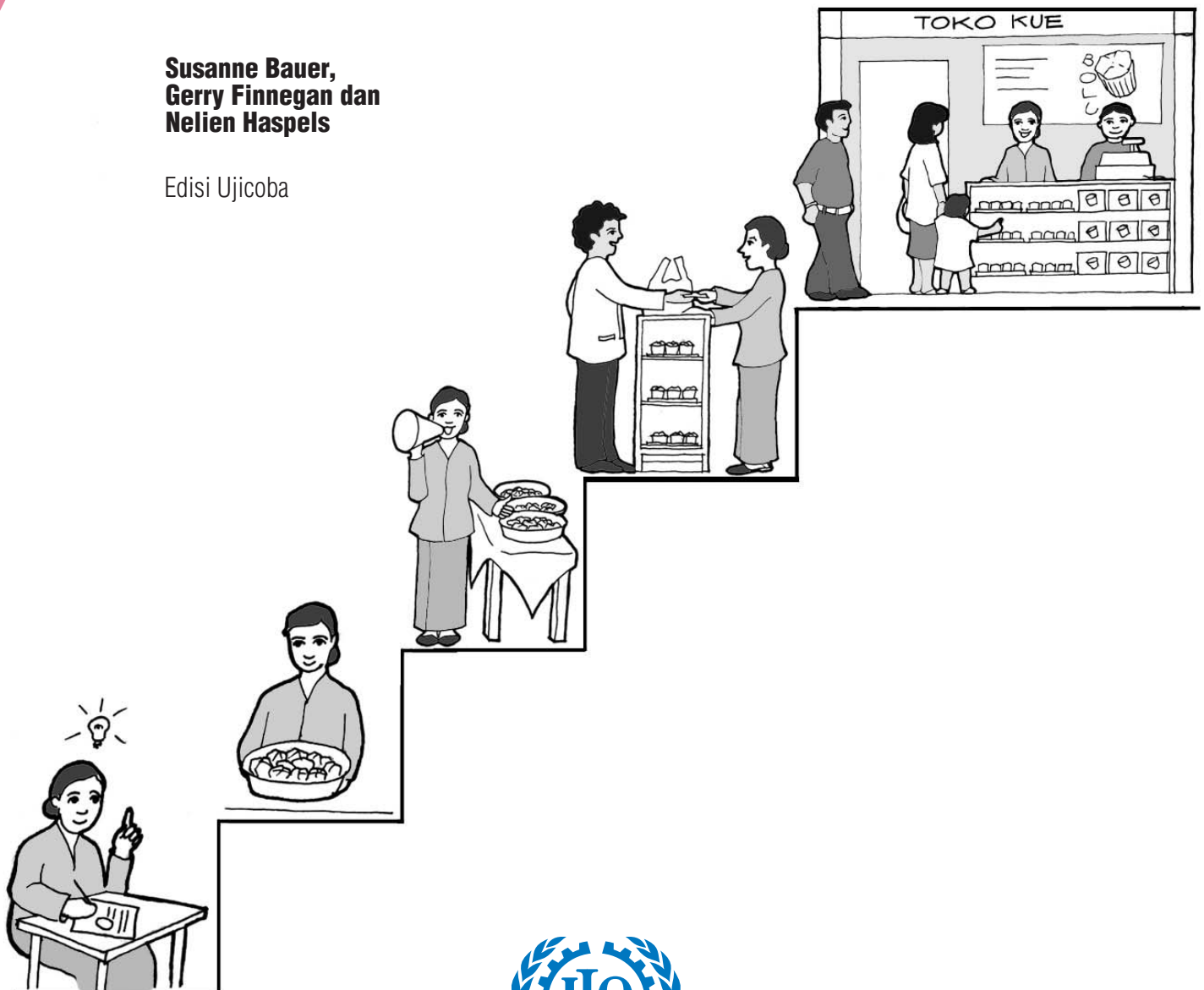


Paket Pelatihan dan Sumberdaya GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

**Susanne Bauer,
Gerry Finnegan dan
Nelien Haspels**

Edisi Ujicoba



Paket Pelatihan dan Sumberdaya GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Copyright © Organisasi Perburuhan Internasional 2007
Cetakan Pertama, 2007

Publikasi-publikasi International Labour Office memperoleh hak cipta yang dilindungi oleh Protokol 2 Konvensi Hak Cipta Universal. Meskipun demikian, bagian-bagian singkat dari publikasi-publikasi tersebut dapat diproduksi ulang tanpa izin, selama terdapat keterangan mengenai sumbernya. Permohonan mengenai hak reproduksi atau penerjemahan dapat diajukan ke ILO Publications (Rights and Permissions), International Labour Office, CH 1211 Geneva 22, Switzerland. International Labour Office menyambut baik permohonan-permohonan seperti itu.

Susanne Bauer, Gerry Finnegan dan Nelien Haspels

Organisasi Perburuhan Internasional
"Paket Pelatihan dan Sumberdaya GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha"
Jakarta, Kantor Perburuhan Internasional, 2007

ISBN 978-92-2-820127-7
978-92-2-820128-4 (web pdf)

Juga tersedia dalam bahasa Inggris: *"Gender and Entrepreneurship Together: GET Ahead for Women in Enterprise: Training Package and Resource Kit, Bangkok, Berlin dan Jenewa, Kantor Perburuhan Internasional, 2004"*.

Jakarta, 2007

Penggambaran-penggambaran yang terdapat dalam publikasi-publikasi ILO, yang sesuai dengan praktik-praktik Persatuan Bangsa-Bangsa, dan presentasi materi yang berada didalamnya tidak mewakili pengekspresian opini apapun dari sisi International Labour Office mengenai status hukum negara apa pun, wilayah atau teritori atau otoritasnya, atau mengenai delimitasi batas-batas negara tersebut.

Tanggung jawab atas opini-opini yang diekspresikan dalam artikel, studi dan kontribusi lain yang ditandatangani merupakan tanggung jawab pengarang seorang, dan publikasi tidak mengandung suatu dukungan dari International Labour Office atas opini-opini yang terdapat didalamnya.

Referensi nama perusahaan dan produk-produk komersil dan proses-proses tidak merupakan dukungan dari International Labour Office, dan kegagalan untuk menyebutkan suatu perusahaan, produk komersil atau proses tertentu bukan merupakan tanda ketidaksetujuan.

Publikasi ILO dapat diperoleh melalui penjual buku besar atau kantor ILO lokal di berbagai negara, atau langsung dari ILO Publications, International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland. Katalog atau daftar publikasi baru akan dikirimkan secara cuma-cuma dari alamat diatas.

Desain sampul dan ilustrasi: Arita Charoensuk (Buku Asli)
Desain rancangan: Supinda Mongkhonsuksawat dan Louis Boonsinsukh (Buku Asli)
Dicetak di Thailand (Buku Asli)

Desain sampul dan ilustrasi: Myrtha Sasanto (versi Indonesia)
Dicetak di Jakarta (versi Indonesia)

PRAKATA	1
UCAPAN TERIMA KASIH	3
BAGIAN 1 PERKENALAN PELATIHAN	6
Bab 1. Tujuan dan Strategi: Mengapa, Apa, Siapa dan Bagaimana	7
Bab 2. Isi dan Struktur Pelatihan	10
Bab 3. Tips untuk Pelatih	12
Bab 4. Petunjuk untuk Pengorganisasian	16
BAGIAN 2 MODUL PELATIHAN DAN LATIHAN	24
Modul 1 Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan	25
Modul 1.1 Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan	26
Latihan 1 Perkenalan: Apa, Bagaimana dan Siapa	27
Latihan 2 Menyeraskan Harapan dan Kontribusi	37
Modul 1.2 Promosi Kesetaraan Gender: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha	39
Latihan 3 Promosi Kesetaraan Gender: Lomba Menggambar Orang Secara Bergilir	40
Latihan 4 Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha	46
Modul 2 Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya	59
Modul 2.1 Perempuan Pengusaha: Ia Mampu Melakukannya	60
Latihan 5 Menemukan Ciri-ciri Top 10 untuk Keberhasilan Bisnis	61
Latihan 6 Penilaian Diri SMART	71
Latihan 7 10 Ciri Utama Ibu Suryani (pilihan)	80
Modul 2.2 Lingkungan Usaha: Perempuan Tidak Sendirian	87
Latihan 8 Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan	88
Latihan 9 Usaha Perempuan dalam Lingkungannya: Pemetaan Usaha	97
Latihan 10 Jaringan Model Bola Bertali	102
Latihan 11 Jaringan Pertemanan (pilihan)	106
Modul 3 Proyek Usaha	113
Modul 3.1 Gagasan, Peluang dan Tantangan Usaha	114
Latihan 12 Curah Pikiran Gagasan Usaha	115
Latihan 13 Penyaringan Mikro Gagasan Usaha	122
Latihan 14 Banyak Dalam Satu (pilihan)	128
Modul 3.2 Pemasaran	131
Latihan 15 Perkenalan Pemasaran: Kasus Ibu Martha	132
Latihan 16 Permainan Papan Bauran Pemasaran	138
Latihan 17 Bagaimana Cara Menjual dengan Berhasil	179
Latihan 18 Studi Pasar Mini	185

Modul 3.3	Produksi, Jasa dan Teknologi	194
Latihan 19	Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa	195
Latihan 20	Produk yang Lebih Banyak dan Lebih Baik: Model SCAMPER	206
Modul 3.4	Keuangan	213
Latihan 21	Mengelola Uang Anda	214
Latihan 22	Menetapkan Biaya dan Harga	224
Latihan 23	Perangkat Pembukuan	233
Modul 4	Manusia, Organisasi dan Manajemen	255
Modul 4.1	Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain	256
Latihan 24	Manajemen Diri Sendiri dan Kerja Sama Tim	257
Latihan 25	Manajemen dalam Usaha Individual, Keluarga atau Kelompok	263
Latihan 26	Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Pembuatan Keputusan dan Penghasilan	268
Latihan 27	Membangun Kepercayaan	279
Modul 4.2	Dukunga dan Jaringan Usaha	281
Latihan 28	Jaringan Usaha	282
Latihan 29	Lembaga dan Layanan untuk Perempuan Pengusaha	291
Latihan 30	Pembentukan Kelompok	294
Modul 4.3	Perencanaan Aksi Usaha	302
Latihan 31	Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha	303
Latihan 32	Evaluasi dan Tindak Lanjut GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha	312
BAGIAN 3	SUMBER BACAAN LEBIH LANJUT	315
1	Latar Belakang: Kewirausahaan Yang Berperspektif Gender: Get Ahead untuk Perempuan dalam Usaha	316
2	Panduan Referensi Singkat: Istilah-istilah dalam Usaha dan Keuangan	329
3	Sumber-sumber: Publikasi dan Situs Web	335

Pengantar

Perangkat Pelatihan bagi Pelatih Jender dan Kewirausahaan (*Gender and Enterprise Together Training Kit/ GET Ahead*) telah banyak dipergunakan di Kamboja, Laos, Thailand, dan Vietnam sejak tahun 2004. Perangkat pelatihan ini secara khusus membahas kondisi sosial dan ekonomi perempuan pedesaan yang berkeinginan membangun usaha namun tanpa didukung pengetahuan yang memadai, bahkan acapkali masih buta huruf, dan menanggung beban tanggung jawab keluarga yang berat. Isi dari perangkat pelatihan ini meliputi beragam keterampilan manajemen dan peningkatan usaha, mengingat permasalahan terkait jender masih menghambat kemampuan perempuan memulai dan meningkatkan usaha sendiri. Perempuan di Indonesia, seperti juga kaum perempuan lainnya di negara-negara berkembang, acapkali menghadapi hambatan sosial dan ekonomi dalam membangun dan menjalankan usaha yang berhasil.

Terjemahan *GET Ahead* ke dalam Bahasa Indonesia dan pengadaptasiannya ke dalam kondisi budaya Indonesia merupakan bagian dari dukungan teknis ILO untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi perempuan dari Program Pengembangan Kecamatan (*Kecamatan Development Programme/KDP*) di Aceh. Rancangan akhir dari publikasi ini telah diperbaiki sesuai dengan uji lapangan dan masukan dari fasilitator komunitas KDP. Masukan-masukan positif pun diterima dari para perempuan yang mengikuti pelatihan *GET Ahead* serta para pelatih. ILO dan para mitranya di Indonesia akan terus mempromosikan penggunaan perangkat pelatihan ini.

Terjemahan dan adaptasi dari *GET Ahead* untuk digunakan di Indonesia merupakan dedikasi secara organisasi dan perorangan untuk meningkatkan kualitas jender dalam program pemulihan pasca tsunami. Rasa terima kasih diberikan kepada organisasi dan individual yang berperan dalam penyusunan perangkat pelatihan ini. Dukungan dana datang dari *Canadian International Development Aid (CIDA)*, Pemerintah Finlandia dan *New Zealand Aid (NZ Aid)*. Tim KDP di bawah pimpinan Rusli Mohd Ali telah meluangkan waktu dan memberikan komitmennya dalam perencanaan dan pelaksanaan program pelatihan manajemen usaha terhadap masyarakat yang terlibat dalam KDP di Aceh. Riska Efriyanti dari Program ILO di Aceh berperan dalam membangun kemitraan ILO-KDP dan menelaah sejumlah terjemahan dan adaptasi. Rolly Aruna Damayanti dari Kantor ILO Jakarta turut menyelaraskan akhir materi publikasi ini.

Kantor ILO Jakarta berterimakasih atas seluruh dukungan yang diterima saat uji dan produksi percontohan dari *GET Ahead* dalam Bahasa Indonesia. Kami sangat mendukung mendukung komitmen Indonesia untuk memberdayakan perempuan dan mengurangi kemiskinan melalui program ini.

Alan Boulton

Direktur ILO Jakarta

September 2007

Prakata

GET Ahead (G = Gender, E = Entrepreneurship/Kewirausahaan, T = Together/Bersama). merupakan sebuah paket pelatihan Kewirausahaan Yang Berperspektif Gender. Paket pelatihan ini bertujuan membantu organisasi mitra ILO dalam mempromosikan pengembangan usaha di kalangan perempuan miskin, baik yang ingin memulai maupun yang sudah melakukan usaha berskala kecil.

Berbeda dengan pelatihan usaha konvensional, paket GET Ahead lebih menyoroti keterampilan kewirausahaan dasar dengan perspektif gender, baik untuk memulai atau meningkatkan usaha individu, keluarga atau kelompok. Paket ini dirancang untuk menanggapi kebutuhan, praktis maupun strategis, para perempuan berpenghasilan rendah yang terjun ke dunia usaha untuk memperkuat keterampilan usaha dasar dan manajemen sumber daya manusia.

Pelatihan ini menunjukkan kepada perempuan cara mengembangkan jiwa wirausaha. Cara memperoleh dukungan melalui kelompok, jejaring, dan institusi yang menangani pengembangan usaha juga akan ditunjukkan dalam pelatihan ini.

Materi paket pelatihan ini merefleksikan dan melengkapi kekayaan pengalaman yang telah ada di organisasi ILO, UNIFEM, GTZ, dan organisasi-organisasi lainnya. Paket ini dibuat berdasarkan perangkat umum, antara lain "Mulai dan Tingkatkan Usaha Anda" (Start and Improve Your Business – SIYB) yang dikembangkan ILO dan Program Pendanaan Sosial. Paket ini juga menjadi penghubung menuju sumber daya penting ILO yang lain, termasuk yang berkaitan dengan pembentukan asosiasi dan kondisi kerja yang aman. Kedua hal ini, pembentukan asosiasi dan kondisi kerja yang aman, telah menjadi keprihatinan utama bagi pengusaha perempuan, terutama dalam usaha kecil pada sektor ekonomi informal.

Paket pelatihan GET Ahead mempromosikan pemberdayaan sosial dan ekonomi perempuan bersama laki-laki dalam kewirausahaan:

- Pemberdayaan ekonomi, karena perempuan miskin yang turut mencari nafkah biasanya hanya memiliki sedikit peluang mendapatkan pendidikan dan pelatihan. Mereka biasanya memiliki beban kerja ganda atau bahkan tiga kali lipat, meliputi gabungan aktivitas ekonomi, merawat rumah tangga, dan mengurus keluarga. Oleh karena itu, mereka membutuhkan keterampilan manajemen dan negosiasi demi mengubah aktivitas bertahan hidup mereka menjadi usaha yang lebih produktif dan menguntungkan.
- Pemberdayaan sosial, karena perempuan di banyak negara memiliki status yang lebih rendah dibandingkan laki-laki. Banyak perempuan yang tinggal di rumah, kehilangan komunikasi dengan dunia luar, dan menghadapi hambatan mobilitas dan membangun jejaring. Perempuan membutuhkan kepercayaan diri dan keterampilan untuk membangun jejaring, agar dapat mempercayai penilaian mereka dan bergantung pada kekuatan sendiri.

Fokus paket pelatihan GET Ahead terutama adalah pengusaha perempuan namun tidak mengecualikan para lelaki. "Di balik seorang pria yang sukses, ada seorang perempuan yang kuat",

demikian perumpamaan umum yang berlaku di seluruh dunia. Namun hal yang sama berlaku sebaliknya, Kesuksesan perempuan, baik dalam usaha keluarga, menjalankan usaha sendiri, atau berusaha dengan sekelompok perempuan lain, seringkali tergantung pada dukungan dan dorongan semangat dari keluarga. Oleh karena itu, paket ini tidaklah khusus untuk perempuan saja melainkan spesifik gender.

Metode pelatihan bersifat partisipatif dan berorientasi pada aksi. Pendekatan ini menggunakan pengalaman kehidupan nyata peserta sebagai dasar untuk pelajaran mengenai manajemen usaha yang lebih baik. Pengusaha perempuan, pengusaha laki-laki, serta asosiasi usaha memberikan kontribusi yang amat penting pada pelatihan ini.

Seperangkat modul pelatihan ini dirancang dengan bertumpu pada latihan belajar melalui praktek yang menekankan pada pengembangan usaha dan hubungan gender. Paket ini menyajikan sumber-sumber dan ide-ide untuk latihan. Pendekatan ini terbukti efektif dan tepat, baik untuk perempuan berpenghasilan rendah dengan pendidikan formal terbatas maupun untuk manajer tingkat atas di sektor publik dan swasta. Berbagai kelompok ini mengalami hambatan serupa berkaitan dengan manajemen, antara lain sedikitnya waktu yang dimiliki serta upaya menyeimbangkan permintaan yang menyita energi dan perhatian mereka.

GET Ahead for Women in Enterprise pada awalnya dirintis di Thailand, pada tahun 2001. Selanjutnya, pada tahun 2003, paket pelatihan kemudian diperluas dan diujicobakan di Kamboja dan Republik Demokratik Rakyat Laos. Prakarsa ini dilakukan oleh Tim Isu Gender dan Pekerja Perempuan Kantor ILO untuk Wilayah Asia Timur (SRO-Bangkok) dan Tim Pengembangan Kewirausahaan Perempuan dan Kesetaraan Gender (Women's Entrepreneurship Development and Gender Equality – WEDGE) untuk Program Terfokus guna Meningkatkan Lapangan Kerja melalui Pengembangan Usaha Kecil (In Focus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development- IFP/SEED).

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada Nelien Haspels, Gerry Finnegan, dan Susanna Bauer atas komitmen dan kepemimpinan mereka dalam menghasilkan paket pelatihan ini. Kami juga berterima kasih atas dukungan dana yang diberikan oleh Pemerintah Irlandia, Jepang, dan Inggris, yang melengkapi kontribusi teknis dan keuangan ILO.

Semoga paket pelatihan GET Ahead ini bermanfaat bagi banyak mitra organisasi ILO dalam memberikan dukungan yang efektif kepada kelompok-kelompok yang tidak beruntung, juga dalam rangka meningkatkan kualitas kerja dan hidup mereka.

Maret 2004, Bangkok dan Jenewa

Christine Evans-Klock
Direktur
Kantor Wilayah Asia Timur
ILO, Bangkok

Michael Henriques
Direktur
Departemen Penciptaan Lapangan
Kerja & Pengembangan Usaha
ILO, Jenewa

Ucapan Terima Kasih

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua peserta lokakarya Pelatihan untuk Pelatih (Training of Trainers - TOT) GET Ahead di Kamboja and Republik Demokratik Rakyat Laos, pada tahun 2003, dan di Thailand, tahun 2001; para rekan kerja dan pelatih dari ILO Bangkok dan proyek ILO di daerah; serta pelatih nasional, dan pengusaha perempuan. Selain itu, ucapan terima kasih diberikan kepada Pemerintah dan pemimpin LSM yang bergerak di bidang pengentasan kemiskinan dan strategi pemberdayaan perempuan serta konsultan usaha, ahli gender dan banyak orang lain serta organisasi yang membagi pengalaman dan materi mereka bersama kami.

Kontribusi proyek dari daerah Asia meliputi Program Kemitraan ILO-Development Cooperation Ireland (DCI); Program ILO/Jepang Programme: Perluasan Peluang Pekerjaan untuk Perempuan (Expansion of Employment Opportunities for Women - EEW) di Kamboja dan Thailand; dan Proyek Sub-daerah Mekong untuk Melawan Perdagangan Anak dan Perempuan (Mekong Sub-regional Project to Combat Trafficking in Children and Women - TICW) dari Program Internasional untuk Penghapusan Pekerja Anak (International Programme on the Elimination of Child Labour - IPEC) di Lao PDR dan Thailand.

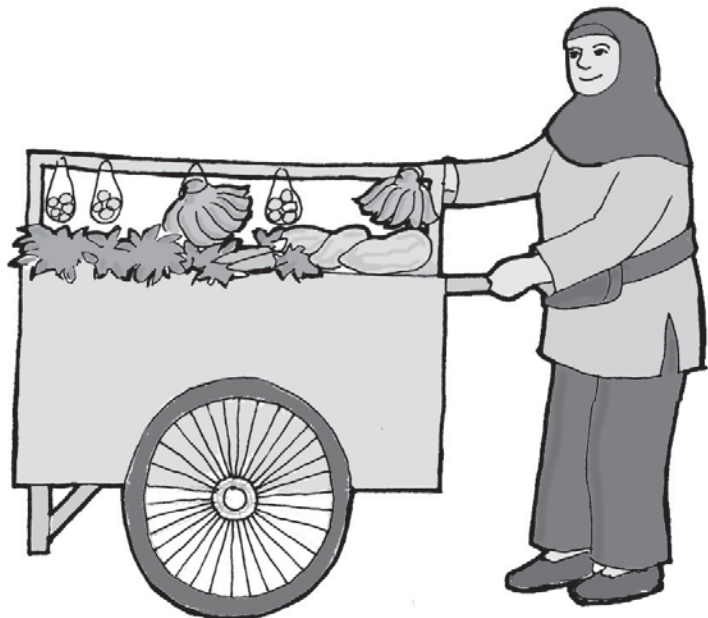
Banyak orang yang telah memberikan waktu dan upaya terbaiknya untuk mengembangkan paket pelatihan ini, seringkali melebihi tugasnya. Ucapan terima kasih khusus diberikan kepada: Sugunya Voradilokkul, Busakorn Suriyasarn, Aya Matsuura, Linda Deelen, Piyamal Pichaiwongse, Soe Le Aung, Max Iacono, Arita Charoensuk, Supinda Mongkhonsuksawat dan Louis Boonsinsukh di Thailand; Tim Dyce, Maria-Jose Barney dan Akemi Serizawa di Jenewa; Young Vin, Chi Sovanna, Nivana Cheng, Lim Phai dan Bunchhit Veasna di Kamboja; Manisothe Bouddakham, Sengmany Viyaket, Phimphone Singsouliya, Inthasone Phetsiriseng and Phetphim Champasith di Lao PDR; Jens Christensen di Hanoi; Maria Jose Barney; dan mitra kami Sabine Becker, Patricia Finnegan dan Hanz Matla.

Susanne Bauer, Gerry Finnegan dan Nelien Haspels
May 2004, Berlin, Jenewa dan Bangkok

Bab 1

Bagian 1

Bagian 1. Perkenalan Pelatihan



1. Tujuan dan Strategi: Mengapa, Apa, Siapa, dan Bagaimana

Tujuan keseluruhan dari GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha adalah untuk:

- Memperluas kerja yang layak dan peluang memperoleh penghasilan bagi perempuan dan laki-laki dalam usahanya di keluarga dan masyarakat
- Memungkinkan pengusaha perempuan berpenghasilan rendah dan keluarga mereka untuk dapat mengubah keadaan, dari berpenghasilan rendah menjadi memiliki usaha yang berkembang menguntungkan
- Memberikan kontribusi pada pemberdayaan sosial dan ekonomi masyarakat miskin.

Strategi untuk mencapai tujuan-tujuan ini adalah dengan melakukan mobilisasi usaha, jejaring gender, dan organisasi mitra dalam negara anggota ILO. Selain itu juga dengan meningkatkan kapasitas untuk mempromosikan kewirausahaan perempuan dan kesetaraan gender dalam pengembangan usaha bagi kelompok yang tidak beruntung.

Tujuan pembelajaran bagi para pengguna paket pelatihan ini adalah untuk:

- Memperkenalkan pemberdayaan ekonomi dan sosial bagi perempuan berpenghasilan rendah. Memahami dasar pemikiran untuk menyediakan peluang yang sama kepada perempuan dan laki-laki dalam pengembangan usaha
- Menciptakan 'pikiran usaha' di antara perempuan berpenghasilan rendah yang terlibat dalam kegiatan usaha dan kegiatan menghasilkan pendapatan skala kecil
- Meningkatkan kapasitas pelatih untuk memberikan pelatihan yang berorientasi pada aksi dan secara partisipatif mengenai keterampilan manajemen usaha dasar kepada perempuan berpenghasilan rendah dan keluarga mereka.

Paket pelatihan ini ditujukan untuk:

- Pengusaha: perempuan berpenghasilan rendah serta berpendidikan rendah dan keluarga mereka yang terlibat dalam kegiatan menghasilkan pendapatan, baik dalam usaha individu, keluarga, atau kelompok.
- Pelatih dari agen mitra ILO: pengembangan organisasi guna menjangkau perempuan yang terlibat dalam pencarian nafkah dan usaha mikro, bersama dengan pengusaha-pengusaha sukses dan dihormati beserta asosiasi mereka.

Dasar Pemikiran

Sejumlah besar perempuan terlibat dalam kegiatan usaha kecil guna menghasilkan pendapatan dan usaha kecil. Banyak dari mereka tidak memiliki alternatif mata pencaharian dan turut serta dalam usaha mempertahankan hidup keluarga. Mereka berada di tengah lingkungan kerja yang buruk dan hanya punya sedikit peluang untuk dapat keluar dari kemiskinan.

Di dunia, banyak agen pembangunan yang mempromosikan aktivitas ekonomi, terutama di antara kelompok yang kurang beruntung melalui proyek peningkatan penghasilan, pengentasan kemiskinan, dan pemberdayaan perempuan. Namun, kebanyakan program tersebut tidak menanggapi secara sistematis permasalahan dan kebutuhan para perempuan yang dinamis sekaligus rentan ini.

Pelatihan usaha dan layanan pengembangan usaha bagi para perempuan dalam kemiskinan haruslah mampu menanggapi tantangan-tantangan berikut ini:

- Perubahan dari orientasi kesejahteraan ke orientasi usaha. Banyak organisasi pemberdayaan masyarakat lokal yang bertujuan sosial cenderung melakukan proyek usaha skala kecil untuk perempuan dengan pendekatan kesejahteraan. Oleh karena itu, mereka seringkali gagal menyediakan keterampilan usaha praktis, pengetahuan, dan 'pikiran usaha' yang penting untuk usaha yang sukses bagi kelompok sasaran perempuan.
- Promosi kesetaraan gender:
 - Pelatihan usaha konvensional tidak membahas hambatan spesifik gender perempuan berpenghasilan rendah yang terjun ke dunia usaha. Ini terjadi karena pelatihan tersebut hanya menyoroti kesenjangan pengetahuan dalam membangun, mengelola, dan mengembangkan sebuah usaha. Hal ini kurang menguntungkan para perempuan karena layanan seperti itu cenderung dikembangkan dengan 'perspektif laki-laki' yang memperkuat citra stereotip laki-laki dan perempuan dalam usaha.
 - Perempuan di banyak negara memiliki sumber daya lebih sedikit dibandingkan laki-laki dalam hal pendidikan, waktu, dan uang yang dihabiskan untuk pelatihan. Tidak jarang mereka juga menghadapi hambatan mobilitas. Walhasil, perempuan berpenghasilan rendah mendapatkan keuntungan yang lebih sedikit dibanding laki-laki dari layanan pengembangan usaha umum yang ada.
 - Pengecualian memang terjadi pada jasa penyediaan keuangan mikro. Pada sektor ini perempuan telah dipilih selama bertahun-tahun terakhir karena mereka pada umumnya pekerja keras dan dapat dipercaya, dan telah terbukti menepati kewajiban untuk membayar kembali. Namun, dalam kasus-kasus seperti itu, pemberdayaan perempuan tidak selalu terjadi karena akses terhadap kredit tidaklah berarti kontrol atas penghasilan dalam rumah tangga.

Bab 1

Bagian 1

- Terlebih lagi, berbagai program yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan praktek dan strategis perempuan kadangkala justru menciptakan penolakan dari rekan pria dan pemimpin-pemimpin lokal. Kecenderungan seperti itu adalah kontraproduktif. Pendekatan yang dilakukan haruslah dibalik dengan spesifik gender, yakni dengan melibatkan laki-laki dan perempuan yang memungkinkan kedua pihak bersama-sama mewujudkan kebutuhan gender strategis mereka. Untungnya, hal ini mulai terjadi. Contohnya, kesadaran akan peranan perempuan sebagai klien dan penyedia jasa semakin meningkat dalam upaya memasyarakatkan 'layanan pengembangan usaha' (business development service – BDS).
- Dari fokus pada angka menuju prioritas untuk membangun sebuah 'pikiran usaha'. Transfer pengetahuan dalam pengembangan usaha seringkali diarahkan pada peningkatan keterampilan akuntansi usaha. Tentu saja ini berlaku bagi mereka yang sudah dapat membaca, menulis, serta mampu memahami dan menggunakan angka-angka. Akibatnya, perempuan yang buta huruf cenderung menjadi malu karena persyaratan masuk mereka tidak mencukupi. Namun, mereka memiliki kekayaan keterampilan hidup dan pengalaman.

Berangkat dari hal inilah, paket pelatihan GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha bertujuan mendorong kesadaran perempuan mengembangkan 'pikiran usaha' yang nantinya akan memotivasi mereka untuk mempelajari keterampilan lain yang diperlukan. Contohnya, sebelum mempelajari keterampilan membaca dan menghitung, mereka harus mengetahui apa pentingnya mengetahui cara mengelola keuangan serta mengenali prinsip-prinsip paling dasar penentuan biaya dan harga jual.

2. Isi dan Struktur Pelatihan

Paket pelatihan ini terdiri dari tiga bagian. Bagian 1 menjelaskan tujuan dan strategi utama atau pokok, serta memberikan gambaran mengenai isi dan struktur pelatihan. Bagian ini juga menyediakan tips dan petunjuk bagi para pelatih dalam penyelenggaraan pelatihan GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha.

Bagian 2 disusun dalam empat bab utama yang mencakup 10 modul. Tiap modul terdiri dari serangkaian latihan. Tiap latihan dimulai dengan membuat daftar tujuan pembelajaran yang spesifik bagi para peserta, memberikan gambaran ringkas alat bantu pelatihan yang dibutuhkan, menguraikan persiapan yang mungkin perlu dilakukan sebelum memulai latihan, dan menjelaskan sesi perencanaan usaha tahap demi tahap.

Sesi perencanaan meliputi penyediaan panduan pokok-pokok isi dan proses penyampaian pelatihan. Setiap sesi perencanaan diakhiri dengan kesimpulan atas pesan utama dan petunjuk bagi para pelatih untuk digunakan pada akhir setiap sesi. Pada akhir setiap latihan, alat bantu pelatihan seperti teks dan ilustrasi atas pesan utama, lembar kerja, panduan kerja kelompok atau permainan peran, dan selebaran informasi untuk dibagikan disediakan untuk digunakan selama sesi berlangsung dan disebarkan kepada peserta apabila diperlukan.

Garis besar modul dalam bagian 2 diberikan di bawah ini untuk memberikan gambaran ringkas mengenai isi pokoknya.

Modul 1	Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan
Modul 1.1	Perkenalan Program Pelatihan dan Peserta
Modul 1.2	Promosi Kesenjangan Gender: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha
Modul 2	Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya
Modul 2.1	Perempuan Pengusaha: Ia Mampu Melakukannya
Modul 2.2	Lingkungan Usaha: Ia Tidak Sendirian
Modul 3	Proyek Usaha
Modul 3.1	Ide, Peluang, dan Tantangan Usaha
Modul 3.2	Pemasaran
Modul 3.3	Produksi, Jasa, dan Teknologi
Modul 3.4	Keuangan
Modul 4	Manusia, Organisasi dan Manajemen
Modul 4.1	Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Bagian 3 menyediakan sumber daya dan materi acuan bagi para pelatih dan pengusaha. Sebuah makalah latar belakang mengenai kewirausahaan yang berperspektif gender, GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha (Gender and Entrepreneurship Together: GET Ahead for Women in Enterprise) menyediakan bacaan lebih lanjut mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi pengusaha perempuan selama siklus kehidupan usaha.

Sebuah 'panduan referensi singkat' diberikan dengan disertai ikhtisar mengenai istilah usaha dan keuangan umum. Terakhir, paket pelatihan meliputi daftar sumber yang dipilah dan digunakan dalam menyiapkan paket ini. Sumber informasi yang bermanfaat lain, misalnya alamat situs internet, juga disediakan dalam paket ini.

3. Tips untuk Pelatih

Bagaimana Orang Dewasa Belajar dan Bagaimana Melatih Mereka?

Kebanyakan kelompok sasaran yang dituju adalah orang dewasa berpendidikan rendah, namun kaya akan pengalaman hidup dan kerja. Mereka biasanya bagus dalam merefleksikan pengalaman praktek serta tidak terbiasa mendengar konsep teoritis dan ceramah yang panjang. Sudah menjadi pengetahuan umum bahwa orang dewasa belajar sebagian besar dari pengalaman mereka sendiri. Oleh karenanya, paket pelatihan GET Ahead untuk Perempuan menggunakan metode pelatihan di bawah ini.

- Pendekatan 'belajar melalui praktek', juga dikenal sebagai 'pembelajaran praktek'. Ceramah harus dibuat sesedikit mungkin. Analisis dan 'teori' mengikuti dan bukan mendahului latihan praktek. Hal ini memungkinkan peserta untuk belajar dari pengalaman mereka sendiri. Langkah ini juga memungkinkan peserta untuk menggali bakat terpendam, keterampilan menganalisa pengalaman menjadi pengetahuan dan keterampilan yang nyata dan terstruktur. Mereka akan mempelajari tahap demi tahap pendekatan pemecahan masalah, menangkap peluang, dan memperkirakan risiko yang diambil. Proses pembelajaran ini sesuai baik bagi kelompok berpendidikan rendah, pembuat keputusan tingkat atas, maupun manajer atas. Walaupun terdapat kesenjangan yang cukup besar dalam hal akses pendidikan dan aset lainnya, kelompok-kelompok ini berbagi karakter yang sama seperti memiliki sedikit waktu dan tuntutan lain yang menguras energi.
- Metodologi pelatihan partisipatif, yakni melibatkan peserta secara aktif dalam proses penerimaan informasi. Latihan-latihan dalam paket ini memberi peluang seluas-luasnya bagi kreatifitas dan fleksibilitas. Pembelajaran terjadi karena para peserta merasa senang dan termotivasi melaksanakan latihan, ketika mereka secara bertahap mengubah 'apa yang belum mereka ketahui' –yang seringkali merupakan pengalaman yang tidak disadari menjadi pengetahuan dan keterampilan nyata. Latihan ini khusus ditujukan dan relevan bagi peserta perempuan. Materi latihan dirancang sedemikian rupa sehingga para peserta dapat menghubungkan pengalaman mereka dengan hambatan pribadi dan terkait dengan masyarakat yang menghambat perkembangan mereka. Hal ini juga membutuhkan rasa hormat terhadap semua orang dan memungkinkan adanya perbedaan pandangan dan pendapat di antara para peserta yang membawa serta pengalaman budaya, sosial dan pendidikan mereka masing-masing.
- Penting untuk menjelaskan tujuan setiap sesi secara singkat dan jelas pada awal dari tiap lokakarya atau latihan. Jangan memberikan terlalu banyak informasi di awal. Jika tidak, peserta tidak dapat menemukan poin pembelajarannya sendiri. Pada akhir setiap latihan, ringkaslah poin-poin pembelajaran utama, buat kesimpulan dan saran untuk masa mendatang. Tiap pelatihan baru haruslah dimulai dengan ringkasan pesan utama atau kunci dari hari sebelumnya.

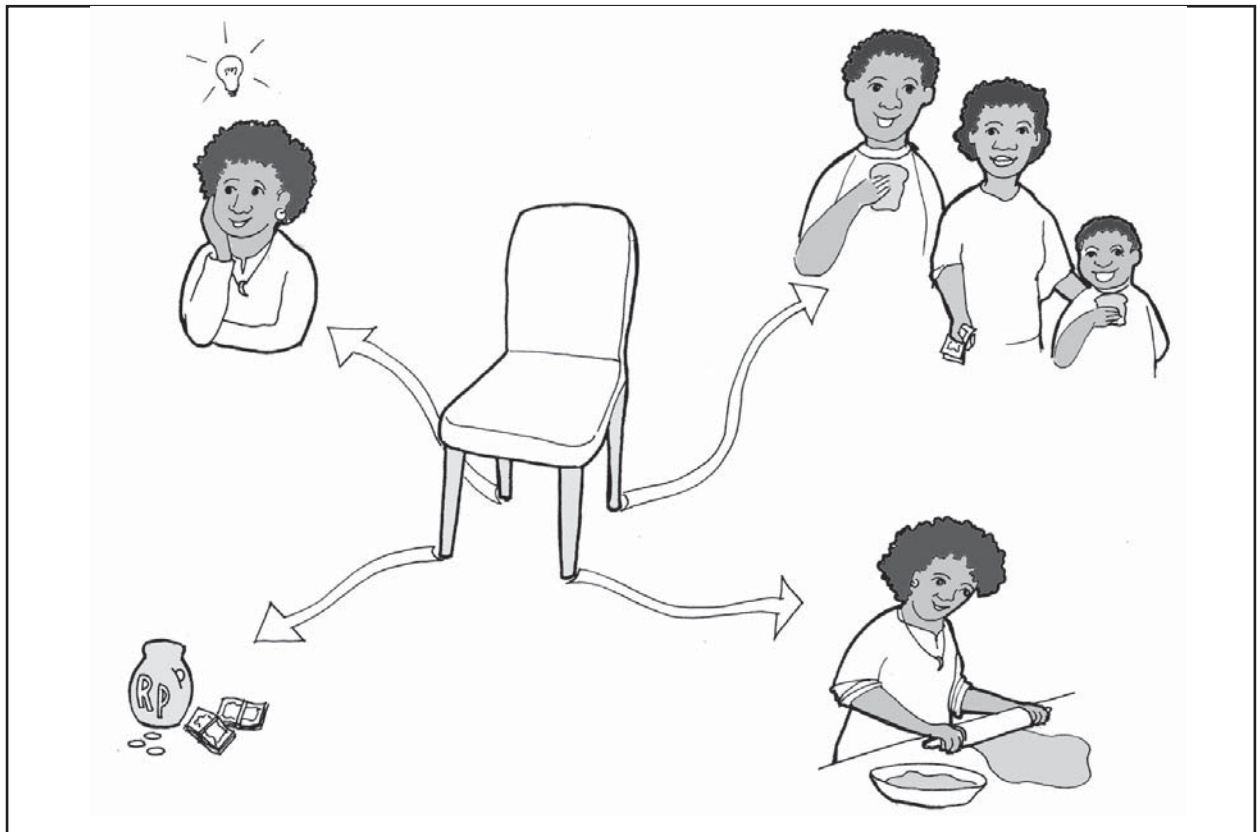
Bagaimana Kelompok Sasaran Berpendidikan Rendah Belajar?

Pelatihan GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha sesuai baik bagi peserta yang tidak dapat membaca, yang punya keterampilan baca-tulis yang fungsional saja (hanya membaca kata dan angka dasar), dan juga bagi yang bisa membaca dan menulis.

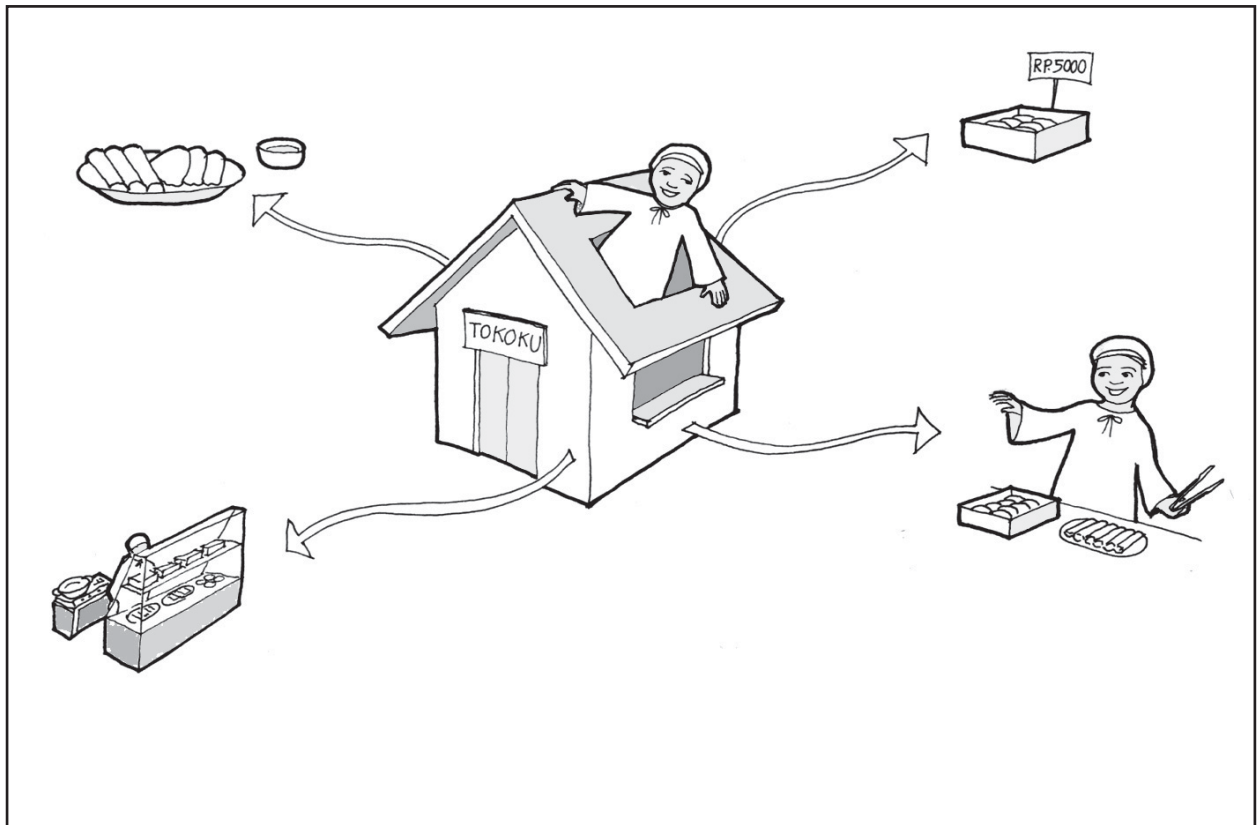
Namun, lebih diharapkan apabila sebagian besar peserta dapat membaca dan menulis angka. Peserta juga diharapkan dapat menggunakan fungsi dasar penambahan, pengurangan, pengalian, dan pembagian pada kalkulator. Bagi mereka yang belum memiliki keterampilan seperti ini, pelatihan GET Ahead bertujuan memotivasi dan meningkatkan rasa ketertarikan mereka untuk memahami dasar-dasar perhitungan dalam jangka waktu yang lebih panjang. Kelompok dan asosiasi perempuan didorong untuk mempromosikan gerakan mempromosikan melek huruf dan angka di antara anggotanya apabila mereka menginginkan para anggota menjadi pencari nafkah yang sukses.

Paket GET Ahead menunjukkan bagaimana caranya mendukung pembelajaran secara visual dan menarik:

- Gambar, simbol, dan tanda dimasukkan dalam paket dan haruslah dikembangkan lebih lanjut sebelum dan selama pelatihan. Penggunaan simbol yang berulang (contohnya, dalam pemasaran, pengelompokan biaya, atau pembukuan) membantu para peserta untuk memahami informasi. Simbol, tanda, dan gambar haruslah diadaptasi sehingga sesuai dengan situasi setempat. Para peserta harus dapat mengenali dan menghubungkan simbol, tanda, dan gambar tersebut dengan mudah. Biasanya, para peserta sendiri dapat memberikan panduan mengenai hal ini.
- Contohnya, dalam masyarakat di mana kursi adalah sesuatu yang umum, maka sebuah kursi dengan empat kaki dapat mewakili empat hal, yakni keterampilan, sumber daya keuangan, ide proyek itu sendiri, dan permintaan pasar. Keempat elemen ini menunjukkan persyaratan yang diperlukan untuk memulai sebuah usaha yang menguntungkan.



- Contoh lainnya adalah simbol rumah yang seringkali digunakan dalam berbagai sesi pemasaran. Rumah bisa mewakili dasar untuk usaha yang menguntungkan: keempat dinding mewakili keempat prinsip pemasaran 4P, yaitu Product (Produk), Price (Harga), Promotion (Promosi), dan Place (Tempat). Elemen kelima, yakni atap, mewakili sang pengusaha yang harus membangun dan memelihara keempat dinding rumah bila tidak ingin usahanya hancur.



-
- Fokus dari sesi pelatihan. Pesan bagi kelompok sasaran Anda haruslah tepat dan langsung. 'Singkat dan manis' lebih baik daripada cerita yang panjang lebar dan rumit. Tiga sampai empat pesan pokok per sesi sudah lebih dari cukup. Jangan membebani peserta dengan ide dan konsep yang terlalu banyak dalam satu sesi. Pendidikan rendah berarti bahwa peserta akan mengingat apa yang dianggap akan berguna sebanyak yang mereka bisa, sehingga mereka dapat menggunakan pelajaran tersebut dan menerapkannya langsung sesuai kebutuhan dan kondisi mereka.
 - Buatlah sesi yang singkat dan sesuaikan jadwal dengan kebutuhan mereka. Komoditas utama yang dimiliki orang miskin adalah waktu kerja. Para pelatih dan organisasi sponsor harus menghargai bahwa menggunakan waktu yang lama untuk pelatihan adalah investasi yang besar bagi mereka. Waktu pelatihan sebaiknya disesuaikan dengan kebutuhan peserta. Terlebih lagi bagi perempuan pengusaha yang berpenghasilan rendah, membutuhkan jadwal yang cocok dan lokasi yang sesuai dengan keadaan mereka. Peraturan umum yang berlaku adalah 6 jam penuh tiap hari pelatihan dengan maksimum 4 sesi, di mana setiap sesi berlangsung kurang lebih 90 menit. Pelatihan setengah hari dengan hanya 2 sesi, atau satu sesi selama 1 sampai 2 jam pada malam hari. Waktu pelatihan dapat ditambah apabila peserta sendiri yang meminta lebih banyak waktu dan sesinya menghibur dan bermanfaat bagi semua.
 - Buatlah sesi yang menyenangkan. Orang belajar lebih baik apabila mereka menjalani waktu yang menyenangkan. Pesan utama akan diingat dengan lebih mudah apabila ada memori yang menyenangkan terhubung dengan pesan utama, karena pesan tersebut disampaikan dengan cara menyenangkan.

4. Petunjuk Pengorganisasian

Pemilihan Tim Pelatihan

Agar dapat menyampaikan pelatihan yang berkualitas, pelatih dan penyelenggara membutuhkan bakat yang bagus untuk berimprovisasi. Mereka harus luwes dan bersedia menyesuaikan pelatihan dengan kebutuhan para peserta. Setiap kelompok berbeda dan membutuhkan perlakuan yang berbeda.

Pelatihan sebaiknya diselenggarakan oleh satu tim pelatih, yang lebih baik terdiri dari laki-laki dan perempuan. Tim pelatihan idealnya terdiri dari paling tidak seorang perempuan yang memenuhi syarat sebagai teladan. Stereotip gender yang umum haruslah dihindari, contohnya, pria sebagai pelatih utama dan wanita ditempatkan sebagai asisten pelatih.

Pengusaha pria dan perempuan setempat yang sukses dan memiliki tanggung jawab sosial harus dilibatkan dalam pelatihan. Mereka adalah contoh, teladan yang kuat dan dapat membantu pengusaha perempuan dengan jejaring yang mereka miliki. Dalam memilih pengusaha, perhatikanlah catatan sejarah. Pilihlah pengusaha yang telah terbukti memiliki tanggung jawab sosial, contohnya dalam mendukung akses pasar bagi para produsen di pedesaan. Tergantung pada ketertarikan dan waktu yang dimiliki para pengusaha, mereka dapat menjadi bagian dari pelatihan dengan menjadi pelatih pendukung. Mereka juga bisa diundang untuk berbicara atau untuk diwawancara oleh para peserta selama kunjungan lapangan untuk melihat usaha mereka.

Keterampilan utama yang diperlukan tim pelatihan adalah keahlian dalam:

- Promosi kesetaraan gender
- Pengembangan usaha kecil atau mikro
- Pengetahuan akan kebutuhan dan kondisi kelompok sasaran
- Institusi lokal dan praktek-praktek yang ada sekarang dalam pengembangan usaha kecil
- Kemampuan mendengarkan dan keterampilan menghadapi orang lain, seperti mendorong orang yang pemalu untuk berbicara, menenangkan para peserta yang ingin memamerkan pengetahuan, menangani peserta yang menyedot perhatian terlalu banyak, serta memastikan bahwa lingkungan pelatihan yang kondusif dan menyenangkan terwujud.
- Kapasitas analisis untuk menyusun pesan-pesan kunci.

Pelatih tidak perlu menjadi 'orang ahli' dalam segala hal. Apabila tim pelatih menganggap bahwa mereka tidak memiliki pengetahuan yang cukup, contohnya dalam persoalan hukum atau akutansi usaha, maka mereka dapat mengundang narasumber lain untuk sesi-sesi mengenai topik

ini. Pengusaha dengan pengetahuan ekonomi perlu mempelajari bagaimana cara menemukan informasi baru sendiri. Peranan pelatih adalah untuk menunjukkan pada para peserta “bagaimana cara belajar” dan memberikan arahan kepada mereka. Peran pelatih ini seringkali dikenal sebagai ‘pemberi arahan’ yakni menunjukkan sumber informasi yang benar, nasihat, atau dukungan lebih lanjut.

Pemilihan Peserta

Perwakilan yang seimbang dari laki-laki dan perempuan. Ketika memilih peserta kursus atau seminar pelatihan bagi pelatih (TOT) untuk pengusaha, perhatian harus diberikan secara seimbang pada laki-laki dan perempuan dalam kelompok sebelum pelatihan dimulai. Poin-poin berikut ini juga harus dipertimbangkan dan diputuskan sebelum memulai pelatihan.

- Lokakarya TOT:
 - Sangat diusulkan untuk memiliki peserta yang beragam, baik dari segi usia maupun laki-laki dan perempuan. Hal ini karena hubungan gender juga beragam di antara generasi yang berbeda. Pengalaman juga menunjukkan bahwa peserta pria cenderung mendominasi diskusi. Mereka biasanya juga lebih sering dicalonkan untuk mendapatkan peluang pelatihan. Dalam pelatihan spesifik gender, seperti GET Ahead, peraturan dasar adalah peserta perempuan mencapai dua per tiga dari keseluruhan peserta lokakarya untuk pelatih.
 - Setidaknya harus ada sepertiga laki-laki atau perempuan hadir dalam pelatihan. Hal ini untuk memungkinkan didapatkannya sudut pandang yang mewakili dan perspektif yang seimbang dari kedua jenis kelamin. Bila salah satu kelompok adalah minoritas, maka akan sulit bagi mereka untuk mengeluarkan pendapat. Umumnya, laki-laki dapat mengatasi masalah ini dengan lebih baik karena mereka telah terbiasa berbicara di pertemuan publik, dan akan tetap melakukannya walaupun mereka minoritas. Namun, akan lebih baik apabila perempuan dan laki-laki dapat berbagi pengalaman pelatihan dengan sesama teman yang berjenis kelamin sama.
 - Dalam masyarakat atau kelompok masyarakat dengan pembedaan nyata peranan perempuan dan laki-laki, atau dengan adat melarang pria melatih perempuan dan sebaliknya, maka pilihlah pelatih perempuan untuk melatih perempuan dalam usaha.
 - Memastikan bahwa ada teladan yang sukses untuk perempuan dan laki-laki selama pelatihan.
- Pelatihan untuk perempuan dalam usaha:
 - Bila posisi perempuan dalam masyarakat rendah berdasarkan hukum atau praktek di antara kelompok sasaran yang dituju, sebaiknya mulailah dengan kursus pelatihan khusus perempuan. Perempuan biasanya terhubung dengan mudah satu sama lain. Berbagi pengalaman hidup yang sama di antara sesama perempuan dapat menjadi pembuka mata. Temuan bahwa sebuah kesulitan bukanlah masalah individu semata tetapi juga dialami oleh perempuan lain dalam situasi sama, juga solidaritas yang nanti akan muncul dalam kelompok, adalah pendorong kepercayaan diri yang amat besar dan baik untuk memperkuat jejaring perempuan.
 - Kerugian lokakarya khusus perempuan adalah bahwa perubahan hanya terjadi di pikiran perempuan saja. Banyak dari mereka yang akan menemui kesulitan mengubah

tingkah laku dan praktek yang telah berakar dalam keluarga dan komunitasnya. Dalam banyak masyarakat, pria lah yang membutuhkan pembagian kerja yang lebih baik dan pengambilan keputusan dengan istri mereka, dibanding perempuan yang mengambil lebih banyak tanggung jawab dengan memulai atau meningkatkan usaha mereka. Akhirnya, laki-laki dari kelompok masyarakat miskin bisa saja menentang bila mereka menganggap manfaat dari luar seperti pelatihan hanya ditujukan bagi perempuan saja. Oleh karena itu, pihak penyelenggara perlu meminta dukungan laki-laki dan pemimpin komunitas sebelum pelatihan khusus untuk perempuan dilaksanakan. Pelatihan tindak lanjut biasanya akan memerlukan keterlibatan suami-suami dari para perempuan dan atau pemimpin masyarakat setempat. Bisa pula pelatihan dilanjutkan dengan lokakarya untuk (calon) Pengusaha.

Perencanaan Sesi dan Logistik

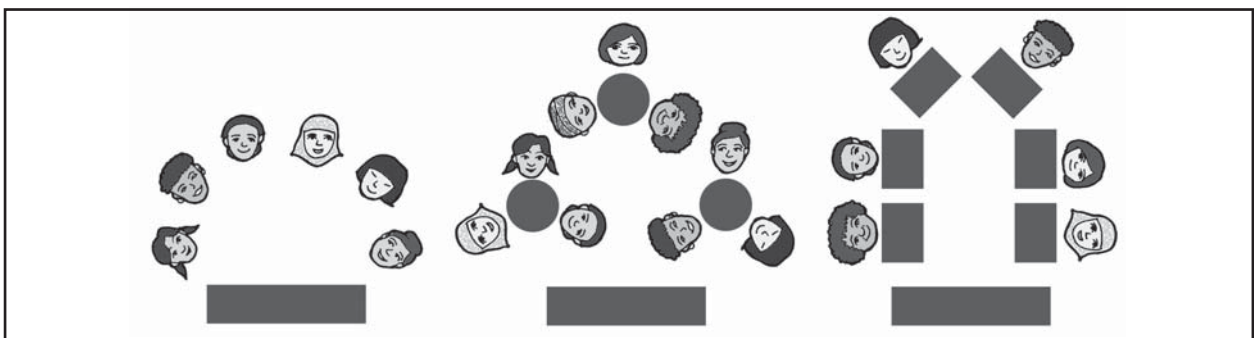
Materi keseluruhan pelatihan GET Ahead dikelompokkan dalam 10 modul yang berisi 32 latihan. Latihan-latihan tercakup dalam sekitar 40 jam pelatihan. Menurut jadwal dan kelompok sasaran, semua latihan dapat digunakan atau dapat dipilih sebagian saja. Dua model, yakni program pelatihan 5 hari dan 2 kuesioner dengan profil peserta lokakarya pelatihan bagi pelatih dan sebuah "lokakarya pelatihan bagi pengusaha", masing-masing diberikan sebagai alat bantu pelatihan pada akhir dari Bagian 1.

Contoh program pelatihan ini hanya mencakup pesan-pesan prioritas dan latihan yang paling dasar. Lokakarya selama 5 hari atau serangkaian pelatihan seperti ini merupakan pelatihan minimal untuk pengusaha pemula. Semua lokakarya GET Ahead atau rangkaian pelatihan bagi pengusaha haruslah diikuti dengan pelatihan lebih lanjut dan layanan pengajaran bagi mereka yang telah (memulai) sebuah usaha.

Tempat Pelatihan

Pelatihan berorientasi aksi dan pengalaman membutuhkan ruang fisik untuk bergerak dan berpindah. Ini karena pelatihan tersebut melibatkan aktivitas 'berbicara' dan 'melakukan'. Sediakan ruang yang cukup dan memungkinkan peserta untuk bergerak keliling dan untuk perubahan posisi kursi, meja dan atau tikar yang lebih praktis. Dianjurkan menggunakan tempat baik di dalam ruangan dan di luar ruangan.

Pengaturan ruang kelas standar (kursi dan atau meja berjajar) tidak sesuai untuk tipe pelatihan seperti ini. Sebaliknya, pengaturan duduk berbentuk U, peserta dalam lingkaran yang lebih kecil dan mengelilingi meja, lebih baik karena memungkinkan semua orang melihat orang lain.



Sangatlah penting untuk menyiapkan dan memeriksa tempat pelatihan sebelum pelatihan mulai.

Alat Bantu Pelatihan

Materi dan peralatan yang dibutuhkan adalah:

- Mesin fotokopi di dekat tempat pelatihan, dan atau semua handout (lembar informasi yang dibagikan) digandakan sebelum pelatihan dimulai
- Sebuah pembolong kertas untuk membuat 2 lubang pada semua handout dan lembar kerja untuk dijilid bagi semua peserta
- 1 – 5 flipchart, 100 lembar kertas flipchart dan dinding kosong
- Proyektor overhead untuk lembar transparansi; pena untuk menulis di atas lembar transparansi
- Simbol dan gambar disiapkan sebelum dan selama pelatihan pada transparansi atau flipchart (atau dalam program Power Point, lihat bawah)
- 100 kartu berbentuk empat persegi panjang terdiri dari empat warna berbeda digunakan selama latihan (kertas A4 berwarna dipotong menjadi 3 sampai 4 potong)
- Ring binder (jilid ring), buku catatan, spidol, dan pensil secukupnya untuk semua peserta
- Spidol dengan empat warna berbeda untuk para fasilitator dan peserta untuk menulis di papan tulis hitam ataupun putih, kertas flipchart, dan atau lembar transparansi
- Materi khusus ditulis dalam daftar pada uraian latihan (contohnya, mutiara; permen; kotak kertas, sayur-sayuran)

Walaupun banyak pengusaha perempuan yang belum pernah melihat komputer, terutama jika mereka berasal dari pedesaan, beberapa pelatih mungkin ingin menggunakan alat bantu pelatihan animasi komputer untuk menggambarkan konsep utama dan kesimpulan. Contohnya dalam lokakarya TOT atau dalam lokakarya untuk migran muda berwirausaha di kota-kota. Untuk keperluan ini, sebuah CD-Rom dengan ilustrasi, grafik, dan pesan utama tentang GET Ahead untuk Perempuan Dalam Usaha akan disediakan. Hal ini membutuhkan penggunaan proyektor LCD selama pelatihan.

Sebelum pelatihan, buku catatan GET Ahead harus disiapkan untuk para peserta dalam bentuk dijilid ring. Pada sampul buku haruslah tertulis judul dari lokakarya dan masukkan juga catatan informasi GET Ahead, program lokakarya, serta daftar peserta untuk didistribusikan kepada peserta pada awal lokakarya.

Ketika menyelenggarakan lokakarya GET Ahead untuk para pengusaha, para pelatih perlu memutuskan materi pelatihan mana (ilustrasi kunci dan teks, lembar kerja, dan alat perencanaan) yang perlu didistribusikan kepada peserta tergantung pada kebutuhan, ketertarikan, dan kemampuan baca-tulis mereka. Walaupun mereka memiliki kemampuan membaca dan menulis yang terbatas, dokumen dapat dibaca orang lain untuk mengingatkan mereka mengenai informasi kunci dan mendorong mereka untuk mulai menggunakan perangkat manajemen dan perencanaan dasar. Ketika memberikan lokakarya pelatihan untuk pelatih, semua peserta harus menerima salinan yang lengkap dari paket pelatihan GET Ahead.

Contoh Pelatihan untuk Pelatih (TOT)/ GET Ahead Selama 5 Hari

Waktu	Hari 1	Hari 2	Hari 3	Hari 4	Hari 5
09.00 - 10.30	Acara Pembukaan 1.1 Pengenalan Program & Peserta Pelatihan Lat. 1 dan 2 : Permainan	2.2 Lingkungan Usaha : Perempuan tidak sendirian Lat. 8 : Pembangunan Usaha	Lat. 16: Papan Permainan Pemasaran Campuran	Lat. 22: Dilanjutkan Lat. 23: Perangkat Pembukuan	4.1 atau 4.2: Manajemen atau Jaringan Lat. 25, 26 atau 30 Manajemen Usaha Keluarga dan Kelompok atau Pembentukan Kelompok (Pilih salah satu)
Istirahat 10.30 - 11.00					
11.00 - 12.30	1.2 Promosi Kesetaraan Gender: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha Lat. 3 dan 4:	Lat. 9: Pemetaan Usaha	3.3 Produksi, Jasa dan Teknologi Lat. 19: Membuat Produk atau Jasa	4.1 Manajemen Diri dan Orang Lain Lat. 24: Manajemen Diri dan Kerjasama Tim	4.3 Perencanaan Aksi Lat. 31: Perencanaan Usaha
Istirahat 12.30 - 14.00					
14.00 - 15.30	2.1 Perempuan Pengusaha : Ia mampu melakukannya Lat. 5 : Menemukan 10 ciri Utama untuk keberhasilan Usaha	Lat. 10: Jaringan Bola Bertali 3.1. Ide Usaha Lat. 12 : Curah Pikir Ide Usaha	3.4 Keuangan Lat. 21: Mengelola Uang Lat. 22: Menetapkan Biaya dan Harga Jual	3.3 Lat 20 : SCAMPER 4.2 Dukungan dan Jaringan Usaha Lat. 28: Jaringan Usaha	Sesi dilanjutkan
Istirahat 15.30 - 16.00					
16.00 - 17.30	Sesi dilanjutkan Lat. 6 : S-M-A-R-T	Lat. 13: Penyaringan Mikro Gagasan Usaha	3.2 Pemasaran Lat. 17: Menjual dengan sukses 3.2 Pemasaran Lat. 18 : Studi Pasar, Praktek Langsung di Lapangan	Lat 29: Lembaga & Dukungan untuk Perempuan Pengusaha : Diskusi Bersama	Lat. 32 : Evaluasi dan Tindak Lanjut Acara Penutupan

Bab 4

Bagian 1

Alat Bantu Pelatihan 2

Contoh untuk Lokakarya GET Ahead untuk Pengusaha Selama 5 Hari

Waktu	Hari 1	Hari 2	Hari 3	Hari 4	Hari 5
09.00 - 10.30	Acara Pembukaan 1.1 Pengenalan Program & Peserta Pelatihan Lat. 1 dan 2 : Permainan	2.2 Lingkungan Usaha : Perempuan tidak sendirian Lat. 8 : Pembangunan Usaha	Lat. 16: Papan Permainan Pemasaran Campuran	3.4: Keuangan Lat. 22: Menetapkan Biaya dan Harga Jual	4.1 atau 4.2: Manajemen atau Jaringan Lat. 25, 26 atau 30 Manajemen Usaha Keluarga dan Kelompok atau Pembentukan Kelompok (Pilih salah satu)
Istirahat 10.30 - 11.00					
11.00 - 12.30	1.2 Promosi Kesetaraan Gender: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha Lat. 3 dan 4:	Lat. 9: Pemetaan Usaha	3.3 Produksi, Jasa dan Teknologi Lat. 19: Membuat sebuah Produk atau Jasa	4.1 Manajemen Diri dan Orang Lain Lat. 24: Manajemen Diri dan Kerjasama Tim	4.3 Perencanaan Aksi Lat. 31: Perencanaan Usaha
Istirahat 12.30 - 14.00					
14.00 - 15.30	2.1 Perempuan Pengusaha : Ia bisa melakukannya Lat. 5 : Menemukan 10 ciri Utama untuk keberhasilan Usaha	Lat. 10: Jaringan Bola Bertali 3.1. Ide Usaha Lat. 12 : Curah Pikiran gagasan Usaha	Sesi Dilanjutkan Lat. 21: Mengelola Uang	4.2 Dukungan dan Jaringan Usaha Lat. 28: Jaringan Usaha	Sesi dilanjutkan
Istirahat 15.30 - 16.00					
16.00 - 17.30	Sesi dilanjutkan	Lat. 13: Penyaringan Mikro Gagasan Usaha 3.2 Pemasaran Lat. 17: Menjual dengan sukses	3.2 Pemasaran Lat. 18 : Studi Pasar, Praktek Langsung di Lapangan	Lat 29: Lembaga & Dukungan untuk Perempuan Pengusaha : Diskusi Bersama	Lat. 32 : Evaluasi dan Tindak Lanjut Acara Penutupan

Contoh Formulir Nominasi : Profil Peserta Pelatihan untuk Pelatih untuk Perempuan dalam usaha

1. Nama :
 Alamat :

 Nomor Telepon yang dapat dihubungi :
2. Jenis Kelamin ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3. Umur :tahun
4. Nama Organisasi anda :
5. Jabatan :
6. Nama Proyek Anda :
7. Tolong Jelaskan kelompok sasaran Anda
 (jenis kelamin, usia, tingkat penghasilan)

8. Dukungan apa yang apa yang Anda berikan kepada kelompok sasaran Anda ?

9. Berapa banyak pengalaman yang Anda miliki sebagai pelatih?
☐ kurang dari 1 tahun
☐ antara 1 sampai 5 tahun
☐ lebih dari 5 tahun
10. Berapa banyak pengalaman yang Anda miliki berkenaan dengan promosi kesetaraan gender?
☐ kurang dari 1 tahun
☐ antara 1 sampai 5 tahun
☐ lebih dari 5 tahun
11. Berapa banyak pengalaman yang Anda miliki dalam hal pengembangan usaha?
☐ kurang dari 1 tahun
☐ antara 1 sampai 5 tahun
☐ lebih dari 5 tahun
12. Tujuan apa yang Anda miliki untuk program pelatihan ini?

