



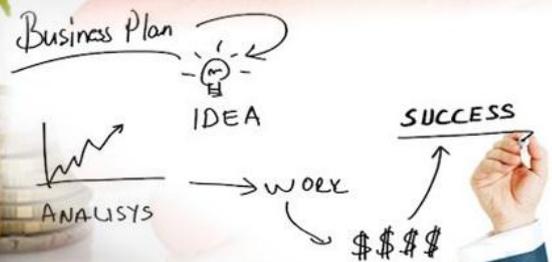
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN
2016

GURU PEMBELAJAR

MODUL

MATA PELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

ENTREPRENEUR



Kelompok Kompetensi F
MENCIPTAKAN PELUANG USAHA
Potensi Peserta Didik

Penulis : Posman, S.E., dkk

GURU PEMBELAJAR

MODUL
MATA PELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)



KELOMPOK
KOMPETENSI

F

PUSAT PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN PENDIDIK DAN TENAGA
KEPENDIDIKAN BISNIS DAN PARIWISATA

DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

2016



Penanggung Jawab :
Dra. Hj. Djuariati Azhari, M.Pd.

Kompetensi Profesional

Penulis:

Posman, S.E.

☎ 08179992213

✉ posmansimarmata@gmail.com

Penelaah:

Drs. Ratiman, M.M.

☎ 081383584548

✉ hariratiman@gmail.com

Kompetensi Pedagogik

Penulis:

Dame Ruth Sitorus, S.S., M.Pd.

☎ 081298708988

✉ dame_sito@yahoo.com

Penelaah:

Drs. FX. Suyudi, M.M.

☎ 08128262757

✉ fx.suyudi@gmail.com

Layout & Desainer Grafis:

Tim

MODUL GURU PEMBELAJAR SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

**Kompetensi Profesional:
MENCIPTAKAN
PELUANG USAHA**

**Kompetensi Pedagogik:
POTENSI
PESERTA DIDIK**

Copyright © 2016

Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Bisnis dan
Pariwisata, Direktorat Jenderal Pendidik dan Tenaga Kependidikan

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengcopy sebagian atau keseluruhan isi buku ini untuk kepentingan komersial tanpa izin tertulis dari
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Kata Sambutan

Peran guru profesional dalam proses pembelajaran sangat penting sebagai kunci keberhasilan belajar siswa. Guru Profesional adalah guru yang kompeten membangun proses pembelajaran yang baik sehingga dapat menghasilkan pendidikan yang berkualitas. Hal tersebut menjadikan guru sebagai komponen yang menjadi fokus perhatian pemerintah pusat maupun pemerintah daerah dalam peningkatan mutu pendidikan terutama menyangkut kompetensi guru.

Pengembangan profesionalitas guru melalui program Guru Pembelajar (GP) merupakan upaya peningkatan kompetensi untuk semua guru. Sejalan dengan hal tersebut, pemetaan kompetensi guru telah dilakukan melalui uji kompetensi guru (UKG) untuk kompetensi pedagogik dan profesional pada akhir tahun 2015. Hasil UKG menunjukkan peta kekuatan dan kelemahan kompetensi guru dalam penguasaan pengetahuan. Peta kompetensi guru tersebut dikelompokkan menjadi 10 (sepuluh) kelompok kompetensi. Tindak lanjut pelaksanaan UKG diwujudkan dalam bentuk pelatihan paska UKG melalui program Guru Pembelajar. Tujuannya untuk meningkatkan kompetensi guru sebagai agen perubahan dan sumber belajar utama bagi peserta didik. Program Guru Pembelajar dilaksanakan melalui pola tatap muka, daring (*online*), dan campuran (*blended*) tatap muka dengan online.

Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan (PPPPTK), Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Kelautan Perikanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (LP3TK KPTK), dan Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Kepala Sekolah (LP2KS) merupakan Unit Pelaksana Teknis di lingkungan Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan yang bertanggung jawab dalam mengembangkan perangkat dan melaksanakan peningkatan kompetensi guru sesuai bidangnya. Adapun perangkat pembelajaran yang dikembangkan tersebut adalah modul untuk program Guru Pembelajar (GP) tatap muka dan GP online untuk semua mata pelajaran dan kelompok kompetensi. Dengan modul ini diharapkan program GP memberikan sumbangan yang sangat besar dalam peningkatan kualitas kompetensi guru.

Mari kita sukseskan program GP ini untuk mewujudkan Guru Mulia Karena Karya.

Jakarta, Februari 2016
Direktur Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan,

Sumarna Surapranata, Ph.D.
NIP.19590801 198503 1002

Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas selesainya penyusunan Modul Guru Pembelajar Mata Pelajaran Kewirausahaan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam rangka Pelatihan Guru Pasca Uji Kompetensi Guru (UKG). Modul ini merupakan bahan pembelajaran wajib, yang digunakan dalam pelatihan Guru Pasca UKG bagi Guru SMK. Di samping sebagai bahan pelatihan, modul ini juga berfungsi sebagai referensi utama bagi Guru SMK dalam menjalankan tugas di sekolahnya masing-masing.

Modul Guru Pembelajar Mata Pelajaran Kewirausahaan SMK ini terdiri atas 2 materi pokok, yaitu : materi profesional dan materi pedagogik. Masing-masing materi dilengkapi dengan tujuan, indikator pencapaian kompetensi, uraian materi, aktivitas pembelajaran, latihan dan kasus, rangkuman, umpan balik dan tindak lanjut, kunci jawaban serta evaluasi pembelajaran.

Pada kesempatan ini saya sampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan atas partisipasi aktif kepada penulis, editor, reviewer dan pihak-pihak yang terlibat di dalam penyusunan modul ini. Semoga keberadaan modul ini dapat membantu para narasumber, instruktur dan guru pembelajar dalam melaksanakan Pelatihan Guru Pasca UKG bagi Guru SMK.

Jakarta, Februari 2016
Kepala PPPPTK Bisnis dan Pariwisata,

Dra. Hj. Djuariati Azhari, M.Pd.
NIP.195908171987032001

Daftar Isi

Kata Sambutan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	v
Daftar Gambar	vii
1 Bagian I :	1
Kompetensi Profesional	1
Pendahuluan	2
A. Latar Belakang	2
B. Tujuan	3
C. Peta Kompetensi	4
D. Ruang Lingkup	5
E. Prasyarat	5
F. Saran Dan Cara Penggunaan Modul	5
G. Kompetensi Dasar Dan Indikator Pencapaian Kompetensi	7
H. Cek Kemampuan	7
Kegiatan Pembelajaran 1 : Menyusun Visi Dan Misi Usaha	9
A. Tujuan Pembelajaran	9
B. Indikator Pencapaian Kompetensi	9
C. Uraian Materi	9
D. Aktivitas Pembelajaran	16
E. Rangkuman	23
F. Umpan Balik Dan Tindak Lanjut	24
Kegiatan Pembelajaran 2 : Menentukan Ide Dan Peluang Usaha	25
A. Tujuan Pembelajaran	25
B. Indikator Pencapaian Kompetensi	25
C. Uraian Materi	25
D. Aktivitas Pembelajaran	51
E. Latihan/Kasus/Tugas	52
F. Rangkuman	61
G. Umpan Balik	61
Kegiatan Pembelajaran 3 : Mengembangkan Peluang Usaha	62
A. Tujuan Pembelajaran	62
B. Indikator Pencapaian Kompetensi	62
C. Uraian Materi	62
D. Aktivitas Pembelajaran	84
E. Latihan/Kasus/Tugas	85
E. Latihan/Kasus/Tugas	86
F. Rangkuman	93
G. Umpan Balik Dan Tindak Lanjut	94

Kunci Jawaban Latihan/Kasus/Tugas	95
Evaluasi.....	97
Penutup	104
Daftar Pustaka	105
Glosarium.....	106
2 Bagian II :	111
Kompetensi Pedagogik	111
Pendahuluan.....	112
A. Latar Belakang.....	112
B. Tujuan	115
C. Peta Kompetensi	115
D. Ruang Lingkup.....	116
E. Cara Penggunaan Modul	116
Kegiatan Pembelajaran 1 :	117
Penyediaan Berbagai Kegiatan Pembelajaran Untuk Mendorong Peserta Didik Mencapai Prestasi Secara Optimal	117
A. Tujuan	117
B. Indikator Pencapaian Kompetensi	117
C. Uraian Materi	117
D. Aktifitas Pembelajaran.....	125
E. Latihan/Tugas	128
F. Rangkuman	128
G. Umpan Balik Dan Tindak Lanjut.....	128
Kegiatan Pembelajaran 2	129
Penyediaan Berbagai Kegiatan Pembelajaran Untuk Mengaktualisasikan Potensi Peserta Didik Termasuk Kreativitasnya	129
A. Tujuan	129
B. Indikator Pencapaian Kompetensi	129
C. Uraian Materi	129
D. Aktifitas Pembelajaran.....	137
E. Latihan/Kasus/Tugas.....	141
F. Rangkuman	141
G. Umpan Balik Dan Tindak Lanjut.....	142
Kunci Jawaban Latihan/Kasus/Tugas	143
Evaluasi	145
Penutup	149
Glosarium	150
Daftar Pustaka	152

Daftar Gambar

Kompetensi Profesional

Gambar 1. 1 Kriteria Penetapan Visi	12
Gambar 2. 1 Bir Pletok.....	26
Gambar 2. 2 Dahlan Iskan	29
Gambar 2. 3 Bisnis Makanan dan Minuman	30
Gambar 2. 4 Industri Rumahan	32
Gambar 2. 5 Usaha Butik Pakaian	33
Gambar 2. 6 Usaha Produk Kecantikan	35
Gambar 2. 7 Usaha Pembuatan Spanduk	37
Gambar 2. 8 Peluang Bisnis Kain Perca	38
Gambar 2. 9 Usaha Otomotif dan Aksesorisnya	39
Gambar 2. 10 Peluang Usaha Bimbingan Belajar	41
Gambar 2. 11 Usaha Jasa Pengiriman Barang.....	43
Gambar 2. 12 Peluang Usaha Bidang Olahraga.....	45
Gambar 2. 13 <i>Langkah-langkah Analisis Kelayakan Usaha</i>	49
Gambar 3. 1 Tindakan Pencurian dan Kecurangan.....	71
Gambar 3. 2 Strategi Pemasaran	73
Gambar 3. 3 Pengeluaran yang Terlalu Tinggi	75
Gambar 3. 4 Persediaan Barang Berlebihan	75



Bagian I : Kompetensi Profesional

Kompetensi profesional adalah kemampuan pendidik mengelola pembelajaran dengan baik. Pendidik akan dapat mengelola pembelajaran apabila menguasai substansi materi, mengelola kelas dengan baik, memahami berbagai strategi dan metode pembelajaran, sekaligus menggunakan media dan sumber belajar yang ada.



Pendahuluan

A. LATAR BELAKANG

Dalam Permeneg PAN dan RB Nomor 16 Tahun 2009 disebutkan bahwa Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan diakui sebagai satu satu unsur utama yang diberikan angka kredit untuk pengembangan karir guru dan kenaikan pangkat/jabatan fungsional guru, selain kegiatan pembelajaran/pembimbingan dan tugas lain yang relevan dengan fungsi sekolah/madrasah.

Kegiatan PKB diharapkan dapat menciptakan guru yang profesional, yang bukan hanya sekedar memiliki ilmu pengetahuan yang luas, tetapi juga memiliki kepribadian yang matang. Dengan penguasaan IPTEK yang kuat dan kepribadian yang prima, guru diharapkan terampil dalam menumbuhkembangkan minat dan bakat peserta didik sesuai dengan bidangnya.

Oleh karena itu, dipandang perlu untuk dibuatkan sebuah modul diklat untuk menunjang kedua kompetensi guru tersebut, yang tidak hanya memberikan arahan mengenai paedagogik guru, namun juga pengetahuan yang luas mengenai kompetensi yang diampunya.

Modul Bidang Kewirausahaan mengenai "Menciptakan Peluang Usaha" ini diharapkan dapat menjadi komponen pendukung bagi pembelajaran Guru Kewirausahaan sebagai tindak lanjut dari hasil Uji Kompetensi Guru (UKG). Hal ini dipandang perlu karena akan memberikan pedoman yang terstandar mengenai materi-materi yang harus diketahui dan disampaikan kepada siswa.

Dengan adanya pedoman yang terstandar, diharapkan akan meningkatkan kualitas layanan pendidikan di sekolah/madrasah yang berimbasi pada peningkatan mutu pendidikan. Selain itu, dengan PKB Guru, akan memelihara dan meningkatkan standar kompetensi secara keseluruhan, mencakup bidang-bidang yang berkaitan dengan profesi guru.

B. TUJUAN

1. Tujuan Umum

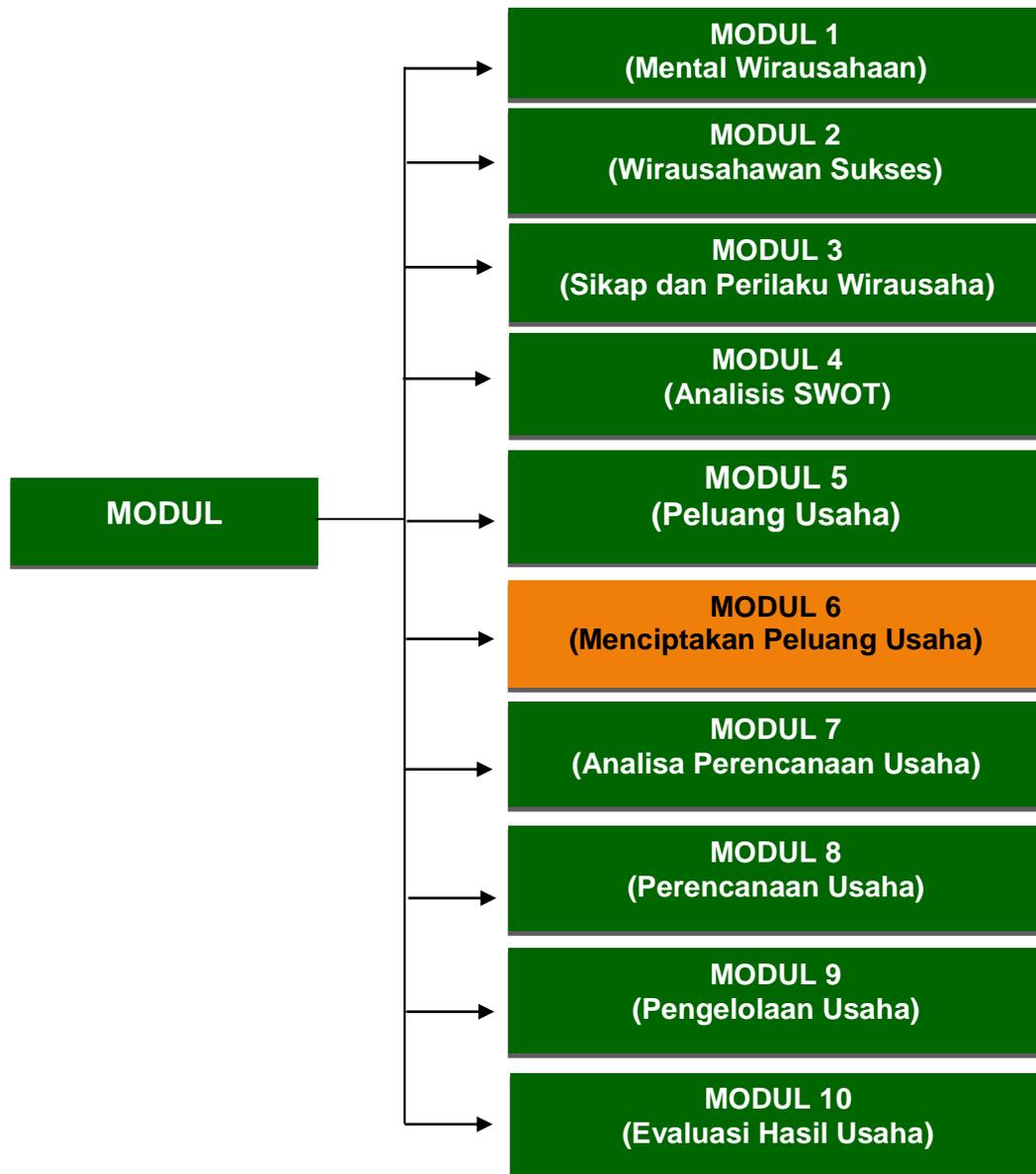
Secara umum, pembuatan Modul PKB Guru ini bertujuan sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas layanan pendidikan di sekolah/madrasah dalam rangka meningkatkan mutu pendidikan.

2. Tujuan Khusus

Pembuatan Modul PKB Guru ini khususnya bertujuan untuk :

- a) Memfasilitasi guru untuk mencapai standar kompetensi profesi yang telah ditetapkan
- b) Memfasilitasi guru untuk terus memutakhirkan kompetensi yang mereka miliki sekarang dengan apa yang menjadi tuntutan ke depan berkaitan dengan profesinya
- c) Memotivasi guru-guru untuk tetap memiliki komitmen melaksanakan tugas pokok dan fungsinya sebagai tenaga profesional,
- d) Mengangkat citra, harkat, martabat profesi guru, rasa hormat dan kebanggaan kepada penyandang profesi guru

C. PETA KOMPETENSI



D. RUANG LINGKUP

Modul ini membahas secara rinci tentang bagaimana Menciptakan Peluang Usaha dari mulai menyusun visi dan isi usaha, menentukan ide dan peluang usaha, dan mengembangkan peluang usaha.. Ruang lingkup pembahasan modul ini terdiri atas : Menyusun visi dan misi usaha, Menentukan ide dan peluang usaha, dan Mengembangkan peluang usaha

E. PRASYARAT

Untuk mempelajari modul ini, Anda harus memiliki kompetensi dalam memahami Konsep Kewirausahaan dan kompeten dalam menganalisis sikap dan perilaku wirausaha, atau telah mempelajari modul Kewirausahaan lainnya, sesuai dengan peta kedudukan modul. Adapun modul sebelumnya yang disyaratkan harus Anda kuasai dengan tuntas adalah :

1. Mental Wirausaha
2. Wirausaha Sukses
3. Sikap dan Perilaku Wirausaha
4. Analisis SWOT
5. Peluang Usaha

F. SARAN DAN CARA PENGGUNAAN MODUL

1. Bagi Peserta Diklat

- a. Sebelum Anda membaca dan memahami uraian materi, diharapkan Anda membaca dan memahami terlebih dahulu prasyarat dan tujuan mempelajari modul ini.
- b. Setelah Anda paham prasyarat dan tujuannya, usahakan untuk membaca isi modul secara berurutan, dan tidak melompat-lompat, karena uraian materi sudah disusun sesuai dengan urutannya, sehingga sebelum Anda benar-benar menguasai suatu materi, Anda jangan dulu melanjutkan untuk memahami materi berikutnya.

- c. Apabila Anda menemukan kesulitan dalam memahaminya, Anda dapat mendiskusikannya dengan teman atau bertanya pada tutor/pembimbing.
- d. Sediakan alat tulis seperti buku catatan, pulpen, dan spidol untuk penanda bagian-bagian materi yang dianggap penting, atau sulit.

2. Bagi Tutor/Pembimbing

- a. Tutor/pembimbing sebaiknya menempatkan peserta diklat sebagai subyek ajar, dan tutor/pembimbing sebagai pendamping atau fasilitator.
- b. Berikan kesempatan pada peserta diklat untuk memahami materi secara individu, tanpa dijelaskan terlebih dahulu oleh tutor, dan tutor kemudian mengarahkan dan memberi petunjuk.
- c. Tutor/pembimbing memberi kesempatan kepada peserta diklat untuk bertanya atau menjelaskan materi yang telah dipelajarinya.
- d. Tutor atau pembimbing dapat membentuk kelompok kerja atau kelompok diskusi kecil untuk membantu peserta diklat dalam memahami materi.
- e. Jawaban atas soal atau tugas yang diserahkan oleh peserta didik, sebaiknya diperiksa dan diberi komentar/dinilai oleh Tutor/pembimbing, dan dikembalikan ke peserta diklat.

G. KOMPETENSI DASAR DAN INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI

Bidang Keahlian	: Bisnis Manajemen
Program Keahlian	: Semua Program Keahlian
Paket Keahlian	: Kewirausahaan
Mata Diklat	: Menciptakan Peluang Usaha

KOMPETENSI GURU PAKET KEAHLIAN	INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI (IPK)
Menciptakan Peluang Usaha	1. Menyusun visi dan misi usaha
	2. Menentukan ide dan peluang usaha
	3. Mengembangkan peluang usaha

H. CEK KEMAMPUAN

Sebelum anda mempelajari modul ini, anda diminta untuk menjawab soal Pretest di bawah ini :

1. Apa yang dimaksud dengan Visi Usaha? Jelaskan!
2. Jelaskan apa yang dimaksud dengan Visi?
3. Apakah yang dimaksud Ide dan Peluang Usaha ?
4. Apa yang dimaksud sumber peluang usaha ?
5. Bagaimanakah cara menganalisis sumber peluang usaha

PEMBELAJARAN

Belajar adalah suatu proses dimana suatu individu berubah perilakunya akibat suatu pengalaman. Sedangkan pembelajaran adalah proses interaksi peserta diklat dengan instruktur diklat, atau peserta didik dengan pendidik. Dengan sumber belajar pada suatu lingkungan tertentu.

Pada pembelajaran mengenai Menciptakan Peluang Usaha ini, kegiatan belajar akan dibagi menjadi beberapa pembahasan, antara lain :

- ✓ **Kegiatan Pembelajaran 1:**
Mennyusun Visi dan Misi Usaha
- ✓ **Kegiatan Pembelajaran 2 :**
Menentukan Ide dan Peluang Usaha
- ✓ **Kegiatan Pembelajaran 3 :**
Menembangkan Peluang Usaha

Masing-masing akan dibahas dan dijelaskan pada buku ini secara sistematis.



Kegiatan Pembelajaran 1 : Menyusun Visi dan Misi Usaha

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari kegiatan belajar 1, peserta diklat diharapkan mampu menyusun visi dan misi usaha :

B. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI

1. Peserta Diklat Mampu Menjelaskan Visi dan Misi Usaha
2. Peserta Diklat Mampu Merumuskan Visi Usaha
3. Peserta Diklat Mampu Merumuskan Misi Usaha

C. URAIAN MATERI

1. MEMAHAMI TENTANG VISI DAN MISI USAHA

Pada dasarnya, visi dan misi adalah salah satu alat yang akan mendorong terjadinya perubahan dan sebagai petunjuk jalan kemana perusahaan akan menuju. Visi dan misi juga akan menjadi pemberi arah cara kerja seperti apa yang akan dilakukan untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan di masa yang akan datang.

Secara teknik, untuk menyusun sebuah visi usaha, kuncinya adalah dengan menganalisis tantangan yang biasanya dialami oleh usaha kita. Dengan

mengenali tantangan yang ada, kita akan lebih mudah untuk menyebutkan cara mengatasi tantangan tersebut dalam bentuk visi. Tantangan sendiri diartikan sebagai selisih antara hasil saat ini, dengan yang diharapkan di masa yang akan datang.

a) Karakteristik tantangan usaha :

- a. Sesuai dengan kenyataan di masyarakat.
- b. Bersifat dinamis atau dapat berubah sewaktu-waktu.
- c. Fleksibel atau sesuai dengan perkembangan jaman dan IPTEK.
- d. Berisi tentang harapan masa depan.

b) Fungsi Tantangan

- a. Sebagai pedoman dalam merumuskan visi, misi, tujuan, dan sasaran usaha.
- b. Untuk mengetahui masalah yang dihadapi usaha.
- c. Sebagai pedoman untuk menjadikan usaha yang efektif

c) Sumber Tantangan

Sumber tantangan yang biasa dialami oleh sebuah usaha adalah output produknya, yang biasanya bersumber dari beberapa hal berikut ini :

- a. *Kualitas* adalah gambaran dan karakteristik menyeluruh dari barang atau jasa, yang menunjukkan kemampuannya dalam memuaskan kebutuhan yang ditentukan atau tersirat.
- b. *Produktivitas* adalah perbandingan antara *output* produk yang dihasilkan dengan inputnya.
- c. *Efektifitas* adalah ukuran yang menyatakan sejauhmana tujuan (kualitas, kuantitas, dan waktu) telah dicapai. Dalam bentuk persamaan, efektifitas sama dengan hasil nyata dibagi hasil yang diharapkan. Misalnya, Jumlah produk yang dihasilkan dalam 1 bulan idealnya berjumlah 1.000 buah, namun kenyatannya hanya 600 buah saja, maka efektifitas produksi kita hanya 60% saja.
- d. *Efisiensi*, terdiri dari Efisiensi internal dan efisiensi eksternal.

- 1) Efisiensi internal menunjuk kepada hubungan antara *output* usaha (produk) dan *input* (bahan baku) yang digunakan untuk memproses/ menghasilkan produk.
- 2) Efisiensi eksternal adalah hubungan antara biaya yang digunakan untuk menghasilkan sebuah produk dengan keuntungan yang didapatkan.

2 MERUMUSKAN VISI USAHA

Perumusan visi adalah formulasi tujuan yang sangat luas, umum dan inklusif. Sekarang bagaimana cara menyusun perumusan visi perusahaan.

⇒ Tujuan Visi Usaha

- a. Visi merupakan impian perusahaan dan kriteria persyaratan visi adalah sebagai berikut :
- b. Dapat dibayangkan oleh seluruh jajaran anggota organisasi perusahaan
- c. Terfokus pada permasalahan utama perusahaan agar dapat beropersi
- d. Memiliki nilai yang diinginkan oleh anggota organisasi perusahaan
- e. Berwawasan jangka panjang dan tidak mengabaikan perkembangan zaman
- f. Memungkinkan untuk dapat dicapai
- g. Dapat dikomunikasikan dan dimengerti oleh seluruh jajaran organisasi perusahaan

Selanjutnya bagi suatu organisasi perusahaan, tujuan wirausahaan menetapkan visi itu antara lain sebagai berikut :

- a. Mencerminkan apa yang ingin dicapai oleh organisasi perusahaan
- b. Mencerminkan sesuatu yang akan dicapai perusahaan
- c. Memberikan arah dan fokus yang jelas terhadap strategi perusahaan
- d. Memiliki orientasi untuk masa depan perusahaan

- e. Menjadi perekat dan menyatukan berbagai gagasan strategi perusahaan
- f. Menjamin keseninambungan kepemimpinan organisasi perusahaan

⇒ **Fungsi Visi**

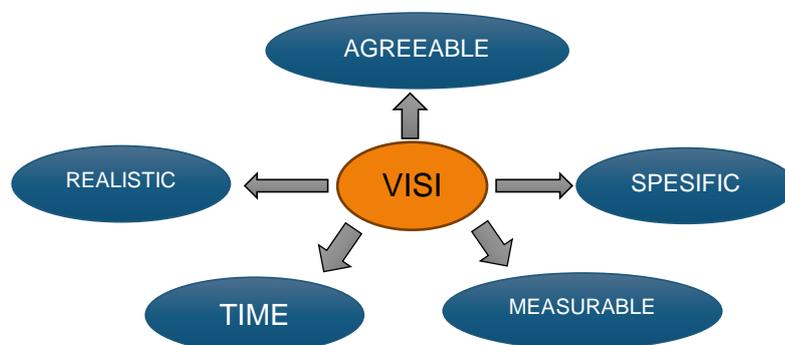
Fungsi visi yaitu:

- a. Sebagai sumber informasi inspirasi
- b. Sebagai acuan bagi para pembuat keputusan.
- c. Memungkinkan semua orang dalam perusahaan menemukan nilai-nilai umum untuk memusatkan energi dalam mencapai kemajuan yang diinginkan.

⇒ **Kriteria Visi Organisasi**

Kriteria visi organisasi yang baik adalah :

- a. Dapat dibayangkan oleh seluruh jajaran organisasi perusahaan (*Spesific*)
- b. Dapat diukur (*Measurable*)
- c. Dapat dimengerti oleh seluruh jajaran perusahaan dan realistis (*Realistic*)
- d. Memiliki nilai yang memang diinginkan oleh anggota organisasi (*Agreeable*)
- e. Berorientasi masa depan dan fleksibel terhadap perkembangan zaman (Memiliki batas waktu tertentu = *Time bond*), seperti pada bagan berikut :



Sumber : magnatransformaprovidencia.blogspot.com

Gambar 1. 1Kriteria Penetapan Visi

⇒ **Karakteristik rumusan visi**

Karakteristik rumusan visi yang baik yaitu :

- 1) Menggambarkan kita mau jadi apa, dan dari bersifat menantang, yaitu rumusan visi mengandung pernyataan yang menantang dan ideal, tetapi bukan berarti tidak bisa dicapai;
- 2) Jelas, sehingga tidak menimbulkan pada interpretasi yang bertentangan;
- 3) Mudah diingat, oleh sebab itu dirumuskan dengan beberapa kata saja dan tidak boleh lebih dari 20 - 25 kata;
- 4) Memuat pernyataan yang menyatakan kemampuan dan memberdayakan;
- 5) Memuat nilai dan budaya perusahaan;
- 6) Akan lebih baik apabila bisa digambarkan secara visual;
- 7) Menuntut respon semua orang;
- 8) Mampu menjadi petunjuk yang melibatkan semua orang yang tindakannya bisa diukur setiap hari; dan
- 9) Memperhatikan kebutuhan konsumen yang hasilnya dapat diukur dari penilaian kepuasan pelanggan.

