usaha,
8) gambaran keunggulan kompetitif UPJ sekolah/madrasah,
9) gambaran metode segmentasi pasar yang digunakan,
10) identifikasi pengalaman belajar peserta didik,
11) gambaran lokasi,
12) gambaran rencana promosi,
13) identifikasi manajemen dan personal,
14) pertimbangan adanya badan hukum,
15) identifikasi pemasok,
16) identifikasi resiko yang tidak dapat diramalkan.

2. Penugasan

Tugas B: **Tugas Individu**

Studi Kasus tentang Perencanaan Unit Produksi dan Jasa di Sekolah/Madrasah

Tujuan penugasan:

1. Menemukan solusi yang tepat untuk memecahkan permasalahan unit produksi di sekolah/madrasah.
2. Menumbuhkan nilai kreatif dan daya juang dalam melaksanakan tugasnya di sekolah/madrasah.

Petunjuk pengerjaan:

a. Bacalah kasus dengan cermat
b. Kerjakan secara individu.
c. Tuliskan hasil pekerjaan Saudara
d. Presentasikan hasil pekerjaan Saudara di tingkat kelompok/di tingkat kelas

Penilaian:

Penilaian PPK (Penguatan Pendidikan Karakter): mandiri (sub nilai daya juang dan kreatif)

1) Skor 4: apabila 3 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri, serta menunjukkan daya juang calon kepala sekolah.
2) Skor 3: apabila 2 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasil kreatifitas sendiri, serta menunjukkan daya juang calon kepala sekolah.
3) Skor 2: apabila 1 jawaban pada pertanyaan a, b, dan c (soal kasus) logis/tepat dan hasif kreatifitas sendiri.
4) Skor 1: apabila tidak ada jawaban yang logis/tepat serta bukan hasil kreatiftas sendiri.

Kasus :

Sekolah/madrasah Saudara memiliki jumlah peserta didik yang cukup banyak, namun kantin sekolah/madrasah yang ada belum mampu menampung kebutuhan peserta didik untuk membeli makanan atau minuman. Selain itu lingkungan kantin yang kurang bersih, pelayanan kurang ramah, serta menu makanan dan minuman kurang diminati oleh peserta didik, sehingga banyak peserta didik yang membeli makanan dan minuman di luar kantin bahkan ke luar lingkungan sekolah/madrasah ketika jam istirahat. Hal ini berakibat sebagian peserta didik terlambat masuk kelas pada jam pembelajaran berikutnya. Saudara menyadari bahwa hal tersebut tentu akan menghambat proses belajar mengajar. Sebagai sebuah gambaran, sekolah/madrasah Saudara memiliki lahan yang cukup untuk menampung para pedagang yang ada di sekitar sekolah/madrasah. Di samping itu, sarana air dan listrik mencukupi keperluan para pedagang tersebut.

a. Melihat kondisi tersebut apa yang akan Saudara lakukan?
b. Bagaimana Saudara melihat peluang usaha yang ada?
c. Rencana apa yang akan Saudara lakukan melihat kasus di atas?
d. Pengalaman belajar apa saja yang dapat diperoleh peserta didik di unit usaha tersebut?

C. Kegiatan Pembelajaran 3

TOPIK : Pemasaran

1. Materi

Pengantar

Salah satu tahapan yang paling sulit dalam dalam kegiatan unit produksi dan jasa (UPJ) sekolah/madrasah adalah pemasaran. Dalam banyak kasus, UPJ sekolah/madrasah bisa menghasilkan produk berupa barang atau jasa, namun belum bisa terserap di pasaran. Agar kegiatan unit produksi dan jasa berjalan sesuai dengan harapan, pengelola dan penanggung jawabnya harus memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam pemasaran produk yang dihasilkan.

a. Pemasaran

Sebelum mulai berproduksi, sebaiknya dilakukan analisis atau kajian untuk memasarkan produk. Harus diketahui “siapa yang akan membeli produk atau jasa kita”, atau dalam bahasa bisnisnya “siapa pasar kita”. Pasar adalah wadah konsumen yang akan membeli atau memakai produk yang dihasilkan oleh kegiatan usaha.

Abdulllah dan Tantri (2012) menyebutkan, bahwa pemasaran adalah sebuah sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada konsumen baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial.