13. Ada Komentar lain?

Bab 4

Bagian 1

Alat Bantu Pelatihan 4

Contoh Formulir Nominasi : Profil Peserta Pelatihan untuk Pengusaha Mengenai Kewirausahaan yang Berperspektif Gender untuk Perempuan dalam usaha

1. Nama :
 Alamat :

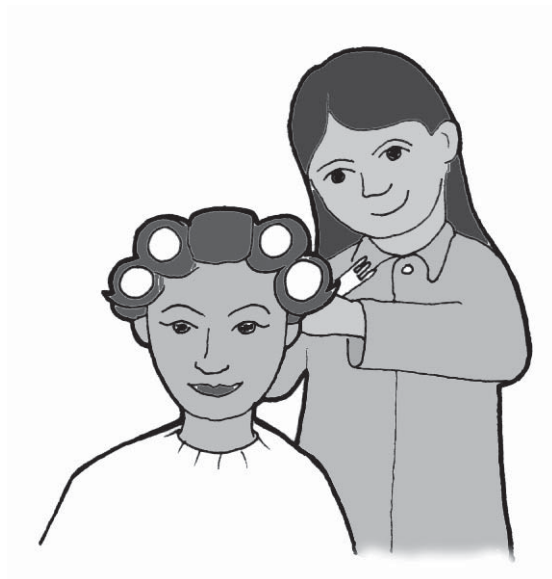
 Nomor Telepon yang dapat dihubungi :
2. Jenis Kelamin ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3. Umur :tahun
4. Apakah Anda memiliki sebuah usaha ☐ Ya ☐ Tidak
5. Apakah Anda berencana untuk memiliki sebuah usaha ☐ Ya ☐ Tidak
6. Apakah (calon) usaha Anda merupakan
☐ Usaha individu
☐ usaha keluarga
☐ lainnya, tolong disebutkan
7. Apa peran Anda (di masa mendatang) dalam usaha tersebut:
8. Tipe usaha (ide) (contohnya, produksi, jasa, perdagangan)
9. Siapa (calon) konsumen Anda?
10. Dukungan apa yang dibutuhkan untuk meningkatkan usaha (ide) Anda?
11. Berapa lama usaha Anda telah beroperasi?
☐ belum
☐ kurang dari 1 tahun
☐ antara 1 sampai 5 tahun
☐ lebih dari 5 tahun
12. Tujuan apa yang Anda miliki untuk program pelatihan ini?
13. Ada Komentar lain?

Modul 1

Bagian 2

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan
Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Bagian 2. Modul Pelatihan dan Latihan



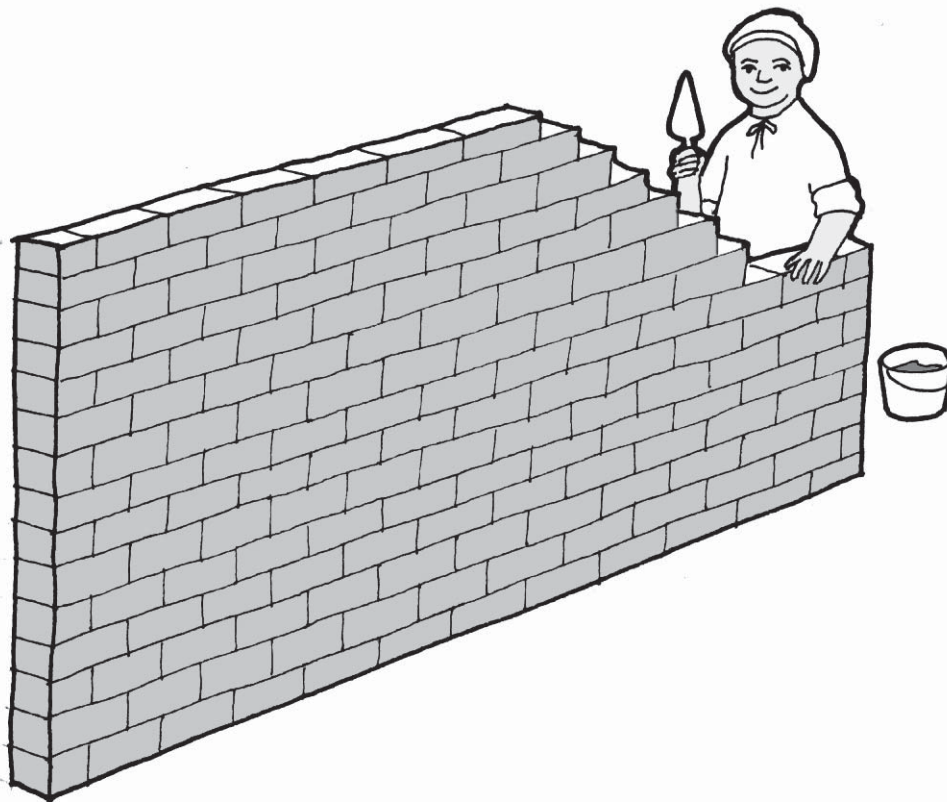
Modul 1

Bagian 2

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Modul 1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan



Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Isi

Modul pertama berisi persiapan pembelajaran yang efektif melalui teknik pelatihan partisipatif pada awal tiap lokakarya. Tujuan lokakarya serta program dan jadwal yang rinci haruslah disepakati bersama.

Para peserta akan memperkenalkan diri, mencairkan suasana dengan berdiri di hadapan peserta lain yang berlawanan jenis kelamin. Langkah ini untuk mengurangi suasana formal dan memberikan gambaran singkat kepada tim pelatihan tentang kesetaraan gender di antara peserta. Sebuah daftar harapan dan kontribusi peserta memungkinkan tim pelatihan untuk menyesuaikan program lokakarya sesuai dengan kebutuhan mereka.

Tujuan

Modul perkenalan ini bertujuan untuk mempersiapkan suasana dan situasi pembelajaran yang kondusif. Modul ini memberikan pemahaman pertama kepada para peserta mengenai tujuan pelatihan GET Ahead secara menyeluruh. Model pendekatan berorientasi aksi, dengan 'belajar melalui praktek' melalui siklus pembelajaran berdasarkan pengalaman, akan diterapkan secara sistematis selama pelatihan berlangsung.

Latihan

1. Perkenalan: Apa, Bagaimana, dan Siapa
2. Menserasikan Harapan dan Kontribusi

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

Latihan 1. Perkenalan: Apa, Bagaimana dan Siapa

Tujuan

- Memperkenalkan tujuan, isi, dan struktur program pelatihan
- Memperkenalkan peserta satu dengan lainnya

Pengaturan Ruang

- Pengaturan meja dan tempat duduk berbentuk U, atau meja dan kursi melingkar untuk peserta.
- Tidak ada pengaturan ruang kelas.

Bahan dan Persiapan Selebaran (Handout)

Sebuah jilid ring (map/folder) harus disiapkan untuk semua peserta berisikan salinan dari:

- Catatan informasi mengenai 'GET Ahead'
- Garis besar Program Pelatihan yang disiapkan untuk tiap lokakarya
- Daftar peserta yang disiapkan untuk tiap lokakarya

Waktu

60 menit

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 1.1: Catatan Informasi mengenai GET Ahead
- Alat Bantu Pelatihan 1.2: gambar Rumah Usaha di transparansi, atau di papan atau bagan gantung (lembar balik)
- Alat Bantu Pelatihan 1.3: Permainan Nama
- Alat Bantu Pelatihan 1.4: Siklus Pembelajaran Berdasarkan Pengalaman

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 20 menit

Perkenalkan isi pelatihan utama dengan menjelaskan empat modul utama dan menggunakan gambar Rumah Usaha untuk memberikan gambaran ringkas (alat bantu pelatihan 1.2)

Modul 1	Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan
Modul 2	Perempuan pengusaha dan Lingkungannya
Modul 3	Proyek Usaha
Modul 4	Manusia, Organisasi dan Manajemen

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1

Jelaskan bahwa modul-modul ini mencakup aspek-aspek dasar dari gender dan kewirausahaan. Tujuan serangkaian modul ini adalah meningkatkan potensi perempuan untuk mengubah diri, yang tadinya berpenghasilan rendah menjadi berpenghasilan menguntungkan, serta mampu mengembangkan usaha. Para peserta akan menemukan cara-cara berbeda untuk menyiapkan sebuah proyek usaha, menjalankan serta mengelola usaha, baik itu dalam bentuk usaha individu, keluarga, atau kelompok. Belum saatnya menjelaskan secara terperinci pada titik ini.

Perkenalkan tujuan lokakarya pelatihan (sesuaikan dengan tujuan pembelajaran GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha seperti yang tercantum berikut ini):

- Mempromosikan pemberdayaan ekonomi dan sosial perempuan di antara kelompok berpenghasilan rendah, dan untuk memahami dasar pemikiran pemberian peluang bagi perempuan dan laki-laki dalam pengembangan usaha
- Memahami pentingnya memiliki perspektif usaha skala kecil dan usaha yang diusahakan oleh perempuan berpenghasilan rendah dan keluarganya
- Meningkatkan kapasitas pelatih untuk menyediakan pelatihan berorientasi aksi dan partisipatif mengenai keterampilan manajemen usaha dasar. Juga untuk memberikan nasihat praktis mengenai pengembangan usaha kepada perempuan berpenghasilan rendah dan keluarga mereka.

Tekankan pentingnya memberikan peluang dan kesempatan yang sama kepada perempuan dan laki-laki dalam usaha. Tekankan pula pentingnya menaruh perhatian pada kebutuhan tertentu dan peluang perempuan dalam usaha. Singkat saja. Jangan berikan ceramah panjang. Berikan beberapa contoh kerugian yang dialami perempuan berpenghasilan rendah di negara ini dan mengaculah pada tujuan pembangunan nasional yang berkaitan dengan kemajuan seluruh masyarakat.

Berikan gambaran singkat mengenai program pelatihan kepada peserta dan jelaskan isinya. Sekali lagi jangan terperinci. Informasikan pada setiap orang bahwa latihan-latihan yang ada bersifat luwes dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan tertentu, atau prioritas yang mungkin muncul selama sesi pelatihan.

Langkah 2 - 20 menit

Undanglah para peserta untuk mengikuti Permainan Nama. Mintalah peserta mengenalkan diri selama 1 – 2 menit kepada kelompok dengan cara berikut :

- | | |
|------------------------|--|
| Nama | : Tiap peserta memberikan nama dan nama panggilannya selama pelatihan |
| Jabatan atau pekerjaan | : Tiap peserta menjelaskan apa yang ia lakukan untuk mencari nafkah |
| Tanggung jawab utama | : Tiap peserta menjelaskan tanggung jawab utama yang dimilikinya |
| Berganti peran | : Tiap peserta akan membayangkan dirinya menjadi orang lain dengan jenis kelamin berbeda, dan menjawab pertanyaan berikut ini: |

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

Catatan: Untuk kelompok campuran:	Catatan: Untuk kelompok khusus perempuan:
Untuk perempuan: Seandainya saya adalah seorang pria saya dapat/akan	Tiap peserta menjawab dua pertanyaan: Sebagai seorang perempuan saya akan/dapat...
Untuk laki-laki: Seandainya saya adalah seorang perempuan, saya dapat/akan ...	Sebagai seorang laki-laki saya akan/dapat...

Ketika semua orang dalam ruangan sudah mendapatkan gilirannya, selesaikan latihan tersebut dengan cara berikut:

- Ucapkan terima kasih kepada para peserta atas pengenalan diri mereka kepada kelompok
- Berbicaralah positif mengenai pengalaman menyeluruh para peserta
- Tunjukkan bahwa ada persamaan dan perbedaan dalam pandangan peserta mengenai peran dan ide tentang perempuan dan laki-laki, juga tentang apa yang boleh dan yang tak boleh mereka lakukan. Hal ini karena lokakarya ini bukan semata mengenai pengusaha dan kewirausahaan, namun mengenai gender dan kewirausahaan.

Langkah 3 - 20 menit

Perkenalkan metodologi pelatihan sebagai cara pembelajaran partisipatif, berorientasi aksi, dan praktis bagi pembelajaran orang dewasa. Undanglah para peserta untuk berbagi pengalaman tentang bagaimana mereka belajar, apa yang mereka ketahui mengenai metode pelatihan praktis, serta metode belajar melalui praktek. Dalam lokakarya Pelatihan untuk Pelatih, tanyakan kepada peserta pendapat mereka atas keuntungan dan kerugian metode pelatihan konvensional (memberikan kuliah dan mengingat) dibandingkan dengan teknik pelatihan partisipatif.

Jelaskan bahwa siklus pembelajaran melalui pengalaman (gunakan transparansi atau lembar balik): Orang belajar lebih baik dengan 'melakukan', bukan dengan 'diberitahu' atau diceramahi. Dalam kehidupan sehari-hari, sebenarnya orang melalui siklus pembelajaran melalui pengalaman sepanjang waktu. Siklus tersebut adalah proses berkelanjutan yang dibangun dari kumpulan pengalaman masa lalu. Pembelajaran melalui pengalaman adalah sebuah cara pelatihan, yakni berlatih dan menarik pesan penting, poin pembelajaran ataupun pelajaran yang bisa diterapkan di masa mendatang, bukan sekadar menerima pesan secara pasif.

- Langkah 1. Melakukannya: Mengalami ide baru atau tantangan baru
- Langkah 2. Berbagi pengalaman dan hasil dari langkah 1: Mengundang peserta untuk membahas apa yang terjadi dan bertukar informasi mengenai apa yang telah

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

mereka lakukan. Semua hasil akan diumumkan dan dapat dilihat oleh semua orang sebelum ditafsirkan oleh mereka.

- Langkah 3. Analisis: Meninjau dan mengolah pengalaman guna memahami apa yang terjadi selama tahap pertama 'melakukan' sesuatu, contohnya ketika menghasilkan atau menjual sebuah produk atau jasa.
- Langkah 4. Pesan penting untuk masa mendatang: Menjelaskan 'teori' di belakang praktek, menarik poin pembelajaran, temuan dan kesimpulan dari apa yang terjadi. Contohnya: mengapa penjualan tidak bekerja seperti yang diharapkan dalam langkah 1, apa yang 'salah', dan apa yang tidak diduga?
- Langkah 5. Penerapan poin pembelajaran dalam kehidupan nyata setelah pelatihan.

Siklus pembelajaran melalui pengalaman dalam sebuah lokakarya pelatihan mengenai pengembangan usaha. Pembelajaran ini memberi peluang bagi para peserta untuk meningkatkan keterampilan memecahkan masalah dengan cara yang sistematis dalam sebuah lingkungan yang terjaga. Mereka belajar bereksperimen dan menyadari sumber daya yang dimiliki. Dengan demikian mereka dapat membentuk dan mengelola ide serta proyek untuk kehidupan kewirausahaan mereka di masa mendatang.

Berikan contoh praktis untuk tiap tahap siklus tersebut, dengan menggunakan satu latihan atau lebih dalam buku panduan ini:

- Langkah 1. Peserta akan melakukan sebuah permainan atau latihan praktis, misalnya membuat minuman jus jeruk atau membangun menara kertas.
- Langkah 2. Peserta akan berbagi mengenai perasaan dan pengamatan mereka seperti: Apakah mudah berperan sebagai seorang perempuan pengusaha? Apa kesulitan yang Anda hadapi? Peserta akan menunjukkan hasil kerja mereka, contohnya grafik dengan keputusan pembelian, atau hasil produksi yang disiapkan dalam tiap kelompok kecil.
- Langkah 3. Peserta akan menganalisa pengalaman yang mereka jalani, antara lain membahas persoalan seperti: Apa saja langkah utama dalam pembuatan minuman jus jeruk
- Langkah 4. Peserta akan mendiskusikan bagaimana langkah utama tersebut, contohnya langkah dalam pembuatan minuman jus jeruk juga berlaku pada proses produksi usaha atau proyek usaha mereka sendiri.
- Langkah 5. Peserta akan menerapkan pengetahuan yang diperoleh dari lokakarya ketika mereka kembali bekerja di komunitas mereka sendiri.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1
Alat Bantu Pelatihan 1.1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

ILO - Kewirausahaan yang Berperspektif Gender: GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

CATATAN INFORMASI

1. Latar Belakang dan Dasar Pemikiran

Di Asia Timur, banyak organisasi mempromosikan aktivitas ekonomi perempuan, terutama di antara kelompok tidak beruntung, yang ditujukan pada upaya untuk memperoleh penghasilan, pengentasan kemiskinan, dan pemberdayaan perempuan. Namun, materi pelatihan yang biasa ada seringkali menggunakan pendekatan yang berorientasi pada kesejahteraan, serta menekankan pada bagaimana melakukan usaha pada tingkatan yang terlalu tinggi. Umumnya pelatihan yang ada tidak memberikan perhatian yang cukup pada hambatan dan kebutuhan yang terkait dengan gender. Mereka cenderung melupakan atau mengabaikan masalah-masalah khusus yang dialami perempuan pengusaha kecil yang terlibat dalam upaya strategi keluarga untuk bertahan hidup mencari nafkah.

Berdasar kondisi tersebut, materi pelatihan GET Ahead ILO disesuaikan untuk perempuan berpenghasilan rendah, dengan tingkat buta huruf yang cukup tinggi, dan terlibat dalam usaha individu, keluarga atau kelompok. Materi pelatihan ini mempromosikan pemberdayaan ekonomi dan sosial perempuan berdampingan dengan laki-laki dalam usaha.

2. Tujuan dan Strategi

ILO bermaksud memperkuat kapasitas organisasi mitra ILO dalam mempromosikan pengembangan kewirausahaan perempuan dan kesetaraan gender. Pelatihan ini bertujuan memungkinkan perempuan pengusaha berpenghasilan rendah dan keluarganya untuk mengubah usaha dengan penghasilan kecil, berkembang menjadi usaha yang menguntungkan. Sebagai bagian dari upaya pembangunan kapasitas mitra, GET Ahead telah diujicobakan di lapangan dan disesuaikan dengan jejaring pelatih usaha dan gender di negara-negara yang berpartisipasi, dengan maksud untuk memperluas peluang kerja yang layak bagi perempuan dalam pengembangan usaha di tingkat keluarga dan komunitas.

3. Metodologi Pelatihan dan Kelompok Sasaran

Metode pelatihan partisipatif, berorientasi pada aksi, dan dibangun berdasarkan pengalaman hidup peserta. Pelatihan ini berangkat dari pelajaran sukses berbagai program pelatihan yang pernah dilakukan di masa lalu pada kelompok dengan tingkat buta huruf cukup tinggi, yakni dengan mengumpulkan beragam sumber dan ide latihan yang telah terbukti sesuai untuk sebagian besar perempuan miskin yang berbekal sedikit pendidikan formal. Paket pelatihan ini dikembangkan baik untuk lokakarya Pelatihan untuk Pelatih maupun lokakarya pelatihan untuk pengusaha, serta

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1
Alat Bantu Pelatihan 1.1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

melibatkan perempuan pengusaha yang sukses dan dihormati serta asosiasi mereka sebagai contoh teladan dan upaya membangun jaringan.

4. Isi Paket Pelatihan

Banyak perempuan pengusaha berpenghasilan rendah kekurangan akses mendapatkan pendidikan formal dan pelatihan keterampilan. Mereka cenderung rendah diri, suatu hal yang berdampak dan turut berkontribusi pada status mereka yang rendah dalam masyarakat. Oleh karena itu, pelatihan GET Ahead difokuskan pada pengembangan kepercayaan diri perempuan, menciptakan sebuah 'pola pikir usaha', mengelola sumber daya manusia, mengelola risiko, serta mengambil peluang dalam lingkungan usaha. Modul pelatihan meliputi:

- | | |
|---------|---|
| Modul 1 | Dasar-dasar Gender dan Kewirausahaan: Promosi Kesenjangan antara Laki-laki dan Perempuan dan Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha |
| Modul 2 | Perempuan pengusaha dan Lingkungannya: Pengembangan Diri dan Pemetaan Usaha |
| Modul 3 | Proyek Usaha: Ide Usaha, Peluang dan Tantangan; Pemasaran; Produksi; Layanan dan Teknologi; Keuangan |
| Modul 4 | Manusia, Organisasi dan Manajemen: Manajemen Diri dan Orang Lain; Dukungan dan Jaringan Usaha; Perencanaan Aksi. |

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1
Alat Bantu Pelatihan 1.2

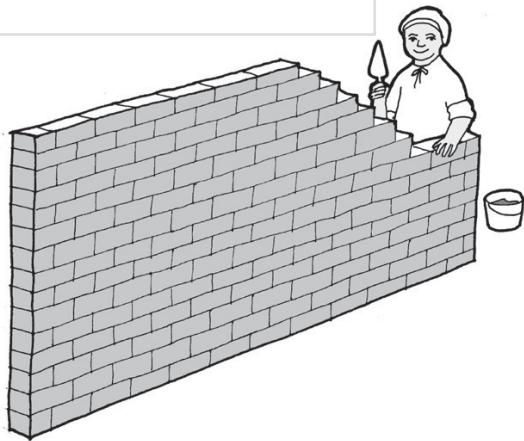
Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

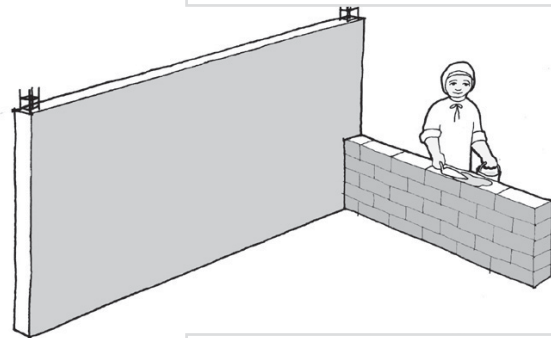
Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

Rumah Usaha

Modul 1 : Dasar-dasar Tentang
Gender & Kewirausahaan

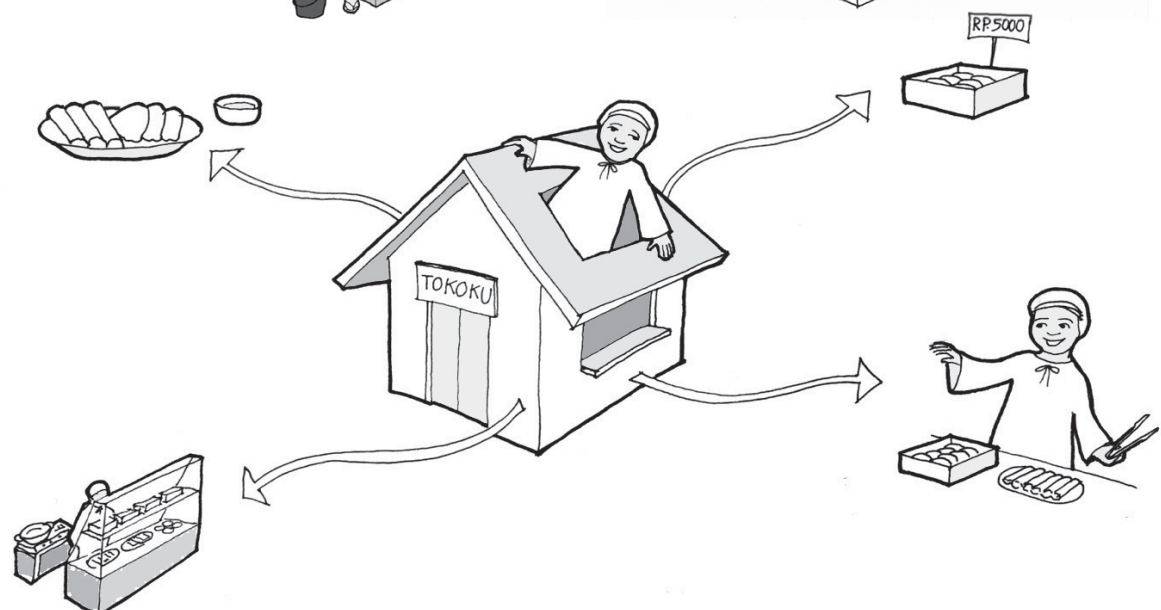
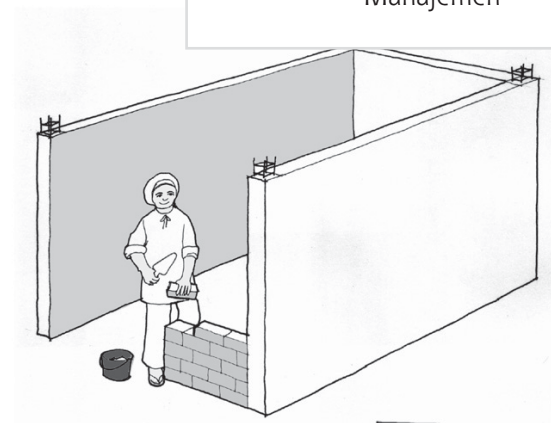
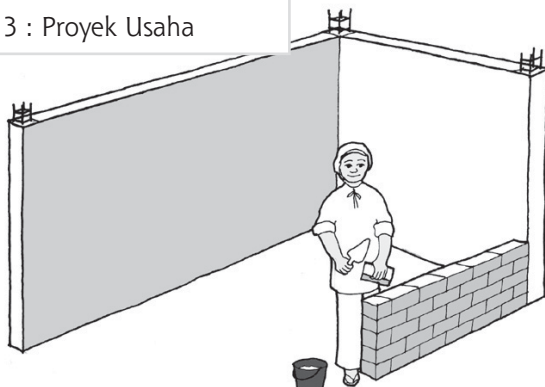


Modul 2 : Perempuan Pengusaha dan
Lingkungannya



Modul 4 : Manusia, Organisasi &
Manajemen

Modul 3 : Proyek Usaha



Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1
Alat Bantu Pelatihan 1.3

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

Permainan Nama untuk Kelompok Campuran:

Nama :

Tanggung Jawab Utama :

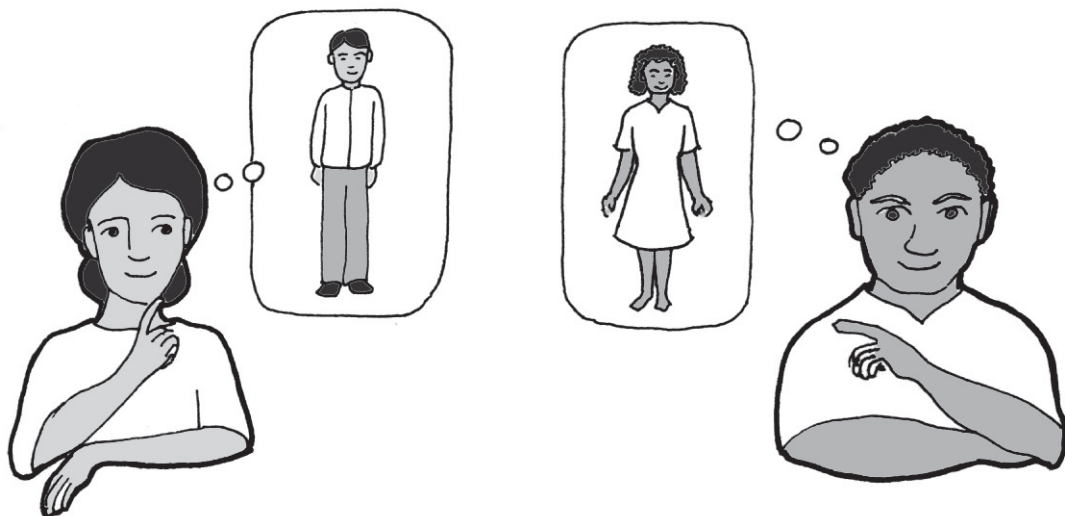
Berganti Peran:

- Untuk Perempuan:

Seandainya saya adalah seorang laki-laki, saya akan/dapat...

- Untuk Laki-laki:

Seandainya saya adalah seorang perempuan, saya akan/dapat...



Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 1
Alat Bantu Pelatihan 1.3

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

Permainan Nama untuk Kelompok Khusus Perempuan:

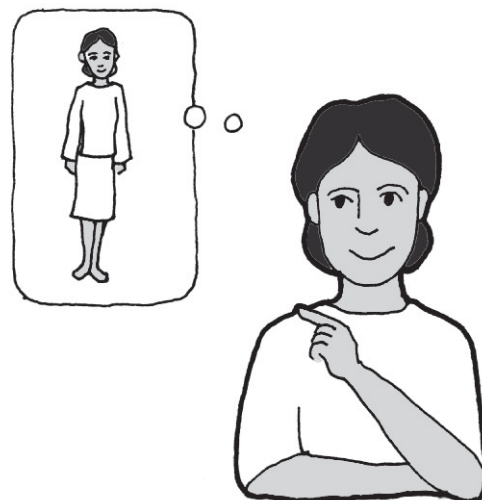
Nama :

Tanggung Jawab Utama :

Berganti Peran: :

Sebagai seorang
perempuan ,
saya akan/dapat.....

Sebagai seorang
laki-laki,
saya akan/dapat.....



Modul 1

Bagian 2

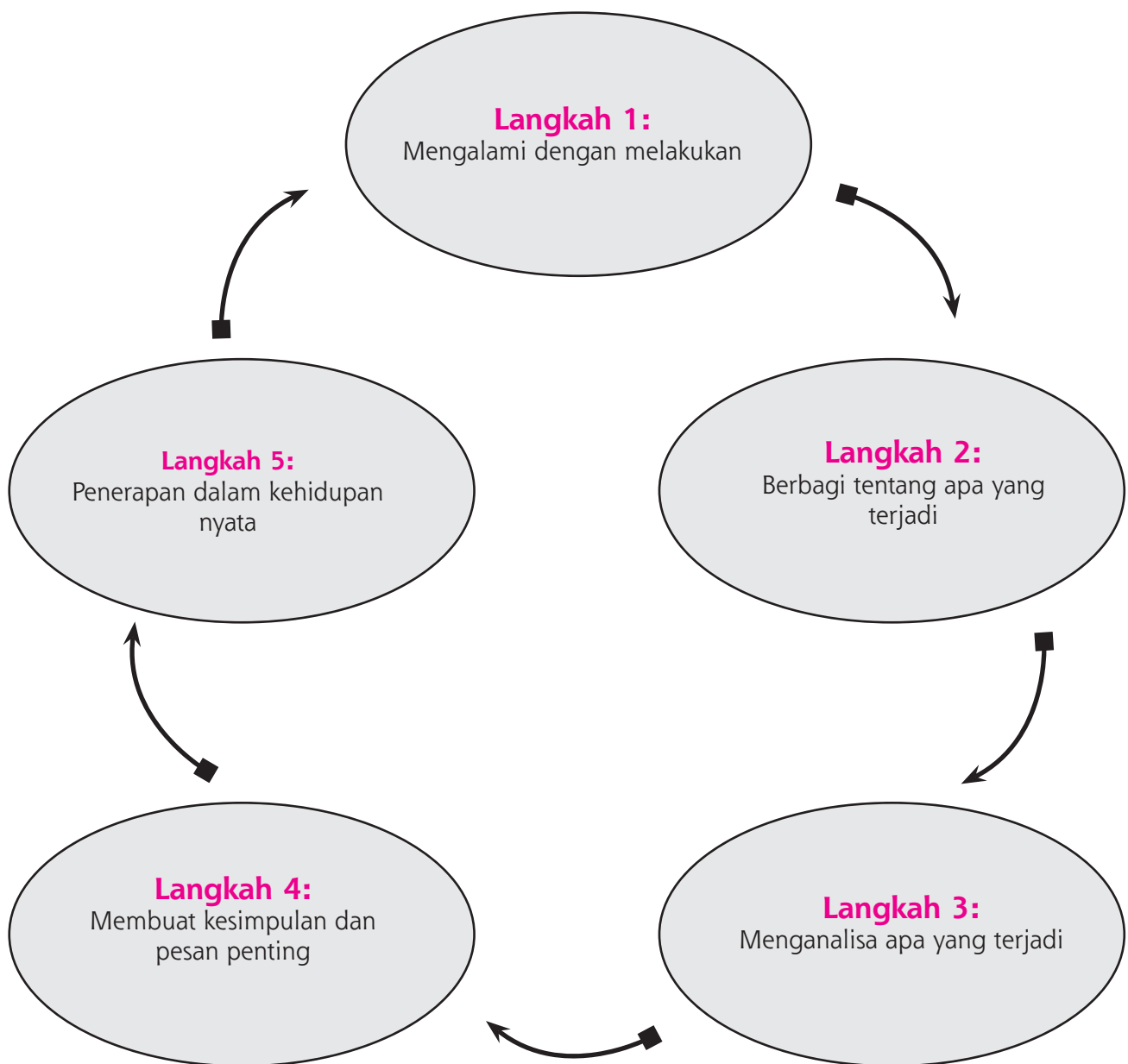
Modul 1.1, Latihan 1
Alat Bantu Pelatihan 1.3

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perkenalan : Apa, Bagaimana dan Siapa

Siklus Pembelajaran Berdasarkan Pengalaman



- Sumber: GTZ, 1998, Panduan CEFIE Internasional

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 2

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Menserasikan Harapan dan Kontribusi

Latihan 2. Menserasikan Harapan dan Kontribusi

Tujuan

- Menggali dan memperjelas harapan dan kontribusi para peserta
- Memastikan bahwa program pelatihan sesuai dengan kebutuhan para peserta

Pengaturan Ruang

Meja dan tempat duduk diatur membentuk huruf U, atau meja dan kursi melingkar untuk peserta. Tidak ada pengaturan ruang kelas.

Bahan dan Persiapan Selebaran

- Spidol, lembar balik atau papan tulis dengan judul untuk mengelompokkan kartu
- Kartu berukuran kecil dengan dua warna berbeda: tiap peserta mendapatkan 3 kartu untuk tiap warna

Waktu

30 menit

Catatan untuk Tim Pelatih

Setelah sesi pelatihan, kartu-kartu akan ditempel di dinding ruang pelatihan dan tetap terlihat di tempat yang menonjol selama program pelatihan berlangsung. Tim pelatihan akan kembali pada harapan dan kontribusi peserta dalam evaluasi program atau sesi penutupan.

Latihan ini memberikan Anda informasi yang berguna untuk memastikan terwujudnya lokakarya yang sukses:

- Bandingkanlah harapan peserta dengan program pelatihan Anda dan periksalah apakah Anda perlu menyesuaikan materi program untuk memenuhi kebutuhan mereka.
- Bacalah kontribusi peserta dan periksa apakah ada bakat khusus dalam kelompok, contohnya peserta dengan keterampilan kewirausahaan yang sukses atau pengalaman mengikuti cukup banyak pelatihan. Selama pelatihan, peserta ini dapat diminta membagi pengalaman mereka dan membantu anggota kelompok lain yang membutuhkan perhatian khusus.

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 10 menit

Jelaskan bahwa tim pelatihan perlu mengetahui harapan para peserta ('Apa yang ingin saya pelajari?') dan identifikasikan kontribusi yang dapat diberikan ('Apa yang dapat saya bagi dengan orang lain?'). Hal ini dapat membantu memastikan bahwa program pelatihan telah sesuai dengan

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.1, Latihan 2

kebutuhan peserta. Langkah ini juga berguna untuk memanfaatkan bakat dan sumber daya yang ada sebaik mungkin.

Mintalah peserta menulis harapan dan kontribusi mereka berkenaan dengan pelatihan GET Ahead di kartu. Kartu warna tertentu untuk harapan mereka dan kartu berwarna lain untuk kontribusi mereka. Bagikan enam kartu tersebut (tiga kartu untuk masing-masing warna) kepada para peserta.

Jelaskan bahwa ada beberapa peraturan dasar untuk menggunakan kartu:

- Tulislah dengan jelas menggunakan huruf besar
- Hanya satu ide untuk tiap kartu (kalau tidak, gunakan kartu kedua!)
- Tulislah dengan jelas dan spesifik
- Maksimum tiga baris per kartu
- Jangan tulis nama Anda

Tunjukkan beberapa kartu yang disiapkan tim pelatihan untuk menunjukkan instruksi yang diberikan di atas. Berikan waktu untuk para peserta menulis harapan dan kontribusi mereka di kartu. Pelatih harus mengumpulkan kartu-kartu tersebut jika sudah siap dan mengelompokkannya sesuai dengan kategori di lembar balik. Topik yang mungkin muncul meliputi 'gender', 'kemampuan kewirausahaan', 'ide atau peluang usaha', 'keterampilan usaha', 'bantuan eksternal', dan lain-lain. Sangatlah berguna untuk memiliki satu kategori 'lain-lain' untuk meletakkan kartu di luar kategori topik yang sudah disiapkan atau kelompok kartu yang baru saja diidentifikasi.

Peringatan: Beberapa peserta mungkin tidak mengira bahwa mereka akan ditanya mengenai harapan dan kontribusi, dan mereka mungkin awalnya akan merasa tidak tahu. Beberapa mungkin akan merasa malu untuk mengutarakan harapan 'pribadi' mereka. Doronglah semua orang untuk berpartisipasi. Tidak apa-apa seandainya beberapa peserta hanya menulis pada satu atau dua kartu.

Langkah 2 - 20 menit

Diskusikan kartu harapan dan kontribusi secara singkat dari satu topik ke topik lain. Mintalah penjelasan dari peserta apabila beberapa pernyataan tidak jelas atau meragukan. Bahaslah semua topik dan jelaskan sampai tingkat mana harapan-harapan tersebut dapat dipenuhi selama lokakarya pelatihan. Biasanya sebagian besar harapan peserta sesuai dengan tujuan pelatihan. Kadangkala, harapan mereka mungkin terlalu tinggi. Contohnya, seorang perempuan pengusaha mungkin berharap keuntungannya dapat naik menjadi 10 kali lipat dengan segera, atau seorang pelatih tanpa pengalaman usaha sedikitpun berharap bahwa ia dapat menjadi pelatih segala bidang dalam hal pengembangan usaha. Dalam kasus-kasus seperti itu, jelaskan kepada peserta apa yang dapat mereka harapkan.

Tekankan bahwa harapan kemungkinan besar dapat dipenuhi ketika peserta sendiri menjadi aktif, bersama dengan organisasi lokalnya, dan menindaklanjuti pelajaran yang didapat setelah pelatihan diselesaikan. (lihat modul 4).

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Promosi Kesetaraan Gender:
Lomba Menggambar Orang Secara Bergiliran

Modul 1.2

Promosi Kesetaraan Gender: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Isi

Modul pelatihan ini memperkenalkan konsep jenis kelamin, gender, dan kesetaraan gender. Modul ini juga berusaha menghubungkan ke semua konsep tersebut dengan siklus kehidupan perempuan pengusaha.

Pada umumnya, perempuan yang terjun ke dunia usaha menghadapi lebih banyak kesulitan dibandingkan laki-laki di sepanjang siklus kehidupan usaha yang dihadapi. Hal ini terjadi karena mereka berstatus lebih rendah dalam masyarakat. Jejaring yang dimiliki perempuan lebih terbatas, sering kali pula mereka tidak mempunyai aset seperti tanah. Akses untuk mendapatkan pendidikan, pelatihan, dan keterampilan, pun lebih terbatas. Demikian pula halnya dengan pilihan perempuan atas ide dan peluang usaha.

Mengerahkan sumber daya, terutama saat memulai usaha, mungkin menjadi hambatan yang serius bagi perempuan. Sering kali mereka tidak dapat memenuhi dokumen yang sah dan persyaratan yang diperlukan untuk memulai usaha. Kemudian, saat usaha mulai berkembang, perempuan pengusaha juga akan mendapati kesulitan mengerahkan sumber daya, yakni ketika dia merasa perlu memperkerjakan dan mengatur pekerja. Sebuah hal yang mungkin baru pertama kalinya dalam hidup seorang perempuan.

Tujuan

Modul 1.2 bertujuan meningkatkan kesadaran tentang hambatan yang khusus berkaitan dengan perempuan dan peluang yang ada dengan melihat siklus kehidupan usaha dari perspektif gender.

Modul ini juga berfungsi sebagai pengenalan guna menciptakan suasana yang mendukung pelatihan GET Ahead. Peserta akan dipandu untuk fokus pada pentingnya kekuatan pribadi dan motivasi dalam menjalankan usaha yang sukses. Pendekatan modul ini berdasarkan pada sudut pandang sumber daya serta potensi, bukan pada kekurangan dan masalah. Tujuan modul ini adalah mendorong perempuan agar mengembangkan visi mereka untuk kehidupan dan pendapatan yang lebih baik bagi seluruh keluarga.

Latihan

3. Promosi Kesetaraan Gender: Perlombaan Menggambar Orang secara Bergiliran
4. Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha
 - Pilihan A: Kelompok Kerja Pelatih
 - Pilihan B: Kelompok Kerja Perempuan dalam Usaha

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Promosi Kesetaraan Gender:
Lomba Menggambar Orang Secara Bergiliran

Latihan 3. Promosi Kesetaraan Gender: Lomba Menggambar Orang secara Bergiliran

Tujuan

- Memperkenalkan dan membiasakan peserta dengan perbedaan antara seks dan gender
- Memahami bahwa peran gender dapat dirubah apabila orang menginginkannya
- Menciptakan lingkungan pelatihan yang kondusif

Waktu

30 Menit

Pengaturan Ruang

Pengaturan ruang berbentuk U (untuk pleno) dan ruang untuk bergerak keliling

Bahan

- Kartu dengan dua warna, semua peserta mendapatkan satu kartu untuk masing-masing warna
- Spidol berwarna

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 3.1: Promosi Kesetaraan Gender: Definisi 1

Selebaran

- Training Aid 3.2: Seks, Gender dan Kesetaraan Gender: Definisi 2

Sesi Terkait

Modul 4, Manajemen, Dukungan Usaha dan Perencanaan Aksi

Perencanaan Sesi

Langkah 1 – 25 Menit

Perkenalkan permainan 'Lomba Menggambar Orang secara Bergiliran ' dengan menempatkan dua kertas lembar balik di dinding. Satu lembar balik akan diberi judul LAKI-LAKI dan yang satunya akan diberi judul PEREMPUAN. Bagilah peserta menjadi dua tim, lebih disukai apabila anggota kelompok cukup beragam dalam hal usia dan jenis kelamin. Jelaskan latihan ini sebagai berikut:

¹. Perlombaan estafet adalah sebuah kompetisi yang biasanya dilakukan di sekolah dan perlombaan olah raga di seluruh dunia. Kelompok dibagi 2 tim atau lebih, dan tiap tim harus menyelesaikan sebuah tugas (berlari, melompat dengan satu kaki) secepat mungkin. Peserta pertama dari tiap tim melaksanakan tugasnya dan kemudian 'tag' (menyolek anggota berikutnya) atau memberikan benda ringan ke anggota berikutnya dalam tim. Tim pertama dengan semua anggota selesai adalah pemenangnya.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

- Perlombaan ini adalah kompetisi menggambar seorang perempuan dan seorang laki-laki
- Satu tim akan menggambar seorang laki-laki dan tim lainnya akan menggambar seorang perempuan (setiap tim harus dapat menggambar orang tersebut dengan lengkap, dari kepala sampai kaki) secepat mungkin
- Kedua tim harus berbaris sekitar 2 meter di depan kertas lembar balik
- Ini adalah lomba adu cepat: satu orang dari setiap tim mulai dengan menggambar satu garis, kemudian menyerahkan spidol ke orang kedua yang akan menambahkan garis baru, dan seterusnya
- Tiap peserta dalam kelompok harus mendapatkan kesempatan menggambar. Gambarlah satu garis dan serahkan spidol tersebut ke orang lain. Lakukan ini secepat yang Anda bisa!
- Tim yang membuat gambar yang paling jelas akan menjadi pemenang.

Setelah penjelasan ini, mulailah latihan dengan memberikan sinyal MULAI!

- Setelah beberapa menit, umumkan bahwa waktu tinggal beberapa menit lagi jadi bergegaslah dan tetap bersemangat.
- Gambar dapat dianggap sudah lengkap apabila masing-masing kelompok bisa menunjukkan gambar dengan beberapa karakteristik biologi dan sosial perempuan dan laki-laki (contohnya, payudara untuk perempuan; janggut untuk laki-laki; organ seksual; seorang bayi di punggung seorang perempuan; otot yang menonjol di lengan laki-laki; perbedaan dalam hal pakaian dan gaya rambut).

Hentikan lomba gambar ketika Anda melihat kedua tim telah menyelesaikan tugas mereka. Biarkan pertanyaan 'siapa tim yang menang?' tetap terbuka! Diskusikan gambar dalam sesi pleno menggunakan pertanyaan sebagai berikut:

- Apakah gambarnya jelas?
- Apa perbedaan antara perempuan dan laki-laki dalam gambar tersebut?
- Perbedaan apa yang terkait dengan peran dan ciri-ciri biologis, dan perbedaan mana yang terkait dengan peran sosial? Tandai peran biologis dan sosial dengan warna yang berbeda.
- Ciri biologis mana yang hanya dimiliki oleh satu jenis kelamin? (contohnya: perempuan melahirkan, laki-laki tumbuh janggut).
- Peran mana yang dapat dilaksanakan perempuan dan laki-laki? Apakah peran ini dapat dilakukan oleh orang yang berbeda jenis kelaminnya? Kenapa ya dan kenapa tidak?

Simpulkan bahwa baik perempuan dan laki-laki dapat melaksanakan peran sosial. Namun demikian, norma dan nilai sosial pada tiap masyarakat menentukan peran apa yang sesuai untuk perempuan dan laki-laki. Jelaskan perbedaan antara jenis kelamin (peran biologis), gender (peran sosial), serta jelaskan pula apa yang dimaksud peran, norma, dan nilai gender.

Dalam kebanyakan masyarakat, komunitas dan desa, ada perbedaan antara peran gender. Ini menyangkut penentuan peran apa yang sebenarnya dilakukan laki-laki dan perempuan. Adapun nilai gender, norma, dan stereotip meliputi ide masyarakat tentang bagaimana dan apa yang seharusnya mampu dilakukan perempuan dan laki-laki.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

Contohkan beberapa bentuk nilai, norma gender, dan stereotip yang umum. Umpamanya, tak sedikit masyarakat yang menganggap anak perempuan haruslah patuh, lucu, dan boleh menangis, sementara anak laki-laki diharapkan berani dan tidak boleh menangis. Perempuan adalah pemelihara rumah yang baik dan laki-laki adalah pemimpin yang lebih baik. Semua ini adalah harapan sosial yang memiliki sedikit keterkaitan dengan perbedaan biologis antara laki-laki dan perempuan.

Berikan dua bendera untuk masing-masing peserta: satu bendera berwarna tertentu (misalnya kuning) dan sebuah bendera dengan warna yang lain (contohnya hijau). Peserta akan mendengar sebuah pernyataan yang dibacakan. Mintalah mereka mengangkat bendera kuning bila merasa bahwa pernyataan tersebut mengacu pada peran biologi atau seks; dan mengangkat bendera hijau bila pernyataan mengacu pada peran sosial atau gender.

Bacalah pernyataan berikut satu per satu dan diskusikan apakah mereka berkaitan dengan seks (S) atau gender (G):

- Perempuan bisa hamil (S)
- Perempuan bertanggungjawab atas rumah tangga dan anak-anak (G)
- Laki-laki berambut pendek; perempuan berambut panjang (G)
- Di Indonesia banyak perempuan berpenghasilan lebih sedikit daripada laki-laki (G)
- Perempuan menyusui (S)
- Perempuan seringkali menjadi pedagang atau akuntan, sementara di banyak negara kedua jenis pekerjaan tersebut dilakukan laki-laki (G)
- Laki-laki biasanya memiliki suara yang lebih rendah daripada perempuan. Misalnya, ketika bernyanyi dalam suatu kelompok, ketika memberikan pidato publik, atau ketika memerintah dengan suara yang keras (S)

Langkah 2 – 5 Menit

Simpulkan latihan dengan pesan-pesan penting berikut ini:

- Ada perbedaan biologis dan sosial antara perempuan dan laki-laki
- Seks mengacu pada perbedaan biologis antara perempuan dan laki-laki yang bersifat universal dan tidak berubah
- Gender mengacu pada perbedaan dan relasi sosial antara perempuan dan laki-laki. Gender bisa dipelajari, berubah sepanjang waktu, dan beragam perwujudannya baik di dalam maupun antar masyarakat
- Biasanya ada perbedaan antara peran gender: apa yang orang lakukan, dan nilai, norma gender dan stereotip: ide mengenai laki-laki dan perempuan seharusnya seperti apa dan apa yang mampu mereka lakukan
- Ide-ide ini seringkali tidak sejalan dengan kenyataan dan dapat membatasi perempuan, laki-laki, atau kedua pihak
- Peran gender dapat dan memang berubah dengan cepat, bila orang menginginkannya dan atau bila situasi mereka berubah.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

Alat Bantu Pelatihan 3.1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Promosi Kesetaraan Gender:
Lomba Menggambar Orang Secara Bergiliran

Promosi Kesetaraan Gender: Definisi 1

Seks:

Perbedaan biologis antara perempuan dan laki-laki yang bersifat universal

Gender:

Perbedaan dan relasi sosial antara perempuan dan laki-laki yang:

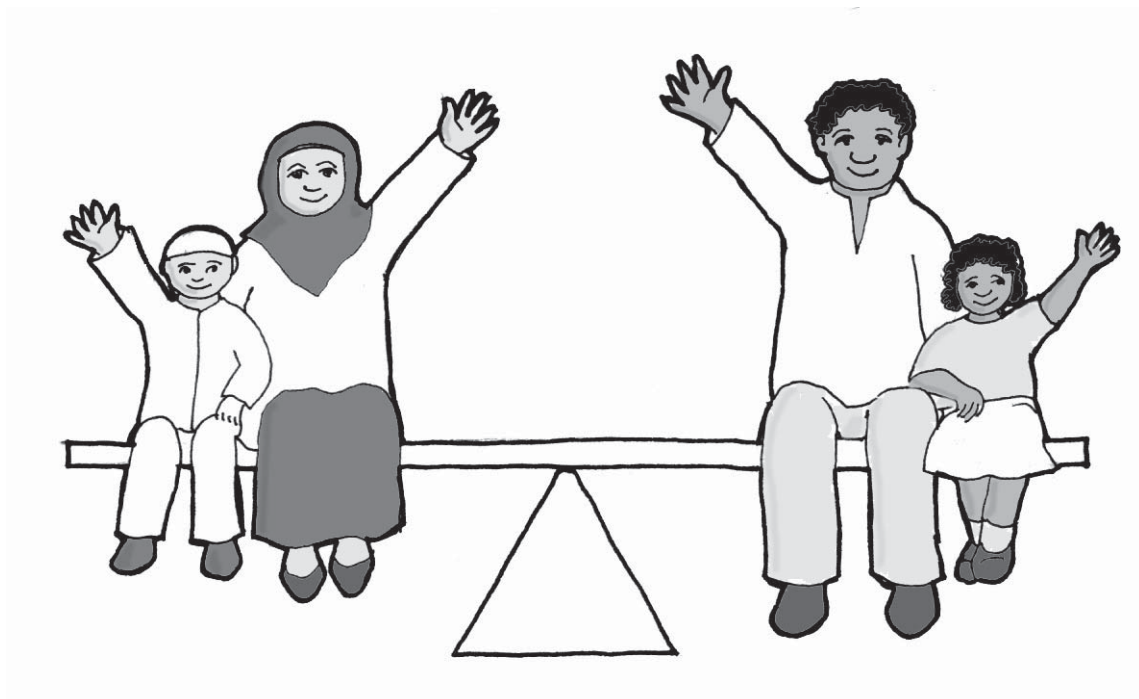
- Bisa dipelajari
- berubah sepanjang waktu
- memiliki variasi yang luas:
 - dalam sebuah masyarakat
 - antar masyarakat

Nilai gender , norma dan stereotip:

Ide mengenai seperti apa seharusnya perempuan dan laki-laki serta apa yang dapat mereka lakukan

Peran gender :

Apa yang sebenarnya dilakukan laki-laki dan perempuan



Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

Alat Bantu Pelatihan 3.2

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Promosi Kesetaraan Gender:
Lomba Menggambar Orang Secara Bergiliran

Seks, Gender dan Kesetaraan Gender: Definisi

Jenis kelamin yang dimiliki anak-anak sejak lahir mempengaruhi kesempatan dan peluang yang kemudian mereka miliki dalam hidup. Sejumlah variabel penting lain turut mempengaruhi, antara lain kelas atau kasta sosial ekonomi, ras, etnis, dan juga ketidakmampuan.

Perbedaan biologis menjadi penting hanya ketika anak-anak mencapai masa remaja, namun peran sosial yang diberikan sejak saat mereka lahir akan berlaku sepanjang hidupnya. Semua masyarakat memberikan peran, sifat, dan peluang yang berbeda kepada anak laki-laki dan anak perempuan. Mereka diajarkan untuk melaksanakan peran yang diharapkan dari perempuan dan laki-laki, berdasarkan ide-ide dalam setiap masyarakat mengenai apa yang seharusnya dan tidak seharusnya dilakukan oleh perempuan dan laki-laki.

Seks mengacu pada perbedaan biologis antara perempuan dan laki-laki yang bersifat universal dan tidak berubah. Contohnya, hanya perempuan yang dapat melahirkan dan hanya laki-laki yang bisa tumbuh janggut.

Gender mengacu pada perbedaan dan hubungan sosial antara laki-laki dan perempuan. Gender bisa dipelajari serta perwujudannya beraneka ragam dalam dan antar kebudayaan. Bentuk hubungan sosial ini juga berubah sepanjang waktu dan dari satu generasi ke generasi lain. Contohnya, lazimnya perempuan yang merawat anak-anak tetapi sekarang laki-laki juga mulai terlibat dalam merawat anak-anak. Di beberapa negara, perempuan tidak bekerja di lokasi konstruksi, namun di negara lain perempuan juga kerap bekerja di sektor ini.

Berbagai variabel mempengaruhi wujud perbedaan hubungan sosial. Misalnya usia, kelas atau kasta, ras atau etnis dan ketidakmampuan, seperti halnya lingkungan geografis, ekonomi, dan politik.

Peran gender diperkuat dengan nilai gender, norma, dan stereotip yang ada di masyarakat. Kesemuanya mengalami perubahan. Bahkan, apa yang terjadi di dunia nyata lebih cepat berubah dibanding ide tentang apa yang seharusnya di dalam masyarakat. Contohnya, perempuan –anak dan dewasa—di banyak masyarakat dianggap lebih lemah dan dilindungi dari beban kerja yang berat. Namun, pada kenyataannya, perempuan dari kelompok masyarakat miskin seringkali justru terlibat dalam pekerjaan berat dengan jam kerja panjang bersama anak laki-laki dan pria dewasa.

Kesetaraan gender, atau kesetaraan antara laki-laki dan perempuan, mengacu pada hak, tanggung jawab, peluang, perlakuan, dan penghargaan yang sama bagi perempuan dan laki-laki:

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 3

Alat Bantu Pelatihan 3.2

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Promosi Kesetaraan Gender: Lomba Menggambar Orang Secara Bergiliran

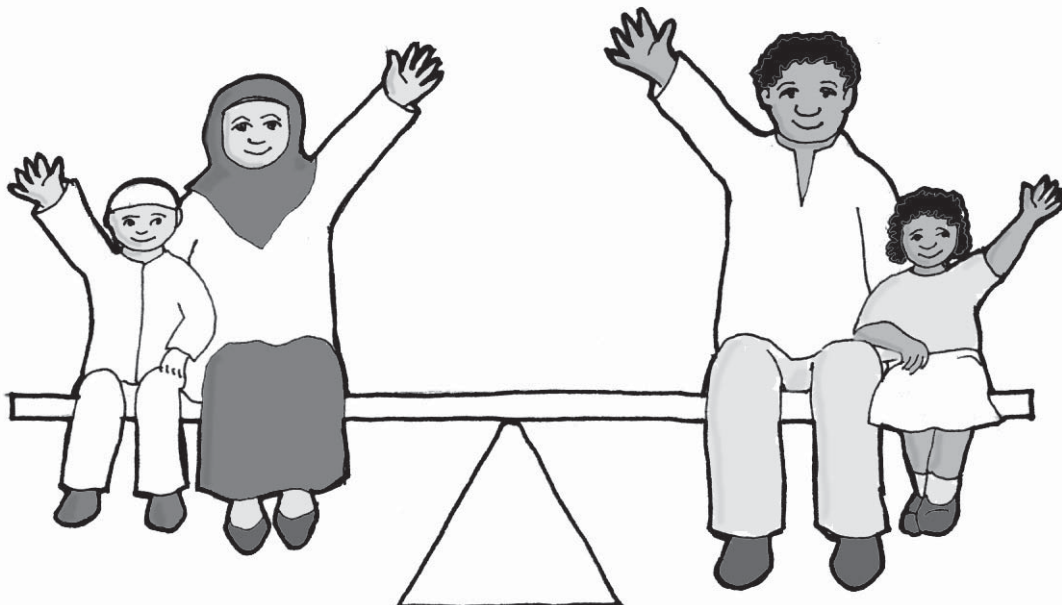
- Di tempat kerja dan dalam usaha
- Dalam hubungan antara kerja dan kehidupan.

Melihat siklus kehidupan usaha melalui 'kacamata gender' adalah memastikan bahwa perempuan dan laki-laki memiliki peluang yang sama untuk menjadi sukses, baik dalam kehidupan maupun dalam usaha. Semua orang harus diperlakukan dengan bermartabat dan diperbolehkan untuk mengembangkan potensi mereka menuju kualitas hidup yang lebih baik.

Tidak berarti bahwa perempuan dan laki-laki harus menjadi sama. Perempuan dan laki-laki dapat berbeda dan memang berbeda, namun mereka seharusnya memiliki hak, tanggung jawab, peluang yang sama serta diperlakukan dan dihargai dengan adil. Hal ini juga berlaku ketika melakukan usaha.

Kesetaraan gender meliputi:

- Hak yang sama sebagai manusia dan pekerja
- Nilai yang sama dan distribusi yang adil atas:
 - tanggung jawab dan peluang
 - beban kerja, pengambilan keputusan dan penghasilan.



Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesenjangan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Latihan 4. Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Tujuan

- Memahami dasar pemikiran untuk meningkatkan kesetaraan gender dalam pengembangan usaha
- Menyadari peluang dan hambatan para perempuan pengusaha

Waktu

140 – 150 Menit

Pengaturan Ruang

Pengaturan duduk berbentuk U untuk pleno dan lingkaran kecil untuk bekerja dalam kelompok-kelompok kecil

Bahan

Spidol berwarna dan kartu dengan dua warna berbeda

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 4.1: Tahap-tahap dalam Siklus Kehidupan Manusia
- Alat Bantu Pelatihan 4.2: Promosi Kesenjangan Gender: Definisi 2 (2 halaman)

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 4.3: Pertanyaan untuk Kelompok Kerja dengan Pelatih (Pilihan A)
- Alat Bantu Pelatihan 4.4: Pertanyaan untuk Kelompok Kerja dengan Perempuan dalam Usaha (Pilihan B)
- Alat Bantu Pelatihan 4.5: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Sesi Terkait

Modul 4: Manajemen, Dukungan Usaha dan Perencanaan Aksi

Persiapan

Periksa pertanyaan untuk kelompok kerja dan sesuaikan pertanyaan itu untuk memenuhi kebutuhan kelompok sasarannya:

- Kelompok Kerja dengan Pelatih (Pilihan A)
- Kelompok Kerja dengan Perempuan dalam Usaha (Pilihan B)

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Perencanaan Sesi

Langkah 1 – 50 Menit

Jelaskan bahwa sesi ini adalah untuk memahami situasi laki-laki dan perempuan dalam kehidupan dan dalam usaha. Peserta akan mengidentifikasi perbedaan antara perempuan dan laki-laki dalam hal kesempatan, peluang, dan kesulitan yang dihadapi dalam kehidupan dan usaha. Dalam sesi ini peserta juga akan mempelajari bagaimana ketidaksetaraan dapat diatasi.

Mintalah peserta untuk menyatakan tahap-tahap dalam siklus kehidupan manusia. Tulis jawaban mereka di papan tulis atau alat lembar balik dan perkenalkan tahap-tahap dalam siklus kehidupan dengan menunjukkan alat bantu pelatihan 4.1:

Tahapan dalam Siklus Kehidupan Manusia

- Kelahiran dan pengasuhan seorang bayi
- Langkah kaki pertama dan tumbuh menjadi seorang anak
- Pendidikan dan menjadi remaja
- Pilihan arah sebagai seorang yang baru beranjak dewasa
- Masa Dewasa
- Usia Paruh Baya
- Usia Tua
- Kematian atau Kelahiran kembali

Bagilah peserta menjadi pasangan-pasangan, tugaskan tiap pasangan untuk membahas satu tahapan dalam siklus kehidupan dan berikan beberapa kartu dengan 2 warna berbeda. Mintalah mereka membahas persamaan dan perbedaan antara perempuan dan laki-laki dalam hal tanggung jawab, beban kerja, peluang, pengambilan keputusan, dan penghasilan pada tahapan kehidupan yang ditugaskan pada mereka. Mereka dapat menulis persamaan pada satu kartu berwarna (contohnya, hijau) dan menulis perbedaan pada kartu dengan warna lain (contohnya, kuning).

Mintalah seorang sukarelawan (satu orang atau satu pasangan untuk tiap tahap siklus kehidupan) untuk berbagi hasil diskusi mereka dalam sesi pleno. Mulailah dengan fase pertama dan terakhir dalam tiap tahapan dalam siklus kehidupan. Mintalah orang lain untuk menambahkan kartu dan bahas poin-poinnya apabila belum dibahas sebelumnya.

Langkah 2 – 30 Menit

Tekankan dan ringkaslah perbedaan dan persamaan utama antara perempuan dan laki-laki dalam hal tanggung jawab, beban kerja, peluang, pengambilan keputusan, dan penghasilan di tiap tahap kehidupan:

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Secara umum, perempuan di semua tahap memiliki peluang lebih sedikit dan lebih banyak tugas, sementara laki-laki memiliki total beban kerja lebih sedikit. Selain bekerja untuk memperoleh pendapatan, perempuan melakukan semua atau sebagian besar kerja di rumah untuk membesarkan anak dan memenuhi kesejahteraan keluarga. Dalam banyak masyarakat dan agama, laki-laki biasanya lebih memiliki kekuasaan untuk mengambil keputusan, baik di dalam kehidupan publik maupun dalam kehidupan keluarga.

Perkenalkan konsep kesetaraan gender, menggunakan halaman pertama alat bantu pelatihan 4.2: Promosi Kesetaraan Gender: Definisi 2 pada lembar transparansi atau alat lembar balik.

- Dalam sebagian besar masyarakat terdapat perbedaan dan persamaan antara laki-laki dan perempuan –anak maupun dewasa—dalam hal peluang, tanggung jawab, keuntungan bagi mereka, serta aktivitas yang mereka lakukan. Walaupun terdapat variasi lintas budaya dan sepanjang waktu, ada satu ciri yang umum terjadi, yakni relasi gender di seluruh dunia ditandai dengan hubungan tidak setara dan tidak seimbang antara perempuan dan laki-laki. Kesenjangan terjadi antara lain dalam hal akses pendidikan dan pelatihan, serta beban kerja laki-laki dan perempuan. Dalam soal akses dan kontrol yang dimiliki atas sumber daya, keuntungan, dan peran pengambilan keputusan juga terdapat kesenjangan antara laki-laki dan perempuan.
- Kesetaraan gender, atau kesetaraan antara perempuan dan laki-laki, mengacu pada hak, peluang, perlakuan, dan penghargaan yang sama antara perempuan dan laki-laki:
 - di tempat kerja dan dalam usaha
 - dalam hubungan antara pekerjaan dan kehidupan.
- Melihat siklus kehidupan usaha melalui ‘kacamata gender’ adalah memastikan bahwa perempuan dan laki-laki berpeluang sama untuk berhasil dalam hidup dan dalam usaha. Semua orang harus diperlakukan dengan bermartabat dan diperbolehkan mengembangkan potensi mereka menuju kualitas hidup yang lebih baik.
- Tidak berarti bahwa perempuan dan laki-laki harus menjadi sama. Perempuan dan laki-laki dapat berbeda dan memang berbeda, namun mereka seharusnya memiliki hak, tanggung jawab, peluang yang sama serta diperlakukan dan dihargai dengan adil. Hal ini juga berlaku ketika melakukan usaha.
- Kesetaraan gender meliputi:
 - Hak yang sama sebagai manusia dan pekerja
 - Nilai yang sama dan distribusi yang adil atas:
 - tanggung jawab dan peluang
 - beban kerja, pengambilan keputusan dan pendapatan

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Instruksi berikut ini menjelaskan tentang kelompok kerja.

Kelompok Kerja

Langkah 3 - 45 Menit

Bagilah peserta ke dalam kelompok kerja (4 – 5 peserta untuk tiap kelompok). Jelaskan tujuan dari tiap kelompok kerja:

- Tujuan lokakarya Pelatihan untuk Pelatih (TOT): berbagi pengalaman mengenai gender dan pengembangan kewirausahaan di antara kelompok sasaran, yakni perempuan dalam usaha
- Tujuan lokakarya untuk Perempuan dalam Usaha: berbagi pengalaman antara perempuan pengusaha dan perempuan yang berencana untuk memulai sebuah usaha.

Pertanyaan diberikan dalam bentuk selebaran. Beberapa alat bantu bisa digunakan sesuai dengan kebutuhan peserta. Alat bantu pelatihan 4.3, pertanyaan untuk Kelompok Kerja dengan Pelatih (Pilihan A) dan alat bantu pelatihan 4.4, pertanyaan untuk Kelompok Kerja dengan Perempuan dalam Usaha (Pilihan B).

Langkah 4 - 20 Menit

Undanglah kelompok untuk membagi temuan mereka dalam pleno. Kumpulkan hasil kerja kelompok dan tekankan perbedaan dan persamaan utama antara perempuan dan laki-laki dalam usaha, yakni perihal:

- Peluang
- Tanggung jawab
- Beban Kerja
- Pengambilan keputusan

Ketidaksetaraan gender terbesar dan dampaknya terhadap perempuan dan laki-laki dalam usaha akan muncul dari diskusi kelompok. Disini akan terlihat jelas bahwa ketidaksetaraan gender berdampak negatif, pada perempuan dan seringkali juga pada laki-laki.

Simpulkan, bersama peserta, bahwa terdapat kebutuhan untuk melakukan aksi khusus gender dalam pengembangan usaha, khususnya dengan fokus pada perempuan pengusaha. Doronglah peserta untuk memiliki keprihatinan gender yang sungguh-sungguh baik pada perempuan dan laki-laki. Hal ini akan membantu mereka dalam memahami bahwa hubungan yang tidak setara antara perempuan dan laki-laki mengakibatkan kerugian bagi semua orang.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Jelaskan beberapa prinsip utama untuk mengarusutamakan kesetaraan gender ke dalam pengembangan usaha, menggunakan halaman kedua alat bantu pelatihan 4.2 mengenai Promosi Kesetaraan Gender: Definisi 2:

- Promosi kesetaraan gender mengarahkan pada kualitas hidup yang lebih baik untuk semua. Memberdayakan perempuan, anak maupun dewasa, menuju partisipasi yang lebih besar dalam pembangunan berarti upaya menuju hubungan kekuasaan yang lebih seimbang antara laki-laki dan perempuan.
- Kadangkala rasa takut muncul bahwa memajukan posisi perempuan berarti ada sesuatu yang diambil dari laki-laki. Sesungguhnya tidak demikian. Promosi kesetaraan gender tidak berarti bahwa perempuan diberi kekuasaan yang lebih besar dan kekuasaan laki-laki diambil. Sebaliknya, promosi kesetaraan gender berarti pemberdayaan semua pihak, yang memungkinkan laki-laki dan perempuan mengambil bagian secara penuh dalam kehidupan sosial dan ekonomi, serta menuju solusi yang menguntungkan kedua pihak.
- Mewujudkan kesetaraan gender bukanlah 'khusus perempuan' namun tanggung jawab semua orang dalam masyarakat. Di masa lalu, kebanyakan orang yang mempromosikan kesetaraan gender adalah perempuan. Walhasil, topik ini kadangkala dianggap hanya menyangkut perempuan dan bukan laki-laki. Namun, ide tersebut sekarang mulai menghilang dengan cepat. Ada kesepakatan yang mulai meningkat bahwa kesetaraan gender adalah urusan bersama laki-laki dan perempuan, tanggung jawab semua orang dalam masyarakat, serta memerlukan kontribusi, dan masukan baik dari perempuan maupun laki-laki.
- Promosi kesetaraan gender perlu dipadukan dengan program pengembangan usaha di semua tahapan siklus program, yakni selama perancangan, penerapan, monitoring, dan evaluasi. Analisis gender perlu dilakukan dan ketidaksetaraan laki-laki dan perempuan perlu diperhatikan. Perspektif laki-laki dan perempuan harus diminta dan kebutuhan kedua jenis kelamin mesti disimak. Efek dan dampak program pengembangan pada laki-laki dan perempuan haruslah dinilai dan diukur untuk memastikan bahwa manfaat dan hasilnya dirasakan oleh semua orang.