⇒ **Cara Menyusun Visi**

- 1) Pengungkapan visi (mempresentasikan ide visi)
- 2) Pernyataan visi (menggunakan kata-kata kunci)
- 3) Gambar visi (memperoleh gambaran komponennya)
- 4) Memasukan nilai dalam visi, yaitu gambaran apa yang seharusnya dicapai.
- 5) Usulan pernyataan visi
- 6) Penyetujuan visi

3 MERUMUSKAN MISI USAHA

Misi perusahaan berfungsi sebagai pernyataan cita-cita para wirausahaan yang merupakan landasan kerja yang harus diikuti dan didukung oleh seluruh personil perusahaan. Disini ada beberapa hal yang perlu

diperhatikan oleh para wirausahaan dalam menyusun perumusan misi perusahaan yaitu :

- a. Produk atau pelayanan jasa apa yang akan dihasilkan dan yang akan ditawarkan kepada para konsumen, pembeli, dan pelanggan
- b. Kualitas produk atau jasa, serta pelayanan apa yang diinginkan pada masa mendatang yang berhubungan dengan manfaat dan keuntungan masyarakat
- c. Apakah produk atau jasa dan pelayanan tersebut memang dibutuhkan oleh masyarakat
- d. Sasaran publik mana yang akan dilayani perusahaan.

Menurut **Mohammad Syaifuddin** :

“Misi adalah tindakan atau upaya untuk mewujudkan visi. Oleh karenanya, misi merupakan penjabaran visi dalam bentuk rumusan tugas, kewajiban, dan rancangan tindakan yang dijadikan arahan untuk mewujudkan visi. Dengan kata lain, misi adalah bentuk layanan untuk memenuhi tuntutan yang dituangkan dalam visi dengan berbagai indikatornya”

⇒ **Fungsi Misi**

- 1) Sebagai acuan dalam merumuskan tujuan
- 2) Sebagai tindakan nyata untuk mencapai visi
- 3) Merupakan komitmen dari semua pihak yang berkepentingan atau stakeholder
- 4) Alat untuk mengarahkan perumusan strategi dan pelaksanaan
- 5) Sebagai motivasi dan pembangkit semangat kebersamaan dalam organisasi

⇒ **Karakteristik Misi**

- 1) Menggambarkan upaya mewujudkan visi
- 2) Menunjukkan arah dan tujuan organisasi
- 3) Menunjukkan output organisasi, baik pelayanan, jasa, maupun produk

- 4) Menunjukkan sifat tugas, seperti: koordinasi, pengaturan, pembinaan, atau pengawasan.
- 5) Misi sebaiknya menggunakan kalimat yang jelas, ringkas, mengesankan, mudah dipahami, dorongan memaksa, dan menonjolkan pelayanan.

⇒ **Merumuskan Misi Usaha**

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merumuskan misi antara lain :

- a. Pernyataan misi harus menunjukkan secara jelas mengenai apa yang hendak dicapai oleh perusahaan.
- b. Rumusan misi selalu dalam bentuk kalimat yang menunjukkan “tindakan” dan bukan kalimat yang menunjukkan “keadaan” sebagaimana pada rumusan visi.
- c. Satu indikator visi dapat dirumuskan lebih dari satu rumusan misi. Antara indikator visi dengan misi harus ada keterkaitan atau terdapat benang merahnya secara jelas.
- d. Misi harus menggambarkan tentang produk atau pelayanan yang akan diberikan bagi pelanggan/konsumen.
- e. Kualitas produk atau layanan yang ditawarkan harus memiliki daya saing yang tinggi, namun disesuaikan dengan kondisi perusahaan (realistis).
- f. Misi harus mampu menggambarkan berbagai kepercayaan dan budaya kerja yang dianut oleh perusahaan.
- g. Statement misi harus berorientasi ke masa depan dan mampu menggambarkan usaha kita pada masa yang akan datang dengan berpijak pada apa yang telah ada.
- h. Statement misi harus fokus pada pencapaian visi.
- i. Statement misi merupakan statement yang singkat dan padat tidak lebih dari dua kalimat.



BERHENTI DAN BERPIKIR!

LK 1 : Diskusikan

Pilih yang mana?

Visi yang ideal namun hanya dalam slogan saja, ataukah visi yang seadanya, tapi kinerja baik?

Diskusikan, dan jelaskan alasanmu!

LK 1 : Hasil Diskusi

HASIL DISKUSI

Visi atau Kinerja? :

Alasan :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

D. AKTIVITAS PEMBELAJARAN

1. MENYUSUN VISI DAN MISI USAHA

Setelah mempelajari modul ini, peserta diklat diharapkan dapat :

1. Memahami tentang Visi dan Misi Usaha
2. Merumuskan Visi dan Misi Usaha
3. Menyusun kalimat Visi Usaha sesuai dengan kaidah
4. Menyusun kalimat Misi Usaha sesuai dengan kaidah
5. Menganalisis Visi dan Misi Usaha

LEMBAR KERJA

Dalam proses pembelajaran ini, hal-hal yang harus peserta lakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Mengamati dan memahami uraian materi tentang Visi dan Misi usaha
2. Mencari sumber informasi lain yang lebih relevan mengenai Visi dan Misi usaha
3. Menggarisbawahi paparan yang dianggap penting
4. Mempelajari contoh-contoh visi dan misi usaha yang disajikan
5. Membuat kelompok yang beranggotakan 4-5 peserta dan mengerjakan Lembar Kerja Individu dan kelompok
6. Mencari pasangan, kemudian masing-masing peserta diklat menuliskan cita-cita yang ingin dicapai di 5, 10, 15 tahun yang akan datang, dan secara bergantian menyebutkan cita-cita tersebut kepada pasangannya.
7. Menuliskan cita-cita tersebut dalam suatu kalimat visi yang sesuai kaidah dan kriteria visi yang baik, kemudian membuat langkah-langkah untuk mencapai visi tersebut (misi).

E. LATIHAN/KASUS/TUGAS



Lembar Kerja 2 - Kelompok

1. Tuliskan Cita-cita usaha Anda di masa depan!
2. Ubahlah ke dalam bentuk kata Kalimat Visi sesuai kriteria visi yang baik!
3. Buatlah langkah-langkah untuk mencapai Visi tersebut dalam bentuk Misi Usaha!

Lembar Kerja 2 – Visi dan Misi Usaha

Nama Kelompok :

Anggota :

.....

Cita-cita Usaha :

.....

Visi Usaha :

.....

.....

.....

Misi Usaha :

.....

.....

.....

.....



UJI KOMPETENSI (Kognitif)

SOAL PILIHAN GANDA

Pilihlah jawaban yang paling tepat !

1. Untuk mewujudkan visi yang telah ditetapkan maka perusahaan harus mempunyai....
 - a. Misi
 - b. Visi
 - c. Tujuan yang jelas
 - d. Strategi menentukan sasaran
 - e. Menargetkan sasaran

2. Analisis lingkungan internal/eksternal sangat berguna untuk menentukan....
 - a. Strtegi dan metode
 - b. Sasaran
 - c. Target
 - d. Visi
 - e. Misi

3. Berikut ini adalah kriteria visi yang baik, yaitu...
 - a. Measureable, Futuristic, Realistic, Time Bond
 - b. Measureable, Spesific, Realistic, Time Bond
 - c. Measureable, Spesific, Idealis, Time Bond
 - d. Agreeable, Spesific, Realistic, Time Bond
 - e. Measureable, Spesific, Agreeable, Time Bond

4. Rumusan visi hendaknya memiliki kriteria di bawah ini, kecuali ...
 - a. Memuat pernyataan yang menyatakan kemampuan dan memberdayakan;
 - b. Mengandung pernyataan yang menantang dan ideal
 - c. Memuat nilai dan budaya perusahaan;
 - d. Menuntut respon semua orang
 - e. Menyatakan keinginan pemilik (*owner*)

5. Manakah pernyataan di bawah ini yang tidak benar?
- Pernyataan misi harus menunjukkan secara jelas mengenai apa yang hendak dicapai oleh perusahaan.
 - Rumusan misi selalu dalam bentuk kalimat yang menunjukkan “keadaan” saat ini
 - Satu indikator visi dapat dirumuskan lebih dari satu rumusan misi.
 - Misi harus menggambarkan tentang produk atau pelayanan yang akan diberikan bagi pelanggan/konsumen.
 - Kualitas produk atau layanan yang ditawarkan harus memiliki daya saing yang tinggi.
6. Sesuatu yang harus diimban atau dilaksanakan oleh perusahaan sebagai penjabaran visi yang telah ditetapkan adalah...
- Visi Perusahaan
 - Misi Perusahaan
 - Kemampuan daya lihat perusahaan
 - Kemampuan memandang perusahaan
 - Kemampuan apa yang akan diwujudkan perusahaan
7. Visi perusahaan yang efektif adalah visi yang mampu membangkitkan ...
- Inspirasi
 - Motivasi
 - Kreativitas
 - Inovasi
 - Etos kerja
8. Di bawah ini merupakan hal-hal yang harus dipenuhi agar visi perusahaan dapat tercapai adalah, kecuali ...
- Harus memotivasi
 - Cocok dan sesuai
 - Dapat dimengerti
 - Dapat dijelaskan
 - Harus layak

9. Pandangan jauh kedepan kemana perusahaan akan dibawa yang menunjukan suatu kondisi ideal tentang masa depan yang realistis, dapat dipercaya dan meyakinkan disebut.....
- Tujuan perusahaan.
 - Sasaran perusahaan
 - Alokasi perusahaan
 - Misi Perusahaan
 - Visi Perusahaan
10. Berikut ini yang bukan merupakan penetapan tujuan visi perusahaan adalah...
- Kepemimpinan organisasi perusahaan yang tidak berkesinambungan
 - Mencerminkan sesuatu yang akan di capai perusahaan.
 - Memiliki orientasi pada masa depan perusahaan
 - Memberi arah dan focus straregis perushaan yang jelas.
 - Menimbulkan komitmen tinggi bagi seluruh jajaran dan lingkungan perusahaan
11. Di bawah ini adalah hal hal yang perlu diperhatikan dalam merumuskan misi perusahaan kecuali...
- Produk dan jasa yang di hasilkan dan ditawarkan
 - Kualitas produk dan pelayanan jasa yang dikehendaki
 - Modal yang dibutuhkan
 - Produk dan pelayanan jasa yang dibutuhkan
 - Masyarakat yang akan dilayani
12. Penjabaran dari tujuan perusahaan yaitu sesuatu yang akan dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu disebut...
- Tujuan perusahaan.
 - Sasaran perusahaan.
 - Alokasi perusahaan
 - Misi perusahaan
 - Visi perusahaan

13. Wirausaha yang dalam perjalanan usahanya mengalami pasang surut sehingga beberapa kali mengalami kerugian dan kemudian bangkit lagi, bangkrut lagi, hal ini dapat dikategorikan sebagai wirausahawan yang mempunyai.....
- Pantang menyerah
 - Aktif dan motivasi
 - Sabar dan optimis
 - Selalu memiliki peluang
 - Memberikan penghargaan
14. Untuk mendukung kesuksesan wirausahawan dalam menjalankan kegiatannya harus sesuai dan sejalan dengan etika yang berlaku, karena penerapan etika bertujuan untuk....
- Membina dan menjaga hubungan baik
 - Mempertahankan persaingan bisnis
 - Perubahan kebijakan pemerintah
 - Perubahan komposisi pesaing
 - Menjaga kesetabilan
15. Kesuksesan wirausahawan diperoleh dengan perjuangan panjang dengan mengorbankan.....
- Uang dan waktu untuk bersama keluarga
 - Uang, waktu dan pikiran
 - Pikiran yang sangat produktif
 - Jumlah anggota keluarga
 - Jumlah saham dan investor

E. RANGKUMAN

1. MENYUSUN VISI DAN MISI USAHA

Secara teknik, untuk menyusun sebuah visi usaha, kuncinya adalah dengan menganalisis tantangan yang biasanya dialami oleh usaha kita. Dengan mengenali tantangan yang ada, kita akan lebih mudah untuk menyebutkan cara mengatasi tantangan tersebut dalam bentuk visi.

⇒ Cara Menyusun Visi

- a. Pengungkapan visi (mempresentasikan ide visi)
- b. Pernyataan visi (menggunakan kata-kata kunci)
- c. Gambar visi (memperoleh gambaran komponennya)
- d. Memasukan nilai dalam visi, yaitu gambaran apa yang seharusnya dicapai.
- e. Usulan pernyataan visi
- f. Penyetujuan visi

⇒ Merumuskan Misi Usaha

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merumuskan misi antara lain :

- a. Pernyataan misi harus menunjukkan secara jelas mengenai apa yang hendak dicapai oleh perusahaan.
- b. Rumusan misi selalu dalam bentuk kalimat yang menunjukkan “tindakan”.
- c. Satu indikator visi dapat dirumuskan lebih dari satu rumusan misi.
- d. Misi harus menggambarkan tentang produk atau pelayanan.
- e. Kualitas produk atau layanan yang ditawarkan harus memiliki daya saing yang tinggi, namun realistis.
- f. Misi harus mampu menggambarkan berbagai kepercayaan dan budaya kerja perusahaan.
- g. Statement misi harus berorientasi ke masa depan Statement misi harus fokus pada pencapaian visi.
- h. Statement misi merupakan statement yang singkat dan padat.

F. UMPAN BALIK DAN TINDAK LANJUT

1. MENYUSUN VISI DAN MISI USAHA

Setelah mengikuti kegiatan belajar 1, saya sebagai peserta didik dapat memahami Visi dan Misi Usaha dan dapat merumuskan visi dan misi usaha serta membuat visi dan misi usaha berdasarkan kaidah yang berlaku, dan sesuai dengan kriteria Visi dan Misi usaha yang efektif.



Kegiatan Pembelajaran 2 : Menentukan Ide dan Peluang Usaha

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari kegiatan belajar 2, peserta diklat diharapkan mampu menentukan ide dan peluang usaha

B. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI

1. Peserta Diklat Mampu Mengidentifikasi Peluang Usaha
2. Peserta Diklat Mampu Mengenali Ragam Peluang Usaha
3. Peserta Diklat Mampu Merumuskan Ide dan Peluang Usaha
4. Peserta Diklat Mampu Mamilih dan Menetapkan Peluang Usaha

C. URAIAN MATERI

1. MENGIDENTIFIKASI PELUANG USAHA

Bersyukurlah kita tinggal di Indonesia yang memiliki banyak potensi sumber daya produk, baik dari bahan nabati, maupun hewani. Hal ini harusnya memudahkan masyarakat Indonesia untuk bisa memilih jenis usaha yang bisa dikembangkan.

Salah satu usaha yang bisa dilakukan dalam memilih jenis usaha yang akan dikembangkan adalah dengan melihat dan mengamati potensi usaha daerah yang ada di sekitar kita.

Jika semua orang memiliki kepedulian dan kepekaan yang sama dalam memandang potensi daerah, bisa dibayangkan berapa banyak wirausahawan yang bisa maju dengan hanya memanfaatkan potensi daerah.

Bentuk geografis Indonesia yang terdiri dari wilayah daratan, lautan, pegunungan, dataran rendah, dataran tinggi, mengakibatkan jenis potensi daerah yang dihasilkan pun berbeda-beda.

Potensi daerah juga bisa dilihat dari kekayaan budaya atau sejarah suatu daerah. Misalnya di Jakarta atau Suku Betawi yang memiliki minuman khas bernama Bir Pletok. Sudah pernahkah Anda mencoba Bir Pletok yang merupakan minuman tradisional dari kota betawi ini? Bir Pletok, walaupun namanya ada kata Bir namun minuman ini sama sekali tidak mengandung alkohol. Justru minuman tradisional dari daerah Betawi ini



Gambar 2. 1 Bir Pletok

memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh.

Bir Pletok merupakan minuman tradisional yang berkembang di Kota Jakarta. Minuman tradisional ini diracik dengan berbagai macam rempah-rempah seperti jahe, kapulaga, sereh, kayu secang, kayu manis, gula dan rempah lainnya.

Diberi nama Bir Pletok karena pada awal mula kemunculannya, nenek moyang masyarakat Betawi ingin menyaingi orang Belanda yang setiap malamnya meminum bir guna untuk menghangatkan badan. Karena masyarakat Betawi adalah seorang muslim maka mereka dilarang meminum minuman beralkohol. Akhirnya mereka membuat bir sendiri dengan menggunakan bahan yang halal dan sama-sama dapat menghangatkan badan.

Sedangkan kata pletok yang ditambahkan dalam nama minuman tradisional daerah betawi ini karena bir diminum dengan menggunakan es batu yang dimasukkan ke dalam gelas bambu, lalu jika di kocok atau digoyang-goyang

menjadi berbusa dan menimbulkan bunyi pletok-pletok sehingga minuman ini kemudian dinamai Bir Pletok. Karena tidak mengandung alkohol dan terbuat dari rempah-rempah maka minuman tradisional dari daerah Betawi ini dapat digolongkan ke dalam minuman fungsional dengan berbagai macam manfaatnya bagi kesehatan tubuh.

Sekarang ini Bir Pletok tidak hanya menjadi minuman tradisional kekayaan warisan dari nenek moyang dengan nilai budaya saja, akan tetapi Bir Pletok juga bisa menjadi peluang bisnis daerah yang mempunyai nilai ekonomi.

Minuman berkhasiat ini banyak diproduksi oleh para wanita tani pengolah yang ada di seluruh wilayah DKI Jakarta serta banyak diperdagangkan atau diperjualbelikan di banyak tempat termasuk hotel-hotel yang ada di wilayah Jakarta. Bahkan setelah minuman ini telah dinyatakan sebagai minuman tradisional khas Betawi atau DKI Jakarta maka pada acara-acara resmi maupun ketika menjamu tamu asing, Bir Pletok biasa digunakan menjadi minuman pembuka dalam acara tersebut. Alasan itulah yang menjadikan Bir Pletok sebagai minuman tradisional yang mempunyai potensi sangat besar untuk dikembangkan sehingga menjadi peluang bisnis bagus bagi masyarakat Betawi.

Potensi-potensi yang dapat diambil dari Bir Pletok tersebut diantaranya adalah meningkatkan kesehatan masyarakat, wisata boga sekaligus untuk meningkatkan pendapatan serta pembukaan lapangan kerja bagi masyarakat.



BERHENTI DAN BERPIKIR!

LK 1 :

Bagaimana cara menggali potensi usaha daerah yang sudah dilakukan saat ini di wilayah Anda? Cukup efektifkah? Jika belum, apa yang harus dilakukan?

Tulislah sebuah rencana sederhana untuk menggali potensi usaha daerah di wilayah Anda, dan komunikasikan dengan peserta diklat lainnya!

LK 1 : Diskusikan : Menggal Potensi Usaha Daerah Wilayah Saudara

HASIL DISKUSI

Saya akan menggali potensi usaha di daerah saya dengan cara :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TABEL POTENSI DAERAH

NO.	BAHAN BAKU	PRODUK
1.	Kulit Kerbau	Kerajinan Kulit

2. RAGAM IDE DAN PELUANG USAHA

Jika melihat orang-orang sukses saat ini, biasanya kita hanya fokus pada keberhasilannya saja. Kita sering lupa bahwa orang-orang sukses ini pada awalnya pun memulai dari nol. Melewati banyak hal yang mampu

menghambat kesuksesannya, menjumpai kesulitan, mungkin bahkan pernah gagal.

Pada dasarnya, semua usaha akan melewati hal-hal tersebut, namun yang mampu bertahanlah yang nantinya akan berhasil.

Dalam sebuah seminar wirausaha yang dihadiri oleh para wirausahawan muda, Dahlan Iskan, pengusaha sekaligus Mantan Menteri BUMN pernah bertanya, “Siapakah yang usianya kurang dari 40 tahun, silakan mengacungkan tangan!”, puluhan orang mengacungkan tangannya. Kemudian ia bertanya lagi, “Siapa yang usianya kurang dari 30 tahun?” Masih hitungan puluhan juga para wirausahawan muda itu tunjuk tangan. Kemudian ia bertanya lagi, “Siapa yang berumur kurang dari 25 tahun?”, dan yang mengacungkan tangan pun masih juga banyak. Terakhir beliau bilang,



Sumber: www.profilpedia.com

Gambar 2. 2 Dahlan Iskan

“Saya bangga begitu banyak wirausahawan muda di ruangan ini, karena itu saya doakan agar Anda semua gagal dalam usahanya saat ini!”. Kontan saja seluruh peserta seminar di ruangan itu terkejut, dan kemudian salah seorang di antara mereka bertanya, “Pak Dahlan, kok mendoakan kami untuk gagal?”, Pak Dahlan dengan tenang menjawab, “Betul, saya memang menyarankan Anda yang masih muda-muda ini

untuk gagal pada usia muda, mengapa? Karena pada usia muda ini, biasanya usahanya juga masih kecil, masih merintis, belum banyak investasi yang dipertaruhkan, sehingga jika pun Anda gagal, Anda masih mungkin untuk memulai kembali dari nol, karena Anda masih muda, masih banyak kesempatan dan energi untuk memulai kembali. Bayangkan jika Anda gagal pada saat usia Anda di atas 40 tahun, di saat usaha Anda telah stabil, besar, saat asset Anda telah banyak dan tanggung jawab terhadap karyawan pun

semakin berat, maka akan sulit bagi Anda untuk memulai kembali. Apalagi energi dan waktu yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha itu tidak sedikit. Oleh karena itu, saya doakan Anda sekalian, para wirausahawan muda disini, jikalau pun akan mengalami kegagalan usaha, gagallah saat Anda muda.” Barulah kemudian terdengar gemuruh tepuk tangan dari seluruh hadirin.

Dari cerita di atas, kita bisa simpulkan bahwa semua wirausahawan akan melewati masa gagal dan sukses, apapun jenis usahanya.

Berikut beberapa ide dan peluang usaha yang bisa dijadikan inspirasi usaha :

1. Bidang Industri Makanan dan Minuman

Contohnya Bisnis Catering, roti dan kue, atau Minuman Es buah



Sumber : www.google.com

Gambar 2. 3 Bisnis Makanan dan Minuman

Bisnis Kue aneka rasa dan bentuk

a. Potensi Bisnis

Bisnis kue aneka rasa dan bentuk menjadi salah satu pilihan untuk memulai usaha baru. Bisnis aneka kue ini dianggap potensial karena kecenderungan masyarakat yang senang *ngemil*, apalagi yang dimakan yang manis, kaya rasa, dan kaya bentuk. Kue-kue seperti ini paling pas dinikmati pada saat berkumpul dengan keluarga, teman, atau bisa juga untuk bekal sekolah. Usaha ini pun bisa beranjak dari hobi. Jadi, cocok sekali untuk mereka yang hobi membuat kue untuk mulai membuka usaha ini.

b. Kiat memulai bisnis

Berikut ini beberapa kiat untuk memulai bisnis kue aneka rasa dan bentuk :

1. Menyesuaikan skala usaha dengan modal yang ada.
2. Asahlah keterampilan memasak dan mengolah kue dengan mengambil kursus masak, mencoba berbagai resep baru. Lakukan latihan berulang-ulang, sampai resep tersebut benar-benar dikuasai.

c. Hambatan Usaha

Sebetulnya dalam bisnis apapun, akan selalu ada hambatan usaha. Nah, berikut adalah beberapa hambatan yang sering ditemui dalam usaha ini :

1. Pembayaran yang tidak tertib dari toko; keterlambatan pembayaran, kuncinya adalah harus berani bersikap tegas.
2. Suasana hati yang tidak stabil, dan tidak memiliki SDM yang dapat menggantikan pekerjaan kita.
3. Perluas segmen konsumen, sebisa mungkin produk kita bisa diterima oleh semua segmen, dari anak-anak hingga orang dewasa, laki-laki, maupun perempuan, sehingga tidak ada celah terjadinya kekurangan konsumen.
4. Bahan-bahan pendukung kue yang sulit dicari, dan cenderung mahal. Buatlah kesepakatan dengan toko pemasok kue, atau bisa langsung hubungi distributornya.

d. Strategi Bisnis

Untuk bisa bertahan di bisnis ini, ada beberapa strategi yang bisa dilakukan, antara lain :

1. Promosikan produkmu untuk snackbox pada acara-acara seminar, rapat, saresehan, dan sebagainya.
2. Sebar brosur melalui berbagai cara, bisa dititipkan ke loper koran, atau dibagikan secara langsung kepada konsumen.
3. Jalin kerjasama dengan toko-toko kue, biasanya mereka memerlukan pemasok kue.
4. Gunakan sistem konsinyasi (titip – jual).

2. Industri Rumahan

Contohnya makanan ringan kerupuk kembang goyang dan industri sepatu rumahan.



Sumber : www.photoblog.com

Gambar 2. 4 Industri Rumahan

Bisnis Keripik Pisang Keju

a. Potensi Bisnis

Pisang merupakan salah satu buah yang bisa diolah menjadi beberapa olahan, seperti keripik, salai, bolu pisang, dan sebagainya. Salah satu jenis olahan pisang yang paling banyak digemari adalah keripik pisang. Keripik pisang yang dijual di pasaran umumnya hanya berasa gurih dan manis, sehingga kita buat yang berbeda, yaitu rasa pisang keju.

Menjual keripik seperti ini pasti menguntungkan, karena biasanya orang membeli dalam jumlah banyak sekaligus. Untuk bahan baku juga relatif mudah, murah, bisa didapatkan di pasar tradisional, supermarket, maupun langsung dari Petani Pisang.

b. Kiat memulai bisnis

Berikut ini beberapa kiat untuk memulai usaha Keripik Pisang Keju, yaitu :

1. Pilihlah pisang yang bagus dan tidak terlalu matang (mengkal).
2. Siapkan modal secukupnya untuk memulai bisnis ini.
3. Lakukan promosi secara terus menerus.
4. Tentukan harga yang terjangkau bagi semua lapisan masyarakat.

c. Hambatan Usaha

Beberapa hambatan yang akan sering ditemui dalam usaha ini, antara lain :

1. Semakin maju usaha Anda, akan semakin banyak pesaing, namun jadikan pesaing itu sebagai motivator untuk Anda menjadi semakin kreatif dan inovatif.
2. Adanya retur produk yang tidak terjual, bisa dikarenakan kadaluwarsa, atau hal lainnya. Oleh karena itu, titipkan produk dalam jumlah yang kecil saja, untuk menghindari kerugian.

d. Strategi Bisnis

Strategi bisnis yang bisa diterapkan dalam usaha ini, antara lain :

1. Untuk pengemasan, pilihlah kemasan plastik yang tebal, agar kerenyahannya dapat bertahan lama.
2. Beri label yang menarik yang menunjukkan keunikan produk Anda, sehingga mudah diingat konsumen.
3. Cantumkan nomor kontak yang bisa dihubungi, untuk pemesanan.
4. Penyajiannya bisa ditambahkan saus, misalnya asam manis.

3. Industri Pakaian

Contohnya Butik dan Toko Kerudung.

Bisnis Toko Kerudung

a. Potensi Bisnis



Gambar 2. 5 Usaha Butik Pakaian

Tren busana muslimah saat ini semakin meningkat, didorong oleh bermunculannya komunitas-komunitas *hijaber* (pengguna hijab), yang dilatarbelakangi oleh kesadaran atas kewajiban menutup aurat, maupun sekedar mengikuti tren. Namun, apapun alasannya, hal ini menjadi sebuah

peluang usaha yang cukup menjanjikan, karena setiap harinya, para muslimah ini membutuhkan kerudung-kerudung/hijab yang akan menunjang penampilan mereka, dan bukan hanya hijab yang sekdar menutup aurat saja, namun juga *fashionable*.

b. Kiat Memulai Bisnis

Berikut ini beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis ini :

- 1) Carilah pemasok kerudung/hijab yang berkualitas baik dan harga bersaing.
- 2) Mempelajari berbagai model hijab yang saat ini sedang disukai konsumen.
- 3) Promosikan usahamu lewat brosur ataupun lewat media sosial.
- 4) Bekerja sama dengan jasa pengiriman paket untuk memudahkan kita saat mengirimkan paket ke luar kota.

c. Hambatan Usaha

Yang biasanya menjadi penghambat dalam usaha ini adalah :

- Tren busana muslimah yang seringkali berubah, sehingga benar-benar harus dipastikan persediaan barang tidak terlalu banyak, namun variatif.
- Banyaknya pengusaha toko kerudung yang sudah ada sebelumnya.dengan harga yang lebih murah.
- Adanya keterlambatan pengiriman barang atau barang tidak sesuai pesanan.

d. Strategi Bisnis

Beberapa strategi yang bisa kamu terapkan dalam bisnis ini, antara lain :

- 1) Pilihlah lokasi yang strategis, walaupun dengan sistem penjualan online, pastikan produk kita diketahui oleh konsumen, misalnya dengan membuat blog/situs toko online.
- 2) Membuat video atau demo-demo hijab dengan menggunakan produk yang ditawarkan oleh toko kita.