Agar membawa hasil yang optimal sesuai dengan tujuannya, kegiatan pemasaran harus dilakukan dengan cara dan langkah yang jelas. Kegiatan pemasaran meliputi perencanaan produk, penentuan harga, distribusi dan promosi atau dikenal dengan singkatan 4P: *product* (produk), *price* (harga), *place* (distribusi) dan *promotion* (promosi) (Robert Lauterborn dalam Abdullah dan Tantri: 2012).

Lebih lanjut dijelaskan, bahwa 4 P menunjukkan pandangan penjual tentang kiat pemasaran yang tersedia untuk mempengaruhi. Dari sudut pandang pembeli, setiap kiat pemasaran dirancang untuk memberikan manfaat bagi pelanggan. Dijelaskan pula bahwa 4P berhubungan dengan 4C pelanggan.

4 P	4 C
Product atau produk (mutu, rencana penyajian, ukuran, pelayanan,garansi, pengembalian)	*Custumer Needs and Wants* (Kebutuhan dan keinginan pelanggan)
Price atau harga (harga dasar, potongan harga, rabat, jangka waktu pembayaaran, syarat pembayaran)	*Cost to the Custumer* (biaya pelanggan)
Place atau tempat (distribusi, cakupan, lokasi, transportasi)	*Convenience* (kemudahan)
Promotion atau promosi (promosi penjualan,iklan,wiraniaga, hubungan masyarakat, pemasaran langsung)	*Communication* (komunikasi)

Agar memberikan hasil yang optimal, pemasaran harus dilakukan dengan strategi dan teknik yang tepat. Berikut ini salah satu langkah atau strategi pemasaran yang bisa digunakan dalam kegiatan UPJ sekolah/madrasah seperti yang diuraikan oleh Sutirman dalam blognya (*http://tirman.wordpress.com*).

Teknik dan Strategi Pemasaran

Setelah memahami perencanaan usaha, langkah selanjutnya adalah mempelajari dan melatih tata cara pendistribusian atau pemasaran barang dan jasa yang dihasilkan. Tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan, dan dibeli oleh konsumen. Ini berarti, perhatian kita dalam pemasaran harus diawali dengan riset pemasaran untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen.

Sesuai dengan tujuan pemasaran, inti pemasaran adalah penciptaan nilai yang lebih tinggi bagi konsumen daripada nilai yang diciptakan oleh pihak pesaing. Strategi usaha yang cocok dengan konsep tersebut adalah memproduksi barang dan jasa yang bisa dijual, dan bukan menjual barang dan jasa apa yang bisa diproduksi. Hal ini memberi pengertian bahwa proses produksi dan penyediaan jasa harus berorientasi pada kebutuhan pasar, dan tidak sekedar melakukan proses produksi dan jasa tanpa memperhitungkan kebutuhan pasar.

Tujuan pemasaran bukan sekedar mendapatkan langganan, tetapi memperbaiki situasi bersaing. Dalam konteks ini, seorang wirausaha harus mampu

memproduksi barang dan jasa dengan mutu yang lebih baik, harga yang lebih murah, dan penyerahan yang lebih cepat daripada pesaing.

1. Perencanaan Pemasaran

   Pembahasan tentang strategi perusahaan, tidak bisa lepas dari perencanaan, arahan, atau acuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Ada beberapa langkah dalam merencanakan pemasaran bagi usaha baru:

   a. Penentuan Kebutuhan dan Keinginan Pelanggan

      Untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan, pertama-tama harus dilakukan penelitian pasar atau riset pemasaran. Riset pasar harus diarahkan pada kebutuhan konsumen, misalnya barang atau jasa apa yang diinginkan dan dibutuhkan konsumen, berapa jumlahnya, kualitas yang bagaimana, siapa yang membutuhkan, dan kapan mereka memerlukan. Riset pasar dimaksudkan untuk menentukan segmen pasar dan karakteristik konsumen yang dituju.

   b. Memilih Pasar Sasaran Khusus

      Setelah mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen, langkah berikutnya adalah memilih pasar sasaran khusus. Ada tiga jenis pasar sasaran khusus, yaitu:

      1) Pasar individual (*individual market*).
      2) Pasar khusus (*niche market*).
      3) Segmentasi pasar (*market segmentation*).