Langkah 5 (pilihan) – 10 Menit

Bandingkan tahapan-tahapan dalam siklus kehidupan manusia dan usaha menggunakan alat bantu pelatihan 4.5:

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia	Siklus Kehidupan Usaha
Perencanaan dan pembuahan: Kelahiran seorang bayi	Memikirkan dan merencanakan sebuah usaha baru. Meluncurkan usaha baru; menyiapkan sistem dukungan yang tepat pada tempatnya
Bulan-bulan pertama, tumbuh sebagai seorang anak dan pergi ke sekolah	Memeriksa intuisi arah dan tujuan; mencoba berbagai hal; mengembangkan harapan yang realistis
Keterampilan belajar remaja: bereksperimen dan mengambil tanggung jawab dari tindakan pertama mereka; memilih teman	Promosi usaha dan produk atau jasanya; menemukan pemasok baru dan konsumen baru
Remaja-dewasa dan lulusan, menyiapkan untuk hidup mereka sendiri	Meninjau proses perencanaan; mempelajari produk-produk yang berhasil; belajar berinvestasi, pelatihan dan penelitian; berinvestasi dengan peralatan baru
Kedewasaan ketika orang memilih pasangan, dan membangun serta memelihara sebuah keluarga	Membangun pertemanan dan kemitraan; menjadi percaya diri dalam melakukan usaha; mampu untuk memperkerjakan orang; melakukan investasi hasil keuntungan untuk stabilitas dan pertumbuhan
Paruh baya: ini adalah periode konsolidasi dan ekspansi. Ini bisa mencakup krisis paruh baya, atau memulai sesuatu yang amat baru (perubahan pribadi dan profesional terjadi)	Konsolidasi dan pilihan ekspansi: bahaya kehilangan rasa antusias berusaha; membiarkan pesaing mengambil konsumen; kebutuhan untuk penyegaran kembali dengan mengikuti pelatihan lagi; pentingnya meninjau ulang tujuan yang ingin dicapai; menilai ulang persyaratan kepegawaian
Paruh baya menuju usia tua	Kelanjutan usaha, memilih untuk tetap menjadi usaha kecil atau tumbuh besar. Melatih yang lain untuk perlahan-lahan mengambil alih tugas
Kematian atau Kelahiran kembali	Mengakhiri usaha dengan cara yang bertanggung jawab. Menyerahkan tanggung jawab usaha ke anak laki-laki atau perempuan; mengubah usaha; atau membangun sebuah usaha baru.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Catatan untuk Tim Pelatih

Pendekatan 'siklus kehidupan' adalah gambaran penting. Pendekatan ini memungkinkan peserta memahami situasi dan tantangan yang dihadapi dalam hidup mereka sendiri di tiap tahapan. Pendekatan ini juga berguna untuk memahami beragam tahapan yang dilalui oleh sebuah usaha. Mintalah peserta menjelaskan perbedaan dan persamaan antara perempuan dan laki-laki selama siklus kehidupan dalam hal peluang, tanggung jawab, beban kerja, pengambilan keputusan, dan penghasilan.

Sebagai tambahan, rujuklah perbedaan usaha berkelompok yang memiliki siklus kehidupan yang lain dibanding usaha individual, karena kelompok memiliki siklus kehidupan sendiri yang berjalan bersamaan dengan siklus kehidupan usaha.

Perempuan mungkin lebih tanggap terhadap gambaran ini dibandingkan sebagian laki-laki. Hal ini karena perempuan terlibat secara dekat dalam proses kelahiran seorang anak ke dunia. Perempuan membesarkan anak pada tahun-tahun pertama mereka dan tetap menjaga ketika anak-anak tumbuh menjadi remaja dan dewasa.

Perempuan dan laki-laki sama-sama mampu menjadi pengusaha dan manajer sukses. Kuncinya, mereka harus dapat menerapkan keterampilan dan persepsi yang menjadikan mereka sebagai orang tua sukses. Seorang ibu seringkali sangat berhati-hati dengan anaknya, menyadari adanya perubahan tingkah laku sang anak, memeriksa kesehatannya, memberinya kesempatan tumbuh, namun tetap terlibat untuk memastikan bahwa sang anak berada di jalur yang benar untuk tumbuh sehat. Bila ia menerapkan keterampilan yang sama dalam usaha, maka peluang untuk sukses tinggi.

Pesan penting lainnya untuk didiskusikan dengan peserta adalah bahwa siklus kehidupan manusia dan siklus kehidupan usaha sama. Sebuah usaha adalah sesuatu yang memiliki kehidupan sendiri, dan dapat berkembang menjadi independen dari pemiliknya – seperti halnya seorang anak tumbuh dan menjadi dewasa serta mandiri dari orangtuanya. Ini adalah pelajaran penting bagi perempuan untuk memulai sebuah usaha.

Seringkali perempuan miskin yang memulai usaha kecil berada di bawah tekanan untuk menggunakan pemasukan usahanya demi memenuhi kebutuhan dasar keluarga. Secara umum, perempuan memiliki akses terbatas untuk mengikuti pelatihan manajemen usaha. Akibatnya, seringkali mereka tidak mengetahui dengan pasti apakah mereka telah menghasilkan keuntungan atau mengalami kerugian. Pada saat-saat tertekan, mereka cenderung menghabiskan lebih banyak uang guna memenuhi kebutuhan keluarga, sampai pada titik bahwa usahanya telah gagal. Oleh karena itu, perempuan yang terjun ke dunia usaha perlu mempelajari bagaimana melihat usaha dan memisahkan keuangannya dari keuangan pribadi.

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Alat Bantu Pelatihan 4.1

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha



Bayi dalam Asuhan



Masa Dewasa & Berumah tangga



Masa Kanak-kanak



Masa Paruh Baya



Masa Sekolah & Beranjak Remaja



Masa Berusia Lanjut & Bercucu



Masa Remaja & mulai memilih Pasangan



Wafat

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Alat Bantu Pelatihan 4.2

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Promosi Kesetaraan Gender: Definisi 2

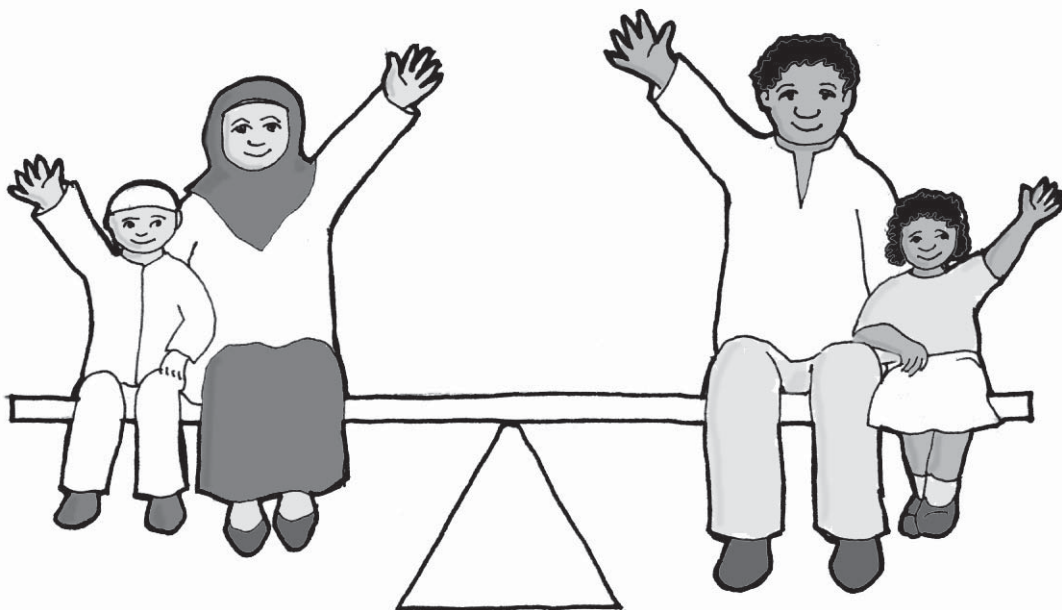
Kesetaraan antara perempuan dan laki-laki, atau Kesetaraan Gender, mengacu pada hak, tanggung jawab, peluang, perlakuan, dan penghargaan yang sama antara perempuan dan laki-laki:

- Di tempat kerja dan dalam usaha
- Dalam hubungan antara pekerjaan dan kehidupan

Kesetaraan gender adalah memastikan bahwa semua orang diperlakukan dengan bermartabat dan dapat mengembangkan potensi penuh mereka, menuju kualitas hidup yang lebih baik untuk semua.

Hal ini meliputi:

- Hak yang sama sebagai manusia perempuan dan laki-laki dan sebagai pekerja
- Nilai yang sama dan distribusi yang adil atas:
 - tanggung jawab dan peluang
 - beban kerja, pengambilan keputusan, dan pendapatan



Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Alat Bantu Pelatihan 4.2

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Prinsip-Prinsip Utama

- **Mewujudkan kesetaraan gender:**
 - bukan hanya masalah perempuan saja
 - adalah tanggung jawab semua
- **Kesetaraan gender yang lebih baik akan menguntungkan semua pihak:**
 - tidak berarti lebih banyak untuk perempuan dan lebih sedikit untuk laki-laki
 - berarti lebih banyak untuk semua
- **Pengarusutamaan gender dalam pengembangan usaha berarti:**
 - masuk ke semua jenis layanan pengembangan usaha,
 - masuk di semua tahapan program
 - gunakan pengalaman perempuan dan laki-laki
 - menilai efek dari semua tindakan pada perempuan dan laki-laki

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Alat Bantu Pelatihan 4.3

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Pertanyaan untuk Kelompok Kerja dengan Pelatih (Pilihan A)

Berikan profil kegiatan dan/atau usaha yang dilakukan oleh kelompok sasaran Anda

- Tipe usaha apa yang mereka miliki: produksi, jasa, perdagangan?
- Bagaimana mereka mengelola usaha mereka: usaha perseorangan, berbasis keluarga atau kelompok?
- Apa perbedaan antara laki-laki dan perempuan dalam usaha. Jika ada tantangan dan peluang untuk pengembangan usaha ?

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Alat Bantu Pelatihan 4.4

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Pertanyaan untuk Kelompok Kerja dengan Perempuan dalam Usaha (Pilihan B)

- Apa yang membuat Anda sukses sebagai seorang pengusaha?
- Apa yang sulit dalam usaha perseorangan, keluarga atau kelompok Anda?
- Adakah perbedaan antara laki-laki dan perempuan dalam usaha. Bila ada, apa saja hambatan dan peluang perempuan dan laki-laki dalam usaha?

Modul 1

Bagian 2

Modul 1.2, Latihan 4

Alat Bantu Pelatihan 4.5

Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Promosi Kesetaraan Gender : Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

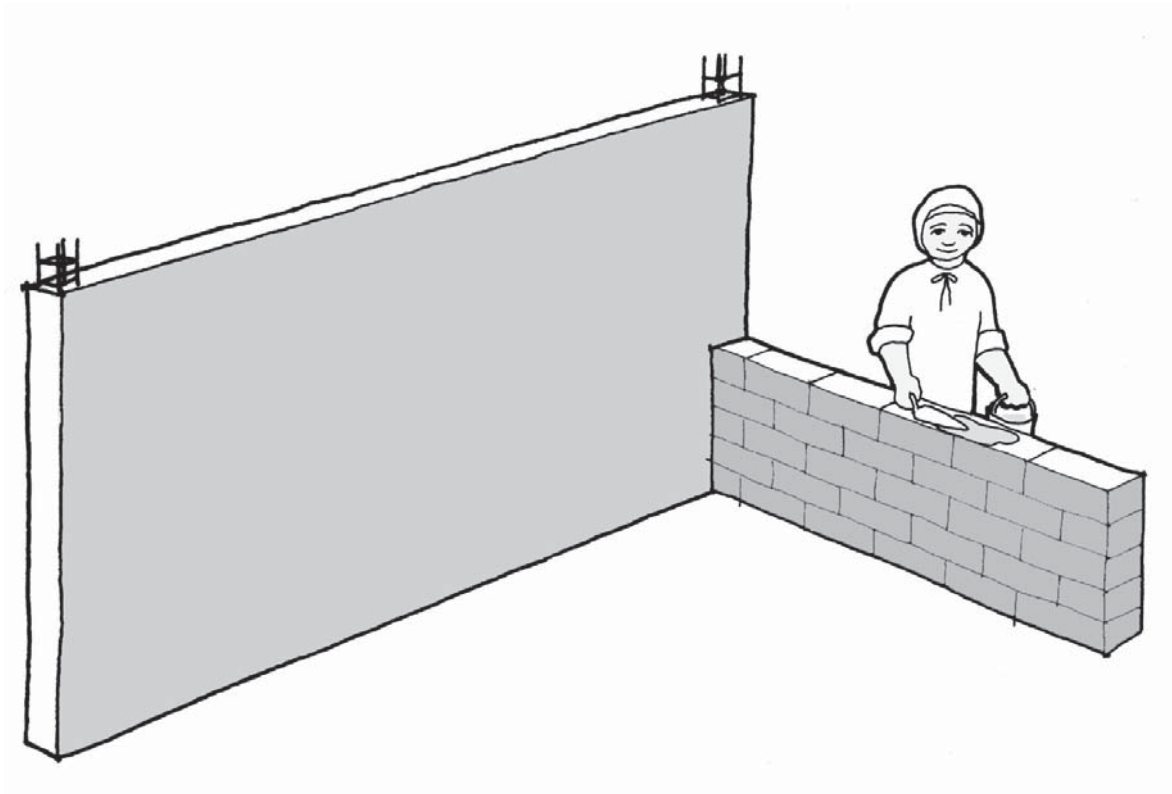
Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha

Siklus Kehidupan Manusia	Siklus Kehidupan Usaha
Perencanaan dan pembuahan: Kelahiran seorang bayi	Memikirkan dan merencanakan sebuah usaha baru. Meluncurkan usaha baru; menyiapkan sistem dukungan yang tepat pada tempatnya
Bulan-bulan pertama, tumbuh sebagai seorang anak dan pergi ke sekolah	Memeriksa intuisi arah dan tujuan; mencoba berbagai hal; mengembangkan harapan yang realistis
Keterampilan belajar remaja: bereksperimen dan mengambil tanggung jawab dari tindakan pertama mereka; memilih teman	Promosi usaha dan produk atau jasanya; menemukan pemasok baru dan konsumen baru
Remaja-dewasa dan lulusan, menyiapkan untuk hidup mereka sendiri	Meninjau proses perencanaan; mempelajari produk-produk yang berhasil; belajar berinvestasi, pelatihan dan penelitian; berinvestasi dengan peralatan baru
Kedewasaan ketika orang memilih pasangan, dan membangun serta memelihara sebuah keluarga	Membangun pertemanan dan kemitraan; menjadi percaya diri dalam melakukan usaha; mampu untuk memperkerjakan orang; melakukan investasi hasil keuntungan untuk stabilitas dan pertumbuhan
Paruh baya: ini adalah periode konsolidasi dan ekspansi. Ini bisa mencakup krisis paruh baya, atau memulai sesuatu yang amat baru (perubahan pribadi dan profesional terjadi)	Konsolidasi dan pilihan ekspansi: bahaya kehilangan rasa antusias berusaha; membiarkan pesaing mengambil konsumen; kebutuhan untuk penyegaran kembali dengan mengikuti pelatihan lagi; pentingnya meninjau ulang tujuan yang ingin dicapai; menilai ulang persyaratan kepegawaian
Paruh baya menuju usia tua	Kelanjutan usaha, memilih untuk tetap menjadi usaha kecil atau tumbuh besar. Melatih yang lain untuk perlahan-lahan mengambil alih tugas
Kematian atau Kelahiran kembali	Mengakhiri usaha dengan cara yang bertanggungjawab. Menyerahkan tanggung jawab usaha ke anak laki-laki atau perempuan; mengubah usaha; atau membangun sebuah usaha baru.

Modul 2

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya



Modul 2.1

Perempuan Pengusaha: Ia Mampu Melakukannya

Isi

Tidak semua orang terlahir sebagai pengusaha. Bagi perempuan, terjun ke dalam usaha seringkali karena terdorong oleh kebutuhan dan bukanlah sebuah pilihan bebas. Menemukan satu karakteristik kewirausahaan seseorang adalah melihat diri sendiri di saat sekarang, membentuk ide-ide masa depan, dan memperbaiki tujuan kehidupan jangka panjang. Dalam banyak situasi ekonomi, masyarakat –terutama perempuan dalam kemiskinan—tidak memiliki peluang untuk menilai situasi mereka sendiri, menghargai kekuatan mereka, dan mengatasi kelemahan mereka dengan masuk ke dunia wirausaha.

Modul pelatihan ini menunjukkan kepada peserta berbagai situasi dan lingkungan contoh kehidupan usaha yang nyata, dimana mereka diharapkan untuk menerapkan kemampuannya melalui pembelajaran berdasarkan pengalaman. Para peserta akan menghadapi berbagai situasi ini selagi mereka menganalisis pilihan dan keterbatasan dalam suasana yang bisa dipercaya dan saling percaya satu sama lain. Mereka akan mengetahui bagaimana cara mencapai tujuan-tujuan tertentu. Peserta juga akan mengetahui cara mengatasi hambatan sosial atau budaya dengan cara lebih sistematis. Dan, oleh karenanya, mereka akan menggali kekuatan diri mereka untuk memulai usaha.

Tujuan

Modul 2.1 bertujuan untuk mengidentifikasi 10 Ciri Utama yang juga dikenal sebagai Karakteristik Kewirausahaan Pribadi yang menyoroti kekuatan dan kelemahan pribadi seorang pengusaha. Identifikasi ciri-ciri ini khususnya penting bagi perempuan yang ingin memulai usaha, ingin memperbaharui, dan ingin meningkatkan keterampilan kewirausahaan mereka.

Maksud dari latihan individual adalah untuk memungkinkan peserta mendapatkan kejelasan mengenai ide mereka untuk melakukan usaha di masa mendatang. Latihan ini juga berguna untuk mengidentifikasi berbagai hambatan dalam mencapai tujuan, mencari cara guna mengatasi hambatan untuk diterapkan nantinya dalam kehidupan usaha yang sebenarnya.

Latihan

5. Menemukan 10 Ciri Utama Keberhasilan Usaha
6. Penilaian diri SMART
7. 10 Ciri-ciri Utama dari Ibu Suryani (pilihan)

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

Latihan 5.

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Kesuksesan Usaha

Tujuan

- Mengidentifikasi tujuan usaha dan menghasilkan produk yang menggunakan kualitas, kuantitas, dan waktu sebagai kriteria
- Mengalami dan mengidentifikasi 10 Ciri Utama Kesuksesan Usaha

Waktu

100 Menit

Pengaturan Ruang

- Peserta duduk dalam kelompok-kelompok kecil mengelilingi sebuah meja dan menghadap ke papan tulis dengan tulisan Bagan Instruksi Latihan Produksi Kalung.
- Dua pelatih dari tim pelatihan berperan sebagai pemborong eceran dan pembeli di belakang sebuah meja.

Bahan

- Gunting – beberapa buah untuk digunakan kelompok peserta
- Benang dan jarum
- Manik-manik atau mutiara dengan dua atau tiga ukuran – sebagai sebuah alternatif, jarum kecil atau produk lokal lain yang tersedia yang bisa menggantikan ‘mutiara’
- Wadah kecil – mangkok, kantong plastik, dan lainnya untuk menyimpan kalung yang diproduksi
- benang dengan kualitas lebih baik (misalnya benang nilon yang bagus untuk merangkai mutiara) yang harus dibiarkan ‘tersembunyi’ oleh tim pelatih

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 5.1: 10 Ciri-ciri Utama untuk ditampilkan dalam langkah 6 dan dibagikan sebagai lembaran informasi
- Alat Bantu Pelatihan 5.2: Bagan Instruksi (Bagan 1)
- Alat Bantu Pelatihan 5.3: Bagan Kinerja (Bagan 2)

Persiapan

Sebelum sesi dimulai, tim pelatih perlu menyiapkan hal-hal sebagai berikut:

- Bagan 1 dan 2 di alat lembar balik

¹ 10 Ciri-ciri Utama pengusaha perempuan dan laki-laki yang sukses diidentifikasi oleh penelitian yang dilaksanakan pada skala internasional (David McLelland, USA, 1970-1980-an). Kesepuluh ciri tersebut dikenal sebagai Karakteristik Kewirausahaan Pribadi (Personal Entrepreneurial Characteristics – PECs), Ciri-ciri ini digunakan secara luas oleh EDI dan ICECD (keduanya di India) dan oleh CEFE Internasional (GTZ, untuk informasi lebih lanjut: www.cefe.net).

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

- Satu kalung contoh untuk tujuan demonstrasi
- Bahan untuk tiap kelompok peserta. Tiap kelompok memerlukan bahan sebagai berikut:
 - Sebuah wadah berisi manik-manik atau mutiara dalam dua atau tiga ukuran: cukup untuk memungkinkan tiap kelompok pekerja rumahan untuk membuat setidaknya dua kalung
 - Benang kapas dan sebuah jarum
 - Gunting
- Benang nilon yang disimpan oleh tim pelatih (peserta hanya 'menerima') bahan dasar seperti mutiara dan benang kapas).

Catatan untuk Tim Pelatih

Dalam latihan ini, peserta akan membuat sebuah produk untuk dijual kepada para pemborong. Latihan ini menjelaskan pembuatan sebuah kalung untuk dijual karena hal ini mudah untuk dilakukan dalam waktu singkat. Bisa juga dipilih memproduksi barang lain selain kalung (misalnya gelang) selama produk tersebut mudah dibuat dengan peralatan sederhana.

Penting bagi tim pelatihan untuk melakukan uji coba produksi kalung sebelum melakukan latihan ini, untuk menguji bahan baku yang tersedia. Berdasarkan uji coba tersebut, tim pelatihan dapat memutuskan spesifikasi kalung (misalnya, berapa jumlah manik-manik atau mutiara, warna, rangkaian mutiara), dan panjang kalung contoh tergantung pada mutiara yang dibeli secara lokal.

Pelatih haruslah memberikan perhatian penuh pada fakta bahwa pembelajaran berdasarkan pengalaman berarti TIDAK memberikan semua informasi di awal. Biarkan peserta menemukan dimana letak peluang dan permasalahan dengan sendirinya. Benang nilon disimpan oleh tim pelatih dan hanya akan diberikan kepada individu yang mencari informasi dan meminta bahan yang lebih baik.

Peserta mungkin tidak akan memahami dengan mudah bahwa informasi dan bahan 'tersembunyi' (carilah benang yang lebih baik, alat bantu lainnya) adalah bagian dari latihan. Contohnya, beberapa peserta mungkin akan mengeluh mengenai jarum dan masalah berkenaan dengan keamanan kerja hanya setelah latihan selesai. Namun, peserta lainnya mungkin telah membahas masalah tersebut dengan para pemborong. Selama latihan, tim pelatih mewakili para pemborong, memang tidak memperhatikan masalah keamanan dari perempuan pengrajin rumahan. Dalam kondisi ini, peserta dapat mengalami poin kekuatan dan kelemahan mereka ketika menghadapi para pemborong (pelatih) dan menanyakan peralatan atau bahan yang lebih aman atau lebih baik. Melalui cara ini, mereka akan mempraktekkan ciri-ciri usaha yang sukses seperti pencarian informasi dan ketekunan.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

Perencanaan Sesi

Langkah 1 – 5 menit

Mengaculah pada kerja kelompok latihan 4, terutama untuk menjawab pertanyaan “Apa yang membuat Anda sukses sebagai seorang pengusaha”. Perkenalkan latihan ini sebagai sebuah peluang bagi para peserta untuk mempraktekkan keterampilan dan karakteristik kewirausahaan mereka.

Langkah 2 - 10 menit

Jelaskan latihan ini: Peserta akan dibagi dalam beberapa kelompok kecil dan memproduksi sebuah kalung. Mereka mewakili para perempuan pekerja pengrajin rumahan. Tim pelatih akan memainkan peran sebagai para pemborong, yang akan menyediakan bahan baku dan membeli kalung tersebut apabila mereka menyukainya.

Mintalah peserta untuk mendengarkan instruksi secara seksama karena instruksi hanya diberikan satu kali saja. Agar memudahkan, instruksi tersebut juga ditulis di alat lembar balik. Tentang bantuan lain yang dibutuhkan selama latihan, jelaskan kepada peserta untuk memintanya kepada para pemborong.

Berikan instruksi seperti yang ditunjukkan Bagan Instruksi (Bagan 1, alat bantu pelatihan 5.2), tampilkan satu contoh kalung bersama informasi penting lainnya. Katakan kepada mereka bahwa para pemborong akan membeli kalung yang mereka produksi apabila kalungnya sama dengan contoh tersebut. Kalung dengan kualitas yang tidak baik akan ditolak, kalung berkualitas bagus akan diterima sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

Pemenang adalah tim yang memproduksi kalung dengan jumlah dan kualitas yang sesuai dengan komitmen yang sudah direncanakan. Tim pemenang juga harus dapat menjual produk mereka kepada pembeli dengan sukses.

Langkah 3 - 10 menit

Bagilah peserta ke dalam kelompok yang terdiri dari 4 – 5 orang per kelompok.

Sebelum memulai produksi, tiap kelompok harus membuat komitmen kepada para “pemborong” (= tim pelatih) mengenai berapa banyak kalung yang akan mereka produksi. Perhatian: Tidak boleh ada perubahan komitmen pada tahapan selanjutnya, seperti halnya yang terjadi pada usaha pemborong! Jumlah kalung yang sudah dijanjikan dapat diberikan secara lisan dan akan dicatat oleh para pelatih pada Bagan Kinerja (Bagan 2, alat bantu pelatihan 5.3).

Langkah 4 - 30 menit

Serahkan seperangkat bahan dasar kepada tiap kelompok peserta (wadah, mutiara, manik-manik, jarum, gunting dan seterusnya) dan berikan sinyal untuk memulai produksi ketika semua peserta sudah siap. Jelaskan kepada para peserta bahwa mereka dapat menghubungi para pemborong dan

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

menanyakan informasi. Pastikan untuk menegakkan perilaku upaya pencarian informasi yang benar (10 Ciri Utama) dan jangan memberikan informasi dengan sukarela ketika peserta tidak meminta.

Peserta dapat membawa produk mereka kepada pembeli yang dituju untuk pemeriksaan kualitas dan penjualan produk mereka. Pastikan bahwa alasan untuk menolak produk manapun diketahui oleh peserta (misalnya kualitas yang jelek). Kalung yang putus dan tercerai-berai sama sekali tidak diterima.

Selama masa produksi ini, anggota tim pelatihan membuat catatan mengenai pengamatan yang penting untuk menganalisa pelajaran pada saat meninjau ulang hasil latihan.

Hasilnya dicatat dalam Bagan kinerja (Bagan 2, alat bantu pelatihan 5.3) harus diletakkan di tempat dimana semua kelompok dapat melihat dan menggunakannya selama tahapan selanjutnya.

Langkah 5 - 25 menit

Bahas pengalaman peserta dengan menanyakan pertanyaan kunci seperti:

- Bagaimana perasaan Anda setelah latihan ini (bahagia, frustrasi, marah, tidak yakin akan diri sendiri, dan lain-lain)?
- Apakah Anda merasa puas dengan kinerja kelompok Anda?
- Mengapa beberapa kelompok dapat memenuhi komitmen mereka, sementara yang lain tidak?
- Tanyalah peserta: Seandainya kesempatan kedua diberikan, apa yang akan Anda lakukan dengan berbeda?

Dalam pembahasan, cobalah untuk menganalisa kualitas kewirausahaan apa saja yang penting untuk keberhasilan usaha, contohnya:

- Kinerja yang baik (kualitas baik) terkait dengan pencarian informasi dan peluang yang aktif, seperti halnya kualitas kewirausahaan lainnya (seperti yang jelas terlihat dari latihan tersebut).
- Beberapa kelompok mungkin dapat menjual kalung lebih banyak karena anggota kelompoknya tekun dalam meyakinkan pembeli.
- Beberapa kelompok mungkin telah dapat memenuhi komitmennya karena mereka telah menetapkan tujuan dengan tepat .
- Tekankan contoh lebih banyak yang terkait dengan berikut ini:

Modul 2

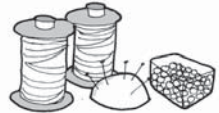
Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

Ciri-ciri	Situasi	Simbol
Pencarian Informasi	- mengenai benang nilon - mengenai kriteria pemilihan pembelian oleh para pemborong	
Pencarian Peluang	- membeli sebuah jarum atau benang nilon setelah mendengar tentang keberadaan barang-barang tersebut di pasar - pergi keluar ruang pelatihan dimana kondisi pencahayaan	
Ketekunan	- dalam meyakinkan pembeli - dalam meningkatkan produksi dan penjualan selama babak ke-2 (pilihan)	
Permintaan untuk kualitas dan efisiensi	- jumlah total kalung yang dijanjikan telah dijual karena instruksi atas kualitas telah diikuti - semua kalung telah diterima sebagai kualitas atas	
Penetapan Tujuan	komitmen	
Perencanaan yang sistematis	- menyusun mutiara di permukaan meja kerja - membuat salinan contoh, pemberian nomor mutiara - waktu produksi dihitung	

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

Diskusikanlah apabila peserta adalah kelompok campuran dengan beragam usia dan jenis kelamin. Bahas pula apabila tim pelatihan mengamati adanya stereotip gender atau usia yang jelas dalam pembagian kerja dan keterampilan negosiasi dalam kelompok. Stereotip gender dan usia yang umum adalah: perempuan dan laki-laki muda memproduksi kalung sementara perempuan dan laki-laki yang lebih tua melakukan negosiasi dengan pemborong. Hal sebaliknya juga dapat terjadi apabila peserta yang lebih muda lebih berpendidikan. Pelatih juga mungkin akan menemukan bahwa perempuan yang melakukan semua produksi dan kerja negosiasi sementara laki-laki tidak mengerjakan apapun atau hanya memberi komentar. Diskusikan apakah peserta menganggap perbedaan di atas itu adil dan pantas, atau apakah mereka ingin melakukan hal tersebut secara berbeda-beda.

Langkah 6 - 15 menit

Perkenalkan 10 Ciri Utama (alat bantu pelatihan 5.1) di sebuah alat lembar balik atau transparansi:

1. Pencarian Peluang
2. Ketekunan
3. Komitmen ke Kontrak Kerja
4. Tuntutan Kualitas
5. Pengambilan Risiko
6. Penetapan Tujuan
7. Perencanaan Sistematis dan Pemantauan
8. Pencarian Informasi
9. Memperoleh Kepercayaan & Jaringan
10. Kepercayaan Diri

Mulailah sebuah diskusi (namun jangan mengulahi atau mengulangi poin yang sudah disebutkan dalam langkah 5): Bagaimana ciri yang beragam seperti didiskusikan di atas diterapkan dalam kehidupan nyata usaha:

- Pencarian Informasi adalah tugas yang tetap dan berulang serta selalu dibutuhkan dalam kehidupan dan dalam usaha. Hal yang sama berlaku pada pencarian peluang. Doronglah peserta untuk selalu mencari peluang dalam lingkungan mereka, misalnya dengan mengikuti program pelatihan ini; pembangunan pasar baru di daerah tersebut; pemerintah memberikan dukungan untuk sektor ekonomi tertentu; mendapatkan izin dari suami agar istri boleh bepergian; penutupan beberapa toko; adanya tren baru. Diskusikan apa saja peluang dan tantangan bagi para pekerja rumahan apabila mereka memasarkan produknya sendiri ketimbang menjualnya kepada pemborong?
- Bagaimana persoalan kualitas muncul dalam kehidupan usaha yang nyata? Berikan contoh lokal dari beberapa produk yang serupa, yang memiliki harga sama namun kualitas berbeda, dan

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

tanyakan kepada peserta produk mana yang ingin mereka beli. Apakah mereka mau membeli produk yang berlimpah-limpah di pasar dengan harga murah tapi kualitasnya tidak bagus daripada produk berkualitas bagus.

- Bagaimana penetapan tujuan, perencanaan, dan pemantauan diterapkan dalam usaha sebenarnya? Kutip contoh yang sudah lazim seperti 'SAYA INGIN MENJUAL 100 PRODUK UNTUK MENDAPAT KEUNTUNGAN SEBESAR 1 JUTA RUPIAH', ini adalah contoh: tujuan saya. Tekankan pada fakta bahwa target atau angka yang sudah direncanakan membantu untuk mengukur kemajuan seseorang. 'Apabila saya tidak tahu kemana saya ingin pergi, saya tidak dapat yakin bahwa saya berada di jalur yang benar!' Biarkan peserta memilih sarana pemantauan dan perencanaan seperti kalender, pertemuan, catatan hasil pemantauan, dan buku catatan.
- Pada kelompok dengan tingkat buta huruf tinggi, tekankan cara pemantauan sederhana, antara lain dengan meletakkan satu titik pada setiap produk yang terjual dalam sebuah buku kecil. Jelaskan bahwa perencanaan tidak memerlukan penulisan. Bila hal-hal didiskusikan secara tepat dalam keluarga (merencanakan untuk musim tanam dan acara keluarga seperti pernikahan) atau dalam usaha (waktu terbaik untuk pembelian, cara terbaik untuk produksi, waktu terbaik untuk penjualan) maka orang biasanya akan mengingat hasil dan tahapan perencanaan tersebut, serta tanggal pasti (atau musim) untuk pencapaian langkah-langkah tertentu.

Catatan untuk Tim Pelatih

Kadangkala peserta akan menyebutkan bahwa laki-laki lebih baik dalam beberapa hal dan perempuan lebih baik dalam hal lainnya. Contohnya laki-laki lebih baik dalam pengambilan risiko dan perempuan lebih baik dalam menghormati sebuah komitmen. Atau mereka akan menyatakan bahwa perempuan memiliki kesulitan dengan beberapa sifat. Bila peserta tidak menyebutkan hal ini, maka tidak perlu didiskusikan dalam latihan ini karena materi ini akan ada pada latihan selanjutnya, contohnya dalam latihan 24. Namun, jika mereka menyatakannya, mulailah sebuah diskusi sebagai berikut:

- Periksalah daftar 10 Ciri Utama dan tanyalah kepada peserta apakah ada perbedaan antara perempuan dan laki-laki. Buatlah daftar temuan mereka di alat lembar balik di samping setiap ciri.
- Tanyakan apakah hal ini terkait dengan perbedaan biologis (seks) atau sosial (gender).
- Mintalah beberapa peserta untuk menjelaskan pandangan mereka dan berdiskusilah sampai mencapai kata sepakat bahwa perbedaan ini hadir karena pengaruh sosial. Pada setiap masyarakat, laki-laki dan perempuan disosialisasikan dan diajarkan untuk berlaku sesuai cara tertentu. Contohnya, di banyak masyarakat, laki-laki biasanya lebih memiliki kepercayaan diri memulai sebuah usaha. Hal ini terjadi karena lingkungan sosial mereka mempercayai dan mendukung laki-laki lebih dari perempuan yang memulai sebuah usaha. Atau, laki-laki dan perempuan punya sikap yang berbeda terhadap pengambilan risiko berusaha, karena

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

perempuan mempertimbangkan usaha dan situasi keluarga mereka, sementara banyak laki-laki cenderung terfokus pada risiko usaha saja.

- Sebagai tambahan, ada perbedaan individual antara laki-laki dan perempuan, beberapa orang mungkin lebih tekun atau penasaran (dalam pencarian informasi) daripada lainnya.
- Akhiri dengan menyatakan bahwa semua orang, tanpa menghiraukan cara mereka dididik, perlu untuk mengembangkan 10 Ciri Utama apabila mereka ingin berhasil dalam usaha.

Langkah 7 – 5 menit

Akhiri latihan dengan membuat daftar beberapa pesan penting yang muncul selama diskusi, contohnya:

- Periksa 10 Ciri Utama sekali lagi, dan ulangi bagaimana ciri-ciri tersebut dapat membantu orang untuk berhasil dalam usaha.
- 10 Ciri Utama untuk keberhasilan usaha penting untuk semua orang yang ingin berhasil dalam usaha.
- Setiap orang yang ingin menjadi berhasil dalam usaha perlu untuk mengetahui poin kekuatannya dan kelemahannya.
- Bila Anda mengetahui poin kelemahan diri sendiri maka Anda dapat memperbaiki diri sendiri.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Alat Bantu Pelatihan 5.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

10 CIRI UTAMA

Untuk mencapai:

1. Pencarian peluang
2. Ketekunan
3. Komitmen ke kontrak kerja
4. Tuntutan kualitas
5. Pengambilan Risiko

Untuk merencanakan:

6. Penetapan tujuan
7. Perencanaan sistematis dan pemantauan
8. Pencarian Informasi

Untuk mengelola:

9. Memperoleh Kepercayaan dan Jaringan
10. Kepercayaan diri

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Alat Bantu Pelatihan 5.2

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

Bagan Instruksi 1

Produk

- Kalung

Bahan

- Mutiara dengan dua atau tiga ukuran: cukup banyak dalam satu wadah untuk membuat 1 atau 2 kalung
- Benang dan jarum
- Wadah
- Gunting

Spesifikasi Produk:

- Menarik
- Rapi
- Sesuai dengan contoh (jumlah/urutan mutiara)
- Kuat



Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 5

Alat Bantu Pelatihan 5.3

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Menemukan 10 Ciri-ciri Utama untuk Keberhasilan Bisnis

Bagan Kinerja 2

Kontrak antara tim pemborong dan pengrajin rumahan

NAMA USAHA	JUMLAH KOMITMEN	JUMLAH PRODUKSI AKTUAL	JUMLAH PRODUKSI YANG DITERIMA: PERIKSA Apakah: - RAPI -TERATUR -MENARIK -KUAT

2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Penilaian Diri SMART

Latihan 6

Penilaian Diri SMART

Tujuan

- Memungkinkan peserta menentukan tujuan untuk masa mendatang, baik dalam kehidupan maupun dalam usaha
- Mengalami dan memahami kesulitan dalam menentukan dan mencapai tujuan

Waktu

80 Menit

Pengaturan Ruang

Berbentuk U dan sediakan ruang untuk bergerak sekeliling untuk latihan Penentuan Tujuan Singkat (langkah 2)

Bahan

- 2 papan; spidol; kartu; pin; alat lembar balik
- Untuk tiap peserta: 2 kartu, 1 spidol

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 6.1: Bagan S-M-A-R-T

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 6.2: Identifikasi Tujuan Hidup dan Usaha (langkah 8 dari latihan ini)

Sesi Terkait

Modul 4: Manajemen, Dukungan Usaha & Perencanaan Aksi

Persiapan

- Siapkan sebuah alat lembar balik dengan instruksi latihan Penentuan Tujuan Singkat untuk ditampilkan pada langkah 2.
- Siapkan sebuah Bagan S-M-A-R-T pada sebuah alat lembar balik untuk ditampilkan pada langkah 3, lebih baik bila menggunakan akronim atau ilustrasi lokal untuk menggantikan SMART

Catatan untuk Tim Pelatih

Sebelum melakukan latihan, tim pelatihan perlu memahami konsep SMART. Ingatlah bahwa elemen SMART hanya boleh diringkas setelah peserta melalui latihan dengan sendirinya. Kalau tidak, sesi ini menjadi sebuah 'kuliah' daripada sebuah pembelajaran berdasarkan pengalaman.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Latihan SMART bermanfaat dilakukan dalam pelatihan yang diarahkan pada pengembangan diri seseorang. Bila tidak ada waktu untuk melakukan latihan penuh dalam sebuah program pelatihan, kenalkan konsep SMART dalam sebuah latihan yang lebih singkat (langkah 2 sampai 4), contohnya sebagai pembangkit semangat dan tenaga.

Perencanaan Sesi

Langkah 1 – 10 menit

Mengaculah pada latihan 5 dan sebutkan bahwa salah satu dari 10 Ciri Utama adalah “Penentuan Tujuan”. Beberapa kelompok tidak dapat mencapai target mereka karena target tidak ditentukan secara realistis.

Perkenalkan latihan ini sebagai peluang untuk mempelajari asal mula penentuan tujuan. Peserta akan didorong untuk menetapkan tujuan dan sasaran dalam kehidupan dan usaha mereka.

Mulailah sebuah diskusi dengan pertanyaan: Apa saja tujuan penting dalam kehidupan atau dalam usaha? Catat jawabannya pada kartu (atau di alat lembar balik) sementara memfasilitasi diskusi.

Diskusikan dengan peserta apa yang mereka anggap sebagai sebuah ‘tujuan’. Apa elemen utama untuk menetapkan sebuah ‘tujuan’?

Langkah 2 - 15 menit

Tiap peserta memiliki tugas menetapkan sebuah tujuan singkat yang dianggap dapat dicapai dalam waktu dua menit di ruang kelas. Semua peserta haruslah menyatakan tujuan singkatnya dengan jelas di sebuah kartu (bersama namanya), dan tempatkan kartu itu di papan. Pelatih dapat membantu hal ini bila kelompok memiliki keterampilan menulis yang terbatas. Atau pelatih dapat menulis tujuan-tujuan sebagaimana yang dinyatakan peserta.

Catatan untuk Tim Pelatih

Apabila semua orang sudah siap, mintalah mereka untuk menerapkan aktivitas mencapai tujuan mereka dalam waktu yang ditentukan (2 menit saja!). Beberapa peserta mungkin tidak dapat mencapai tujuan karena tidak bisa menyelesaikan apa yang ingin dituju dalam 2 menit, atau karena tujuan tidak dapat diukur, tidak spesifik, atau tidak realistis.

Langkah 3 - 15 menit

Tanyakan kepada peserta apakah tujuan mereka tercapai atau tidak. Cobalah menghindari penilaian apapun, dan gunakan nada yang membangun ketika menunjukkan kegagalan.

Setelah pengamatan ini, undanglah peserta untuk membagi dan meninjau pengalaman mereka. Mereka akan – secara langsung ataupun tidak langsung - muncul dengan elemen utama tujuan ‘SMART’, sebuah konsep yang sekarang dapat diperkenalkan sebagai bagian dari upaya meringkas langkah ini. Pertanyaan penting untuk ditanyakan adalah:

2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

- Bagaimana menetapkan tujuan singkat?
- Mengapa sebagian orang mencapai tujuan mereka dan lainnya tidak?
- Apa yang Anda rasakan mengenai hasilnya?
- Apakah hal itu sulit? Mengapa (Mengapa tidak)?
- Apa yang Anda pelajari mengenai diri sendiri dari pengalaman ini?
- Bagaimana Anda menetapkan tujuan di masa mendatang?

Kumpulkan ide mereka yang tertulis di kartu dan kelompokkan di bawah Bagan S-M-A-R-T (alat bantu pelatihan 6.1) di sebuah alat lembar balik.

Ringkaslah bahwa tujuan adalah sesuatu yang ingin dicapai. Tujuan haruslah 'SMART', dan kita mungkin perlu mengumpulkan informasi ketika menetapkan tujuan tersebut. Elemen-elemen utama dalam menetapkan tujuan diringkas sebagai berikut (alat bantu pelatihan 6.1):

- Specific (Spesifik)
- Measurable (Dapat diukur)
- Achievable (Dapat dicapai)
- Realistic (Realistis)
- Time-bound (Terikat dengan Tenggat Waktu)

Penting untuk menunjukkan bahwa aktivitas mencapai sebuah tujuan seringkali disalahartikan sebagai tujuan itu sendiri tanpa membuat pembedaan apapun. Contohnya, pembelian sebuah mobil biasanya adalah sebuah aktivitas untuk mencapai tujuan seperti mobilitas untuk usaha atau sebuah peningkatan status.

Tujuan dapat ditetapkan untuk jangka pendek dan jangka panjang, dan banyak tujuan jangka pendek mengarah ke tujuan yang lebih besar. Contohnya: perbaikan kemasan produk mengarah pada tujuan jangka panjang untuk selalu memuaskan klien Anda dan oleh karenanya, tujuan yang paling utama adalah menjadi perempuan pengusaha yang sukses. Selesaikan langkah ini dengan menempatkan Bagan SMART di dinding, dan biarkan di ruang pelatihan selama kursus dilaksanakan.

Langkah 4 - 5 menit

Setelah menyelesaikan latihan sasaran skala kecil dengan cara yang praktis dan menyenangkan, biarkan peserta meninjau tujuan mereka dari aspek-aspek yang berbeda dalam hidup mereka: karir, keluarga, hubungan sosial, hobi, pengembangan pribadi, dan lainnya.

Mintalah peserta menemukan tempat yang nyaman bagi dirinya sendiri (contohnya, duduk di lantai atau bersandar pada dinding) dan berkonsentrasi serta merefleksikan situasi individualnya pada saat ini: 'Siapa saya? 'Saya ingin menjadi apa?'

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Langkah 5 - 5 menit

Setelah saat-saat hening ini, tiap peserta harus bergerak keliling ruangan untuk menemukan tempat nyaman lainnya. Tempat ini mewakili situasi pribadi dan profesional mereka dalam waktu dua sampai lima tahun dari sekarang. Gunakan pertanyaan panduan berikut untuk refleksi:

- Saya akan menjadi siapa dalam 2 atau 5 tahun dari sekarang?
- Bagaimana keadaan pribadi dan usaha saya?
- Akankah saya mencapai apa yang saya inginkan?

Langkah 6 - 5 menit

Sekarang mintalah mereka untuk kembali ke tempat pertama yang mewakili keadaan mereka sekarang. Tanyakan pertanyaan berikut ini:

- Apa yang harus saya lakukan untuk dapat mencapai apa yang saya inginkan dalam waktu 2 atau 5 tahun ke depan?
- Apa saja cara yang diperlukan untuk melakukan ini?
- Siapa yang dapat membantu saya dalam hal ini?
- Apa saja hambatan yang mungkin akan saya hadapi, dan bagaimana saya dapat mengatasinya?

Langkah 7 - 15 menit

Mintalah peserta membentuk kelompok-kelompok kecil (2-3 orang dalam tiap kelompok). Tiap peserta akan menjelaskan kepada peserta lainnya ia ingin menjadi apa dalam dua atau lima tahun dari sekarang, dan apa yang akan ia lakukan untuk mencapainya. Peserta yang lainnya diam dan mendengarkan terlebih dahulu kemudian memberikan pendapat mereka (umpan balik) mengenai rencana tersebut: apakah rencana tersebut sepertinya realistis, dan apa saja yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan.

Tim pelatihan tidak campur tangan atau tidak usah mencoba mempengaruhi peserta, namun harus hadir guna menjelaskan pertanyaan dari peserta.

Langkah 8 - 10 menit

Tanyakan pada peserta mengenai perasaan mereka setelah mengikuti latihan ini: Apakah mereka merasa lebih tenang, tentram, atau malah jadi gelisah? Bila ada peserta yang ingin membagi rencana di masa mendatang, biarkan ia melakukannya – namun jangan berkeras apabila tidak ada yang bersedia. Guna memberikan ilustrasi, 2 atau 3 perempuan dapat membagi pengalaman yang mereka dari latihan ini.

Sebagai kesimpulan, tekankan pentingnya membentuk ide sendiri mengenai masa depan, dan kebutuhan untuk memiliki tujuan jangka panjang individu. Tunjukkan betapa pentingnya memikirkan langkah-langkah apa saja dibutuhkan, begitu pula dengan antisipasi peluang dan hambatan ketika

2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Penilaian Diri SMART

menyiapkan sebuah proyek usaha. Hal ini akan membantu masalah apa pun dan mencapai tujuan seseorang.

Pekerjaan Rumah (pilihan):

Bagikan selebaran tentang Mengidentifikasi Tujuan Hidup dan Usaha Anda (alat bantu pelatihan 6.2) agar peserta dapat mengisinya sesuai dengan waktu yang mereka miliki. Tiap peserta harus menemukan waktu yang terbaik untuk melakukan latihan ini sendiri. Hasil dari latihan ini adalah untuk digunakan oleh peserta itu sendiri. Anda dapat mendorong mereka untuk membagi hasilnya dengan orang lain selama atau setelah latihan, sesuai keinginan mereka.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Alat Bantu Pelatihan 6.1

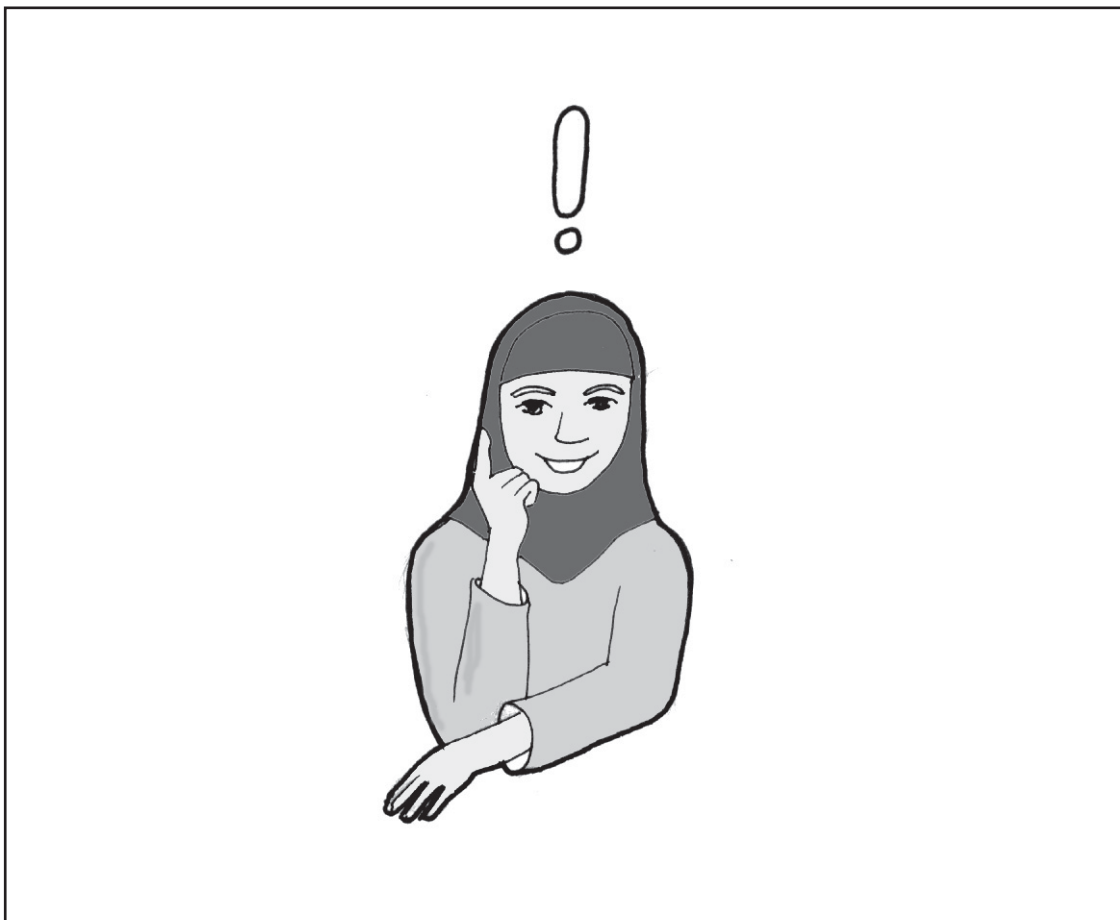
Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Penilaian Diri SMART

Bagan S M A R T

S	-	Specific	(Spesifik)
M	-	Measurable	(Dapat diukur)
A	-	Achievable	(Dapat dicapai)
R	-	Realistic	(Realistis)
T	-	Time-Bound	(Terikat Tenggat Waktu)



2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Alat Bantu Pelatihan 6.2

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Penilaian Diri SMART

Mengidentifikasi Tujuan Hidup dan Usaha Anda

Naskah pegangan ini akan membantu selama tahap pembangunan usaha Anda. Dia akan membantu Anda berpikir serius mengenai apa yang dapat dilakukan guna mencapai tujuan memiliki sebuah usaha yang sukses. Pertimbangkan poin-poin berikut ini yang terkait dengan diri Anda:

- Masalah individual yang mencegah jalan menuju keberhasilan – masalah tersebut harus dikurangi!
- Hambatan eksternal yang menghalangi rencana Anda – hambatan tersebut harus diatasi!
- Temukan beberapa hal kecil dan praktis yang dapat Anda lakukan selama hari-hari mendatang guna membantu dalam mencapai tujuan Anda!
- Pikirkan tentang bantuan yang dapat Anda peroleh dari orang lain (apa, dari siapa?)

Cobalah untuk memecah tujuan besar Anda menjadi beberapa tujuan kecil. Buatlah sebuah urutan dan prioritas:

- Apa yang harus dilakukan pertama-tama untuk mencapai tujuan selanjutnya?
- Selanjutnya apa, dan seterusnya?

Ketika melakukan ini, Anda harus memikirkan kerangka waktu yang realistis, contohnya enam bulan ke depan. Bila mau, Anda boleh memperpanjang periode waktunya.

Tujuan terkait Usaha

.....
.....

Menghilangkan Hambatan

Tanyakan pada diri Anda sendiri: Kesulitan individual apa yang dapat menunda pencapaian tujuan Anda? Apakah ada hambatan eksternal yang dapat menghalangi keberhasilan dalam mencapai tujuan Anda?

Apa yang dapat Anda lakukan untuk menghilangkan atau mengurangi dampak dari hambatan dan kesulitan ini? (Mungkin tidak mudah bagi Anda untuk menghilangkan semua hambatan – namun Anda mungkin dapat melakukan sesuatu untuk mengurangi dampak kesulitan ini.)

Hambatan/Kesulitan

1.

Apa yang dapat saya lakukan untuk mengatasi/menguranginya?

a)

b)

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 6

Alat Bantu Pelatihan 6.2

2.

Apa yang dapat saya lakukan untuk mengatasi/mengurangnya?

a)

b)

Perencanaan Aksi

Informasi tambahan apa saja yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan Anda?

Apa yang dapat Anda lakukan (khususnya) untuk mendekatkan diri dengan tujuan Anda?

.....
.....

Siapa yang dapat membantu dalam mencapai tujuan Anda?

Orang yang mungkin membantu:

1)

Bantuan apa yang dapat saya peroleh?.....

2)

Bantuan apa yang dapat saya peroleh?.....

3)

Bantuan apa yang dapat saya peroleh?.....

Sekarang Anda sudah menentukan tujuan dan perencanaan aksi, berkomitmenlah pada diri sendiri untuk meninjau latihan ini. Evaluasi apakah Anda sudah semakin dekat dalam mencapai tujuan Anda.

Anda harus melakukan tinjauan sekali dalam sebulan. Ingatlah bahwa untuk mencapai tujuan yang praktis dan nyata, tindakan yang berani dan efisien itu perlu, kalau tidak tujuan Anda akan tetap menjadi sebuah mimpi belaka.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 7

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

10 Ciri Utama Ibu Suryani

Latihan 7

10 Ciri Utama Ibu Suryani (pilihan)

Tujuan

Mengidentifikasi 10 Ciri Utama perempuan dan laki-laki pengusaha yang sukses

Waktu

70 Menit

Pengaturan Ruang

Peserta duduk dalam setengah lingkaran

Bahan

- Untuk tiap peserta: 10 kartu berwarna, 10 spidol

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 5.1: Daftar 10 Ciri Utama dari latihan 5. Ini juga dapat ditempel di kartu dan ditempatkan di dinding atau diletakkan di atas

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 7.1: Studi Kasus Ibu Suryani (lembar studi kasus dibagikan setelah latihan)
- Alat Bantu Pelatihan 7.2: 10 Ciri-ciri Utama diulas ulang

Sesi Terkait

- Latihan 5: Produksi Kalung
- Latihan 6: Penilaian Diri SMART

Persiapan

- Adaptasi lokal dari Studi Kasus perlu disiapkan di tiap negara.
- Tim pelatih harus membaca cerita tersebut sebelumnya.

Perencanaan Sesi

Langkah 1 – 10 menit

Jelaskan tujuan latihan: Mencari tahu ciri-ciri paling penting – 10 Ciri Utama – yang harus dimiliki para pengusaha, baik perempuan dan laki-laki, untuk menjadi sukses. Seandainya peserta sudah akrab dengan 10 Ciri Utama dari latihan 5, ingatkan kembali 10 Ciri tersebut.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 7

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

10 Ciri Utama Ibu Suryani

Mintalah peserta untuk menulis tiap 10 Ciri Utama pada kartu berwarna yang diberikan. Katakan bahwa mereka akan mendengar kisah nyata mengenai seorang perempuan pengusaha. Mintalah mereka untuk mendengar secara seksama karena cerita tersebut akan menyebutkan beberapa dari sepuluh ciri utama. Segera setelah peserta mendengar satu dari 10 ciri utama tersebut, mereka harus mengangkat kartu yang tepat.

Langkah 2 - 15 menit

Bacalah cerita tentang Ibu Suryani, seorang perempuan pengusaha yang sukses. Setiap kali seorang peserta mengangkat kartu, diskusikan dengan kelompok apakah itu merupakan ciri yang benar seperti yang dimaksud oleh ceritanya. Tempelkan kartu yang benar di papan.

Langkah 3 - 15 menit

Tanyakan apakah dalam kenyataan, setiap pengusaha memperlihatkan ciri-ciri ini, dan jelaskan pada peserta bahwa tiap orang memiliki poin kekuatan dan kelemahan. Pilihan ada di tangan tiap individu untuk membangun dan memperluas poin kekuatan mereka serta mengatasi atau mengurangi poin kelemahan mereka. Mulailah sebuah diskusi dengan pertanyaan panduan sebagai berikut:

- Dalam situasi apa Anda menerapkan satu atau beberapa ciri ini?
- Dalam situasi mana Anda kekurangan ciri-ciri ini? Mintalah contoh praktis.
- Ciri-ciri mana yang paling Anda butuhkan untuk memulai atau untuk menumbuhkan usaha Anda? Mengapa?
- Apa yang harus dilakukan apabila Anda menyadari bahwa Anda tidak memiliki satu ciri atau lainnya?

Langkah 4 - 30 menit

Guna memperdalam pemahaman mengenai karakteristik kunci kewirausahaan dan memungkinkan para peserta untuk meninjau poin kekuatan dan kelemahan mereka. Mintalah peserta mengisi sebuah daftar pertanyaan untuk pengembangan diri. Bagikan Selebaran: Kembali ke 10 Ciri Utama.

Peserta membaca tiap pernyataan dan kemudian memberikan nilai untuk diri mereka sendiri, mulai dari 2 wajah bahagia (untuk poin yang amat kuat) sampai 2 wajah sedih (untuk poin kelemahan yang harus ditingkatkan). Jelaskan bahwa ini adalah perangkat pribadi bagi mereka yang tidak perlu dibagi dalam kelompok. Latihan ini juga dapat diberikan sebagai pekerjaan rumah. Studi Kasus dapat dibagikan ke peserta jika diminta setelah latihan.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 7

Alat Bantu Pelatihan 7.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

10 Ciri Utama Ibu Suryani

Kasus Ibu Suryani

Ibu Suryani berasal dari daerah pedesaan, dia tumbuh dalam kemiskinan dan kesukaran. Ketika ia bertemu dengan suaminya, Iskandar, ia tidak bisa membayangkan bahwa di masa mendatang ia akan menjadi penghasil nafkah utama. Dia juga tak pernah membayangkan dirinya akan menjadi salah satu perempuan pengusaha paling berhasil di lingkungan tempat tinggalnya.

Setelah pernikahan. Iskandar membawa Ibu Suryani ke kampung halamannya, Desa Bahagia. Tak disangka, tak lama setelah pernikahan, suami Ibu Suryani kehilangan sumber penghasilan utama sebagai penjual roti. Sebuah toko roti besar baru beroperasi di daerah tersebut yang menjual produknya lebih murah. Iskandar pun pulang ke rumah untuk bekerja di ladang.

Ibu Suryani bukanlah seorang pemalas. Bahkan, ia telah bekerja sepanjang hidupnya, di ladang, di rumah, dan di jalan. Dia menjual apapun hasil ladang yang dikerjakan keluarganya. Salah satu produk paling disukai adalah selai yang terbuat dari berbagai buah sepanjang musim. Selai tersebut cukup laris. Pada saat itu, Ibu Suryani tidak tahu bahwa ia akan menjalankan beberapa toko.

Bagaimana ia melakukannya?

Sepanjang hidupnya Ibu Suryani ingin mencapai sesuatu. Ia tidak pernah puas dengan selai yang dia produksi bersama ibunya. Ia hanya menginginkan yang terbaik (**tuntutan kualitas dan efisiensi**). Dan ia ingin agar setiap orang mengetahui keterampilan dan kualitas produknya, jadi ia berlari kesana dan kemari, mencoba bahan-bahan baru dan kemasan berbeda untuk produk selai (**pencarian informasi**). Ibu Suryani dikenal karena energi dan semangat dinamisnya pada usia yang amat muda.

Jadi ketika suami Ibu Suryani kehilangan usahanya, ia menemukan sebuah pekerjaan di toko pangan kecil di desa Bahagia. Di sini ia mempelajari bahwa ada banyak produk yang dapat dijual selain selai. Dia juga mengetahui dengan pasti apa isi sebuah produk dan siapa yang memproduksinya. Dengan demikian, pengawasan beragam produk dalam toko bisa dilakukan (**perencanaan sistematis dan pemantauan**).

Pemilik toko menyukainya, namun beliau tidak begitu senang dengan lemahnya kemampuan baca-tulis Ibu Suryani. Jadi ia membujuk Ibu Suryani untuk mengambil kelas di malam hari, dengan biaya ditanggung bersama. Ibu Suryani juga meyakinkan Iskandar, suaminya, mengenai kegunaan belajar. Akhirnya, dia belajar membaca dan menulis (**memperoleh kepercayaan dan jaringan**).

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 7

Alat Bantu Pelatihan 7.1

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

10 Ciri Utama Ibu Suryani

Pada saat bersamaan, karena kemampuan membacanya yang tidak bagus, Ibu Suryani berusaha mengembangkan ingatan yang tajam. Suatu hal yang menjadi aset yang sangat baik dalam menjalankan lebih dari satu toko. Bahkan ia mengetahui tentang angka dan berapa nilai suatu barang. Ketika ia berjualan di jalanan sebelumnya, ia memiliki sistem pengukuran dan perhitungan sendiri, semuanya dapat dilakukan di kepalanya (**kepercayaan diri**).

Ketika berkembang dalam usaha pangan, Ibu Suryani juga mengembangkan ide untuk masa depannya sendiri. Ia bermimpi tentang membuka toko suatu hari nanti, dan ia mengambil setiap informasi untuk mengetahui lebih jauh tentang pembelian dan penjualan. "Sebuah toko milik sendiri!" bukanlah hanya mimpi Ibu Suryani namun tujuan jangka panjangnya (**penentuan tujuan**). Walaupun penghasilannya tidak banyak, dan ia harus menggunakan sebagian uangnya untuk membayar kelas malam, ia masih mampu menyisihkan sebagian uang dan menyimpannya. Ia melihat sekeliling untuk mencari tempat lain yang tidak memiliki toko pangan seperti itu, berpikir bahwa inilah kesempatan baginya (**pencarian peluang**). Ia dapat diandalkan dan ambisius sehingga pemilik toko membiarkannya menjalankan usaha apabila beliau sedang pergi. Ia selalu bekerja dalam jam kerja yang panjang, bahkan setelah toko tutup, guna menangani pesanan konsumen (**komitmen pada kontrak kerja**).

Desa Bahagia berkembang lebih besar. Inilah yang dirasakan Ibu Suryani ketika ia memikirkan tentang pabrik roti besar, sama halnya dengan semua orang yang datang ke toko pangan. Ia merasakan peluang usaha yang bagus ada di tangan (**pencarian peluang**), dan bahwa ia tidak seharusnya menunggu terlalu lama atau orang lain akan membuka toko pangan selanjutnya.

Ibu Suryani harus bekerja amat keras, bangun pagi-pagi untuk membuka toko sebelum para pemasok tiba. Bosnya mempercayakan tugas khusus ini kepadanya karena ia kuat dan tekun dalam berurusan dengan pemasok (yang semuanya adalah laki-laki). Dia dapat bertahan dan menolak pemasok, bahkan bila para pemasok mengarang cerita mengherankan tentang mengapa harga naik dan mengapa ia harus membayar lebih ke para pemasok (**ketekunan**). Dengan segera, Ibu Suryani dikenal sebagai perunding yang paling cakap dan tekun ketika berhadapan dengan pemasok dan pesaing. Ia menggunakan kontak usaha dan koneksinya yang semakin luas (**jaringan**) untuk menemukan sumber persediaan lain di luar desa.

Tidak lama setelah pemilik toko memutuskan untuk pensiun – ia menawarkan toko ke Ibu Suryani dengan harga yang amat pantas, karena ia menginginkan Ibu Suryani untuk mengambil alih toko. Untuk Ibu Suryani, dengan sedikit tabungan yang dia miliki, ini adalah risiko yang besar. Namun ia mengetahui dengan baik bagaimana usaha ini berjalan, jadi ia tidak ragu untuk menanamkan semua modal yang ia miliki, dan bahkan mengambil pinjaman untuk sejumlah uang tambahan yang diperlukan (**risiko yang diperhitungkan**).

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 7

Alat Bantu Pelatihan 7.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

10 Ciri Utama Ibu Suryani

Ia bekerja keras, membayar kembali pinjaman dan menyewa seorang asisten toko untuk membantunya melayani pembeli yang semakin banyak datang ke tokonya. Segera, ide untuk membuka toko kedua muncul. Ia memutuskan bahwa ini harus menjadi langkah selanjutnya (**penentuan tujuan**). Untungnya, orang-orang di bank sudah mengenal Ibu Suryani, sehingga mudah untuk mendapatkan dukungan dari staf unit kredit pinjaman untuk membicarakan hal ini. Ia menerima pinjaman dengan cepat seperti halnya ia telah membayar pinjaman pada waktunya.

Bagaimana ia mampu untuk mengembangkan usaha tokonya? Kesulitan ada dimana-mana, ke mana pun ia melihat. Pertama-tama, suaminya Iskandar tidak senang karena ia jarang melihat Ibu Suryani. Untuk mendapatkan pinjaman, Iskandar harus setuju untuk berperan sebagai penjamin karena bank membutuhkannya, dan rumah mereka adalah atas nama Iskandar. Ibu Suryani mendapatkan persetujuan untuk pinjaman (**mencari dukungan keluarga dan ketekunan**), namun semakin lama Iskandar semakin menentang kegiatannya.

Lokasi toko kedua merupakan area baru untuk Ibu Suryani. Jadi ia secara rutin memulai tiap pagi di toko baru dengan menyapa pembeli pertama yang masuk. Dia juga mulai mempelajari pemasok baru di daerah tersebut. Ia mencatat semuanya karena merasa bahwa hal ini dapat membantunya (**pencarian informasi**). Walaupun Ibu Suryani tidak memulai sebagai seseorang yang berpendidikan tinggi, ia terbuka pada ide-ide baru. Ia berketetapan untuk mendirikan toko di daerah tersebut serta membuat citra yang baik mengenai bagaimana sebuah toko pangan yang baik seharusnya. Ketika seorang pemasok muda meyakinkannya bahwa ia harus memasang jaringan internet dan menyediakan layanan Internet, semua orang lain berpikir bahwa ia gila (**pengambilan risiko**). Namun dengan segera beritanya tersebar dan semua orang ingin menggunakan jaringan internet di komputernya. Inilah bagaimana ia memulai usaha Warung Internet.

Dan ini juga bagaimana ia dan suaminya menjadi mitra usaha yang berhasil. Iskandar sangat antusias dengan teknologi baru dan dengan segera membuat sebuah situs web 'Toko Pangan Ibu Suryani' dan kemudian 'Warung Internet Iskandar'. Ibu Suryani merasa lega karena hal ini menguntungkan mereka berdua. Iskandar sekarang punya pekerjaan baru. Ibu Suryani menyerahkan usaha Warung Internet ini sepenuhnya ke tangan sang suami dan segera berkonsentrasi pada tugas lain. Masalah dan hambatan yang dihadapi Ibu Suryani dengan sang suami sekarang berubah menjadi keuntungan dan peluang. Ibu Suryani memberitahu suaminya cara-cara menghadapi pembeli dan bagaimana mempertahankan harga cukup murah agar orang tetap datang (**ketekunan, komitmen pada kontrak kerja**)

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.1, Latihan 7

Alat Bantu Pelatihan 7.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

10 Ciri Utama Ibu Suryani

Ibu Suryani dan Iskandar telah menjadi pengusaha sukses di Desa Bahagia sekarang, dan usaha mereka terus tumbuh sampai saat ini (**kepercayaan diri**). Mereka kemudian memperluas dan membuka warung internet digabungkan dengan toko pangan di desa Ibu Suryani, ketika tidak seorang pun berani melakukan hal seperti itu sebelumnya (**pengambilan risiko**).