- 3) Membuat persediaan barang sesuai kebutuhan ataupun menyesuaikan dengan jumlah pesanan, sehingga jumlahnya terbatas (*limited collection*).
- 4) Bekerjasama dengan pihak pengiriman paket dan supplier hijab/kerudung, sehingga bisa memperoleh harga khusus.
- 5) Mengadakan lomba kreasi hijab atau hijab fotogenik.

4. Industri Kosmetik

Contohnya usaha rumahan pembuatan Produk Masker Beras atau penjualan produk-produk kecantikan lainnya.

Produk Masker Beras

a. Potensi Bisnis

Beras sudah merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat Indonesia. Kandungan dan nilai nutrisi beras memang sudah tidak perlu diragukan lagi. Bukan hanya bagus untuk makanan, beras juga telah



Sumber: www.pojoksatu.id

Gambar 2. 6 Usaha Produk Kecantikan

turun temurun digunakan sebagai bahan perawatan kecantikan alami sejak nenek moyang dahulu. Hal ini biasanya beras digunakan sebagai masker wajah alami, yang diyakini bisa memutihkan wajah, membuat kulit tampak halus, kencang dan bebas jerawat.

Memang saat ini kita bisa dengan begitu mudah mendapatkan produk kecantikan dengan harga murah dimana saja. Namun sayangnya, badan POM akhir-akhir ini banyak menemukan kosmetik pemutih wajah dan antijerawat yang mengandung logam berat yang bernama merkuri. Sekilas hasilnya memang tampak menakjubkan, padahal penggunaan pemutih yang bermerkuri bisa membuat wajah rusak permanen untuk pemakaian jangka waktu lama.

Jadi, menggunakan bahan alami sekarang ini bukanlah sesuatu yang ketinggalan jaman. Ini adalah pilihan tampil cantik, namun tetap aman dan menyehatkan, dan mudah-mudahan bisa memberikan hasil yang maksimal.

b. Cara membuat Masker Beras

Berikut tips cara membuat masker wajah dari beras :

Bahan:

1. Beras putih 3 genggam

Untuk hasil terbaik, Ambil beras yang bebas bahan pemutih dan pengawet. Jadi sebaiknya dapatkan beras langsung dari penggilingan gabah, atau beras organik di swalayan.

2. Madu asli sediakan secukupnya.

Hanya Gunakan madu asli, dimana bahan alami ini akan menutrisi kulit wajah, mengencangkan kulit, dan anti radang. Fungsi madu untuk mengentalkan, sekaligus menutrisi kulit. Namun jika Anda kesulitan, bisa menggantinya dengan minyak zaitun dan air hangat.

Cara membuat :

- Rendam beras dalam wadah dengan air secukupnya semalaman.
- Setelah direndam semalaman, tumbuk dan haluskan hingga rata.
- Jemur dibawah terik matahari hingga kering. Simpan dalam wadah jika telah kering.

Cara pemakaian :

- Ambil 2 sendok tepung beras yang telah Anda buat, campurkan 2 sdm madu asli dan aduk hingga rata menjadi pasta. Bisa juga ditambah dengan minyak zaitun, hingga cukup kental untuk dapat dioleskan pada wajah.
- Oleskan pada seluruh wajah dan leher Anda, namun agak jauh dari mata dan bibir. Bisa menggunakan kuas untuk membantu mengolesi pada bagian yang agak sulit.

- Biarkan masker ini hingga 20 atau 30 menit, setelah itu bilas dengan air hingga bersih. Keringkan dengan cara ditepuk-tepuk dengan handuk kering.
- Cara alami perawatan wajah ini bisa Anda lakukan 1 minggu sekali secara rutin untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

Manfaat masker beras ini tentu saja sesuai dengan tujuan kecantikan, seperti mengencangkan, melembutkan, mencerahkan kulit wajah dan mencegah jerawat. Walaupun mungkin hasilnya tidak secepat kosmetik buatan pabrik, namun cara ini dijamin aman dan akan membuat Anda tampak cantik dalam jangka waktu lama.

5. Bisnis Percetakan

Contohnya Sablon kaos, pembuatan stiker, sablon spanduk, banner, dan sebagainya.

Bisnis Sablon Spanduk



Sumber: www.indonetwork.co.id

Gambar 2. 7 Usaha Pembuatan Spanduk

Spanduk, banner, baligo, dan sebagainya merupakan media untuk berpromosi. Penjualan media ini akan mengalami peningkatan jika bertepatan dengan musim kampanye, pilkada, dan sebagainya. Harga ditentukan berdasarkan ukuran per meter. Untuk bisa bertahan di bisnis ini, diperlukan kemampuan untuk berinovasi dan memiliki kreativitas yang tinggi, serta harus mempunyai ciri khas.

Hal-hal yang harus diperhatikan saat membuka bisnis ini, antara lain :

2. Pilihlah warna yang mencolok dalam membuat desain spanduk

3. Buatlah spanduk semenarik dan seunik mungkin.
4. Pilihlah font yang jelas, mudah dibaca, dan hindari menggunakan font yang artistik, karena akan sulit dibaca dan maksud menjadi tidak jelas.
5. Setiap periode tertentu, berikan diskon kepada para konsumen.

6. Industri Kerajinan

Contohnya Kerajinan tas dari kain perca jeans dan kerajinan rotan.

Kerajinan Tas dari Kain Perca Jeans

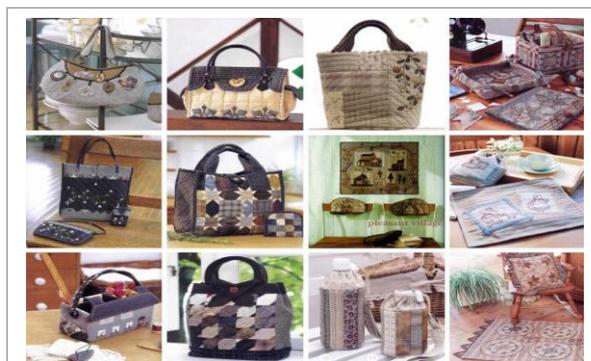
a. Potensi Bisnis

Kain perca adalah sisa kain setelah dipotong menjadi baju. Sisa kain ini daripada dibuang, dapat diolah lagi menjadi bentuk yang lain, seperti tas, dompet, sandal, dan lain sebagainya. Kunci sukses dari usaha ini adalah kreativitas dan ide-ide yang selalu baru. Bahan dasar yang digunakan untuk pembuatan tas ini adalah kain perca jeans. Mengapa jeans? Karena bahan jenis ini tebal, tidak mudah robek dan tahan lama.

b. Kiat Memulai Bisnis

Hal-hal yang perlu diperhatikan saat akan memulai bisnis ini adalah :

1. Persiapkan bahan bakunya, yaitu kain perca jeans, pastikan mudah didapat, dan selalu tersedia.
2. Bekerja sama dengan penjahit untuk mendapatkan bahan baku perca jeans.
3. Persiapkan brosur untuk mempromosikan produk.
4. Siapkan modal untuk membeli mesin jahit yang berkualitas bagus.



Sumber: www.kiaraonline.com

Gambar 2. 8 Peluang Bisnis Kain Perca

c. Hambatan Usaha

Hambatan usaha yang akan Anda temui dalam bisnis ini antara lain :

1. Persaingan yang tidak sehat
2. Jika kurang promosi, maka produk Anda akan sulit dikenal oleh masyarakat.

d. Strategi Bisnis

Berikut strategi-strategi usaha yang dapat dijalankan, pada saat memulai usaha ini :

1. Buatlah model tas yang unik
2. Buatlah promosi dengan gencar, dan gunakan media apapun untuk melakukan promosi.
3. Ikuti pameran yang diselenggarakan di sekitarmu, dan pastikan masyarakat akan semakin mengenali produk Tas Perca Jean Anda.
4. Menjalani kerja sama dengan para pemilik butik, toko baju, dan sebagainya untuk menitipkan produk yang telah Anda buat.
5. Ciptakan produk-produk baru di tiap periode tertentu.

7. Industri Otomotif

Contohnya Bengkel, Service Motor, dan Toko Aksesoris Motor.

Bisnis Service Motor

a. Potensi Bisnis

Pengguna kendaraan roda dua semakin hari semakin meningkat, tidak hanya laki-laki, perempuan pun saat ini sangat banyak kita temukan menggunakan kendaraan roda dua. Selain biaya bahan bakar yang lebih murah, kendaraan roda dua pun dianggap lebih praktis dan lebih mudah



Sumber: www.sp.beritasatu.com
Gambar 2. 9 Usaha Otomotif dan Aksesorisnya

melewati jalanan yang macet. Namun, dengan intensitas penggunaan yang tinggi, seringkali orang lupa, bahkan mungkin tidak tahu bagaimana caranya memelihara kendaraannya tersebut, sehingga tak jarang mengalami kerusakan. Disinilah peluang usaha service ini diperlukan. Selain untuk memperbaiki kendaraan yang mengalami masalah, tapi juga untuk pemeliharaan rutin, pencegahan sebelum kendaraan tersebut mengalami kerusakan.

b. Kiat Memulai Bisnis

Berikut ini beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis ini :

- 1) Tentukan lokasi yang strategis untuk membuka usahanya.
- 2) Mempelajari dengan seksama berbagai jenis peralatan aksesoris otomotif yang sering digunakan oleh kendaraan roda dua.
- 3) Mempersiapkan karyawan yang paham betul mengenai seluk-beluk otomotif, khususnya kendaraan roda dua.

c. Hambatan Usaha

Yang biasanya menjadi penghambat dalam usaha ini adalah :

- Semakin mudahnya memperoleh kredit motor baru dapat menghambat usaha kita, karena biasanya masyarakat lebih suka membeli motor baru, daripada harus memperbaiki motor yang rusak.
- Pasokan sparepart yang mungkin terbatas atau terlambat.
- Harga sparepart otomotif yang cenderung mahal, sehingga memerlukan modal yang cukup besar.

d. Strategi Bisnis

Beberapa strategi yang bisa kamu terapkan dalam bisnis ini, antara lain :

- 1) Bekerja sama dengan pemasok agar diberikan harga khusus, atau penundaan pembayaran.
- 2) Sediakan fasilitas tambahan seperti tempat cuci motor atau lainnya.
- 3) Membuat perencanaan yang matang

- 4) Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, membuat promo diskon khusus untuk jumlah kedatangan tertentu, misalnya 5 kali service, gratis cuci motor..

8. Jasa Pendidikan

Contohnya Mengadakan kursus-kursus pelajaran, Toko Buku, dan Les Privat.

Bisnis Les Privat



Gambar 2. 10 Peluang Usaha Bimbingan Belajar

a. Potensi Bisnis

Beban pelajaran saat ini bagi siswa dirasakan semakin tinggi, sehingga orang tua pun mengalami kesulitan saat harus menemani anak-anaknya untuk belajar. Tak jarang orang tua lebih memilih bimbingan belajar atau guru les privat untuk mengajari anak-anaknya. Hal ini dengan pertimbangan, orang tua siswa masih bisa mengawasi anak-anaknya belajar, karena tidak perlu keluar rumah. Bisnis ini bisa dijalankan sendiri, maupun bergabung dengan lembaga bimbingan belajar yang sudah ada. Bisa juga kita hanya mengkoordinir orang-orang yang memiliki kemampuan di bidang mata pelajaran tertentu, misalnya mata pelajaran Matematika, Bahasa Inggris, Kimia, Fisika, dan sebagainya. Orang-orang yang kita koordinir bisa berlatar belakang guru, ataupun mahasiswa.

b. Kiat Memulai Bisnis

Berikut ini beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis ini :

- 1) Tentukan, akan menjalankan bisnis ini sendiri, atau bergabung dengan lembaga yang sudah ada.
- 2) Mempelajari karakter anak didik, sehingga mampu menjadi pengajar yang baik.
- 3) Menguasai bidang pelajaran yang diajarkan, selalu mengasah kemampuan dan mau bertanya pada yang sudah ahli
- 4) Promosikan usahamu lewat brosur di daerah lingkungan sekolah ataupun lewat media sosial.

c. Hambatan Usaha

Yang biasanya menjadi penghambat dalam usaha ini adalah :

- Mood anak didik yang sering berubah, sehingga seringkali pada saat belajar, mereka merasa bosan, oleh karena itu kita harus punya cara untuk mengembalikan mood mereka, misalnya dengan melakukan *ice breaking*, berupa games, ataupun lainnya.
- Pengaturan jadwal yang seringkali bentrok, sehingga benar-benar harus cermat dalam pengaturan jadwal ini, serta juga disesuaikan dengan aktivitas di luar usaha.
- Banyaknya lembaga bimbingan belajar yang sudah terkenal sebagai pesaing usaha.
- Kesiapan materi, kadangkala anak didik lebih suka menggunakan materi dari buku sumber yang biasa ia gunakan, maka kita harus selalu siap dengan berbagai pertanyaan yang diajukan oleh anak didik.
- Anak didik seringkali belum siap untuk belajar pada saat pengajar les datang, sehingga waktu terbuang percuma.
- Kemampuan anak yang kurang, sehingga butuh tenaga dan pemikiran ekstra saat menjelaskan materinya dan dengan kata-kata yang lebih sederhana, yang mudah dimengerti oleh anak didik.

d. Strategi Bisnis

Beberapa strategi yang bisa kamu terapkan dalam bisnis ini, antara lain :

- 1) Temukan potensi yang kamu miliki, dan jadikan sebagai bidang pelajaran yang akan kamu ajarkan.
- 2) Mengatur jadwal dengan sebaik-baiknya.
- 3) Membuat perencanaan yang matang
- 4) Menjalin hubungan yang baik dengan anak dan keluarganya.
- 5) Jadilah teman yang baik bagi anak didik, sehingga akan memudahkan komunikasi dengan orang tua, maupun anak didik itu sendiri.

9. Jasa pengiriman



Sumber gambar : www.maxmanroe.com

Gambar 2. 11 Usaha Jasa Pengiriman Barang

Contohnya adalah bisnis agen titipan kilat.

Bisnis Agen Titipan Kilat

a. Potensi Bisnis

Perkembangan bisnis online akhir-akhir ini dampak positifnya adalah semakin diperlukannya jasa-jasa titipan kilat. Hal ini dikarenakan para pebisnis barang online harus mengirimkan barang pesanan konsumen mereka hingga ke tempat pemesan dengan cepat dan aman.

Dengan menjadi agen titipan kilat, kita tinggal membayar royalty kepada perusahaan waralaba titipan kilat ini, seperti JNE, TIKI, dan

sebagainya, tidak perlu promosi, dan sistem sudah disediakan dari perusahaan, tinggal menjalankan usahanya.

b. Kiat Memulai Bisnis

Berikut ini beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis ini :

- 1) Pelajari dengan seksama seluk beluk bisnis waralaba
- 2) Persiapkan modal awal untuk membeli waralaba
- 3) Mencari informasi bisnis waralaba titipan kilat yang sesuai dengan modal yang dimiliki
- 4) Memilih lokasi yang strategis
- 5) Mempelajari skema kerjasama yang ditawarkan.

c. Hambatan Usaha

Yang biasanya menjadi penghambat dalam usaha ini adalah :

- Cuaca dapat mempengaruhi jadwal pengiriman, seringkali terjadi keterlambatan pengiriman dikarekan hujan.
- Persaingan usaha, banyak usaha sejenis yang telah berdiri sebelumnya, sehingga diperlukan cara khusus untuk mengantisipasi hal ini, misalnya dalam pemilihan lokasi, jangan terlalu dekat dengan lokasi pesaing.
- Penanganan konsumen yang komplain karena barang belum diterima. Diperlukan kemampuan khusus dalam menangani hal ini, sehingga mendapatkan *win win solution*.

d. Strategi Bisnis

Beberapa strategi yang bisa kamu terapkan dalam bisnis ini, antara lain :

- 1) Memastikan isi paket, bukan barang cair ataupun barang terlarang, seperti benda tajam ataupun narkoba.
- 2) Bisa melakukan promosi melalui media cetak, elektronik, dan internet.
- 3) Menyediakan layanan antar jemput.

10. Jasa Kebugaran dan Olahraga

Contohnya membuat tempat senam aerobic, senam yoga, senam Zumba, ataupun tempat fitness lainnya.



Sumber: www.garlicclove.biz

Gambar 2. 12 Peluang Usaha Bidang Olahraga

Bisnis Senam Kesehatan/Kebugaran

a. Potensi Bisnis

Semakin tingginya kesadaran masyarakat tentang kesehatan dan kebugaran tubuh, memberikan sebuah peluang usaha baru di bidang olahraga. Minimnya waktu yang dimiliki dan tempat untuk berolahraga juga menjadi salah satu alasan seseorang untuk berolahraga di sebuah tempat kebugaran. Selain itu, tempat senam/fitness ini juga saat ini bukan hanya sebagai sarana untuk berolahraga, namun juga menjadi wadah komunitas pencinta kebugaran, dan olahraga menjadi sebuah gaya hidup yang menunjang tampilan sehari-hari.

Konsumen pengguna jasa tempat senam ini juga sangat luas, dari mulai remaja, hingga dewasa, baik perempuan ataupun laki-laki.

b. Kiat Memulai Bisnis

Berikut ini beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis ini :

- 1) Tentukan lokasi dan sarana yang diperlukan. Minimal ruangan luas dan *sound system* yang memadai.

- 2) Jika tidak memungkinkan untuk langsung menjadi instruktur senamnya, kita bisa mencari dan mengkoordinir instruktur senam yang sudah ada, dan membuat kerjasama untuk mengisi jadwal di tempat kita.
- 3) Buatlah jadwal senam yang memungkinkan bagi konsumen untuk bisa hadir, misalnya pagi hari, atau sore/malam hari, buat beberapa jadwal alternative, dan sebaiknya jenis senam yang dijadwalkan bervariasi
- 4) Promosikan usahamu lewat brosur ataupun lewat media sosial.

c. Hambatan Usaha

Yang biasanya menjadi penghambat dalam usaha ini adalah :

- Sulitnya menemukan jadwal yang tepat bagi semua konsumen, tinggal tentukan akan mengambil segmen pasar yang mana. Untuk ibu-ibu rumah tangga, sebaiknya jadwal yang disediakan pagi hari, setelah anak-anak berangkat sekolah. Untuk karyawan, buatlah jadwal sore, setelah mereka pulang kantor, atau pada saat libur kerja (akhir minggu).
- Sulit mencari instruktur senam dikarenakan biasanya mereka juga sudah memiliki jadwal di tempat lain.
- Banyaknya tempat senam/olahraga yang sudah ada sebelumnya sebagai pesaing usaha.
- Harus selalu update informasi mengenai perkembangan olahraga saat ini, apa yang sedang tren dan diminati oleh konsumen.
- Masyarakat biasanya malas berolahraga, sehingga diperlukan promosi khusus untuk memotivasi mereka berolahraga.

d. Strategi Bisnis

Beberapa strategi yang bisa kamu terapkan dalam bisnis ini, antara lain :

- 1) Menambah fasilitas tempat senam dengan toko alat kebugarannya, misalnya menyediakan baju senam, sepatu, dan sebagainya.

- 2) Memberikan pelayanan jasa konsultasi kesehatan/kebugaran, misalnya membuat paket senam khusus untuk diet, atau untuk kebugaran otot.
- 3) Membuat promosi khusus, misalnya 10 kali pertemuan, gratis 1 kali pertemuan, atau ada kelas khusus untuk muslimah.



BERHENTI DAN BERPIKIR!

LK 2 Diskusi Kelompok

Apakah dalam suatu daerah bisa ditemukan lebih dari 1 jenis potensi daerah? Bagaimana cara menentukan bahwa suatu produk tersebut adalah potensi usaha daerah? Diskusikan, apa kriteria yang menentukan bahwa suatu produk merupakan potensi daerah atau bukan. Komunikasikan hasil diskusi Anda!

LK 2 Diskusikan : Bagaimana Cara Menentukan Bahwa Suatu Produk Daerah Saudara Adalah Potensi Daerah

HASIL DISKUSI KELOMPOK

Kriteria Produk Daerah :

.....

.....

.....

.....

.....

3. MERUMUSKAN IDE USAHA

Ide usaha biasanya muncul setelah kita melakukan brainstorming, ataupun pencarian ide dari berbagai sumber, antara lain dari hobi/minat, keterampilan dan pengalaman pribadi, membeli waralaba, media massa, pameran, hasil survey, ataupun pemenuhan kebutuhan masyarakat, yang diindikasikan dengan adanya keluhan.

Ide usaha yang muncul sebagai hasil pencarian ide tersebut, biasanya akan banyak bentuknya. Namun tentu saja tidak secara otomatis memudahkan kita dalam memilihnya. Mau tidak mau kita harus dapat memilih dan menentukan ide usaha yang paling baik menurut kita, didasarkan pada lokasi usaha, modal, peluang dan persaingan.

Mencari peluang usaha merupakan kegiatan yang sangat penting, karena merupakan urat nadi kegiatan perusahaan. Mencari dan menyusun informasi pemanfaatan peluang usaha memerlukan pengamatan yang cermat terhadap informasi mengenai :

- a. Minat dan daya beli konsumen
- b. Seluk-beluk pemasaran produk/jasa
- c. Penjualan produk dan jasa
- d. Manajemen usaha
- e. Modal usaha
- f. Tenaga kerja
- g. Administrasi dan pembukuan
- h. Penelitian dan pengembangan usaha

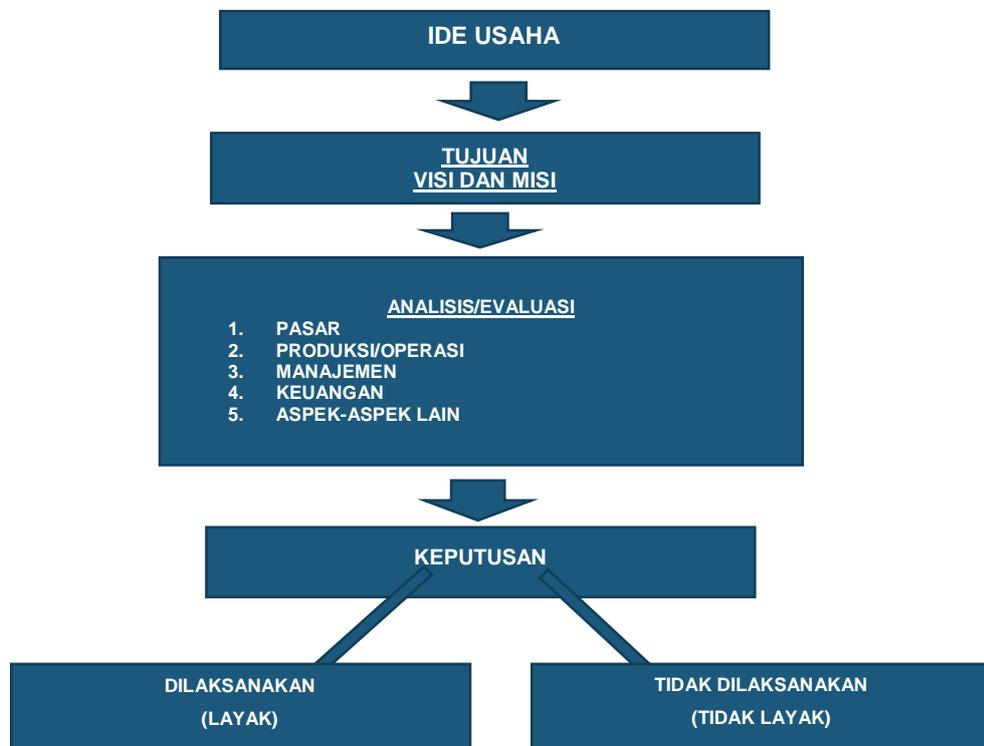
4. MEMILIH DAN MENETAPKAN PELUANG USAHA

Berikut ini adalah beberapa kriteria yang bisa dijadikan pedoman dalam memilih dan menetapkan peluang usaha, yaitu :

- Permintaannya nyata, yaitu mampu merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mengisyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih
- ROI (*Return on Investment*) dalam jangka waktu cepat dan tepat waktu.
- Kompetitif, yaitu mampu mengimbangi, sama. atau lebih baik dari produk yang tersedia, berdasarkan penilaian pelanggan.
- Mencapai tujuan, yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil risiko.
- Tersedianya sumber daya dan keterampilan, yaitu terjangkau oleh penguasa dari segi sumberdaya, kompetensi, dan persyaratan hukum.

Pemilihan usaha yang akan dikembangkan bisa juga dilakukan dengan membuat studi analisis kelayakan usaha.

Berikut adalah langkah-langkah dalam melakukan analisis kelayakan bisnis :



Gambar 2. 13 Langkah-langkah Analisis Kelayakan Usaha

Dan yang terpenting dalam pemilihan ide usaha adalah tindakan untuk mencapainya. Sebaik apapun idenya, tidak akan jadi apa-apa, jika tidak diikuti dengan tindakan untuk mewujudkan ide tersebut.

"You can have brilliant ideas, but if you can't get them across, your ideas won't get you anywhere." -
Lee Iacocca

Menganalisis sumber peluang usaha di sekitarnya berdasarkan potensi daerah masing-masing

Potensi daerah di Indonesia itu sangat luar biasa. Kita harus bersyukur memiliki potensi berbeda-beda. Potensi daerah ini tidak selalu dalam bentuk produk barang, namun bisa juga produk jasa. Seperti halnya Provinsi Bali, jika dilihat dari potensi daerahnya, hampir sulit untuk menemukan produk sumber daya yang dihasilkan oleh Bali. Namun, kejelian dalam menangkap kelebihan daerahnya itulah yang menjadikannya unggul. Jika dilihat dari produk barang, lebih banyak produk luar Bali yang dijual di sana, entah dari Yogya, Semarang, ataupun daerah lainnya, sehingga Bali sendiri hanya sebagai mediator bagi konsumen dan produsen. Namun dari segi produk jasa, Bali memiliki potensi wisata yang sangat unggul, didorong dengan kesadaran wisata dari setiap orang di masyarakat. Setiap komponen pemerintahan dan segenap lapisan masyarakat peduli terhadap potensi wisata ini, sehingga setiap gerak langkah yang dilakukan mendorong semakin baiknya pelayanan wisata bagi wisatawan. Setiap kecamatan dan kelurahan menggali potensinya sendiri, berlomba-lomba membuat Desa Wisata yang mandiri, berlomba-lomba merebut perhatian wisatawan untuk datang ke desanya, dengan cara meramu berbagai macam acara/kegiatan.

Jadi, sumber peluang usaha daerah ini memang memerlukan kepekaan dari masyarakat sekitar dalam mengenali potensi daerahnya sendiri. Jika sudah tahu dan paham apa yang menjadi potensi daerahnya, maka

masyarakat dan pemerintah setempat harus bisa berkoordinasi dan saling bekerja sama dalam mengelola potensi yang ada tersebut, menjadi suatu peluang usaha yang bernilai jual, yang mampu mendorong setiap insan di masyarakat untuk dapat mengambil peluang usaha tersebut menjadi usaha yang nyata.

D. AKTIVITAS PEMBELAJARAN

1. MENENTUKAN IDE DAN PELUANG USAHA

Setelah mempelajari modul ini, peserta diklat diharapkan dapat :

- a. Memilih sumber ide usaha
- b. Menentukan ide dan peluang usaha yang akan dikembangkan
- c. Memilih usaha dengan menggunakan studi kelayakan usaha

Dalam proses pembelajaran ini, hal-hal yang harus peserta lakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Mengamati dan memahami uraian materi tentang Ide dan peluang usaha
2. Mencari sumber informasi lain yang lebih relevan mengenai ide dan peluang usaha
3. Menggarisbawahi paparan yang dianggap penting
4. Mempelajari format analisis kelayakan usaha
5. Membuat kelompok yang beranggotakan 4-5 peserta dan mengerjakan Lembar Kerja Individu dan kelompok
6. Menganalisis sebuah usaha dan membuat laporan analisis kelayakan usahanya.
7. Mempresentasikan hasil analisis kelayakan usaha tersebut di depan peserta diklat lainnya.