      Dari tiga altematif pasar sasaran tersebut, bagi perusahaan kecil dan usaha baru lebih tepat bila memilih pasar khusus (*niche market*) dan pasar individual (*individual market*).Adapun untuk perusahaan menengah dan besar lebih baik memilih segmen pasar (*segmentation market*).

   c. Menempatkan Strategi Pemasaran dalam Persaingan

      Penerapan strategi pemasaran sangat tergantung pada keadaan lingkungan persaingan pasar yang ada dari hari ke hari. Keberhasilan dalam segmentasi pasar sangat tergantung pada potensi yang menggambarkan permintaan dari lingkungan persaingan. Menurut menurut Zimmerer (1996: 117), ada enam strategi untuk memenuhi permintaan dari lingkungan yang bersaing:

      1) Berorientasi pada pelanggan *(customer orientation)*.
      2) Kualitas (*quality*), produk barang dan jasa sesuai atau melebihi harapan pelanggan.
      3) Kenyamanan (*convenience)*, yaitu memfokuskan perhatian pada kesenangan hidup, kenyamanan, dan kenikmatan.

4) Inovasi (*innovation*), yaitu harus berkonsentrasi untuk berinovasi dalam produk, jasa, maupun proses.
5) Kecepatan (*speed*), atau disebut juga *Time Compression Management (TCM)*, yang diwujudkan dalam bentuk:
   a. Kecepatan untuk menempatkan produk baru di pasar.
   b. Memperpendek waktu untuk merespons keinginan dan kebutuhan pelanggan (*customer response time*).
6) Pelayanan dan kepuasan pelanggan.

   Seperti telah dikemukakan di depan bahwa langkah pertama dalam kegiatan pemasaran adalah meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, yaitu mengenai jumlah, daya beli, tempat konsumen, dan daya permintaan. Semua ini merupakan informasi penting bagi pemasaran produk baru. Menurut Peggy Lambing dan Charles L. Kuehl (2000: 153), keunggulan bersaing perusahaan baru terletak pada perbedaan (diferensiasi) perusahaan tersebut dengan pesaingnya dalam hal:
   a) kualitas yang lebih baik
   b) harga yang lebih murah dan bisa ditawar
   c) lokasi yang lebih cocok, lebih dekat, dan lebih cepat
   d) seleksi barang dan jasa yang lebih menarik
   e) pelayanan yang lebih menarik dan lebih memuaskan konsumen
   f) kecepatan, baik dalam pelayanan maupun dalam penyaluran barang.

b. Promosi

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikannya angka penjualan (*http://id.wikipedia.org.*)

Tujuan promosi di antaranya adalah:

a. menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial;
b. untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan keuntungan;
c. untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan;
d. untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar;
e. membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing;

f. membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan;
g. mengubah tingkah laku dan pendapat konsumen.

Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk melakukan promosi antar lain:

1) melalui *e-mail*;
2) melalui sms;
3) melalui pembicaraan atau dari mulut ke mulut;
4) melalui iklan di media masa;
5) media sosial;
6) melibatkan peserta didik, orang tua dan komite sekolah/madrasah dalam memasarkan produk;
7) mengikuti berbagai pameran dan promosi produk;
8) pendekatan kepada orang yang memiliki pengaruh;
9) dll.

Sebagai sebuah tahapan dalam kegiatan pemasaran yang cukup penting, kegiatan promosi perlu dilakukan secara selektif, penuh perhitungan, dan teguh dalam pendirian agar membawa hasil sesuai dengan harapan. Perlu diperhitungkan agar semua biaya dan sumber daya yang dipakai dalam kegiatan promosi menjadi media peningkatan nilai tambah, dan bukan sebaliknya menjadi kegiatan yang menguras energi, waktu serta berbagai sumber daya lainnya tanpa ada hasil yang jelas. Untuk itu bentuk promosi diupayakan semurah mungkin tetapi memiliki dampak luas sekaligus memberi pelatihan dan pengalaman belajar bagi peserta didik dalam berwirausaha.

D. Refleksi

Mohon untuk mengisi lembar refleksi di bawah ini berdasarkan materi yang Saudara pelajari.

a. Bagaimana pemahaman Saudara tentang unit produksi dan jasa sebelum dan sesudah mengikuti proses pembelajaran tentang unit produksi dan jasa ini?

. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

b. Apa saja yang telah Saudara lakukan berkaitan dengan unit produksi dan jasa sebelum mengikuti proses pembelajaran tentang unit produksi ini?

. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

c. Apa yang akan Saaudara lakukan sebagai hasil dari proses mengikuti pembelajaran tentang unit produksi dan jasa ini?

. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .
. . . . . .