Pasangan Ibu Suryani-Iskandar dan stafnya bekerja keras. Pada awalnya, tidak ada hari libur bagi mereka selama berbulan-bulan. Namun, segera setelah usahanya berjalan dengan baik, ia memberikan liburan dan kondisi kerja yang baik pada stafnya. Para staf menghargai hal ini dan terus bekerja keras. Hal ini juga membantu untuk membangun reputasi yang baik untuknya sebagai seorang pengusaha perempuan yang jujur dan adil.

Tidak seperti banyak pengusaha lain yang sukses, Ibu Suryani hampir tidak memiliki musuh. Tidak seorangpun yang tidak menyukainya karena ia tidak pernah memanfaatkan orang. Ketika orang lain memanfaatkannya, ia akan selalu menemukan cara untuk mengatasi hal tersebut, kadangkala menggunakan jaringannya yang luas (**jaringan**) atau dengan menawarkan sebuah kompromi yang pantas pada pesaingnya sehingga kedua pihak dapat melanjutkan usaha mereka (**ketekunan**).

10 Ciri Utama Diulas Ulang



1. Saya selalu mencari hal-hal untuk dilakukan guna meningkatkan kualitas diri dan keluarga saya. (Kualitas; Pencarian peluang)
2. Ketika saya menghadapi sebuah masalah yang sulit, saya menghabiskan banyak waktu berusaha menemukan sebuah jawaban. (Ketekunan; Pencarian informasi)
3. Saya berusaha keras untuk menyelesaikan pekerjaan saya tepat waktu. (Komitmen pada kontrak kerja)
4. Saya antusias mengenai hal-hal yang dilakukan dengan baik. (Kualitas)
5. Saya yakin bahwa saya harus berhasil dalam semua hal yang saya lakukan. (Kepercayaan diri)
6. Pada akhirnya, suami dan keluarga saya selalu memahami apa yang saya rencanakan selanjutnya, namun saya harus bekerja keras untuk menjelaskan pada mereka. (Ketekunan; Negosiasi; Mendapatkan persetujuan keluarga)
7. Saya tidak pernah takut akan hal baru yang muncul, walaupun hal tersebut tampaknya berbahaya. (Pengambilan risiko)
8. Saya selalu menetapkan semacam tujuan atau sasaran untuk diri sendiri, sehingga saya dapat dengan mudah memeriksa apakah saya berada di jalur yang benar. (Perencanaan dan Pemantauan)
9. Seseorang kadangkala perlu mengambil risiko, tapi tidak berarti menjalankan urusan yang berbahaya. (Pengambilan risiko yang diperhitungkan)
10. Kapan pun saya harus memutuskan sesuatu, saya selalu berbicara dengan banyak orang dan mendapatkan banyak informasi sebelum memutuskan. (Pencarian informasi; Perencanaan sistematis)
11. Saya mencari nasihat dari orang yang memiliki banyak pengetahuan. (Jaringan)
12. Saya memiliki sebuah visi yang jelas mengenai kemana saya ingin berada di masa mendatang. (Penentuan tujuan)
13. Ketika sesuatu atau seseorang menghalangi apa yang sedang saya coba lakukan, saya selalu menemukan sebuah cara untuk mengatasinya. (Ketekunan)
14. Saya tahu bagaimana mengenalkan ide saya ke keluarga saya. (Komunikasi; Keterampilan persuasi; Mendapatkan persetujuan keluarga)
15. Semakin jelas saya mengetahui apa yang ingin saya capai dalam hidup, semakin baik peluang saya untuk berhasil. (Penentuan tujuan; Kepercayaan diri)
16. Saya percaya bahwa penting untuk menepati janji seseorang. (Dapat Dipercaya)

Lingkungan Bisnis : Perempuan Tidak Sendirian

Modul 2.2

Lingkungan Usaha: Perempuan Tidak Sendirian

Isi

Perempuan di seluruh dunia sering terlibat dalam usaha skala amat kecil dan sulit bagi banyak perempuan pengusaha untuk meningkatkan usaha. Perempuan tidak menyadari betapa tidak seimbang keterwakilan mereka dalam dunia usaha. Sebagai tambahan aktivitas usaha, mereka memiliki banyak tanggung jawab keluarga dan rumah tangga. Mereka sering menghadapi tekanan untuk membagi keuntungan usahanya untuk keperluan rumah tangga, lingkungan keluarga yang lebih besar, dan komunitas.

Modul pelatihan ini menyediakan peluang memperoleh wawasan praktis dalam beberapa aspek perilaku pribadi perempuan pengusaha, serta dampak hubungan pribadi dan sosialnya terhadap kinerja usaha. Sangat penting bagi pengusaha perempuan untuk dapat memecahkan masalah dan mengatasi kesulitan yang muncul dalam hidup mereka, sebelum hal tersebut mempengaruhi kinerja usaha mereka secara negatif.

Tujuan

Fokus modul 2.2 ialah pada lingkungan geografis, sosial, dan budaya di mana perempuan berlaku sebagai pengusaha. Lingkungan ini dapat mempengaruhi mobilitas dan peluang jaringan perempuan secara positif atau negatif. Perilaku pribadi seseorang dipengaruhi oleh kemampuan mereka mengambil risiko yang diperhitungkan dan menentukan tujuan bagi diri mereka sendiri. Semua ini dipengaruhi oleh tekanan dari luar dengan cara yang berbeda-beda. Pesan penting modul ini adalah untuk memungkinkan peserta mempromosikan tujuan mereka sendiri sebagai perempuan pengusaha dalam sebuah lingkungan yang mungkin saja mendukung, namun kadangkala juga dapat menyulitkan atau bahkan bermusuhan.

Latihan

8. Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan
9. Usaha Perempuan dalam Komunitasnya: Pemetaan Usaha
10. Jaringan Model Bola Bertali
11. Jaringan Pertemanan (pilihan)

Latihan 8. Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

Tujuan

- Memahami hubungan antara usaha dan lingkungannya
- Membuat peserta menyadari tekanan dari lingkungan dan cara-cara mengatasinya

Waktu

60 menit

Pengaturan Ruang

- Semi-lingkaran atau bentuk U
- 1 meja
- 5 kursi di tengah ruang pelatihan untuk digunakan dalam langkah 2

Bahan

- 13 kubus dari kayu (atau kotak korek api bila kubus tidak tersedia) untuk orang yang akan memainkan peranan sebagai pengusaha
- Spidol dan kertas kosong

Selebaran

- Alat bantu pelatihan 8.1: Catatan Penjelasan untuk Permainan Peran

Sesi Terkait

- Apabila bekerja dengan kelompok perempuan pengusaha yang berpendidikan tinggi dan memiliki pengalaman usaha, sertakan konsep Titik Impas atau Break-Even Point ('Tidak Ada Keuntungan – Tidak Ada Kerugian', lihatlah Panduan Referensi Singkat untuk informasi lebih lanjut) dalam diskusi setelah permainan peran. Apabila peserta adalah orang-orang berpendidikan rendah yang tidak mengenal konsep usaha, lebih baik diskusikan poin Titik Impas secara lebih rinci dalam Modul 3.4: Keuangan.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

Persiapan

- Semua anggota tim pelatihan harus membaca latihan ini sebelumnya dan memilih nomor dan tipe peran untuk digunakan selama permainan peran –biasanya 5 atau 7 (lihat alat bantu pelatihan 8.1). Pilihlah peran perempuan pengusaha dan 4-6 orang aktor pendukung berdasar catatan penjelasan. Catatan penjelasan permainan peran dapat diganti dan disesuaikan dengan konteks sosial dan lingkungan peserta. Contohnya, bila seorang 'kepala desa' adalah orang yang berpengaruh di daerah yang bersangkutan (lihat catatan penjelasan 4), peran ini harus digunakan selama permainan peran. Dalam kasus lain, peran seperti itu dapat berupa pemimpin sebuah partai politik atau petugas administrasi kecamatan.
- Mengidentifikasi relawan permainan peran sebelum memulai latihan: perempuan memainkan peran sebagai perempuan pengusaha dan 4 sampai 6 pemain untuk peran lain. Berikan penjelasan pada pemain mengenai peran mereka sebelum sesi dimulai sebagai berikut :
 - Permainan peran adalah permainan mengenai seorang perempuan pengusaha yang akan membangun usaha. Sewaktu melakukan peran tersebut, ia akan menerima pengunjung yang akan mencoba mempengaruhinya.
 - Tiap pemain harus mempersiapkan perannya sendiri dan tidak membahas peran mereka dengan orang lain. Hal ini akan membuat permainan peran menjadi semakin realistis dan menarik.
 - Permainan peran akan dimulai dengan perempuan pengusaha yang membangun usahanya. Pemain lain akan diminta untuk pergi ke luar ruangan pada awal permainan peran. Seorang pelatih akan meminta mereka untuk masuk ke dalam ruangan satu per satu. Ketika mereka memasuki ruangan, tiap pemain harus memperkenalkan dirinya ke pengusaha perempuan dan kelompok. Contohnya: "Saya adik Anda dan saya ...," atau "Sebagai pemimpin dari komunitas Anda, saya...."
 - Selama permainan peran, pemain dapat berbicara satu sama lain namun tidak diperbolehkan untuk menyentuh perempuan pengusaha tersebut atau memberikan bantuan fisik dalam membangun usahanya.
 - Mintalah semua pemain untuk berbicara dengan suara keras dan jelas sehingga semua orang dapat mendengarnya selama permainan peran.
- Berikan penjelasan terpisah kepada perempuan yang akan berperan sebagai pengusaha:
 - Ia akan membangun usaha dengan membuat bangunan tinggi dari kubus atau kotak.
 - Ia akan memiliki 13 kubus, yang akan mewakili uang yang ditanamkan dalam usahanya. Ia telah menerima 3 kubus sebagai pinjaman dari bank, 3 kubus dipinjam dari seorang teman, dan 7 kubus lainnya mewakili tabungannya.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

- Ia harus berusaha membuat sebuah bangunan yang lebih tinggi dari 10 kubus (yang berarti nilai modal awal). Kubus ke-11 akan membuat usahanya lebih tinggi yang memungkinkan dia mendapat untung lebih, meskipun juga bisa membuat bangunan kubus runtuh. Pada kubus ke-11 dia juga sebaiknya harus mulai menjual, mendatangkan penghasilan, dan akhirnya mendapat keuntungan.
 - Ia harus memutuskan terlebih dahulu jumlah kubus dan kotak yang ingin digunakan untuk bangunan tersebut (tujuan usaha).
 - Ia akan memiliki 10 menit untuk mendirikan bangunan
 - Bila bangunan jatuh selama permainan peran, ia harus memulai lagi proses rekonstruksinya.
 - Pada akhir proses, tim pelatih akan menghitung berapa jumlah kubus yang digunakan oleh peserta bersangkutan
-
- Berikan penjelasan kepada pemain lain sebagai berikut. Untuk pemain yang dapat membaca: berikan pada setiap pemain catatan tertulis yang menjelaskan peran mereka. Untuk kelompok yang tidak dapat membaca: berikan penjelasan secara lisan dan ulangi peran yang harus dimainkan beberapa kali. Pastikan bahwa pemain memahami apa yang harus dilakukan dan bagaimana aturan yang berlaku.

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 15 menit

Mengaculah pada latihan "Penilaian diri Smart" dan katakan bahwa kadangkala perempuan pengusaha tidak dapat mencapai tujuan mereka karena lingkungan luar di sekitar tempat mereka beroperasi. Tanyakan kepada peserta apakah mereka memiliki pengalaman dengan tekanan dan hambatan dalam lingkungan yang mengarah pada suatu masalah usaha.

Kenalkan latihan ini sebagai peluang untuk mengetahui bagaimana perempuan pengusaha dapat menanggapi dukungan dan tekanan dari luar.

Undanglah perempuan yang akan memainkan peran sebagai pengusaha ke depan. Mintalah para pemain menunggu di luar ruang pelatihan sampai mereka diminta masuk ke dalam ruangan.

Jelaskan hal-hal berikut ini secara berurutan:

- Perempuan tersebut akan memainkan peran sebagai seorang pengusaha yang akan membangun sebuah usaha dengan kubus atau kotak.
- Tiap kubus mewakili uang yang diinvestasikan dalam usahanya
- Investasi modal awal diwakili oleh 13 kubus. 3 kubus dipinjam dari sebuah bank, 3 sudah

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

- dipinjam dari seorang teman, dan 7 kubus adalah tabungan perempuan pengusaha tersebut.
- Perempuan pengusaha ini harus mendirikan sebuah bangunan setidaknya setinggi 10 kubus. Mulai dari 11 kubus dan seterusnya, ia akan mulai menghasilkan keuntungan dari usahanya. Semakin tinggi bangunan tersebut, semakin banyak keuntungan yang akan dihasilkan.
 - Perempuan pengusaha ini memiliki waktu 10 menit untuk membangun usahanya.

Mintalah kelompok untuk mengamati kinerja permainan peran dalam hati dan khususnya mengamati secara seksama perilaku sang pengusaha.

Langkah 2 - 20 menit

Mulailah permainan peran dengan meminta sang pengusaha mengatakan pada kelompok **berapa banyak kubus yang ia gunakan**, dan tulislah di sebuah alat lembar balik. Setelah ia menyebutkan angka, ia dapat mulai membangun usaha. Setelah ia mulai membangun, undanglah pemain lain untuk masuk ke ruangan satu per satu.

Jika waktu sudah habis (10 menit), mintalah pemain untuk menghentikan permainan peran. Sebelum meminta mereka untuk kembali ke kursi, mintalah sang pengusaha untuk menghitung jumlah kubus atau kotak yang mewakili usaha dan **apakah ia mencapai target atau tidak**.

Akhiri permainan peran dengan mengucapkan terima kasih pada para pemain atas penampilan mereka. Mintalah mereka kembali ke kursi masing-masing.

Peringatan

Para pelatih tidak boleh menginterupsi permainan peran dengan memberikan instruksi baru. Tim pelatih hanya dapat meminta pemain yang berpartisipasi untuk berbicara lebih keras sehingga seluruh kelompok peserta dapat mendengar apa yang terjadi.

Langkah 3 - 20 menit

Para pemain peran dan pengamat akan menganalisa perilaku pengusaha sehubungan dengan penetapan tujuan, pengambilan keputusan, dan keterampilan negosiasinya. Mereka akan memberikan komentar tentang gangguan berupa pengaruh dan tekanan dari pihak luar, dan menghubungkan ini dengan pengalaman mereka sendiri.

Bahaslah hal-hal berikut ini dengan peserta:

1. Diawali dengan perempuan pengusaha, tanyakan kepada para pemain bagaimana perasaan mereka. Apakah mudah atau sulit? Apakah mereka bahagia atau kecewa dengan hasilnya? Apa tantangan utama mereka?

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

2. Tanyakan kepada peserta lain apa yang mereka amati.
3. Apakah permainan perannya realistis? Apakah hal tersebut dapat terjadi perempuan pengusaha dalam komunitas dan masyarakat mereka? Bila tidak, apa yang akan berbeda?
4. Apakah tekanannya akan sama dengan tekanan untuk laki-laki pengusaha? Bila tidak, apa yang berbeda?
5. Bagaimana seharusnya seorang pengusaha bersikap dalam situasi seperti itu? Apakah ada nasihat untuk diberikan? Pilihan apa yang dimiliki perempuan untuk bertindak?
6. Dapatkah atau haruskah perempuan mencapai titik kemandirian tertentu dari pengaruh pihak luar? Bila iya, bagaimana hal ini dapat dicapai?
7. Apa yang dapat dipelajari dari latihan ini dan apa yang dapat ditingkatkan dari perilaku kewirausahaan seseorang?

Langkah 4 - 5 menit

Diskusikan hal-hal berikut ketika mengakhiri latihan:

- Penting bagi orang untuk menyadari bahwa perempuan pengusaha skala kecil selalu dihadapkan pada pemecahan masalah dan upaya mengatasi kesulitan yang muncul dalam kehidupan pribadi dan sosialnya. Bila faktor-faktor ini tidak diatur dengan baik, mereka dapat memberi pengaruh amat negatif pada kinerja perempuan dalam usaha.
- Di banyak masyarakat, terdapat tekanan pada perempuan pengusaha dan laki-laki untuk menggunakan uang dan sumber daya usahanya untuk tujuan sosial lain dalam keluarga atau komunitas. Kadangkala perempuan merasa sulit untuk mengatakan 'tidak' karena mereka sudah dibiasakan untuk membantu orang lain. Semua pengusaha harus mengingat bahwa terlalu banyak 'memberi' akan merugikan usaha dan mengarah pada kegagalan. Oleh karena itu, penting bahwa pengusaha belajar untuk membuat prioritas: Dapatkah usaha mereka memberikan kontribusi pada hal lain? Seberapa penting kontribusi dalam mencapai tujuan ekonomi dan sosial dalam kehidupan mereka?

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

Alat Bantu Pelatihan 8.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

Penjelasan Permainan Peran

Penjelasan 1 untuk peran sebagai pengusaha

Anda Akan membangun usaha dengan membuat sebuah bangunan tinggi kubus atau kotak. Anda akan memiliki 13 kubus, yang merepresentasikan uang yang akan Anda investasikan dalam usaha. Anda telah mengumpulkan kubus atau kotak berikut ini:

- 3 kubus diterima dari Bank sebagai pinjaman
- 3 kubus dipinjam dari teman
- 7 kubus merupakan tabungan Anda

Bangunan harus memiliki ketinggian sekurang-kurangnya 10 kubus tetapi Anda hendaknya mencoba untuk membangunnya lebih tinggi dari itu sebab hanya pada ketinggian mulai dari kubus ke 11 Anda baru bisa memperoleh keuntungan.

Anda harus memutuskan di depan bahwa kubus atau kotak yang ingin digunakan untuk mencapai tujuan usaha.

Anda mempunyai waktu 10 menit untuk membangun gedung tersebut. Jika bangunan runtuh maka Anda harus mulai lagi. Selama Anda membangun gedung tersebut Anda akan didatangi oleh pengunjung.

Penjelasan 2 untuk peran sebagai adik perempuan

Anda terdesak perlu uang untuk mengobati bayi Anda di rumah sakit. Anda bermaksud memperoleh pinjaman dari Bank namun ditolak dengan alasan bahwa Anda pekerja baru yang dianggap belum cukup mampu untuk membayar cicilan pinjaman. Selanjutnya, Anda pergi ke saudara Anda yang sedang merintis usaha baru dengan membuat gedung dari kubus/kotak kayu. Masing-masing kubus/kotak mewakili sejumlah uang. Anda memerlukan bicara dengan saudara Anda untuk 2 atau 3 kubus/kotak untuk membantu kesulitan Anda.

Anda harus menyakinkan kakak Anda bahwa Anda dalam keadaan sangat sulit. Dia diharapkan membantu Anda sebagai bagian dari tanggung jawabnya sebagai kakak yang lebih tua.

Segera setelah pelatih memanggil Anda, Anda harus masuk ke ruangan dan memperkenalkan diri Anda sehingga peserta yang lain mengetahui (pelaku lain sebagai pengamat) siapa Anda. Anda dapat bicara dengan kakak Anda tetapi dilarang menyentuh kubus-kubus tersebut.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

Alat Bantu Pelatihan 8.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Lingkungan Bisnis : Perempuan Tidak Sendirian

Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

Penjelasan 3 untuk peran sebagai seorang teman

Seorang teman dekat Anda telah memulai sebuah usaha dengan membuat bangunan kubus atau kotak korek api. Kubus tersebut mewakili uang yang teman Anda ingin investasikan dalam usahanya. Tiga kubus dipinjam dari Anda. Tidaklah mudah bagi Anda untuk membantu teman tersebut dengan memberi pinjaman ini, karena Anda harus menunda perbaikan rumah Anda yang penting dan mendesak demi membantunya.

Karena situasi ini, Anda amat tertarik untuk melihat bahwa usaha teman Anda menghasilkan keuntungan, dan semakin cepat semakin baik. Namun, Anda tahu bahwa hanya ketika ia sudah menyusun 10 kubus atau kotak maka ia baru dapat menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, Anda harus mendesak dia untuk mendirikan bangunan secepat mungkin.

Anda tidak dapat membantunya secara fisik dalam usaha tersebut. Namun, Anda dapat menasehati dan memandu dia secara lisan selama penampilan permainan peran. Anda ingin agar ia dapat membayar hutang secepat mungkin karena Anda ingin memperbaiki rumah sebelum musim hujan, yang akan mulai sebentar lagi.

Segera setelah pelatih memanggil Anda, Anda harus masuk dan tampil sehingga peserta lain (pemain lain, serta pengamat) mengerti siapa Anda. Anda dapat berbicara dengan teman Anda namun Anda tidak diperbolehkan menyentuh kubus tersebut.

Penjelasan 4 untuk peran sebagai Kepala Desa

Anda adalah seorang Kepala Desa dan Anda ingin membangun sistem penyediaan air di desa. Sistem tersebut harus memberikan manfaat bagi seluruh warga desa.

Anda tahu bahwa ada seorang perempuan pengusaha di desa Anda, yang sedang membangun usaha kubus atau kotak korek api. Masing-masing kubus mewakili sejumlah saham dari jumlah keseluruhan investasi usaha.

Anda tertarik untuk memperoleh 2 kubus untuk investasi ke sistem penyediaan air tersebut. Anda sebagai Kepala Desa dan setiap warga akan mengikuti instruksi Anda.

Segera setelah pelatih memanggil Anda, Anda harus masuk dan memperkenalkan diri sehingga peserta lain mengetahui siapa Anda (pelaku lain sebagai pengamat). Anda dapat berbicara dengan perempuan pengusaha tetapi Anda dilarang menyentuh kubus-kubus tersebut.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

Alat Bantu Pelatihan 8.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

Penjelasan 5 untuk peran sebagai suami

Anda dan isteri Anda telah menjalani kehidupan yang sulit sampai hari ini dengan hanya sedikit kemewahan. Isteri Anda baru-baru ini memulai sebuah usaha kecil-kecilan dan Anda sangat berharap bahwa Anda akan bisa memiliki sebuah TV yang besar dan baju yang bagus. Anda berpikir bahwa hal ini membutuhkan waktu yang lama untuk mewujudkan, dan Anda mulai tidak sabar menunggu usaha tersebut memberikan hasil untuk mewujudkan impian Anda. Anda harus membicarakan hal ini dengan isteri Anda apa yang Anda mau dan menghendaki usaha tersebut memberikan keuntungan sesegera mungkin.

Usaha isteri Anda adalah mencoba membangun gedung kubus/kotak korek api. Modal awalnya 13 kubus/kotak. Isteri Anda akan membangun menara setinggi lebih dari 10 kubus/kotak sehingga bisa menghasilkan keuntungan dan membuatnya tidak gagal dalam usahanya. Isteri Anda memiliki 10 menit untuk menyelesaikan tugasnya.

Bicarakan dengan isteri Anda, tetapi jangan menyentuh kubus-kubus tersebut.

Penjelasan 6 untuk peran sebagai saudara laki-laki

Putri Anda hamil dan harus menikah secepat mungkin. Oleh karena itu, Anda membutuhkan uang untuk pernikahan.

Saudara perempuan Anda baru saja memulai sebuah usaha kecil di desa tempat Anda tinggal. Ia membangun sebuah usaha dengan membuat sebuah bangunan tinggi dengan kubus atau kotak. Kubus tersebut mewakili uang. Modal awal saudara Anda terdiri dari 13 kubus. Usahanya baru akan mulai memiliki keuntungan setelah ia membuat menara yang terdiri dari 10 kubus.

Tugas Anda adalah untuk meminta 2 kubus untuk membantu biaya pernikahan. Anda membutuhkannya dengan cepat dan tidak ingin menunggu. Desaklah ia terus menerus. Anda dapat membicarakannya secara verbal, namun Anda tidak dapat menyentuh kubus-kubus tersebut.

Segera setelah pelatih memanggil Anda, Anda harus masuk dan tampil sehingga peserta lain (pemain lain, serta pengamat) mengerti siapa Anda.

Anda dapat berbicara dengan saudara perempuan Anda namun Anda tidak diperbolehkan menyentuh kubus tersebut.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 8

Alat Bantu Pelatihan 8.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Lingkungan Bisnis : Perempuan Tidak Sendirian

Pembangunan Usaha dalam Lingkungan Perempuan

Catatan penjelasan 7 untuk peran bankir

Nasabah Anda sedang membuat sebuah bangunan usaha dari kubus atau kotak. Tiap kubus mewakili sebuah bagian dari total investasi. Anda telah memberikan pengusaha tersebut dengan sebuah 'kredit bank' senilai 3 kubus. Pembayaran pinjaman sebesar 1 kubus jatuh tempo minggu lalu, namun sang pengusaha tidak membayar pengembalian pinjaman ini. Sebagai seorang bankir, Anda tidak ingin kehilangan uang bank. Oleh karena itu, kepentingan Anda adalah agar sang pengusaha mendirikan bangunan sekuat mungkin dan di saat bersamaan, membayar pengembalian pinjaman.

Bila sang pengusaha sepertinya tidak mengikuti nasihat Anda. Anda dapat mengancam menarik kembali kredit Bank Anda. Prioritas pertama dari usaha apapun adalah untuk membayar kembali kredit bank dan di mata hukum, Anda adalah orang pertama yang harus dibayar sebelum lainnya.

Anda dapat memberi nasihat apapun yang Anda mau, namun tidak diperbolehkan untuk menyentuh kubus.

Latihan 9.

Usaha Perempuan dalam Lingkungannya: Pemetaan Usaha

Tujuan

- Membuat peserta menyadari lingkungan sosial, ekonomi, dan kebudayaan tempat mereka (akan) beroperasi sebagai pengusaha
- Memungkinkan peserta menganalisa peluang dan hambatan di lokasi usaha mereka

Waktu

70 menit

Pengaturan Ruang

Lingkar-lingkaran untuk bekerja dalam kelompok kecil (2-4 peserta dalam tiap kelompok)

Bahan

Lembar balik atau kertas besar lainnya, satu atau dua buah untuk tiap kelompok kecil

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 9.1: Contoh Sebuah Peta desa

Sesi Terkait

Semua latihan lain dalam Modul 3.2 Pemasaran

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 5 menit

Mengaculah pada latihan 8 di mana kita berhadapan dengan tekanan pihak luar yang mempengaruhi usaha. Tekanan ini datang dari orang-orang dalam keluarga ataupun lingkungan masyarakat. Ada pula faktor luar lain yang mempengaruhi usaha, seperti hak tanah, sarana dan prasarana, pasar, dan seterusnya. Dalam latihan ini, kita akan melihat berbagai faktor ini.

Jelaskan ide Pemetaan Usaha: Pemetaan usaha terdiri dari pembuatan gambar lingkungan tempat sang perempuan pengusaha tinggal dan tempat ia ingin melakukan usaha. Itulah tempat dia akan pulang setelah pelatihan. Dalam latihan ini, peserta akan menggambar sebuah peta lokasi usaha mereka di desa, kota mereka, atau kota tetangga.

²

Sumber: Diadaptasi dari Manuel CEFE pour Jeunes Femmes Rurales en Tunisie, oleh Susanne Bauer dan Sabine Hartig 1995.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 9

Bagilah peserta dalam kelompok kecil dan mintalah mereka melakukan hal berikut ini: Buatlah gambar desa atau komunitas tempat salah satu anggota kelompok menjalankan usahanya. Gambar tersebut harus menunjukkan peluang dan hambatan utama di lokasi usaha yang mungkin mempengaruhi keberhasilan usaha. Berikan beberapa contoh hal-hal yang sebaiknya ditampilkan dalam gambar sebagai berikut:

- Lokasi usaha.
- Penduduk: jumlah (jenis kelamin, usia dan tingkat penghasilan bila dianggap ada kaitannya): daerah yang kira-kira dihuni penduduk, dan seterusnya.
- Lembaga lokal yang paling penting: kantor pemerintahan; aparat kota atau desa; sekolah; pusat kesehatan atau rumah sakit; bank; kantor pos; rumah ibadah; dan lain-lain.
- Tempat produksi dan perdagangan yang paling penting: pasar; toko; toko kerajinan tangan dan bengkel; lahan pertanian; pabrik.
- Jarak melalui jalan darat, air dan udara, yang sesuai: jalan utama dan jalan penghubung ke kota atau desa lain; jarak ke desa berikutnya, kota dan ke ibu kota; sungai dan alat transportasi air lainnya; bandara.
- Alat transportasi: bus dan kereta api; stasiun bus dan kereta api; taksi atau transportasi publik lainnya.
- Tempat bertemu untuk perempuan, laki-laki dan anak-anak: sekolah; pusat kesehatan; tempat ibadah; sumur air; tempat pencucian; pasar; perkumpulan perempuan; ruang serbaguna masyarakat; lainnya.

Selain itu, mintalah setiap kelompok untuk menciptakan sebuah slogan atau jargon atau 'moto' bagi wilayah (desa/kota) mereka. Langkah ini untuk mempromosikan 'perempuan dalam usaha' di tempat asal mereka. Slogan atau moto bisa mengambil tema seperti 'Mengapa kita perlu perempuan pengusaha', atau 'Pepaya terbaik datang dari (nama usaha, desa atau lingkungan kota)'. Slogan-slogan itu harus ditempatkan dalam gambar mereka.

Jelaskan bahwa latihan ini adalah untuk semua orang dan semua peserta harus menyumbang untuk gambar ini. Mereka tidak perlu dapat membaca atau berbakat berjiwa seni untuk melakukan latihan ini.

Langkah 2 - 30 menit

Beri waktu pada kelompok-kelompok itu untuk membuat gambar. Bila seluruh peserta berasal dari tempat yang sama, tidak perlu khawatir bahwa kelompok lain mungkin akan membuat gambar yang 'sama'. Hal ini jarang sekali terjadi.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 9

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Usaha Perempuan dalam Komunitasnya : Pemetaan Usaha

Bila ada pertanyaan tentang bagaimana menggambar, dorong dan dukunglah mereka, namun jangan menjelaskan terlalu banyak, karena hal ini mungkin akan menghalangi kreatifitas dan daya imajinasi mereka. Doronglah semua orang untuk menyumbang pembuatan gambar, bahkan bila mereka jarang memegang sebuah pena. Ketika waktu sudah habis, beritahukan kepada semua orang bahwa gambar akan disimpan selama pelatihan dan dapat dilengkapi di tahap selanjutnya.

Langkah 3 - 35 menit

Mintalah setiap kelompok untuk secara singkat menyajikan gambar mereka dalam rapat bersama. Minta mereka menunjukkan kemungkinan hasil yang bagus maupun hambatan utama dari lokasi usaha mereka.

Mintalah peserta untuk memberi alasan mengapa faktor-faktor yang dicantumkan di atas (langkah 1) adalah penting bagi usaha mereka. Diskusi tidak perlu mencakup setiap sisi secara terperinci namun harus memunculkan poin-poin penting yang memiliki dampak pada pendirian dan pertumbuhan perusahaan mereka:

- Permintaan: pembeli atau pelanggan dan kebutuhan serta keinginan mereka
- Pasokan: mutu dan kuantitas bahan baku atau barang yang akan dijual
- Peluang atau biaya atas jauh dekatnya jarak geografis (dari lahan-lahan pertanian dan perkebunan, dari bahan baku dan dari pelanggan)
- Pesaing yang sudah ada maupun yang akan datang
- Peran dari badan-badan pendukung usaha
- Peran dari komunitas dan badan-badan komunitas
- Peran dari jaringan dan kontak.

Dalam diskusi ini, peserta harus mampu mengenali dan menyadari hambatan maupun peluang untuk mendapat penghasilan dan menciptakan usaha dalam lingkungan langsung mereka. Mereka harus mengembangkan kesadaran atas jumlah dan banyaknya pilihan yang ada, baik dalam lingkup lokal maupun dalam lingkungan usaha yang lebih luas.

Beberapa contoh dapat digunakan untuk menggambarkan poin-poin ini. Misalnya, perempuan dengan lahan subur di dekat rumah menghabiskan waktu lebih sedikit untuk memelihara tanaman yang mempunyai nilai jual dibanding perempuan yang harus berjalan beberapa jam untuk menuju tanah pertaniannya. Bila mereka tidak dapat membawa sayuran ke pasar di dekat tempat tinggal mereka, besar kemungkinannya sayuran mereka akan layu. Juga, diskusikan solusi dan pilihan untuk masalah semacam itu, misalnya, dengan menemukan pemasok lain, berbagai informasi tentang pembeli dan atau pesaing baru; atau mengembangkan jaringan dengan perempuan dan dengan rekan-rekan usaha lainnya.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 9

Harus dijelaskan pada peserta bahwa desa/kota dan lingkungan mereka mungkin saja kekurangan fasilitas dan sifat tertentu, sebuah tantangan tersendiri bagi usaha mereka. Peserta mungkin juga menemukan peluang baru dengan meneliti lingkungan mereka yang sudah mereka kenal dengan cara baru. Dalam mengulas sketsa, gambar, dan membayangkan sebagai kelompok keseluruhan, beberapa peserta mungkin akan mempelajari tentang hal-hal yang mungkin tidak mereka sadari sebelum menggambar atau melihatnya di atas kertas.

Terakhir, diskusikan peluang dan masalah apa yang dihadapi perempuan pengusaha ketika mereka harus bepergian. Apakah suami dan anggota keluarga lainnya bersedia menjaga rumah tangga ketika si perempuan sedang pergi untuk urusan usaha? Apakah mereka punya akses terhadap fasilitas transportasi? Bisakah mereka bergerak leluasa atau mereka hanya bisa bergerak di sekitar rumah atau lahan mereka? Jika mereka menghadapi kesulitan transportasi, bagaimana mereka memecahkan hal ini? Jika perempuan pengusaha tidak dapat mengendarai sepeda, sepeda motor, atau mobil, dorong mereka untuk belajar mengemudi untuk kepentingan usaha mereka.

Terkait dengan moto atau slogan yang dikembangkan setiap kelompok, minta mereka untuk mengingat slogan tersebut selama beberapa latihan berikutnya hingga akhir program pelatihan. Slogan-slogan ini dapat diteliti kembali dan digunakan lagi selama tahap-tahap pemasaran dan hubungan dengan publik dan media.

Setelah sesi selesai, tempelkan semua Peta Desa di dinding dan biarkan di sana hingga akhir lokakarya.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 9

Alat Bantu Pelatihan 9.1

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Usaha Perempuan dalam Komunitasnya : Pemetaan Usaha

Contoh sebuah Peta Desa



Latihan 10. Jaringan Model Bola Bertali

Tujuan

- Mendorong kerjasama dan pembangunan jaringan di antara peserta
- Menciptakan energi dan mendorong interaksi di antara peserta

Waktu

40 menit

Pengaturan Ruang

- Peserta berdiri dalam lingkaran selama Langkah 1
- Pengaturan duduk selama bagian lain dari latihan tersebut

Bahan

Tali kurang lebih sepanjang 80 -120 meter digulung pada sebuah bola untuk digunakan oleh 25 orang. Jenis benang: tipis, ringan, dan tahan lama (benang kapas atau plastik)

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 10.1: Pepatah lokal dari Mali (Afrika Barat) tentang 'Bekerja Bersama'

Sesi Terkait

Modul 4.2 Dukungan Usaha

Persiapan

Latihan ini memecahkan kekakuan yang baik serta dapat dilakukan kapanpun selama pelatihan. Diusulkan untuk dilakukan pada awal pelatihan karena cerita-cerita pribadi dapat membentuk ikatan di antara peserta. Latihan ini juga dapat berfungsi sebagai pembangkit semangat dan tenaga.

Pada beberapa kebudayaan, melempar sebuah benda kepada orang lain mungkin agak sedikit tidak sopan. Periksa hal ini sebelum latihan. Sebuah pilihan lain dapat berupa menggelindingkan bola bertali di lantai.

Beberapa peserta dapat menjadi emosional ketika menceritakan kisah mereka. Berikan masukan yang positif mengenai kisah dan keberanian mereka, juga kesediaan mereka menceritakannya selama latihan. Berikan dukungan lebih lanjut setelah sesi selesai bila diperlukan.

³ Sumber: Diadaptasi dari GTZ, 1990, The Yarn Coil, dalam: CEFE Compendium, Volume I, CEFE Internasional 1990.

Cerita beberapa orang mungkin terlalu panjang. Para pelatih perlu mencegah hal ini dengan memastikan terlebih dahulu bahwa kisah mereka singkat saja. Selain itu, mereka mungkin perlu mengingatkan bahwa peserta hanya memiliki waktu 30 sampai 60 detik untuk bercerita selama latihan.

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 25 menit

Salah satu anggota tim pelatihan memegang bola bertali. Ceritakan sebuah kisah singkat kepada kelompok mengenai suatu pengalaman positif yang melibatkan bantuan atau partisipasi dari orang lain. Sangat penting untuk memberikan penekanan pada peran yang dimainkan orang lain dalam pengalaman tersebut. Contohnya:

- Sebuah kisah sukses dalam sebuah usaha, sebuah program pelatihan atau dari kehidupan pribadi seseorang
- Penjualan yang baik dicapai adalah berkat bantuan orang lain, atau sebuah kegiatan bisa sukses berkat keikutsertaan dan dukungan orang lain

Kisah sang pelatih tidak boleh lebih dari 30-60 detik. Sang pelatih kemudian harus melemparkan bola kepada seseorang di dalam lingkaran tersebut. Harus dipastikan bahwa ia memegang ujung tali yang bebas. Orang yang menerima bola tersebut kemudian menceritakan 'kisah sukses' atau pengalamannya, dan melemparkan bola kepada orang lain dalam kelompok sembari memastikan bahwa dirinya memegang erat bagian benang tersebut. Latihan ini terus dilakukan sampai semua orang menceritakan sebuah kisah dan semua peserta memegang benang di tangan mereka.

Langkah 2 - 5 menit

Sekali peserta terhubung melalui benang, mintalah mereka untuk menarik benang secara perlahan ke arah tubuh mereka. Jaringan tali dapat terlihat, dan ini menggambarkan sebuah hubungan. Jelaskan bahwa jaringan seperti ini menunjukkan garis-garis komunikasi yang dapat dibentuk selama pelatihan, dan akhirnya dapat mewakili kerjasama antara peserta di masa mendatang. Untuk melihat bola bertali dan jaringan dengan lebih baik, mintalah peserta untuk memegang benang di atas kepala mereka.

Satu pelatih dapat menempatkan sebuah benda ringan (seperti sepotong kertas atau sebuah dokumen) di jaring tersebut. Jelaskan bahwa itu menggambarkan kekuatan dari benang yang dipegang bersama. Untuk mengakhiri latihan ini, mintalah semua peserta untuk meletakkan jejaring di lantai bersama dan mintalah mereka untuk duduk mengelilingi jaring-jaring tersebut.

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 10

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Lingkungan Bisnis : Perempuan Tidak Sendirian

Jaringan Bola Bertali

Langkah 3 - 10 menit

Ringkaslah beberapa hal yang perlu ditekankan dari kisah dan pengalaman yang diceritakan oleh peserta ketika berlatih. Simpulkan sebagai berikut:

- Undanglah peserta untuk mengidentifikasi dan membagi poin-poin penting guna bekerja bersama secara sukses. Tekankan pentingnya kerjasama dan jaringan, terutama di daerah yang memiliki pengalaman tidak baik di masa lalu (misalnya, program sosialisasi yang dipaksakan, keanggotaan wajib atas perkumpulan atau koperasi; program masyarakat diambil alih untuk kepentingan politik, dan lain-lain).
- Karena pelatihan ditujukan khususnya untuk perempuan pengusaha (baik yang sudah ada maupun yang baru akan memulai), bahaslah bahwa dalam banyak kasus mereka tidak memiliki akses yang sama ke jaringan sosial, usaha, dan politik –yang biasa dimiliki laki-laki. Contohnya, kelompok usaha laki-laki, lingkaran politik, aktivitas sosial, atau olah raga laki-laki. Tanyakan kepada peserta mengenai jaringan perempuan yang ada, juga kekuatan serta kelemahan mereka. Tanyakan apakah mereka memiliki cara atau akses kepada jaringan laki-laki.
- Akhiri latihan dengan menunjukkan Alat Bantu Pelatihan 10.1 mengenai Bekerja Bersama kepada peserta. Jelaskan bahwa jaringan dan kerjasama itu penting untuk keberhasilan usaha.
- Pilihan Katakan bahwa sesi lebih lanjut akan memberikan peluang lebih banyak untuk memperoleh pemahaman lebih mendalam tentang bagaimana membangun jaringan dan bekerja sama dengan sukses.

Modul 2

Bagian 2

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

Lingkungan Bisnis : Perempuan Tidak Sendirian

Jaringan Bola Bertali

Modul 2.2, Latihan 10

Alat Bantu Pelatihan 10.1



Bersatu kita teguh, bercerai kita runtuh

Latihan 11. Jaringan Pertemanan (pilihan)

Tujuan

- Mengidentifikasi orang dan organisasi penting yang dapat membantu perempuan dalam membuat, menjalankan, dan mengembangkan usaha mereka sendiri
- Meningkatkan hubungan yang mereka miliki sekarang dengan lembaga-lembaga dan orang lain dan agen

Waktu

90 menit

Pengaturan Ruang

Duduk dalam empat kelompok kerja, diatur menurut tipe usaha atau gagasan usaha. Tiap kelompok memerlukan sebuah papan (atau dinding, atau ruang kosong di lantai)

Bahan

Alat Lembar balik, kartu untuk menulis dan spidol warna warni

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 11.1: Peta Contoh dari Lingkungan Usaha
- Alat Bantu Pelatihan 11.2: Gambar seekor laba-laba untuk dipotong dari kartu-kartu berbeda warna, satu untuk tiap kelompok (Untuk langkah 6 atau pilihan). **Catatan:** Periksa apakah seekor laba-laba adalah hewan yang 'baik' atau 'jahat' di tempat peserta berasal. Bila laba-laba tidak populer, hapuslah bagian latihan ini.

Sesi Terkait

- Modul 4.3: Perencanaan Aksi
- Modul 2.1: Latihan 5. Menemukan 10 Ciri Utama Keberhasilan Usaha

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini sesuai untuk kelompok yang kurang mampu membaca dan menulis

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 11

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 10 menit

Bagi peserta ke dalam 4 kelompok kecil. Minta setiap kelompok mengidentifikasi orang dan organisasi (keluarga, orang-orang penting dalam komunitas, badan-badan, organisasi) di lingkungan mereka yang berpengaruh pada usaha mereka, baik saat ini atau di masa depan. Tim pelatih harus membantu menuliskan atau menggambarkan simbol-simbol yang cocok untuk para pemeran yang disebutkan di atas kartu-kartu (satu set untuk setiap kelompok). Kartu-kartu ini dapat ditempelkan dengan paku payung (atau dengan selotip) di atas empat papan tulis. Ajak peserta berkonsentrasi pada pemeran-pemeran utama, dan tidak menuliskan pemeran yang tidak begitu penting.

Langkah 2 - 5 menit

Buatlah sebuah lingkaran di tengah sebuah alat lembar balik. Jelaskan bahwa lingkaran itu melambangkan 'diri Anda sendiri di dalam usaha Anda' atau 'kelompok usaha milik perempuan'. Minta pada kelompok untuk juga membuat sebuah lingkaran pada tiap papan mereka. Tugas mereka adalah memposisikan berbagai pemeran lingkungan (kartu) di sekeliling lingkaran tadi, menurut pentingnya si pemeran itu bagi usaha. Semakin dekat kartu tersebut dengan bagian tengah meja, semakin penting kartu itu bagi peserta. Semakin jauh jarak kartu dari pusat lingkaran, semakin kurang penting pemeran tersebut bagi kelompok.

Langkah 3 - 15 menit

Minta pada peserta berpikir tentang hubungan yang ada antara diri mereka sendiri dan berbagai orang atau organisasi yang terlibat, dan untuk menggambarkan hal berikut:

- Untuk hubungan yang penting, tarik garis tebal
- Untuk hubungan yang rata-rata, tarik garis biasa
- Untuk hubungan yang tidak begitu penting, tarik garis titik-titik
- Bila tidak ada hubungan, tak ada garis yang ditarik
- Perlihatkan Bagan Contoh dari Faktor lingkungan pada sebuah alat lembar balik atau plastik transparansi.

Tanyakan pada peserta apakah mereka memiliki hubungan usaha dengan perempuan dan atau laki-laki. Diskusikan persamaan dan perbedaan dalam hubungan mereka dengan laki-laki dan perempuan di dalam lingkungan usaha. Beri beberapa contoh: Apakah perempuan umumnya berhubungan dengan perempuan dan laki-laki dengan laki-laki? Apakah mudah atau sulit bagi usaha milik perempuan dalam mendapatkan dukungan dari pemimpin atau organisasi laki-laki yang didominasi laki-laki? Temuan mereka dapat diilustrasikan dalam gambar mereka, misalnya, sebuah garis merah untuk hubungan antara perempuan, garis biru untuk hubungan antara sesama laki-laki, dan garis hijau untuk hubungan antara perempuan dan laki-laki. Peserta dapat juga

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 11

mempertegas jenis hubungan dengan memberi gambar wajah tersenyum, wajah tanpa perasaan, atau wajah sedih di atas garis-garis. Gambar ini demi memberikan gambaran ciri kemudahan atau kesulitan dalam hubungan-hubungan ini.

Langkah 4 - 20 menit

Minta pada kelompok untuk secara singkat mempresentasikan temuan mereka dan membiarkan para peserta mendiskusikannya. Pastikan bahwa pembeli, pemasok, dan pesaing disebutkan sebagai pemeran-pemeran penting dalam presentasi kelompok. Anda dapat menunjukkan sebuah Peta Contoh dari Lingkungan Usaha (Alat bantu pelatihan 11.1).

Langkah 5 – 20 menit

Tanyakan apa yang dirasakan para peserta setelah menyelesaikan latihan ini, dan apa pula yang mengejutkan atau mengganggu mereka. Ajak mereka membicarakan secara terbuka tentang perasaan mereka. Tanyakan pada mereka bagaimana orang dan atau organisasi mempengaruhi usaha mereka. Catatlah jawaban mereka pada kartu atau alat lembar balik, menggunakan simbol-simbol yang relevan, sesuai kebutuhan dan selayaknya.

Buatlah ringkasan bahwa kemungkinan akan ada pengaruh positif dan negatif pada setiap usaha perempuan. Bagi peserta yang merencanakan memulai usaha baru, katakan bahwa mereka akan mendapat kesempatan mengidentifikasi kekuatan positif dan negatif masing-masing secara lebih terperinci begitu mereka telah mengidentifikasi gagasan proyek usaha dengan lebih jelas.

Pada tahap dalam latihan ini, tekankan para pemeran atau lembaga yang utama yang menurut peserta cukup penting dalam satu dan banyak hal, minta mereka mengidentifikasi apa yang dapat mereka lakukan untuk memperoleh dukungan untuk memajukan usaha. Isu-isu yang dapat dijadikan bahan diskusi adalah:

- Jejaring. Mencari kontak dengan orang dan organisasi yang berpengaruh adalah penting, terutama bila tidak ada kontak sama sekali. Bila peserta merasa tidak percaya diri untuk melakukan kontak untuk pertama kalinya, maka harus diingatkan bahwa dalam banyak kasus, pejabat, dan pemimpin bertanggung-jawab melayani dan berhubungan dengan perempuan pengusaha – sebagai pembeli, pelanggan, dan target kelompok mereka. Oleh karena itu, baik perempuan maupun laki-laki memiliki hak untuk dilayani dan disambut oleh banyak pejabat maupun lembaga-lembaga.
- Penting bagi perempuan untuk mengidentifikasi cara-cara memberdayakan dan mengembangkan kontak di kalangan pejabat dan orang-orang yang berkuasa. Jika tidak, rasa tidak percaya diri mereka hanya akan menguat dan bertahan lama.
- Berbagai cara dapat diajarkan kepada kelompok untuk membantu mereka mengatasi hambatan apa pun. Contohnya: Mereka dapat mengembangkan rasa percaya diri hingga ke tingkat di mana mereka dapat mengunjungi dan bertemu dengan para pejabat yang dianggap penting. Mereka

Modul 2

Bagian 2

Modul 2.2, Latihan 11

dapat dukungan dari yang lainnya dalam hal membantu dan mewakili pemikiran mereka bila perlu. Pertama-tama mereka dapat mengadakan kontak dengan orang terkemuka setempat, terutama mereka yang dekat dengan orang-orang penting. Dengan cara ini mereka bisa mendapatkan perkenalan ke orang yang ingin mereka temui. Negosiasi pun dapat dipermudah dengan perkenalan seperti itu.

- Bila banyak peserta mengemukakan masalah dengan 'rasa malu' saat melakukan negosiasi dengan orang yang berkuasa, persiapkan sebuah adegan drama di mana mereka dapat mengadakan pertemuan sandiwara dengan para Pemimpin di dalam lingkungan pelatihan yang 'aman'.
- Dukungan keluarga, toleransi keluarga, atau kasus yang paling buruk, penolakan keluarga – dapat menjadi faktor penentu bagi seorang perempuan, terutama saat memutuskan akan membuka usaha.
- Pembeli / Nasabah (permintaan aktual) adalah faktor terpenting: Tak ada pembeli berarti tidak ada usaha. Diskusikan bahwa pembeli atau pelanggan adalah orang yang akan membeli produk atau layanan Anda. Anda harus mengontak, berbicara dan menanyakan kebiasaan mereka, mengetahui kesukaan dan keinginan mereka. Dalam dunia usaha, banyak orang menggunakan istilah seperti 'Pelanggan itu Raja!', 'Ratu', 'Putri', atau 'Pangeran', sehingga memberi prioritas tinggi atas kebutuhan dan permintaan pelanggan. Jelaskan bahwa perempuan pengusaha akan diberikan cukup waktu selama program Pelatihan untuk bertemu dan mewawancarai pembeli (potensi) mereka sebagai bagian dari survei pasar.
- Pemasok. Pemasok tidak selalu handal dan stabil. Gangguan dalam pasokan dapat berpengaruh sangat buruk bagi usaha dan bahkan dapat menjatuhkan Anda. Penting untuk mengetahui lebih banyak tentang pemasok dan sumber pasokan mereka. Cari tahu cara kerja mereka dan apa masalah yang mereka hadapi. Ini dapat membantu dalam proses negosiasi kesepakatan dengan lebih baik.
- Pesaing. Bila mereka menjadi lebih kuat, posisi Anda mungkin menjadi lemah! Informasi apapun yang dapat diperoleh tentang pesaing ini akan membantu Anda dalam mengembangkan strategi pemasaran di masa depan. Dalam hal ini, peserta bisa merujuk pada latihan produksi kalung yang dilakukan pada awal pelatihan. Perempuan pengusaha harus juga didorong untuk menghabiskan energi, waktu, dan uang demi memperoleh informasi yang berkaitan dengan pasar dan para pesaing (misalnya: apakah pesaing memasang biaya tambahan untuk transportasi? telitilah brosur pesaing, atau bahkan belilah produk pesaing untuk diamati).

Langkah 6 – 10 – 20 menit

Pengenalan 'Spider atau Laba-laba'. Gunakan pemindaian lingkungan yang paling lengkap dari hasil-hasil kerja kelompok sebagai model. Beberapa dari kartu juga bisa dihubungkan dengan seutas tali untuk menunjukkan hubungan antara pihak-pihak dengan organisasi. Dan, terciptalah sebuah jaring laba-laba yang khas.

Akhirnya, sebuah kartu yang digunting membentuk sebuah laba-laba diletakkan di bagian atas dari pusat (perusahaan) (gunakan alat bantu 11.2). Sebagai penutup, gambarkan bahwa perempuan pengusaha tidak hanya harus mampu membentuk jalinan jaringan tetapi juga harus dapat mempertahankan jaringan tersebut. Beberapa faktor lingkungan mungkin akan mengancam, sedangkan yang lainnya memberi peluang. Ciri-ciri penting pengusaha, seperti mencari informasi, perencanaan sistematis, kemampuan mendorong, mencari peluang, dan rasa percaya diri, adalah rumus penting dalam belajar membuat dan mengembangkan jaringan. Ingatkan peserta akan sifat-sifat utama, misalnya kemampuan mendorong dan membentuk jejaring, yang ada dalam 10 Ciri Utama (Modul 2.1).

Variasi dari langkah-langkah 1-6 (pilihan)

Latihan Laba-laba:

- Latihan ini dapat dilakukan secara bersama-sama atau dalam kelompok-kelompok kecil dengan seorang pelatih di setiap kelompok kecil.
- Buatlah kartu-kartu melalui diskusi kelompok untuk mendapatkan faktor-faktor yang mempengaruhi usaha: pemasok, pelanggan, keluarga; orang penting dalam komunitas; rentenir atau bank; organisasi lain, dan badan-badan. Coba gunakan simbol-simbol ini pada kartu-kartu.
- Simbol-simbol ini kemudian dikelompokkan ulang di bawah judul tertentu. Misalnya, politik, sosial-budaya, infrastruktur, ekonomi dan lingkungan (geografis). Judul-judul ini ditempatkan pada pojok-pojok bagian luar dari dua alat lembar balik yang kemudian digabungkan dan ditempel di sebuah papan besar atau dinding.
- Buatlah lingkaran di bagian tengah papan tulis yang mewakili perusahaan milik seorang perempuan. Tempatkan kartu-kartu pada papan: dekat dengan bagian tengah bila ada hubungan positif yang erat, atau lebih jauh bila hubungan itu tidak kuat dan positif. Jarak dari bagian tengah menunjukkan jarak dari perusahaan. Tariklah garis antara perusahaan dan kartu-kartu tersebut.

Dalam langkah terakhir latihan ini, tariklah garis-garis antara kartu-kartu yang berbeda sehingga muncul sebuah 'jaring' laba-laba. Akhirnya, sebuah 'laba-laba' (yang dipotong dari kartu-kartu) ditempatkan di-tengah-tengah, yang mewakili sang pengusaha perempuan beserta jaringannya. Sebagai penutup, ingatkan peserta bahwa setiap perempuan pengusaha perlu mengembangkan jaringannya sendiri menurut kebutuhan dan tuntutan usahanya. Ingatkan peserta akan sifat-sifat utama, seperti pengaruh dan jaringan, yang ada pada 10 Ciri Utama (Modul 2.1).

Modul 2

Bagian 2

Perempuan Pengusaha dan Lingkungannya

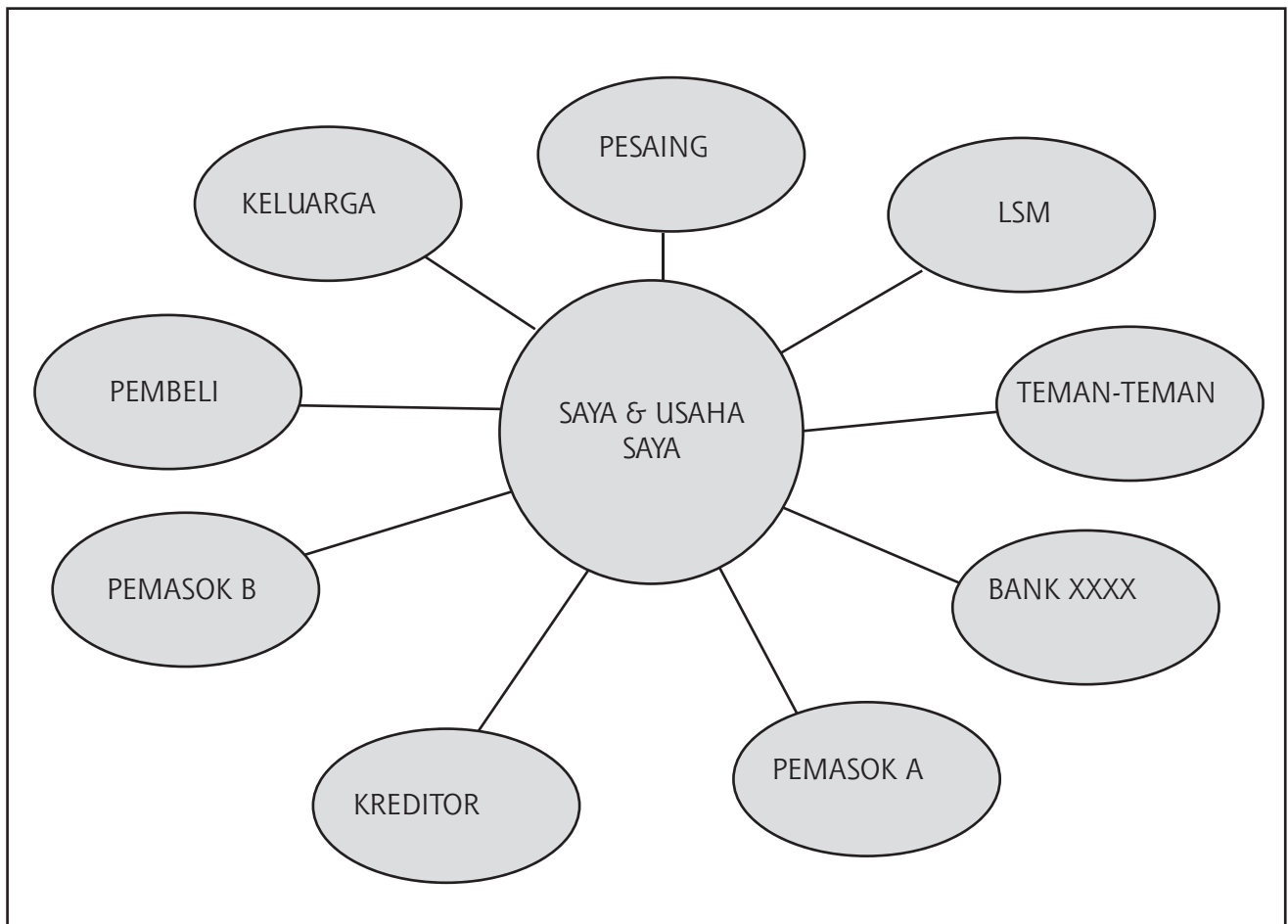
Perempuan Pengusaha : Ia Mampu Melakukannya

Jaring-Jaring Hubungan

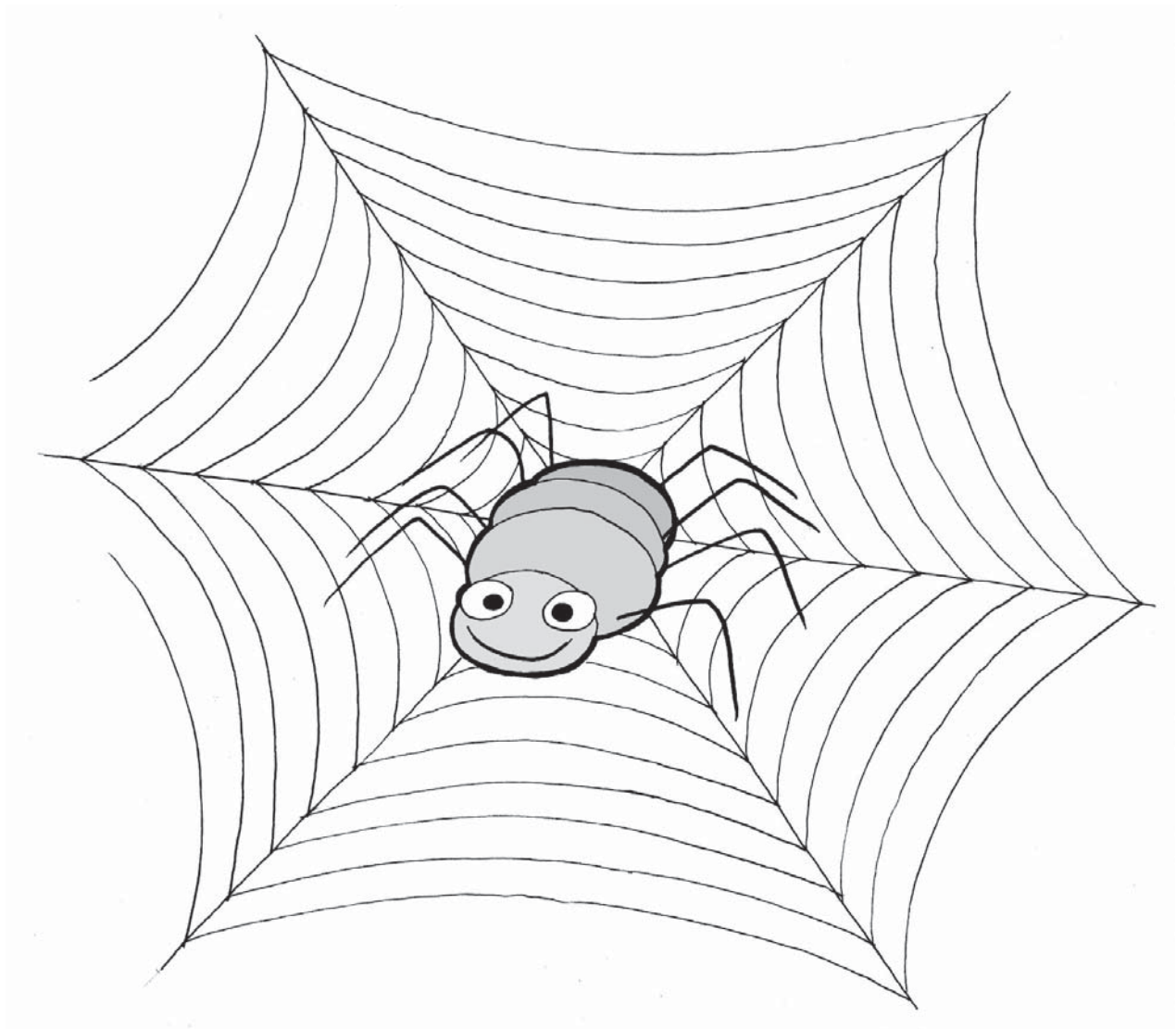
Modul 2.2, Latihan 11

Alat Bantu Pelatihan 11.1

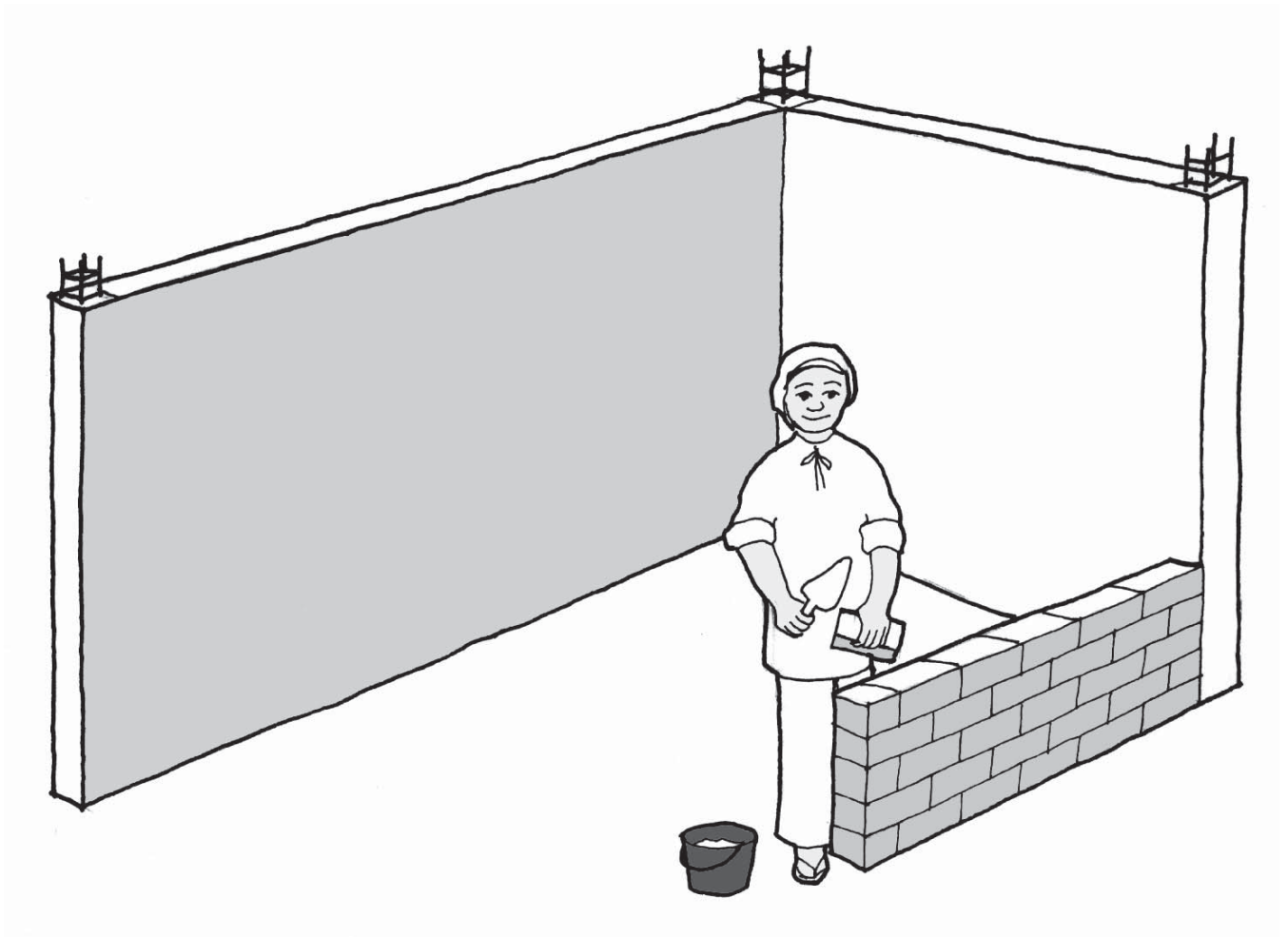
Peta Contoh dari "Lingkungan Usaha"



Laba-laba



Modul 3 Proyek Usaha



Modul 3.1

Gagasan, Peluang, dan Tantangan Usaha

Isi

Kreatifitas adalah kunci perkembangan usaha yang baru dimulai maupun usaha yang sudah berjalan. Ini berlaku terutama bagi perempuan yang ingin tumbuh menjadi pengusaha berskala mikro atau pengusaha kecil yang menguntungkan. Latihan dalam modul kali ini memfasilitasi proses diskusi pencurahan pikiran untuk mengidentifikasi ide-ide usaha yang kreatif. Pencurahan pikiran akan didasarkan pada sumber daya dan pengalaman para peserta. Dengan demikian akan tersedia dengan sendirinya penilaian realistis atas gagasan usaha yang memang mungkin untuk dilaksanakan.

Tujuan

Modul 3.1 bertujuan mendorong kreatifitas dan menghasilkan gagasan usaha, serta mencari solusi masalah kewirausahaan. Para peserta akan mengenal kriteria seleksi yang memungkinkan mereka mengambil keputusan mengenai masa depan usahanya. Bahkan untuk yang sudah jadi pengusaha, latihan dalam modul ini mengungkapkan manfaat dan pentingnya pencarian cara-cara baru di semua tahap pembentukan maupun peningkatan usaha seseorang.

Modul ini memberikan tahapan pemikiran tentang pemasaran berkaitan dengan peluang usaha yang didasarkan pada keterampilan, kemampuan, input, dan sumber daya. Modul ini juga menggali cara-cara menghadapi tantangan yang terkait dengan permintaan dan lokasi pasar.

Latihan

12. Curah Pikiran Gagasan Usaha
13. Penyaringan Mikro Gagasan Usaha
14. Banyak dalam Satu (pilihan)

Latihan 12. Curah Pikiran (Brainstorming) Gagasan Usaha

Tujuan

- Memahami bagaimana mendorong kreatifitas dalam menghasilkan gagasan usaha
- Berlatih curah pikiran dalam mengembangkan gagasan usaha
- Memilih 1 – 3 gagasan usaha untuk penyaringan mikro

Kelompok Sasaran

Latihan ini diperuntukkan bagi semua pengusaha-- maupun calon pengusaha-- perempuan. Mereka yang belum memiliki sebuah usaha dan ingin memulainya, atau bagi mereka yang ingin meningkatkan usahanya dengan mengidentifikasi gagasan produk yang lebih banyak, lebih baik, serta mencari peluang pasar baru.