E. Latihan/Kasus/Tugas



Lembar Kerja 3- Kelompok

1. Buatlah analisis tentang suatu usaha makanan di sekitar Anda, lakukan wawancara dengan pengusaha tersebut sesuai dengan materi yang diperlukan untuk Analisis Kelayakan Usaha.
2. Buatlah laporan mengenai kelayakan usaha tersebut, dan presentasikan!

Berikut ini adalah sistematika penulisan Laporan Studi Kelayakan Bisnis yang biasanya digunakan sebagai dasar untuk memilih suatu usaha yang akan dikembangkan.

SISTEMATIKA PENULISAN LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang Pengembangan Usaha

BAB II RINGKASAN PROYEK

- A. Nama Perusahaan
- B. Alamat Perusahaan
- C. Gambaran Singkat Proyek
 1. Sejarah Singkat Perusahaan
 2. Jenis Bidang Usaha (Kegiatan Utama Perusahaan)
 3. Pemilik Perusahaan

BAB III ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

- A. Organisasi
 1. Identitas Perusahaan
 - a. Nama Perusahaan
 - b. Alamat Perusahaan
 2. Legalitas Usaha
 - a. Bentuk/Badan Hukum Perusahaan
 - b. Perijinan Usaha
 3. Struktur Organisasi

B. Manajemen

1. Unsur Pimpinan Perusahaan
 - a. Pimpinan Perusahaan
 - b. Pimpinan Unit/Divisi/Bagian
2. Uraian Tugas/Pekerjaan
3. Karyawan (Tenaga Kerja Tidak Langsung/Pegawai Administrasi)

BAB IV ASPEK PEMASARAN

A. Deskripsi/Gambaran Pasar Kualitatif

1. Nama Produk yang dipasarkan dan kegunaannya
2. Wilayah/Daerah Pemasaran
3. Segmen pasar/kelompok pembeli
4. Sistem Transportasi Perdagangan yang
5. Sistem Saluran Distribusi di wilayah pemasaran

B. Deskripsi Pasar Kualitatif

1. Permintaan produk
 - a. Permintaan masa lalu (min. 5 th) atau yang berjalan selama ini
 - b. Proyeksi permintaan untuk minimal 5 (lima) tahun mendatang
 - c. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan selama ini, dan masa datang

C. Kesimpulan Aspek Pemasaran

BAB V ASPEK TEKNIS PRODUKSI/OPERASI

A. Deskripsi Teknis Produksi

1. Nama Produk
2. Dimensi Teknis Produk
3. Spesifikasi Teknis Produk/Standar Mutu Produk

B. Teknologi Produksi

1. Alur Proses Produksi

2. Sistem produksi
- C. Kapasitas Produksi dan Rencana Produksi
 1. Kapasitas Produksi Pertahun
 2. Rencana Produksi
- D. Bahan Baku dan Bahan Penolong
 1. Bahan Baku
 2. Bahan penolong
- E. Pengolahan/Pembuangan Limbah
- F. Kebutuhan Biaya Aspek Teknis Produksi
 1. Biaya Investasi
 - a. Pengadaan mesin peralatan Produksi
 - b. Pengadaan tanah dan bangunan pabrik
 - c. Pengadaan utilitas
 - d. Pengadaan fasilitas pengolahan limbah
 2. Biaya Operasi Produksi (1 tahun)
 - a. Upah tenaga kerja produksi
 - b. Biaya bahan baku dan bahan penolong
 - c. Biaya pemeliharaan/operasional mesin peralatan & fasilitas produksi
 - d. Biaya Operasional pengolahan Limbah
- G. Kesimpulan Analisis Aspek Teknis/Produksi/operasi

BAB VI ASPEK KEUANGAN

- A. Struktur Pembiayaan Perusahaan (Pemodalan)
 1. Pembiayaan Investasi (Modal Investasi)
 2. Pembiayaan Produksi dan Operasi (Modal Kerja)
 3. Struktur Permodalan (Modal Investasi dan Modal Kerja)
 4. Sumber Pendanaan Modal (Modal Sendiri dan Pinjaman)

B. Proyeksi Keuangan Perusahaan

1. Laporan Laba/Rugi 5 (lima) tahun mendatang
2. Laporan Arus kas proyeksi 5 tahun Mendatang
3. Laporan Neraca Perusahaan Proyeksi 5 tahun Mendatang

C. Analisis Profitabilitas

1. Margin Laba (*Cash Flow*)
2. *Profitability Index* (PI)
3. Tingkat Kemampuan Pengembalian Investasi
 - a). IRR
 - b). *Payback Priod*
4. Titik Impas (*Break Event Point*)
5. Posisi Liquiditas Keuangan

D. Kesimpulan Analisa Aspek Keuangan

BAB VII Penutup

- A. Kesimpulan Studi Kelayakan
- B. Rekomendasi Tindak Lanjut

Sistematika ini tidak baku, dan bisa dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan, asalkan dapat memenuhi aspek-aspek analisis yang diperlukan, seperti Aspek Pemasaran, Aspek Produksi/Operasi, Aspek Manajemen, Aspek Keuangan, dan aspek-aspek lainnya.



BERHENTI DAN BERPIKIR!

LK 4 : Diskusi Kelompok :

Bagaimanakah cara Anda memilih suatu usaha yang akan dikembangkan? Siapa saja atau pertimbangan apa saja yang harus dilakukan untuk memilih usaha tersebut? Diskusikan dalam kelompok kecil, dan komunikasikan dengan peserta

HASIL DISKUSI

Cara saya memilih suatu usaha adalah :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



TES PILIHAN GANDA

A. PILIHAN GANDA

Pilihlah jawaban yang paling tepat !

1. Bagi wirausahawan yang baru membuka usaha, kebijakan/ peraturan pemerintah yang melarang monopoli dalam industri yang akan dimasuki oleh wirausaha, merupakan...
 - a. Kekuatan
 - b. Kelemahan
 - c. Peluang
 - d. Ancaman
 - e. Investasi
2. Respon seseorang, banyak orang atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah melalui hasil identifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan dari suatu lingkungan. Hal ini adalah merupakan maksud dari pada....
 - a. Ide bisnis
 - b. Peluang usaha
 - c. Kewirausahaan
 - d. Target market
 - e. Sasaran
3. Pendekatan yang dapat digunakan untuk mengetahui ada apa tidaknya peluang usaha disuatu usaha yang kita jalankan, yaitu terdapat adanya....
 - a. Permintaan dan penawaran
 - b. Penawaran dan distribusi
 - c. Pengeluaran dan peluang
 - d. Permintaan dan pendapatan
 - e. Penerimaan dan pengeluaran

4. Untuk menciptakan peluang usaha menjadi sebuah usaha yang sukses, perlu adanya.....
 - a. Kerja keras dan pengorbanan dalam usaha
 - b. Modal besar
 - c. Bantuan pemikiran dari rekan bisnis
 - d. Konsultan bisnis
 - e. Aktif dan sukses
5. Agar dapat dikatakan suatu peluang usaha yang bagus, harus memenuhi beberapa kriteria, salah satunya adalah.....
 - a. Ketersediaan sumber daya dan keterampilan
 - b. Kondisi lingkungan usaha
 - c. Kondisi industri dan pasar
 - d. Lamanya masa peluang produk
 - e. Permintaan pasar
6. Untuk mengidentifikasi dan menilai peluang usaha, ada beberapa faktor yang harus dipenuhi oleh pelaku wirausahawan, salah satu faktor tersebut adalah...
 - a. Tujuan wirausahawan dan kompetensi yang dimiliki wirausahawan
 - b. Kreatifitas salah satu tujuan yang dimiliki pengusaha
 - c. Tingkat kompetitif yang merupakan tujuan yang dapat dilakukan wirausahawan
 - d. Tingkat inovasi dan kreatifitas merupakan tujuan yang dapat dilakukan wirausahawan
 - e. Tingkat persaingan yang tinggi
7. Kunci peluang usaha yang berhasil akan diidentifikasi oleh pengalaman dan pendekatan terhadap faktor manusia, sedangkan kunci yang lain banyak ditentukan oleh...
 - a. Sistem distribusi
 - b. Selera konsumen
 - c. Teknologi konfirmasi ekonomi
 - d. Nilai-nilai masyarakat
 - e. Teknologi produksi

8. Kemampuan mengembangkan ide dan cara-cara baru dalam memecahkan masalah untuk menemukan peluang disebut...
 - a. Inovasi
 - b. Kreatif
 - c. Peluang
 - d. Kekuatan
 - e. Kesempatan Kemampuan
9. Kemampuan menghasilkan gagasan dan ide dinamakan...
 - a. Fluency
 - b. Fleksibility
 - c. Elaborasi
 - d. Fluktuatif
 - e. Destiny
10. Banyak cara untuk melihat peluang yang terjadi disekitar kita, selama masih ada kebutuhan dan keinginan, selama itu pula terdapat peluang yang dapat kita manfaatkan. Hal ini disebut sebagai kemampuan untuk...
 - a. Mengenali kebutuhan pasar
 - b. Mengembangkan produk yang telah ada
 - c. Memadukan bisnis -bisnis yang ada
 - d. Melakukan pemasaran
 - e. Melihat sumber ide bisnis
11. TQM (*Total Quality Management*) sangat penting dalam bidang Kewirausahaan. TQM adalah...
 - a. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara terus-menerus
 - b. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara singkat
 - c. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara tepat
 - d. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara baik
 - e. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan seadanya
12. Berpikir secara luas dan luwes sehingga mampu menggabungkan ide-ide/gagasan yang sudah pernah ada sehingga menjadi sebuah gagasan baru, merupakan pengertian dari berpikir ...
 - a. Regresif

- b. Kreatif
 - c. Realistis
 - d. Positif
 - e. Konseptual
13. Seseorang dikatakan kreatif apabila ia memiliki ...
- a. Modal besar
 - b. Gagasan baru dan diwujudkan
 - c. Kemandirian
 - d. Pengalaman
 - e. Kredibilitas
14. Suatu proses yang mengubah ide baru/aplikasi baru menjadi produk yang berguna disebut ...
- a. Inovasi
 - b. Konsep
 - c. Kreativitas
 - d. Pemanfaatan
 - e. Penemuan
15. Bagi wirausahawan yang baru membuka usaha, kebijakan atau peraturan pemerintah yang melarang monopoli dalam industri yang akan dimasuki oleh wirausaha, hal ini menjadi.....bagi wirausaha.
- a. Peluang
 - b. Kekuatan
 - c. Kelemahan
 - d. Ancaman
 - e. Tantangan

F. RANGKUMAN

1. MENENTUKAN IDE DAN PELUANG USAHA

Salah satu usaha yang bisa dilakukan dalam memilih jenis usaha yang akan dikembangkan adalah dengan melihat dan mengamati potensi usaha daerah yang ada di sekitar kita. Yang perlu dipahami adalah bahwa dalam setiap peluang usaha yang ada, akan selalu ada hambatan dan risiko yang muncul, dan tugas wirausahawanlah yang harus cerdas dalam mengantisipasi atau memperkecil risiko atau hambatan tersebut.

Ada beberapa kriteria yang bisa dijadikan pedoman dalam memilih dan menetapkan peluang usaha, yaitu :

- Permintaannya nyata
- ROI (*Return on Investment*) dalam jangka waktu cepat dan tepat waktu.
- Kompetitif
- Mencapai tujuan
- Tersedianya sumber daya dan keterampilan

Cara memilih Ide dan peluang usaha yang akan dikembangkan juga bisa dilakukan dengan menggunakan studi analisis kelayakan usaha atau pohon keputusan.

G. UMPAN BALIK

1. MENENTUKAN IDE DAN PELUANG USAHA

Setelah mengikuti kegiatan belajar 2, saya sebagai peserta didik dapat memilih ide usaha yang dapat dikembangkan dengan menggunakan studi analisis kelayakan usaha, sehingga nantinya bisa mengantisipasi dan melakukan penanganan risiko yang akan terjadi sesuai dengan klasifikasi jenis risikonya.



Kegiatan Pembelajaran 3 : Mengembangkan Peluang Usaha

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari kegiatan belajar 1, peserta diklat diharapkan mampu mengembangkan peluang usaha

B. INDIKATOR PENCAPAIAN KOMPETENSI

1. Peserta diklat mampu memilih sumber ide usaha
2. Peserta diklat mampu menentukan ide dan peluang usaha yang akan dikembangkan
3. Peserta diklat mampu mengembangkan peluang usaha

C. URAIAN MATERI

1. MEMILIH SUMBER IDE DAN PELUANG USAHA

Peluang usaha yang telah ada merupakan langkah pertama kita dalam memilih ide usaha yang akan dikembangkan. Bagaimana mungkin kita dapat memilih suatu hal, jika pilihan yang ada tidak cukup banyak. Semakin banyak pilihan, semakin kaya pilihan yang akan kita lakukan. Hal ini pada akhirnya akan membuat pilihan yang dibuat makin sempurna.

Setelah dilakukan pemilihan ide yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, langkah berikutnya adalah mengembangkan peluang usaha tersebut menjadi usaha yang nyata dan menghasilkan.

Menurut Zimmerer ide-ide yang berasal dari wirausaha dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil dimasyarakat. Ide ide itu

menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang usaha. Ada beberapa langkah mengembangkan ide dan peluang usaha:

1. Tetapkan dengan jelas pengembangan ide usaha tersebut.
2. Tentukan tujuan khusus dalam pengembangan ide usaha tersebut.
3. Upayakan agar setiap karyawan dalam perusahaan memahami pengembangan usaha ide tersebut
4. Buat dan laksanakan system pencatatan prestasi pengembangan ide usaha.
5. Berikan penghargaan pada karyawan agar prestasi pengembangan ide menjadi obsesi
6. Upayakan agar para karyawan memahami peranannya dan berikan kesempatan untuk terlibat untuk pengembangan usaha dalam prestasi perusahaan.

Berikut ini adalah beberapa faktor yang dapat menghambat pengembangan peluang usaha :

- 1) Kurang inovasi
- 2) Pasar yang terbagi-bagi
- 3) Mahalnya biaya pengembangan produk
- 4) Kekurangan modal
- 5) Waktu pengembangan terlalu singkat
- 6) Siklus kehidupan produk terlalu singkat

Dalam konteks wirausaha, kiranya perlu juga kita ketahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam usaha. Adapun faktor-faktor tersebut adalah :

a) Faktor Keberhasilan usaha

Berikut ini beberapa hal yang dapat menunjang keberhasilan suatu usaha, antara lain :

1) Komitmen

Komitmen merupakan suatu janji yang diucapkan seseorang pada diri sendiri ataupun orang lain, dan harus tercermin dalam tindakan atau perilaku kita. Komitmen berasal dari Bahasa Latin, *Committer* yang

bermakna menggabungkan, menyatukan, mempercayai, dan mengerjakan. Dalam hal ini, komitmen wirausaha adalah keinginan yang kuat dari wirausahawan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan yang diinginkan perusahaan, yang tergambar dalam tindakan untuk mencapai hal tersebut.

Komitmen yang kuat akan mengalahkan berbagai hambatan yang mungkin terjadi, seperti banyaknya persaingan, dsb. Hal ini sejalan dengan pengertian komitmen menurut **Sri Kuntjoro**, yakni :

“Komitmen adalah rasa identifikasi, keterlibatan, dan loyalitas yang dinyatakan oleh seseorang terhadap organisasinya.”

Dikuatkan lagi dengan pengertian para ahli lainnya yang menyebutkan bahwa komitmen merupakan bentuk keterikatan seseorang pada organisasinya. Hal ini disebutkan oleh **Griffin**, sebagai berikut :

“Komitmen organisasi adalah suatu sikap yang menggambarkan sejauh mana seseorang mengenal dan terikat pada organisasinya. Bila seseorang memiliki komitmen yang tinggi, ia akan melihat dirinya menjadi anggota organisasi sejati.”

Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa komitmen memang diperlukan bagi wirausahawan untuk dapat tetap menjalankan misinya untuk mencapai visi.

2) Motivasi

Secara umum, motivasi adalah keinginan kuat untuk melakukan sesuatu, hal yang mendorong seseorang untuk bergerak, hal yang menjadi alasan mengapa sesuatu harus dikerjakan.

Berikut adalah beberapa definisi motivasi menurut para ahli :

⇒ **Chung and Meggison**

“Motivation is defined as/goal-directed behavior. It concerns the level of effort one exerts in pursuing a goal, and it’s closely performance”

(Motivasi dirumuskan sebagai perilaku yang ditujukan pada sasaran. Motivasi berkaitan dengan tingkat usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam mengejar suatu tujuan. Motivasi berkaitan erat dengan kepuasan dan performasi pekerjaan)

⇒ **Barelson and Steiner**

“All those inner striving conditions variously described as wishes, desires, needs, drives, and the like (Marchrany, 1985)”

(Motivasi diartikan sebagai keadaan kejiwaan dan sikap mental manusia yang memberikan energy, mendorong kegiatan dan menggerakkan dan mengarah atau menyalurkan perilaku ke arah mencapai kebutuhan yang memberi kepuasan atau mengurangi ketidakseimbangan.)

⇒ **Santoso Soroso**

“Motivasi adalah suatu set atau kumpulan perilaku yang memberi landasan bagi seseorang untuk bertindak dalam suatu cara yang diarahkan kepada tujuan spesifik tertentu (specific goal directed way).”

Menurut Sagir (1985), ada 7 (tujuh) unsur penggerak motivasi, yaitu kinerja, penghargaan, tantangan, tanggung jawab, pengembangan, keterlibatan, dan kesempatan. Ketujuh unsur penggerak motivasi tersebut saling berkaitan dan harus diliha sebagai satu kesatuan yang utuh, bahwa jika seseorang melakukan kinerja baik, maka akan memperoleh penghargaan, dan selanjutnya ia akan diberikan tantangan pekerjaan dan tanggung jawab yang lebih tinggi, dan seterusnya.

Dengan memiliki motivasi yang tinggi, seorang wirausahawan dapat dengan mudah bergerak dan bertindak menuju targetnya, ia tidak perlu lagi menghiraukan hambatan yang akan ia hadapi, karena ia sudah tau apa yang menjadi alasan ia bergerak.

Motivasi muncul dalam 2 (dua) bentuk dasar, yaitu :

1. Motivasi ekstrinsik (dari luar), dan
2. Motivasi intrinsik (dari dalam diri seseorang/kelompok)

3) Kejujuran

Kejujuran adalah mata uang yang diterima di seluruh dunia. Begitulah salah satu pepatah menyebutkan, karena memang pada dasarnya, sifat jujur memiliki standar yang sama di belahan dunia manapun. Dan untuk wirausahawan sendiri, kejujuran merupakan hal utama untuk bisa menjaga kepercayaan konsumen. Hal ini persis yang diajarkan dalam cara Rasulullah berdagang yang berprinsip pada Al-Qur'an, dimana disebutkan dalam Q.S. Ar-Rahman, 8:9 :

“Supaya kamu jangan melampaui batas tentang neraca itu, dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu”

Begitupun dalam sebuah hadits riwayat Ibnu Majah yang menyebutkan, “Apabila kamu menimbang, hendaklah ditepati.”

Hal ini jelas sekali bahwa kejujuran sangat penting dalam berwirausaha, karena sekali konsumen kecewa akibat ketidakjujuran kita, maka selamanya ia tidak akan percaya. Dan konsumen yang kecewa, akan menjadi promosi negatif bagi usaha kita.

4) Kesehatan

Sehat itu mahal, memang betul adanya. Dan pepatah yang menyatakan bahwa di dalam tubuh yang sehat, terdapat jiwa yang kuat, memang benar juga. Karena dengan sehat, seorang wirausahawan bisa berpikir dengan baik, mampu berkreasi, dan menghasilkan produk, sehingga penting sekali bagi seorang wirausahawan untuk menjaga kesehatannya, agar bisa berpikir jernih dan membuat keputusan dengan baik.

5) Berani mengambil risiko

Pada dasarnya, dalam setiap kegiatan yang kita lakukan, setiap harinya senantiasa menemukan risiko. Dari mulai bangun tidur, hingga kembali tidur. Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan untuk berani mengambil risiko ini, karena dengan berani mengambil risiko, ia akan dapat menjaga semangat dalam dirinya. Seseorang yang berani mengambil risiko, bukan tidak punya rasa takut (*fearless*), namun ia menyadari bahwa selalu ada kemungkinan sesuatu gagal, dan berani mengambil risiko disini artinya dengan penuh perhitungan. Ia menyadari bahwa tidak ada hal yang tidak berisiko, dan bahwa risiko tidak dapat dihilangkan, namun bisa diperkecil.

Kemampuan berani mengambil risiko ini akan membawanya pada tingkat yang sesuai dengan pengorbanan yang sudah dilakukannya. Karena harus disadari bahwa risiko akan selalu sebanding dengan pengorbanannya.

6) Kemampuan dalam membuat keputusan

Seorang wirausahawan dituntut untuk setiap saat membuat keputusan, dan harus disadari banyak dampak yang akan diperoleh dari hasil sebuah pengambilan keputusan, sehingga diperlukan keterampilan khusus agar semakin baik dalam membuat keputusan. Keterampilan dalam pembuatan keputusan ini sebetulnya lebih karena sering dilatih.

Dari mulai keputusan-keputusan kecil dan rutin, hingga keputusan-keputusan besar yang mendesak.

7) Keadaan keluarga

Sebetulnya, tidak ada orang yang mau dilahirkan dalam kondisi keluarga yang bermasalah, namun kita juga tidak bisa memilih akan berada dalam lingkungan keluarga seperti apa. Tidak ada hubungan langsung sebenarnya antara latar belakang keluarga dengan keberhasilan usaha kita, namun harus disadari bahwa keadaan keluarga yang baik, akan sangat menunjang keberhasilan usaha kita.

Keadaan keluarga yang kondusif, akan mendorong wirausahawan untuk dapat berpikir jernih dan fokus pada perusahaannya, sehingga lebih maksimal dalam bekerja.

8) Keterampilan mengelola usaha

Pada dasarnya, berwirausaha itu bukan merupakan keahlian genetis, atau keahlian yang diturunkan atau diwariskan, namun merupakan hasil latihan. Benarkah Orang Cina lebih pandai dalam mengelola usaha? Setujukah jika Orang Padang lebih pintar dalam berdagang? Tidak sama sekali. Menurut cerita, jika dalam suatu Keluarga Cina ada yang anak yang pintar, maka ia akan didorong untuk menjadi ilmuwan, atau dokter, dan jika ada anak yang kurang pintar, maka ia akan diarahkan untuk menjadi pedagang. Jadi, pada dasarnya, bukan karena keturunan, tapi memang budaya yang melatih mereka untuk menjadi masyarakat yang mandiri dan kompetitif.

Kemampuan untuk mengelola usaha bisa dipelajari, baik melalui pendidikan formal, maupun melalui pelatihan. Atau malah dari hasil belajar secara otodidak, melalui pengalaman kegagalan pribadi, maupun orang lain. Dan kemampuan inilah yang nantinya menjadi salah satu faktor yang dapat mendorong keberhasilan usaha kita, yaitu kemampuan mengelola berbagai unsur yang ada dalam usaha kita,

yang biasanya kita sebut 5 M, yaitu *Money* (Modal), *Man* (Sumber daya manusia), *Machine* (Peralatan dan Mesin), *Method* (Metode) dan *Material* (Bahan Baku).

9) Keterampilan teknis

Kemampuan teknis selalu berhubungan dengan kemampuan kita dalam menjalankan usaha kita. Kemampuan ini penting, karena berhubungan dengan berjalan atau tidaknya usaha kita. Oleh karena itu, penting sekali untuk minimal mengetahui secara garis besar karakteristik usaha yang akan dijalani, sehingga bisa dengan mudah mengambil langkah teknis yang tepat dalam menjalankan usaha kita. Contoh kemampuan teknis yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha adalah membaca, menulis, mendengarkan, melakukan presentasi lisan, pengorganisasian, pembinaan, bekerja individual, bekerja dalam tim, dan teknis tahu bagaimana melakukan sesuatu (*know how*)

10) Pengetahuan tentang jenis usaha

Faktor lainnya yang dapat mendorong keberhasilan usaha adalah pengetahuan tentang jenis usaha yang kita jalankan. Walaupun tidak secara rinci, namun wirausahawan hendaknya mengetahui dengan pasti alur produksi atau cara kerja usaha yang kita jalankan. Dari mulai perolehan bahan baku, hingga pemasaran. Dengan seperti itu, maka kita akan lebih mudah mengawasi jalannya usaha kita, dan tidak mudah untuk dikelabui oleh bawahan.



BERHENTI DAN BERPIKIR!

Bagaimana pendapat Anda tentang Bisnis Keluarga? Apa sisi positif dan negatifnya? Apa saja masalah-masalah yang biasa timbul dan bagaimana solusinya?

Diskusikan dan komunikasikan dengan peserta diklat lainnya!

HASIL DISKUSI

Bisnis Keluarga adalah :

.....

.....

.....

.....

.....

Sisi Positif :

.....

.....

.....

.....

.....

Sisi Negatif :

.....

.....

.....

.....

b) Faktor Kegagalan usaha :

Berikut ini adalah beberapa faktor yang dapat menyebabkan terjadinya kegagalan usaha, antara lain :

1) Diabaikan oleh pemiliknya

Seringkali sebuah usaha dianggap sudah cukup dengan hanya dikelola oleh karyawan, dan pemilik usaha sama sekali tidak mau terlibat dalam pengelolaannya. Hal ini awalnya mungkin untuk menghindari terjadinya konflik kepentingan dalam usaha, padahal sebagai seorang pemilik usaha, ia memiliki peranan yang sangat penting dalam menggerakkan arah usaha, sedangkan karyawan hanya sebagai pelaksana, dan ia hanya akan bergerak, jika diperintahkan. Hal tersebut bisa dimengerti karena karyawan tidak memiliki *sense of belonging* terhadap usaha tersebut. Mereka mungkin tidak akan terlalu peduli apakah usahanya akan terus maju, ataukah bangkrut. Beda dengan pemilik usaha, ia akan memiliki kepedulian untuk dapat memajukan usahanya, karena ia minimal harus mendapatkan keuntungan dari investasi yang sudah ia keluarkan.

Usaha sebegus apapun peluangnya, jika tidak dipelihara dan dikelola dengan baik, pada akhirnya akan mengalami kebangkrutan, karena pada dasarnya sebuah usaha yang berhasil adalah usaha yang ditekuni. Oleh karena itu, jika sebuah usaha diabaikan oleh pemiliknya, maka dijamin usaha itu akan mengalami kegagalan.

2) Kecurangan dan pencurian

Faktor kecurangan dan pencurian sebenarnya sudah termasuk kriminalitas, baik dilakukan oleh intern perusahaan maupun ekstern perusahaan. Namun, siapapun pelakunya, pada



Gambar 3. 1 Tindakan Pencurian dan Kecurangan

akhirnya tentu saja akan dapat merugikan perusahaan, dan hal ini tentu saja harus dicegah. Salah satunya dengan cara penggunaan sistem data yang mampu dipantau oleh pihak manajemen, sehingga akan memperkecil kebocoran yang mungkin terjadi, khususnya dikarenakan kecurangan yang dilakukan oleh karyawan, ataupun bentuk pencurian lainnya. Penerapan sanksi yang tegas juga harusnya akan menjadi efek jera bagi karyawan lain untuk tidak melakukan kecurangan yang sama, sedangkan bagi pelaku sendiri, sudah pasti jika terbukti, akan langsung dikeluarkan dari perusahaan.

Kecurangan dan pencurian ini, besar maupun kecil akan bisa mengakibatkan kegagalan bagi sebuah usaha, karena menunjukkan kelemahan dari sisi keamanan perusahaan.

3) Kurang keterampilan dan keahlian

Seorang wirausahawan sebetulnya tidak harus memiliki keterampilan dan keahlian yang sama dengan jenis usaha yang dijalankannya. Ia hanya perlu mengkoordinir orang-orang yang memiliki keterampilan dan keahlian yang sesuai dengan usaha yang dimilikinya. Misalnya seorang yang berlatar belakang Ilmu Pertanian, boleh-boleh saja menjalankan usaha di bidang kuliner, asalkan ia dapat merekrut orang-orang yang memiliki keterampilan dan keahlian di bidang usaha kuliner. Yang dimaksud kurang keterampilan dan keahlian disini adalah saat usaha yang dijalankan, tidak dikelola oleh orang yang memiliki kemampuan yang sesuai, sehingga menjadikan usaha tersebut lebih cenderung mengarah pada kegagalan, karena dijalankan oleh orang yang bukan ahlinya.