E. Simpulan

1. Unit produksi dan jasa dapat dikembangkan di sekolah/madrasah sebagai salah satu wahana pembelajaran peserta didik dan sumber belajar pada situasi yang sama atau mendekati kondisi yang sesungguhnya.
2. Agar UPJ berjalan dengan baik maka harus dijalankan dengan cara dan prinsip usaha yang benar namun tidak berorientasi pada keuntungan material.

KEGIATAN *ON THE JOB LEARNING* (OJL)

Dalam upaya mendalami materi dan meningkatkan kompetensi calon kepala sekolah/madrasah tentang kegiatan unit produksi dan jasa, calon kepala sekolah/madrasah mengkaji kegiatan unit produksi dan jasa baik di sekolah/madrasah magang 1 dan magang 2.

Format kajian yang digunakan adalah sebagai berikut:

No.	Komponen/Aspek Kajian	Kondisi Ideal	Kondisi Nyata	Kesenjangan	Alternatif Solusi
1	Program kegiatan unit produksi dan jasa				
2	Personal/Tim pengelola unit produksi dan jasa				
3	Sarana dan prasarana kegiatan unit produksi dan jasa				
4	Jenis-jenis kegiatan unit produksi dan jasa				
5	Evaluasi dan tindak lanjut hasil evaluasi kegiatan unit produksi dan jasa				
6	Dst.				

KEGIATAN *IN SERVICE LEARNING* 2 (IN-2)

Pada kegiatan ini peserta diklat diminta untuk menyerahkan laporan atau portofolio hasil kegiatan *On the Job Learning* di sekolah/madrasah magang sesuai dengan sistematika yang telah ditentukan, yang di dalamnya memuat antara lain hasil penugasan pada mata diklat Unit Produksi dan Jasa. Selain itu peserta juga harus mempresentasikan hasil kegiatan *OJL* tersebut dalam bentuk *power point* dan dilakukan penilaian sebagai salah satu unsur penentuan kelulusan peserta diklat.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Thamrin & Trantri, Francis .2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Arsyad Azhar. 2005. *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

Fasli Jalal & Edy Supriyadi.2006. *Prinsip-prinsip Manajemen UP/J SMK/MAK*. Depdiknas, Jakarta.

Lambing Peggy, Charles L. Kuehl. 2000. *Entrepreneurship*. New Jersey: Prentice-Hall International, Inc.

PMPTK Depdiknas 2007. *Pedoman Manajemen Unit Produksi/Jasa Sebagai Sumber Belajar Peserta Didik dan Penggalian Dana Pendidikan Persekolahan.*

Rusnani & Moerdiyanto. 2012. *Pelaksanaan Unit Produksi pada Sekolah Menengah Kejuruan Negeri Kelompok Bisnis dan Manajemen Di Banjarmasin*. Yogyakarta: Program Pascasarjana UNY.

Zimmerer W. Thomas, Norman M. Scarborough. 1996. *Entrepreneurship and New Venture Formation*. New Jersey: Prentice-Hall International, Inc.

Sutirman.2013. Strategi Pemasaran.(http://tirman.wordpress.com), diakses tanggal 4 September 2013.

GLOSARIUM

business plan : rencana bisnis

cashflow : arus kas keuangan

input : masukan

in Service Learning-1 : pembelajaran tahap 1

kompetitor : pesaing

market driven : berdasarkan kebutuhan pasar

on the Job Learning : pembelajaran di tempat kerja (di sekolah/madrasah)

output : keluaran

refleksi : umpan balik

stake holders : pemangku kepentingan

wartel : warung telekomunikasi

BAHAN BACAAN

A. Bahan bacaan 1: Manajemen Unit Produksi/Jasa Sebagai Sumber Belajar Peserta Didik dan Penggalian Dana Pendidikan Persekolahan.
B. Bahan bacaan 2: Bahan Belajar Mandiri: Inovasi Kepala Sekolah.
C. Bahan bacaan 3: Bahan Belajar Mandiri MKKS: Dimensi Kompetensi Kewirausahaan.
D. Bahan bacaan 4: Bahan Belajar Fleksibel: Kewirausahan.
E. Bahan bacaan 5: Sosial Inklusi.
F. Bahan bacaan 6: Modul Penguatan Pendidikan Karakter (PPK) dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

LEMBAGA PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN KEPALA SEKOLAH (LPPKS)
Kp. Dadapan RT.06/RW.07, Ds. Jatikuwung, Gondangrejo
Kab. Karanganyar, Jawa Tengah
Telp. (0271) 8502888, 8502999; Fax. (0271) 8502000
Website: lppks.kemdikbud.go.id; Email: lp2kssolo@gmail.com