Waktu

60 menit

Pengaturan Ruang

Pengaturan tempat duduk berbentuk U

Bahan

2 alat lembar balik dengan kertas berukuran besar; spidol, dan pita penutup

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 12.1: Brainstorming (Curah Pikiran): Cara Melakukannya
- Alat Bantu Pelatihan 12.2: Kriteria Pemilihan untuk Gagasan Usaha

Sesi Terkait Latihan 13: Penyaringan Mikro Gagasan Usaha

Catatan untuk Tim Pelatih

Ingatlah poin-poin penting berikut selama curah pikiran:

- Ciptakan lingkungan yang ramah dan mendukung. Proses pelatihan harus sistematis dan terstruktur dengan tetap memelihara suasana santai dan informal.
- Tekankan bahwa proses curah pikiran yang baik adalah yang menghasilkan gagasan sebanyak mungkin. Kuantitas atau jumlah gagasanlah yang penting, bukan kualitasnya. Jangan menghentikan proses curah pikiran terlalu cepat. Teruslah mencari gagasan lebih banyak lagi!
- Tulis setiap gagasan yang muncul. Tulislah dengan jelas sehingga semua orang dapat melihatnya. Cobalah untuk menyatakan gagasan menggunakan kata sedikit mungkin. Untuk kelompok yang kurang berpendidikan, pilihlah gabungan simbol dan kata sehingga semua orang dapat

mengingat suatu simbol mewakili gagasan apa.

- Gagasan setiap orang adalah berharga dan layak dihargai. Doronglah peserta untuk tidak memberikan komentar yang bersifat menilai ataupun mengkritik, karena semua kontribusi harus diterima tanpa penilaian pada tahap ini.
- Doronglah peserta untuk mendengarkan dengan seksama dan sopan terhadap kontribusi dari peserta lain.
- Berikan peluang yang sama bagi semua orang untuk berkontribusi.
- Latihan ini seharusnya juga menghasilkan banyak tawa. Perhatikan bahwa peserta dapat menertawakan gagasan, bukan menertawakan orang yang menyarankan gagasan tersebut.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 10 menit

Berikan contoh praktis mengenai bagaimana melakukan brainstorming (curah pikiran) dengan peserta. Tunjukkan mereka sebuah sendok atau benda lain. Lalu, mintalah mereka memikirkan tentang bagaimana menggunakan sebuah sendok selain untuk makan. Misalnya: untuk memudahkan menggunakan sepatu, membuat bunyi-bunyian untuk meminta perhatian, menciptakan suara musik, atau untuk mengikat rambut seseorang.

Jelaskan peraturan curah pikiran kepada para peserta:

- Semua anggota kelompok diundang berpartisipasi dan menjadi kreatif
- Semakin banyak gagasan, semakin baik
- Tidak satu gagasan pun yang boleh dihalangi
- Setiap orang memberikan satu gagasan tiap giliran
- Semua gagasan diterima, walaupun gagasan tersebut tampak aneh atau bodoh
- Semua gagasan akan dihargai dan pada tahap ini tidak dihiraukan
- Jangan mengulangi gagasan yang sudah disebutkan-- namun gagasan yang ada dapat digunakan untuk menjadi dasar gagasan baru. Gagasan jangan terlalu rinci atau rumit. Peserta tidak harus bercerita.

Langkah 2: 15 menit

Tanyakan kepada peserta yang telah memiliki usaha tentang bagaimana mereka mendapatkan gagasan usaha. Perkenalkan latihan ini sebagai cara untuk menciptakan gagasan usaha baru yang berbeda dari gagasan biasa.

Perkenalkan isi dari curah pikiran ini: menghasilkan gagasan sebanyak mungkin untuk sebuah usaha baru. Hasilnya adalah semua gagasan untuk usaha layanan atau produksi yang dapat dipikirkan anggota kelompok. Gagasan ini dapat menjadi dasar yang berharga untuk mengidentifikasi peluang

usaha baru. Juga, cara baru dan lebih baik untuk menyelesaikan masalah pada usaha yang telah berjalan.

Doronglah peserta untuk mengembangkan gagasan usaha kreatif. Perempuan biasanya akan menyebutkan pertama kali tipe usaha yang umum ada di tempat tinggal mereka. Mintalah mereka muncul dengan gagasan usaha baru, baik di tempat tinggal mereka dan atau yang baru untuk perempuan. Mintalah mereka berpikir "di luar kotak." Artinya, mereka menghasilkan gagasan usaha untuk perempuan yang tidak umum, walaupun gagasan tersebut tampaknya "liar" atau tidak masuk akal. Jelaskan pentingnya menghasilkan gagasan usaha baru. Seringkali, banyak pengusaha melakukan hal yang sama: mereka menawarkan produk dan layanan di tempat yang sama. Pada kasus-kasus seperti itu, besar kemungkinan usaha gagal terjadi, karena kompetisi terlalu tinggi padahal konsumennya tidak cukup banyak.

Tekankan bahaya memberikan penilaian awal pada tahap ini. Hindari pernyataan: "ini tidak akan berjalan" atau "kami pernah mencobanya." Karena bila hal ini dilakukan akan membawa dampak negatif, terutama pada orang yang pemalu atau mereka yang tidak terbiasa dengan ide membiarkan gagasan mereka mengalir dan menyatakannya dengan bebas.

Selama proses curah pikiran, anggota tim pelatihan menulis gagasan yang muncul di papan tulis atau di alat lembar balik. Latihan selesai ketika sudah banyak gagasan yang muncul atau ketika peserta sudah kehabisan ide.

Alternatif untuk Langkah 2: 15 menit

Gunakan sebuah bola atau benda lain untuk mengubah latihan menjadi lebih hidup. Ini adalah variasi latihan 10: Jaringan Bola Bertali (The String Ball Network). Para peserta melempar atau menggelindingkan bola ke satu sama lain. Peserta yang menerima bola itu harus memberikan sebuah gagasan dalam waktu 3 detik.

Bila peserta yang menerima bola tidak memiliki gagasan dengan segera maka fasilitator dapat mendorong dengan memberi contoh pemikiran kreatif. Misalnya: usaha perempuan dalam hal keterampilan non tradisional atau keterampilan baru bagi perempuan, seperti perbaikan radio atau perbaikan kendaraan. Bila gagasan terkait dengan pembuatan produk tekstil maka kelompok dapat memikirkan gagasan produksi ulat sutera plus pemintalannya.

Kalau seseorang tidak memiliki gagasan usaha apapun, ia dapat mengatakan: "Saya lewat."

Langkah 3: 15 menit

Ringkaslah sesi curah pikiran dengan mengatakan bahwa kelompok telah menghasilkan banyak gagasan. Tanyakan apakah mereka memiliki usulan untuk langkah selanjutnya. Biarkan peserta memberikan saran untuk pemilihan gagasan usaha.

Perkenalkan juga kriteria memilih gagasan usaha yang menjanjikan, disimbolkan oleh sebuah bangku dengan tiga kaki (alat bantu pelatihan 12.2):

- Keterampilan yang dimiliki perempuan.
- Sumber daya yang tersedia, seperti: keuangan, sumber daya manusia, dan bahan mentah.
- Sesuatu yang spesial mengenai gagasan usaha tersebut yang membuatnya sangat menarik, plus adanya permintaan. Misalnya: produk atau layanan yang tidak tersedia dalam komunitas, keterampilan non-tradisional dan baru untuk perempuan, atau permintaan berbeda oleh individu atau institusi.

Kemudian, bahaslah semua informasi yang terkait dengan setiap kriteria.

Keterampilan. Doronglah kelompok untuk membuat daftar keterampilan yang sudah dimiliki perempuan karena mereka biasa melakukannya dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya: menyiapkan makanan, bercocok tanam, merawat rumah tangga, dan pergi ke pasar.

Masukkan pula keterampilan tradisional dan non tradisional, seperti: perempuan yang terlibat dalam layanan perbaikan teknik.

Lalu, bahas mengenai bagaimana membangun sebuah usaha di sekitar keterampilan ini. Contohnya: pelayanan pemesanan makanan, restoran, toko sayur-mayur, dan pusat penitipan anak.

Sumber daya. Buatlah daftar sumber daya yang tersedia dalam desa, komunitas, atau daerah tempat tinggal peserta, yaitu:

- Sumber daya keuangan (tabungan, pinjaman, atau tanah pertanian)
- Sumber daya manusia (anggota keluarga/kelompok atau remaja yang memiliki kualifikasi)
- Bahan mentah (buah-buahan, sayur-sayuran, ikan, kayu, bambu, tanah liat, atau batu)

Permintaan. Mintalah peserta pelatihan membuat daftar hal-hal yang dibutuhkan oleh desanya namun tidak dimiliki pada saat ini. Bisa saja kebutuhan tersebut dapat dipenuhi, tapi orang harus berjalan jauh untuk membeli produk atau layanan tersebut. Contohnya: sabun, daging, pakaian, atau perawatan medis.

Masukkan juga variasi permintaan oleh kelompok berbeda yang kadangkala tidak dihiraukan. Katakan saja institusi atau usaha lokal yang mungkin membutuhkan produk tersebut. Misalnya: rumah sakit, sekolah, dewan pengurus desa, pusat layanan usaha, hotel, restoran, atau proyek pembangunan.

Langkah 4: 20 menit

Biarkan peserta merefleksikan semua gagasan usaha yang berhasil mereka pikirkan selama Langkah 1.

Bagilah peserta ke dalam kelompok-kelompok kecil. Mintalah mereka mengidentifikasi tiga gagasan usaha yang paling menjanjikan berdasarkan tiga kriteria: keterampilan, sumber daya yang tersedia, dan permintaan.

Fasilitator dapat meminta peserta membentuk kelompok sesuai dengan gagasan usaha yang lebih mereka sukai bila beberapa gagasan yang sama telah dipilih oleh beberapa peserta. Hal ini dapat mengarah pada sebuah pertukaran yang lebih intensif mengenai "pro" dan "kontra" (keuntungan dan kerugian) dari sebuah gagasan proyek usaha.

Ijinkan pembentukan kelompok secara kohesi selama pelatihan. Katakan saja perempuan dari satu desa atau provinsi membentuk kelompok-kelompok kecil.

Biarkan peserta menyajikan hasil diskusi mereka secara singkat. Hasil dari kelompok kerja ini akan dianalisa lebih lanjut dalam latihan 13: Penyaringan Mikro Gagasan Usaha.

Cara Melakukan Curah Pikiran

- Semua anggota kelompok diundang berpartisipasi dan bersikap kreatif.
- Semakin banyak gagasan, semakin baik.
- Tidak ada satu pun gagasan yang boleh dihalangi.
- Berikan satu gagasan saja pada setiap giliran.
- Semua gagasan diperbolehkan, bahkan gagasan yang aneh atau bodoh sekalipun.
- Munculkan dengan gagasan yang selucu ataupun seabodoh mungkin.
- Semua gagasan akan dihargai dan tidak dievaluasi.
- Jangan memberikan kritikan ataupun penilaian.
- Semua gagasan sama validnya pada tahap ini.
- Jangan mengulang gagasan yang sudah disebutkan. Tapi, bisa gunakan gagasan tersebut untuk menjadi dasar dari gagasan baru lainnya.
- Tidak diperlukan rincian. Gagasan harus ringkas dan jangan bercerita.

3 Modul Bagian 2

Proyek Usaha

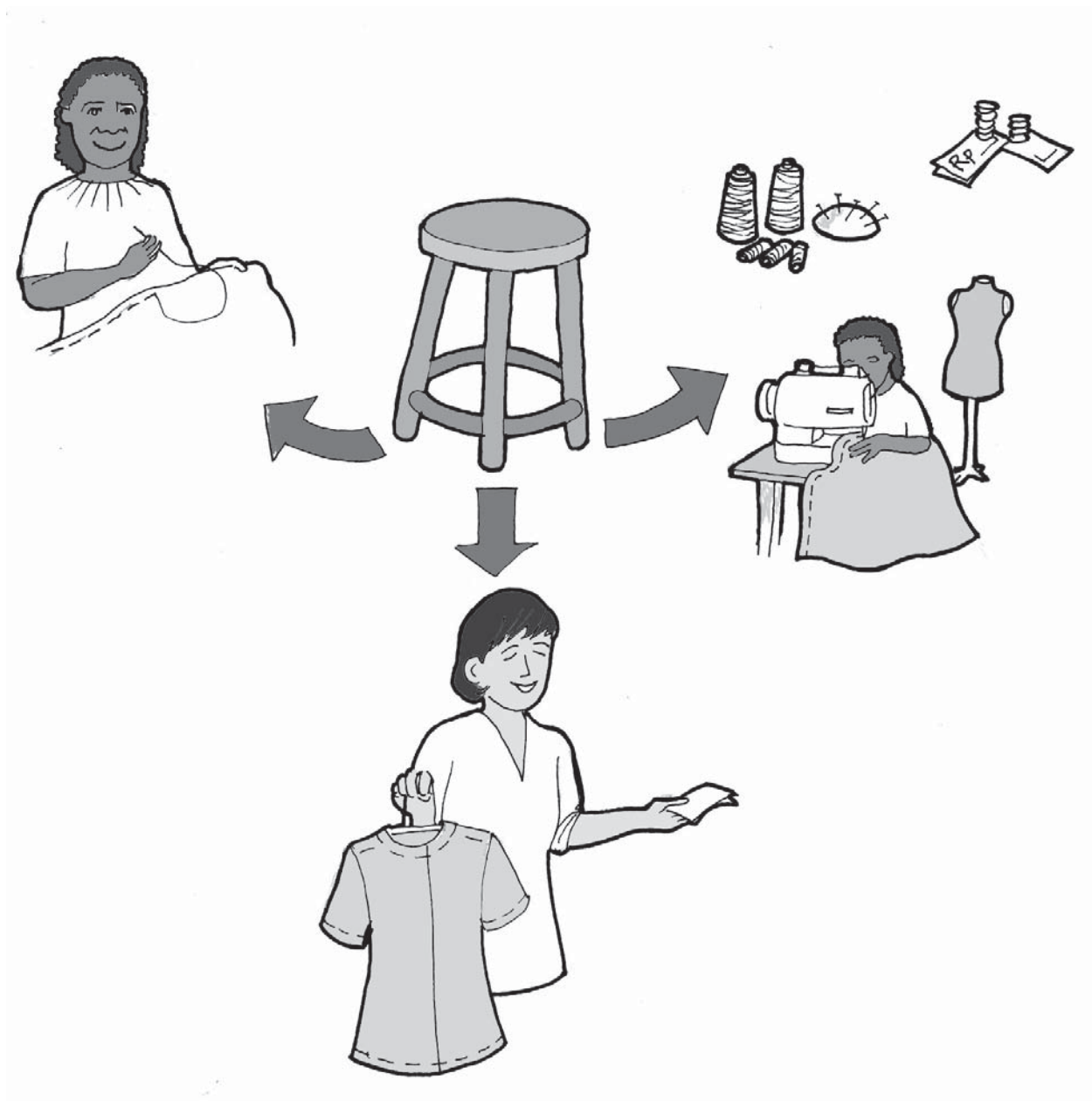
Gagasan, Peluang dan Tantangan Usaha

Curah Pikiran Gagasan Usaha

Modul 3.1, Latihan 12

Alat Bantu Pelatihan 12.2

Kriteria Pemilihan Gagasan Usaha



Latihan 13. Penyaringan Mikro Gagasan Usaha

Tujuan

- Menyesuaikan dan memilih gagasan usaha
- Memperkenalkan “Pasar” sebagai sebuah konsep

Waktu

95 menit

Pengaturan ruang

Peserta duduk dalam kelompok-kelompok kecil

Bahan

Papan tulis, alat lembar balik, dan spidol

Alat Bantu Pelatihan

Alat Bantu Pelatihan 12.2 (Latihan 12): Kriteria Pemilihan untuk Gagasan Usaha. Alat Bantu Pelatihan 13.1: Bagan Penyaringan Mikro

Sesi Terkait

Latihan ini didasarkan pada hasil dari Latihan 12: Curah Pikiran Gagasan Usaha

Persiapan

- Salinlah Bagan Penyaringan Mikro di selembar kertas besar (2 alat lembar balik disambung)
- Meja panjang, dinding, atau lantai untuk menyajikan hasil penyaringan mikro pada selembar kertas besar

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 5 menit

Ingatlah kembali hasil Langkah 4 dalam latihan sebelumnya: peserta mengidentifikasi gagasan-gagasan yang menjanjikan. Gagasan ini berkaitan dengan aktivitas guna mendapatkan penghasilan yang harus diajukan untuk pemilihan akhir. Hanya 1 sampai 3 gagasan yang akan disaring secara rinci.

Ingatkan peserta mengenai kriteria pemilihan yang diperkenalkan dalam Latihan 12 (Alat Bantu Pelatihan 12.2). Kriteria yang digunakan untuk pemilihan termasuk:

- Keterampilan: Apakah kita memiliki cukup kemampuan untuk menjalankan aktivitas ini?
- Sumber daya: Apakah sumber daya keuangan, perlengkapan, dan bahan mentah tersedia?
- Permintaan: Akankah ada orang membeli produk atau layanan mereka? Apakah produk atau layanan tersebut dibutuhkan? Akankah klien potensial mampu membayarnya?

Langkah selanjutnya adalah memeriksa apakah 1 sampai 3 gagasan final tersebut bernilai untuk diteruskan. Tanyakan kepada peserta: apakah mereka memiliki masukan atau poin penting lain untuk dipertimbangkan berkaitan dengan pemilihan gagasan usaha tersebut?

Mintalah kelompok memberikan kriteria pemilihan tambahan guna membantu mengidentifikasi apakah gagasan terpilih tersebut dapat dilaksanakan dan realistis. Misalnya: keberadaan pesaing. Berikan ucapan selamat kepada peserta atas semua munculnya kriteria pemilihan yang baru yang terdaftar.

Langkah 2: 15 menit

Perkenalkan Bagan Penyaringan Mikro pada sebuah kertas alat lembar balik berukuran ganda (format memanjang, lihat Alat Bantu Pelatihan 13.1). Berikan contoh untuk setiap kriteria penyaringan. Berikan contoh yang sesuai dengan keadaan dan situasi kelompok sasaran. Lihatlah bagian Penjelasan di bawah, namun buatlah penjelasan singkat saja.

Jangan mulai memberi ceramah dan menerangkan dengan rinci pada tahap ini. Bila peserta mengidentifikasi kriteria pemilihan tambahan selama Langkah 2, masukkan hal-hal berikut dalam analisis. Penjelasan untuk penilaian lebih lanjut dapat diberikan kepada peserta.

- **Keterampilan dan Kemampuan:** nilailah sampai pada titik apa peserta memiliki keterampilan yang dibutuhkan (manual, pribadi, dan sosial). Bila peserta tidak memiliki semua keterampilan yang dibutuhkan sendiri, coba dan lihatlah apakah peserta dapat menemukan orang lain dengan keterampilan tersebut untuk membantu. Tanyakan pada peserta, apakah mampu membayar orang tersebut. Biaya tambahan memperkerjakan seseorang dapat berarti pengurangan keuntungan peserta bersangkutan. Bila keterampilan yang dibutuhkan dapat dilakukan sendiri oleh pengusaha perempuan tanpa masalah sedikit pun, maka dia harus mendapatkan nilai tinggi. Bila tingkat keterampilannya rendah atau tidak ada, dan ia tidak memiliki seorang pun untuk menolong, maka dia harus dinilai rendah.

- **Sumber daya:**

- Perlengkapan yang tersedia: Ingatkan peserta bahwa ketika penggunaan beberapa jenis perlengkapan juga membutuhkan keterampilan tertentu. Dalam situasi lain, perlengkapan yang diinginkan mungkin tidak tersedia di daerah tersebut, atau tidak bisa diperbaiki dengan mudah, atau terlalu mahal untuk dijadikan investasi.
- Akses mendapat bahan mentah: Ulangi pernyataan bahwa aktivitas ekonomi membutuhkan pemakaian bahan mentah. Materi ini diubah menjadi produk lain (produksi), dimanfaatkan untuk menyediakan sebuah layanan, atau dijual dengan harga lebih tinggi (perdagangan). Bila semua bahan mentah yang dibutuhkan sudah siap tersedia sepanjang tahun maka berilah nilai yang tinggi. Namun bila ada masalah atau fluktuasi musim dalam hal ketersediaan dan harga, maka nilainya harus diturunkan.
- Sumber daya keuangan: Ketika memulai sebuah usaha, seringkali ada kebutuhan sumber daya keuangan untuk berinvestasi pada perlengkapan, lahan, atau biaya awal lain. Pengusaha mungkin dapat mengambil pinjaman dari sebuah bank atau lembaga keuangan mikro untuk melengkapi tabungannya sendiri. Uang kas akan diperlukan terutama untuk kebutuhan modal kerja dari hari ke hari untuk menjalankan usaha, contohnya: untuk membiayai pembelian bahan mentah dan membayar upah. Nilai yang sangat positif (😊😊) hanya akan diberikan bila peserta menganggap bahwa mereka memiliki semua uang yang dibutuhkan untuk memulai usaha. Nilai yang amat rendah (😞😞) menunjukkan bahwa mereka tidak bisa menggunakan uang kas maupun tabungannya.

- **Permintaan:** Permintaan sebuah produk atau layanan berarti sejauh mana produk itu dicari konsumen baik secara individual, kelembagaan, atau usaha lainnya. Permintaan juga terkait dengan daya beli konsumen. Mereka mungkin membutuhkan sebuah produk atau layanan namun tidak memiliki uang untuk membayar. Dalam kasus ini, permintaan sebenarnya cukup rendah. Informasi lebih rinci mengenai permintaan dapat ditemukan dalam Latihan 15.
- **Pesaing:** Ketika ada banyak pesaing di pasar yang menjual produk yang sama maka penjualan akan berkurang. Persaingan yang tinggi juga akan menurunkan harga yang membuat sulit untuk menghasilkan keuntungan.

Untuk setiap kriteria, peserta menaruh simbol wajah tersenyum sebanyak mungkin, wajah biasa atau sedih apabila diperlukan, tergantung pada tingkat di mana kriterianya terpenuhi. Gagasan usaha yang mendapat banyak wajah tersenyum dinilai sebagai gagasan yang paling memungkinkan. Kriteria yang mendapatkan beberapa wajah tanpa senyum sama sekali, atau menerima wajah biasa dan sedih, mewakili kesulitan dalam pengembangan gagasan produk atau layanan.

3 Modul

Bagian 2

Modul 3.1, Latihan 13

Penilaian diberikan dalam sebuah skala untuk setiap kriteria sebagai berikut:



Contohnya: berkenaan dengan kriteria pemilihan “Permintaan”, 2 wajah sedih (di sebelah kanan) menunjukkan bahwa tidak ada permintaan sama sekali untuk produk atau layanan ini. 2 wajah bahagia (di sebelah kiri) menunjukkan tingkat permintaan yang tinggi kapan pun, sepanjang tahun, tanpa fluktuasi musim. Rentang penilaian diberikan antara satu wajah bahagia dan satu wajah tidak bahagia.

Langkah 3: 30 menit

Mintalah peserta bekerja dalam kelompok yang sama seperti ketika melakukan Latihan 12. Mintalah kelompok untuk menyaring tiga gagasan usaha mereka dan gagasan terbaik dengan menggunakan latihan penyaringan.

Langkah 4: 30 menit

Mintalah kelompok menyajikan gagasan usaha yang telah dipilih dan menunjukkan penilaian kelompok mereka yang ditandai dengan simbol “wajah.” Undanglah peserta lain memberikan komentar. Proses mendengarkan komentar dan masukan ini juga diterapkan untuk setiap kelompok. Dengan cara ini, pengalaman peserta lain dapat benar-benar dimanfaatkan untuk membantu kelompok dalam menilai ulang gagasan usaha mereka. Pastikan bahwa peserta yang menyajikan laporan memberikan poin-poin penting dari diskusinya.

Bahaslah setidaknya satu gagasan terpilih dari setiap kelompok dalam sesi pleno. Sebagai fasilitator, tim pelatih harus mencoba menciptakan sebuah keseimbangan antara peserta yang pemalu dan tidak mudah memberikan komentar atau kritikan dengan peserta yang blak-blakan, tegas, banyak berbicara, dan banyak memberikan kritikan.

Berikan waktu bagi semua orang untuk berpikir lagi dan mempertimbangkan gagasan usaha mereka dengan memperhitungkan semua komentar. Bila ada keraguan mengenai gagasan yang dipilih maka kelompok dapat kembali ke gagasan usaha yang dipilih sebagai pilihan ke-2 atau ke-3, atau mengulangi proses pemilihan gagasan usaha ini.

Luangkan waktu untuk menyelesaikan latihan ini sehingga setiap kelompok (atau individu) memilih satu gagasan usaha yang akan mereka kembangkan kemudian selama pelatihan. Tim pelatihan dan peserta yang berpengalaman dapat membantu untuk memandu proses dalam kelompok kerja yang berbeda.

Langkah 5: 10 menit

Perkenalkan konsep yang disebut sebagai “risiko mematikan (killer risk)” yang dapat menghalangi usaha secara keseluruhan walaupun mereka telah menerima penilaian yang tinggi atau sedang di awal proses.

Contoh risiko mematikan: produk kerajinan tangan yang dijual khusus ke satu perantara atau makelar. Dalam keadaan seperti ini, sang perantara (agen atau distributor) adalah pasar yang sesungguhnya untuk produsen. Namun, pada kenyataannya, produsen sebenarnya bergantung pada pasar yang lebih jauh-- seringkali sebuah pasar yang ia tidak ketahui, misalnya konsumen di luar negeri-- dan mereka menciptakan permintaan nyata untuk produknya. Ketika terjadi krisis ekonomi atau ketika dihadapkan dengan tren atau mode baru yang muncul dalam pasar tersebut maka agen atau distributor mungkin akan kehilangan usahanya dan produsen lokal juga akan kehilangan usahanya!

Langkah 6: 5 menit

Akhiri latihan penyaringan mikro dengan mengundang peserta untuk membagi pandangan mereka mengenai hasil latihan, termasuk hal-hal yang berkaitan dengan risiko yang mungkin muncul (Langkah 5). Jangan menciptakan kesan bahwa kriteria ini sanggup memberikan jawaban akhir dari semua pertanyaan mereka. Kriteria ini menyediakan penilaian praktis mengenai prospek keberhasilan menembus pasar. Masih ada banyak hal yang harus dipelajari mengenai mekanisme pasar selama pelatihan. Karena itu, gagasan proyek yang diidentifikasi akan menjadi poin masuk yang berharga ke bagian selanjutnya dari pelatihan ini.

Simpulkan latihan dengan mengacu pada langkah-langkah yang akan membahas lebih dekat mengenai bagaimana pasar sebenarnya berfungsi. Semua peserta mengetahui apa itu pasar, yaitu tempat di mana produk dan jasa dijual. Jelaskan bahwa konsep pasar digunakan dalam dunia usaha sebagai konsep umum yang mengacu pada bagian penjualan dari sebuah usaha. Ada beberapa hukum dasar dan mekanisme untuk setiap transaksi dalam pasar. Akhirnya permintaan pasarlah yang menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah proyek. Ingatkan peserta bahwa permintaan yang dinilai selama latihan ini masih memiliki kekurangan analisa yang terperinci, misalnya: penelitian pasar melalui wawancara, pendapat dari para pengusaha yang aktif dalam pasar, atau analisis statistik.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.1, Latihan 13

Alat Bantu Pelatihan 13.1

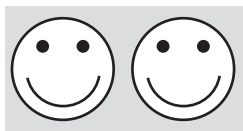
Proyek Usaha

Gagasan, Peluang dan Tantangan Usaha

Penyaringan Mikro Gagasan Usaha

Bagan Penyaringan Mikro

Gunakan simbol-simbol berikut ini:



Sangat baik atau positif



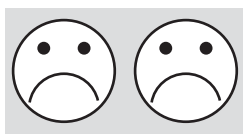
Baik atau masuk akal



Biasa



Sulit



Sangat sulit

Nama Gagasan Usaha	Keterampilan dan Kemampuan	Perlengkapan yang tersedia	Sumber Daya Keuangan	Akses ke Bahan Mentah	Permintaan Yang Cukup	Pesaing

Latihan 14. Banyak dalam Satu (pilihan)

Tujuan

- Menentukan dan menghasilkan gagasan usaha (dari yang umum ke khusus dan sebaliknya)
- Mendorong kreatifitas

Pengaturan ruang

Berbentuk U

Waktu

30 menit

Bahan

Alat lembar balik atau papan tulis putih

Alat Bantu Pelatihan

Alat Bantu Pelatihan 14.1: Banyak dalam Satu: Contoh

Sesi Terkait

Variasi Latihan 19. Produk yang Lebih Banyak dan Lebih Baik Model SCAMPER dalam Modul 3.3

Catatan untuk Tim Pelatih: Latihan curah pikiran ini dilakukan dengan mengambil satu benda, contohnya: sebuah kelapa, sebuah pisang, seekor ikan, sebuah kursi, atau sebuah cangkir. Mintalah peserta mengembangkan gagasan usaha lebih lanjut dengan membuat daftar benda atau produk yang lebih spesifik dan lebih umum. Mulailah dengan memberikan sebuah ilustrasi proses curah pikiran dengan sebuah produk yang dikenal para peserta. Misalnya: produk pertanian (buah-buahan atau jamur), kayu, bambu, atau produk-produk berserat lainnya menjadi sebuah kursi, bantalan kepala, bangku, atau keset yang terdapat dalam lingkungan sehari-hari peserta.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 10 menit

Jelaskan gagasan "menaiki dan menuruni tangga" sebagai sebuah kiasan untuk menciptakan gagasan usaha baru, yakni ketika orang berpindah-pindah antara gagasan dan istilah yang sangat umum dan abstrak ke produk yang sangat spesifik dan nyata. Berikan penjelasan bagaimana benda-benda di bagian bawah tangga semuanya dapat menjadi balok pembangun untuk benda-benda di atasnya.

3 Modul

Bagian 2

Modul 3.1, Latihan 14

Langkah 2: 10 menit

Kembangkan contoh “menuruni tangga” dengan para peserta. Misalkan saja Anda memilih sebuah botol kaca, maka pengertian menuruni tangga dapat berupa: botol minuman ringan, botol kaca untuk memasak, atau botol obat. Ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mengubah bahan botol tersebut seperti: botol minuman tradisional dari bambu atau bahan tembikar, atau botol plastik. Terlebih lagi, ukurannya dapat kecil atau besar, macam warnanya, label sudah dipakai atau daur ulang, untuk digunakan di rumah atau di tempat kerja.

Teruskan dengan mengembangkan contoh “menaiki tangga” dengan peserta. Bila kelompok memutuskan untuk tetap menggunakan contoh botol sebagai dasar pengembangan lebih lanjut. Produk apa yang merupakan produk yang lebih umum dari botol? Yaitu: wadah cairan atau wadah yang dapat didaur ulang. Tanyakan, apa lagi yang dapat ditemukan sebagai contoh “menaiki tangga” yang merupakan konsep atau kelompok produk yang lebih umum atau abstrak? Contohnya: pembagian susu di sekolah atau pengurangan sampah.

Ringkaslah prinsip “menuruni tangga” dan “menaiki tangga” dengan mengganti tingkat abstraksi yang berbeda. Menuruni tangga, semakin spesifik dan konkrit kategori produk yang ditemukan, contohnya: botol minuman terbuat dari plastik, wadah bambu untuk membungkus hadiah yang dibuat secara lokal, kotak kayu untuk menyimpan dan mengangkut sayur. Sedangkan menaiki tangga berarti gagasan menjadi lebih abstrak dan umum. Contohnya: bila botol minuman terpilih maka dapat mengarah pada sebuah wadah kecil, wadah untuk segala jenis perabot rumah tangga (tidak hanya wadah cairan).

Lebih jauh dapat pula menaiki tangga lebih tinggi lagi, misalnya: seseorang dapat memikirkan metode yang berbeda untuk menutup ruang dengan bahan yang dapat didaur ulang. Dengan demikian seseorang dapat memikirkan tentang pengurangan sampah. Atau, bahan potensial untuk mengganti bahan impor yang menggunakan produk sintetis dengan menggunakan bahan alami yang tersedia secara lokal.

Langkah 3: 10 menit

Sebagai kesimpulan: tunjukkan bagaimana perangkat ini membantu peserta mengembangkan area atau gagasan usaha baru yang mungkin tidak pernah terpikirkan sebelumnya. Perangkat ini juga memungkinkan peserta untuk menggali aspek-aspek yang tidak disadari sebelumnya. Mintalah peserta menggunakan perangkat ini bila mereka kembali ke rumah. Mereka dapat melakukan curah pikiran selagi melakukan pekerjaan rumah tangga seperti biasa.

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

Gagasan, Tantangan dan Peluang Usaha

Banyak Dalam Satu

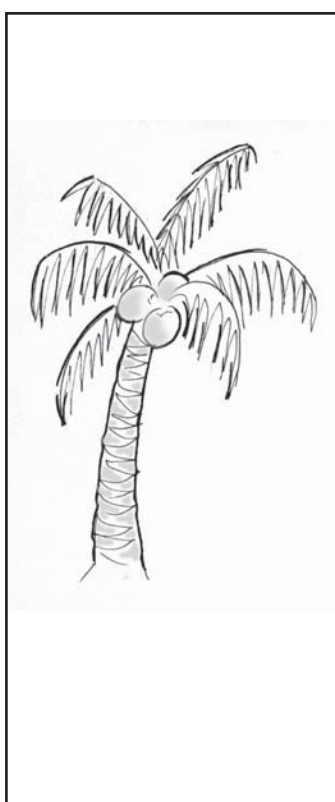
Modul 3.1, Latihan 14

Alat Bantu Pelatihan 14.1

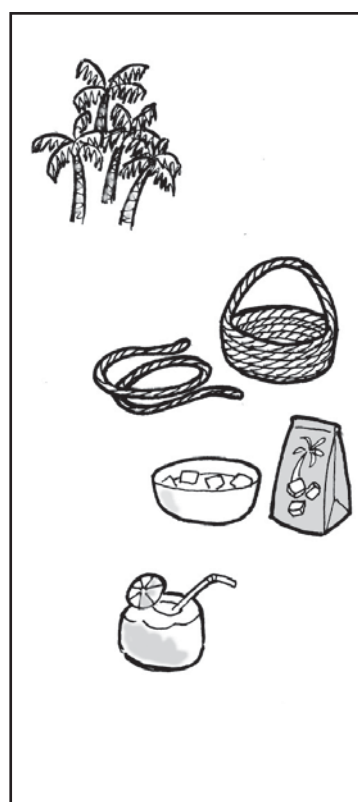
Contoh Banyak dalam Satu

Pilihlah sebuah benda yang ada untuk menjadi dasar memulai.

Misalnya: Sebatang pohon kelapa.



- Cara menggunakan tanah tidak subur secara produktif
- Sumber daya pertanian multi fungsi selain pohon pisang
- Perkebunan kelapa
- Sebatang pohon kelapa
- Kayu pohon kelapa untuk membangun rumah
- Tempurung kelapa untuk membuat keset dan digunakan sebagai kayu bakar.
- Daun kelapa untuk dibuat menjadi atap rumah dan keranjang
- Santan kelapa untuk memasak kari
- Air kelapa untuk diminum di rumah dan memberi makan bayi
- Keripik kelapa untuk hidangan pesta



Pilihlah sebuah benda yang ada untuk menjadi dasar memulai: Misalnya: Sebuah cangkir



- Alat untuk menutup ruang
- Wadah untuk berbagai macam benda
- Wadah kecil
- Bejana untuk minum
- Sebuah cangkir untuk minuman panas
- Sebuah cangkir untuk minuman panas dan dingin
- Cangkir teh favorit Ibu saya

Modul 3.2 Pemasaran

Isi

Konsep pemasaran 5P adalah faktor penting bagi keberhasilan usaha apapun: Person (orang) adalah kunci untuk membuat dan memasarkan Product (produk), dia juga kunci untuk memutuskan Price (harga), Place (tempat) dan distribusi, serta Promotion (Promosi).

Membahas konsep 5P ini melalui cara yang praktis dan berdasarkan pada pengalaman memungkinkan peserta untuk mengetahui bagaimana cara pasar bekerja. Selain itu, dapat diketahui bagaimana cara mereka mempengaruhi pasar melalui perilaku mereka sendiri.

Peserta juga akan dapat membahas perbedaan antara kebutuhan, permintaan, dan penawaran. Mereka juga akan memperoleh pengalaman mudah dalam hal promosi penjualan serta penelitian pasar.

Tujuan

Modul 3.2 bertujuan membantu para perempuan pengusaha dalam menggali sebanyak mungkin gagasan pemasaran dan permasalahan yang terkait, yang bisa digali dari pengalaman mereka sendiri, dan untuk menerapkan pengetahuan pemasaran mengenai beragam "P." Lebih jauh lagi, sesi pemasaran bertujuan membuat peserta memahami pentingnya melaksanakan penelitian pasar dan bagaimana menerapkan pengetahuan ini ke dalam proses perencanaan usaha mereka.

Latihan

15. Pengenalan Pemasaran: Kasus Ibu Martha
16. Permainan Papan Campuran Pemasaran
17. Bagaimana Cara Menjual dengan Berhasil
18. Studi tentang Pasar Mini

Latihan 15. Pengenalan Pemasaran: Kasus Ibu Martha

Tujuan

- Memperkenalkan dan membiasakan peserta dengan konsep pasar dan pentingnya pemasaran
- Memperkenalkan konsep dan istilah pemasaran yang akan digunakan selama perencanaan usaha

Waktu

40-60 menit

Pengaturan Ruang

Berbentuk U

Persiapan

Pilihlah nama lokal untuk "Ibu Martha" dan sadur ceritanya agar sesuai dengan konteks lokal

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 15.1: Gambar Pasar
- Alat Bantu Pelatihan 16.2 (dari Latihan 16): 5P Pemasaran - Bagan dan Poster Ringkasan

Sesi Terkait

Modul 3.4 Keuangan, Latihan 22, Penentuan Biaya dan Harga Jual

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini membantu peserta guna memahami kebutuhan untuk menggali pasar dan pengenalan pertama terhadap konsep-konsep pemasaran. Ingat, peserta sebaiknya belajar dengan kecepatan mereka sendiri. Sebagai tim pelatih, JANGAN memberikan ceramah yang bertele-tele. Penjelasan rinci yang diberikan pada Langkah 2 mengenai "permintaan" dan "penawaran" dapat dilewatkan dan dilanjutkan ke sesi berikutnya tergantung dari kecepatan belajar kelompok.

- Konsep 5P akan dibahas secara rinci dalam Latihan 16. Konsep 5P dapat diperkenalkan secara ringkas pada tahap ini hingga akhir latihan sebagai jembatan menuju latihan berikutnya.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 10 menit

Ceritakan kisah **Ibu Martha: Satu dari Sekian Banyak Usaha Ayam**

Tahap permasalahan 1:

Ibu Martha adalah salah seorang warga yang tinggal di desa Kemtuk, yang selama ini telah menjadi pejuang kelompok perempuan di kampungnya. Suatu hari, Ibu Martha pergi ke kota, untuk mengunjungi adik perempuannya, Ibu Susana yang tinggal di Distrik Sentani Kota. Setibanya disana, Ibu Susana bercerita bahwa saat ini ia sedang memelihara dan menjual ayam dan dapat memperoleh banyak uang.

Rupanya hal ini sangat menggugah Ibu Martha, sehingga setelah kembali ke kampungnya, ia segera mengumpulkan teman-teman perempuan dan bercerita tentang tingginya kebutuhan ayam di Sentani. Ibu Martha mengusulkan untuk membuka usaha serupa, yaitu usaha ayam bersama-sama di Kemtuk. Mereka semua setuju, dan bersedia menyumbang masing-masing sebesar Rp 10.000,- yang akan digunakan untuk membeli anak ayam (ubahlah jumlah uang ini menjadi harga pasar yang sebenarnya untuk 25 ekor anak ayam dengan mata uang lokal).

Keesokan harinya, Ibu Martha meminta dua orang temannya, Ibu Erna dan Ibu Tina pergi ke kota untuk membeli 25 ekor anak ayam yang berumur 1 hari. Ketika mereka tiba di kota, tidak ada anak ayam yang tersisa, akibat permintaan yang sangat tinggi. Terpaksa mereka harus menginap di Sentani untuk dapat membeli anak ayam keesokan harinya. Oleh karena itu, mereka harus menggunakan sebagian uangnya untuk membayar makanan dan penginapan. Akibatnya, dengan uang yang masih tersisa, mereka hanya dapat membeli 15 ekor anak ayam.

Tahap permasalahan 2:

Setelah mereka tiba di kampung, barulah mereka sadar bahwa anak ayam itu harus diberi makan dan membutuhkan kandang. Untunglah kakak laki-laki Ibu Martha, Pak Komar, bersedia membangun sebuah kandang untuk ayam-ayam tersebut. sementara para perempuan pergi dan membeli makanan ayam di toko yang ada di desa. makanan ayam ini mahal dan mutunya rendah karena toko tersebut tidak mampu membeli persediaan segar setiap minggu.

Namun, pada hari berikutnya, 3 ekor anak ayam ditemukan mati dalam kandangnya karena cuaca panas dan juga disebabkan karena kandang itu belum ada atapnya. Selama beberapa minggu berikutnya, para ibu itu menjaga ayam-ayam itu secara bergantian. Karena berbagai alasan (seekor anjing menerobos pagar, dan adanya penyakit yang membunuh beberapa ayam), hanya 7 dari 15 ekor anak ayam yang tertinggal. Untunglah sisanya ini mampu dipelihara hingga cukup umur untuk

dijual. Namun, dikampung itu sendiri, tidak ada orang yang berminat untuk membeli, karena hampir semua warga kampung memelihara ayam sendiri. Karena kurangnya permintaan terhadap ayam, maka mereka memutuskan untuk menjual ayam itu ke pasar kota Sentani.

Tahap permasalahan 3:

Di pasar kota Sentani, ternyata banyak orang menjual ayam yang tampak lebih sehat dan lebih besar daripada ayam milik mereka. Bahkan, para perempuan mulai melihat bahwa ada banyak variasi di pasar. Ketika mereka akhirnya berhasil menjual ayam yang lebih kecil, mereka menyadari bahwa tidak ada keuntungan yang didapat dari modal awalnya. Setelah kembali ke kampung, mereka mendiskusikan apa yang salah.

Langkah 2: 30-40 menit

Mintalah peserta membuat daftar semua masalah. Bacakan cerita tersebut untuk kedua kalinya. Mintalah peserta menyoroti masalah yang terkait dengan kebutuhan, permintaan, dan penawaran.

- Tanyakan kepada peserta bagaimana mereka akan menyelesaikan masalah ini.
- Tunjukkan gambar Pasar (Alat Bantu Pelatihan 15.1) dan jelaskan aspek-aspek kebutuhan, permintaan, dan penawaran (atau persediaan) yang berbeda. Diskusikan istilah-istilah penting, seperti daya beli, persaingan, dan strategi pemasaran.

Sisi permintaan:

1. Kebutuhan pembeli terhadap produk atau layanan tertentu: seseorang atau sebuah rumah tangga ingin memperoleh sebuah produk atau layanan guna memenuhi kebutuhannya.
2. Kebutuhan tertentu dapat dipenuhi-- setidaknya sebagian-- oleh rumah tangga itu sendiri, contohnya: buah atau sayur-sayuran yang tumbuh di halaman rumah. Untuk barang-barang seperti ini, rumah tangga tidak akan memperlihatkan kebutuhannya dalam pasar (ini merupakan hal umum dalam kegiatan ekonomi subsistensi atau kegiatan ekonomi untuk bertahan hidup).
3. Kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi oleh rumah tangga disebut sebagai permintaan pada pasar. Jelaskan bahwa kebutuhan itu berbeda dari permintaan, karena apabila seseorang atau suatu rumah tangga kekurangan uang maka tidak mungkin baginya untuk membeli barang atau jasa yang tersedia di pasar. Dalam bahasa usaha hal ini dikenal sebagai "permintaan yang diinginkan", pembeli ingin membeli namun tidak bisa melakukannya.
4. Ketika seorang pembeli siap dan mampu membeli produk atau jasa dengan harga yang diminta pasar, maka kita bisa berbicara tentang permintaan pasar yang tepat atau nyata
5. Daya beli seorang pembeli adalah kapasitas (kemampuan keuangan) pembeli untuk membeli barang atau jasa dengan harga yang telah ditetapkan. Kapasitas ini ditentukan oleh penghasilan pembeli dan tingkat harga. Ketika penghasilan tetap sama selama waktu tertentu tapi harga meningkat cukup pesat (contohnya: karena inflasi / kenaikan harga) maka daya beli pembeli

berkurang. Dengan penghasilan yang sama seperti sebelumnya, ia tidak lagi mampu untuk membeli produk dan jasa dengan jumlah atau kualitas yang sama.

6. Bagi seorang pengusaha (produsen, penjual, dan orang pemasaran), hanya kebutuhan yang diekspresikan dengan permintaan riil atau efektif yang patut disebut pasar. Pasar harus dibagi dengan pesaing yang menawarkan produk dan jasa yang sama atau serupa di tempat dan waktu yang sama.

Sisi Penawaran (atau persediaan):

1. Penawaran adalah semua produk dan jasa yang sama atau serupa yang tersedia di tempat dan waktu yang sama. Bagi seorang pengusaha (produsen, penjual, dan orang pemasaran), hal ini berarti bahwa produk atau jasanya akan dibandingkan dengan produk dan jasa pesaing. Daya saing produk atau jasanya terkait dengan penawaran akan bersaing dengan produk atau jasa lainnya yang mempengaruhi besar bagiannya dalam pasar.
2. Istilah daya saing mengacu pada semua kelebihan yang dimiliki suatu produk atau jasa atas produk atau jasa lain yang ditawarkan pesaing, contohnya, dalam hal harga, fungsi, penampilan luar, atau layanan setelah penjualan.
3. Perempuan pengusaha harus mengembangkan sebuah strategi pemasaran untuk menjual sejumlah produk atau jasa secara maksimal. Strategi ini terdiri dari 5 elemen utama, juga dikenal sebagai "5P Pemasaran." Untuk menggambarkan konsep 5P, gunakan Poster atau Bagan Ringkasan mengenai 5P Pemasaran yang diberikan dalam Latihan 16.

- Produk atau layanan itu sendiri: Apakah produk atau layanan itu menjawab kebutuhan pembeli? Apa kegunaan yang dimilikinya? Bagaimana produk atau jasa itu terlihat?
- Price (Harga): Apakah harganya dapat dijangkau calon pembeli? Apakah produk atau jasa bisa dijual dengan harga yang diturunkan (contohnya: bila dijual dalam jumlah besar kepada pembeli)? Apakah mungkin memasang harga yang berbeda untuk pembeli dengan tingkat penghasilan yang berbeda?
- Promosi: Apakah produk atau jasa diiklankan melalui aktivitas promosi atau publikasi yang menarik pembeli? Apakah dengan membeli produk atau jasa tersebut ada keuntungan selain mendapatkan produk itu sendiri? Contohnya: sampel gratis atau hadiah kecil lainnya, tiket undian atau kesempatan lain untuk memenangkan sesuatu.
- Place (Tempat): Di mana produk itu dijual? Apakah tempat penjualannya mudah diakses? Apakah layanan antar ke rumah disediakan? Apakah tempat penjualan menarik orang untuk membeli?
- Person (Orang): Apa saja keterampilan dan kapasitas dari perempuan pengusaha? Apa dan bagaimana hubungan antara perempuan pengusaha dan pembelinya? Apakah ia ramah dan bersahabat? Apakah ia dikenal di daerah, desa, atau kota tersebut? Apa reputasinya?

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 15

Proyek Usaha

Pemasaran

Pengenalan Pemasaran : Kasus Ibu Martha

Langkah 3: 5-10 menit

Akhiri sesi ini dengan memberikan sebuah definisi konsep Pemasaran. Pemasaran adalah mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pembeli serta memenuhi kebutuhan tersebut, dan mendapat keuntungan.

Pemasaran adalah mengenai penemuan pasar dengan mencari tahu:

- Sisi permintaan (pembeli, kebutuhan, dan tingkat penghasilan mereka)
- Sisi penawaran (pesaing, tawaran mereka, dan strategi penjualan mereka)

Tujuan pemasaran adalah menangkap bagian pasar dengan mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat waktu dan tepat guna.

3 Modul Bagian 2

Proyek Usaha

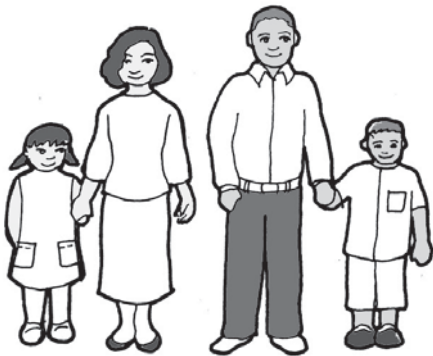
Pemasaran

Pengenalan Pemasaran : Kasus Ibu Martha

Modul 3.2, Latihan 15

Alat Bantu Pelatihan 15.1

Gambar Pasar



Latihan 16 Permainan Papan Bauran Pemasaran

Tujuan

- Untuk menggali gagasan dan permasalahan pemasaran sebanyak mungkin
- Untuk meningkatkan pengetahuan pemasaran dengan menggunakan 5 P

Waktu

115 menit: waktu tergantung pada level kelompok sasaran, ketertarikan mereka dan waktu yang tersedia. Seseorang dapat menginterupsi latihan dan meneruskannya di malam hari atau waktu lain yang dianggap tepat, sesuai dengan keinginan peserta.

Pengaturan Ruang

Meja dan kursi atau ruang di lantai untuk 4 kelompok kecil peserta (4-6 peserta dalam tiap kelompok), setiap kelompok duduk mengelilingi seperangkat Permainan Papan Bauran Pemasaran

Materials

- 4 alat lembar balik atau papan permainan dengan gambar Permainan Papan Bauran Pemasaran (Alat Bantu Pelatihan 16.1), satu untuk tiap kelompok kecil. Permainan ini disediakan dalam ukuran A4 pada akhir latihan ini sebagai referensi singkat (Alat Bantu Pelatihan 16.1) dan dalam ukuran A3 di bagian belakang buku panduan ini agar dapat disalin
- 4 sampai 6 set of Poster (ukuran A4) untuk tiap simbol 5P untuk ditempel di dinding
- 4 x 5 set Kartu Pertanyaan (disesuaikan dengan konteks lokal)
- Pion beraneka warna sesuai dengan jumlah peserta (bahan alternatif: batu bermain, atau penghapus karet dihias dengan pin atau diwarnai dengan warna berbeda untuk tiap orang)
- 4 dadu lempar

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 16.1: Permainan Papan Bauran Pemasaran
- Alat Bantu Pelatihan 16.2: 5 P Pemasaran: Bagan Ringkasan dan 5 Poster, satu untuk tiap P
- Alat Bantu Pelatihan 16.3: Tips mengenai 5P Pemasaran
- Alat Bantu Pelatihan 16.4: 5 set Kartu Permainan, satu untuk tiap P

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Persiapan

- Poster dengan simbol untuk 5P dapat diubah dan digambar dengan tangan untuk menyesuaikan dengan situasi lokal.
- 5 set Kartu Permainan harus dipotong dan ditempatkan di tiap papan permainan (satu set untuk tiap papan), tiap tumpukan mewakili salah satu dari 5P (Product = produk, Price = harga, Place = tempat & distribusi, Promotion = promosi dan Person = orang).

Sesi Terkait

Latihan lain dari Modul 3.2

Catatan untuk Tim Pelatih

Sangat baik apabila satu anggota tim pelatihan ditugaskan ke tiap kelompok sebagai seorang fasilitator. Bila tim pelatihannya kecil, mintalah peserta yang berpengalaman untuk berperan sebagai fasilitator sebelum permainan dimulai. Berikan penjelasan terlebih dahulu pada para fasilitator ini mengenai peraturan dari permainan. Fasilitator dapat membantu peserta untuk membaca Kartu Permainan (lihat Langkah 2).

Pada awal permainan, peserta mungkin belum memahami peraturan permainan dengan tepat. Bagaimanapun juga mulailah permainan ini karena peserta akan dengan mudah memahami peraturan sementara memainkan permainannya.

Sementara melakukan permainan ini, pastikan bahwa jawaban dari tiap kartu dibahas dengan seksama dalam tiap tim. Peserta diperbolehkan untuk tidak setuju dengan jawaban yang diberikan bila mereka memiliki alasan yang baik dan pembenaran yang jelas. Beberapa konsep mungkin merupakan konsep baru untuk peserta. Jelaskan konsep-konsep ini, namun jangan terlalu rinci, karena mereka akan membahasnya lebih lanjut di latihan berikutnya.

Selama permainan jangan menekankan pada kompetisi namun lebih pada diskusi untuk memeriksa pemahaman peserta mengenai konsep pemasaran, permasalahan sehari-hari dan solusi yang berbeda-beda. Tiap individu yang menyelesaikan permainan akan menjadi pemenang. Pastikan bahwa semua kelompok menyelesaikan permainan ini kurang lebih pada waktu yang sama, atau biarkan mereka melanjutkan permainan pada waktunya sendiri.

Setelah permainan selesai, kumpulkan permainan papan dan semua bahan, dan periksa apakah set permainan masih lengkap untuk digunakan di masa mendatang.

Perencanaan Sesi

Langkah 1 - 40 menit

Tanyakan kepada peserta mengenai apa yang mereka telah pelajari mengenai pemasaran sejauh ini. Ingatkan mereka mengenai Latihan 13 dimana mereka memilih sebuah gagasan bisnis sebagai dasar dari, di antara lainnya, permintaan dan persaingan. Tanyakan kepada mereka mengenai strategi pemasaran yang mereka terapkan dalam bisnisnya. Akhiri dengan memperkenalkan 5 elemen pemasaran – Product (Produk), Price (Harga), Place/Distribution (Tempat/Distribusi), Promotion (Promosi) dan Person (Orang) (lihat penjelasan singkat mengenai konsep P dalam Latihan 15, Langkah 2). Perlihatkan 5 poster dengan 5 P.

Untuk tiap elemen pemasaran, tanyakan kepada peserta apakah mereka dapat memikirkan sebuah strategi pemasaran. Kemudian bagilah peserta ke dalam kelompok yang terdiri dari 4 sampai 6 orang dan berikan tiap kelompok sebuah poster. Mintalah tiap kelompok untuk membahas dan kemudian menyajikan pada kelompok besar mengenai bagaimana mereka memahami elemen pemasaran yang ditugaskan kepada mereka dan strategi apa saja yang dapat mereka pikirkan berkenaan dengan itu.

Langkah 2 - 60 menit

Bagilah peserta ke dalam kelompok yang terdiri dari 4 – 6 orang dan katakan bahwa mereka akan memainkan sebuah Permainan Papan Bauran Pemasaran dalam tiap kelompok. Jelaskan aturan permainan dan pastikan bahwa semua peserta memahami mereka:

- Tiap orang akan mendapatkan sebuah pion atau batu untuk bermain dan akan memindahkannya melalui kotak-kotak persegi sampai pada akhir dari papan permainan.
- Putuskan siapa yang akan mulai pertama dan kemudian bergiliran.
- Pemain pertama melempar dadu (atau metode lain yang dipilih oleh kelompok). Ia maju melewati sejumlah kotak persegi sesuai dengan angka yang ditunjukkan oleh dadu.
- Fasilitator kelompok mengambil sebuah kartu dari tumpukan dengan gambar yang sesuai dengan kotak persegi dimana sang pemain berhenti dan membaca pertanyaannya.
- Pemain memberikan sebuah jawaban:
 - Untuk 4 dari 5 kartu (Product = produk, Price = harga, Place = tempat & distribusi, Promotion = promosi dan Person = orang), jawabannya adalah 'Benar' atau 'Salah' sesuai dengan tebakan peserta. Fasilitator kelompok dapat memeriksa jawaban yang benar. Bila kelompok ingin mendiskusikan pernyataan itu lebih lanjut, lakukannya dan kemudian minta pemain selanjutnya untuk mengambil gilirannya.
 - Bila pemain berhenti di sebuah simbol 'wajah perempuan', fasilitator akan membaca pertanyaan, pemain memberikan solusi yang memungkinkan atas hal itu. Kelompok

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

kemudian mendiskusikan jawaban dan gagasan bersama-sama/ Bila diskusinya selesai, mintalah orang selanjutnya untuk mengambil gilirannya.

- Ketika sebagian besar kelompok telah mencapai akhir dari permainan, mereka dapat membantu kelompok lain sampai semua sudah menyelesaikannya.

Langkah 3 - 15 menit

Dalam sesi ringkasan, doronglah peserta untuk saling bertukar pengalaman antar peserta dari kelompok yang berbeda. Contohnya, Apakah mereka mempelajari sesuatu yang baru? Apakah sulit atau mudah untuk memainkan permainan tersebut? Apa saja pelajaran penting yang didapat dari permainan tersebut? Apakah mereka setuju dengan jawabannya? Bila tidak, mengapa? Apakah ada hal-hal yang ingin diketahui lebih lanjut?

Simpulkan dengan bertanya kepada peserta beberapa pertanyaan berikut: Apakah ada persoalan yang sama terjadi dalam kehidupan dan bisnis Anda? Dalam bentuk apa? Bagaimana Anda menyelesaikannya? Apakah berhasil? Bagaimana Anda dapat melakukannya dengan lebih baik? Apakah permainan tersebut memberikan gagasan baru untuk menyelesaikan permasalahan pemasaran Anda? Yang mana? Pesan apa yang akan Anda ingat sebagai pesan terpenting dari Permainan Papan Bauran Pemasaran?

Distribusikan alat bantu pelatihan mengenai 5P Pemasaran: Bagan Ringkasan dan Poster (Alat Bantu Pelatihan 16.2) ke semua peserta. Alat Bantu Pelatihan 16.3: Tips mengenai 5 P Pemasaran dapat juga didistribusikan kepada peserta.

Permainan Papan Bauran Pemasaran



3 Modul Bagian 2

Proyek Bisnis

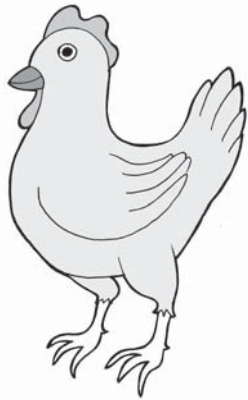
Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.2

5P dari Pemasaran: Bagan Ringkasan



Produk



Price (Harga)



Place & Distribution
(Tempat & Distribusi)



Promosi



Person (Orang)

3 Modul

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

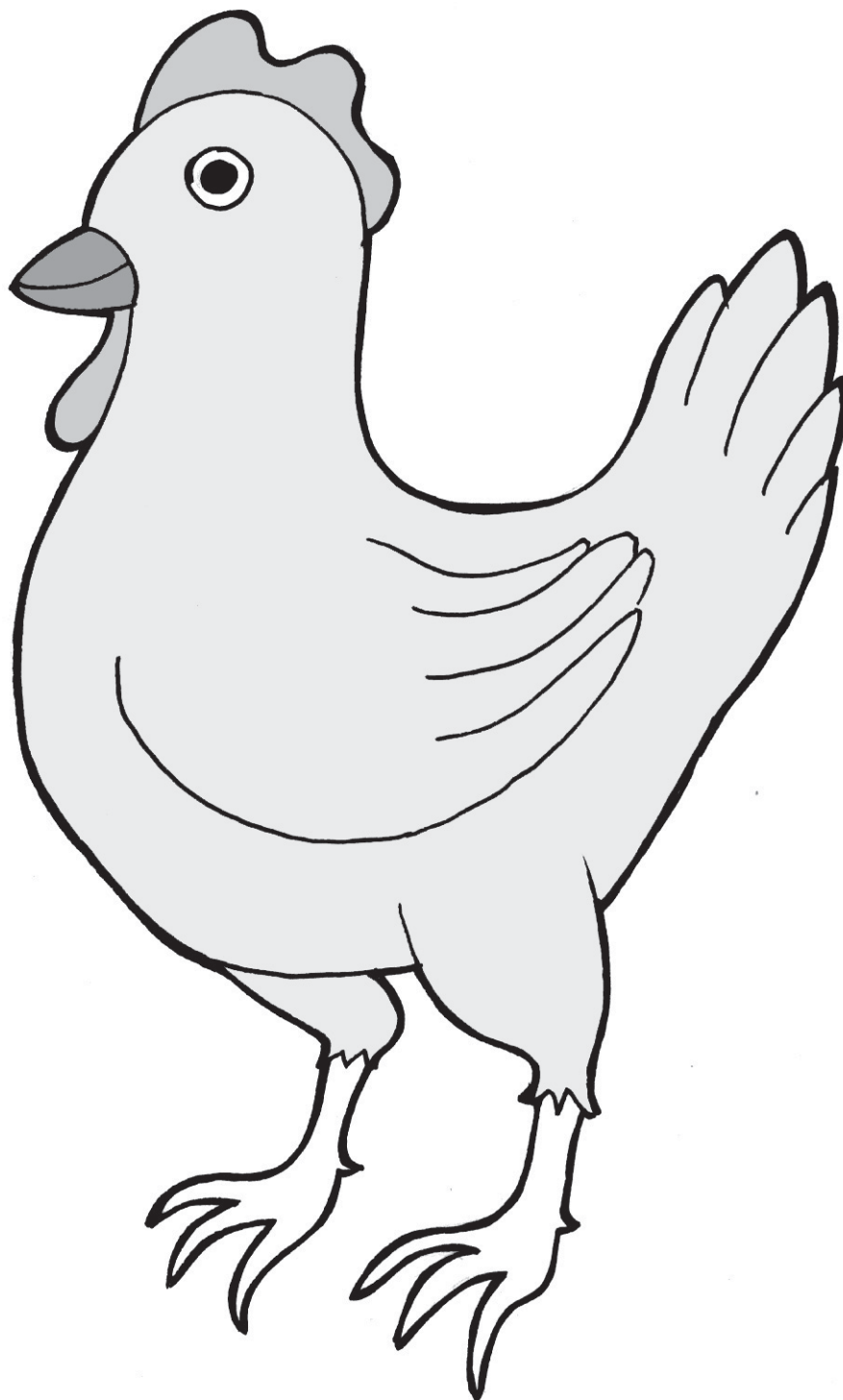
Alat Bantu Pelatihan 16.2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Product (Produk)



3 Modul

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.2

Price (Harga)



Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Place and Distribution (Tempat dan Distribusi)



3 Modul

Bagian 2

Proyek Bisnis

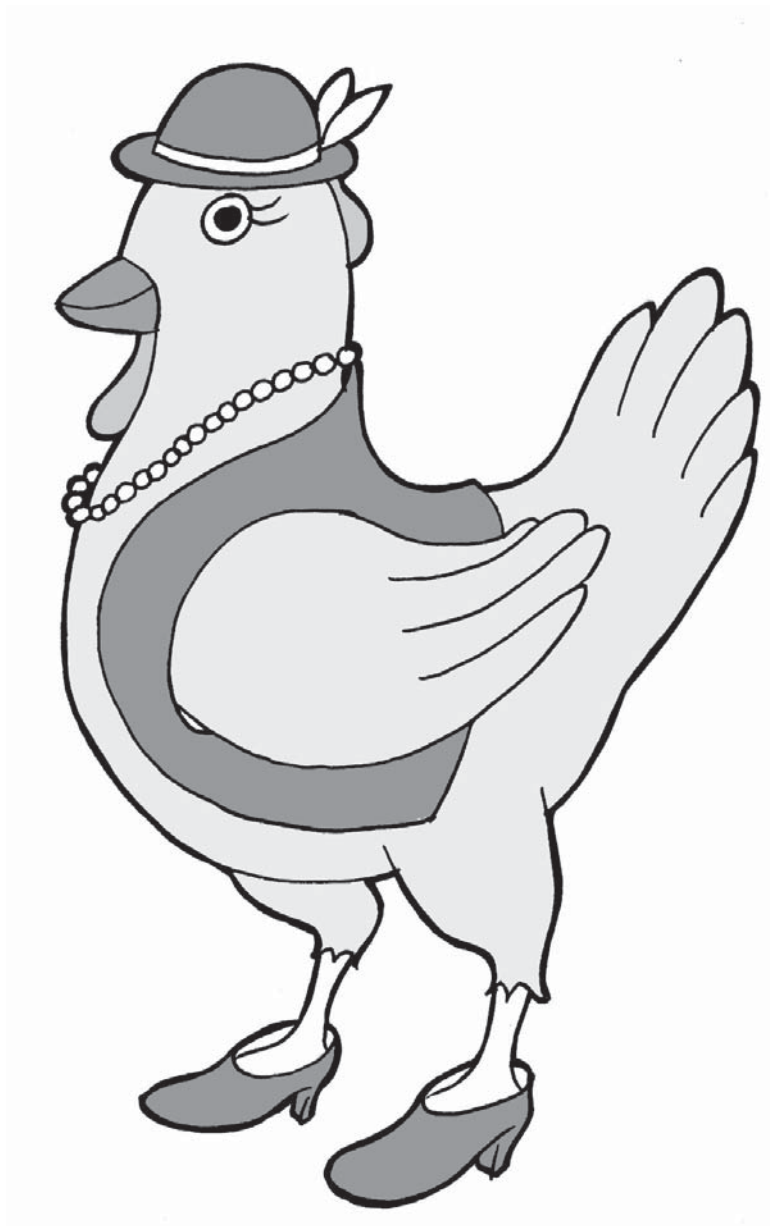
Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.2

Promotion (Promosi)



3 Modul

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Person (Orang)



Tips mengenai 5 P Pemasaran

PRODUK atau JASA: Apa yang Anda jual?



Menentukan produk dan/atau layanan apa untuk dijual

- Menemukan produk atau jasa apa yang akan membuat konsumen tertarik
- Mencari tahu apakah ada produk atau jasa serupa dijual. Bagaimana produk dan jasa itu dibuat atau disampaikan?
- Mencari tahu apakah konsumen menyukai atau tidak menyukai produk atau jasa tersebut. Apakah mereka mampu membeli dengan harga yang Anda tetapkan?
- Mengidentifikasi (kualitas) bahan mentah dengan harga yang bagus
- Menyelidiki berapa banyak produk atau jasa dapat dihasilkan dalam waktu tertentu
- Meningkatkan kualitas produk atau layanan Anda
- Membuat produk atau jasa Anda semakin menarik. Bagaimana Anda 'mengemas' produk Anda?
- Menyediakan layanan untuk disertakan dengan produknya dan sebaliknya.



HARGA: Menetapkan Harga untuk Mendapatkan Keuntungan

- Menghitung biaya untuk memproduksi dan menjual
- Menentukan harga
- Mempertimbangkan harga produk pesaing Anda (perbedaan dan pengelompokan harga)
- Harga khusus untuk menarik konsumen ke bisnis Anda untuk penjualan cepat
- Cari tahu apakah pembelian oleh konsumen didasarkan pada harga, kualitas atau keduanya
- Permintaan dapat berubah pada musim yang berbeda dalam tahun tersebut, di lokasi berbeda atau oleh tipe konsumen. Akankah Anda menetapkan harga yang berbeda?