4) Pengalaman yang tidak seimbang

Hal lainnya yang dapat menyebabkan kegagalan usaha adalah kurangnya pengalaman wirausaha dalam mengelola usahanya. Pengalaman ini sebetulnya bisa dari pengalaman pribadi, ataupun berbagi pengalaman dengan orang lain yang sudah pernah melakukan usaha yang sama. Pengalaman ini sangat penting, karena dari pengalaman tersebut kita

dapat menemukan berbagai hal yang mungkin saja akan terjadi lagi pada usaha yang saat ini kita jalankan, sehingga risiko yang mungkin terjadi akan bisa diminimalisir atau diantisipasi sebelumnya. Oleh karena itu, kekurangan pengalaman memungkinkan suatu usaha bisa mengalami kegagalan.

5) Masalah pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk



Gambar 3. 2 Strategi Pemasaran

yang bernilai dengan pihak lain.

Bagian Pemasaran dalam suatu organisasi usaha adalah bagian vital dari sebuah usaha, bagian utama yang memegang peranan penting kelanjutan usaha kita. Ada beberapa hal yang biasanya menjadi masalah dalam pemasaran, antara lain :

- 1) Terbatasnya kemampuan untuk melakukan promosi dan berkompetisi di pasar
- 2) Lemahnya pengawasan mutu produk
- 3) Mengecilkan arti kepuasan pelanggan
- 4) Kurangnya saluran distribusi

Pada dasarnya, pemasaran secara tidak langsung adalah bagaimana cara kita untuk dapat memperkenalkan produk kita kepada pelanggan, oleh karena itu, jika kita memiliki masalah dalam menyalurkan produk kita tersebut hingga sampai ke tangan konsumen, maka dipastikan tidak ada aktivitas perdagangan disitu. Dampaknya saat tidak ada aktivitas transaksi

dalam suatu usaha, kemungkinan besar akan cenderung mengarah pada kegagalan, sehingga diperlukan cara-cara khusus yang dapat mengatasi atau meminimalisir risiko tersebut, disesuaikan dengan penyebab masalahnya.

6) Kebijakan pembayaran barang secara kredit dan pengawasan uang yang kurang baik.

Pada suatu sore, di sebuah kawasan pemukiman, terjadilah percakapan seperti ini :

Ibu A : *“Silakan, bu, dilihat dulu bajunya, ini produk terbaru dari merk ini. Ada 4 macam warna, boleh dipilih dulu, bu.”*

Ibu B : *“Saya suka sama yang warna merah ini, berapa harganya? diskon ya? Berapa kali bayar?”*

Seperti itulah percakapan yang sering terjadi di kehidupan sehari-hari kita. Seringkali kita tidak bisa menolak pembeli dan memberi keleluasaan bagi konsumen kita melakukan pembayaran dengan dicicil/kredit, sementara pengawasan saat pembayaran cicilan, biasanya terabaikan. Alasannya bisa banyak, bisa karena kita sendiri yang kurang tegas saat menagih cicilan, atau pembeli sendiri yang memang tidak disiplin pada saat melakukan pembayaran angsuran.

Ini yang pada akhirnya menjadi bibit kegagalan usaha, karena modal yang sudah dikeluarkan, tidak bisa langsung kembali dan tidak bisa langsung digunakan kembali untuk modal, sehingga akhirnya usaha *mandeg*, hingga lama kelamaan bisa berhenti di tengah jalan.

Oleh karena itu, dalam memilih pembayaran, sistem tunai lebih aman. Kalaupun terpaksa harus menawarkan dalam bentuk kredit, hitung secara rinci untuk tambahan keuntungannya.

7) Pengeluaran biaya yang tinggi

Harus diakui, setiap usaha pasti harus mengeluarkan modal awal, dan jumlah modal awal ini tergantung dengan kebutuhan usaha. Namun, yang sering terjadi, dan yang bisa menjadi indikasi kegagalan usaha adalah saat pengeluaran untuk awal terlalu besar, selain itu pengeluaran biaya yang tak seimbang dengan penerimaan juga biasanya bisa menimbulkan kerugian dan kecenderungan menjadi penyebab kegagalan usaha.

8) Persediaan dan peralatan yang berlebihan



Gambar 3. 3 Pengeluaran yang Terlalu Tinggi

Persediaan dan peralatan yang berlebihan jika tidak diimbangi dengan perputaran penjualan akan sangat merugikan perusahaan, karena barang akan banyak tersisa di gudang, sedangkan peralatan, tidak memiliki nilai jual. Oleh karena itu, diperlukan perhitungan yang cermat mengenai jumlah persediaan yang

harus ada di gudang, misalnya dengan menggunakan kartu persediaan barang, dan sebagainya.

9) Pengawasan persediaan yang buruk.



Gambar 3. 4 Persediaan Barang Berlebihan

Persediaan adalah bahan atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari peralatan atau mesin. Persediaan dapat berupa bahan mentah, bahan pembantu, barang dalam proses, barang jadi ataupun suku cadang.

2. CARA MENCIPTAKAN IDE DAN PELUANG USAHA

Cara yang paling tepat untuk mendapatkan pekerjaan adalah dengan menciptakan peluang usaha sendiri. Khususnya, bagi Anda yang merasa bosan dengan pekerjaan sekarang dan ingin mendapatkan pekerjaan baru, maka berwirausaha adalah jawabannya.

Dengan berwirausaha akan membuka peluang baru bagi diri sendiri dan orang lain. Ini artinya, menjadi seorang wirausahawan tak hanya akan merubah status Anda menjadi pengusaha melainkan juga akan membantu merubah prekonomian orang lain. Proses untuk memulai maupun menciptakan peluang usaha memang bukan hal yang mudah, diperlukan gagasan atau ide usaha yang cemerlang agar nantinya usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan lancar dan mampu menuai kesuksesan

Hambatan seperti itu sangat wajar jika dirasakan, tetapi bukan berarti hal tersebut bisa dijadikan alasan untuk berhenti menciptakan peluang usaha, karena jika kita belajar dari wirausahawan yang sudah sukses, maka kita akan menemukan jawabannya dan berikut tips mudah untuk menciptakan peluang usaha adalah :

1. Melihat *problem* yang ada di lingkungan sekitar

Mencari ide untuk menciptakan peluang usaha bisa dimulai dari lingkungan sekitar Anda, misalnya dengan memperhatikan problem yang ada. Misalnya jika masalah yang ada adalah sulitnya mendapatkan makanan instan yang sehat, maka Anda bisa mencoba membuka usaha makanan

Dari problem tersebut, berusaha untuk mencari solusinya, maka dengan begitu Anda akan emndapatkan ide usaha apa yang tepat untuk dijalankan.

2. Jeli dalam memanfaatkan peluang

Untuk menciptakan peluang usaha baru diperlukan kejelian, artinya bukan hanya harus mampu menganalisa problema yang ada namun Anda juga dituntut untuk jeli dalam memanfaatkannya.

Kemampuan menganalisa inilah yang nantinya akan membantu Anda dalam menentukan jenis atau bidang usaha apa yang pas untuk diciptakan berdasar dari kebutuhan pasar. Anda tidak harus memulai usaha dengan skala besar, usaha rumahan sekalipun juga cukup menjanjikan.

3. Memilah peluang usaha berdasarkan potensinya

Dalam mencari ide tentunya akan terpikir berbagai macam usaha, nah tugas Anda adalah memilah mana jenis usaha yang memiliki potensi terbesar untuk bisa sukses

Poin penting yang harus dipertimbangkan ketika menentukan jenis usaha, adalah jumlah permintaan pasar akan usaha yang akan Anda ciptakan tersebut. Semakin besar maka semakin baik, namun tentunya persaingan juga akan semakin besar.

4. Memberikan nilai tambah

Value Added atau nilai tambah merupakan salah satu hal yang wajib menjadi pertimbangan ketika hendak membuka usaha baru, karena pastinya untuk bisa bersaing maka produk tersebut harus memiliki nilai lebih dibanding produk kompetitor.

Nilai tambah tidak harus dari segi harga yang lebih murah, jauh lebih penting jika Anda memberikan nilai tambah dari segi kualitas barang, jadi kita tidak harus selalu bersaing di harga.

5. Ciptakan peluang usaha yang unik

Untuk menciptakan peluang usaha unik atau beda dari yang lain, maka diperlukan orang-orang kreatif. Pada proses ini sebenarnya Anda membutuhkan tim atau rekan kerja untuk membantu Anda dalam mencari ide usaha yang unik dan tentunya tetap memiliki target pasar. Jika Anda berhasil menciptakan usaha yang unik dan usaha tersebut bisa diterima masyarakat, maka masyarakat akan menganggap usaha Anda sebagai pionir bukan pengekor.

6. Mulai dari yang kecil untuk menggapai yang lebih besar

Bagi yang merasa takut untuk bersaing di bisnis dengan tingkat persaingan yang berat, maka mulailah dengan kecil terlebih dahulu, setelah Anda berhasil dengan kesuksesan kecil, maka akan timbul semangat baru untuk bersaing di tingkat yang lebih berat. Jadi konsepnya seperti menjadikan usaha yang kecil sebagai batu loncatan untuk menggapai usaha yang lebih besar, baik dalam hal pendanaan maupun persaingan pasar

7. Selalu berinovasi

Tantangan terbesar dalam membuka usaha sebenarnya bukan membuatnya berada di puncak kesuksesan melainkan bagaimana cara Anda dalam mempertahankan usaha tersebut agar selalu berada di puncak. Inovasi adalah kuncinya. Persaingan yang terus meningkat akan memaksa Anda untuk berpikir kritis, jika lengah maka lawan tak akan segan untuk menggantikan posisi Anda sebagai juara.

Dari ketujuh cara mudah menciptakan peluang usaha baru yang saya berikan diatas saya harapkan bisa memberikan pencerahan bagi Anda yang ingin memulai usaha baru dan bagi Anda yang mungkin mengalami keterbatasan dalam menemukan ide usaha apa yang baik untuk dijalankan, maka saya sarankan untuk membaca artikel berikut.

3. MENGEMBANGKAN PELUANG USAHA

Upaya untuk mengembangkan ide dan peluang usaha harus dikaitkan dengan kemampuan dalam memperkecil risiko usaha. Jika tidak ada realisasi dalam pengembangan ide, akan menjadi seorang wirausaha yg pemimpin dan buntutnya adalah prustasi.

Untuk membentuk proses pengembangan ide wirausahawan harus memberikan kebebasan dan dorongan kepada karyawannya, agar mereka mengembangkan ide-idenya. Untuk mengembangkan ide atau peluang usaha pada produk atau jasa untuk memperkecil risiko adalah sbb :

- a. Pembuatan produk atau jasa yang diminati konsumen.
- b. Pembuatan produk atau jasa yang dapat memenangkan persaingan
- c. Pembuatan dan mendayagunakan sumber-sumber produksi.
- d. Mencegah konsumen dari kebosanan. e. Pembuatan desain, model, corak, warna produk yg disenangi konsumen.

Langkah pengembangan ide dan peluang usaha.

Untuk mengurangi risiko dalam pengembangan ide usahanya, ada cara untuk mengatasinya, yaitu sbb :

- a. menguraikan pengembangan ide dan peluang usaha kepada karyawan di dalam perusahaan.
- b. memilih tempat dan waktu yang tepat untuk mengemukakan ide pengembangan usahanya kepada karyawannya.
- c. mengembangkan ide setahap demi setahap kepada karyawan di dalam perusahaan.

Beberapa langkah-langkah cara pengembangan ide atau peluang usaha :

1. Tetapkan dengan jelas.
2. Tentukan tujuan khusus.
3. Setiap karyawan harus memahami.
4. Laksanakan sistem pencatatan prestasi.
5. Berikan penghargaan kepada karyawan agar prestasi pengembangan ide usaha menjadi obsesi.

6. Upayakan karyawan memahami perannya dan berikan kesempatan untuk terlibat.

Sukses Usaha atau bisnis wirausaha sebenarnya tergantung pada pemanfaatan peluang usaha, sumber daya uang, pengembangan ide, para pelanggan, dan waktu yang digunakannya. Begitupun dalam proses manajemen usaha dalam mengembangkan idenya meliputi :

- a. strategi usahanya.
- b. pengelolaan orang dan pemanfaatan peluang usahanya.

Untuk mengembangkan ide usaha diperlukan adanya fakta, data, dan angka yang akan memungkinkan wirausaha untuk mengambil keputusan mengenai pengembangan ide dan pemanfaatan peluang usahanya dalam rangka memperkecil risiko usahanya, antara lain :

- a. pengembangan usaha.
- b. penambahan pengembangan produk atau jasa.
- c. perluasan dan peningkatan saluran penjualan.
- d. perluasan dan penambahan pabrik.
- e. peningkatan manfaat produk atau jasa dan modelnya diminati konsumen.

Pemanfaatan peluang usaha secara kreatif dan inovatif

a. Mengembangkan kreativitas usaha

Kreativitas merupakan suatu proses yang dapat dikembangkan dan ditingkatkan. Kemampuan dan bakat wirausaha hanya merupakan dasar yang masih harus ditambah dengan ilmu pengetahuan di dalam mengembangkan kreativitasnya.

Wirausahawan yang berhasil yang memanfaatkan peluang usahanya, dapat diidentifikasi ide ide atau gagasan, serta memiliki kemampuan dalam membuat produk atau jasa yang dimintai konsumen.

Ciri-ciri Wirausahawan yang kreatif dalam mengembangkan pemanfaatan peluang usahanya serta ide dan gagasannya antara lain sebagai berikut :

- 1) Selalu fleksibel dalam memanfaatkan peluang usaha;
- 2) Berkemampuan tinggi dalam mengembangkan ide ide atau gagasannya yang berbeda dalam pembuatan produk dan jasanya;
- 3) Termotivasi oleh masalah masalah yang menantang dalam menafaatkan peluang usahanya;
- 4) Sangat kaya akan kehidupan fantasi dalam menafaatkan peluang usahanya;
- 5) Memiliki pandangan positif dalam memanfaatkan peluang usahanya;
- 6) Dapat memendam suatu keputusan sampai cukup fakta dan data terkumpul;
- 7) Peka terhadap lingkungan usaha atau bisnis dan perasaan orang orang yang ada disekitarnya;
- 8) Menghargai kebebasan berkarya dan berkreasi serta tidak memerlukan persetujuan dari rekan atau teman teman lainnya.

Dengan mengembangkan kreativitas dan pemanfaatan peluang usaha, seorang wirausahawan akan mampu meningkatkan:

- ✓ Keuntungan dalam memanfaatkan peluang usahanya;
- ✓ Inisiatif, prestatif, dan produktif dalam menafaatkan peluang usahanya;
- ✓ Keterampilan dan keahlian dalam memanfaatkan peluang usahanya;
- ✓ Mutu dan manfaat dalam membuat produk/jasa;
- ✓ Meningkatkan efisien, efektif, dan bekerja dalam memanfaatkan peluang usahanya.

Mengapa seorang Wirausahawan perlu mengadakan dan melaksanakan kreativitas dalam memanfaatkan peluang usahanya?

- ✓ Kreativitas merupakan gagasan atau ide ide dalam memanfaatkan peluang
- ✓ Kreativitas merupakan kunci keberhasilan dalam memanfaatkan peluang

Dalam penelitian atau analisisnya terhadap pemanfaatan peluang usahanya, kreativitas seorang yang dapat diidentifikasi antara lain:

- a) Menciptakan proses produk/jasa yang baru berdasarkan minat dan daya beli konsumen;
- b) Memodifikasi produk/jasa yang disenangi menurut selera konsumen;
- c) Mengkombinasi dua hal atau lebih yang sebelumnya belum ada dan tidak berhubungan dengan produk atau jasa.

b. Mengembangkan inovasi dalam usaha

Inovasi adalah suatu temuan baru yang menyebabkan berdayagunanya produk atau jasa ke arah yang lebih produktif. Disini seorang Wirausahawan, sebagai inovator, harus dapat merasakan adanya gerakan jenis produk atau jasa untuk kepentingan konsumen.

Pada umumnya inovasi dikenal sebagai salah satu fungsi yang paling penting dalam proses pemanfaatan peluang usaha. Karena, inovasi merupakan suatu proses mengubah peluang usaha menjadi gagasan atau ide yang dapat dijual dan dikembangkan. Inovasi sebenarnya bukanlah sekedar sebuah gagasan atau ide yang cemerlang dan terlalu sulit untuk dikembangkan. Kadang kadang inovasi bisa saja timbul dan tumbuh dari gagasan atau ide ide dengan sepiantas dan sepele serta mendadak.

Seperti kita ketahui, bahwa inovasi merupakan alat dimana seorang Wirausahawan cenderung untuk mengeksploitasi perubahan perubahan dalam pemanfaatan peluang usaha.

Berikut ini adalah beberapa hal yang menjadi sumber inovasi, yaitu adanya:

- 1) Konsep pengetahuan dasar dalam pemanfaatan peluang usaha;
- 2) Suatu proses yang sesuai dengan kebutuhan konsumen terhadap produk/jasa;
- 3) Perubahan dalam persepsi kebutuhan konsumen terhadap produk atau jasa;

- 4) Kejadian yang tidak diharapkan dalam pemanfaatan peluang usaha;
- 5) Ketidakharmonisan dalam membuat produk barang atau jasa;
- 6) Perubahan pengembangan pada industri dan pasar;
- 7) Perubahan dalam demografi penduduk;
- 8) Selera, minat dan daya beli konsumen terhadap produk atau jasa.

Adapun inovasi baru dibidang produk atau jasa dihadapkan pada 3 (tiga) pilihan, yaitu:

- 1) Produk atau jasa yang baru dapat ditempatkan pada salah satu pasaran yang sesuai dengan minat konsumen.
- 2) Produk atau jasa yang dirancang secara baru dan model yang baru dapat ditempatkan di tengah tengah pasaran serta disesuaikan dengan daya beli konsumen.
- 3) Produk atau jasa yang baru dapat ditampilkan dengan tujuan dapat merebut pasaran dan memanfaatkan peluang usaha.

Wirausahawan dalam memanfaatkan dan mengembangkan inovasinya, lahir dari hasil analisis dan kesempatan dalam pemanfaatan peluang usahanya. Inovatif produk/jasa yang dilaksanakan Wirausahawan, harus terarah secara spesifik, jelas dan memiliki desain yang dapat diterapkan serta diminati konsumen.

Praktiknya ada beberapa hal yang harus dijadikan dasar untuk meningkatkan dan mengembangkan kemampuan inovatif dalam pembuatan produk atau jasa, yaitu :

- 1) Menentukan tujuan berinovatif dalam pembuatan produk atau jasa yang dimiliki konsumen;
- 2) Muali membuat produk dengan inovatif yang terkecil, sederhana, dan disenangi konsumen;
- 3) Menjalankan uji coba inovatif produk/jasa dan merevisinya;
- 4) Mempunyai keyakinan dapat membuat produk/jasa dengan inovatif serta penuh resikonya.

D. AKTIVITAS PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari modul ini, peserta diklat diharapkan dapat :

1. Memilih sumber ide usaha
2. Menentukan ide dan peluang usaha yang akan dikembangkan
3. Melakukan pengembangan peluang usaha

Dalam proses pembelajaran ini, hal-hal yang harus peserta lakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Mengamati dan memahami uraian materi tentang memilih ide dan peluang usaha
 - Melakukan inovasi atau bagaimana menciptakan ide dan peluang usaha
 - Mencari sumber informasi lain yang lebih relevan mengenai peluang usaha yang akan dikembangkan
 - Menggarisbawahi paparan yang dianggap penting
 - Mengidentifikasi cara untuk mengembangkan peluang usaha yang dijalankan
 - Mempresentasikan hasil identifikasi tersebut di depan kelas.
 - Membuat kelompok yang beranggotakan 4-5 peserta dan mengerjakan Lembar Kerja Individu dan kelompok

E. LATIHAN/KASUS/TUGAS



Lembar Kerja 3.1 – Kelompok

1. Tentukan salah satu produk yang akan dikembangkan.
2. Identifikasi hambatan yang mungkin terjadi dalam pengembangan produk.
2. Rencanakan strategi pemasaran dan pengembangan produk yang akan Anda lakukan!

HASIL DISKUSI

Produk yang akan dikembangkan adalah (jelaskan spesifikasinya) :

.....
.....

Hambatan yang mungkin terjadi dalam pengembangan produk, antara lain :

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

Strategi pemasaran dan pengembangan produk yang akan dilakukan :

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



LEMBAR KERJA 2 ANALISIS KASUS

A. ANALISIS KASUS

KAPAL API

The King of Coffe

Nama Kapal Api sebagai sebuah merk kopi memang sudah tidak bisa diragukan lagi. Selain ia sudah Berjaya selama puluhan tahun, Kapal Api juga terkenal karena ia memiliki rasa yang benar-benar berbeda dengan kopi lainnya. Kopi Kapal Api ini terbuat dari biji kopi pilihan dan diolah dengan mesin tercanggih hingga menghasilkan kopi harum dan rasa yang enak.

Kesuksesan Kopi Kapal Api ini tidak akan pernah bisa lepas dari kiprah pendirinya, yaitu Go Soe Loet. Ia adalah seorang transmigran dari Fujian, Cina pada abad ke-20. Kemudian Go mulai mendirikan bisnisnya pada 1927. Saat itu ia melihat kebiasaan orang-orang Belanda yang selalu mengisi paginya dengan secangkir kopi sambil membaca sebuah surat kabar. Dari situlah Go semakin yakin bahwa bisnis kopi pasti akan sangat laku di pasaran. Akhirnya ia membuat kopi yang kemudian ia beri nama Kapal Api.

Banyak yang berpendapat bahwa Go salah mengambil waktu yang tepat untuk membuka usaha, karena pada waktu itu sedang krisis keuangan. Jangankan untuk membeli bubuk kopi, untuk beli beras, gula dan minyak tanah saja, mereka sulit. Namun Go tidak pendek akal, ia kemudian meramu biji-biji kopi tersebut dengan jagung.

Hasilnya benar-benar di luar dugaannya. Kopi tersebut laku keras meskipun hanya dikemas dalam bungkus kertas. Namun kopi tersebut tetap Berjaya, bahkan menjadi kopi nomor satu selama bertahun-tahun hingga 1970.

Mulai dari tahun 1968, perusahaan kopi tersebut dipegang oleh anak kedua Go Soe Loet, yaitu Soedomo Mergonoto.

Go menganggap puteranya tersebut sudah layak menduduki kursi kepemimpinan setelah bertahun-tahun bekerja bersamanya sebagai tenaga penjual. Di masa kepemimpinan putera keduanya inilah, kopi Kapal Api mulai memproduksi untuk kemasan 100 gram.

Nama Kapal Api semakin mencuat ketika mereka memilih Paimo Srimulat sebagai bintang iklannya. Semenjak itu, produksi pun meningkat secara drastis. Bahkan di tahun 1984, Kapal Api sudah mampu memproduksi kopi sebanyak 500 kg per jam.

Sebagai sebuah produsen kopi, Kapal Api memang layak mendapat julukan rajanya Kopi. Meskipun terjual dengan harga yang murah, tapi kopi Kapal Api bukanlah kopi murahan. Ia merupakan salah satu kopi yang berkualitas di Indonesia.

Sumber : 101 Imperium Business Idea, Afram, PT. Suka Buku



Tugas!

Dari kisah di atas, buatlah catatan tentang faktor-faktor keberhasilan PT. Kopi Kapal Api dan buat kesimpulan mengenai keunggulan kopi Kapal Api dibandingkan dengan produsen sejenis!

HASIL ANALISIS KASUS

Nama Kelompok :

Anggota :

.....

.....

Faktor Keberhasilan Usaha PT. Kopi Kapal Api adalah :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

:

.....

.....

Keunggulan PT. Kopi Kapal Api dibandingkan produk sejenis adalah :

.....



TES PILIHAN GANDA

B. PILIHAN GANDA

Pilihlah jawaban yang paling tepat !

1. Banyak cara untuk melihat peluang yang terjadi disekitar kita, selama masih ada kebutuhan dan keinginan, selama itu pula terdapat peluang yang dapat kita manfaatkan. Hal ini disebut sebagai kemampuan untuk...
 - a. Mengenali kebutuhan pasar
 - b. Mengembangkan produk yang telah ada
 - c. Memadukan bisnis -bisnis yang ada
 - d. Melakukan pemasaran
 - e. Melihat sumber ide bisnis

2. TQM (*Total Quality Management*) sangat penting dalam bidang Kewirausahaan. TQM adalah...
 - a. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara terus-menerus
 - b. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara singkat
 - c. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara tepat
 - d. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara baik
 - e. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan seadanya

3. Berpikir secara luas dan luwes sehingga mampu menggabungkan ide-ide/gagasan yang sudah pernah ada sehingga menjadi sebuah gagasan baru, merupakan pengertian dari berpikir ...
 - a. Regresif
 - b. Kreatif
 - c. Realistis
 - d. Positif
 - e. Konseptual

4. Seseorang wirausahawan dikatakan kreatif apabila ia memiliki ...
 - a. Modal besar
 - b. Gagasan baru dan diwujudkan
 - c. Kemandirian
 - d. Pengalaman
 - e. Kredibilitas
5. Suatu proses yang mengubah ide baru/aplikasi baru menjadi produk yang berguna disebut ...
 - a. Inovasi
 - b. Konsep
 - c. Kreativitas
 - d. Pemanfaatan
 - e. Penemuan
6. Penyebab risiko usaha yang berasal dari luar adalah sebagai berikut, *kecuali*..
 - a. Konsumen
 - b. Pesaing
 - c. Pemasok/supplier
 - d. Karyawan
 - e. Investor/lembaga keuangan/bank
7. Manakah yang termasuk dalam Risiko Psikologis?
 - a. Kehilangan modal
 - b. Kehilangan kesempatan untuk dapat mendapatkan keuntungan
 - c. Kehilangan mata pencaharian
 - d. Kehilangan kendali atas kekuasaan/jabatan
 - e. Kehilangan kepercayaan dari konsumen
8. Sekumpulan konsumen yang mempunyai minat, pendapatan, akses dan kualifikasi untuk penawaran pasar tertentu, disebut sebagai...
 - a. Pasar Tradisional
 - b. Pasar Modern
 - c. Pasar Potensial
 - d. Pasar Tersedia
 - e. Pasar Sasaran

9. Berikut ini adalah strategi utama dalam manajemen risiko, *kecuali...*
- Mengontrol risiko
 - Mengurangi risiko
 - Mengalihkan risiko
 - Menerima risiko
 - Memberikan risiko
10. Pemimpin yang visioner adalah pemimpin yang seperti di bawah ini, *kecuali...*
- Berwawasan ke masa depan
 - Berani bertindak dalam meraih tujuan
 - Mampu mendorong orang lain untuk kerja keras dan bekerja sama dalam mencapai tujuan..
 - Mampu mengubah visi ke dalam aksi, sehingga bisa dijadikan bahan acuan untuk melangkah ke depan.
 - Bersikap emosional dan mudah menyerah
11. Di negara kita banyak pelaku-pelaku wirausahawan dalam menjalankan usahanya selalu mengalami kegagalan atau sulit berkembang. Sebutkan alasan mengapa pelaku usaha tidak bisa berkembang.....
- Kurangnya modal kerja, minimnya tenaga kerja, izin usaha dipersulit dan lingkungan tidak menjanjikan
 - Kurangnya modal usaha, bimbingan dan penyuluhan pemerintah sangat kurang, pelaku usaha didominasi oleh orang yang memiliki modal kuat.
 - Kurangnya modal usaha, bimbingan dan penyuluhan pemerintah sangat kurang, ijin usaha seslalu dipersulit
 - Kurangnya modal usaha, kurangnya daya beli masyarakat, izin usahanya dipersulit, jumlah produk terbatas, dan kurangnya motivasi
 - Kurangnya investasi sebagai modal, minimnya investor kerja, izin usaha dipersulit dan lingkungan tidak menjanjikan

12. Serang pelaku wirausahawan harus mengetahui bahwa ada empat lingkungan makro yang mempengaruhi keberhasilan usahanya yaitu.....
- Lingkungan external, internal, sosial politik dan demografi dan gaya hidup
 - Lingkungan budaya, pesaing, sosial politik dan demografi dan gaya hidup
 - Lingkungan budaya, pesaing, sosial politik dan demografi dan gaya hidup
 - Lingkungan internal, external, demografi dan sosial serta gaya hidup
 - Lingkungan ekonomi, teknologi, sosial politik dan demografi dan gaya hidup
13. Dalam pembiayaan usaha, wirausahawan dapat meminjam dana dari bank. Salah kriteria yang digunakan oleh bank memberikan pinjaman berupa modal, maka pihak bank harus menilai kelayakan wirausaha. Yang dinilai oleh bank tersebut adalah.....
- Adanya jaminan, misalnya polis asuransi wirausaha sebagai pemilik usaha
 - Adanya kebijakan pemerintah yang terkait dengan bidang usaha dari wirausaha tersebut
 - Posisi finacial perusahaan secara keseluruhan dan rasionalnya
 - Watak dan kejujuran wirausahawaan
 - Sikap dan layanan wirausahawan yang baik
14. Seorang wirausahawan harus mengetahui berapa perbandingan rasio lancar (*current ratio*) yang baik, adalah jika....
- Laba bersih lebih besar daripada penjualan
 - Total aktiva lebih besar daripada total utang
 - Aktiva lancar lebih besar daripada utang lancar
 - Aktiva lancar dikurangi persediaan lebih besar daripada utang lancar
 - Utang lancar sama dengan aktiva lancar

15. Surat yang digunakan oleh wirausahawan atau badan usaha yang menyelenggarakan usaha atau kegiatan usaha dagangannya demi untuk mencari keuntungan disebut.....
- Surat pribadi
 - Pesan bisnis
 - Suarat penawaran
 - Surat notulen
 - Surat pesana

F. RANGKUMAN

1. MENGEMBANGKAN PELUANG USAHA

Beberapa langkah untuk mengembangkan ide usaha, antara lain :

- Tetapkan dengan jelas pengembangan ide usaha tersebut.
- Tentukan tujuan khusus dalam pengembangan ide usaha tersebut.
- Upayakan agar setiap karyawan dalam perusahaan memahami pengembangan usaha ide tersebut
- Buat dan laksanakan system pebcatatan prestasi pengembangan ide usaha.
- Berikan penghargaan pada karyawan agar prestasi pengembangan ide menjadi obsesi
- Upayakan agar para karyawan memahami peranannya dan berikan kesempatan untuk teribat untuk pengembangan usaha dalam prestasi perusahaan.