TEMPAT/DISTRIBUSI: Menemukan Cara Terbaik untuk Mendistribusikan Produk Anda

- Siapa yang akan menjual produk Anda?
- Apakah Anda akan menggunakan seorang pengecer, pemborong atau agen lainnya atau apakah Anda akan menjual langsung?
- Membawa produk Anda ke pasar atau konsumen
- Jenis transportasi, biaya transportasi

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

- Kerjasama dengan pengusaha lain untuk menjual atau mendistribusikan bersama
- Menjual dimana: rumah ke rumah, pasar, toko
- Cara penyimpanan dan biaya penyimpanan
- Tempat (lokasi) bisnis, keadaan tempat (bersih dan kering)



PROMOSI: Menciptakan cara guna Mempengaruhi Konsumen untuk Membeli Produk Anda

- Perlihatkan produk Anda dengan cara yang bagus (contohnya, daun segar di bawah biaya yang Anda jual)
- Menyediakan tanda untuk harga
- Menyediakan tanda dengan informasi produk (contohnya, mengenai bahan-bahan, tanggal produksi untuk barang pangan hasil pengolahan)
- Periksa perilaku penjualan Anda dan pegawai Anda (menyapa konsumen dengan cara yang bersahabat dan efisien)
- Pastikan kebersihan dan penampilan yang rapi dari Anda dan orang yang menjual produk dan layanan Anda
- Hiaslah tempat, produk dan jasa Anda untuk memikat konsumen agar mengunjungi kios, toko Anda atau tempat lainnya
- Temukan cara untuk memperkenalkan produk baru (sampel gratis, demonstrasi mengenai bagaimana menggunakan produk)
- Cari cara untuk mengiklankan (dengan tanda, musik, aktivitas promosi melalui penjualan spesial)



ORANG: Relasi, Perilaku dan Reputasi

- Relasi antara pengusaha (produsen, penjual, orang pemasaran) dan pembeli, pemasoknya dan orang lain yang penting bagi bisnis Anda
- Perilaku pengusaha (bersahabat, ramah, cakap dan efisien)
- Reputasi pribadi pengusaha di lokasi tersebut (daerah, desa)

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.4

Kartu Permainan – Product (Produk)



Konsumen meminta agar sebuah produk selalu tetap sama	SALAH. (Produk tersebut dapat berubah sesuai dengan kebutuhan musiman, harga, kompetisi, permintaan dan penawaran yang beragam.)	Ketika mengubah sebuah produk, Anda harus memutuskan: apakah Anda mencoba membuat penjualan tambahan dengan konsumen yang ada atau menarik konsumen baru	BENAR. (Tindakan dan strategi yang berbeda dapat menarik kelompok konsumen yang berbeda pula) dan penawaran yang beragam.)
Sebuah barang baru mungkin penjualannya tidak bagus di awal namun penjualannya meningkat ketika reputasinya berkembang.	BENAR. (Biasanya, bila itu adalah sebuah produk bagus.)	Penjualan tidaklah sama selama periode waktu yang lama, jadi Anda harus memikirkan cara lain untuk meningkatkan atau memperluas bisnis Anda.	BENAR. (Kompetisi berubah. Kebutuhan dan keinginan konsumen dapat berubah juga. Anda tidak bisa menganggap bahwa penjualan akan tetap sama.
Anda harus membuat produk Anda spesial atau berbeda dari lainnya.	BENAR. (Anda harus membuat sebuah 'identitas' untuk produk Anda di pasar.)	Konsumen memilih untuk memilih layanan perbaikan berdasarkan harga saja.	SALAH. (Konsumen seringkali memilih layanan perbaikan berdasarkan reputasi toko.)
Produk atau layanan Anda harus memenuhi kebutuhan konsumen.	BENAR. (Menjual produk yang sangat bagus namun tidak dibutuhkan seseorang pun itu sulit. Namun kadang kala Anda dapat membuat kebutuhan baru akan sebuah produk dengan promosi yang bagus.	Anda harus menjual produk yang sama dan terkenal di ibukota.	SALAH. (Jualah produk yang diinginkan konsumen ANDA)

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.4

Kartu Permainan – Product (Produk)



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Product (Produk)



Ada tiga cara baik untuk mengetahui apa yang diinginkan konsumen: tanyakan mereka dalam survei konsumen, amati apa yang mereka beli, penjualan percobaan produk.	BENAR. (Penelitian pasar dan menguji produk baru dapat meningkatkan peluang keberhasilan)	Bisnis menjahit teman Anda sangat menguntungkan tahun ini, jadi tahun depan bisnis tersebut akan menguntungkan juga.	SALAH. (Banyak hal yang tidak diharapkan dapat mengubah penjualannya dari tahun ke tahun).
'Uji pasar' berarti menjual produk atau jasa Anda untuk jangka waktu yang pendek guna melihat apakah orang membelinya. Metode ini membuang-buang waktu.	SALAH. (Penting untuk menguji sebuah produk di pasar sebelum meluangkan banyak waktu dan uang ke dalam produksi.)	Bila Anda dapat memenuhi kebutuhan konsumen daripada pesaing Anda maka bisnis Anda Akan berhasil.	BENAR. (Konsumen yang merasa puas akan terus kembali kepada Anda)
Anda telah memutuskan untuk menjual ayam. Anda perlu memeriksa ulang keputusan setiap lima tahun.	SALAH. (Anda harus mengevaluasi keputusan tiap beberapa bulan.)	Hanya harga yang menentukan apakah konsumen akan membeli dari Anda atau pesaing Anda.	SALAH. (Kualitas, lokasi dan promosi juga penting.
Temukan seseorang yang sukses dalam bisnis dan buatlah produk yang sama. Maka Anda akan berhasil.	Ada sebuah bengkel sepeda kecil di kota Anda. Pasar untuk bisnis ini adalah semua orang yang tinggal di kota dan Anda harus mengiklankannya ke semua orang dan dari segala usia.	SALAH. (Anda harus membuat produk Anda "Spesial", berbeda dengan produk lain di pasar.)	SALAH. (Anda harus membuat produk dan promosi Anda untuk pasar tertentu. Dalam kasus ini adalah semua orang yang memiliki dan mengendarai sepeda.)

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Product (Produk)



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Product (Produk)



Para perempuan menjual telur cokelat namun konsumen mereka lebih menyukai telur putih. Satu-satunya yang dapat mereka lakukan adalah mencoba dan mendapatkan telur putih untuk dijual.	SALAH. (Mereka juga dapat memulai kampanye iklan untuk membujuk konsumen bahwa telur cokelat lebih baik.)	Catatan penjualan membantu mengevaluasi produk mana yang menjual dan mana yang tidak	BENAR. (Anda harus mengetahui produk apa yang paling laku, warna, rasa, gaya dan ukuran. Cobalah untuk mengidentifikasi tren.)
Langkah terpasti untuk berhasil adalah untuk menjual apa yang Anda dapat produksi dengan baik, daripada apa yang diinginkan konsumen Anda.	SALAH. (Anda harus memproduksi apa yang dibutuhkan atau diinginkan konsumen.)		

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Product (Produk)



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk



Produk

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3



Harga produk Anda harus menutup biaya kerja Anda dan pekerja Anda.	BENAR	Untuk menentukan harga, Anda harus menambahkan sebuah margin ke biaya produksi dan penjualan (dikenal dengan 'mark-up / penambahan harga', atau 'cost plus / tambah biaya' – sedikit di atas biaya).	BENAR
Harga Anda harus tetap sama sepanjang tahun.	SALAH. (Anda mungkin ingin memiliki harga promosi khusus untuk menarik konsumen baru untuk meningkatkan penjualan.)	Adik Anda menjual kain berkualitas tinggi. Penjual baru menawarkan kain berkualitas lebih rendah dengan harga lebih murah. Adik Anda harus menurunkan harganya juga.	SALAH. (Ia harus mengubah metode promosinya untuk menekankan kualitas dan melihat apakah konsumen tetap membeli.)
Merupakan ide yang baik untuk menjual produk Anda dengan harga yang lebih murah daripada penjual lain di daerah Anda.	SALAH. (Kadangkala Anda akan kehilangan uang dengan menjual produk dengan harga terlalu murah, bahkan bila Anda menjual lebih.)	Jumlah profit Anda bergantung pada berapa banyak Anda memberi harga, pada permintaan konsumen dan pada kompetisi.	BENAR
Bila Anda memberi harga yang lebih tinggi dibandingkan penjual lain, konsumen tidak akan membeli dari Anda.	SALAH. (Kadangkala orang membeli karena lokasi, kualitas dan layanan.)	Mudah untuk bersaing dengan bisnis yang lebih besar dengan basis harga.	SALAH. (Bisnis besar dapat menjual dengan harga yang lebih rendah, sehingga pengusaha kecil harus mencari cara untuk menarik konsumen seperti kualitas, layanan dan lokasi.)

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Price (Harga)



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Price (Harga)



Profit Anda setidaknya harus sebesar sepuluh persen dari biaya Anda	SALAH. (Itu tergantung dari banyak hal.)	Harga yang lebih rendah dapat meningkatkan profit Anda, bila Anda menarik lebih banyak konsumen.	BENAR. (Namun, Anda harus menjual cukup banyak untuk mengejar perbedaannya.)
Anda satu-satunya penjual ayam di daerah Anda. Oleh karena itu, Anda dapat menaikkan harga setinggi mungkin dan tetap di bisnis.	SALAH. (Konsumen biasanya memiliki beberapa gagasan mengenai 'harga yang adil. Bila ayam Anda terlalu mahal, konsumen mungkin memilih untuk membeli ikan.)	Penting untuk meninjau harga produk atau jasa Anda secara tetap.	BENAR. (Keadaan dan kebutuhan konsumen dapat berubah, bahkan dalam beberapa bulan.)
Menetapkan harga di bawah biaya itu berbahaya.	BENAR. (Anda akan terus kehilangan uang. Namun, Anda mungkin memutuskan untuk memberi harga di bawah biaya bila Anda sedang mempromosikan produk baru untuk jangka waktu yang pendek.)	Hal-hal yang perlu dipikirkan apabila menetapkan harga: biaya, tingkat produksi, kompetisi dan konsumen Anda.	BENAR.
Konsumen selalu membeli dengan harga terendah yang tersedia	SALAH. (Beberapa membeli untuk kualitas, layanan dan lokasi.)	Harga produk tidak meliputi biaya sewa dan peralatan Anda.	SALAH. (Harga harus mencakup semua biaya, seperti sewa dan persediaan.)

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Price (Harga)



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga

3 Modul

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran



Harga yang lebih tinggi
berarti lebih besar

SALAH. (Harga yang tinggi
mungkin menghentikan
orang dari membeli
produk Anda. Harga yang
diturunkan kadang kala
menarik lebih banyak
konsumen dan berdampak
pada profit yang lebih
banyak.)

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga



Harga

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Alat Bantu Pelatihan 16.3

Kartu Permainan – Promotion



'Promosi' berarti membangun citra yang baik dari bisnis Anda dalam komunitas.	BENAR	Promosi menambahkan biaya produk atau layanan Anda.	BENAR. (Namun promosi yang efektif juga dapat meningkatkan penjualan.)
Ini adalah pesan promosi yang bagus: 'Ayam kami adalah dari peternakan – dan menjaga agar keluarga Anda tetap sehat!'	BENAR. (Mengapa? Karena pesan tersebut membuat konsumen Anda melihat bagaimana produk tersebut menguntungkan keluarga Anda secara pribadi.)	Berikut adalah beberapa metode promosi yang bagus: poster, kunjungan ke rumah, pengeras suara, radio, surat edaran, tanda-tanda yang jelas, 'penampilan' yang menarik dari tempat bisnis Anda.	BENAR
Promosi dapat membantu menciptakan kebutuhan 'baru' dari konsumen potensial.	BENAR	Kampanye promosi harus bertujuan untuk menarik konsumen baru.	SALAH. (Beberapa promosi dapat mendorong konsumen yang ada untuk membeli produk baru.)
Sampel gratis, tampilan dan demonstrasi itu terlalu menghabiskan biaya bagi kebanyakan pemilik bisnis kecil.	SALAH. (Kadangkala hal ini dapat meningkatkan penjualan.)	Bisnis yang sukses memiliki konsumen yang setia dan berjangka panjang.	BENAR

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Promotion (Promosi)



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Promotion (Promosi)



Lokasi bisnis yang tampak menarik akan menarik perhatian lebih banyak konsumen.	BENAR	Promosi berarti membuat orang menyadari produk atau jasa Anda dan mempengaruhi mereka untuk membelinya.	BENAR
Penduduk desa yang memiliki bisnis kecil tidak perlu mengiklankan produknya.	SALAH. (Semua orang dapat meningkatkan penjualan dengan menarik konsumen baru dengan iklan yang efektif.)	Promosi dari mulut ke mulut tidak mempengaruhi penjualan bisnis.	SALAH. (Reputasi bisnis Anda berkembang dengan konsumen yang merasa puas.)
Promosi melibatkan dua keputusan: Apa pesan Anda? Bagaimana Anda menyampaikan pesan tersebut kepada orang yang ingin dijangkau?	BENAR	Pesan promosi Anda harus menyatakan kepada konsumen mengenai keuntungan yang dapat mereka harapkan dari produk tersebut.	BENAR
Penjualan langsung adalah metode terbaik untuk bisnis kecil.	SALAH. (penjualan langsung memakan waktu. Itu adalah salah satu metode untuk dipertimbangkan namun selebaran atau poster bisa jadi lebih efektif.)	Ini adalah pesan promosi yang bagus: 'Ayam kami makan biji-bijian yang baik dan vitamin.'	SALAH. (Pesan tersebut tidak memberitahukan bagaimana konsumen akan mendapat keuntungan. Namun bisa juga menjadi BENAR: beberapa konsumen mungkin tertarik bagaimana ayam tersebut dipelihara.)

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Promotion (Promosi)



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Place/ Distribution (Tempat/Distribusi)



Iklan radio dan surat kabar adalah satu-satunya alat pemasaran yang efektif.	SALAH. (Ada banyak cara beriklan yang berbeda dan efektif.)	Ada tiga langkah dalam menjual: mencari tahu apa kebutuhan konsumen, menyajikan produk Anda dan membuat penjualan.	BENAR
Semua konsumen tertarik pada produk dan layanan yang sama.	SALAH. (Konsumen memiliki kebutuhan dan prioritas yang berbeda. Beberapa contoh: hemat, kesehatan yang lebih baik dan lebih mudah untuk digunakan)		

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi



Promosi

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Place/ Distribution (Tempat/Distribusi)



 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi
 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi
 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi
 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi	 Tempat/Distribusi

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Place/ Distribution (Tempat/Distribusi)



Cara terbaik untuk menjual telur di desa kecil adalah menjualnya dari rumah ke rumah.	SALAH. (Sebuah kios atau toko sayur kecil dapat menjadi tempat menjual yang bagus juga.)	Tempat penjualan Anda haruslah dekat dengan konsumen.	Biasanya BENAR, namun tidak selalu
Menjual produk Anda sendiri secara langsung biasanya memakan lebih banyak waktu, namun seimbang.	SALAH. (Waktu adalah biaya juga. Waktu Anda mungkin lebih baik digunakan dalam produksi atau promosi.)	Fasilitas penyimpanan yang baik tidak terlalu penting dalam bisnis Anda.	SALAH. (Barang pertanian atau lainnya dapat menjadi rusak dan mengakibatkan Anda kehilangan uang.)
Produsen beras di daerah Anda menjual produk mereka kepada sebuah agen untuk dibawa ke kota. Mereka mungkin menurunkan biaya dengan menyewa sebuah truk bersama dan menjual berasnya sendiri.	BENAR	Perempuan di daerah Anda ingin menjual saus pedas yang dibuat di rumah. Toko lokal dapat menjadi distributor yang baik untuk produk mereka.	BENAR
Orang di desa Anda menjual ikan yang mereka tangkap kepada agen untuk dibawa ke kota terdekat. Anda berpikir bahwa agennya membayar terlalu sedikit untuk ikan tersebut, namun teman Anda mengatakan tidak ada alternatif lain.	SALAH. (Produsen seringkali menjalin kerja sama untuk transportasi, penyimpanan dan penjualan eceran.)	Banyak usaha kehilangan sebagian produknya karena fasilitas penyimpanan yang jelek.	BENAR. (Kekurangan muncul ketika produk menjadi rusak, patah atau dicuri.)

3 Modul Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16

Kartu Permainan – Place/ Distribution (Tempat/Distribusi)



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16



Agen tidak pernah mau mengubah harga atau kebijakan mereka.	SALAH. (Seperti halnya bisnis Anda sendiri, agen butuh membuat profit. Mereka membutuhkan bisnis Anda. Kadangkala Anda dapat menegosiasikan perubahan dalam apa yang Anda bayar ke agen)	Semakin besar jarak ke pasar, semakin besar kebutuhan untuk seorang agen.	BENAR. (Biaya transportasi dan penyimpanan biasanya naik seiring dengan jarak.)
Sebuah ide yang baik untuk bisnis baru dapat mengisi 'celah' dalam distribusi. Contohnya, perempuan dalam satu komunitas memulai sebuah layanan transportasi untuk membantu para penanam sayuran untuk menjual produk mereka di kota terdekat.	BENAR	Biasanya, Anda dapat menyimpan uang pada distribusi dengan mengurangi jumlah orang yang terlibat antara Anda dan pembeli.	BENAR
Ada banyak cara untuk menjual produk Anda: oleh diri Anda sendiri, melalui agen atau dalam sebuah kelompok	BENAR	Anda akan selalu menghasilkan yang lebih banyak oleh diri Anda sendiri.	SALAH. (Menjual produk Anda sendiri dapat melibatkan biaya yang lebih tinggi untuk transportasi, penyimpanan dan seterusnya. Hal ini juga memakan lebih banyak waktu.)
Seorang agen dapat menjual produk Anda untuk Anda atau menjual ke pengecer untuk dijual kembali.	BENAR	Agen selalu memberikan harga yang tidak adil.	SALAH. (Beberapa agen dapat menghemat uang Anda, bila mereka memberikan harga di bawah biaya Anda sendiri untuk distribusi dan penjualan.)

3 Modul

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi



Tempat/Distribusi

Modul 3

Bagian 2

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Modul 3.2, Latihan 16



Pilihan Anda mengenai bagaimana mendistribusikan produk Anda adalah sebuah keputusan penting.	BENAR	Di kebanyakan tempat, agen adalah satu-satunya cara untuk mendistribusikan produk Anda	SALAH. (Anda dapat menjualnya sendiri atau bergabung dengan penjual lain dalam sebuah kelompok atau koperasi.)
Distribusi berarti mendapatkan produk dari produsen ke pembeli.	BENAR		

3 Modul Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Kartu Permainan – Person (Orang)



Anda tidak pernah beriklan. Sebutkan beberapa cara yang bagus untuk memberi tahu orang mengenai produk Anda?	Anda memiliki sebuah layanan perbaikan sepeda. Beberapa orang mengatakan Anda memasang harga terlalu tinggi untuk pekerjaan Anda. Bagaimana Anda memutuskan tentang mengubah harga Anda?	Petugas Kesehatan mengatakan bahwa usaha Anda harus ditutup. Apa yang kamu lakukan?	Anda menawarkan layanan berkebun bagi orang yang rumahnya ada di kota sekitar. Sebutkan beberapa cara yang baik untuk memberitahu orang lain mengenai bisnis Anda?
Seorang sanak keluarga ingin menjadi mitra bisnis Anda. Ia menawarkan uang tunai untuk menggandakan bisnis Anda dan menginginkan setengah dari keuntungan yang ada. Apa yang Anda katakan padanya?	Orang lain membuka sebuah bisnis untuk menjual produk yang sama dengan produk Anda. Lokasi bisnisnya juga dekat dengan lokasi bisnis Anda. Apa yang akan Anda lakukan?	Beberapa konsumen meminta Anda untuk buka lebih awal di pagi hari. Konsumen lain meminta toko Anda agar tetap buka lebih lama di malam hari. Bagaimana Anda memutuskan?	Anda kehabisan produk setelah konsumen menunggu sekian lama untuk membeli di toko Anda. Mereka marah dan mengatakan bahwa mereka akan membeli dari usaha lain. Apa yang akan Anda lakukan?
Beberapa konsumen meminta Anda untuk buka lebih awal. Seorang pesaing telah menurunkan harga di bawah harga yang Anda tetapkan. Anda tidak dapat menghasilkan keuntungan bila menandinginya. Apa yang Anda lakukan?	Anda ingin membangun sebuah stan di pasar lokal. Sepanjang Anda memutuskan dimana menempatkan stan tersebut, apa saja hal yang penting bagi Anda?	Seorang pria muda yang tidak Anda kenal menawarkan untuk mengawasi toko Anda setelah jam tutup untuk menjaga toko dari para perusak. Ia mengatakan bisnis lain membayarnya untuk layanan ini. Apa yang akan Anda lakukan?	Anda adalah seorang anggota koperasi penghasil madu. Anda ingin agar toko lokal menjual madu tersebut. Apa yang akan Anda katakan pada pemilik toko untuk meyakinkannya?
Konsumen lama Anda sepertinya pergi ke penjual lain. Apa yang akan Anda lakukan?	Beberapa teman dan sanak saudara ingin membeli dari Anda dengan kredit. Apa yang akan Anda lakukan?	Seorang pejabat pemerintah lokal meminta Anda untuk memberikan produk atau jasa gratis. Apa yang Anda lakukan?	Anda memiliki sebuah gagasan untuk produk baru yang tidak mungkin tidak diterima dengan mudah dalam lingkungan masyarakat Anda. Bagaimana Anda mempromosikannya?

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Person (Orang)



Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Kartu Permainan – Person (Orang)



Anda memiliki sebuah toko kue yang menjual roti, namun anda ingin menjual 'gula-gula' juga. Bagaimana Anda memutuskan untuk menambah produk baru?	Produk Anda memiliki pasar yang lebih baik di ibukota, namun itu adalah produk yang tidak tahan lama. Apa yang akan Anda lakukan?	Seorang pedagang lokal dengan sebuah truk membeli sayur-sayuran dari Anda dan tetangga Anda serta menjualnya di kota terdekat. Anda berpikir bahwa ia tidak membayar Anda dengan cukup. Apa yang dapat Anda lakukan?	Anda menghasilkan susu, namun tidak ada tempat untuk menjual susu tersebut. Bagaimana Anda dapat menjualnya?
Anda memiliki sebuah bisnis yang sukses dan reputasi yang baik. Ketika Anda menempatkan seseorang untuk bertanggung jawab pada penjualan, profit Anda menurun. Apa yang Anda lakukan?			

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 16

Proyek Bisnis

Pemasaran

Permainan Papan Bauran Pemasaran

Kartu Permainan – Person (Orang)



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang



Orang

Latihan 17. Cara Menjual dengan Berhasil

Tujuan

- Memahami bahwa cara peserta menjual barang dapat membangun atau menghancurkan bisnis
- Menentukan cara-cara menjual produk atau layanan dengan berhasil

Waktu

60 menit

Pengaturan Ruang

Pengaturan duduk berbentuk U dengan ruang yang cukup untuk permainan peran

Bahan dan Persiapan

- Bacalah selebaran (lembar pegangan) sebelum latihan dimulai.
- Membawa pakaian untuk "dijual". Tetapkan sebuah tempat untuk menjual di mana produk sudah dipajang sebelum sesi dimulai.
- Pilihlah sukarelawan untuk permainan peran

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 17.1: Dialog Penjualan 1 dan 2: Selebaran untuk Para Pemain Peran

Sesi Terkait

Latihan lainnya dalam modul 3.2

Catatan untuk Tim Pelatih

Para relawan harus mampu memainkan peran dan dapat menerima komentar serta masukan dari peserta lain. Seringkali pernyataan diterima sebagai sebuah kritikan bila tidak disampaikan dengan cara yang membangun. Para pelatih harus selalu memastikan bahwa para pemain peran dan pengamat membagi pengalaman mereka dengan belajar satu sama lain dalam suasana yang santai dan positif.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 15 menit

Mengaculah pada 5P dan perkenalkan latihan sebagai sebuah cara yang praktis untuk menguji keterampilan menjual seseorang. Penjualan yang baik tergantung pada cara peserta menjual, kepribadian, dan sikap peserta.

Mintalah empat sampai enam orang peserta untuk menjadi sukarelawan dan melakukan dua permainan peran. Dalam setiap permainan peran akan ada satu atau dua orang pembeli dan satu orang pemilik toko. Permainan peran 1 tidak akan berakhir dengan penjualan apapun. Dalam permainan peran 2, pembeli akan membeli sesuatu dan sangat bahagia. Pemain peran harus mempersiapkan diri selama 5 – 10 menit untuk perannya dengan membaca selebaran yang berisi dua dialog penjualan (Alat Bantu Pelatihan 17.1). Alternatif lainnya adalah tim pelatih dapat menjelaskan peran kepada peserta sukarelawan bila mereka tidak dapat membaca.

Selama perkenalan pada permainan peran tersebut, peserta lain harus memikirkan cara menjual dan teknis penjualan yang mereka telah alami sendiri. Mereka harus memikirkan bagaimana pembeli potensial mendekati kios/tempat atau produk mereka. Buatlah mereka sadar bahwa sebelum pembeli mendekati mereka, beberapa bentuk kegiatan promosi kemungkinan bisa membuat pembeli datang kepada mereka. Hal ini antara lain meliputi : reputasi yang baik, iklan, lokasi yang bagus, dan dekat dengan toko serupa.

Pembeli mungkin saja datang secara khusus kepada mereka atau bisa juga secara kebetulan datang karena faktor tempat. Mungkin pula karena frustrasi dengan pesaing yang tidak memenuhi kebutuhan mereka dan tidak sesuai dengan keadaan keuangan (produk dan harga).

Maka terserah pada sang penjual (5) – yang dapat berupa seorang produsen, penjaga toko, atau penyedia jasa – untuk mendorong permintaan potensial dari pembeli dan meyakinkan mereka untuk membeli produknya.

Langkah 2: 15 - 20 menit

Dua permainan peran akan dilakukan berkelanjutan selama kurang lebih 5-10 menit untuk setiap permainan peran. Para pemain peran akan berakting sebagai penjual dan pembeli dalam sebuah toko pakaian, rokok, dan produk tekstil. Peserta lainnya harus mengamati dan menganalisa perbedaan antara permainan peran pertama dan kedua.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 17

Langkah 3: 20 menit

Mulailah diskusi dengan mengucapkan terima kasih kepada semua pemain peran, terutama pada orang yang memainkan peranan sebagai penjual yang “kasar.” Nyatakan dengan jelas bahwa ia hanya memainkan sebuah peran dan bahwa dirinya tidak akan berlaku seperti itu dalam keadaan yang sebenarnya. Hal ini perlu karena orang seringkali mencampur-aduk sosok (orang) yang sebenarnya dengan peran yang ia mainkan.

Diskusikan perbedaan antara kedua penjual dengan peserta dan mintalah komentar:

- Apa perbedaan antara kedua pemain peran?
- Bagaimana mereka berlaku?
- Apakah mereka mengetahui produk mereka sendiri?
- Bagaimana mereka berusaha menarik perhatian pembeli untuk membeli?
- Bagaimana mereka memperlakukan pembeli mereka? Bersahabat? Penuh perhatian? Atau malas?
- Kapan mereka menyebutkan harga?
- Apakah mereka mendengarkan pembeli?
- Apakah pembeli ingin kembali ke toko tersebut? Kenapa tidak?

Buatlah daftar mengenai apa yang penting selama pembicaraan penjualan dan menarik kesimpulan dari hasil diskusi terdahulu:

- Bersikap sopan dan bersahabat tanpa berlebihan
- Melibatkan pembeli dalam percakapan
- Berusaha mencari tahu kebutuhan pembeli
- Menjelaskan keistimewaan dan keuntungan produk tersebut
- Menunjukkan produk dan alternatif yang memungkinkan
- Menyebutkan harga pada akhir dari percakapan

Catatan untuk Tim Pelatih

Bila peserta menyebutkan stereotip gender, misalnya: perempuan (atau laki-laki) lebih baik dalam penjualan karena mereka lebih bersahabat atau terbiasa berkomunikasi dengan orang, maka mulailah sebuah diskusi mengikuti alur berikut:

- Tanyakan apakah perbedaan ini terkait dengan peran biologis (seks) atau sosial (gender)
- Mintalah peserta menjelaskan pandangan mereka dan menyepakati bahwa perbedaan ada karena pengaruh sosial. Dalam tiap masyarakat, laki-laki dan perempuan dibiasakan serta diajarkan untuk berlaku sesuai cara tertentu. Pada beberapa masyarakat, penjualan dianggap

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 17

sebagai pekerjaan khas seorang laki-laki. Dalam masyarakat di mana perempuan dididik untuk tidak bertemu dengan orang asing, perempuan yang baru membuka bisnis seringkali malu dan perlu mempelajari keterampilan sosial dengan orang yang mereka tidak ketahui

- Secara umum, keberhasilan sebagian besar bisnis tergantung pada keberhasilan menjual produk atau jasa. Karena itu, baik perempuan atau laki-laki-- tanpa menghiraukan cara mereka dididik perlu mempelajari bagaimana cara menjual dengan sukses.

Dialog Penjualan (1): Selebaran untuk Pemain Peran

Instruksi untuk para pemain: Buatlah dialog peserta sendiri berdasarkan naskah ini:

Pembeli (K) sedang mencari sebuah pakaian untuk ulang tahun anak perempuannya pekan depan.

Suasana hati sang penjual (P) sedang jelek pagi ini. Ia ingin menutup toko lebih awal untuk pulang ke rumah. Ketika ia melihat ada pembeli datang, ia menjadi marah.

Dialog:

K - Selamat malam, apa kabar?

P - Malam...

K - Saya mencari sebuah pakaian untuk anak perempuan saya.

P - Oh...

K - Apa ada?

P (Tidak bereaksi terhadap komentar K, lalu melempar sebuah seragam sekolah ke kasir)

- Ini hanya seharga 20,000 rupiah (ubahlah harganya sesuai dengan mata uang lokal)

K (Melihat ke seragam yang ia tidak inginkan)

- Bukan, maksud saya sebuah gaun, bukan seragam sekolah.

P (Melempar sebuah gaun ke kasir)

- Gaun ini seharga 30,000 rupiah. Tetapkan pilihan Anda.

Saya tidak punya banyak waktu.

K (Melihat ke gaun tersebut)

- Terbuat dari bahan apakah gaun ini?

P - Saya tidak tahu.

K - Apakah bisa disetrika?

P (Menghela napas)

- Saya benar-benar tidak tahu.

K (Terlihat terkejut dan kecewa. Meninggalkan toko tanpa mengatakan selamat tinggal)

Dialog Penjualan (2) : Selebaran untuk Pemain Peran

Instruksi untuk para pemain: Buatlah dialog peserta sendiri berdasarkan naskah ini:

Pembeli (K) sedang mencari sebuah pakaian untuk ulang tahun anak perempuannya pekan depan. Sang penjual (P) dengan suasana hati sedang ceria dan gembira karena penjualan hari ini baik layaknya kemarin.

Dialog:

K - Selamat malam, apa kabar?

P - Malam, Saya baik, dan bagaimana kabar Anda?

K - Baik, terima kasih.

P - Apa yang dapat saya lakukan untuk Anda?

K - Saya mencari sebuah pakaian untuk anak perempuan saya.

P - Pakaian seperti apa? Apakah untuk acara khusus atau untuk sekolah?

K - Anak perempuan saya akan berulang tahun pekan depan.

P - Itu bagus sekali, berapa usianya?

K - Tiga belas tahun.

P - Saya mungkin punya apa yang Anda cari. Lihatlah (tunjukkan sebuah pakaian yang bagus).

Baju ini terbuat dari bahan yang bagus sehingga mudah dicuci dan disetrika. Sebuah produk dari pekerjaan yang bermutu. (Ia menunjukkan keliman, lubang kancing, dan lengan dari pakaian tersebut kepada pembeli).

K - (Melihat pakaian) Terbuat dari bahan apakah pakaian ini?

P - Ini adalah model terbaru. Bahannya adalah katun, bahan impor, sangat kuat, dan warnanya tahan lama walaupun sering dicuci.

K - (Tertarik) Berapa harganya?

P - Harganya 40,000 rupiah (diganti dengan mata uang lokal). Barang yang bernilai bagus, karena kelimannya sangat besar, jadi ketika anak Anda bertambah besar maka Anda dapat menyesuaikan panjangnya dengan mudah tanpa membutuhkan bahan tambahan.

K - Baiklah, pakaiannya mahal (namun ia akan menyukainya). Dapatkah Anda membungkusnya untuk saya? (Pembeli pergi setelah penjualan selesai).

Latihan 18. Penelitian Pasar Mini

Tujuan

Menggali pasar dengan cara yang sistematis melalui wawancara dengan pengusaha perempuan dan pembeli mereka serta melalui pengamatan bisnis

Waktu

- 60 menit untuk persiapan (Langkah 1 sampai 3)
- Waktu di siang hari untuk kerja lapangan (Langkah 4)
- 30 menit untuk pelaporan dan kesimpulan dalam sesi pleno (Langkah 5 dan 6)
- 30 menit (Langkah 7, pilihan)

Pengaturan Ruang

Lingkar-lingkaran untuk bekerja dalam kelompok-kelompok kecil (2 - 4 peserta dalam setiap kelompok)

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 18.1: Pertanyaan Pokok dalam Penelitian Pasar
- Alat Bantu Pelatihan 18.2: Daftar pertanyaan untuk Penelitian Pasar Mini

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 18.3: Contoh Daftar pertanyaan Pertanyaan Nona Amelia

Sesi Terkait

- Modul 2.2, Latihan 9: Usaha Perempuan dalam Lingkungannya: Pemetaan Usaha
- Latihan lain dari Modul 3.2
- Modul 4.2 Dukungan Usaha

Persiapan

Peserta akan mempersiapkan dan melakukan kerja lapangan (Langkah 3) dengan mengunjungi usaha (toko, jual beli di jalan, atau pasar). Mereka akan mewawancarai pemilik atau karyawan dari usaha tersebut dan pembelinya. Tinjaulah lokasi dan lihat tampilan dari usaha tersebut. Ada banyak cara untuk menyelenggarakan kerja lapangan seperti ini. Tim pelatihan harus memutuskan Usaha apa yang paling relevan untuk peserta dan apa yang paling mungkin dilakukan terkait dengan lokasi yang mudah dijangkau serta logistik yang tersedia:

- Semua peserta setidaknya harus mewawancarai satu orang dan melakukan satu pengamatan dalam dan atau di luar usaha.

- Tim Pelatihan dapat meminta tiap kelompok kecil untuk mengunjungi satu tipe usaha di sebuah lokasi pilihan mereka, tergantung dari situasi. Contohnya: satu kelompok dapat melihat sebuah toko sementara yang lain dapat memilih usaha kerajinan tangan. Bila peserta telah memiliki sebuah usaha atau sebuah gagasan usaha yang jelas maka mereka boleh mengunjungi tipe usaha yang sama dengan yang ingin mereka miliki. Atau, tiap kelompok dapat mengunjungi lokasi pasar atau kelompok produsen yang berbeda. Bisa pula, minta tiap kelompok untuk mewawancarai atau mengamati perempuan pengusaha dan laki-laki dan atau asisten atau pembeli toko milik perempuan dan laki-laki untuk melihat perbedaan antara keduanya di dalam penelitian pasar.
- Bila peserta akan mengunjungi usaha untuk contoh, tim pelatih perlu meminta kerjasama dengan pemilik usaha tersebut terlebih dahulu.

Latihan ini dapat menjadi latihan terakhir pada hari tersebut dan temuan mereka dapat dilaporkan pada hari berikutnya.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 10 menit

Ingatkan peserta kembali mengenai Latihan 16 saat elemen 5P Pemasaran dibahas. Perkenalkan latihan ini sebagai sebuah peluang untuk melakukan penelitian pasar.

Tekankan bahwa penelitian pasar penting bagi orang atau kelompok yang ingin terjun ke dalam usaha. Tanyakan kepada peserta apa yang ingin mereka ketahui bila mereka akan melakukan penelitian pasar untuk usaha mereka sendiri. Buat daftar hal-hal pokok di sebuah alat lembar balik atau papan, menggunakan Pertanyaan Penting dalam Penelitian Pasar (Alat Bantu Pelatihan 18.1).

MENGAPA	Apa yang perlu diketahui dan mengapa: Tujuan dari penelitian
APA	Apa yang akan dipelajari: pasar, pembeli, kebiasaan pembeli, saluran distribusi, dan penjualan
SIAPA	Siapa yang perlu dihubungi (amati dan/atau wawancara): pembeli (potensial), bisnis lain (pesaing)
BAGAIMANA	Siapa akan melakukan penelitian: peserta sendiri atau orang lain? Metode apa yang akan peserta gunakan: wawancara, pengamatan, tinjauan statistik

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 18

DI MANA

Di mana tempatnya: Apakah mudah atau sulit dijangkau? Tempatnya seperti apa?

Untuk memberi ilustrasi tentang hal ini, berikan contoh Nona Amelia (lihat juga Langkah 7). Nona Amelia berpikir mengenai menjual minuman di pintu masuk universitas di mana ada terdapat banyak dosen dan mahasiswa. Nona Amelia perlu membeli sebuah gerobak dorong dan ini adalah penanaman modal yang besar untuknya.

Sebelum memulai bisnis, Nona Amelia perlu mengetahui apakah ia akan mampu menarik cukup banyak pembeli. Lalu, apa yang lebih disukai pembeli? Oleh karena itu, ia memutuskan untuk melakukan sebuah penelitian pasar sederhana dengan mewawancarai pembeli potensial di pintu masuk universitas. Selain itu, berbincang-bincang dengan orang yang sudah menjual minuman di tempat tersebut dengan cara membeli minuman di sana.

Langkah 2: 45 menit

Selama langkah ini, peserta akan mengembangkan sebuah daftar pertanyaan singkat sebagai persiapan untuk Penelitian Pasar Mini. Jelaskan bahwa sebuah penelitian pasar biasanya terdiri dari kegiatan guna mendapatkan informasi mengenai produk atau layanan yang peserta ingin sediakan dalam bisnis mereka dengan:

- Mewawancarai pembeli mengenai pilihan mereka. Catatan: Pembeli dapat berupa pembeli individu, contohnya: perempuan atau laki-laki yang pergi ke bengkel untuk memperbaiki sepeda motor atau membeli sayur untuk keluarganya. Namun, pembeli juga dapat berarti toko lain. Contohnya, sekelompok perempuan desa yang menghasilkan kerajinan tangan yang akan dijual ke toko wisatawan. Karena itu, bermanfaat bagi kelompok produsen untuk mencari tahu dari karyawan atau pemilik toko tersebut mengenai pilihan pembeli, yaitu wisatawan langganan mereka.
- Mewawancarai pemilik atau karyawan usaha yang menjual produk atau jasa serupa (pesaing).
- Melihat lokasi usaha dan tampilan di dalam toko atau di kios pasar.

Bagilah peserta ke dalam 4 sampai 6 kelompok kecil. Berikan tugas pada masing-masing kelompok (lihat penjelasan bagian Persiapan). Biarkan mereka memilih tipe usaha, lokasi, atau kelompok produk yang ingin mereka pelajari. Dalam tiap kelompok setiap peserta akan:

- Mewawancarai staf atau pemilik usaha dan atau klien (potensial) usaha terpilih. Sedikitnya satu wawancara oleh tiap peserta

- Mengamati lokasi dan bagian dalam dari usaha ini

Mintalah tiap kelompok untuk merancang daftar pertanyaan ringkas untuk Penelitian Pasar Mini. Berikan beberapa saran mengenai tipe pertanyaan yang ingin mereka fokuskan. Menggunakan Daftar pertanyaan untuk Penelitian Pasar Mini (Alat Bantu Pelatihan 18.2).

Langkah 3: 15 menit

Mintalah kelompok menyajikan daftar pertanyaan mereka dan biarkan peserta lain memberikan komentar serta usulan perbaikan.

Sebelum peserta memulai kerja lapangan mereka, pastikan bahwa mereka memahami beberapa hal dasar mengenai apa yang boleh dilakukan dan apa yang tidak boleh dilakukan dalam wawancara:

- Wawancara paling baik dilakukan secara satu-persatu
- Tanyakan pada tiap orang yang ingin diwawancarai, apakah ia memiliki waktu untuk menjawab beberapa pertanyaan (pilihlah waktu tenang, ketika tidak sibuk)
- Perkenalkan diri dan tujuan wawancara secara singkat
- Mulailah dengan beberapa keterangan yang bersahabat dan pertanyaan yang mudah karena pewawancara perlu membangun hubungan dengan orang yang diwawancarai dan memecah kekakuan
- Berikan pertanyaan terbuka: Apa yang Anda pikirkan mengenai ... ? Mengapa Anda memilih toko ini untuk menjual kebutuhan sehari-hari?
- Hindari pertanyaan tertutup: pertanyaan yang hanya dapat dijawab dengan mengatakan "ya" atau "tidak"
- Hindari pertanyaan mengarahkan yang dapat mendorong responden untuk memberikan jawaban tertentu
- Tanyakan beberapa pertanyaan yang amat penting untuk mencapai tujuan dari penelitian pasar
- Bicaralah dengan jelas dengan bahasa yang mudah dimengerti oleh responden
- Susunlah alur yang logis dalam pertanyaan. Jangan melompat dari satu topik ke topik lain
- Ucapkan terima kasih kepada responden pada akhir wawancara

Mintalah kelompok untuk membagi kerja di antara mereka, bahas temuan mereka bersama, dan persiapkan pelaporan bersama setelah kerja lapangan.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 18

Langkah 4: waktu yang ditentukan

Peserta melakukan praktek lapangan.

Langkah 5: 15 menit

Kembali dari kerja lapangan (hari berikutnya), kelompok akan membahas temuan mereka dan mempersiapkan presentasi. Tiap kelompok kemudian akan menyajikan pertanyaan pokok dan temuan utama mereka secara ringkas kepada seluruh kelompok.

Langkah 6: 15 menit

Akhiri sesi dengan membahas pertanyaan berikut:

- Bagaimana penelitian lapangannya? Apakah mudah atau sulit?
- Apa saja pelajaran penting yang telah dipelajari?
- Apakah peserta mengenali perbedaan antara perempuan pengusaha dan laki-laki pengusaha? Apa yang peserta pelajari dan mengapa?
- Apa saja hal penting yang perlu dipertimbangkan untuk sebuah penelitian pasar di masa mendatang?
- Apakah bermanfaat untuk melakukan sebuah penelitian pasar? Mengapa penelitian tersebut penting?
- Apakah penting untuk merencanakan sebuah penelitian pasar? Mengapa?

Ringkaslah hal-hal ini sebagai sebuah kesimpulan dari sesi.

Langkah 7: 30 menit (pilihan)

Bila peserta berencana melakukan sebuah penelitian pasar setelah lokakarya pelatihan dengan visi untuk memulai atau meningkatkan usaha, maka perkenalkan dan distribusikan Contoh Daftar pertanyaan Pemasaran Nona Amelia (Alat Bantu Pelatihan 18.3). Nona Amelia berencana menjual minuman di pintu masuk universitas yang memiliki banyak dosen dan mahasiswa. Nona Amelia perlu membeli sebuah gerobak dorong, namun ini adalah sebuah investasi yang mahal untuknya. Karena itu, ia memutuskan melakukan sebuah penelitian pasar sederhana dengan mewawancarai calon pembeli di pintu masuk universitas dan berbincang dengan orang yang sudah menjual minuman di lokasi tersebut. Nona Amelia mengawali penelitian pasar dengan cara membeli minuman di sana.

Bahaslah daftar pertanyaan itu dengan peserta dan tanyakan apakah mereka ingin menambahkan sesuatu, mengubah, atau menghapus pertanyaan. Doronglah peserta untuk merancang daftar pertanyaan sendiri yang sesuai dengan produk dan pembeli mereka yang spesifik.

Pertanyaan Pokok dalam Penelitian Pasar

MENGAPA	Apa yang perlu diketahui dan mengapa: Tujuan dari penelitian
APA	Apa yang akan dipelajari: pasar, pembeli, kebiasaan pembeli, saluran distribusi, dan penjualan
SIAPA	Siapa yang perlu dihubungi (amati dan/atau wawancara): pembeli (potensial), bisnis lain (pesaing)
BAGAIMANA	Siapa akan melakukan penelitian: peserta sendiri atau orang lain? Metode apa yang akan peserta gunakan: wawancara, pengamatan, tinjauan statistik
DI MANA	Di mana tempatnya: Apakah mudah atau sulit dijangkau? Tempatnya seperti apa?

Gunakan Mata, Telinga, Mulut, Sentuhan, dan Penciuman Anda!

Daftar pertanyaan untuk Penelitian Pasar Mini

Contoh pertanyaan untuk wawancara mengenai pilihan pembeli dengan karyawan atau pemilik usaha

- | | |
|---------------------------------------|--|
| • Siapa yang membeli? Profil pembeli? | Apakah mereka juga pengguna? (tidak selalu jelas) |
| • Mengapa mereka membeli? | Kebutuhan, gengsi, kebiasaan, harga |
| • Apa yang mereka beli? | Ukuran, kualitas, warna, dan desain |
| • Kapan mereka membeli? | Musiman, harian, mingguan, terkait dengan peristiwa tertentu |
| • Di mana mereka membeli? | Pasar, rumah, pos, dan mal |
| • Bagaimana mereka membeli? | Perintah, dorongan hati, kredit, grosiran |
| • Seberapa sering mereka membeli? | Biasa saja, iseng-iseng, kadang-kadang |
| • Seberapa banyak mereka membeli? | Tingkat pengguna, kuantitas |

Contoh pertanyaan mengenai kompetisi dengan karyawan atau pemilik usaha

- Siapa pesaing Anda?
- Apa saja keuntungan mereka?
- Apa saja kerugian mereka?
- Apakah ada banyak kompetisi?
- Apa yang Anda lakukan untuk menarik pembeli sehingga mereka datang kepada Anda dan tidak pergi ke pesaing Anda

Hal penting untuk pengamatan

- Gunakan semua indera: Mata, Telinga, Mulut, Sentuhan, dan Penciuman
- Apakah tempatnya mudah dijangkau?
- Apakah suasana dan tampilannya bersih dan menarik?
- Apa saja sikap para penjual terhadap pembeli?

Contoh Daftar pertanyaan Pemasaran Nona Amelia

1. Profil Pribadi

- 1.1 Usia (kelompok)
- 1.2 Jenis Kelamin

2. Informasi Pasar

- 2.1 Seberapa sering Anda membeli minuman di sini?
- 2.2 Berapa banyak uang yang biasa Anda habiskan untuk sebuah minuman?
- 2.3 Kapan Anda biasanya membeli minuman di sini?
 - Pagi hari
 - Saat makan siang
 - Siang hari
 - Malam hari
- 2.4 Hal-hal apa yang penting bagi Anda ketika membeli minuman?
 - Harga (Biaya)
 - Apakah minumannya dingin atau hangat
 - Variasi minuman yang banyak
 - Layanan yang cepat
 - Layanan yang baik

3. Informasi Produk

- 3.1 Minuman jenis apa yang Anda sukai?
 - Air
 - Jus buah segar
 - Minuman ringan
 - Shakes (minuman kocok)
 - Kopi
 - Teh
- 3.2 Ukuran apa yang Anda pilih?
 - Besar
 - Sedang / Menengah
 - Kecil

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.2, Latihan 18

4. Informasi Pesaing

4.1 Di mana biasanya Anda membeli minuman? Mengapa?

- Pesaing 1
(Harga – Tipe minuman – Lokasi – Relasi Pribadi – Lainnya _____)
- Pesaing 2
(Harga – Tipe minuman – Lokasi – Relasi Pribadi – Lainnya _____)
- Pesaing 3
(Harga – Tipe minuman – Lokasi – Relasi Pribadi – Lainnya _____)

Keterangan

.....
.....

Modul 3.3

Produksi, Jasa, dan Teknologi

Isi

Sebuah pemahaman dasar mengenai teknologi dan produksi diperlukan guna menjalankan sebuah usaha yang menghasilkan keuntungan, baik untuk usaha produksi maupun usaha jasa. Perempuan pada umumnya memiliki akses yang terbatas untuk pelatihan teknik kejuruan atau informasi yang berhubungan dengan industri.

Sementara itu, pengolahan makanan sering dianggap “pekerjaan khas perempuan.” Dalam banyak kasus, mereka yang mengerjakan pengolahan makanan tidak cukup memiliki keterampilan, informasi mengenai bahan mentah, teknologi, proses produksi, dan struktur biaya. Ini menjadi salah satu sebab mengapa kegiatan ekonomi yang dijalankan perempuan cenderung tidak maju pada tingkat mikro informal. Seringkali kegiatan ekonomi perempuan merupakan bisnis padat karya dengan produktivitas rendah, teknologi yang tidak mencukupi, dan kualitas yang rendah.

Tujuan

Modul 3.3 bertujuan mempertajam keterampilan perempuan untuk mengidentifikasi dan menggunakan elemen-elemen utama dari produksi sebuah barang atau jasa. Modul ini membantu perempuan mengetahui sistem produksi dan mengenal beberapa elemen dasar dari inovasi atau pembaharuan produk. Tujuan pembelajaran lainnya adalah untuk mengenal elemen biaya yang berbeda-beda. Termasuk pula waktu kerja yang seringkali diabaikan sebagai pekerjaan yang tidak dibayar dan tidak terlihat bila dilakukan oleh perempuan.

Latihan

19. Semua Yang Dibutuhkan Untuk Membuat Suatu Produk atau Jasa
20. Produk Lebih Banyak dan Lebih Baik: Model SCAMPER

Latihan 19.

Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Sebuah Produk atau Jasa

Tujuan

- Mengidentifikasi dan mempelajari bagaimana mengelola masukan-masukan penting dalam produksi sebuah barang atau jasa
- Memahami langkah-langkah yang berbeda dalam sebuah siklus produksi

Waktu

95 menit

Pengaturan Ruang

- Berbentuk
- 2 bentuk U di kedua sisi ruang pelatihan selama presentasi

Bahan

- Papan lembar balik, spidol
- Masukan untuk sebuah produk dan sebuah jasa sesuai dengan lokasi yang ditentukan, contohnya:

Produksi Limun/Jeruk :

- 5 cangkir plastik, 1 botol besar, 2 sendok, meja 1 plastik, 1 nampan
- 10 Jeruk/lemon, 100 gram gula, 1 botol besar air minum

Layanan tata rambut :

- 1 set peralatan tata rambut : mangkuk air, sisir, handuk, gunting rambut, kaca
- bahan mentah diperlukan sebagai input: air dan shampo

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 19.1: Bagan Produksi
- Alat Bantu Pelatihan 19.2: Daftar Bahan Mentah
- Alat Bantu Pelatihan 19.3: Lembar Waktu Kerja
- Alat Bantu Pelatihan 19.4: Daftar Peralatan dan Perlengkapan
- Alat Bantu Pelatihan 19.5: Siklus Produksi: Bisnis Produksi
- Alat Bantu Pelatihan 19.6: Siklus Produksi: Bisnis Jasa

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 19

Sesi Terkait

Latihan 22 Penentuan Harga dan Biaya, Modul 3.4, Keuangan

Persiapan

- Peralatan dan bahan mentah untuk membuat sebuah produk atau menyediakan sebuah layanan (lihat di atas) harus dipinjam dan / atau dibeli terlebih dahulu.
- Mintalah sukarelawan untuk berlaku sebagai pengusaha: satu orang untuk menunjukkan pembuatan sebuah produk dan satu orang lain untuk menunjukkan penyediaan layanan.
- Peserta mungkin akan merasa malu melakukan sebuah permainan peran yang melibatkan kontak fisik dengan orang lain (dalam kasus ini menyisir dan atau memotong rambut seorang konsumen). Para pelatih perlu menghargai hal ini dan memberikan kebebasan pada para pemain peran untuk berlaku sesuai dengan yang mereka inginkan. Jangan paksa mereka dengan cara apapun juga.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 5 menit

Perkenalkan tujuan latihan, yaitu: mempelajari bagaimana mengelola masukan-masukan penting dalam produksi barang atau jasa. Peserta akan melihat dua siklus produksi singkat yang didemonstrasikan, baik pembuatan sebuah produk dan penyediaan sebuah jasa. Dua sukarelawan akan berlaku sebagai pengusaha dan mendemonstrasikan proses produksi, yakni mengubah bahan mentah menjadi sebuah produk jadi atau jasa dengan kerja dan peralatan mereka. Dengan mengamati dan menganalisis, peserta mengidentifikasi elemen-elemen utama dari siklus produksi skala kecil.

Langkah 2: 45 Menit

Tanyakan kepada peserta masukan-masukan utama apa saja yang dibutuhkan dalam produksi dan dalam penyediaan jasa menurut mereka. Simpulkan bahwa ada 3 tipe utama dari masukan: bahan mentah, perlengkapan, dan tenaga kerja.

Perkenalkan dan jelaskan bagan berikut ini kepada peserta:

- Daftar Bahan Mentah (Alat Bantu Pelatihan 19.2)
- Daftar Waktu Kerja (Alat Bantu Pelatihan 19.3)
- Daftar Peralatan dan Perlengkapan (Alat Bantu Pelatihan 19.4)

Jelaskan bahwa peserta akan dibagi dalam 6 kelompok kecil. Tiga kelompok akan mengamati 3 masukan (perlengkapan, bahan mentah, dan waktu kerja) dalam produksi limun. Sedangkan 3 kelompok lainnya akan mengamati ketiga masukan dalam penataan rambut.

Produksi, Jasa dan Teknologi Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Modul 3.3, Latihan 19

Ketiga kelompok akan memiliki tugas sebagai berikut:

Tugas Kelompok 1:

- Isilah Daftar Bahan Mentah (Alat Bantu Pelatihan 19.2)
- Menurut Anda, bagaimana bahan tersebut dapat dikelola dengan lebih baik?
- Jelaskan tiap usulan secara rinci.

Tugas Kelompok 2:

- Isilah Daftar Lamanya Pekerjaan (Alat Bantu Pelatihan 19.3)
- Menurut peserta, bagaimana langkah tersebut dapat dikelola dengan lebih baik? Jelaskan tiap usulan secara rinci.

Tugas Kelompok 3:

- Isilah Daftar Peralatan dan Perlengkapan (Alat Bantu Pelatihan 19.4)
- Menurut peserta, bagaimana peralatan atau perlengkapan tersebut dapat dikelola dengan lebih baik? Jelaskan setiap usulan secara rinci.

Tiap kelompok akan meletakkan temuannya di sebuah alat lembar balik. Mintalah peserta untuk mengamati semua tindakan dengan seksama.

Kedua sukarelawan sekarang dapat menunjukkan bagaimana mereka menyiapkan air limun yang lezat dan tata rambut yang menarik.

Langkah 3: 30 Menit

Mintalah peserta untuk menyampaikan temuannya. Periksa masukan dan usulan yang berbeda untuk perbaikan dan bahaslah:

- Untuk bahan mentah: periksalah apakah semua bahan digunakan dan apakah ada sisa.
- Untuk waktu kerja: periksalah apakah peserta telah menulis waktu yang diperlukan untuk tiap langkah dalam produksi limun atau jasa penataan rambut. Masukkan juga waktu yang dihabiskan oleh asisten bila ada. Masukkan waktu yang dipakai untuk berbicara dengan konsumen. Sebutkan bahwa beberapa langkah yang tidak diperlihatkan dalam latihan ini, seperti: membeli bahan mentah, distribusi dan penyimpanan.
- Untuk peralatan dan perlengkapan: periksalah apakah peserta telah membuat daftar semua peralatan dan perlengkapan. Sebutkan bahwa kemungkinan ada kebutuhan tipe perlengkapan lain-- terkait dengan langkah siklus produksi yang tidak diperlihatkan dalam latihan, contohnya: sebuah kulkas untuk penyimpanan.

Hasil dari bagian latihan ini harus disediakan untuk kerja kelompok dalam Latihan 22 Penentuan Harga dan Biaya dalam Modul 3.4: Keuangan.

Doronglah peserta untuk menganalisis lebih lanjut dan berbagi pengalaman mengenai waktu kerja, kualitas, kuantitas, masukan, dan output. Mulailah diskusi umum mengenai proses produksi dengan menggunakan poin-poin berikut ini:

- Bagaimana seseorang dapat memodifikasi/menggantikan peralatan dan perlengkapan untuk meningkatkan produktivitas, atau menyederhanakan serta meningkatkan proses produksi atau layanan?

Jelaskan bahwa tiap proses produksi terdiri dari 3 langkah utama:

- **Mempersiapkan:** Hal ini mencakup persiapan dari komponen-komponen yang diperlukan, mendapatkan bahan sekaligus pengangkutannya, menakar bahan-bahan (inspeksi dan kegiatan), memotong sayuran, menyiapkan potongan daging sapi atau sayuran di panci, dan mencuci gado-gado (kegiatan).
- **Melakukan:** Menuang minyak untuk masak ke dalam panci (kegiatan), meletakkan potongan daging sapi atau sayuran ke dalam panci, memasak, dan menggoreng (kegiatan).
- **Memindahkan:** Memindahkan produk yang sudah selesai dari panci (pengangkutan) dan menyimpan irisan daging dalam sebuah wadah (penyimpanan).

Penting untuk mengetahui berapa banyak waktu yang dihabiskan peserta dalam setiap langkah produksi. Seringkali orang lupa untuk menghitung waktu yang dihabiskan dalam aktivitas persiapan atau waktu yang terpakai untuk berbicara dengan konsumen. Kerap kali perempuan yang memulai bisnis kecil tidak menghitung jam kerjanya sama sekali (waktu di mana mereka bekerja dalam usaha mereka).

Ingatlah bahwa waktu adalah biaya, karena waktu yang peserta butuhkan untuk usaha tidak bisa digunakan untuk melakukan hal lain. Untuk informasi lebih banyak mengenai topik ini, lihat Latihan 22.

Langkah 4:15 Menit

Tunjukkan siklus produksi sebuah usaha yang menghasilkan dan menjual barang serta sebuah usaha jasa. (Alat Bantu Pelatihan 19.5 dan 19.6). Secara keseluruhan, siklus yang ditunjukkan dalam Alat Bantu Pelatihan ini telah lengkap. Mintalah peserta untuk menghubungkan langkah-langkah dalam latihan pada langkah-langkah dalam siklus produksi. Bahaslah setiap langkah dengan peserta. Undanglah mereka untuk menjelaskan langkah-langkah utama dalam siklus produksi usaha mereka sendiri.

3 Modul Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 19

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Dalam ringkasan, tekankan bahwa setiap proses produksi dapat ditingkatkan. Pastikan bahwa peserta telah memahami sepenuhnya tentang bagian-bagian dan tahapan produksi yang berbeda, karena ini penting untuk pemahaman keuangan yang lebih baik nantinya.

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Modul 3.3, Latihan 19

Alat Bantu Pelatihan 19.1

BAGAN PRODUKSI

BAHAN MENTAH

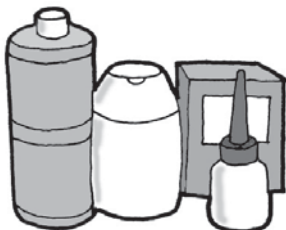
Contoh:

Sitrun Jeruk
Jeruk
Air
Gula
Cangkir



Contoh:

Gunting Rambut
Shampo
Air



KERJA

Contoh:

Sitrun Jeruk
Memotong jeruk
limau
Memerasnya
Tambahkan air
Tambahkan gula
Campur



Contoh:

Potong Rambut
Sisir
Cuci & bersihkan
Sisir
Gunting



PERALATAN & PERLENGKAPAN

Contoh:

Limun
Botol
Nampan
Alat pengepres
Pisau



Contoh:

Potong Rambut
Sisir
Sikat rambut
Gunting
Cermin
Pengereng rambut



3 Modul Bagian 2

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

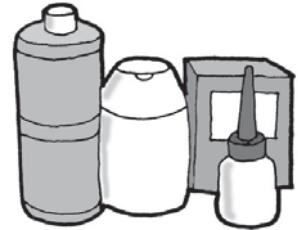
Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Modul 3.3, Latihan 19

Alat Bantu Pelatihan 19.2



Daftar Bahan



Barang	Kuantitas / Jumlah (UNIT)	Keterangan

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Modul 3.3, Latihan 19

Alat Bantu Pelatihan 19.3



Daftar Waktu Kerja



Proses/ Langkah	Waktu (Menit)	Keterangan

3 Modul Bagian 2

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Modul 3.3, Latihan 19

Alat Bantu Pelatihan 19.4



Daftar Peralatan dan Perlengkapan



Proses/ Langkah	Waktu (Menit)	Keterangan

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

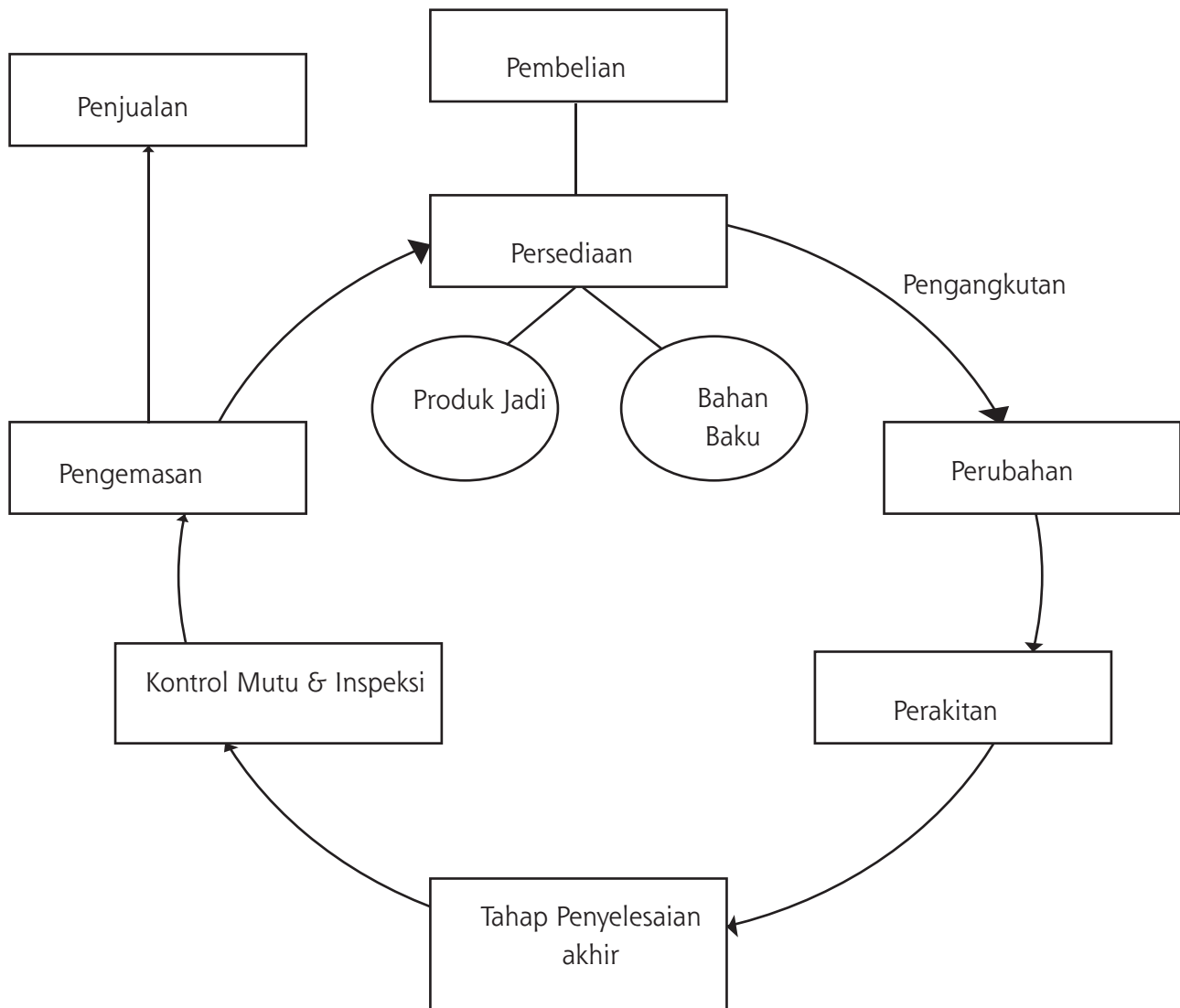
Produksi, Jasa dan Teknologi

Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Modul 3.3, Latihan 19

Alat Bantu Pelatihan 19.5

Siklus Produksi: Bisnis Produksi



Modul 3

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 19

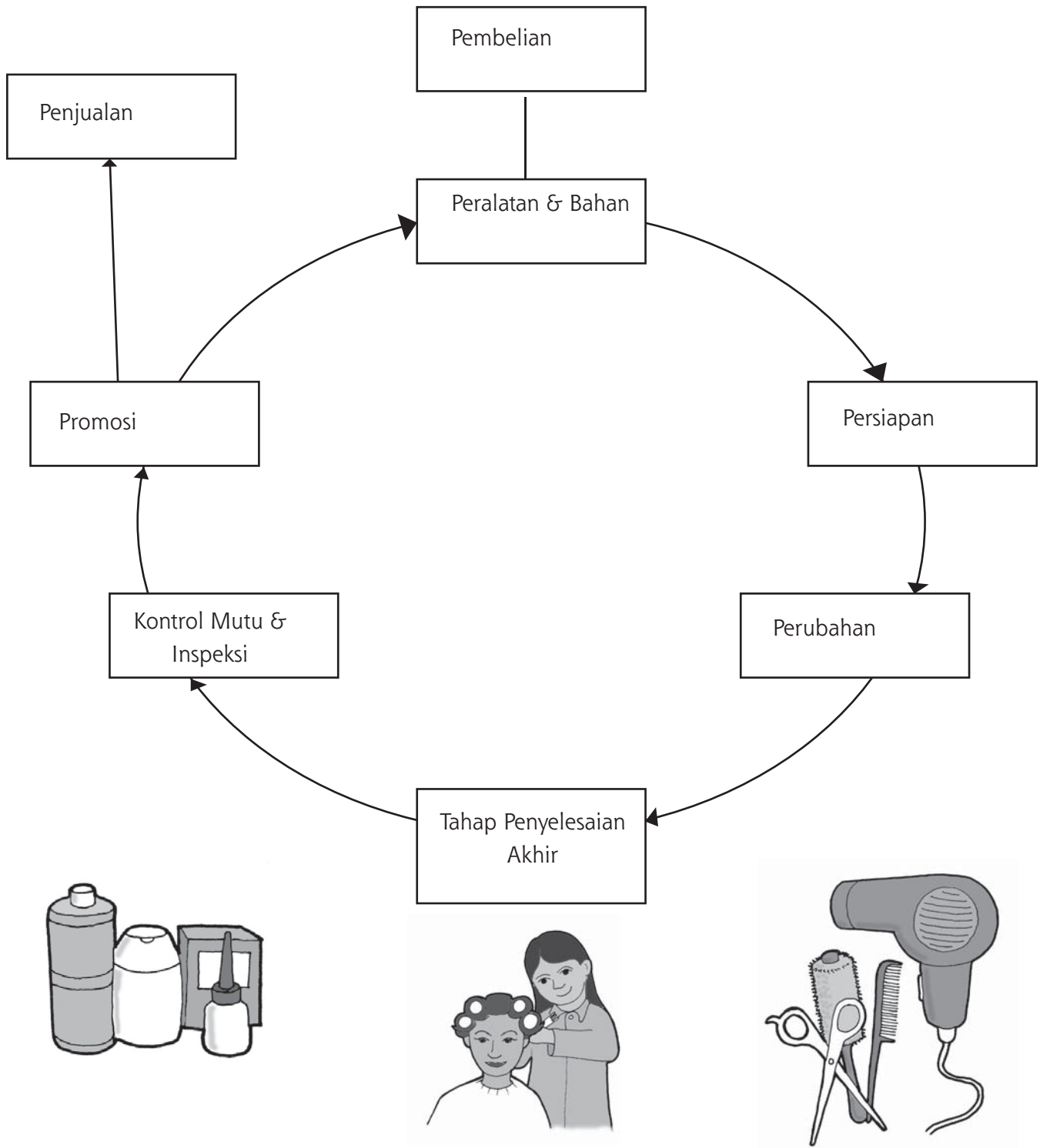
Alat Bantu Pelatihan 19.6

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

Semua Yang Dibutuhkan untuk Membuat Produk atau Jasa

Siklus Produksi: Bisnis Layanan



Latihan 20. Produk yang Lebih Banyak dan Lebih Baik: Model SCAMPER

Tujuan

Mendorong kreativitas untuk inovasi produk dengan menggunakan model SCAMPER

Waktu

90 - 120 Menit

Pengaturan Ruang

Pengaturan duduk berbentuk U untuk pleno dan lingkaran kecil untuk bekerja dalam kelompok-kelompok kecil

Bahan

- Satu produk sederhana untuk menjelaskan model. Contohnya: penghapus papan tulis, sebuah pakaian, atau sepasang gunting saku yang dikombinasikan dengan sebuah pisau. Gunakan produk yang tersedia secara lokal!
- 4 sampai 5 produk untuk digunakan dalam tiap kelompok kecil
- Alat lembar balik dan spidol untuk setiap kelompok

Persiapan

Beli atau pinjam 5 macam barang untuk kelompok kerja. Gunakanlah produk yang tersedia secara lokal sebagai contoh. Gunakan barang tradisional dan modern yang mungkin dibeli oleh pembeli lokal (misalnya: sebuah kemeja atau sepatu) dan oleh pengunjung atau wisatawan (kacamata atau produk kerajinan tangan).