Tips mudah untuk menciptakan peluang usaha adalah:

- Melihat problem yang ada di lingkungan sekitar
- Jeli dalam memanfaatkan peluang
- Memilah peluang usaha berdasarkan potensinya
- Memberikan nilai tambah
- Ciptakan peluang usaha yang unik
- Mulai dari yang kecil untuk menggapai yang lebih besar
- Selalu berinovasi

G. UMPAN BALIK DAN TINDAK LANJUT

Setelah mengikuti kegiatan belajar 3, Anda sebagai peserta didik dapat mengembangkan peluang usaha yang sudah dipilih, dan menciptakan peluang usaha dengan mempersiapkan strategi pemasaran dan memperhatikan hambatan yang mungkin akan dihadapi.



Kunci Jawaban Latihan/Kasus/Tugas

Tes Pilihan Ganda Kegiatan Belajar 1

1.	C
2.	D
3.	B
4.	E
5.	E
6.	B
7.	C
8.	E
9.	D
10.	A
11.	D
12.	B
13.	A
14.	A
15.	B

Tes Pilihan Ganda Kegiatan Belajar 2

1.	C
2.	A
3.	A
4.	A
5.	A
6.	A
7.	B
8.	B
9.	C
10.	E
11.	A
12.	B
13.	B
14.	A
15.	A

Tes Pilihan Ganda Kegiatan Belajar 3

1.	E
2.	A
3.	B
4.	B
5.	A
6.	D
7.	E
8.	E
9.	E
10.	E
11.	B
12.	E
13.	C
14.	C
15.	B



Evaluasi

SOAL PILIHAN GANDA

Berilah tanda silang (X) pada jawaban paling tepat !

1. Visi perusahaan yang efektif adalah visi yang mampu membangkitkan ...
 - a. Inspirasi
 - b. Motivasi
 - c. Kreativitas
 - d. Inovasi
 - e. Etos kerja
2. Berikut ini beberapa sikap yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin, kecuali ...
 - a. Temperamental
 - b. Penuh energy
 - c. Kemampuan teknik
 - d. Stabilitas emosional
 - e. Motivasi pribadi
3. Sesuatu yang harus diemban atau dilaksanakan oleh perusahaan sebagai penjabaran visi yang telah ditetapkan adalah...
 - a. Visi Perusahaan
 - b. Misi Perusahaan
 - c. Kemampuan daya lihat perusahaan
 - d. Kemampuan memandang perusahaan
 - e. Kemampuan apa yang akan diwujudkan perusahaan
4. Di bawah ini merupakan hal-hal yang harus dipenuhi agar visi perusahaan dapat tercapai adalah, kecuali ...
 - a. Harus memotivasi
 - b. Cocok dan sesuai

- c. Dapat dimengerti
 - d. Dapat dijelaskan
 - e. Harus layak
5. Seorang wirausahawan harus berpikir secara positif dan kreatif sebagai berikut, kecuali.....
- a. Harus bertanya kepada diri sendiri
 - b. Usaha dan bisnis tanpa resiko
 - c. Mempunyai etos kerja yang tinggi
 - d. Mempercayai dan yakin bahwa usahanya bisa dilaksanakan
 - e. Menerima gagasan yang baru dalam dunia usaha
6. Kunci peluang usaha yang berhasil akan diidentifikasi oleh pengalaman dan pendekatan terhadap faktor manusia, sedangkan kunci yang lain banyak ditentukan oleh...
- a. Sistem distribusi
 - b. Selera konsumen
 - c. Teknologi konfirmasi ekonomi
 - d. Nilai-nilai masyarakat
 - e. Teknologi produksi
7. Kemampuan mengembangkan ide dan cara-cara baru dalam memecahkan masalah untuk menemukan peluang disebut...
- a. Inovasi
 - b. Kreatif
 - c. Peluang
 - d. Kekuatan
 - e. Kesempatan Kemampuan
8. Kemampuan menghasilkan gagasan dan ide dinamakan...
- a. Fluency
 - b. Fleksibility
 - c. Elaborasi
 - d. Fluktuatif
 - e. Destiny
9. Banyak cara untuk melihat peluang yang terjadi disekitar kita, selama masih ada kebutuhan dan keinginan, selama itu pula terdapat peluang yang dapat kita manfaatkan. Hal ini disebut sebagai kemampuan untuk...

- a. Mengenali kebutuhan pasar
 - b. Mengembangkan produk yang telah ada
 - c. Memadukan bisnis -bisnis yang ada
 - d. Melakukan pemasaran
 - e. Melihat sumber ide bisnis
10. TQM (*Total Quality Management*) sangat penting dalam bidang Kewirausahaan. TQM adalah...
- a. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara terus-menerus
 - b. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara singkat
 - c. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara tepat
 - d. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan secara baik
 - e. Adanya kemauan untuk melakukan perbaikan seadanya
11. Berpikir secara luas dan luwes sehingga mampu menggabungkan ide-ide/gagasan yang sudah pernah ada sehingga menjadi sebuah gagasan baru, merupakan pengertian dari berpikir ...
- a. Regresif
 - b. Kreatif
 - c. Realistis
 - d. Positif
 - e. Konseptual
12. Seseorang dikatakan kreatif apabila ia memiliki ...
- a. Modal besar
 - b. Gagasan baru dan diwujudkan
 - c. Kemandirian
 - d. Pengalaman
 - e. Kredibilitas
13. Suatu proses yang mengubah ide baru/aplikasi baru menjadi produk yang berguna disebut ...
- a. Inovasi
 - b. Konsep
 - c. Kreativitas
 - d. Pemanfaatan
 - e. Penemuan

14. Mendapatkan keuntungan sehingga dapat mensejahterakan karyawan dan memperluas usaha termasuk contoh pernyataan...
 - a. Visi perusahaan
 - b. Misi perusahaan
 - c. Program perusahaan
 - d. Tujuan Perusahaan
 - e. Kunci keberhasilan perusahaan
15. Untuk menciptakan peluang pasar pengusaha kecil dapat menciptakan produk yang ...
 - a. Murah harganya dan mudah dipakainya
 - b. Terjamin kualitasnya dan mudah dipakainya
 - c. Mudah pembuatannya dan disenangi
 - d. Canggih teknologinya
 - e. Disenangi oleh konsumen
16. Peluang usaha yang dapat dimanfaatkan oleh wirausahawan seperti pakaian, peralatan rumah tangga, kerajinan, bahan bangunan dan sebagainya, termasuk bidang usaha ...
 - a. Perdagangan/distribusi
 - b. Jasa telekomunikasi
 - c. Jasa konstruksi
 - d. Produksi/Industri
 - e. Jasa Komersil
17. Dalam menentukan produk yang akan dihasilkan, salah satu pertimbangan yang perlu diperhatikan oleh seorang wirausahawan adalah ...
 - a. Persaingan dalam pasar
 - b. Penawaran konsumen
 - c. Kebutuhan konsumen
 - d. Kondisi Perusahaan Lain
 - e. Permintaan produsen
18. Ditinjau dari jenis produk atau jasa yang dihasilkan maupun aktivitas yang dilakukan, usaha seperti keagenan minyak, sepatu, pakaian atau ekspor/impor termasuk ke dalam kelompok ...
 - a. Usaha pertanian
 - b. Usaha di bidang jasa

- c. Usaha industri
 - d. Usaha Jasa Komersial
 - e. Usaha Perdagangan
19. Yang tidak termasuk dasar pentingnya dilakukan studi kelayakan perusahaan dari pernyataan berikut adalah aspek ...
- a. Pasar dan pemasaran
 - b. Teknik dan teknologi
 - c. Politik
 - d. Produksi
 - e. Ekonomi dan keuangan
20. Berikut ini yang bukan merupakan resiko usaha yang mungkin terjadi adalah.....
- a. Perubahan harga
 - b. Perubahan permintaan
 - c. Persaingan
 - d. Perubahan Konjungtur
 - e. Perubahan Teknologi
21. Pandangan jauh kedepan kemana perusahaan akan dibawa yang menunjukkan suatu kondisi ideal tentang masa depan yang realistis, dapat dipercaya dan meyakinkan disebut.....
- a. Tujuan perusahaan.
 - b. Sasaran perusahaan
 - c. Alokasi perusahaan
 - d. Misi Perusahaan
 - e. Visi Perusahaan
22. Berikut ini yang bukan merupakan penetapan tujuan visi perusahaan adalah...
- a. Kepemimpinan organisasi perusahaan yang tidak berkesinambungan
 - b. Mencerminkan sesuatu yang akan di capai perusahaan.
 - c. Memiliki orientasi pada masa depan perusahaan
 - d. Memberi arah dan focus straregis perushaan yang jelas.
 - e. Menimbulkan komitmen tinggi bagi seluruh jajaran dan lingkungan perusahaan

23. Di bawah ini adalah hal hal yang perlu diperhatikan dalam merumuskan misi perusahaan kecuali...
- Produk dan jasa yang di hasilkan dan ditawarkan
 - Kualitas produk dan pelayanan jasa yang dikehendaki
 - Modal yang dibutuhkan
 - Produk dan pelayanan jasa yang dibutuhkan
 - Masyarakat yang akan dilayani
24. Penjabaran dari tujuan perusahaan yaitu sesuatu yang akan dihasilkan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu disebut...
- Tujuan perusahaan.
 - Sasaran perusahaan.
 - Alokasi perusahaan
 - Misi perusahaan
 - Visi perusahaan
25. *Franchisor* adalah...
- Pewaralaba
 - Waralaba
 - Pengguna merk dagang
 - Pemasok bahan baku
 - Distributor barang
26. Penyebab risiko usaha yang berasal dari luar adalah sebagai berikut, *kecuali*..
- Konsumen
 - Pesaing
 - Pemasok/supplier
 - Karyawan
 - Investor/lembaga keuangan/bank
27. Manakah yang termasuk dalam Risiko Psikologis?
- Kehilangan modal
 - Kehilangan kesempatan untuk dapat mendapatkan keuntungan
 - Kehilangan mata pencaharian
 - Kehilangan kendali atas kekuasaan/jabatan
 - Kehilangan kepercayaan dari konsumen

28. Sekumpulan konsumen yang mempunyai minat, pendapatan, akses dan kualifikasi untuk penawaran pasar tertentu, disebut sebagai...
- Pasar Tradisional
 - Pasar Modern
 - Pasar Potensial
 - Pasar Tersedia
 - Pasar Sasaran
29. Berikut ini adalah strategi utama dalam manajemen risiko, *kecuali*...
- Mengontrol risiko
 - Mengurangi risiko
 - Mengalihkan risiko
 - Menerima risiko
 - Memberikan risiko
30. Pemimpin yang visioner adalah pemimpin yang seperti di bawah ini, *kecuali*...
- Berwawasan ke masa depan
 - Berani bertindak dalam meraih tujuan
 - Mampu mendorong orang lain untuk kerja keras dan bekerja sama dalam mencapai tujuan..
 - Mampu mengubah visi ke dalam aksi, sehingga bisa dijadikan bahan acuan untuk melangkah ke depan.
 - Bersikap emosional dan mudah menyerah

Kunci Jawaban Evaluasi



1.	C	11.	B	21.	D
2.	A	12.	B	22.	A
3.	B	13.	A	23.	D
4.	E	14.	B	24.	B
5.	B	15.	E	25.	A
6.	B	16.	D	26.	D
7.	B	17.	C	27.	E
8.	C	18.	B	28.	E
9.	E	19.	C	29.	D
10.	A	20.	C	30.	E



Penutup

Setelah menyelesaikan modul ini, maka Anda bisa mengikuti tes praktik untuk menguji kompetensi yang telah dipelajari. Dan apabila Anda dinyatakan memenuhi syarat kelulusan dari hasil evaluasi dalam modul ini, maka Anda berhak untuk melanjutkan ke modul berikutnya.

Mintalah pada pengajar/instruktur untuk melakukan uji kompetensi setelah Anda menyelesaikan suatu kompetensi tertentu dengan sistem penilaian yang dilakukan langsung oleh pihak dunia industri atau asosiasi profesi yang kompeten. Atau apabila Anda telah menyelesaikan seluruh evaluasi dari setiap modul, maka hasil yang berupa nilai dari instruktur yang berupa portofolio dapat dijadikan sebagai bahan verifikasi bagi pihak industri atau asosiasi profesi. Dan selanjutnya jika memenuhi standar kompetensi dan memenuhi syarat, Anda berhak mendapatkan sertifikat kompetensi yang dikeluarkan oleh dunia industri atau asosiasi profesi di bidang kewirausahaan.

Daftar Pustaka

- Prof. Dr. H. Buchari Alma, 2008. Kewirausahaan. Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Sentot Imam Wahjono, 2010. Bisnis Modern. Graha Ilmu, Surabaya.
- M. Suyanto, 2005. 11 Rahasia Memulai Usaha Tanpa Uang. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Ajen Dianawati, 2006. 20 Usaha Sampingan Paling Menguntungkan. Visimedia, Jakarta.
- Wiliam Tanuwidjaja, 2008. Buka Usaha tak harus dari Nol. Medpress, Yogyakarta.
- Agus Suprijono, 2009. *Cooperative Learning* – Teori dan Aplikasi PAIKEM. Pustaka Belajar, Surabaya.
- Drs. Mardiyatmo, 2008. Kewirausahaan untuk Kelas XI SMK. Yudhistira, Jakarta.
- Afram, 2012. *101 Imperium Business Idea*. Buku Pintar, Jakarta.
- Drs. Yusran, M.M, 2013. Mengelola Usaha Pemasaran. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, Jakarta.
- Irham Fahmi, S.E., M.Si, 2013. Kewirausahaan, Teori, Kasus, dan Solusi. Alfabeta, Bandung.
- www.dilihatya.com
- www.kuliah-manajemen.blogspot.com
- www.wyoeholic.com
- www.pandubudimulya.wordpress.com
- <http://www.seoterpadu.com/2016/01/cara-mudah-menciptakan-peluang-usaha.html#sthash.Z0dAQZrU.dpuf>

Glosarium

A

Aktiva : (harta) kekayaan, baik yang berupa uang maupun benda lain yang dapat dinilai dengan uang atau pun yang tidak berwujud secara nyata, seperti hak paten.

Akuisisi : Pemindahan kepemilikan perusahaan atau asset (dalam industry perbankan terjadi apabila pembelian saham di atas 50%); pengambilalihan kepemilikan perusahaan atau asset.

C

Cluster Sampling : Suatu metode penarikan contoh dimana masing-masing unit penarikan contohnya, merupakan kumpulan elemen-elemen yang tidak saling tumpang tindih

Command-line Interface : Antarmuka pada sistem operasi yang menggunakan baris perintah atau text.

Convenience Sampling : Memilih sampel dari elemen populasi yang datanya mudah diperoleh dari peneliti.

Customer : Seseorang atau sebuah organisasi yang membeli sesuatu dari sebuah toko atau usaha dengan tipe tertentu

D

Dinamis : Penuh semangat dan tenaga, sehingga cepat bergerak dan mudah menyesuaikan diri dengan keadaan dan sebagainya.

Disproportionate Stratified Random Sampling : Pengambilan sample dengan teknik menentukan jumlah sample dengan populasi berstrata, tetapi kurang proporsional

Diversifikasi : Usaha penganekaragaman produk(bidang usaha) atau lokasi perusahaan yang dilakukan suatu perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan, sehingga arus kas perusahaan dapat lebih stabil.

E

Efektif : Pencapaian tujuan secara tepat atau memilih tujuan-tujuan yang tepat dari serangkaian alternative atau pilihan cara dan menentukan pilihan dari beberapa pilihan lainnya.

Efisien : Ukuran tingkat penggunaan sumber daya dalam suatu proses.

F

Finansial : Mengenai urusan keuangan

Fluktuasi : Ketidaktetapan atau guncangan, sebagai contoh terhadap harga barang dan sebagainya, atas segala hal yang bias dilihat dalam sebuah grafik.

Franchisee : Penerima waralaba, badan usaha atau perorangan yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki pemberi waralaba.

Franchisor : Pemberi waralaba, badan usaha atau perorangan yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimilikinya.

Fundamental : Dasar-dasar atau landasan pokok

G

Good Corporate Governance (GCG) : Serangkaian mekanisme yang mengarahkan dan mengendalikan suatu perusahaan agar operasional perusahaan berjalan sesuai dengan harapan para pemangku kepentingan (*stakeholders*)

Graphical User Interface (GUI) : Antarmuka pada sistem operasi yang menggunakan tampilan grafis, dapat dikendalikan menggunakan beberapa macam alat input, seperti mouse, keyboard, touchscreen, dll.

H

Hijaber : Pengguna hijab

I

Inovasi	: Proses atau hasil pengembangan pemanfaatan/mobilisasi pengetahuan, keterampilan dan pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk
Inovatif	: Bersifat memperkenalkan sesuatu yang baru; bersifat pembaruan (kreasi baru)
Input	: Masukan
Investasi	: Mengeluarkan sejumlah uang atau menyimpan uang pada sesuatu, dengan harapan suatu saat mendapat keuntungan finansial.

J

Judgement Sampling	: Pengambilan sampling yang dipilih berdasarkan penilaian peneliti bahwa dia atau seseorang yang paling baik jika dijadikan sampel penelitiannya.
---------------------------	---

K

Komersial	: Berhubungan dengan niaga atau perdagangan
Konsekuensi	: Akibat dari suatu perbuatan
Konsinyasi	: Penjualan dengan cara pemilik menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.
Konsumen	: Pengguna barang/jasa
Kreatifitas	: Kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan, maupun karya nyata yang berbeda dengan yang telah ada sebelumnya.
Kualitas	: Tolok ukur yang berkaitan dengan kemampuan, skill, kecerdasan, karakteristik, nilai/mutu produk/jasa
Kuantitas	: Tolok ukur yang berkaitan dengan jumlah

L

Legal	: Resmi, sah menurut hukum
--------------	----------------------------

M

Manajemen	: Proses atau kerangka kerja yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang ke arah tujuan-tujuan organisasional yang nyata.
Mind Mapping	: Cara mengembangkan kegiatan berpikir ke segala arah, menangkap berbagai pikiran dalam berbagai sudut; Peta konsep.
Misi	: Pernyataan atau langkah-langkah tentang apa yang harus dikerjakan dalam usahanya mewujudkan visi.
Most-wanted	: Paling dicari/diinginkan

Multistage Sampling : Penggunaan beberapa metode random sampling secara bersama-sama dengan seefisien dan seefektif mungkin

O

Organisasi : Sekumpulan orang yang disusun dalam kelompok-kelompok yang bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama.

Output : Keluaran

P

Populasi : Keseluruhan atau himpunan obyek dengan ciri yang sama

Proaktif : Memiliki inisiatif yang tinggi

Profitabilitas : Kemampuan yang dicapai oleh perusahaan untuk menghasilkan laba dalam suatu periode tertentu.

Proportionate Stratified Random Sampling : Penarikan sampel secara berstrata, tapi stratanya menyebar secara tidak proporsional

Q

Quota Sampling : Penarikan sampel dengan cara quota, dengan menentukan strata (lapisan-lapisan) apa yang relevan untuk diteliti.

R

Risiko : Bahaya, akibat, atau konsekuensi yang dapat terjadi akibat sebuah proses yang sedang berlangsung atau kejadian yang akan datang.

Royalti : Jumlah yang dibayarkan untuk penggunaan suatu property, misalnya hak paten, hak cipta, atau sumber daya alam.

S

Sampel : Bagian dari populasi yang ingin diteliti.

Sampling : Pengambilan sampel

Simple Random Sampling : Penarikan sampel yang dilakukan dengan member kesempatan yang sama pada setiap anggota populasi untuk menjadi anggota sampel

Sistematis : Segala usaha untuk menguraikan dan merumuskan sesuatu dalam hubungan yang teratur dan logis sehingga membentuk suatu sistem yang berarti secara utuh, menyeluruh, terpadu, mampu menjelaskan rangkaian sebab akibat menyangkut obyeknya.

Snowball Sampling : Penarikan sampel bertahap yang semakin lama jumlah respondennya semakin bertambah besar

Stakeholder : Masyarakat, kelompok, komunitas ataupun individu manusia yang memiliki hubungan dan kepentingan terhadap suatu organisasi atau perusahaan.

Strategi : Pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu

Systematic Sampling : Teknik sampling yang digunakan untuk ukuran populasi yang banyak dan tidak memiliki alat pengambil data secara random.

T

Transformasi : Perubahan rupa (bentuk, sifat, fungsi)

V

Valid : Sahih, sesuai dengan semestinya.

Visi : Pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan-tujuan perusahaan, dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut di masa yang akan datang.

Visioner : Memiliki pandangan jauh ke depan

W

Waralaba : Hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha terhadap sistem dengan cirri khas usaha dalam rangka memasarkan barang atau jasa yang telah terbukti hasil dan dapat dimanfaatkan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Win-win Solution : Adanya solusi yang memuaskan kedua pihak, tidak ada yang dirugikan.



Bagian II : Kompetensi Pedagogik

Kompetensi pedagogik adalah kemampuan guru untuk memahami dinamika proses pembelajaran dengan baik. Pembelajaran di ruang kelas bersifat dinamis karena terjadi interaksi antara pengajar dengan peserta didik, antar sesama peserta didik dan sumber belajar yang ada. Pendidik perlu memiliki strategi pembelajaran tertentu agar interaksi belajar yang terjadi berjalan efektif untuk mencapai tujuan pembelajaran.



Pendahuluan

A. Latar Belakang

1. Pengembangan Potensi Peserta Didik

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional disebut, pasal 1 ayat 1 dinyatakan bahwa pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara. Berdasarkan hal di atas maka sekolah khususnya guru secara langsung bertugas sebagai agen pengembang potensi peserta didik agar mereka mengenali potensi yang mereka miliki dan memaksimalkannya sehingga berdaya dan berguna bagi diri sendiri maupun bagi orang lain.

Berikut ini adalah beberapa hal penting tentang pengembangan potensi peserta didik melalui pendidikan atau pembelajaran yakni sebagai berikut.

- a. Pengembangan potensi peserta didik adalah inti dari semua usaha dan tujuan pendidikan nasional.
- b. Dalam diri peserta didik terdapat berbagai potensi yang harus berkembang dan dikembangkan.
- c. Pengembangan potensi peserta didik melalui pendidikan/pembelajaran adalah satu-satunya upaya untuk mencapai sumber daya manusia yang diharapkan dapat membangun bangsa.
- d. Salah satu tugas guru yang paling esensial adalah mengembangkan potensi peserta didik.

2. Guru yang Intensional

Ada satu karakter kuat yang dan menonjol yang harus dimiliki oleh guru, yaitu intensionalitas. Kata intensionalitas berarti melakukan sesuatu karena alasan tertentu atau dengan sengaja. Jadi guru yang memiliki intensionalitas adalah orang yang terus-menerus memikirkan hasil yang mereka inginkan bagi peserta didiknya dan bagaimana tiap-tiap keputusan yang mereka ambil membawa peserta didik ke arah hasil tersebut. Guru yang memiliki intensionalitas atau yang intensional tahu bahwa pembelajaran maksimal tidak terjadi secara kebetulan. Peserta didik memang selalu belajar dengan tidak terencana. Tetapi untuk benar-benar menantang peserta didik, untuk memperoleh upaya terbaik mereka, untuk membantu mereka melakukan lompatan konseptual dan mengorganisasikan dan mengingat pengetahuan baru, guru perlu memiliki tujuan, berpikir secara mendalam, dan fleksibel, tidak melupakan sasaran mereka bagi setiap peserta didik. Dalam satu kata, mereka perlu menjadi intensional atau perlu menetapkan tujuan.

Guru yang intensional menggunakan berbagai metode pengajaran, pengalaman, penugasan, dan bahan ajar untuk memastikan bahwa peserta didik mencapai semua tingkatan kognitif, mulai dari pengetahuan, penerapan hingga kreativitas, dan bahwa pada saat yang sama peserta didik mempelajari tujuan afektif yang penting, seperti kecintaan belajar, rasa hormat terhadap orang lain dan tanggung jawab pribadi. Guru yang intensional terus-menerus merenungkan praktik dan hasil yang dia peroleh.

Guru yang intensional adalah guru yang mempunyai keyakinan kuat akan daya hasilnya, lebih mungkin mengerahkan upaya yang konsisten, untuk bertahan menghadapi rintangan dan untuk terus berupaya tanpa lelah hingga setiap peserta didiknya berhasil. Guru yang intensional mencapai rasa daya-hasil dengan terus menerus menilai hasil pengajarannya, terus menerus mencoba strategi baru jika pengajaran pertamanya tidak berhasil, dan terus menerus mencari gagasan dari rekan kerja, buku, majalah, lokakarya, dan sumber lain untuk memperkaya dan memperkuat kemampuan mengajarnya (Slavin, 2009).

3. Kompetensi dan Kinerja Guru dalam Pengembangan Potensi Peserta Didik

Kompetensi dan kinerja guru dalam pengembangan potensi peserta didik berdasarkan format penilaian kinerja guru (PK Guru) yang berlaku sejak 1 Januari 2003 (Permendiknas No. 35 Tahun 2010) adalah bahwa guru menganalisis potensi pembelajaran setiap peserta didik dan mengidentifikasi pengembangan potensi peserta didik melalui program pembelajaran yang mendukung peserta didik mengaktualisasikan potensi akademik, kepribadian, dan kreativitasnya sampai ada bukti jelas bahwa peserta didik mampu mengaktualisasikan potensi mereka.

Selanjutnya, indikator kompetensi atau kinerja pengembangan potensi peserta didik tersebut dinyatakan sebagai berikut:

- a. Guru menganalisis hasil belajar berdasarkan berbagai bentuk penilaian terhadap setiap peserta didik untuk mengetahui tingkat kemajuan masing-masing.
- b. Guru merancang dan melaksanakan aktivitas pembelajaran yang mendorong peserta didik untuk belajar sesuai dengan kecakapan dan pola belajar masing-masing.
- c. Guru merancang dan melaksanakan aktivitas pembelajaran untuk memunculkan daya kreativitas dan kemampuan berfikir kritis peserta didik.
- d. Guru secara aktif membantu peserta didik dalam proses pembelajaran dengan memberikan perhatian kepada setiap individu.
- e. Guru dapat mengidentifikasi dengan benar tentang bakat, minat, potensi, dan kesulitan belajar masing-masing peserta didik.
- f. Guru memberikan kesempatan belajar kepada peserta didik sesuai dengan cara belajarnya masing-masing.
- g. Guru memusatkan perhatian pada interaksi dengan peserta didik dan mendorong mereka untuk memahami dan menggunakan informasi yang disampaikan.

Agar guru memiliki atau menunjukkan indikator kompetensi yang diuraikan di atas, maka guru harus melengkapi dirinya dengan berbagai pengetahuan dan keterampilan tentang pengembangan potensi peserta didik. Tidak hanya itu, guru juga sebaiknya memiliki motivasi yang tinggi dalam mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilannya sehingga potensi peserta didik yang selama ini tidak kelihatan, dapat tergalikan dan berkembang. Dan tentunya pekerjaan ini membutuhkan dedikasi dan profesionalisme yang tinggi karena

menyangkut masa depan sebuah negara dan keberlangsungannya di tengah-tengah masyarakat dunia.