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 20.1: Model SCAMPER

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 20.2: Bagan SCAMPER (pilihan untuk kelompok yang dapat membaca dan menulis)

Sesi Terkait

- Modul 3.1: Gagasan Usaha, Latihan 13: Penyaringan Mikro
- Modul 3.2: Pemasaran dan Modul 3.4: Keuangan

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 20

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini berfungsi sebagai pembuka mata dan wawasan dan pembangkit semangat. Sesuai untuk kelompok yang terampil membaca dan menulis ataupun yang buta huruf (kembangkan simbol untuk tiap elemen SCAMPER).

- Produk yang dipilih untuk kerja kelompok jangan terdiri dari terlalu banyak bagian yang berbeda-beda.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 15 Menit

Perkenalkan latihan ini. Peserta diberikan beberapa produk sehari-hari dan tugas mereka adalah mengidentifikasi dan mengembangkan semua modifikasi dan peningkatan produk yang dapat mereka bayangkan. Model SCAMPER adalah sebuah panduan bagi mereka untuk menanyakan pertanyaan dasar, seperti: Bagian mana dari produk tersebut yang dapat ditambah (diperbesar) atau bagian mana yang dapat dikurangi (diperkecil)? Apakah ada bahan yang digantikan oleh bahan lain?

SCAMPER adalah alat bantu untuk mencurahkan pikiran. Oleh karena itu sesi ini bisa menjadi sangat ramai dan dipenuhi dengan canda tawa, selama peserta mengidentifikasi inovasi produk dan peluang usaha baru yang mungkin dapat dilakukan. Hasilnya seringkali mengejutkan, karena produk yang sudah dikenal baik seringkali diubah menjadi produk yang berbeda atau baru.

Di semua negara, usaha kecil cenderung mencontoh dan meniru produk orang lain. Model SCAMPER dapat digunakan oleh para pengusaha untuk mengembangkan gagasan guna membedakan produk mereka sendiri dari produk para pesaing. Juga, mengidentifikasi celah pasar untuk sebuah produk dengan beberapa model baru.

Jelaskan arti setiap elemen dalam model SCAMPER dan tunjukkan Alat Bantu Pelatihan 20.1 di sebuah alat lembar balik, lembar transparansi, atau kartu seperti yang disiapkan sebelumnya. Berikan contoh setiap elemen.

S - C - A - M - P - E - R:

Substitute (Pengganti)

Combine (Kombinasi)

Amplify (Pembesaran)

Minimize (Sederhana)

- Menggantikan satu atau beberapa komponen produk
- Menggabungkan satu atau beberapa elemen produk
- Memperbesar atau membuat produk menjadi lebih canggih
- Membuat produk menjadi lebih sederhana

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 20

- | | |
|---|--|
| Put to other use (Kegunaan Lain) | • Menggunakan produk untuk tujuan yang berbeda |
| Eliminate (Menghapus) | • Menghapus |
| Rearrange (Mengatur Ulang) | • Memperbaiki urutan elemen yang termuat dalam satu produk |

Gunakan simbol yang dirancang secara lokal untuk tiap kata dan arti dari istilah tersebut.

Jelaskan manfaat dari model SCAMPER kepada peserta dengan menunjukkan satu contoh barang, misalnya: sebuah penghapus papan tulis

- | | |
|--------------------------|---|
| Substitute: | • Ubahlah badannya dari plastik ke kayu |
| Combine: | • Sisi penghapus lembut untuk digunakan dengan air dan sisi penghapus kering untuk pembersihan terakhir |
| Amplify: | • Peralatan penghapus besar dengan empat sisi dibentuk seperti kubus besar |
| Minimize: | • Peralatan penghapus kecil untuk digunakan dengan air saja |
| Put to other use: | • Alat menghapus untuk jendela |
| Eliminate: | • Mengurangi bagian-bagian yang tidak penting (misalnya pegangan dari plastik atau badan kayu) |
| Rearrange: | • Penghapus papan tulis hitam di satu sisi dan penghapus papan tulis putih di sisi lain |

Langkah 2: 30 menit

Bentuklah kelompok kerja yang terdiri dari empat sampai lima orang peserta. Serahkan satu produk ke setiap kelompok sehingga kelompok tersebut dapat mengidentifikasi modifikasi dan perbaikannya. Di beberapa kasus, tidak semua komponen model SCAMPER dapat diterapkan, namun doronglah peserta untuk berpikir dan menjadi kreatif.

Berikan petunjuk kepada peserta sebagai berikut:

- Bahan mentah: Apakah ini satu-satunya bahan yang mungkin digunakan?
- Proses produksi: Seberapa sulitkah untuk menghasilkan sebuah produk yang dimodifikasi? Apa yang akan menjadi perbedaan dalam hal waktu dan biaya untuk memodifikasi produk?

Peserta mungkin hanya mengembangkan modifikasi kecil sehingga produk tersebut akhirnya hampir serupa. Doronglah mereka untuk mengembangkan pikiran kreatif mereka (ingatkan mereka akan peraturan Curah Pikiran dari Latihan 12).

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 20

Langkah 3: 30 menit

Kelompok menyajikan hasil mereka pada sebuah alat lembar balik. Ketika menyajikan inovasi produk ke orang lain, mereka dapat menggambar atau menunjukkan produk barunya. Buatlah daftar elemen SCAMPER yang mereka gunakan dan jelaskan perubahan yang mereka hasilkan. Doronglah peserta untuk menggambarkan hasil analisis SCAMPER-nya melalui gambar, sketsa, foto, dan model.

Selama sesi pleno, undanglah para peserta untuk memberikan pertanyaan atau komentar terhadap setiap presentasi kelompok.

Langkah 4: 15 menit

Semua produk dapat dimodifikasi dan atau ditingkatkan dalam beberapa cara. Produk yang ditingkatkan atau baru haruslah dapat dilakukan dari perspektif produksi (bahan mentah dan proses produksi) serta dari perspektif pemasaran (permintaan).

Pencarian inovasi produk selalu merupakan tugas yang penting bagi seorang pengusaha dan haruslah diulang secara teratur.

Apabila produk yang ditingkatkan atau baru tersebut diidentifikasi oleh peserta ternyata memiliki kemungkinan yang kecil untuk dilakukan maka mengaculah pada latihan Penyaringan Mikro dalam Modul 3.1. Ini untuk mengingatkan kembali analisis yang dibuat oleh peserta.

Harus ditekankan bahwa tidak semua perubahan yang dibuat dapat diterima oleh pasar atau mungkin dari sisi keuangan. Karena itu, penelitian pasar dan analisis biaya adalah langkah pelengkap yang harus dilakukan. Lihat Modul 3.2 dan 3.4.

Langkah 5: 30 menit

Pilihan : Jelaskan Bagan SCAMPER (Alat Bantu Pelatihan 20.2):

- Kolom 1 : (Elemen) menyediakan tujuh poin utama untuk ditanyakan dan diberikan contoh
- Kolom 2 : Jelaskan kondisi atau situasi produk yang ada sekarang
- Kolom 3 : Jelaskan gagasan baru (bila peserta memiliki lebih dari satu pilihan maka masukkan sebuah kolom tambahan):
 - Untuk Substitute (Pengganti) dapat berupa bahan mentah.
 - Untuk Combine (Gabungkan) dapat berupa tambahan satu atau lebih fitur produk.
 - Untuk Amplify/Minimize (Perbesar/Perkecil), sebutkan ukuran produk dalam sentimeter atau berat produk dalam gram, produk dengan warna yang ada, jajaran produk dalam hal variasi.
 - Untuk Put to Other Use (Kegunaan Lain), deskripsikan kegunaan baru dari produk dalam

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 20

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

Produk yang Lebih Banyak dan Lebih Baik : Model SCAMPER

hal pemanfaatan teknologi, proses, atau keterampilan lain.

- Untuk Eliminate (Hapuslah), sebutkan bahan mentah atau langkah produksi.
- Untuk Rearrange (Pengaturan Kembali), jelaskan susunan atau tampilan yang ada.
- Kolom 4 (Biaya): Tulislah biaya yang diperkirakan dari pilihan baru tersebut.
- Kolom 5 (Keuntungan): Tulislah keuntungan yang dirasakan dalam istilah keuangan, seperti simpanan, penjualan meningkat, dan keuntungan meningkat. Tulislah apakah menerapkan pilihan tersebut dengan mudah, sedang, atau sulit. Pertimbangkan kekuatan dan kelemahan produsen-- bila diketahui, atau peluang dan ancaman dalam lingkungan usaha.

3 Modul

Bagian 2

Modul 3.3, Latihan 20

Alat Bantu Pelatihan 20.1

Proyek Usaha

Produksi, Layanan dan Teknologi

Produk yang Lebih Banyak dan Lebih Baik : Model SCAMPER

Model SCAMPER



Pengganti

(Substitute)

Penggabungan

(Combine)

Pembesaran

(Amplify)

Penyederhanaan (Minimize)

Penggunaan Lain

(Put to other use)

Penghapusan

(Eliminate)

Atur Ulang

(Rearrange)

3 Modul

Bagian 2

Proyek Usaha

Produksi, Jasa dan Teknologi

Produk yang Lebih Banyak dan Lebih Baik : Model SCAMPER

Modul 3.3, Latihan 20

Alat Bantu Pelatihan 20.2

BAGAN SCAMPER (PILIHAN)

1. Faktor	2. Kondisi Sekarang	3. Pilihan Baru	4. Biaya	5. Keuntungan
PENGGANTI (misal: ubah bahan mentah.)				
KOMBINASI (misal: gabungkan/ tambah fungsi, fitur.)				
PEMBESARAN / PENAMBAHAN (misal: memperbesar ukuran produk, kisaran, warna, berat.)				
PENYEDERHANAAN Perkecil atau Kurangi (misal: perkecil ukuran, kisaran, warna produk.)				
PENGGUNAAN LAIN (misal: gunakan dan/atau sesuaikan produk untuk tujuan berbeda)				
PENGHAPUSAN (misal: mengeluarkan bagian-bagian atau langkah produksi yang tidak penting.)				
ATUR ULANG (misal: ubahlah atau modifikasi susunan, warna, atau tampilan yang ada.)				

Modul 3.4 Keuangan

Isi

Arti dan pentingnya istilah keuangan seringkali dibesar-besarkan dan digambarkan sedemikian rupa sehingga perempuan pengusaha merasa kecil hati. Namun, di saat bersamaan, perempuan sadar bahwa mereka perlu mengelola keuangan hariannya, walaupun usaha mereka merupakan usaha kecil-kecilan. Semakin banyak usaha bisnis mereka untuk bertahan dan tumbuh. Usaha mereka kemungkinan besar akan semakin berhasil dan mendatangkan keuntungan.

Tujuan

Modul 3.4 memperkenalkan konsep, istilah, dan peralatan manajemen keuangan utama dengan tujuan untuk memungkinkan perempuan berpendidikan rendah agar dapat mengelola uang mereka. Sekali perempuan pengusaha mengetahui apa saja biaya itu, mereka akan dapat menerapkan pengetahuan ini dan menetapkan harga dengan tepat. Modul ini menyediakan perangkat keuangan dasar untuk memungkinkan mereka dalam mengembangkan usaha dengan keuangan yang baik dan mencari layanan keuangan kepada perantara serta bank lokal.

Latihan

21. Mengelola Uang Anda
22. Menentukan Harga dan Biaya
23. Perangkat Pembukuan

Latihan 21. Mengelola Uang Anda

Tujuan

Anda memahami pentingnya mengelola uang dan menyimpan catatan keuangan

Waktu

70 menit

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Bahan dan Persiapan

- Siapkan dua judul: "Dompet Pribadi dan Keluarga" serta "Dompet Usaha" di kartu untuk digunakan pada alat lembar balik atau papan.
- Kartu dan spidol berwarna

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 21.1: "Dompet Pribadi dan Keluarga" dan "Dompet Usaha" (Lihat langkah 2 dan 6)

Selebaran

- Alat Bantu Pelatihan 21.2: Mengelola Uang Anda
- Panduan Referensi Singkat: Istilah-istilah Usaha dan Keuangan, yang disediakan dalam Bagian 3. Sumber-sumber Bacaan Lebih Lanjut

Sesi Terkait

- Semua latihan dari Modul 3.4, Keuangan.
- Modul 2.2, Lingkungan Usaha – Perempuan Tidak Sendirian
- Modul 4, Manusia, Organisasi, dan Manajemen

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini terdiri dari diskusi Pertanyaan & Jawaban dalam pleno. Tim pelatihan perlu memfasilitasi diskusi kelompok sesuai dengan kapasitas, pengalaman, dan kecepatan belajar masing-masing peserta. Jangan membebani peserta dengan informasi yang terlalu banyak.

Mintalah contoh dari pengalaman dan gunakan hal ini untuk memperkenalkan konsep serta istilah keuangan baru. Satu pelatih akan memimpin diskusi sementara pelatih lainnya menulis informasi

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 21

yang diberikan peserta serta istilah keuangan dan simbolnya di sebuah alat lembar balik. Selama proses menyimpulkan pada akhir latihan ini, mengaculah kembali pada contoh dan pengalaman yang dibagi selama langkah sebelumnya.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 20 menit

Perkenalkan tujuan sesi. Mulailah dengan bertanya pada peserta: Untuk apa Anda membutuhkan uang? Peserta akan datang dengan jawaban yang berkaitan dengan pengeluaran pribadi (membeli makan untuk keluarga, uang sekolah) dan pengeluaran usaha (membeli pasokan atau bahan mentah, transportasi ke pasar). Tim pelatihan menulis jawaban di kartu dan menempelkannya secara acak di papan.

Tanyalah kepada peserta: Biaya apa saja yang dikeluarkan untuk keluarga Anda? Biaya apa yang dikeluarkan untuk bisnis Anda? Sunsunlah kembali kartu-kartu yang sudah tertulis dalam dua kolom "Dompot Pribadi/Keluarga" dan "Dompot usaha" seperti yang diinstruksikan oleh para peserta.

Tanyakan kepada peserta: Menurut Anda, apakah kita harus memisahkan uang untuk pengeluaran keluarga dari uang untuk dompet usaha? Mengapa?

Jelaskan bahwa penting untuk membedakan dua hal, yakni uang yang diperlukan untuk peserta sendiri/keluarga dan uang yang diperlukan untuk usaha peserta. Sebagian besar pengusaha kecil mengatakan bahwa keuangan adalah masalah utama mereka! Namun, peserta akan menemukan bahwa ada banyak "lubang" atau "kebocoran" ketika melihat lebih dekat bagaimana uang tersebut dihabiskan. Karena banyak perempuan pengusaha dan laki-laki pengusaha tidak membuat perbedaan yang jelas antara dompet pribadi dan dompet usaha.

Jelaskan bahwa penting untuk mengetahui peserta membutuhkan uang untuk keperluan apa dengan menunjukkan Alat Bantu Pelatihan 21.1 mengenai kedua dompet ini. Berikan beberapa contoh lebih lanjut mengenai jenis pengeluaran untuk peserta sendiri/keluarga dan dalam usaha.

Perempuan dalam Usaha

Anda sendiri dan keluarga	Usaha Anda
Uang digunakan untuk memberi makan keluarga dan untuk barang-barang pribadi Uang digunakan untuk kebutuhan dan kewajiban-kewajiban keluarga, anak-anak, dan teman (misalnya: rumah sakit, iuran sekolah, pengeluaran pribadi teman dekat, dan lain-lain.) Uang digunakan untuk rekreasi, membeli TV. Uang kas disimpan di tempat aman di rumah atau rekening di bank dengan nama pribadi Anda.	Uang digunakan untuk membeli bahan, pasokan, perlengkapan, dan peralatan. Uang dibutuhkan untuk membayar gaji dan pengeluaran kerja lainnya (misalnya: perlindungan sosial, asuransi kesehatan, pensiun, dan lain-lain.) Uang yang digunakan untuk membeli mesin, buku catatan, komputer. Uang kas disimpan di laci kantor, simpanan, atau rekening bank untuk usaha

Langkah 2: 20 menit

Tanyakan kepada peserta bagaimana mereka mengawasi uang yang masuk dan keluar dari usaha mereka. Cobalah untuk mendapatkan sejumlah pengalaman. Beberapa orang mungkin memantau dengan menggunakan memorinya saja. Orang lain akan menyimpan tanda terima, namun tidak menempatkannya dalam sistem pembukuan. Pemilik toko kecil mungkin menyimpan catatan semua barang yang dijual, dan/atau mereka mungkin menyimpan catatan jumlah barang yang dijual dengan kredit. Beberapa pengusaha perempuan yang berpengalaman dan mapan mungkin telah memiliki sistem pembukuan yang terperinci.

Diskusikan keuntungan, kerugian, dan masalah dalam memantau keuangan usaha. Peserta dapat melakukan curah pikiran dan diskusi berpasangan atau dalam kelompok kecil selama 5 menit. Lalu, diikuti dengan diskusi dalam pleno. Ringkaslah keuntungan dan masalah yang ada, seperti: tidak ada keterampilan, tidak ada waktu, tidak ada uang untuk memperoleh keahlian, atau menyewa seseorang untuk melakukannya. Teruskan dengan membuat daftar keuntungan dan manfaat dari pembukuan yang sederhana:

- Peserta mengetahui berapa banyak uang masuk dan keluar dari usaha tersebut
- Peserta dapat memeriksa pengeluaran secara teratur
- Peserta dapat mengontrol uang dengan lebih baik (merencanakan terlebih dahulu dan membuat anggaran)

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 21

- Peserta dapat memantau berapa banyak yang dirinya telah jual (kinerja penjualan)
- Peserta dapat mengelola kerugian dan keuntungan
- Peserta dapat membuat perbandingan (biaya/penjualan produk lain, memperkirakan pendapatan riil, membandingkan dengan pesaing, dan menetapkan tolok ukur)
- Peserta dapat melihat siapa yang berutang pada diri peserta
- Peserta dapat memeriksa apakah uang hilang atau dicuri

Kesimpulannya adalah: **ANDA DAPAT MELAKUKANNYA** -- pesan utamanya adalah ada cara-cara sederhana untuk memantau transaksi uang, tanpa harus menjadi seorang akuntan!

Langkah 3: 10 menit

Doronglah peserta untuk melihat kembali, biaya apa saja yang dapat muncul dan mungkin tidak terpikir oleh peserta dengan segera? Diskusi pleno harus mengungkapkan poin-poin berikut ini:

- Barang yang dibuang (bahan yang tidak terpakai, bahan berkualitas rendah, peralatan, dan teknologi yang tidak sesuai)
- Penyalahgunaan atau pencurian dalam usaha peserta
- Perbedaan antara membeli bahan mentah (tanpa diskon) atau dalam jumlah kecil
- Harga naik (inflasi) atau turun (terlalu banyak persaingan)
- Perubahan dalam permintaan dan penawaran barang (musiman, regional, dan tren)
- Perubahan dalam produktivitas (mungkinan untuk memproduksi lebih dengan input yang sama atau lebih sedikit?)
- Perencanaan yang tidak cukup (lihat Modul 4 mengenai Manajemen)

Langkah 4: 15 menit

Bagaimana mendapatkan akses pada sumber daya keuangan? Ini adalah pertanyaan yang diajukan oleh banyak pengusaha, karena mereka melihat keuangan sebagai masalah nomor satu mereka. Diskusikan hal berikut dengan peserta. Sebelum mengambil pinjaman, pikirkanlah dengan seksama mengenai isu-isu atau pertanyaan berikut ini:

- Apakah kita menggunakan sumber daya milik sendiri dengan tepat (individual, keluarga dan/atau kelompok):
 - Apakah kita memiliki simpanan atau deposito di bank (simpanan individu atau kelompok)?
 - Apakah kita memiliki akses ke pinjaman informal dari keluarga dan teman-teman?
 - Dapatkah kita menggunakan rumah kita, sebidang tanah, atau tempat bernaung sebagai jaminan atau saham sendiri?
 - Apakah mitra bisnis kita atau investor memberikan sumbangan keuangan ke dalam bisnis (saham)?
 - Apakah kita memiliki keuntungan bisnis atau pemasukan?

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4 Latihan 21

- Apakah kita memiliki akses ke sumber daya luar sebagai pengusaha perempuan atau kelompok penghasil pendapatan:
 - Hibah (hadiah berupa dana yang tidak perlu dikembalikan)
 - Pinjaman (sejumlah uang yang harus dibayar kembali biasanya dengan bunga bank, lembaga keuangan mikro, bank desa, lintah darat, atau sumber lainnya).

Persoalan yang perlu dipertimbangkan di sini adalah termasuk : yang dijamin atau penjamin, tingkat bunga pinjaman, perubahan mata uang, periode pembayaran kembali, keterlambatan proses proposal pinjaman, dan waktu batas pembayaran akhir yang disetujui. Tim pelatihan harus menekankan pentingnya peserta mencari nasihat mengenai hal-hal ini sebelum meminjam uang dari saluran informal (keluarga atau lintah darat) dan saluran formal (pinjaman bank).

- Ketika mengambil pinjaman:
 - Apakah peserta benar-benar membutuhkan sebuah pinjaman atau dapatkah peserta memobilisasi sumber dayanya sendiri? Sebuah pinjaman adalah utang dan ini akan selalu menjadi beban keuangan terhadap usaha. Jadi, bila peserta membutuhkan sebuah pinjaman, sadarlilah bahwa ini merupakan biaya. Selain tingkat suku bunga, ada biaya lain seperti: biaya pendaftaran, biaya administrasi bank, sehingga biaya sebuah pinjaman dapat meningkat sepanjang waktu.
 - Mengambil sebuah pinjaman mungkin sebuah proses yang sulit dan lama, terutama di daerah pedesaan. Bahkan bisa menjadi lebih sulit serta lama untuk perempuan. Pengalaman menunjukkan bahwa skema pinjaman mikro berfokus pada pembeli yang lebih mudah: mereka yang tahu bagaimana mendaftar dan dapat membayar kembali.

Langkah 5: 10 menit

Ringkaslah poin-poin pokok dalam sesi Pertanyaan dan Jawaban mengenai manajemen uang dan tekankan beberapa pelajaran penting:

- Banyak pengusaha beranggapan bahwa akses kepada keuangan adalah masalah terbesar mereka. Bisa jadi kasus untuk banyak pengusaha. Namun, seringkali masalahnya bukan pada kurangnya akses keuangan namun pada manajemen keuangan yang sulit untuk banyak orang. Hal ini juga merupakan satu dari alasan paling umum untuk kegagalan usaha.
- Pemilik usaha perlu memiliki kontrol atas uang masuk dan uang keluar yang mengalir dalam usahanya, kalau tidak ia tidak dapat berhasil.
- Buatlah sebuah perbedaan antara "dompet pribadi atau keluarga" dan "dompet usaha." Simpanlah dua dompet secara terpisah, kalau tidak tinggi kemungkinan usaha tidak akan berhasil.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 21

- Usaha yang amat kecil dan sederhana mungkin dapat dilakukan tanpa pembukuan tercatat. Segera setelah usaha berkembang dan ketika bekerja dengan orang lain dalam sebuah usaha keluarga atau kelompok, catatan dasar harus dibuat dan disimpan.

Distribusikan Selebaran “Mengelola Uang Anda” (Alat Bantu Pelatihan 21.2) dan “Panduan Referensi Singkat: Istilah-Istilah Usaha dan Keuangan” (dalam Bagian 3) ke semua peserta, tanpa menghiraukan tingkat kemampuan membaca dan menulis mereka. Sebagai tambahan, Panduan Referensi Singkat memuat simbol yang dapat membantu peserta untuk kemudian mengingat arti dari istilah keuangan utama.

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Mengelola Uang Anda

Modul 3.4 Latihan 21

Alat Bantu Pelatihan 21.1

Dompet "Pribadi dan Keluarga" dan "Dompet Usaha"



Mengelola uang Anda

Anda membutuhkan uang untuk apa?

Dalam sebuah keluarga:

- Memulai sebuah rumah tangga (membangun rumah baru)
- Barang sehari-hari (membeli makanan, bahan pembersih)
- Barang untuk digunakan jangka panjang (radio, televisi, sepeda motor)

Dalam Sebuah Usaha:

- Perlengkapan
- Biaya pendaftaran
- Tanah dan bangunan
- Bahan mentah
- Membayar upah

Ketika memikirkan mengenai pengeluaran yang terkait dengan kehidupan pribadi maka pastikan untuk membedakan antara pengeluaran pribadi dan pengeluaran usaha – **pisahkan mereka.**

Perempuan dalam Usaha

Anda sendiri dan keluarga	Usaha Anda
Uang digunakan untuk memberi makan keluarga dan untuk barang-barang pribadi Uang digunakan untuk kebutuhan dan kewajiban-kewajiban keluarga, anak-anak, dan teman (misalnya: rumah sakit, iuran sekolah, pengeluaran pribadi teman dekat, dan lain-lain.) Uang digunakan untuk rekreasi, membeli TV. Uang kas disimpan di tempat aman di rumah atau rekening di bank dengan nama pribadi Anda.	Uang digunakan untuk membeli bahan, pasokan, perlengkapan, dan peralatan. Uang dibutuhkan untuk membayar gaji dan pengeluaran kerja lainnya (misalnya: perlindungan sosial, asuransi kesehatan, pensiun, dan lain-lain.) Uang yang digunakan untuk membeli mesin, buku catatan, komputer. Uang kas disimpan di laci kantor, simpanan, atau rekening bank untuk usaha

Mengapa dan bagaimana mengontrol uang yang masuk dan keluar usaha Anda? – Manfaat pembukuan yang sederhana.

- Anda tahu berapa banyak uang masuk dan keluar
- Anda dapat mengontrol uang dengan lebih baik (perencanaan di depan dan pembuatan anggaran)
- Anda dapat memantau berapa banyak yang telah Anda jual (kinerja penjualan)
- Anda dapat memeriksa pengeluaran secara tetap (biaya pemantauan)
- Anda dapat mengelola kerugian dan keuntungan (meningkatkan keuntungan, mengurangi kerugian)
- Anda dapat membuat perbandingan: biaya/penjualan produk lain, memperkirakan terhadap performa yang sebenarnya, membandingkan satu periode perdagangan ke periode lainnya, membandingkan dengan pesaing, benchmarks (tolok ukur), dll.
- Anda dapat melihat kapanpun siapa yang berutang pada Anda
- Anda dapat memeriksa apakah uang hilang atau dicuri

Biaya apa saja yang dapat muncul dan tidak terpikir oleh Anda sebelumnya? – Mengapa biaya Anda berubah?

- Barang yang dibuang
- Penyalahgunaan atau pencurian dalam usaha
- Perbedaan antara membeli bahan mentah secara grosir (diskon) atau dalam jumlah kecil
- Harga input naik (inflasi)
- Penurunan harga jual (terlalu banyak persaingan)
- Perubahan dalam permintaan dan penawaran untuk barang (musiman, regional, tren)
- Perubahan dalam produktivitas (lebih dari sedikit, sedikit dari lebih)
- Perencanaan yang tidak cukup (lihat Modul 4 mengenai Manajemen)

Bagaimana memperoleh akses ke sumber daya keuangan:

- Sumber daya pribadi, keluarga dan kelompok:
 - Simpanan (simpanan individual atau kelompok)
 - Uang yang dipinjam secara informal dari keluarga dan teman
 - Sumbangan (saham) oleh mitra usaha atau investor
 - Keuntungan atau pendapatan usaha Anda
 - Rumah, sebidang tanah (bukan sebagai sumber daya uang namun sebagai keamanan)
- Sumber daya luar (dapat diakses untuk perempuan pengusaha mikro atau kelompok perempuan):
 - Pinjaman: sejumlah uang yang harus dibayar kembali biasanya dengan bunga ke bank, institusi keuangan mikro, bank desa; lintah darat, atau sumber lainnya.

3 Modul

Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Mengelola Uang Anda

Modul 3.4, Latihan 21

- Persoalan untuk dipertimbangkan di sini adalah termasuk: yang dijaminakan atau penjamin, bunga pinjaman, perubahan mata uang, periode pembayaran kembali, keterlambatan proses proposal pinjaman, waktu pengembalian yang disetujui, dan pembayaran pinjaman.
- Dana bantuan: sebuah hadiah uang yang tidak perlu dibayar kembali

Latihan 22. Menetapkan Biaya dan Harga

Tujuan

- Memahami bagaimana menghitung biaya sebuah produk atau jasa
- Mengetahui bagaimana menetapkan harga

Waktu

130-150 menit

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Bahan dan Persiapan

- Hasil kelompok kerja dalam Latihan 19 haruslah tersedia untuk Langkah 1 dan 4 dalam latihan ini. Alat lembar balik membuat daftar input utama untuk produksi limun akan digunakan dalam latihan ini.
- Mempersiapkan judul di alat lembar balik atau papan tulis: Biaya Memulai, Biaya Operasional, Biaya Tetap, dan Biaya Tidak tetap untuk digunakan selama Langkah 2 (opsional)

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 22.1: Bagan untuk Biaya per Unit Kosong
- Alat Bantu Pelatihan 22.2: Bagan untuk Biaya per Unit, contoh: bisnis "Limun Sehat untuk Semua"
- Alat Bantu Pelatihan 22.3: Formulir Penetapan Harga

Sesi Terkait

Modul 3.3, Latihan 19: yang dibutuhkan untuk membuat sebuah produk atau jasa

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 20 menit

Ingatlah pengalaman dalam Latihan 19 di Modul 3.3: Sebuah peragaan tentang pengoperasian sebuah usaha produksi dan layanan. Tanyakan pada seorang peserta apakah ketiga input utama, atau unsur-unsur utama dalam pembuatan sebuah produk? (Material, Tenaga Kerja, dan Peralatan/Perlengkapan).

Perlihatkan Daftar Material, Tenaga Kerja, dan Peralatan/Perlengkapan dari produksi limun yang diselesaikan peserta sepanjang Latihan 19.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 22

Tanyakan pada seorang peserta apakah ada biaya lainnya yang dikeluarkan oleh seorang pengusaha ketika memproduksi dan menjual limun? Biaya lain apakah yang dapat mereka pikirkan? (Biaya pendaftaran usaha, pajak, sewa tempat kerja, bunga pinjaman, listrik, air, transport, iklan, dan promosi).

Tuliskan jawabannya pada kartu-kartu dan tempelkan pada tembok. Tambahkan biaya lainnya bila diperlukan. Jelaskan bahwa biaya ini adalah biaya lain-lain.

Pindah ke Langkah 3 untuk grup yang memiliki pengalaman usaha sedikit. Untuk grup yang lebih berpengalaman, jelaskan perbedaan antara biaya tetap dan biaya tidak tetap, serta antara biaya tetap, biaya tidak tetap, dan biaya awal seperti pada Langkah 2 di bawah ini.

Langkah 2: 20 menit (pilihan)

Tanyakan pada seorang peserta apakah kita dapat langsung menambahkan biaya material, biaya pekerja, biaya peralatan, dan biaya-biaya lainnya untuk menghitung biaya 1 cangkir limun? (Tidak, karena beberapa dari biaya ini akan lebih besar bila diproduksi lebih banyak. Biaya lainnya tetap sama bila diproduksi lebih banyak).

Jelaskan perbedaan antara biaya tetap, biaya tidak tetap, dan biaya awal.

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dengan jumlah barang atau layanan yang diproduksi/ diberikan dan dijual oleh perusahaan. Misalnya: biaya sewa, gaji untuk pegawai biasa di perusahaan tersebut. Biaya tetap dapat berubah seiring perjalanan waktu. Sewa dapat meningkat seiring perjalanan waktu. Namun ini semua tidak ada kaitannya dengan jumlah produk yang dibuat atau dijual.

Biaya tidak tetap adalah biaya berubah sesuai dengan jumlah barang atau layanan yang diproduksi oleh perusahaan. Misalnya: bahan baku, gaji pegawai yang dibayar per unit produksi atau yang dapat disewa sebagai pekerja tambahan untuk menangani produksi /penjualan ekstra.

Biaya awal adalah biaya yang hanya dikeluarkan sekali saja untuk mengawali usaha. Misalnya: biaya pendaftaran usaha, biaya pembukaan rekening bank, dan pembelian tanah.

Minta pada seorang peserta untuk mengelompokkan biaya secara berbeda-beda sebagai biaya tetap, biaya tidak tetap, atau biaya awal. Susun ulang kartu-kartu pada tembok dalam 3 kolom di bawah kata-kata: biaya tetap, biaya tidak tetap, dan biaya awal.

Biaya peralatan adalah biaya tetap. Peralatan harus diganti bila sudah tua. Karenanya, kita harus menghitung biaya penggantian peralatan per bulan atau per tahun. Biaya penggantian ini dinamakan "biaya penyusutan".

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4 Latihan 22

Jenis-jenis pajak yang berbeda dapat merupakan biaya tetap atau tidak tetap. Perusahaan yang membayar pajak dalam jumlah yang sama setiap bulan atau tahun, dapat mempertimbangkan ini sebagai biaya tetap. Perusahaan yang membayar pajak impor untuk bahan baku, dapat menganggap ini sebagai biaya tidak tetap, karena meningkat bersama dengan jumlah produksi. Perusahaan yang membayar sekian persen dari laba mereka sebagai "pajak atas laba" tidak akan memasukkan pajak ini ke dalam perhitungan biaya mereka. Begitu mereka telah memperhitungkan berapa banyak laba yang akan dihasilkan, mereka mengurangi pajak atas laba dari jumlah laba yang dihasilkan.

Biaya pekerja dapat tetap atau tidak tetap. Waktu yang dihabiskan pengusaha perempuan di kios pasarnya setiap hari-- tidak peduli berapa banyak yang diproduksi atau dijualnya-- adalah biaya tetap pekerja. Waktu ekstra yang dihabiskan olehnya sendiri, anggota keluarga yang lain, atau pekerja untuk menghasilkan limun adalah tidak tetap biaya pekerja.

Langkah 3: 10 menit

Lanjutkan dengan mendiskusikan lebih jauh biaya pekerja, karena peserta perlu memahami bahwa 'TIME is MONEY' (Waktu adalah Uang). Jelaskan mengapa perlu memasukkan baik waktu kerja perempuan pengusaha maupun waktu kerja orang lain yang bekerja di perusahaan itu dalam perhitungan biaya:

- Waktu yang dihabiskan oleh perempuan pengusaha dalam usahanya adalah sebuah biaya, karena ia tidak dapat menggunakan waktu itu untuk tujuan lain. Ia disibukkan oleh usahanya (ini dikenal sebagai opportunity costs/biaya untung/rugi).
- Perempuan cenderung memperhitungkan bahwa waktu yang dihabiskan untuk bekerja di rumah tangga untuk keluarganya atau dalam usaha mereka adakah waktu "gratis." Ini tidaklah benar. Sumbangan tenaga kerja mereka adalah sangat penting untuk kesejahteraan keluarga mereka dan juga diperlukan untuk keberhasilan usaha.
- Mereka harus memutuskan apakah mereka ingin membayar diri mereka dengan upah biasa / normal dan menganggap hal ini sebagai "biaya" bagi usaha mereka. Atau, apakah mereka membayar diri sendiri hanya bila mereka mengetahui berapa banyak laba yang mereka hasilkan.
- Semua perempuan pengusaha perlu memeriksa secara berkala apakah usaha mereka menghasilkan cukup uang atau tidak. Tidak ada artinya bekerja sangat keras selama waktu yang lama dan memperoleh sangat sedikit uang.

Langkah 4: 30 menit

Letakkan Alat Bantu Pelatihan 22.1(Bagan untuk Biaya per unit: Kosong) pada papan tulis dan jelaskan bahwa ini adalah sebuah bagan untuk menghitung biaya per produk (misalnya: sebuah gelas berisi limun) atau per layanan (misalnya: cukur rambut). Pandulah peserta melalui langkah-langkah untuk menghitung biaya dari 1 gelas limun.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 22

Katakan pada peserta untuk mengasumsikan bahwa usaha ini memproduksi dan menjual 1.500 gelas limun setiap bulan dan bahwa satu-satunya kerja yang diperlukan adalah untuk memproduksi limun (misalnya: limun dijual di supermarket dan diambil setiap hari oleh truk dari supermarket). Perhatikan bagaimana cara menghitung biaya untuk membuat limun.

- Untuk **Biaya material per bulan**: Undang seorang peserta untuk menghitung di atas formulir.
- Untuk **Biaya peralatan per bulan**: Perhatikan bagaimana cara menghitung biaya penyusutan peralatan. Sebagai contoh: biaya penyusutan bulanan untuk sebuah alat seperti pisau atau papan untuk memotong adalah biaya peralatan ini dibagi jumlah bulan peralatan itu dapat digunakan. Tuliskan penyusutan bulanan pada formulir itu.
- Untuk **Biaya pekerja per bulan**: Undang seorang peserta untuk menghitung di atas formulir.
- Untuk **Biaya lain-lain per bulan**: Perhatikan bagaimana cara menghitung biaya lain-lain per bulan (transportasi, air pembersih, dll.), tuliskan pada formulir.

Undang seorang peserta untuk menghitung **biaya total per bulan** dan **biaya total per produk**.

Beri contoh lain pada peserta: bayangkan bahwa si perempuan pengusaha memproduksi jumlah yang sama, 1.500 gelas setiap bulan. Namun bukannya menjual limun ke sebuah supermarket, tapi ia menjualnya sendiri di pasar. Ia menghabiskan empat jam sehari untuk menghasilkan limun tersebut, untuk berangkat ke dan dari pasar, serta untuk menjual limun itu di sana. Minta pada seorang peserta untuk membuat perubahan yang diperlukan dalam bagan. Memastikan bahwa semua biaya pekerja sudah masuk.

- Beri ringkasan tentang cara menghitung biaya produk:
Bagi peserta ke dalam beberapa kelompok untuk menghitung biaya mereka sendiri. Kelompok dapat menggunakan hasil dari contoh salon rambut dalam Latihan 19, atau mereka dapat menggunakan contoh produksi mereka sendiri atau bisnis jasa.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Biaya} \\ \text{total per} \\ \text{bulan} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Biaya} \\ \text{material} \\ \text{per bulan} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Biaya} \\ \text{pekerja} \\ \text{per bulan} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Biaya} \\ \text{peralatan} \\ \text{per bulan} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Biaya lain-} \\ \text{lain per} \\ \text{bulan} \end{array}}$$

$$\text{Biaya per Produk} = \frac{\text{Biaya total per bulan}}{\text{Produk per bulan}}$$

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4 Latihan 22

Langkah 5: 30 menit

Bagi peserta kedalam beberapa kelompok untuk menghitung biaya mereka sendiri. Kelompok dapat menggunakan hasil dari contoh salon rambut dalam Latihan 19, atau mereka dapat menggunakan contoh produksi mereka sendiri atau bisnis jasa.

Biarkan mereka menggunakan Bagan untuk Biaya per unit: Kosong (Alat Bantu Pelatihan 22.1) dan hitung:

- Biaya material per bulan
- Biaya pekerja per bulan
- Biaya peralatan per bulan (penyusutan)
- Biaya lain-lain per bulan
- Biaya total per bulan dan per produk

Ketika peserta bekerja dalam kelompok, pergilah berkeliling untuk memantau dan membantu tugas kelompok bila dibutuhkan. Setelah 30 menit, minta pada kelompok untuk menempelkan alat lembar baliks pada tembok. Telitilah satu persatu dan koreksi perhitungannya bila dibutuhkan.

Langkah 6: 15 menit

Merujuklah pada hasil-hasil dari Langkah 4 dan tanyakan pada seorang peserta untuk menentukan harga 1 gelas limun. Seberapa banyak biaya harus kita bebankan untuk segelas limun? Bagaimana kita menentukan harga ini?

Minta peserta untuk menjawab. Beri umpan sampai ketiga kriteria utama penentuan harga telah disebutkan. Letakkan Alat Bantu Pelatihan 22.3 (Formulir Penentuah Harga) pada tembok. Setujui bersama suatu tingkat harga untuk limun itu dan tuliskan dalam kotak "Harga Kami".

Sederhanakan sebagai berikut:

- Penentuan harga berdasarkan biaya: biaya produk riil + x%
- Penentuan harga berdasarkan pesaing: berapa harga pesaing?
- Penentuan harga berdasarkan pasar: dengan harga berapa pembeli bersedia membayar atau mampu membayar?

Langkah 7: 10 menit

Minta pada kelompok untuk mendiskusikan selama 10 menit dan memutuskan:

- Berapa harga jual produk atau layanan?
- Bagaimana sampai pada pemilihan harga tersebut?

Setelah 10 menit, minta pada kelompok untuk memperlihatkan hasil-hasil mereka.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 22

Langkah 8: 10 menit

Dalam pleno, tanyakan pada seorang peserta untuk melihat kembali biaya total per gelas limun di dalam Latihan penentuan harga limun. Tanyakan pada mereka:

- Berapa banyak gelas yang dijual? (1.500 gelas per bulan)
- Berapa banyak uang yang diperoleh dari penjualan? (harga jual x 1.500 gelas) Berapa biaya untuk memproduksi limun sebanyak itu? (Biaya total per gelas x 1.500 gelas). Apa yang khusus tentang kedua jumlah itu? (sama saja)
- Jadi apakah arti **break-even atau titik impas?** (**Total Penjualan = Biaya total**, tidak mendapat laba maupun rugi).
- Tunjukkan harga yang ditentukan peserta untuk segelas limun, dan tanyakan:
- Bila menjual limun pada harga ini, apakah mendapat laba? (Ya) Berapa besar laba yang diperoleh per gelas? (Laba per gelas = Harga jual – Biaya total per gelas)
- Berapa besar laba keseluruhan yang diperoleh setiap bulan? (Laba per gelas x 1.500 gelas)

Langkah 9: 5 menit

Minta grup untuk kembali ke hasil Latihan dan praktik penentuan biaya dan harga mereka:

- Bila mereka menjual dengan harga yang mereka putuskan, berapa banyak penghasilan mereka per produk? Berapa banyak penghasilan mereka per bulan?

Biarkan kelompok bekerja selama 5 menit dan biarkan mereka mempresentasikan hasilnya.

Sebagai penutup, minta pada seorang peserta untuk mengulang:

- Bagaimana cara menghitung biaya sebuah produk/layanan
- Bagaimana cara menentukan harga sebuah produk/layanan
- Mengapa penting untuk mengikut-sertakan biaya pekerja dalam perhitungan ini?

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4 Latihan 22

Proyek Usaha

Keuangan

Penetapan Biaya dan Harga

BAGAN UNTUK BIAYA PER UNIT: KOSONG (untuk Layanan dan Produksi)

Produk:		Produksi Bulanan:	
Bahan Mentah	Jumlah Pembelian	Harga Beli	Biaya
Perlengkapan	Harga Beli	Lama perlengkapan dapat digunakan (bulan)	
Biaya Kerja			
Biaya Lain-lain			
Total biaya per bulan			
Total biaya per produk/layanan			

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 22

Alat Bantu Pelatihan 22.2

Proyek Usaha

Keuangan

Penetapan Biaya dan Harga

Bagan Biaya per Unit: Contoh Usaha "Limun Sehat untuk Semua"



Produk: Limun		Produksi bulanan: 1500	
Bahan mentah	Kuantitas	Harga per Unit	Biaya
Lemon	1,500 lemon	80 per lemon	120,000
Gula	2 kg	1,500 per kg	3,000
Cangkir plastik	1,500 buah	50 per buah	75,000
Air minum	375 liter	160 per liter	60,000
Sedotan	15 kantong	500 per kantong	7,500
Perlengkapan	Harga beli	Lama penggunaan (bulan)	
Pisau	1,500	12 bulan	125
Pemeras	2,100	6 bulan	350
Papan alas memotong	1,500	24 bulan	62,50
Botol	5,000	12 bulan	416,67
Biaya Kerja			
Waktu Kerja	25 jam	1,000 per jam	25,000
Biaya Lain-lain			
Air untuk membersihkan	0.5 m3	500 per m3	250
Transportasi			2,000
Total biaya per bulan			293,704,17
Total biaya per cangkir air limun			195,80

3 Modul

Bagian 2

Modul 3.4 Latihan 22

Alat Bantu Pelatihan 22.2

Proyek Usaha

Keuangan

Penetapan Biaya dan Harga

FORMULIR PENETAPAN HARGA

Produk:

Total biaya per produk



Harga Pesaing



Harga Kita

Harga yang bersedia dibayar
pembeli



Latihan 23. Perangkat Pembukuan

Tujuan

- Menyadari pentingnya pembukuan untuk mengelola sebuah usaha dengan sukses
- Mempelajari catatan keuangan dasar dan perangkat perhitungan untuk sebuah usaha

Waktu

85 - 185 menit, tergantung pada tingkat pendidikan dan ketertarikan peserta

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 23.1: Apa itu Pembukuan
- Alat Bantu Pelatihan 23.2: Buku Kas: Kosong
- Alat Bantu Pelatihan 23.3: Catatan Rekening Konsumen: Kosong
- Alat Bantu Pelatihan 23.4: Pembukuan Toko Tahu Ibu Asih
- Alat Bantu Pelatihan 23.5: Buku Jurnal: Kosong
- Alat Bantu Pelatihan 23.6: Laporan Laba & Rugi: Contoh Bisnis Kelompok Desa "Perempuan Bertenun agar Kaya"
- Alat Bantu Pelatihan 23.7: Sistem Pembukuan
- Alat Bantu Pelatihan 23.8: Bagan Arus Uang
- Alat Bantu Pelatihan 23.9: Rencana Arus Kas No 1. dari Toko Dagang Bapak Yusuf
- Alat Bantu Pelatihan 23.10: Rencana Arus Kas No 2. dari Toko Dagang Bapak Yusuf
- Alat Bantu Pelatihan 23.11: Rencana Arus Kas: Kosong
- Alat Bantu Pelatihan 23.12: Poin Pembelajaran Utama tentang Manajemen Keuangan

Sesi Terkait

Latihan 21: Mengelola Uang Anda

Persiapan

Untuk Langkah 1 dari Latihan ini, bawalah buku pembukuan yang sebenarnya (Contoh usaha pelatih dan/atau peserta dengan usaha individu, keluarga, atau kelompok).

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini untuk memperkenalkan dan membiasakan peserta dengan perangkat pembukuan dan manajemen keuangan. Latihan ini tidak mencakup latihan perhitungan untuk Laporan Laba dan Rugi, atau Arus Kas-- latihan ini tersedia dari sumber lainnya seperti program ILO Mulai

dan Tingkatkan Bisnis Anda (SIYB) dan panduan pelatihan bisnis lainnya. Peserta perlu memiliki ketrampilan membaca dan menulis dasar untuk memahami angka-angka yang digunakan dalam contoh Laporan Laba dan Rugi dan Perencanaan Arus Kas. Bila melatih orang yang ingin mempelajari lebih mengenai perangkat tersebut, informasikan kepada mereka mengenai peluang pelatihan dan buku teks pembukuan yang ada di tempat mereka tinggal.

Distribusikan Panduan Referensi Singkat: Istilah-Istilah Usaha dan Keuangan (dalam Bagian 3) kepada para peserta. Gunakan ilustrasi dalam Panduan ini ketika menjelaskan konsep dan istilah baru untuk membantu peserta dengan sedikit keterampilan membaca untuk mengingat hal ini.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 20 menit

Mengaculah ke Latihan 21, Mengelola Uang Anda, dimana peserta membahas cara-cara untuk mengontrol uang.

Apa itu pembukuan? Perkenalkan topik dengan menanyakan apa yang peserta ketahui mengenai pembukuan. Tanyakan apakah mereka saat ini memiliki catatan atau pernah melakukan pembukuan sebelumnya. Doronglah peserta untuk berbagi metode-- bahkan metode yang belum sempurna-- dalam pembukuan yang mencatat ke mana uang pergi. Begitu juga dengan kelompok berpendidikan rendah, cobalah dan temukan ilustrasi berdasarkan pengetahuan dan pengalaman lokal. Perkenalkan Alat Bantu Pelatihan 23.1 di sebuah alat lembar balik atau transparansi.

Pembukuan adalah menulis:

- Berapa banyak uang yang diterima oleh usaha
- Berapa banyak uang yang dibayar oleh usaha
- Berapa banyak utang orang kepada Anda
- Berapa banyak utang Anda kepada orang

Berikan contoh uang yang masuk dan keluar dari sebuah usaha. Carilah contoh lebih banyak dari peserta.

Mengaculah pada diskusi dalam Latihan 21 tentang keuntungan dari pembukuan. Ringkaslah diskusi tersebut sebagai berikut:

- **Catatan untuk membantu mengontrol uang:** Catatan menunjukkan berapa banyak uang yang dimiliki usaha setiap saat. Gunakan catatan tersebut untuk memastikan bahwa uang tidak hilang atau digunakan namun tidak dicatat pengeluarannya.

Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 23

- **Catatan menunjukkan kepada ANDA bagaimana usaha berjalan:** Catatan membantu untuk menemukan masalah sebelum terlambat. Gunakan catatan untuk mencari tahu apakah sesuatu tidak berjalan baik. Bila biaya terlalu tinggi, bila penjualan menurun, bila ada poin kebocoran (Anda atau orang lain menyalahgunakan uang), dan seterusnya.
- **Catatan menunjukkan kepada ORANG LAIN bagaimana usaha Anda berjalan:** Anda memerlukan catatan yang tepat ketika Anda mendaftar untuk pinjaman dan membayar pajak. Gunakan catatan Anda untuk menunjukkan bahwa semuanya teratur dan terkontrol.
- **Catatan membantu Anda untuk merencanakan masa depan:** Catatan menunjukkan bagaimana bagus usaha Anda berjalan di masa lalu dan bagaimana bagus usaha tersebut saat ini. Ketika Anda mengetahui kekuatan dan kelemahan usaha Anda, maka Anda dapat merencanakan masa depan usaha Anda dengan baik.
- **Catatan membantu Anda untuk mengingat orang yang berutang dan kreditor:** Catatan membantu Anda untuk mengetahui jumlah uang yang seharusnya Anda terima dari konsumen, beserta nama mereka. Catatan juga membantu Anda untuk mengingat jumlah uang yang masih harus Anda bayarkan ke orang lain (misalnya: pemasok).

Sistem pembukuan seharusnya sesederhana mungkin. Jelaskan bahwa sistem tersebut seharusnya memasukkan informasi yang Anda perlukan untuk menaruh catatan untuk manajemen keuangan Anda-- dan tidak lebih dari itu!

Untuk kelompok berpenghasilan rendah, bahaslah apakah ada seseorang yang dapat membantu mengisi catatan untuk usaha mereka setelah pelatihan selesai. Misalnya: anak-anak yang sudah besar, suami, keluarga, atau mitra usaha. Doronglah mereka untuk mempelajari cara membaca, menulis, dan menghitung.

Langkah 2: 20 menit

Katakan kepada peserta bahwa mereka akan mempelajari bagaimana membuat catatan dalam Buku Kas dan Catatan Rekening Konsumen.

Tempelkan Alat Bantu Pelatihan 23.2 (Buku Kas) dan 23.3 (Catatan Rekening Konsumen) di papan. Jelaskan arti dari setiap kolom.

Berikan beberapa contoh sebagai berikut:

- Hari Senin pekan lalu, seorang perempuan menjual 10 lemon dengan harga 10,000 rupiah
- Di hari yang sama, perempuan tersebut membayar untuk 3,000 kantong plastik
- Hari berikutnya, ia menjual 100 lemon ke sebuah restoran seharga 60,000 rupiah. Pembayaran akan dilakukan dalam 5 hari
- Pada Sabtu, perempuan tersebut menerima pembayaran sebesar 60,000 rupiah dari restoran.

Modul 3.4 Latihan 23

Tunjukkan cara mencatat transaksi-transaksi ini. Jelaskan kepada peserta bahwa kapan pun perempuan pengusaha dapat melihat berapa banyak uang yang ia miliki di tangan.

Berikan lebih banyak contoh dan undanglah peserta untuk membuat catatan. Buatlah perbaikan bila diperlukan.

Catatan: Contoh yang melibatkan baik penjualan/pembelian dengan uang dan kredit akan membuat peserta paham bagaimana Catatan Rekening Konsumen bekerja. Namun, contohnya mungkin sulit untuk beberapa kelompok. Bila ini kasusnya, peserta dapat memulai dengan transaksi uang terlebih dahulu. Baru setelah itu mengenalkan penjualan/pembelian dengan kredit setelah peserta memahami cara kerja Buku Kas.

Doronglah peserta untuk memberikan pertanyaan mengenai bagaimana menyimpan catatan dan tanggapilah mereka apabila diperlukan.

Langkah 3: 30 menit

Distribusikan salinan Alat Bantu Pelatihan 23.2 (Buku Kas), 23.3 (Catatan Rekening Konsumen) dan 23.4 (Toko Tahu Ibu Asih). Bahaslah rincian dalam Alat Bantu Pelatihan 23.4 dengan peserta dan membuat penjelasan bila diperlukan.

Biarkan peserta bekerja secara berpasangan selama 20 menit. Mintalah mereka untuk mengisi Buku Kas dan Catatan Rekening Konsumen atas dasar data dalam Alat Bantu Pelatihan 23.4.

Mintalah satu pasangan untuk menyajikan kerja mereka di papan. Ketika mereka telah selesai, mintalah pertanyaan/komentar dari orang lain dan membiarkan peserta untuk menanggapi.

Langkah 4: 60 menit (pilihan)

Bila peserta membutuhkan peranti pembukuan yang canggih, Anda dapat memperkenalkan buku jurnal, buku bank, sistem voucher, dan Laporan Laba & Rugi.

Jelaskan perangkat pembukuan mendasar yang relevan (lihat di bawah) dan undang peserta untuk memilih yang ingin mereka mulai gunakan dalam usaha mereka. →

1. Buku Jurnal: Memperlihatkan contoh dari sebuah buku jurnal (Alat Bantu Pelatihan 23.5) Jelaskan bahwa buku jurnal adalah versi yang lebih rumit dari sebuah buku kas. Buku ini merupakan pusat dari pembukuan. Untuk setiap transaksi yang dilakukan, dituliskan tidak hanya jumlah uang yang dibayarkan atau diterima, namun juga untuk apa uang tersebut digunakan atau diperoleh, dalam kolom berbeda. Biasanya akan ada kolom untuk "penjualan," "bahan baku," "biaya pekerja," "peralatan," dan "listrik."

Jelaskan kelebihan buku jurnal atas buku kas. Dengan buku jurnal, perempuan pengusaha dapat dengan mudah melihat berapa banyak yang dijualnya setiap bulan. Ia juga dapat melihat berapa banyak yang dikeluarkannya untuk bahan baku, biaya pekerja, listrik, dan sebagainya.

Jelaskan pada peserta bahwa penting untuk melakukan pencatatan (entry) pada saat transaksi dilakukan.

2. Buku bank: bila memiliki rekening (tabungan) di sebuah bank atau komunitas kota, perlu memantau perubahan-perubahan pada buku rekening.

Catatan: Bila memasukkan uang kas dari bisnis ke dalam tabungan bank maka harus membuat catatan di dalam buku jurnal sebagai "kas keluar" dan di dalam buku bank sebagai "kas masuk."

3. Voucher: Voucher adalah bukti tertulis dari sebuah transaksi, bahkan untuk jumlah kecil seperti perangkong atau penjualan tunai barang bernilai rendah. Dalam sistem pembukuan, kwitansi dan bukti tertulis transaksi lainnya disebut voucher. Beberapa contoh dari bukti tertulis adalah:

- Salinan kwitansi yang diberikan pada pelanggan ketika mereka membeli
- Kwitansi atau invoice yang diperoleh ketika membeli barang atau bahan baku, atau kwitansi ketika membayar listrik atau sewa gedung.

Bila tidak ada bukti tertulis, perlu menuliskan detail-detail tentang transaksi itu di atas sehelai kertas: kapan, siapa, apa, dan berapa banyak uang yang masuk atau keluar. Bila ada kesalahan dalam pembukuan maka voucher akan membantu menemukan letak kesalahan itu, karena voucher adalah "bukti" dari apa yang terjadi (transaksi).

Beri **nomor pada setiap voucher**. Setelah merekam semua voucher dalam buku jurnal, simpan semua voucher tersebut di dalam buku jurnal, simpan secara berurutan.

4. Laporan Laba dan Rugi : Untuk melihat kondisi usaha, gunakan informasi dari Buku Jurnal untuk mempersiapkan Laporan Laba dan Rugi:

- Dapat digolongkan item sejenis, seperti: penjualan, pembelian material, gaji, dan item pengeluaran yang sering dilakukan. Item-item ini muncul sebagai sebuah simbol di dalam Laporan Laba dan Rugi untuk mewakili semua transaksi di dalam keseluruhan periode yang dicakup oleh Perhitungan itu.
- Untuk menyelesaikan Laporan Laba & Rugi, harus mengurangi semua biaya dari penjualan. Bila penjualan lebih tinggi dari biaya maka usaha kemungkinan besar menghasilkan laba. Bila penjualan lebih rendah dari biaya maka usaha kemungkinan merugi.

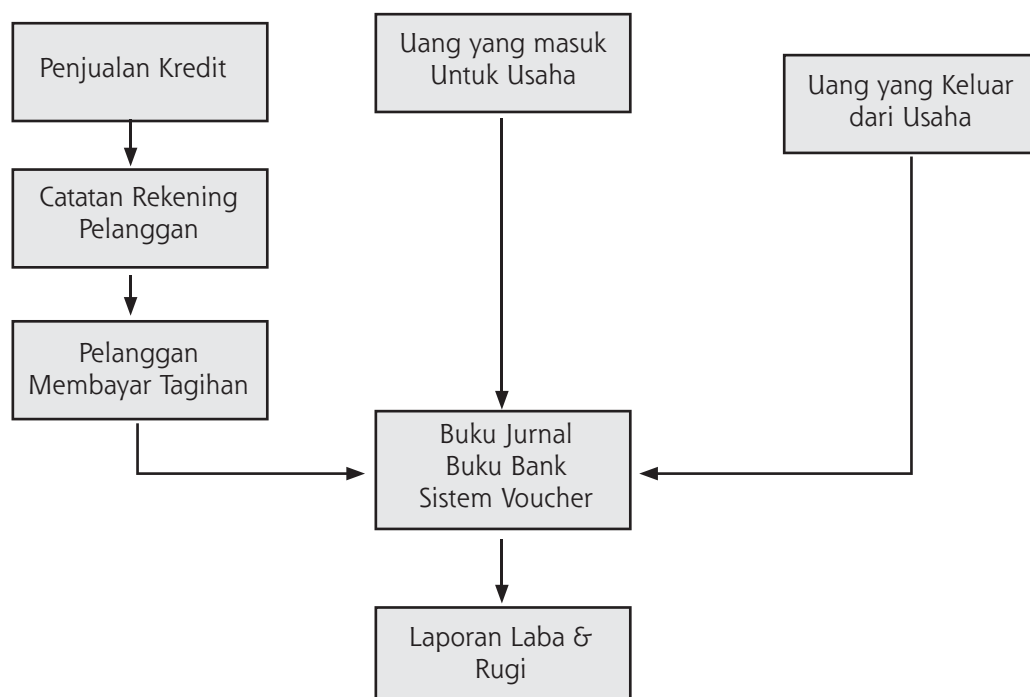
Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4 Latihan 23

- Setiap perusahaan besar harus memiliki Perhitungan L&R pada akhir dari setiap tahun. Beberapa perusahaan juga melakukan Perhitungan L&R setiap bulan, setiap tiga bulan, atau setiap enam bulan.
- Tunjukkan contoh Laporan Laba & Rugi dari Usaha Kelompok Desa “Perempuan Menyulam untuk Kesejahteraan” (Alat Bantu Pelatihan 23.6), dan jelaskan angka-angkanya. Tanyakan pada seorang peserta: Apakah mereka menghasilkan keuntungan setiap bulan? Jawabannya adalah: Tidak. Tanya: Apakah ini merupakan masalah? Jawabannya adalah: Tidak-- bila mereka menyiapkan Perhitungan L&R, maka mereka tahu tidak akan menerima penghasilan selama 2 bulan setiap tahunnya ketika mereka tidak memiliki waktu untuk menyulam. Dalam 2 bulan lainnya mereka menghasilkan begitu banyak sehingga selama setahun penuh usaha mereka memberi laba. Jawabannya adalah: Ya, bila perempuan tidak melakukan Perhitungan L&R. Beberapa dari mereka, terutama yang baru mungkin terkejut saat mengetahui bahwa dalam beberapa bulan mereka tidak akan menerima penghasilan apapun.

Setelah mendiskusikan ke-4 perangkat pembukuan utama, perlihatkan pada peserta bagan “Cara Kerja Sistem Pembukuan,” sehingga mereka memperoleh gambaran dari keseluruhan Sistem Pembukuan (Alat Bantu Pelatihan 23.7).



Langkah 5: 20 menit (pilihan)

Jelaskan bahwa kebanyakan perusahaan menggunakan Rencana Arus Kas. Ini adalah sebuah perkiraan yang menunjukkan berapa banyak uang kas yang di perkirakan akan masuk dan yang akan keluar setiap minggu atau setiap bulan. Rencana ini membantu memastikan bahwa usaha tidak akan sampai kehabisan uang kas.

Perlihatkan Bagan Arus Kas (Alat Bantu Pelatihan 23.8) dan jelaskan sebagai berikut: Sebuah Rencana Arus Kas biasanya disiapkan untuk beberapa bulan, misalnya 3 – 12 bulan. Bagan ini terdiri dari beberapa entry untuk kas masuk, dan beberapa entry untuk kas keluar.

Bagan Arus kas

Kas masuk:	Kas keluar:
• Uang kas pada awal bulan • Kas masuk dari penjualan • Kas masuk lainnya	• Kas keluar untuk biaya material • Kas keluar untuk biaya pekerja • Kas keluar untuk biaya lain-lain • Kas keluar untuk investasi yang direncanakan (misalnya: peralatan) • Kas keluar lainnya
TOTAL KAS MASUK	Minus TOTAL KAS KELUAR

Sisa Kas pada akhir bulan

Sebagai seorang pengusaha, harus memastikan bahwa dirinya memiliki cukup uang untuk membayar biaya-biaya. Bahkan bila dalam periode setahun usaha menghasilkan laba besar, mungkin saja mengalami kekurangan kas selama tahun itu. Minta pada seorang peserta untuk memberi beberapa contoh dan ringkas sebagai berikut:

- Pengusaha harus membeli barang atau bahan baku untuk dapat membuat produk sebelum dapat menjual apapun. Ini berarti bahwa kas akan keluar sebelum ada kas yang masuk.
- Pengusaha menjual produk secara kredit, yaitu pembeli membeli produk namun membayar kemudian.

¹ Dalam Bagan Arus kas ini, kas berarti uang sebenarnya (uang kertas dan koin) maupun uang di rekening bank usaha Anda

Modul 3.4 Latihan 23

- Pengusaha harus membayar sewa atau biaya Pendaftaran pada awal tahun, ini juga membuat kas itu keluar sebelum ada kas yang masuk.

Untuk mengetahui apakah pengusaha akan memiliki cukup dana sepanjang tahun, sebaiknya pengusaha membuat sebuah rencana arus Kas seperti yang disiapkan oleh Bapak Yusuf untuk Toko Dagang miliknya. Perhatikan Rencana arus Kas No 1 (Alat Bantu Pelatihan 23.9) milik Bapak Yusuf dan diskusikan. Tanyakan pada seorang peserta apakah senantiasa ada cukup kas yang masuk ke dalam usaha ini. Jawabannya adalah tidak, karena ia membiarkan banyak pelanggan untuk membeli secara kredit.

Minta pada peserta untuk mengidentifikasi kegunaan dari membuat rencana arus kas dan intisarkan sebagai berikut:

- Pengusaha mendapat peringatan di muka tentang kekurangan kas di masa mendatang
- Pengusaha memiliki kendali lebih besar atas arus kas (kas masuk – kas keluar)
- Pengusaha dapat mengantisipasi dan menyelesaikan masalah arus kas sebelum hal itu terjadi
- Pengusaha dapat memiliki dana ketika membutuhkannya.

Langkah 6: 20 menit (pilihan)

Debitor dan kreditor: perkenalkan konsep debitor dan kreditor.

- Pihak yang berutang uang untuk usaha biasanya dikenal sebagai debitor (atau piutang)
- Pihak meminjamkan uang dikenal dengan kreditor (atau utang)

Diskusikan apa dampak dari debitor dan kreditor dan bagaimana pengusaha dapat melihat ini dalam perencanaan arus kas. Kembali ke contoh Toko Dagang Bapak Yusuf. Pada bulan Maret, tidak ada cukup uang kas dalam usahanya. Tunjukkan kepada peserta perencanaan arus kas Bapak Yusuf yang kedua (Alat Bantu Pelatihan 23.10): Bayangkan bahwa semua debitor Bapak Yusuf membayar padanya 1 bulan lebih awal. Apakah akan selalu ada cukup uang kas dalam usaha? Ya! Apakah usaha tersebut menghasilkan laba? Tidak! (kecuali Bapak Yusuf dapat menuntut bunga dari mereka yang tidak pernah membayar tepat waktu). Informasikan kepada peserta bahwa penjualan kredit adalah sebuah alasan utama atas kegagalan usaha, karena banyak orang gagal membayar utangnya. Bagikanlah sebuah salinan Perencanaan Arus Kas kosong (Alat Bantu Pelatihan 23.11) bila peserta tertarik.

² Sumber: diadaptasi dari 'Welfare to Self-Employment. A Guide for the woman who wants to make a change in her life' (Kemakmuran menuju Wirausaha Yang Mandiri: Sebuah Panduan untuk perempuan yang ingin membuat perubahan dalam hidupnya), disiapkan oleh Melanie Buffel & Mary Morgan, Kanada, untuk Program Keuangan Sosial ILO, 2003.

Modul 3

Bagian 2

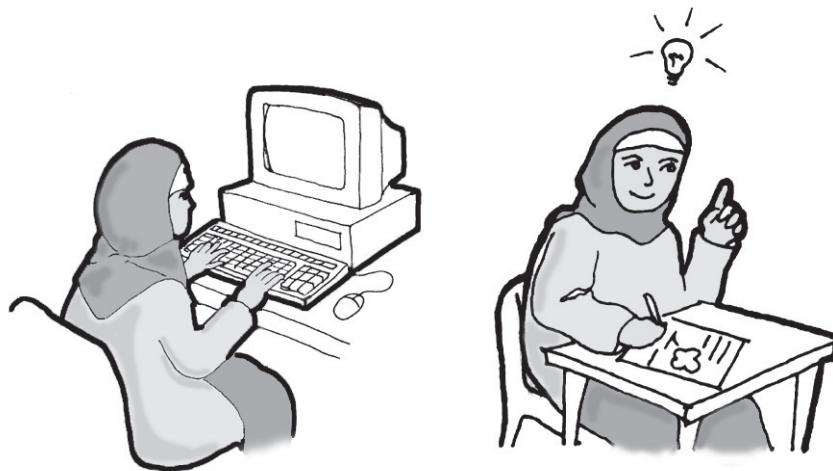
Modul 3.4, Latihan 23

Langkah 7: 15 menit

Ringkaslah Poin Pembelajaran Utama tentang Manajemen Keuangan dan bagikan salinannya ke peserta (Alat Bantu Pelatihan 23.11).