B. Tujuan

Tujuan modul ini adalah untuk memberikan pengetahuan, keterampilan serta mengubah sikap guru atau tenaga pendidik sebagai agen pengembang potensi peserta didik.

C. Peta Kompetensi

- Grade 10 Melakukan tindakan reflektif untuk peningkatan kualitas pembelajaran
- Grade 9 Memanfaatkan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran
- Grade 8 Menyelenggarakan penilaian dan evaluasi proses dan hasil belajar
- Grade 7 Berkomunikasi secara efektif, empatik, dan santun dengan peserta didik
- Grade 6 **Memfasilitasi pengembangan potensi peserta didik untuk mengaktualisasikan berbagai potensi yang dimiliki**
- Grade 5 Memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk kepentingan pembelajaran
- Grade 4 Menyelenggarakan pembelajaran yang mendidik
- Grade 3 Mengembangkan kurikulum yang terkait dengan mata pelajaran yang diampu
- Grade Menguasai teori belajar dan prinsip-prinsip pembelajaran yang mendidik
- Grade 1 Menguasai karakteristik peserta didik dari aspek fisik, moral, spiritual, sosial, kultural, emosional dan intelektual

D. Ruang Lingkup

Dalam pemetaan kompetensi pedagogik, modul ini membahas kompetensi inti guru pada tingkat (*grade*) enam (6) yaitu memfasilitasi pengembangan potensi peserta didik untuk mengaktualisasikan berbagai potensi yang dimiliki yang dijabarkan lagi menjadi tujuh indikator pencapaian kompetensi seperti yang ditunjukkan pada diagram di atas.

Modul ini akan membahas tentang bagaimana guru dapat menyediakan berbagai kegiatan pembelajaran untuk mendorong peserta didik mencapai prestasi secara optimal dan untuk mengaktualisasikan potensi peserta didik termasuk kreativitasnya.

E. Cara Penggunaan Modul

Agar peserta diklat dapat menguasai kompetensi ini secara utuh dan baik, maka peserta diklat dapat melakukan hal-hal berikut ini:

1. Bacalah modul ini secara seksama.
2. Kerjakan semua aktivitas pembelajaran yang sudah tersedia.
3. Diskusikan tugas dengan fasilitator ataupun teman sejawat.
4. Gunakan internet sebagai sumber informasi lain bila perlu.



Kegiatan Pembelajaran 1 :

Penyediaan Berbagai Kegiatan Pembelajaran untuk Mendorong Peserta Didik Mencapai Prestasi Secara Optimal

A. Tujuan

Setelah mempelajari kompetensi ini, peserta diklat diharapkan mampu menyediakan berbagai kegiatan pembelajaran untuk mendorong peserta didik mencapai prestasi secara optimal.

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

1. Memadukan berbagai kegiatan pembelajaran dalam paket keahlian yang diampu.
2. Mengkombinasikan penggunaan berbagai kegiatan pembelajaran untuk mendorong peserta didik mencapai prestasi belajar.
3. Merasionalkan penggunaan berbagai kegiatan pembelajaran yang tepat pada paket keahlian yang diampu untuk meningkatkan prestasi belajar peserta didik.

C. Uraian Materi

1. Pengertian Potensi Peserta Didik

Pengertian potensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dapat dikembangkan. Dengan dasar pengertian ini maka dapat dinyatakan bahwa potensi peserta didik adalah kemampuan yang dimiliki setiap pribadi/individu peserta didik yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan sehingga dapat menjadi kemampuan yang aktual dan berprestasi.

Berdasarkan pengertian di atas dapat kita tegaskan bahwa setiap individu memiliki potensi yang pada saat tertentu tidak kelihatan atau terpendam. Untuk itulah guru dan orangtua memiliki peranan yang sangat krusial yaitu menggali atau memunculkannya ke atas “permukaan”. Dengan demikian peserta didik juga dapat menyadari bahwa mereka memiliki potensi sehingga mereka juga secara sadar berusaha mengasah dan melatih kemampuan-kemampuan tersebut. Dan tentunya mereka mendapatkan arahan yang baik dari guru dan orang tua.

2. Identifikasi Potensi Peserta Didik

Berbicara tentang potensi, langkah awal yang perlu dilakukan adalah mengidentifikasinya. Ini penting dan hanya dapat dilakukan oleh pendidik dan mungkin juga oleh orangtua yang menaruh perhatian lebih demi perkembangan peserta didik.

Dalam pembahasan tentang identifikasi potensi peserta didik, ada beberapa hal yang perlu diketahui dan dipahami yaitu tentang ciri-ciri keberbakatan peserta didik, kecenderungan minat jabatan peserta didik, dan proses identifikasi peserta didik. Berikut ini adalah uraian mengenai 3 hal tersebut.

a. Ciri-ciri Keberbakatan Peserta Didik

Yang dimaksud dengan ciri-ciri keberbakatan peserta didik disini adalah bakat yang dimiliki oleh peserta didik. Bakat-bakat tersebut dapat mengarah pada kemampuan numerik, mekanik, berpikir abstrak, relasi ruang (spasial), dan berpikir verbal. Selain bakat, peserta didik juga memiliki minat. Minat peserta didik juga dapat berupa minat profesional, minat komersial, dan minat kegiatan fisik. Minat profesional mencakup minat-minat keilmuan dan sosial. Minat komersial adalah minat yang mengarah pada kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan bisnis. Minat fisik mencakup minat mekanik, minat kegiatan luar, dan minat navigasi (kedirgantaraan).

Kedua hal ini, yakni bakat dan minat, sangat berpengaruh pada prestasi peserta didik pada semua mata pelajaran. Tentu saja bakat dan minat peserta didik yang satu berbeda dengan bakat dan minat peserta didik yang lainnya.

Tetapi kita semua berharap bahwa setiap peserta didik dapat menguasai semua materi pelajaran yang diajarkan oleh guru di sekolah.

Menurut Dirman dan Cici Juarsih, ada tiga kelompok ciri keberbakatan, yaitu kemampuan umum yang tergolong di atas rata-rata, kreativitas tergolong tinggi, dan komitmen terhadap tugas. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

- 1) Peserta didik dengan kemampuan umum di atas rata-rata umumnya memiliki perbendaharaan kata yang lebih banyak dan lebih maju dibandingkan dengan peserta didik biasa, cepat menangkap hubungan sebab akibat, cepat memahami prinsip dasar dari suatu konsep, pengamat yang tekun dan waspada, mengingat pesan dengan tepat serta memiliki informasi yang aktual, selalu bertanya-tanya, cepat pada kesimpulan yang tepat mengenai kejadian, fakta, orang, atau benda.
- 2) Peserta didik dengan kreativitas yang tergolong tinggi umumnya memiliki rasa ingin tahu yang luar biasa, menciptakan berbagai ragam dan jumlah gagasan guna memecahkan persoalan, sering mengajukan tanggapan yang unik dan pintar, tidak terhambat mengemukakan pendapat, berani mengambil resiko, suka mencoba, peka terhadap keindahan dan segi-segi estetika dari lingkungannya.
- 3) Peserta didik dengan komitmen terhadap tugas umumnya mudah terbenam dan benar-benar terlibat dalam suatu tugas, sangat tangguh dan ulet menyelesaikan masalah, bosan menghadapi tugas rutin, mendambakan dan mengejar hasil sempurna, lebih suka bekerja secara mandiri, sangat terikat pada nilai-nilai baik dan menjauhi nilai-nilai buruk, bertanggung jawab, berdisiplin, sulit mengubah pendapat yang telah diyakininya.

Selain penggolongan di atas, guru dapat mengamati perilaku peserta didik. Perilaku-perilaku ini dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok indikator atau penanda, yakni indikator intelektual, indikator kreativitas, dan indikator motivasi (Munandar). Pengelompokan ini tidak jauh berbeda dengan pengelompokan sebelumnya, hanya saja pengelompokan ini memuat daftar perilaku yang cukup detail. Diharapkan kelak bahwa dengan daftar perilaku ini

guru terbantu untuk merancang atau membuat pembelajaran yang memfasilitasi proses aktualisasi potensi peserta didiknya. Pengelompokannya adalah sebagai berikut:

1) Indikator intelektual

- Mudah menangkap pelajaran
- Mudah mengingat kembali
- Memiliki perbendaharaan kata yang luas
- Penalaran tajam
- Daya konsentrasi baik
- Menguasai banyak bahan tentang macam-macam topik
- Senang dan sering membaca
- Mampu mengungkapkan pikiran, perasaan atau pendapat secara lisan dan tertulis dengan lancar dan jelas
- Mampu mengamati secara cermat
- Senang mempelajari kamus, peta, dan ensiklopedi
- Cepat memecahkan soal
- Cepat menemukan kekeliruan dan kesalahan
- Cepat menemukan asas dalam suatu uraian
- Mampu membaca pada usia lebih muda
- Daya abstrak cukup tinggi
- Selalu sibuk menangani berbagai hal

2) Indikator kreativitas

- Memiliki rasa ingin tahu yang besar
- Sering mengajukan pertanyaan yang berbobot
- Memberikan banyak gagasan dan usul terhadap suatu masalah
- Mampu menyatakan pendapat secara spontan dan tidak malu-malu
- Mempunyai dan menghargai rasa keindahan
- Mempunyai pendapat sendiri dan dapat mengungkapkannya, tidak mudah terpengaruh orang lain
- Memiliki rasa humor tinggi
- Mempunyai daya imajinasi yang kuat

- Mampu mengajukan pemikiran, gagasan pemecahan masalah yang berbeda dari orang lain
- Dapat bekerja sendiri
- Senang mencoba hal-hal sendiri
- Mampu mengembangkan atau merinci suatu gagasan (kemampuan elaborasi)

3) Indikator motivasi

- Tekun menghadapi tugas (dapat bekerja terus-menerus) dalam waktu yang lama, tidak berhenti sebelum selesai)
- Ulet menghadapi kesulitan
- Tidak memerlukan dorongan dari luar untuk berprestasi
- Ingin mendalami bahan atau bidang pengetahuan yang diberikan
- Selalu berusaha berprestasi sebaik mungkin (tidak cepat puas dengan prestasinya)
- Menunjukkan minat terhadap macam-macam masalah “orang dewasa”, misalnya, terhadap pembangunan, korupsi, keadilan, dan sebagainya
- Senang dan rajin belajar, penuh semangat, cepat bosan dengan tugas-tugas rutin, dapat mempertahankan pendapat-pendapatnya (kalau sudah yakin akan sesuatu, tidak mudah melepaskan hal yang diyakini tersebut)
- Mengejar tujuan-tujuan jangka panjang (dapat menunda pemuasan kebutuhan sesaat yang ingin dicapai kemudian)
- Senang mencari dan memecahkan soal-soal

Daftar ciri-ciri keberbakatan peserta didik yang telah diuraikan di atas diharapkan dapat membantu guru lebih analitis terhadap perilaku-perilaku yang muncul dari peserta didik. Perilaku-perilaku ini dapat muncul apabila lingkungan belajar di kelas secara khusus dan di sekolah secara umum dibentuk atau disiasati sedemikian rupa. Dengan demikian peserta didik dapat mengekspresikan diri mereka dengan leluasa dan guru dapat mengenali perilaku-perilaku tersebut dengan cepat.

b. Kecenderungan Minat Jabatan Peserta Didik

Pembahasan mengenai kecenderungan minat jabatan dalam pengembangan potensi peserta didik tidak dapat dipisahkan. Kecenderungan minat jabatan adalah suatu penanda yang dapat digunakan sebagai sebuah petunjuk bagi guru dan orang tua dalam mengarahkan peserta didik. Selain itu, kecenderungan minat jabatan ini juga adalah sebuah rangkuman terhadap sifat-sifat individu yang diamati oleh para ahli psikologi yang tentunya dapat digunakan sebagai acuan dalam mengembangkan potensi peserta didik.

Kecenderungan minat jabatan peserta didik dapat dikenali dari tipe kepribadiannya. Dari identifikasi kepribadian peserta didik menunjukkan bahwa tidak semua jabatan cocok untuk semua orang. Setiap tipe kepribadian tertentu mempunyai kecenderungan terhadap minat jabatan tertentu pula. Berikut disajikan kecenderungan tipe kepribadian dan ciri-cirinya.

- Realistis, yaitu kecenderungan untuk bersikap apa adanya atau realitis. Ciri-cirinya: rapi, terus terang, keras kepala, tidak suka berkhayal, dan tidak suka kerja keras.
- Penyelidik, yaitu kecenderungan sebagai penyelidik. Ciri-cirinya: analitis, hati-hati, kritis, suka yang rumit, dan rasa ingin tahu yang besar.
- Seni, yaitu kecenderungan suka terhadap seni. Ciri-cirinya: tidak teratur, emosi, idealis, imajinatif, dan terbuka.
- Sosial, yaitu kecenderungan suka terhadap kegiatan-kegiatan yang bersifat sosial. Ciri-cirinya: melakukan kerja sama, sabar, bersahabat, rendah hati, menolong, dan hangat.
- Suka usaha, yaitu kecenderungan menyukai bidang usaha. Ciri-cirinya: energik, optimis, percaya diri, ambisius, dan suka bicara.
- Tidak mau mau berubah, yaitu kecenderungan untuk mempertahankan hal-hal yang sudah ada, enggan terhadap perubahan. Ciri-cirinya: hati-hati, bertahan, kaku, tertutup, patuh, dan konsisten.

Untuk menentukan kecenderungan minat jabatan peserta didik guru dan orang tua dapat mengacu pada Multi Kecerdasan Gardner berikut ini.

Kecerdasan	Kemampuan	Panggilan Hidup Ideal
<i>Bahasa</i>	Kemampuan memahami dan menggunakan komunikasi lisan dan tertulis	Penyair
<i>Logika-matematika</i>	Kemampuan memahami dan menggunakan symbol dan pengoperasian logika dan angka	Pemograman komputer
<i>Musik</i>	Kemampuan memahami dan menggunakan konsep seperti ritme, nada, melodi, dan harmoni	Pencipta lagu
<i>Ruang</i>	Kemampuan mengorientasikan dan memanipulasi ruang tiga dimensi	Arsitek
<i>Tubuh-kinestetika</i>	Kemampuan mengkoordinasikan gerakan fisik	Atlet
<i>Alam</i>	Kemampuan membedakan dan mengelompokan benda atau fenomena alam	Ahli zoology

c. Proses Identifikasi Potensi Peserta Didik

Guru dapat mengidentifikasi potensi peserta didiknya dengan beberapa cara, yakni dengan tes dan pengamatan. Adapun tes yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

- Tes inteligensi individual
- Tes inteligensi kelompok

- Tes prestasi
- Tes akademik
- Tes kreatif

Beberapa tes dari daftar di atas dapat diperoleh dari lembaga khusus. Sekolah dapat meminta bantuan lembaga tes atau fakultas psikologi terdekat untuk memberikan tes kepada peserta didik. Sedangkan untuk tes akademik dan tes kreatif, sekolah dapat menunjuk satu tim membuat tes tersebut. Dan sebaiknya sebelum digunakan, tes tersebut diuji oleh pakar dan diujicobakan pada kelompok uji sebelum digunakan.

Sedangkan identifikasi melalui pengamatan atau observasi, guru dapat membuat mengembangkan instrumen yang digunakan untuk mengamati perilaku peserta didik. Instrumen tersebut dapat digunakan mengidentifikasi peserta didik dari sudut pandang:

- Guru
- Orang tua
- Teman sebaya
- Diri sendiri

Laporan hasil penjaringan potensi peserta didik dapat dimanfaatkan sebagai masukan dalam memberikan layanan bimbingan dan konseling, terutama dalam program pelayanan bimbingan belajar dan bimbingan karir. Program bimbingan belajar terutama diberikan kepada peserta didik yang mempunyai prestasi dibawah rata-rata agar dapat memperoleh prestasi yang lebih tinggi. Program bimbingan karir diberikan kepada semua peserta didik dalam rangka mempersiapkan mereka untuk melanjutkan studi dan menyiapkan kariernya.

D. Aktifitas Pembelajaran

1

Aktivitas Belajar

- ⇒ Bentuklah kelompok yang terdiri dari 4-5 orang.
- ⇒ Tunjukkan 1 orang sebagai moderator yang bertugas untuk memimpin kegiatan curah pendapat pada aktifitas pembelajaran 1 ini.
- ⇒ Duduklah dengan membentuk lingkaran.
- ⇒ Moderator mengajukan pertanyaan-pertanyaan berikut ini.
 - Berapa jumlah peserta didik anda dalam 1 kelas?
 - Menurut anda, apa yang dimaksud dengan potensi peserta didik?
 - Apakah anda dapat mengidentifikasi potensi peserta didik anda?
 - Apakah jumlah peserta didik mempengaruhi anda dalam mengenali potensi peserta didik?
 - Secara garis besar, bagaimana cara anda mengetahui potensi yang dimiliki peserta didik anda?
 - Apakah anda memiliki kesempatan untuk mengembangkan potensi peserta didik?
- ⇒ Setelah semua anggota kelompok menjawab, moderator membuat kesimpulan dan menyampaikannya kepada seluruh kelas.

Lembar Kerja 1.1.

1. Berapa jumlah peserta didik anda dalam 1 kelas?
.....
2. Menurut anda, apa yang dimaksud dengan potensi peserta didik?
.....
3. Apakah anda dapat mengidentifikasi potensi peserta didik anda?
.....
4. Apakah jumlah peserta didik mempengaruhi anda dalam mengenali potensi peserta didik?
.....
5. Secara garis besar, bagaimana cara anda mengetahui potensi yang dimiliki peserta didik anda?
.....
6. Apakah anda memiliki kesempatan untuk mengembangkan potensi peserta didik?
.....

2**Aktivitas Belajar**

- ⇒ Pada aktifitas 2 ini, anda bekerja secara berpasangan.
- ⇒ Bacalah materi tentang *Identifikasi Potensi Peserta Didik*.
- ⇒ Setiap anggota pasangan mengisi tabel berikut ini.
- ⇒ Setelah masing-masing mengisi tabel di atas, bagikan informasi dalam tabel ke pasangan masing-masing.
- ⇒ Apabila aktifitas ini sudah dikerjakan oleh semua pasangan, fasilitator dapat meminta 1-2 peserta diklat untuk membuat kesimpulan.

Lembar Kerja 1.2.

No	Pertanyaan/Kegiatan	Uraian
1.	Berapa jumlah peserta didik dalam 1 kelas	
2.	Sebutkan dan jelaskan siapa saja dari peserta didik anda yang menunjukkan indikator intelektual.	
3.	Sebutkan dan jelaskan siapa saja dari peserta didik anda yang menunjukkan indikator kreatifitas.	
4.	Sebutkan dan jelaskan siapa saja dari peserta didik anda yang menunjukkan indikator motivasi.	

3**Aktivitas Belajar**

- ⇒ Bentuklah kelompok yang terdiri dari 5-6 orang.
- ⇒ Bacalah materi Kecenderungan *Minat Jabatan Peserta Didik*.
- ⇒ Buatlah kegiatan atau penugasan individu untuk para peserta didik anda yang tergolong pada minat jabatan berikut ini.
- ⇒ Setelah selesai, presentasikan hasil kerja kelompok anda.

Lembar Kerja 1.3.

No	Minat Jabatan	Tugas Individu Untuk Peserta Didik
1.	Realistis	
2.	Penyelidik	
3.	Artistik	
4.	Sosial	
5.	Suka usaha	
6.	Konvensional	

E. Latihan/Tugas

1. Apa yang dimaksud dengan potensi peserta didik?
2. Bagaimana ciri-ciri peserta didik yang kemampuan umumnya di atas rata-rata?
3. Memiliki rasa humor tinggi, mempunyai daya imajinasi yang kuat, mampu mengajukan pemikiran, gagasan pemecahan masalah yang berbeda dari orang lain, dapat bekerja sendiri, senang mencoba hal-hal sendiri adalah beberapa perilaku peserta didik yang dapat digolongkan pada indikator?
4. Peserta didik yang memiliki karakter analitis, hati-hati, kritis, suka yang rumit, dan rasa ingin tahu yang besar dapat diarahkan untuk bekerja pada bidang
5. Bagaimana sekolah melaksanakan tes intelegensi untuk peserta didiknya?

F. Rangkuman

Sebagai agen pengembang potensi peserta didik, guru diharapkan dapat menjadi guru yang intensional yang memiliki caranya sendiri untuk menggali potensi peserta didiknya. Mengenali potensi peserta didik saja tidaklah cukup. Tahapan berikutnya adalah mengembangkan potensi tersebut melalui kegiatan-kegiatan pembelajaran yang mengarah pada proses pengembangannya. Dengan demikian, peserta didik pun secara sadar mengenal dirinya sendiri dan secara dapat bersama-sama dengan guru berkeinginan untuk mengembangkannya menjadi potensi yang dapat diwujudkan secara optimal.

G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

1. Apakah hal yang paling penting yang anda pelajari pada kegiatan pembelajaran ini?
2. Apa yang ingin anda lakukan untuk perbaikan pembelajaran pada kegiatan pembelajaran berikutnya?
3. Apa yang akan anda lakukan untuk mengembangkan potensi peserta didik anda?



Kegiatan Pembelajaran 2

Penyediaan Berbagai Kegiatan Pembelajaran untuk Mengaktualisasikan Potensi Peserta Didik Termasuk Kreativitasnya

A. Tujuan

Setelah mempelajari kompetensi ini, peserta diklat diharapkan mampu menyediakan berbagai kegiatan pembelajaran untuk mengaktualisasikan potensi peserta didik termasuk kreativitasnya.

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

1. Membeda-bedakan kegiatan pembelajaran sesuai dengan karakteristik dan potensi peserta didik.
2. Menetapkan kegiatan pembelajaran yang tepat yang mampu mengaktualisasikan potensi dan kreativitas peserta didik sesuai dengan tujuan pembelajaran yang akan dicapai pada paket keahlian yang diampu.
3. Mengkorelasikan ragam kegiatan pembelajaran dengan karakteristik peserta didik dalam mengaktualisasikan potensi peserta didik.
4. Membuat struktur kegiatan pembelajaran yang bervariasi untuk mengaktualisasikan potensi dan kreativitas peserta didik.

C. Uraian Materi

Banyak potensi peserta didik yang perlu dikembangkan dan ditingkatkan di sekolah melalui proses belajar dan pembelajaran. Berikut ini adalah uraian tentang pengembangan potensi peserta didik dilihat dari beberapa ranah yaitu ranah kognitif, psikomotor, emosi, dan bahasa.

1. Pengembangan Potensi Kognitif

Pengembangan potensi kognitif peserta didik pada dasarnya merupakan upaya peningkatan aspek pengamatan, mengingat, berpikir, menciptakan serta kreativitas peserta didik. Proses kognitif pada peserta didik meliputi perubahan pada pemikiran, intelegensi, dan bahasanya. Beberapa contoh yang mencerminkan proses-proses kognitif, misalnya: memandangi benda yang berayun-ayun di atas tempat tidur bayi, merangkai satu kalimat yang terdiri dari atas dua kata, menghafal syair, membayangkan seperti apa rasanya menjadi bintang tokoh, dan memecahkan suatu teka-teki silang.

Tingkat intelegensi adalah tingkat kecerdasan yang berbeda antara satu individu dengan individu lainnya. Intelegensi mempengaruhi cara setiap individu menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya. Semakin cerdas seseorang, maka akan semakin mudah dan cepat menemukan jawaban dari permasalahan yang dihadapinya. Pengembangan kognitif dimaksudkan agar individu mampu mengembangkan kemampuan persepsinya, ingatan, berpikir, pemahaman terhadap simbol, melakukan penalaran dan memecahkan masalah. Pengembangan kognitif dipengaruhi oleh faktor hereditas, lingkungan, kematangan, minat dan bakat, serta pembentukan dan kebebasan dari berbagai pengaruh sugesti.

Berikut ini adalah beberapa model pengembangan kognitif menurut beberapa ahli yang dapat diterapkan oleh guru sebagai upaya pengembangan potensi peserta didik disekolah.

a. Model Piaget

Deskripsi Piaget mengenai hubungan antara tingkat perkembangan konseptual peserta didik dengan bahan pelajaran yang kompleks menunjukkan bahwa guru harus memperhatikan apa yang harus diajarkan dan bagaimana mengajarkannya. Situasi belajar yang ideal adalah keserasian antara bahan pembelajaran yang kompleks dengan tingkat perkembangan konseptual peserta didik. Jadi, guru harus dapat menguasai perkembangan kognitif peserta didik dan menentukan jenis kebutuhan peserta didik untuk memahami bahan pelajaran itu.

Strategi belajar yang dikembangkan dari teori Piaget ialah menghadapkan peserta didik dengan sifat pandangan yang tidak logis agar dapat merangsang daya berpikir mereka. Peserta didik mungkin akan merasa sulit mengerti dikarenakan pandangan tersebut berbeda dengan pandangnya sendiri. Tipe kelas yang dikehendaki oleh Piaget untuk transmisi pengetahuan adalah mendorong guru untuk bertindak sebagai katalisator dan peserta didik belajar sendiri. Tujuan pendidikan bukanlah meningkatkan jumlah pengetahuan tetapi meningkatkan kemungkinan bagi peserta didik untuk menemukan dan menciptakan pengetahuannya sendiri.

Strategi pembelajaran yang dapat digunakan oleh guru untuk itu seperti inquiri atau pendekatan ilmiah yang menjadi prosedur proses pembelajaran pada kurikulum 2013 sekarang ini, yang langkah-langkahnya meliputi: mengamati, menanya, mencoba, mengolah, menyajikan, menyimpulkan, dan mengomunikasikan.

b. Model Williams

Model tiga dimensional dari Williams dirancang untuk membantu guru menentukan tugas-tugas di dalam kelas yang berkenaan dengan dimensi kurikulum (materi), perilaku peserta didik (kegiatan belajar) dan perilaku guru (strategi atau cara mengajar). Model ini berlandaskan pada pemikiran bahwa kreativitas perlu dipupuk secara menyeluruh dan bahwa peserta didik harus mengembangkan kemampuan berpikir kreatif dalam semua bidang kegiatan.

Dengan menggunakan model ini guru mampu menggunakan aneka ragam strategi yang dapat meningkatkan pemikiran kreatif peserta didik di dalam kelas. Oleh karena itu, guru dituntut untuk menguasai berbagai strategi pembelajaran dan menggunakannya secara variatif dan luwes untuk mengaktif-kreatifkan peserta didik belajar sehingga mencapai hasil belajar yang optimal.

c. Model Guilford

Guilford mengembangkan teori atau model tentang kemampuan kognitif manusia (yang berisi 120 kemampuan intelektual) yang disusun dalam satu sistem yang disebut “struktur intelek”. Model struktur ini menggambarkan keragaman kemampuan kognitif manusia, yang digambarkan dalam bentuk kubus tiga dimensi intelektual untuk menampilkan semua kemampuan kognitif manusia. Ketiga dimensi itu ialah konten, produk, dan operasi.

d. Model Bloom

Taksonomi Bloom terdiri dari enam tingkat perilaku kognitif yaitu pengetahuan, pemahaman, penerapan, analisis, sintesis dan evaluasi. Model ini banyak digunakan untuk mengembangkan keterampilan berpikir tingkat tinggi dalam kurikulum berdiferensiasi untuk peserta didik berbakat serta untuk merencanakan dan mengevaluasi kegiatan belajar sedemikian rupa hingga peserta didik dapat mengembangkan kemampuan kognitif mereka sepenuhnya. Dengan menggunakan taksonomi ini, guru memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk memperluas proses-proses pemikiran mereka, dimana peserta didik dapat dengan segera mengenali cara bagaimana berpikir, pada tingkat mana pertanyaan yang mereka ajukan dan sifat kegiatan dimana mereka terlibat.

2. Pengembangan Potensi Psikomotorik

Kemampuan psikomotorik hanya bisa dikembangkan dengan latihan-latihan yang menuju ke arah peningkatan kemampuan peserta didik. Pengembangan ini memerlukan rangsangan yang kuat agar perkembangan potensi psikomotorik peserta didik bisa optimal.

Peningkatan potensi psikomotorik merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam kesuksesan pembelajaran. Dengan peningkatan kemampuan psikomotorik, peserta didik akan mampu menerima pembelajaran sesuai dengan batasan jenjang pendidikannya.

Berikut ini adalah beberapa teknik untuk mengembangkan potensi psikomotorik pada peserta didik.

- a. Model permainan atau outbond: model yang satu ini mungkin menjadi yang terfavorit. Hal ini karena pada outbond terdapat beberapa macam permainan yang semuanya memiliki manfaat atau tujuan tertentu. Terutama dalam peningkatan kemampuan psikomotorik peserta didik. Setiap permainan yang ada outbond mengandung makna yang tersirat ataupun yang tersurat. Outbond melatih keterampilan kerjasama dalam tim dan melatih kemampuan psikomotorik peserta didik. Kesulitan yang ada dalam setiap permainan yang ada pada outbond menuntut para peserta didik untuk bekerjasama dan menuntut kreativitasnya dalam bertindak. Dengan adanya kreativitas tersebut maka kemampuan psikomotorik peserta didik akan meningkat dan berkembang dan peserta didik pun akan memperoleh kesenangan.
- b. Model meniru: dalam model ini guru menyuruh peserta didik untuk menirukan atau mengikuti apa yang diinginkan oleh guru. Model meniru ini dilakukan guna memberi contoh kepada peserta didik agar bisa mengikuti apa yang diinginkan oleh gurunya. Seperti pada saat guru mengajarkan, misalnya, keterampilan menggunting rambut tingkat dasar, maka peserta didik harus benar-benar memperhatikan apa yang dicontohkan oleh gurunya kemudian peserta didik tersebut harus bisa melakukan apa yang baru saja dicontohkan oleh gurunya.
- c. Model bermain peran (role play): model ini sangat baik diterapkan bagi peserta didik yang sedang belajar untuk menerapkan teori menjadi praktek. Dalam bermain peran, peserta didik mendapatkan kesempatan untuk berlatih melakukan pekerjaan atau peran yang nyata.

3. Peningkatan Potensi Emosional

Konsep peningkatan potensi emosi sesungguhnya ekuivalen dengan mencerdaskan emosi. Kecerdasan emosi telah diakui sebagai kontributor utama kesuksesan hidup seseorang. Goleman mengidentifikasi bahwa 80% kesuksesan ditopang oleh kecerdasan emosi. Oleh karena itu, upaya

meningkatkan kecerdasan emosi merupakan hal penting dalam pengembangan potensi emosional peserta didik di sekolah. Pengembangan kecerdasan emosi dan penciptaan situasi sekolah dapat dilaksanakan melalui pengembangan kurikulum dan penciptaan situasi sekolah yang kondusif untuk pengembangan emosi peserta didik.

Goleman mengemukakan kurikulum sekolah yang ditujukan untuk pengembangan emosi peserta didik. Beberapa keterampilan emosional yang dapat dilatihkan di sekolah diantaranya adalah sebagai berikut.

- a. *Self awareness* (kepekaan terhadap diri sendiri), keterampilan ini diberikan dengan membahas kata-kata yang berkaitan dengan perasaan, hubungan antara pikiran dan perasaan di satu sisi dengan reaksi di pihak lain dan peranan pikiran atau perasaan dalam beraksi.
- b. *Decision making* (pembuatan keputusan) dimaksudkan untuk mempelajari tindakan dan konsekuensi yang mungkin timbul karena keputusan yang diambil untuk membiasakan seseorang mengadakan refleksi diri.
- c. *Managing feeling* (mengelola perasaan) yaitu memonitor perasaan (self talk atau gumaman) seseorang untuk menangkap perasaan-perasaan negatif, belajar menyadari timbulnya perasaan tertentu, misalnya sakit hati yang membuat seseorang menjadi marah.
- d. *Self concept* (konsep diri) dimaksudkan untuk membangun kepekaan terhadap identitas diri yang kuat dan untuk mengembangkan menerima dan menghargai diri sendiri.
- e. *Handling stress* (penanganan stress) dengan melakukan kegiatan relaksasi, senam pernafasan, berimajinasi secara terarah atau berolah raga.
- f. *Communication* (komunikasi dengan orang lain) yaitu dengan berlatih mengirim pesan dengan menggunakan kata “saya”, belajar untuk tidak menyalahkan orang lain dan belajar menjadi pendengar yang baik.
- g. *Group dynamic* (dinamika kelompok) untuk membangun kerja sama, belajar menjadi pemimpin dan belajar menjadi pengikut yang baik.

- h. *Conflict resolution* (pemecahan konflik) belajar berkompetisi secara sehat dan menyelesaikan masalah dengan pendekatan saling menang (win win solution).

4. Peningkatan Potensi Bahasa

Sesuai dengan fungsinya, bahasa merupakan alat komunikasi yang digunakan oleh seseorang dalam pergaulannya atau hubungannya dengan orang lain. Bahasa merupakan alat bergaul dan bersosialisasi. Oleh karena itu, penggunaan bahasa menjadi efektif sejak seorang individu memerlukan berkomunikasi dengan orang lain. Komunikasi merupakan sarana peningkatan kemampuan berbahasa. Dalam berkomunikasi maka dapat dilakukan dengan bahasa yang dalam wujudnya dapat berupa bahasa lisan, bahasa tulis atau bahasa isyarat. Akan tetapi kita juga mengenal bahasa dalam perwujudannya sebagai struktur, mencakup struktur bentuk dan makna dengan menggunakan kedua wujud tersebut manusia saling berkomunikasi satu sama lain sehingga dapat saling berbagi pengalaman dan saling belajar untuk meningkatkan intelektual.

Berdasarkan wujud dari bahasa tersebut maka cara atau metode yang dilakukan untuk meningkatkan potensi bahasa peserta didik antara lain sebagai berikut.

a. Metode bercerita

Bercerita adalah suatu kegiatan yang dilakukan seseorang untuk menyampaikan suatu pesan, informasi atau sebuah dongeng yang bisa dilakukan secara lisan atau tertulis. Bercerita sangat bermanfaat untuk pembentukan kemampuan berbahasa peserta didik, disamping itu bercerita juga dapat digunakan untuk membentuk kepribadian. Bercerita juga dapat digunakan untuk melatih kemampuan berbicara atau kemampuan menulis. Cerita adalah sarannya.

b. Metode membaca

Membaca merupakan salah satu kompetensi dalam perkembangan bahasa. Berlatih membaca merupakan unsur peningkatan

kemampuan berbahasa. Kemampuan membaca yang baik memberikan indikasi pada kemampuan bahasa yang baik pula. Disamping itu, membaca merupakan salah satu aktifitas yang penuh manfaat dalam kehidupan kita. Membaca dapat memberikan kita informasi tentang segala macam fenomena kehidupan.

c. Metode mendengarkan

Mendengar adalah bagian penting dari berbahasa, dengan mendengar maka orang dapat berbicara dan berkomunikasi dengan menggunakan bahasa lisan maupun tulis. Mendengar merupakan cara yang baik untuk mengembangkan kemampuan berbahasa. Mendengar dengan baik dan teliti harus dilatihkan kepada peserta didik sejak SD kelas rendah, misalnya dengan memahami bunyi bahasa, perintah, dan dongeng yang dilisankan. Berikutnya, dengan membedakan berbagai bunyi bahasa, yaitu dengan melaksanakan sesuatu dengan perintah atau petunjuk sederhana, misalnya menyebutkan tokoh-tokoh dalam cerita yang baru saja dibacakan oleh guru di depan kelas.

d. Metode menulis

Kemampuan menulis merupakan gabungan dari perkembangan motorik halus, kognitif, dan bahasa peserta didik. Kemampuan ini dapat ditumbuhkan sejak peserta didik di SD kelas rendah. Peningkatan potensi menulis dapat dilakukan dengan menyalin puisi dengan huruf tegak bersambung, menulis permulaan dengan menjiplak, menebalkan, mencontoh, melengkapi, dan menyalin. Menjiplak berbagai bentuk gambar, lingkaran, dan bentuk huruf dapat dilakukan dengan menebalkan berbagai bentuk gambar, lingkaran, dan bentuk huruf, mencontoh huruf, kata, atau kalimat sederhana dari buku atau papan tulis dengan benar atau melengkapi kalimat yang belum selesai berdasarkan gambar. Ini dapat dilanjutkan dengan menyalin puisi sederhana dengan huruf lepas. Menulis permulaan dengan huruf tegak bersambung melalui kegiatan dikte dan menyalin. Menulis kalimat sederhana yang didiktekan guru dengan huruf tegak bersambung juga merupakan upaya yang bagus untuk mengembangkan peserta didik kelas rendah.

e. Berbicara di depan umum

Berbicara di depan umum adalah mengutarakan pendapat dan inspirasi yang ada dalam pikiran secara lisan di depan orang banyak. Bagi sebagian orang berbicara di depan umum tidaklah mudah kecuali bagi orang yang sudah terbiasa. Orang yang mudah dan sering berbicara di depan umum berarti orang tersebut memiliki kecerdasan linguistik yang tinggi. Kecerdasan linguistik dalam aspek berbicara ini dapat ditumbuhkan sejak sekolah dasar. Di kelas kemampuan ini dapat ditumbuhkan melalui kegiatan mengungkapkan pikiran, perasaan, dan informasi, secara lisan dengan pengenalan dan tegur sapa, pengenalan benda dan fungsi anggota tubuh, dan deklamasi.

D. Aktifitas Pembelajaran

1

Aktivitas Belajar

- ⇒ Bentuklah kelompok yang terdiri dari 5-6 orang.
- ⇒ Bacalah materi Pengembangan Potensi Kognitif.
- ⇒ Buatlah kegiatan-kegiatan pembelajaran yang menonjolkan model:
 - Piaget
 - Williams
 - Guilford
 - Bloom
- ⇒ Anda dapat menyesuaikan kegiatan pembelajaran dengan mata pelajaran yang anda ampu.
- ⇒ Apabila materi bacaan di atas kurang mencukupi, anda dapat mengaksesnya dari internet.
- ⇒ Setelah itu, setiap kelompok menyampaikan hasil kerjanya kepada seluruh kelas.

Lembar Kerja 2.1.

No	Model	Kegiatan Pembelajaran
1.	Piaget	
2.	Williams	
3.	Guilford	
4.	Bloom	

2 Aktivitas Belajar

- ⇒ Bentuklah kelompok yang terdiri dari 5-6 orang.
- ⇒ Bacalah materi Pengembangan Potensi Psikomotorik.
- ⇒ Tentukan satu topik atau tema dari 1 kompetensi dasar pada mata pelajaran yang anda ampu.
- ⇒ Berdasarkan kompetensi dasar yang anda pilih, buatlah 1 kegiatan outbond yang dapat meningkatkan potensi psikomotorik peserta didik anda.
- ⇒ Setelah itu, setiap kelompok menyampaikan hasil kerjanya kepada seluruh kelas.

Lembar Kerja 2.2.

Kompetensi Dasar (dari mapel masing-masing)	Kegiatan Outbond

--	--

3 Aktivitas Belajar

- ⇒ Bentuklah kelompok yang terdiri dari 5-6 orang.
- ⇒ Bacalah materi Pengembangan Potensi Emosional.
- ⇒ Buatlah sebuah kegiatan ice breaking yang mengajarkan peserta didik anda untuk mengolah emosi mereka.
- ⇒ Lama kegiatan ice breaking kurang lebih 10 menit.
- ⇒ Kegiatan melibatkan seluruh peserta didik.
- ⇒ Anda dapat menggunakan bahan apa saja di dalam kegiatan tersebut.
- ⇒ Uraikan prosedur kegiatan ice breaking tersebut secara terperinci.
- ⇒ Setelah itu, setiap kelompok menyampaikan hasil kerjanya kepada seluruh kelas.

Lembar Kerja 2.3.

Rancangan Kegiatan Ice Breaking	
Kelas	:
Mapel	:
Alat-alat	:
Waktu	: ... menit
Prosedur kegiatan	: <ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. dan seterusnya.

4**Aktivitas Belajar**

- ⇒ Bentuklah kelompok kecil yang terdiri dari 2-3 orang.
- ⇒ Buatlah sebuah kegiatan pembelajaran yang menggunakan teknik debat yang dapat mengasah potensi bahasa peserta didik anda khususnya dalam mengkomunikasikan ide-ide.
- ⇒ Informasi tentang debat dapat anda cari di internet.
- ⇒ Gunakan teknik debat yang mudah dan sesuai dengan kemampuan peserta didik anda.
- ⇒ Perhatikan hal-hal di bawah ini dalam membuat kegiatan tersebut.
 - Pada kegiatan tersebut peserta didik anda akan berlatih menyampaikan ide/argumentasi pada sebuah konflik atau masalah.
 - Dalam satu kelas ada yang pro dan ada kontra.
 - Tentukan satu topik yang dapat anda ambil dari 1 kompetensi dasar yang anda anggap memiliki potensi perdebatan.
 - Anda dapat membuat prosedur perdebatannya dan menjelaskannya kepada siswa pada sebuah tayang power point.

Lembar Kerja 2.4.

Debat	
Mapel	:
Kelompok	:
Topik Debat	:
Prosedur Debat	:

E. Latihan/Kasus/Tugas

1. Menurut model Piaget, apa yang dimaksud dengan situasi belajar yang ideal?
2. Apa yang menjadi landasan pada model Williams?
3. Bagaimana melatih peserta didik agar memiliki *self awareness* (kepekaan terhadap diri sendiri)?
4. Apakah bercerita masih relevan atau cocok untuk peserta didik usia remaja?
5. Bagaimana melatih peserta didik untuk mampu atau terampil berbicara di depan umum?

F. Rangkuman

1. Pengembangan potensi kognitif peserta didik pada dasarnya merupakan upaya peningkatan aspek pengamatan, mengingat, berpikir, menciptakan serta kreativitas peserta didik. Proses kognitif pada peserta didik meliputi perubahan pada pemikiran, intelegensi, dan bahasanya. Dalam pengembangan potensi kognitif, guru dapat mengacu pada pemikiran para ahli pendidikan dan psikologi seperti Piaget, Williams, Guilfor, dan Bloom.
2. Piaget berpendapat bahwa hubungan antara tingkat perkembangan konseptual peserta didik dengan bahan pelajaran yang kompleks menunjukkan bahwa guru harus memperhatikan apa yang harus diajarkan dan bagaimana mengajarkannya.
3. Menurut Williams, kreativitas perlu dipupuk secara menyeluruh dan bahwa peserta didik harus mengembangkan kemampuan berpikir kreatif dalam semua bidang kegiatan. Lain halnya dengan Guilford, yang mengembangkan teori atau model tentang kemampuan kognitif manusia yang disebut "struktur intelek". Model struktur ini menggambarkan keragaman kemampuan kognitif manusia, yang digambarkan dalam bentuk kubus tiga dimensi intelektual untuk menampilkan semua kemampuan kognitif manusia.
4. Bloom dengan enam tingkat perilaku kognitif yaitu pengetahuan, pemahaman, penerapan, analisis, sintesis dan evaluasi dapat digunakan untuk mengembangkan keterampilan berpikir tingkat tinggi. Taksonomi

Bloom ini dapat digunakan untuk merencanakan dan mengevaluasi kegiatan belajar sedemikian rupa hingga peserta didik dapat mengembangkan kemampuan kognitif mereka sepenuhnya.

5. Kemampuan psikomotorik hanya bisa dikembangkan dengan latihan-latihan yang menuju ke arah peningkatan kemampuan peserta didik. Pengembangan ini memerlukan rangsangan yang kuat agar perkembangan potensi psikomotorik peserta didik bisa optimal.
6. Kecerdasan emosi telah diakui sebagai kontributor utama kesuksesan hidup seseorang. Goleman mengidentifikasi bahwa 80% kesuksesan ditopang oleh kecerdasan emosi. Pengembangan kecerdasan emosi dan penciptaan situasi sekolah dapat dilaksanakan melalui pengembangan kurikulum dan penciptaan situasi sekolah yang kondusif untuk pengembangan emosi peserta didik.
7. Karena fungsi bahasa yang sangat penting bagi eksistensi peserta didik, pengembangannya menjadi perhatian juga. Ada banyak cara dalam mengembangkan potensi bahasa peserta didik. Beberapa diantaranya adalah dengan metode bercerita, mendengarkan, menulis, dan berbicara di depan umum. Metode-metode ini berlaku bagi semua tingkatan umur dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan tentunya dilakukan dengan kreativitas.

G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

1. Apa hal yang paling penting yang anda pelajari pada kegiatan pembelajaran ini?
2. Apa yang akan anda lakukan untuk mengembangkan potensi kognitif peserta didik anda?
3. Apa yang akan anda lakukan untuk mengembangkan potensi psikomotorik peserta didik anda?
4. Apa yang akan anda lakukan untuk mengembangkan potensi emosional peserta didik anda?
5. Apa yang akan anda lakukan untuk mengembangkan potensi bahasa peserta didik anda?



Kunci Jawaban Latihan/Kasus/Tugas

Kegiatan Pembelajaran 1

1. Potensi peserta didik adalah kemampuan yang dimiliki setiap pribadi/individu peserta didik yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan sehingga dapat menjadi kemampuan yang aktual dan berprestasi.
2. Mereka memiliki perbendaharaan kata yang lebih banyak dan lebih maju dibandingkan dengan peserta didik biasa, cepat menangkap hubungan sebab akibat, cepat memahami prinsip dasar dari suatu konsep, pengamat yang tekun dan waspada, mengingat pesan dengan tepat serta memiliki informasi yang aktual, selalu bertanya-tanya, cepat pada kesimpulan yang tepat mengenai kejadian, fakta, orang, atau benda.
3. Indikator kreativitas.
4. Pada bidang sains dan teknologi.
5. Dengan meminta bantuan atau menghubungi fakultas psikologi atau lembaga tes intelegensi.

Kegiatan Pembelajaran 2

1. Keserasian antara bahan pembelajaran yang kompleks dengan tingkat perkembangan konseptual peserta didik. Guru harus dapat menguasai perkembangan kognitif peserta didik dan menentukan jenis kebutuhan peserta didik untuk memahami bahan pelajaran itu.
2. Model ini berlandaskan pada pemikiran bahwa kreativitas perlu dipupuk secara menyeluruh dan bahwa peserta didik harus mengembangkan kemampuan berpikir kreatif dalam semua bidang kegiatan.
3. Dengan cara membahas kata-kata yang berkaitan dengan perasaan, hubungan antara pikiran dan perasaan di satu sisi dengan reaksi di pihak lain dan peranan pikiran atau perasaan dalam beraksi. Ini dapat dilakukan dalam pembelajaran di kelas.

4. Pada dasarnya siapa saja senang mendengarkan cerita. Bercerita dapat disesuaikan dengan usia dan kebutuhan peserta didik. Untuk usia remaja, cerita dan teknik bercerita dapat dipilih yang sesuai dengan usia remaja. Dan akan lebih baik lagi, bukan guru yang bercerita tetapi peserta didik sendiri bercerita untuk teman sebayanya.
5. Dengan meminta mereka untuk sering mempresentasikan hasil kerja mereka di depan kelas dan juga dengan mengadakan lomba atau kegiatan orasi ilmiah di sekolah secara rutin sehingga kegiatan tersebut membudaya.



Evaluasi

Pilihlah jawaban yang benar.

1. Bagaimana guru dapat mengidentifikasi potensi peserta didik?
 - A. Dengan melakukan tes pada peserta didik.
 - B. Dengan cara mengamati perilaku peserta didik.
 - C. Dengan melakukan tes dan pengamatan perilaku peserta didik.
 - D. Dengan meminta skor tes kepada orang tua peserta didik.
2. Bagaimana ciri-ciri peserta didik dengan kreativitas tinggi?
 - A. Memiliki keingintahuan yang tinggi, menciptakan berbagai ragam dan jumlah gagasan guna memecahkan persoalan, sering mengajukan tanggapan yang unik dan pintar, tidak terhambat mengemukakan pendapat, berani mengambil resiko, suka mencoba, peka terhadap keindahan dan segi-segi estetika dari lingkungannya.
 - B. Mampu mengamati secara cermat, senang mempelajari kamus, peta, dan ensiklopedi, cepat memecahkan soal, cepat menemukan kekeliruan dan kesalahan, cepat menemukan asas dalam suatu uraian, mampu membaca pada usia lebih muda.
 - C. Memiliki perbendaharaan kata yang lebih banyak dan lebih maju dibandingkan dengan peserta didik biasa, cepat menangkap hubungan sebab akibat, cepat memahami prinsip dasar dari suatu konsep, pengamat yang tekun dan waspada, mengingat pesan dengan tepat serta memiliki informasi yang aktual, selalu bertanya-tanya, cepat pada kesimpulan yang tepat mengenai kejadian, fakta, orang, atau benda.
 - D. Mudah terbenam dan benar-benar terlibat dalam suatu tugas, sangat tangguh dan ulet menyelesaikan masalah, bosan menghadapi tugas rutin, mendambakan dan mengejar hasil sempurna, lebih suka bekerja secara mandiri, sangat terikat pada nilai-nilai baik dan menjauhi nilai-nilai buruk, bertanggung jawab, berdisiplin, sulit mengubah pendapat yang telah diyakininya.

3. Beberapa perilaku peserta didik yang menunjukkan indikator intelektual adalah ...
 - A. Mempunyai daya imajinasi yang kuat, mampu mengajukan pemikiran, gagasan pemecahan masalah yang berbeda dari orang lain, dapat bekerja sendiri, senang mencoba hal-hal sendiri.
 - B. Sering mengajukan pertanyaan yang berbobot, memberikan banyak gagasan dan usul terhadap suatu masalah, mampu menyatakan pendapat secara spontan dan tidak malu-malu, mempunyai dan menghargai rasa keindahan.
 - C. Mempunyai pendapat sendiri dan dapat mengungkapkannya, tidak mudah terpengaruh orang lain, memiliki rasa humor tinggi, mempunyai daya imajinasi yang kuat, mampu mengajukan pemikiran, gagasan pemecahan masalah yang berbeda dari orang lain.
 - D. Mudah menangkap pelajaran, mudah mengingat kembali, memiliki perbendaharaan kata yang luas, penalaran tajam, daya konsentrasi baik.
4. Minat terhadap macam-macam masalah “orang dewasa”, senang dan rajin belajar, penuh semangat, cepat bosan dengan tugas-tugas rutin, dapat mempertahankan pendapat, mengejar tujuan-tujuan jangka panjang, dan senang mencari dan memecahkan adalah perilaku-perilaku pada indikator
 - A. Motivasi
 - B. Kreativitas
 - C. Intelektual
 - D. Kepribadian
5. Peserta didik yang cenderung menyukai kegiatan-kegiatan yang bersifat sosial, dapat diarahkan memilih karir dalam bidang
 - A. kedokteran
 - B. hukum
 - C. teknologi informatika
 - D. hubungan masyarakat
6. Strategi belajar yang seperti apa yang dikembangkan dari teori Piaget?
 - A. Memberikan peserta didik kesempatan untuk mendapatkan materi pembelajaran yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
 - B. Mengajak peserta didik untuk lebih sering berpikir satu tingkat di atas usia mereka.

- C. Menghadapkan peserta didik dengan sifat pandangan yang tidak logis agar dapat merangsang daya berpikir mereka.
 - D. Mengajarkan peserta didik untuk mempelajari tehnik belajar yang paling mudah.
7. Sebutkan enam tingkat perilaku kognitif menurut taksonomi Bloom.
- A. Pengetahuan, pemahaman, penerapan, analisis, sintesis, evaluasi.
 - B. Pengetahuan, pemahaman, penerapan, analisis, sintesis, evaluasi, mencipta.
 - C. Pengetahuan, pengertian, penerapan, analisis, sintesis, evaluasi,
 - D. Pengetahuan, pemahaman, aplikasi, analisis, sintesis, evaluasi, mencipta.
8. Jelaskan mengapa kegiatan outbond dapat mengembangkan potensi psikomotorik peserta didik.
- A. Pada *outbond* terdapat beberapa macam permainan yang membuat peserta didik merasa gembira.
 - B. Pada *outbond* terdapat beberapa macam permainan yang semuanya memiliki manfaat atau tujuan tertentu, terutama peningkatan kemampuan psikomotorik peserta didik.
 - C. Pada *outbond* terdapat beberapa macam permainan yang membuat peserta didik tidak jenuh.
 - D. Pada *outbond* terdapat beberapa macam permainan yang semuanya memiliki manfaat atau tujuan tertentu, terutama peningkatan kemampuan motorik peserta didik.
9. 80% kesuksesan ditopang oleh kecerdasan emosi adalah pendapat dari
- A. Jeremy Harmer
 - B. Stephen Hawking
 - C. Daniel Goleman
 - D. Jean Piaget
10. Bagaimana caranya melatih peserta didik untuk mampu menangani stres?
- A. Dengan mengajak peserta didik melakukan kegiatan relaksasi yang dipandu oleh guru setelah atau sebelum pembelajaran dimulai.
 - B. Dengan mengajak peserta didik untuk menonton tayangan olahraga pada saat ada pertandingan di lingkungan sekolah.
 - C. Dengan mengajak peserta didik mengikuti kelas senam pernafasan yang diselenggarakan sekolah.

D. Dengan mengajak peserta didik untuk berekreasi setelah akhir semester.

Kunci Jawaban



No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Jawaban	C	A	D	A	D	C	A	B	C	A



Penutup

Pengembangan potensi peserta didik adalah hal yang sangat penting. Penting karena peserta didik adalah generasi yang kelak akan melanjutkan eksistensi sebuah bangsa. Pengembangan potensi seringkali tidak terjamah karena fokus pekerjaan guru, sekolah, dan bahkan orangtua dan masyarakat terletak pada penguasaan materi pelajaran.

Seperti yang diuraikan di atas bahwa potensi peserta didik, kemampuan yang dimiliki setiap pribadi/individu peserta didik yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan sehingga dapat menjadi kemampuan yang aktual dan berprestasi, adalah kemampuan yang belum terlihat jelas. Ia akan terlihat jelas kelak setelah mengalami proses indentifikasi dan pengembangan yang berlandaskan berbagai macam pemikiran dan teori belajar dan kepribadian manusia.

Upaya pengembangan ini sudah semestinya dilakukan oleh sekolah, khususnya guru dan tentu saja bersama dengan orangtua. Kedua pihak penting ini memiliki andil yang cukup besar bagi pengembangan potensi peserta didik sehingga mereka menjadi individu yang baik dan dapat bertahan hidup.

Glosarium

Aktualisasi	: perihal mengaktualkan; pengaktualan
Bahasa	: sistem lambang bunyi yang arbitrer, yang digunakan oleh anggota suatu masyarakat untuk bekerja sama, berinteraksi, dan mengidentifikasi diri; percakapan (perkataan) yang baik; tingkah laku yang baik; sopan santun, budi bahasa atau perangai serta tutur kata menunjukkan sifat dan tabiat seseorang (baik buruk kelakuan menunjukkan tinggi rendah asal atau keturunan)
Bakat	: dasar (kepandaian, sifat, dan pembawaan) yang dibawa sejak lahir
Debat	: pembahasan dan pertukaran pendapat mengenai suatu hal dengan saling memberi alasan untuk mempertahankan pendapat masing-masing
Emosional	: menyentuh perasaan; mengharukan; dengan emosi; beremosi; penuh emosi
Intelektual	: cerdas, berakal, dan berpikiran jernih berdasarkan ilmu pengetahuan; (yang) mempunyai kecerdasan tinggi; cendekiawan; totalitas pengertian atau kesadaran, terutama yang menyangkut pemikiran dan pemahaman
Intensional	: berdasarkan niat atau keinginan
Kecerdasan	: perihal cerdas; perbuatan mencerdaskan; kesempurnaan perkembangan akal budi (seperti kepandaian, ketajaman pikiran)
Kepribadian	: sifat hakiki yang tercermin pada sikap seseorang atau suatu bangsa yang membedakannya dari orang atau bangsa lain
Kontra	: dalam keadaan tidak setuju; dalam keadaan menentang; menentang (pendapat dan sebagainya)
Kreativitas	: kemampuan untuk mencipta; daya cipta; perihal berkreasi; kekreatifan
Metode	: cara teratur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan agar tercapai sesuai dengan yang dikehendaki; cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai tujuan yang ditentukan; sikap sekelompok sarjana terhadap bahasa atau linguistik, misalnya metode preskriptif, dan komparatif; prinsip dan praktik pengajaran bahasa, misalnya metode langsung dan metode terjemahan

Minat	: kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu; gairah; keinginan
Motivasi	: dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan suatu tindakan dengan tujuan tertentu; usaha yang dapat menyebabkan seseorang atau kelompok orang tertentu tergerak melakukan sesuatu karena ingin mencapai tujuan yang dikehendakinya atau mendapat kepuasan dengan perbuatannya
Optimal	: (ter)baik; tertinggi; paling menguntungkan:
Outbound	: <i>moving away from you or away from a town, country etc</i> (pergi menjauh dari anda atau menjauh dari sebuah kota)
Pedagogi	: ilmu pendidikan; ilmu pengajaran
Potensi	: kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan; kekuatan; kesanggupan; daya
Pro	: setuju
Psikomotorik	: berhubungan dengan aktivitas fisik yang berkaitan dengan proses mental dan psikologi

Daftar Pustaka

Dirman dan Juarsih, Cicih. 2014. *Pengembangan Potensi Peserta Didik*. Jakarta: PT.Rineka Cipta.

Slavin, Robert E. 2009. *Psikologi Pendidikan*. New Jersey: Pearson Education Inc.



DIREKTORAT JENDERAL
GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN
2016