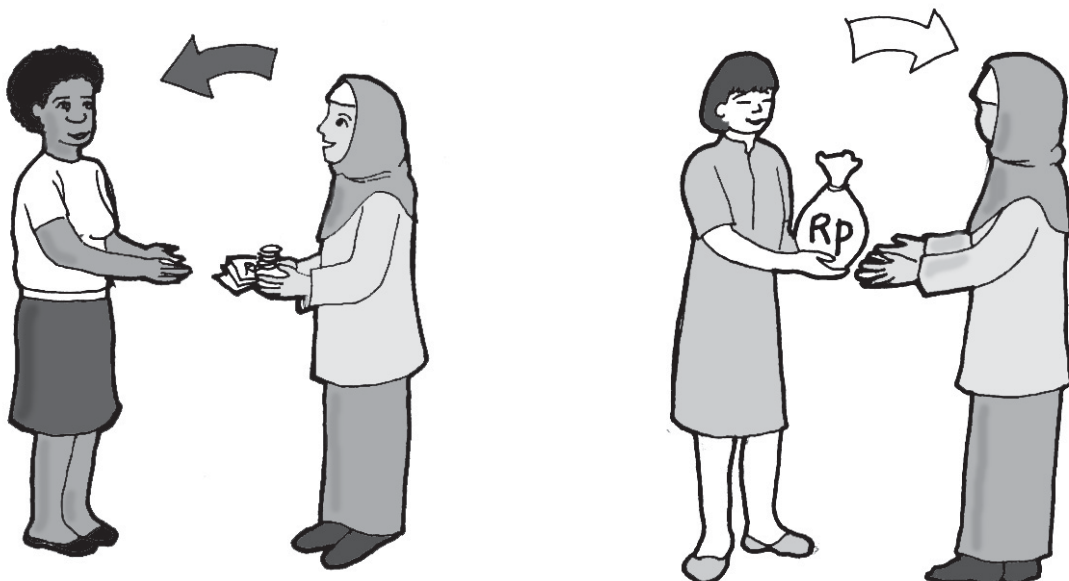
- **Menghitung biaya pengusaha** termasuk biaya kerja. Pengusaha memiliki bisnis untuk menghasilkan uang untuk diri sendiri dan keluarga. WAKTU adalah UANG. Ketika pengusaha menjalankan bisnis, dirinya tidak bisa melakukan hal lain. Tanyakan pada diri sendiri: Apakah saya punya waktu? Akankah penghasilan usaha tersebut cukup besar untuk membenarkan waktu yang telah saya keluarkan?
- **Menghitung titik impas.** Ini adalah jumlah minimum yang pengusaha perlukan untuk menutupi semua biaya. Laba adalah uang yang tersisa setelah semua pengeluaran tertutupi.
- **Tetapkan harga!** Ini tergantung dari berapa besar biaya untuk menjalankan usaha, pada harga yang ditetapkan oleh pesaing, dan pada apa yang bersedia dibayar oleh pembeli untuk produk tersebut.
- **Buatlah keputusan berdasarkan perkiraan penjualan dan pengeluaran.** Bersikaplah realistis dan jangan takut untuk melihat angka tersebut beberapa kali.
- **Memelihara sebuah sistem pembukuan.** Periksalah secara teratur apakah jumlah uang usaha sesuai dengan buku jurnal.
- **Lakukan latihan keuangan ini tidak hanya sekali namun terus menerus.** Jagalah sistem pembukuan agar terus diperbaharui. Periksalah secara teratur apakah menghasilkan laba atau apakah memiliki uang cukup untuk beberapa minggu atau bulan ke depan.

Apa itu Pembukuan:



Pembukuan berarti menulis:

- Berapa banyak uang yang diterima dalam usaha Anda
- Berapa banyak uang yang dibayarkan oleh usaha Anda
- Berapa banyak orang yang berutang pada Anda
- Berapa banyak Anda berutang pada orang



3 Modul Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Modul 3.4, Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.2

Buku Kas: Kosong

 Tanggal	 Kegiatan	 Uang Masuk	 Uang Keluar	 Saldo (Sisa Uang)

3 Modul Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Modul 3.4 Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.3

Catatan Rekening Konsumen: Kosong

Pelanggan: (nama Pelanggan)

Tanggal	Rincian	Jumlah	Penjualan Kredit	Uang yang Dibayarkan	Sisa Uang	Tandatangan

Pelanggan: (nama Pelanggan)

Tanggal	Rincian	Jumlah	Penjualan Kredit	Uang yang Dibayarkan	Sisa Uang	Tandatangan

3 Modul

Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Modul 3.4, Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.4

Pembukuan Toko Tahu Ibu Asih

Pagi hari tanggal 9 Januari, Ibu Asih memiliki uang sebesar Rp. 300,000 dalam toko tahunya.

- 1/9: Ibu Asih menjual 100 tahu ke restoran Ibu Fitri seharga Rp. 70,000. Ibu Fitri membayar Rp. 20,000 secara tunai dan berhutang Rp. 50,000.
- 2/9: Ibu Asih membayar Rp. 150,000 untuk 300kg kacang kedelai
- 2/9: Ibu Asih menerima Rp. 40,000 dari menjual tahu
- 3/9: Ibu Asih menjual 35 tahu ke restoran Ibu Fitri secara kredit
- 4/9: Ibu Fitri membayar Ibu Asih sebesar Rp. 70,000

Tolong catat transaksi usaha ini dalam sistem pembukuan Ibu Asih

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Modul 3.4 Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.5

Buku Jurnal: Kosong

Pencatatan 1:

Uang keluar - masuk

Pencatatan 2:

Uang keluar - masuk berdasarkan tipe biaya dan pemasukan

Tanggal	Rincian	Kas			Penjualan	Biaya Bahan	Biaya Kerja	Biaya Perlengkapan	Biaya Lain-lain
		Masuk	Keluar	Saldo					



Anda harus mengontrol uang dalam usaha Anda, Untuk setiap transaksi yang dilakukan, masukkan jumlah pendapatan atau pengeluaran dalam kolom kas atau bank.



Anda harus mengetahui menghabiskan uang untuk apa. Untuk tiap pengeluaran, masukkan jumlahnya dalam kolom yang menjelaskan uang tersebut dipakai untuk apa. Pada akhir bulan, Anda dapat dengan mudah melihat apa yang Anda habiskan dengan kategori biaya berbeda.

3 Modul Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.6

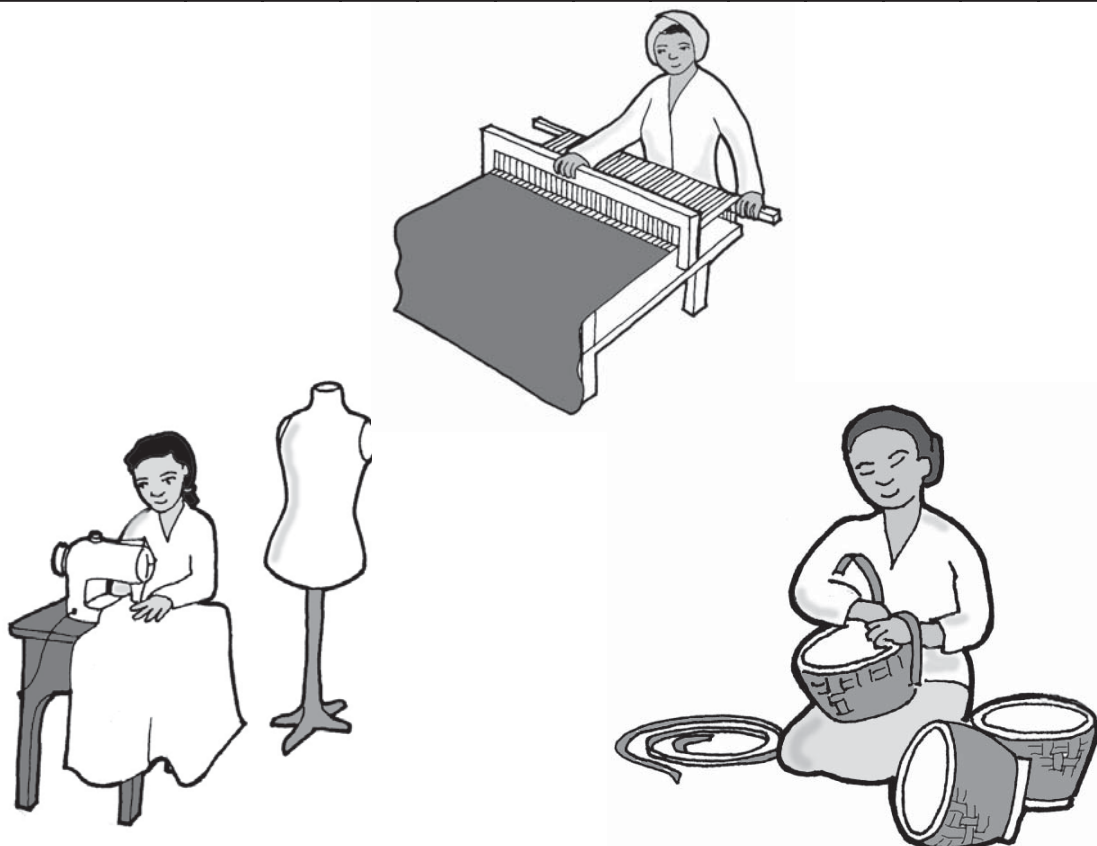
Proyek Usaha

Keuangan

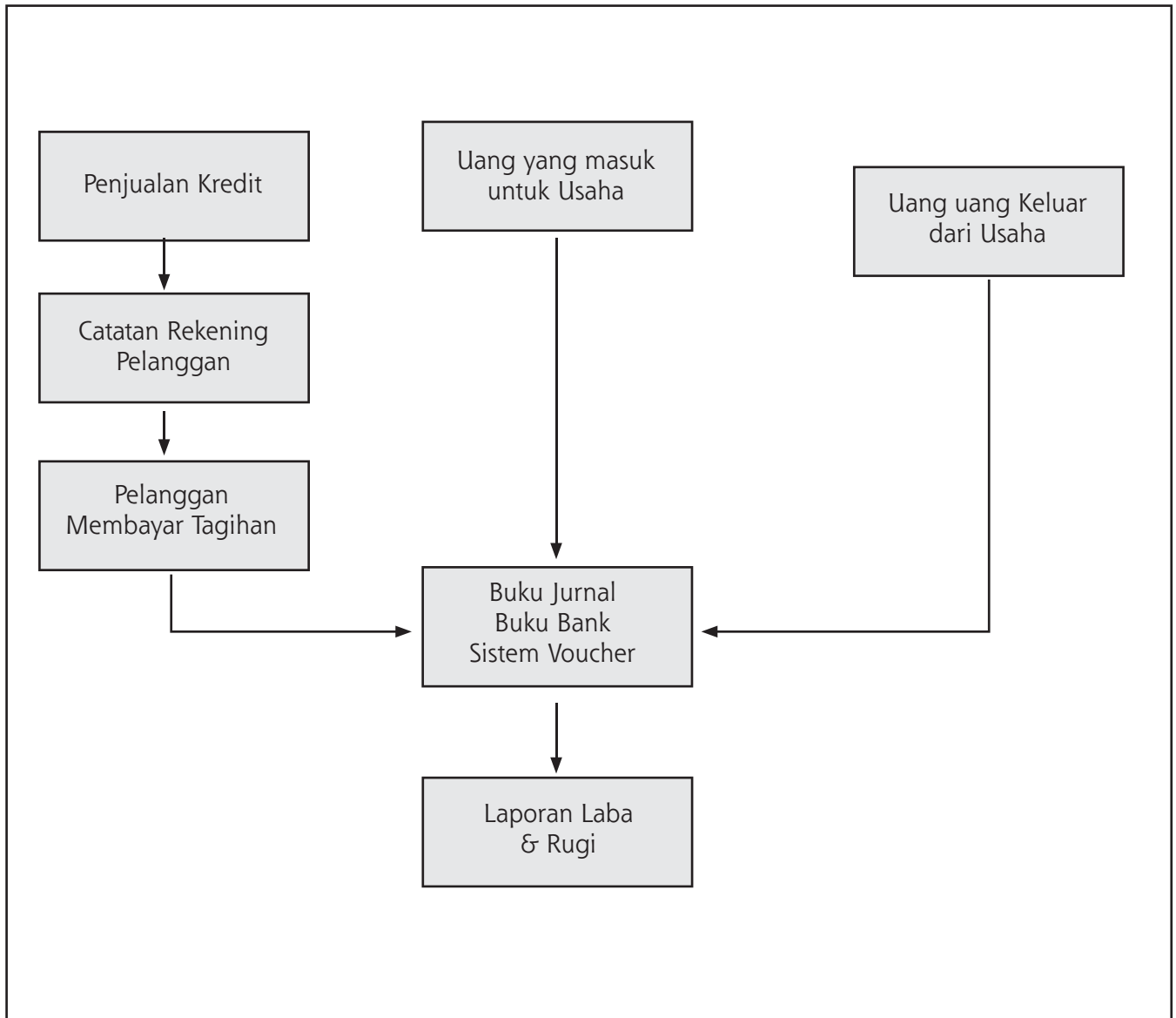
Perangkat Pembukuan

Laporan Laba & Rugi dari Usaha Kelompok Desa "Perempuan Bertenun agar Kaya"

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Pemasukan Penjualan	20	10	20	10	50	20	0	20	50	20	0	20	240
Pengeluaran	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Keuntungan atau Kerugian tiap bulan	10	0	10	0	40	10	(10)	10	40	10	(10)	10	120
Akumulasi Keuntungan atau Kerugian	10	10	20	20	60	70	60	70	110	120	110	120	120



Cara Kerja Sistem Pembukuan



Modul 3

Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.8

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Bagan Arus Kas

Kas masuk:

- Uang kas pada awal bulan
- Kas masuk dari penjualan
- Kas masuk lainnya

Kas keluar:

- Kas keluar untuk biaya material
- Kas keluar untuk biaya pekerja
- Kas keluar untuk biaya lain-lain
- Kas keluar untuk investasi yang direncanakan (misalnya: peralatan)
- Kas keluar lainnya

TOTAL KAS MASUK

Minus

TOTAL KAS KELUAR



Sisa Kas pada akhir bulan



³ Dalam Bagan Arus Kas ini, kas berarti uang riil (uang kertas dan logam) dan uang dalam rekening bank usaha Anda

Modul 3

Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Modul 3.4 Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.9

Rencana Arus Kas No 1. dari Toko Dagang Bapak Yusuf

	Bulan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
KAS MASUK	Uang yang tersedia di awal bulan (Saldo awal)	7000	5400	3800	3800	2400	1350
	Penjualan Tunai	7500	6000	6000	6000	7500	12500
	Kas dari Penjualan Kredit	-	2500	2000	2000	2500	1500
	Uang masuk lainnya	-	-	-	-	-	-
	Total Uang masuk bulan ini	14500	13900	11800	11800	12400	15350
KAS KELUAR	Pembelian Tunai	2000	3000	4000	4000	3000	5000
	Kas dibayarkan untuk pembelian kredit	-	-	500	500	1000	750
	Upah	2000	2000	2000	2000	2000	2000
	Sewa	3000	3000	3000	3000	3000	3000
	Pembayaran Pinjaman	-	-	1000	1000	-	1000
	Bunga Pinjaman	600	600	600	600	550	550
	Lain-lain	1500	1500	3000	3000	1500	3000
	Total Uang Keluar bulan ini	9100	10100	14100	14100	11050	15300
	Uang yang ada di akhir bulan (Saldo Akhir)	5400	3800	-2300	-2300	1350	50

Sumber: Buku Panduan Improve Your Business (IYB) (edisi ke-3 1991), The Cash Flow Budget (Anggaran Arus Kas)

3 Modul Bagian 2

Modul 3.4, Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.10

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Rencana Arus Kas No 2. dari Toko Dagang Bapak Yusuf

	Bulan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
KAS MASUK	Uang yang tersedia di awal bulan (Saldo awal)	7000	7900	5800	200	4900	2850
	Penjualan Tunai	7500	6000	6000	6000	7500	12500
	Kas dari Penjualan Kredit	2500	2000	2500	2500	1500	
	Uang masuk lainnya	-	-	-	12000	-	-
	Total Uang masuk bulan ini	17000	15900	14300	20700	13900	15350
KAS KELUAR	Pembelian Tunai	2000	3000	4000	3000	3000	5000
	Kas dibayarkan untuk pembelian kredit	-	-	500	750	1000	750
	Upah	2000	2000	2000	2000	2000	2000
	Sewa	3000	3000	3000	3000	3000	3000
	Pembayaran Pinjaman	-	-	1000	-	-	1000
	Bunga Pinjaman	600	600	600	550	550	550
	Lain-lain	1500	1500	3000	6500	1500	3000
	Total Uang Keluar bulan ini	9100	10100	14100	15800	11050	15300
	Uang yang ada di akhir bulan (Saldo Akhir)	7900	5800	200	4900	2850	50

3 Modul

Bagian 2

Proyek Usaha

Keuangan

Perangkat Pembukuan

Modul 3.4 Latihan 23

Alat Bantu Pelatihan 23.11

Rencana Arus Kas: Kosong

	Bulan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
KAS MASUK	Uang yang tersedia di awal bulan (Saldo awal)						
	Penjualan Tunai						
	Kas dari Penjualan Kredit						
	Uang masuk lainnya						
	Total Uang masuk bulan ini						
KAS KELUAR	Pembelian Tunai						
	Kas dibayarkan untuk pembelian kredit						
	Upah						
	Sewa						
	Pembayaran Pinjaman						
	Bunga Pinjaman						
	Lain-lain						
	Total Uang Keluar bulan ini						
	Uang yang ada di akhir bulan (Saldo Akhir)						

Sumber: Buku Panduan Improve Your Business (IYB) (edisi ke-3 1991), The Cash Flow Budget (Anggaran Arus Kas)

Poin Pembelajaran Utama tentang Manajemen Keuangan ⁴

- **Menghitung biaya Anda termasuk biaya kerja.** Anda memiliki usaha untuk menghasilkan uang bagi diri sendiri dan keluarga Anda. WAKTU adalah UANG. Ketika menjalankan usaha, Anda tidak bisa melakukan hal lain. Tanyakan pada diri Anda sendiri: Apakah saya punya waktu? Akankah penghasilan usaha tersebut cukup besar untuk membenarkan waktu yang saya habiskan untuknya?
- **Menghitung titik impas Anda.** Ini adalah jumlah minimum yang Anda perlukan untuk menutupi semua biaya Anda. Laba Anda adalah uang yang tersisa setelah semua pengeluaran Anda tertutupi.
- **Tetapkan harga Anda!** Ini tergantung dari berapa besar biaya untuk menjalankan usaha Anda, pada harga yang ditetapkan oleh pesaing Anda, dan pada apa yang bersedia dibayar oleh pembeli untuk produk Anda.
- **Buatlah keputusan berdasarkan perkiraan penjualan dan pengeluaran Anda.** Bersikaplah realistis, dan jangan takut untuk melihat angka Anda beberapa kali.
- **Memelihara sebuah sistem pembukuan.** Periksalah secara teratur apakah jumlah uang usaha Anda sesuai dengan buku jurnal.
- **Lakukan latihan keuangan ini tidak hanya sekali, namun terus menerus.** Jagalah sistem pembukuan Anda agar terus diperbarui. Periksalah secara teratur apakah Anda menghasilkan laba. Apakah Anda memiliki uang cukup untuk beberapa minggu atau bulan ke depan.

⁴ Sumber: diadaptasi dari 'Welfare to Self-Employment. A Guide for the woman who wants to make a change in her life' (Kemakmuran Menuju Wirausaha Yang Mandiri: Sebuah Panduan untuk perempuan yang ingin membuat perubahan dalam hidupnya), disiapkan oleh Melanie Buffel & Mary Morgan, Kanada, untuk Program Keuangan Sosial ILO, 2003

Modul 4

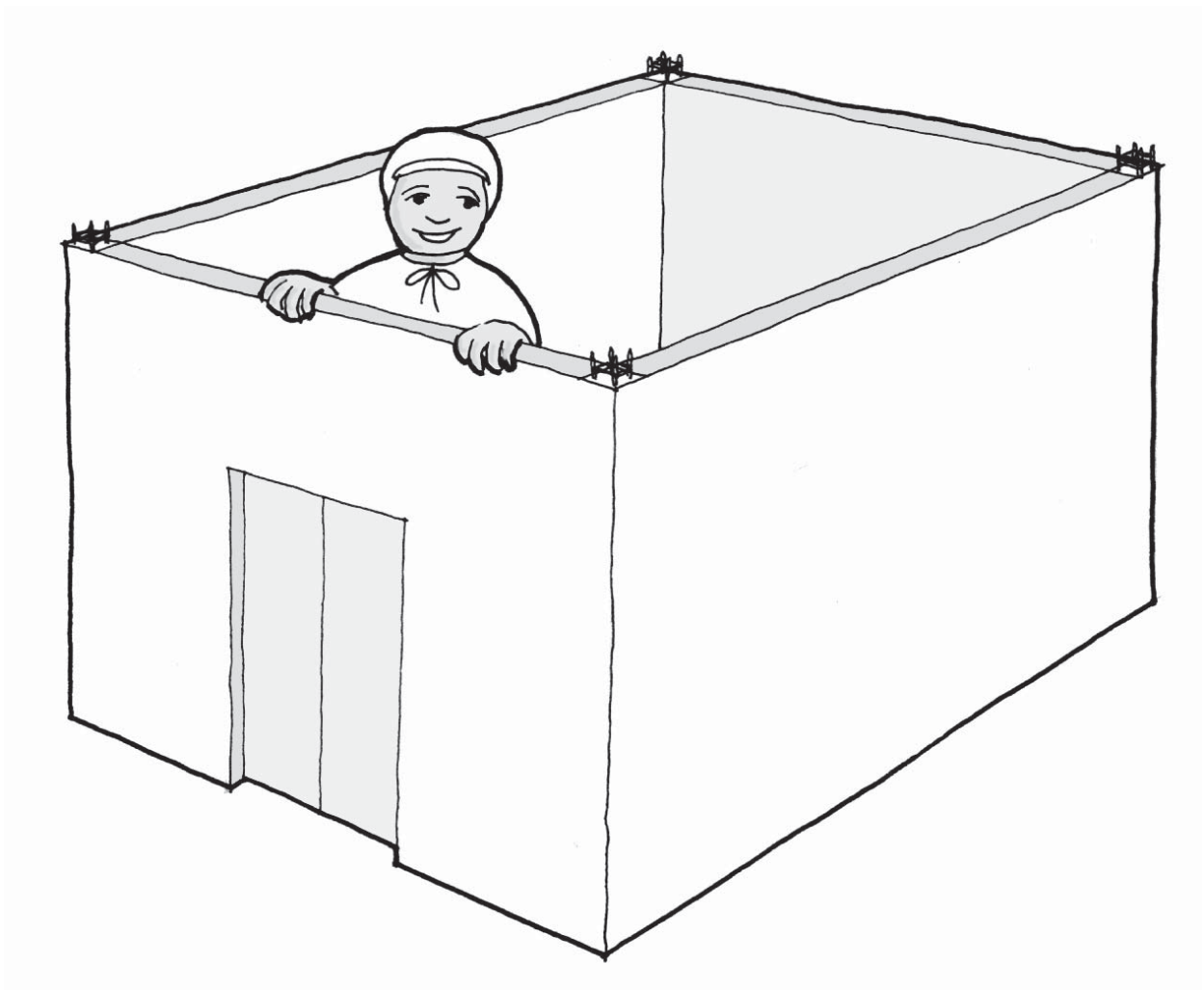
Bagian 2

Modul 4

Manusia, Organisasi dan manajemen

Modul 4

Manusia, Organisasi, dan Manajemen



Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1

Modul 4.1

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Isi

Manusia adalah sumber daya paling penting untuk usaha atau organisasi apa pun. Seseorang mengelola dan mengorganisasikan sesuatu sesuai dengan gaya dan pengalaman manajemen yang berbeda-beda. Banyak perempuan adalah manajer usaha yang baik sekali. Namun, keterampilan istimewa dan kemampuan mereka sebagai manajer seringkali kurang dimanfaatkan. Ketika membahas topik tentang organisasi dan manajemen, sering dilupakan program pelatihan untuk perempuan pengusaha yang kurang berpendidikan, dengan asumsi bahwa mereka tidak membutuhkan keahlian manajerial.

Tujuan

Modul 4.1 bertujuan meningkatkan kesadaran dan kepercayaan diri perempuan pengusaha agar berlaku sebagai manajer dan pemimpin dalam menjalankan usaha. Juga, untuk memanfaatkan sumber daya, keterampilan, dan motivasi mereka sendiri dalam menjalankan usahanya.

Latihan

24. Manajemen Diri Sendiri dan Kerja Sama Tim
25. Manajemen Usaha Individual Keluarga, atau Kelompok
26. Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Pembuatan Keputusan, dan Penghasilan
27. Permainan Membangun Kepercayaan (The Trust Walk)
(pilihan)

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 24

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen Diri Sendiri dan Kerjasama Tim

Latihan 24. Manajemen Diri Sendiri dan Kerja Sama Tim

Tujuan

- Membantu perempuan pengusaha menjadi percaya diri dalam mengelola usaha mereka
- Membantu peserta dalam membuat pilihan berdasarkan informasi yang jelas mengenai gaya kepemimpinan mereka

Waktu

90 menit

Pengaturan Ruang

- Bentuk U untuk pleno
- Kelompok-kelompok kecil duduk mengelilingi meja atau duduk di atas lantai dengan ruangan yang cukup untuk bekerja selama Langkah 2

Bahan dan Persiapan

- Alat lembar balik dan papan
- Koran bekas, alat lembar balik, kotak karton, majalah dengan ilustrasi, cangkir kertas, kotak korek api, bahan untuk menghias tersedia di ruangan, gunting, benang atau tali, selotip atau bahan perekat lainnya, satu set bahan-bahan ini diberikan untuk setiap kelompok
- Persiapkan Formulir Ulasan untuk Manajemen Pembangunan Menara di alat lembar balik atau papan tulis

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 24.1: Gaya-gaya Manajemen
- Alat Bantu Pelatihan 24.2: Formulir Ulasan untuk Manajemen Pembangunan Menara

Sesi Terkait

- Modul 1.2: Siklus Kehidupan Manusia dan Usaha, Latihan 4
- Modul 2.1: Perempuan Pengusaha: Ia Mampu Melakukannya, Latihan 5

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 5 menit

Perempuan seringkali merupakan manajer yang baik. Mereka melakukan banyak hal pada saat yang bersamaan. Mintalah peserta untuk menjelaskan semua tugas dan kewajiban yang biasa mereka kelola selama satu hari, sejak bangun di pagi hari sampai tidur di malam hari –termasuk semua aktivitas rumah tangga dan kegiatan produktif. Catatlah semua contoh yang mereka sebutkan di sebuah alat lembar balik.

Langkah 2: 30 menit

Bagilah peserta ke dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri dari 5 sampai 6 orang. Jelaskan bahwa mereka akan berpeluang menguji keterampilan manajemen dan kepemimpinan dalam

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 24

kelompok. Bersama-sama, mereka diminta membangun sebuah menara kertas dengan bahan yang disediakan. Kualitas menara mereka akan dinilai sesuai dengan tiga kriteria pemilihan:

- Tinggi: Semakin tinggi menaranya semakin baik
- Kekuatan: Semakin kuat menaranya semakin baik
- Kreativitas: Seberapa kreatif produk final tersebut?

Sebutkan bahwa setiap kelompok harus mencalonkan seorang manajer, yang akan bertanggung jawab untuk kerja tim. Berikan tiap kelompok 5 menit untuk mendiskusikan tujuan dan strategi mereka. Kemudian distribusikan bahan bangunan dan berikan tanda MULAI. Waktu yang dialokasikan untuk membangun menara adalah 20 menit.

Langkah 3: 10 menit

Mintalah semua kelompok berhenti ketika waktu untuk bekerja selesai. Tim pelatihan melakukan tugas pertama dan menentukan poin kekuatan dan kelemahan tiap menara berdasarkan kriteria pemilihan di atas.

Tanyakan kepada para manajer bagaimana perasaan mereka. Tanyakan mengenai strategi manajemen mereka:

- Apakah manajer memberikan tugas kepada anggota kelompok yang berbeda?
- Apakah manajer juga turut membangun menara tersebut atau manajer lebih memilih untuk mengawasi dan mengecek hasilnya secara keseluruhan?
- Apakah orang melakukan apa yang dikatakan manajer kepada mereka?
- Apakah orang melakukan apa yang harus dilakukan tanpa diminta?
- Apakah manajer memastikan bahwa semua orang bekerja?

Kemudian tanyakan pada peserta lain mengenai perasaan mereka:

- Apakah peserta puas dengan menara kertas kelompoknya?
- Bagaimana tugas dikelola dalam kelompok selama pembangunan menara?
- Apa yang membantu atau menghalangi pencapaian tujuan peserta?
- Apa yang dapat peserta katakan mengenai peran pemimpin tim dan anggota kelompok selama proses pembangunan menara? Apakah peserta puas dengan gaya manajemen dan kerja timnya? Mengapa ya, atau mengapa tidak?

Isilah komentar dengan menggunakan formulir ulasan (Alat Bantu Pelatihan 24.2) di papan tulis atau alat lembar balik untuk mencatat pandangan peserta. Langkah ini paling baik dilakukan oleh dua tim pelatih: satu pelatih memimpin diskusi, sementara pelatih lain mengisi formulirnya.

Undanglah semua peserta memilih satu (atau lebih) menara pemenang. Mintalah peserta merefleksikan apakah kerja tim dan kepemimpinan dari kelompok pemenang memberikan kontribusi terhadap keberhasilan mereka atau tidak.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 24

Langkah 4: 25 menit

Tekankan poin pembelajaran yang menunjukkan resep keberhasilan manajemen. Contohnya: fokus pada pelaksanaan tugas mencapai sebuah tujuan, berbagi kerja keseluruhan juga berbagi tugas masing-masing, menggunakan kekuatan individu, memberikan kontribusi kepada keberhasilan seluruh tim (tidak ada "pertunjukan" satu orang!), dan pengawasan arus kerja.

Ringkaslah diskusi dengan menyebutkan daftar keterampilan manajemen utama. Sebagai seorang manajer haruslah:

- Mengambil inisiatif
- Mengejar tujuan dan visi
- Membuat sebuah rencana sistematis untuk mencapai tujuan
- Giat dalam mencapai hasil untuk mewujudkan tujuan
- Menjadi praktis mengenai berbagai hal dan selesaikan persoalan
- Tetapkan tujuan secara sistematis
- Mengambil risiko yang diperhitungkan dengan mengumpulkan informasi dan memilih alternatif terbaik
- Mampu mengambil peluang dan menjadi fleksibel
- Melibatkan orang lain dalam menyelesaikan tugas dengan kerjasama, koordinasi, delegasi, dan kepercayaan
- Jujur dan dapat dipercaya
- Menciptakan solidaritas antara kelompok dan kepentingan yang berbeda dalam bisnis, keluarga, komunitas, dan masyarakat
- Keterampilan lain seperti yang disampaikan peserta secara berurutan

Tanyakan kepada peserta: apakah mereka melihat adanya perbedaan dalam karakteristik gaya manajemen antara perempuan dan laki-laki –dengan menggunakan daftar di atas? Stereotip gender yang umum akan muncul, seperti: laki-laki baik dalam hal kepemimpinan, penetapan tujuan, dan pengambilan resiko, sementara perempuan baik dalam kerja sama, relasi, ketelitian, akuntabilitas, dan kejujuran. Jelaskan hal-hal berikut ini:

- Stereotip gender ini terkait dengan nilai-nilai sosial tentang apa yang seharusnya dilakukan perempuan dan laki-laki dalam masyarakat. Anak perempuan dan laki-laki disosialisasikan, dididik, dan dibesarkan sesuai dengan nilai-nilai ini.
- Manajemen yang baik memerlukan kombinasi karakteristik maskulin dan feminim seperti tersebut di atas yang harus dimiliki semua manajer di segala bidang.
- Oleh karena itu, seringkali perempuan dan laki-laki memerlukan pembangunan kapasitas keterampilan yang kurang mereka miliki untuk menjadi manajer yang baik.
- Mintalah peserta membuat daftar keterampilan manajemen yang mereka miliki dan bidang-bidang yang ingin mereka tingkatkan. Doronglah peserta untuk fokus pada kekuatan untuk digunakan, dan jangan terlalu banyak fokus pada kelemahan yang harus diatasi.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 24

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen Diri Sendiri dan Kerjasama Tim

Langkah 5: 15 menit

Perkenalkan dua gaya manajemen berbeda yang telah menjadi gaya manajemen umum dalam tipe usaha yang berbeda selama bertahun-tahun (Alat Bantu Pelatihan 24.1)

Gaya Manajemen

Gaya manajemen tradisional/ hirarkis	Penekanan pada pencapaian tujuan – tidak peduli apa yang terjadi! Pemimpin cenderung membuat keputusan hirarkis dan mendiktekan metode kerja dari atas.
Gaya manajemen yang berpusat pada orang	Penekanan pada memotivasi orang, kerja tim, dan dalam melibatkan kelompok dalam pembuatan keputusan

Tanyakan kepada peserta gaya manajemen apa yang mereka kenal. Apa saja keuntungan dan kerugian kedua gaya manajemen tersebut. Simpulkan bahwa gaya manajemen yang berpusat pada orang memiliki banyak keuntungan. Namun, gaya tradisional atau hirarkis kadangkala diperlukan untuk menyelesaikan beberapa hal.

Langkah 6: 5 menit

Akhiri sesi dengan menekankan poin-poin berikut ini:

- Manajemen yang baik penting untuk mencapai tujuan seseorang dalam hidup.
- Manajemen diri dan orang lain yang baik bukanlah tugas seorang pemimpin saja. Itu adalah tugas semua orang. Pemimpin yang baik harus memiliki keterampilan manajemen yang baik.
- Tanggung jawab semua anggota kelompok dan kepemimpinan yang baik penting untuk keberhasilan kerja tim dan pencapaian tujuan.
- Pertanyaannya bukan pada mengadopsi gaya manajemen yang benar atau salah. Melainkan untuk menyadari dan mempertimbangkan berbagai gaya manajemen guna disesuaikan dengan kepribadian peserta, usaha individual, atau usaha kelompok.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 24

Alat Bantu Pelatihan 24.1

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen Diri Sendiri dan Kerjasama Tim

Gaya Manajemen

Gaya manajemen tradisional/ hirarkis	Penekanan pada pencapaian tujuan – tidak peduli apa yang terjadi! Pemimpin cenderung membuat keputusan hirarkis dan mendiktekan metode kerja dari atas.
Gaya manajemen yang berpusat pada orang	Penekanan pada memotivasi orang, kerja tim, dan dalam melibatkan kelompok dalam pembuatan keputusan

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 24

Alat Bantu Pelatihan 24.2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen Diri Sendiri dan Kerjasama Tim

Formulir Ulasan untuk Manajemen Pembangunan Menara

Kelompok	Puas dengan proses dan output?	Faktor Pendukung	Faktor Penghambat	Manajemen dalam kelompok: peran pemimpin dan anggota
1				
2				
3				
4				

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 25

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen dalam Usaha Individu, Keluarga atau Kelompok

Latihan 25. Manajemen dalam Usaha Individual, Keluarga, atau Kelompok

Tujuan

- Membantu peserta guna merefleksikan dan memutuskan peran mereka sebagai pemilik usaha individual atau anggota usaha keluarga, atau kelompok
- Meningkatkan organisasi dan manajemen dalam usaha individual, keluarga, atau kelompok

Waktu

60 menit

Pengaturan Ruangan

Bentuk U

Bahan dan Persiapan

- Alat lembar balik dan kartu dalam 4 warna, setiap peserta mendapatkan 1 sampai 3 kartu dari setiap warna
- Salinlah Matriks Perencanaan Tindakan Pendukung & Penghalang di alat lembar balik , satu untuk setiap kelompok kerja

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 25.1: Matriks Perencanaan Tindakan Pendukung & Penghalang

Sesi Terkait

- Modul 2.1: Perempuan Pengusaha: Ia Mampu Melakukannya, Latihan 7
- Modul 4.3: Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda, Latihan 31. Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 10 menit

Perkenalkan latihan curah pikiran Bagaimana Mengelola Bisnis Anda sebagai sebuah alat untuk memeriksa kebutuhan yang berbeda dan peluang untuk mengelola sebuah usaha. Gambarlah diagram di papan tulis atau alat lembar balik, dan bagikan kartu dengan 4 warna yang berbeda ke semua peserta.

Modul 4

Bagian 2

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

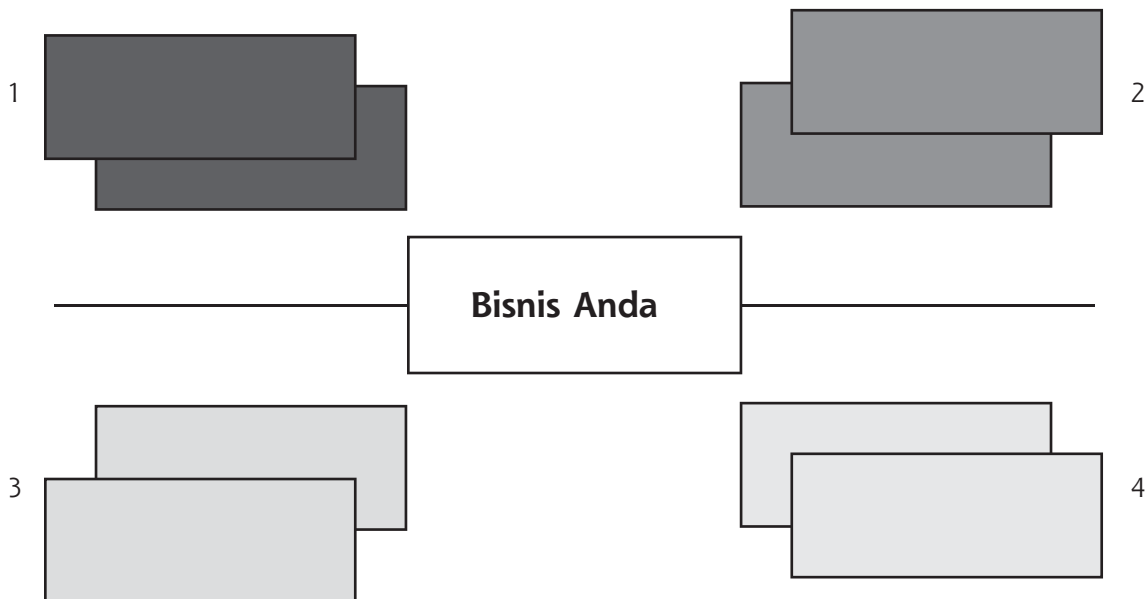
Manajemen dalam Usaha Individu, Keluarga atau Kelompok

Modul 4.1, Latihan 25

Jelaskan bahwa lingkaran di tengah mewakili usaha (yang ada atau baru) tiap peserta. Jelaskan bahwa setiap kotak berwarna melambangkan sebuah pertanyaan yang berbeda:

1. (Kartu Kuning) : Apa saja tugas utama saya dalam usaha?
2. (Kartu Biru) : Peran apa yang dilakukan atau dapat dimainkan oleh keluarga atau kelompok dalam menjalankan usaha saya?
3. (Kartu Merah) : Apa keuntungan bekerja dalam bisnis individu, keluarga, atau kelompok?
4. (Kartu Hijau) : Apa saja kerugian bekerja dalam usaha individual, keluarga, atau kelompok?

Bahaslah keempat pertanyaan secara bertahap, dengan mengundang peserta untuk menulis gagasan dan komentar mereka di kartu berwarna. Kumpulkan mereka sambil berdiskusi dan tempelkan kartu-kartu tersebut di alat lembar balik atau papan tulis dengan susunan sebagai berikut:



Bahas dan ringkaslah gagasan-gagasan pada kartu. Identifikasikan mereka sebagai peluang dan tantangan yang dihadapi setiap perempuan dan laki-laki ketika mengulas kapasitas pribadinya untuk mengelola sebuah usaha sendiri, bersama dengan keluarga, atau kelompok mereka. Periksa apakah ada persamaan atau perbedaan antar peserta. Tinjaulah keuntungan dan kerugian tiap tipe usaha.

Ulaslah relasi dalam usaha: Siapa melakukan apa? Siapa yang mengambil keputusan? Bagaimana penghasilan yang diterima tersebut dibagi? Apakah ada perbedaan antara peran laki-laki dan perempuan dan anggota yang lebih muda dan lebih tua dalam usaha?

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 25

Langkah 2: 30 menit

Mintalah peserta memilih profil usaha mereka (yang ada sekarang atau baru). Apakah usaha peserta:

- Sebuah usaha individu, dijalankan dan dikelola oleh peserta sendiri?
- Sebuah usaha keluarga, di mana peserta bekerja dengan anggota keluarga?
- Sebuah usaha kelompok, di mana peserta bekerja dengan anggota kelompok-- contohnya: perempuan atau keluarga lain dalam desa atau komunitas peserta?
- Sebuah kombinasi dari pilihan di atas?

Perkenalkan dan jelaskan Matriks Perencanaan Tindakan Pendukung & Penghalang (Alat Bantu Pelatihan 25.1). Matriks tersebut adalah alat yang memungkinkan peserta untuk mengidentifikasi orang dan input yang mereka anggap dapat membantu usaha mereka. Minta pula mereka mengidentifikasi orang dan input yang mungkin menghalangi dalam menerapkan gagasan usaha mereka.

Bagilah peserta dalam 4 kelompok sesuai dengan profil usaha mereka. Bagikan alat lembar balik dengan Matriks Perencanaan Tindakan Pendukung & Penghalang untuk setiap kelompok dan mintalah mereka mengisinya dengan gagasan, pengalaman, dan perencanaan.

Setelah peserta mencatat elemen-elemen tersebut, mintalah mereka menggarisbawahi faktor yang paling penting, baik yang mendukung (dengan satu warna) dan yang menghalangi (dengan warna lain). Orang yang sama dapat terlihat sebagai sebuah faktor pembantu atau penghalang, contohnya: seorang anggota keluarga yang amat berkuasa dapat menjadi bantuan yang luar biasa besar namun juga dapat menjadi ancaman bila ia tidak setuju dengan gagasan tersebut.

Langkah 3: 20 menit

Diskusikan hasil kerja kelompok secara singkat dalam kelompok. Pada kesimpulan, tunjukkan persamaan faktor pendukung dan penghalang di antara tipe-tipe bisnis yang berbeda. Juga, diskusikan perbedaan antara setiap tipe bisnis. Apa saja peluang dan tantangan yang spesifik untuk setiap tipe.

Mintalah peserta mendiskusikan cara melibatkan dan mendapatkan keuntungan dari dukungan orang dan input pendukung utama yang diperlukan. Dan, bagaimana cara menghindari faktor yang mungkin menghalangi mereka dalam usaha.

Sebagai sebuah bantuan panduan untuk pelatih, beberapa dari faktor pendukung dan penghalang yang umum adalah:

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 25

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen dalam Usaha Individu, Keluarga atau Kelompok

Tipe Usaha	Faktor Pendukung	Faktor Penghalang
Usaha Individu	Saya dapat mengontrol usaha saya sendiri Saya dapat mengambil keputusan cepat Saya memiliki kebebasan untuk melakukan apa yang saya mau	Saya memiliki kesulitan dalam mengatasi semua pekerjaan: mengatur dan mengelola dan membuat produk atau menyampaikan layanan di saat bersamaan
Usaha Keluarga atau kelompok	Saya dapat mempercayai keluarga/mitra bisnis saya ketika kami harus membuat keputusan yang sulit Ada kekuatan dalam hal jumlah Lebih banyak orang berarti lebih banyak yang dapat dilakukan Semua orang dapat memberikan kontribusi ke bisnis	Keluarga atau mitra usaha saya tidak menganggap saya sungguh-sungguh karena saya seorang perempuan Keputusan diambil terlalu lama, dan seringkali tidak diterima oleh semua anggota usaha Saya tidak bisa mengambil keputusan apapun, karena keluarga atau mitra usaha saya menganggap saya masih terlalu muda

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 25

Alat Bantu Pelatihan 25.1

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Manajemen dalam Usaha Individu, Keluarga atau Kelompok

Matriks Perencanaan Tindakan Pendukung dan Penghalang

Tipe bisnis:

Siapa?	Dengan	Apa?	Kapan?	Dukungan (+)	Halangan (-)

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Latihan 26. Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Pembuatan Keputusan, dan Penghasilan

Tujuan

Memahami pentingnya memutuskan bagaimana membagi dan berbagi tugas, pembuatan keputusan, serta penghasilan dalam sebuah lingkungan bisnis keluarga

Waktu

90 menit

Pengaturan Ruang

- Bentuk U untuk pleno dan ruang untuk kelompok kecil (Langkah 1)
- Kursi-kursi membentuk satu lingkaran kursi di tengah bentuk U (Langkah 2)

Lembar informasi

- Alat Bantu Pelatihan 26.1: Studi Kasus: Usaha Keluarga Nasution
- Alat Bantu Pelatihan 26.2: Bagan Jawaban untuk Studi Kasus: Usaha Keluarga Nasution
- Alat Bantu Pelatihan 26.3: Manajemen Usaha Keluarga atau Kelompok: Inventaris (Langkah 4 pilihan)

Persiapan

Para pelatih atau fasilitator harus membaca studi kasus sebelum sesi dimulai. Bila peserta buta huruf, tugaskanlah satu pelatih atau peserta yang dapat membaca dan berpengalaman pada setiap kelompok kecil untuk membahas studi kasus selama persiapan permainan peran.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 30 menit

Perkenalkan Studi Kasus: Usaha Keluarga Nasution (Alat Bantu Pelatihan 26.1). Ceritakan kisahnya sekali dalam pleno. Bagikan alat bantu pelatihan ini kepada semua peserta bila peserta dapat membaca. Sediakan pula sebuah salinan lembar informasi sebagai alat bantu fasilitator dalam kelompok kecil. Peran fasilitator kelompok adalah untuk membaca, TIDAK untuk memandu atau memberikan instruksi kepada kelompok.

Bagilah peserta dalam kelompok yang setidaknya terdiri dari 5 orang. Mintalah mereka mempersiapkan sebuah permainan peran untuk membantu Keluarga Nasution. Para pemain dalam permainan peran adalah 3 anggota keluarga yang bekerja dalam bisnis keluarga: Dian, Yanti, dan Andi. Dua orang penasihat bisnis yang dihormati dari sebuah organisasi yang

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

telah membantu mereka sebelumnya. Mintalah kelompok untuk memilih satu atau lebih dari pertanyaan berikut untuk ditanggapi dalam permainan peran mereka.

- Apa saja tugas dan tanggung jawab dari Dian, Yanti, dan Andi?
- Apa saja keterampilan dan sikap utama yang diperlukan untuk setiap tugas?
- Bagaimana mereka membagi tugas dan siapa yang mengambil keputusan?
- Nasehat apa yang akan diberikan peserta kepada keluarga untuk mengelola usaha mereka dengan lebih baik, dalam hal beban kerja dan pembuatan keputusan?
- Dian telah menyisihkan 1 juta rupiah per bulan dari penghasilan bisnis untuk biaya kerja anggota keluarga (gunakan jumlah dan mata uang lokal). Siapa yang harus menerima bagian dari penghasilan ini?

Langkah 2: 40 menit

Setiap kelompok akan melakukan permainan peran selama maksimum 5 menit.

Langkah 3: 20 menit

Diskusikan pertanyaan dalam pleno, lalu tariklah persamaan dan perbedaan dari hasil permainan peran. Tim pelatih dapat menggunakan Bagan Jawaban untuk Studi Kasus (Alat Bantu Pelatihan 26.2) untuk memandu diskusi. Tulislah komentar di sebuah alat lembar balik sehingga semua peserta dapat dengan mudah mengikuti diskusinya.

Simpulkan dengan menunjukkan:

- Penting dalam sebuah usaha keluarga untuk memperjelas: Siapa melakukan apa? Siapa memutuskan apa? dan Siapa mendapatkan apa?
- Dalam banyak masyarakat, perempuan melakukan pekerjaan paling banyak namun kurang terwakili dalam pembuatan keputusan. Seringkali, mereka juga mendapatkan penghasilan yang lebih sedikit dibandingkan laki-laki yang melakukan tipe pekerjaan yang sama atau serupa
- Anggota keluarga yang lebih muda seringkali menghadapi masalah, yakni orang tua atau anggota keluarga mereka yang lebih tua ingin memutuskan apa yang baik untuk yang lebih muda. Bahkan walaupun anggota keluarga yang lebih muda tadi terbukti memiliki pengalaman hidup dan usaha yang banyak.
- Bila terjadi pembagian kerja, pembuatan keputusan, dan penghasilan yang tidak adil atau tidak seimbang dalam usaha keluarga, maka cepat atau lambat akan muncul masalah
- Terserah pada setiap keluarga untuk menemukan sebuah keseimbangan yang baik dalam pembagian kerja, pembuatan keputusan, dan penghasilan. Penting untuk disadari bahwa semua orang dengan usia dan pengalaman yang berbeda membawa variasi keterampilan ke dalam usaha tersebut.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Langkah 4: 5 menit (pilihan)

Pekerjaan Rumah. Bagikan sebuah salinan Manajemen Usaha Keluarga atau Usaha Kelompok: Inventaris (Alat Bantu Pelatihan 26.3). Peserta diminta mengisi inventaris untuk menyadari bagaimana mereka mengelola usaha keluarga atau kelompok mereka. Hal ini dapat dilakukan sendiri pada akhir dari hari pelatihan.

Tergantung dari kebutuhan dan ketertarikan peserta. Beberapa dapat membagii inventaris mereka dalam pleno keesokan harinya, dan atau para pelatih dapat memberikan nasehat individual apabila diperlukan.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Alat Bantu Pelatihan 26.1

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Studi Kasus: Usaha Keluarga Nasution

1. Tiga puluh tahun lalu, Dian dan suaminya mendirikan sebuah toko dan bengkel perbaikan kecil di depan rumah mereka. Dian mengurus toko tersebut. Mereka berdua pekerja keras dan menggunakan banyak dari hasil keuntungan untuk meningkatkan bisnis mereka.
2. Sepanjang tahun desa mereka semakin berkembang. Dian menambah lebih banyak produk untuk dijual di toko, seperti: kue-kue dan manisan buah hasil kebunnya. Banyak permintaan atas produk ini. Tak sedikit pula banyak perempuan di desa membuat kue untuk mendapatkan penghasilan, Dian pun mulai membeli kue kering dari mereka dan menjual dalam tokonya. Bengkel Pai, suami Dian, juga berjalan dengan baik. Orang-orang di desa mulai menggunakan mesin untuk mengolah tanah, membeli sepeda, sepeda motor, dan truk pikap. Banyak orang membutuhkan pelayanan Pai karena mereka biasanya membeli mesin, sepeda, dan mobil yang sudah dipakai sehingga sering rusak.
3. Dian dan Pai dulu bahagia karena bisnis mereka berjalan dengan sangat baik. Namun seiring dengan bertambahnya waktu, Pai menjadi cepat marah dan galak karena kondisi kesehatannya menurun. Jadi, kadangkala mereka tidak setuju tentang pengelolaan manajemen toko. Dian tidak keberatan memberikan semua keputusan mengenai bengkel ke tangan suaminya. Namun, karena ia yang menjalankan toko dan melakukan semua pembelian dan penjualan, Dian menganggap dialah yang berada pada posisi terbaik untuk memutuskan apa yang baik untuk usaha toko ini. Pada waktu itu, semua orang di desa percaya bahwa laki-laki adalah pemimpin yang lebih baik, dan Pai selalu menggunakan argumen ini ketika mereka tidak sepakat. Biasanya Dian mengalah karena ia mencintai suaminya, walaupun ia tidak setuju dengannya. Selama bertahun-tahun, Pai mulai semakin mempercayai penilaian istrinya, bahkan saat ia tidak mau mengakui hal ini di depan publik.
4. Karena mereka tidak memiliki anak dan membutuhkan pertolongan untuk menjalankan usaha, mereka meminta keponakan perempuan (Yanti) dan saudara laki-laki kembarnya (Andi) untuk membantu. Yanti telah menyelesaikan sekolah menengah dan kursus komputer serta akuntansi. Ia senang dengan peluang membantu paman dan bibinya dan untuk menggunakan keterampilan yang ia pelajari di sekolah. Andi telah belajar di sekolah kejuruan. Ia telah bekerja sebagai buruh harian di ibukota selama beberapa tahun, namun ia senang untuk kembali ke desa ketika paman dan bibinya meminta bantuan untuk menjalankan bengkel. Yanti dan Andi bekerja paruh waktu selama 2 tahun. Pai and Dian bahagia dengan keberadaan mereka di rumah dan usaha tersebut membutuhkan banyak pekerja, maka mereka akhirnya bekerja penuh selama tiga tahun terakhir.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

5. Satu tahun yang lalu, Pai meninggal. Ini merupakan guncangan bagi mereka semua. Sejak saat itu, Dian bertanggung jawab atas perencanaan bisnis dan manajemen, baik toko maupun bengkel. Dian juga bertanggung jawab untuk pembelian dan penjualan. Dia adalah manajer operasi dan bertanggung jawab untuk desain produk dan menjaga relasi dengan produsen lokal.
6. Yanti menyukai pekerjaan dalam usaha tersebut. Ia telah mulai membeli produk sutera dari perempuan desa dan produk ini dijual di toko. Ia juga suka berpergian dan mempelajari hal baru. Ia pergi ke ibukota di mana ia mengunjungi sebuah toko perdagangan. Ia mulai menyimpan catatan bisnis di komputer untuk mengontrol keuangan dengan lebih baik, dan sekarang melakukan semua pekerjaan akuntansi. Ini merupakan pekerjaan yang banyak walaupun dibantu komputer. Sebagai tambahan, ia juga mulai menghubungi konsumen baru di kota dengan e-mail dan telepon. Pembeli baru ini khususnya tertarik pada tekstil terbuat dari sutera yang cantik dan ditenun perempuan desa. Perdagangan tekstil ini berjalan dengan baik karena banyak perempuan desa yang ingin mendapatkan penghasilan lebih dengan bertenun. Yanti adalah manajer pemasaran untuk semua kontak di luar desa. Orang-orang di desa cukup bangga padanya karena ia dikenal sebagai gadis yang pintar. Pembelian dan penjualan tekstil sekarang jelaslah bagian yang paling menguntungkan dari semua usaha mereka. Ia telah berusaha menjelaskan hal ini kepada Dian dan Andi, namun hal ini sulit dimengerti oleh mereka.
7. Andi adalah seorang teknisi yang baik. Ia dikenal sebagai seorang pria "bertangan emas," karena ia selalu dapat memperbaiki perlengkapan yang rusak, meskipun peralatan tersebut sudah tua dan aus karena terlalu sering dipakai. Dian baru saja membeli perlengkapan baru dan merenovasi bengkel. Andi cukup senang dengan pekerjaannya. Ia memiliki banyak pekerjaan di musim hujan karena ini adalah waktu di mana mesin, sepeda, dan van menjadi rusak. Di musim kering, beban kerjanya tidak terlalu berat dan hal ini sesuai dengannya karena ia gemar berpergian keluar dan bersenang-senang dengan teman-temannya. Namun, karena sekarang pamannya telah meninggal, ia ingin lebih berpengaruh dalam usaha. Andi juga mendapati bahwa dirinya tidak mendapatkan penghasilan yang cukup, jadi ia sering menyimpan uang tunai yang dihasilkan dari bengkel untuk dirinya sendiri. Ia ingin membagi rata jumlah yang Dian sisihkan untuk waktu kerja bagi mereka bertiga.
8. Akhir-akhir ini, keluarga Nasution mengalami beberapa kesulitan. Dian telah menjalankan usaha sendiri selama bertahun-tahun. Sekarang usahanya semakin besar, ia semakin bergantung pada anggota keluarga yang lebih muda, terutama Yanti. Namun, ia masih ingin menjadi pemegang keputusan akhir dalam usahanya. Hal ini tidak selalu mudah. Andi ingin

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

memperoleh uang lebih banyak dan mengambil lebih banyak keputusan dalam usaha sebagai laki-laki dalam keluarga, namun ia belum cukup dewasa menurut pandangan Dian. Menurut pandangannya, Yanti adalah otak dalam usaha mereka. Yanti telah menunjukkan bahwa tokonya berjalan dengan amat baik, ia memiliki banyak gagasan baru dan ingin memperluas usaha namun Dian lebih memilih untuk menabung daripada menghabiskan uang. Ia berpikir bahwa ia harus membayar mereka lebih namun tidak tahu berapa yang harus diberikan ke setiap orang. Ia bertanya-tanya apakah ia harus memberikan lebih banyak tanggung jawab kepada mereka namun tidak jelas mengenai cara untuk melakukannya.

9. Dua penasehat dari sebuah organisasi pengembangan bisnis-- yang terkenal dan dipercaya oleh mereka semua-- datang untuk membahas situasi dengan keluarga keseluruhan.

Tugas Permainan Peran

Pilih satu pertanyaan atau lebih untuk ditanggapi dalam permainan peran 5 menit peserta

- Apa saja tugas Dian, Yanti, dan Andi?
- Apa saja keterampilan dan sikap utama yang diperlukan untuk setiap tugas?
- Bagaimana mereka membagi kerja dan siapa yang mengambil keputusan?
- Nasehat apa yang akan diberikan peserta pada keluarga tersebut untuk mengelola usaha mereka dengan lebih baik dalam hal beban kerja dan pengambilan keputusan?
- Dian telah menyisihkan Rp. 1 juta per bulan dari penghasilan usaha untuk biaya kerja anggota keluarga (gunakan jumlah dan mata uang lokal). Siapa yang harus menerima bagian yang adil dari pemasukan ini?

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 26

Alat Bantu Pelatihan 26.2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Bagan Jawaban untuk Studi Kasus: Usaha Keluarga Nasution

Tugas	Tugas & Kewajiban	Keterampilan & Sikap yang diperlukan	Siapa melakukan apa? Siapa yang mengambil keputusan?
Manajemen keseluruhan	Perencanaan usaha Manajer Operasi bengkel, toko (perdagangan), rancangan produk, dan hubungan masyarakat	Perencanaan, organisasi dan keterampilan berinteraksi dengan orang Keterampilan teknis yang baik	Setelah Pai wafat, Dian yang berkuasa atas segalanya Andi kecewa karena ia tidak memiliki kekuasaan dalam hal manajemen dan pengambilan keputusan! Yanti hanya berpikir mengenai masa depan usaha, karena ia berorientasi pada pertumbuhan usaha dan memiliki banyak gagasan
Pembukuan	Membuat catatan, inventaris toko dan kas	Berhati-hati, rapi dan jujur	Yanti: catatan keuangan dan keterampilan menggunakan komputer
Pemasaran dan Promosi Penjualan	Melakukan riset pasar, menjaga hubungan baik dengan konsumen, menarik konsumen baru, menentukan harga, dan mengusulkan langkah-langkah untuk promosi penjualan, Mengetahui biaya usaha	Dinamis dan kreatif; senang bertemu orang, dan baik dalam komunikasi serta negosiasi	Dian melakukan semua penjualan dan pembelian di desa Yanti mempromosikan lini usaha tekstil Andi berhadapan dengan konsumen di bengkel
Produksi dan penyampaian layanan	Mengatur produksi dan pengembangan produk. Memastikan kualitas layanan.	Kontrol kualitas atas kue kering Desain dan kualitas tekstil Pengetahuan yang terbaru mengenai perbaikan otomotif Pekerja keras, mengetahui produk dengan baik, kreatif dan berorientasi pada layanan	Pai: direktur usaha, melakukan perbaikan (bengkel) Dian: perdagangan, pikiran usaha yang baik Andi: pria dengan "tangan emas" Yanti: sang gadis pintar

Modul 4

Bagian 2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Modul 4.1, Latihan 26

Alat Bantu Pelatihan 26.2

Bagaimana membagi biaya kerja: Siapa yang mendapatkan apa		Kejujuran	Konflik: Andi dan Dian tidak memahami apa yang dilakukan Yanti. Andi ingin uang lebih banyak dan kekuasaan lebih besar dalam usaha. Yanti ingin meningkatkan dan memperluas usaha, namun tidak yakin apakah Dian akan setuju.
---	--	-----------	---

Modul 4

Bagian 2

Manajemen Usaha Keluarga atau Kelompok: Inventaris

Untuk menjalankan usaha dengan lancar dan berhasil, peserta harus mengatur usaha dengan baik. Peserta harus mengetahui apa yang mesti dilakukan dan mampu bekerja dengan orang yang tepat untuk melakukan pekerjaan tersebut.

Setiap pekerja dalam usaha akan mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan usaha tersebut. Pertimbangkanlah pemilihan orang yang akan bekerja bersama peserta dengan seksama. Berikan tugas yang tepat pada mereka, tunjukkan bagaimana usaha berjalan, dan biarkan mereka melihat bagaimana peserta (berencana) mengelola usaha.

Siapa orang yang penting dalam usaha Anda?

- Orang dalam usaha Anda dapat berupa:
- Anda, sang pemilik
- Mitra utama Anda (suami, istri, anak-anak, mitra lain dalam usaha atau keluarga)
- Pekerja perempuan dan laki-laki, kelompok produsen
- Lainnya (mitra bisnis)

Anda sebagai pemilik

Dalam banyak usaha kecil, satu orang adalah manajernya. Dalam banyak usaha keluarga, satu orang memimpin, sang istri, sang suami, sanak saudara perempuan atau laki-laki yang lebih tua atau lebih muda. Sang pemilik atau manajer melaksanakan tugas-tugas berikut secara individual atau bersama-sama:

- Mengembangkan gagasan, tujuan, dan perencanaan aksi dengan hasil serta output yang jelas
- Mengatur dan memotivasi orang untuk menjalankan rencana aksi
- Memastikan bahwa rencana dilaksanakan sehingga tujuan dan output dicapai
- Mengambil keputusan seperti investasi baru atau sebuah pinjaman.

Dalam merencanakan usaha baru, pikirkan keterampilan usaha peserta sendiri. Tentukan kerja manajemen mana yang akan dilakukan peserta, tugas apa yang tidak akan sempat dilakukan peserta, atau tugas di mana peserta tidak memiliki keterampilan untuk melakukannya. Pertimbangkan, peserta ingin menjadi tipe manajer yang mana. Identifikasikan keterampilan serta pengalaman yang dibutuhkan untuk posisi itu.

Anda dan keluarga Anda atau anggota kelompok

Peserta tidak akan pernah memiliki waktu atau keterampilan untuk dapat melakukan semua pekerjaan. Jadi, peserta membutuhkan bantuan keluarga dan mungkin perlu menyewa pekerja lain. Usaha terkecil mungkin hanya memiliki satu atau dua pekerja paruh waktu. Usaha lain mungkin memiliki banyak pekerja penuh.

Modul 4

Bagian 2

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Modul 4.1, Latihan 26

Alat Bantu Pelatihan 26.3

Untuk menemukan pekerja yang diperlukan, pertimbangkan langkah-langkah berikut ini:

1. Siapa orang-orang dalam usaha Anda?

- Anda sang pemilik
- Karyawan
- Produsen (lokal)
- Lainnya

2. Apakah Anda sebagai pemilik, manajer, dan direktur:

- Mengembangkan gagasan, tujuan, dan rencana aksi?
- Mengatur dan memotivasi orang untuk menjalankan rencana aksi?
- Memastikan bahwa rencana dijalankan sehingga tujuan usaha dicapai?

3. Siapa yang memiliki keterampilan apa?

- Teliti
- Rapi
- Teratur
- Jujur
- Dinamis
- Kreatif
- 'Mudah' untuk dihadapi
- Komunikasi yang jelas
- Pekerja keras
- Berorientasi pada layanan
- Negosiasi

Penting untuk menetapkan tugas yang jelas bagi semua orang dalam usaha kelompok atau keluarga peserta . Ketika peserta mengetahui siapa yang dibutuhkan untuk apa, tuliskan sebuah deskripsi pekerjaan setiap posisi. Pada kenyataannya, banyak usaha keluarga yang tidak pernah menyiapkan deskripsi pekerjaan. Tapi, ada beberapa cara di mana mereka dapat meningkatkan kerja bersama dengan menyepakati dan menulis tugas mereka sendiri dengan cara yang amat mudah! Sebuah deskripsi pekerjaan menegaskan pekerjaan yang harus dilakukan dalam bagian khusus dari suatu usaha. Menulis deskripsi pekerjaan memiliki beberapa manfaat:

- Orang mengetahui dengan pasti mengenai pekerjaan apa yang diharapkan darinya
- Sebagai manajer usaha, peserta akan dapat mengukur output kerja.

Modul 4

Bagian 2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Modul 4.1, Latihan 26

Alat Bantu Pelatihan 26.3

Gunakan deskripsi pekerjaan kapan pun peserta menerima staf untuk usaha peserta. Penting untuk memperkerjakan staf dengan keterampilan yang tepat dan siapa yang memiliki motivasi untuk bekerja. Peserta harus mewawancarai semua staf potensial. Banyak informasi yang dapat diperoleh dari pertanyaan yang peserta berikan selama wawancara:

- Di mana Anda bekerja sebelumnya?
- Apa pekerjaan Anda sebelumnya?
- Mengapa Anda ingin bekerja dalam usaha ini?
- Tipe posisi apa yang Anda cari?
- Menurut Anda, apa kekuatan dan kelemahan Anda?
- Bagaimana Anda menghabiskan waktu luang Anda?
- Apa Hobi Anda?
- Apakah Anda suka bekerja dengan orang?
- Bagaimana Anda bereaksi dengan orang yang tidak ramah?

Tanyakanlah banyak item pertanyaan, karena hal tersebut akan menyediakan informasi mengenai orang yang diwawancara. Informasikan kembali pada semua yang diwawancara mengenai hasil dari aplikasi mereka.

Diadaptasi dari: Start Your Business (SYB) Viet Nam.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 27

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Membangun Kepercayaan

Latihan 27. Membangun Kepercayaan (Trust Walk) (pilihan)

Tujuan

- Menghasilkan rasa percaya dan kepercayaan diri dalam sebuah kelompok
- Membagi dan menerima masukan, serta mendapat dukungan untuk pertumbuhan pribadi dan usaha

Waktu

30 menit

Pengaturan Ruang

Sebuah ruangan yang cukup besar untuk bergerak bebas. Latihan ini dapat juga dilakukan di luar tempat pelatihan

Bahan

10 sampai 20 potong kain/syal untuk menutup mata (satu untuk setiap pasangan)

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini akan membantu dalam memelihara semangat tim dalam kelompok selama (dan setelah) pelatihan.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 15 menit

Perkenalkan "Trust Walk." Para peserta akan membentuk pasangan-pasangan: satu peserta akan memandu peserta lain yang matanya ditutup. Sementara berjalan bersama, pemandu akan menjelaskan keadaan lingkungan sekitar kepada mitranya. Setelah 5 menit, mintalah pasangan untuk berganti peran dan pemandu menjadi orang yang ditutup matanya dan dipandu oleh orang lain.

Langkah 2: 15 menit

Tanyakan kepada peserta bagaimana perasaan peserta pada awal dari perjalanan tersebut, kemudian setelah mereka beradaptasi dengan situasi tersebut (saat mata ditutup atau saat menjadi orang yang melihat dan menjelaskan). Tanyakan bagaimana mereka mengembangkan kepercayaan diri dalam panduan. Dan, bagaimana mereka mengalami kepemimpinan dan tanggung jawab ketika memandu orang lain.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.1, Latihan 27

Manusia, Organisasi dan manajemen

Manajemen Diri Sendiri dan Orang Lain

Usaha Keluarga: Berbagi Tugas, Keputusan dan Penghasilan

Tekankan pentingnya membangun kepercayaan diri, rasa percaya, serta kepemimpinan, baik sebagai individu maupun sebagai perempuan pengusaha. Hal ini penting untuk masa setelah pelatihan di mana peserta akan mengembangkan poin-poin pembelajaran, mulai untuk bekerja, membangun jaringan bersama, dan maju terus dalam menumbuhkan usaha mereka sendiri.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2

Modul 4.2 Dukungan dan Jaringan Usaha

Isi

Dukungan dan jaringan usaha adalah faktor penting untuk keberhasilan usaha skala kecil. Perempuan pengusaha masih menghadapi hambatan besar dalam usaha mereka dibandingkan laki-laki, walaupun Sumbangan perempuan dalam ekonomi dan kesejahteraan keluarga sudah umum dilakukan.

Bagi perempuan, kurangnya waktu, mobilitas, dan kemampuan untuk mendapatkan jasa pendukung dapat dihadapi dengan meningkatkan pengetahuan serta akses pada layanan pengembangan usaha. Bila perempuan mengorganisir diri dan membangun jaringan maka mereka akan meraih kepercayaan diri. Selain itu, mereka diberdayakan untuk memulai dan mengelola sebuah usaha sendiri bersama keluarga atau kelompoknya.

Tujuan

Modul 4.2 menjawab kebutuhan dan hambatan yang disebutkan di atas. Bertujuan mendorong perempuan pengusaha untuk berorganisasi dan berpartisipasi dalam jaringan dengan atau tanpa tujuan ekonomi, dan dengan atau tanpa pengambilan risiko bersama. Dengan menunjukkan bagaimana membangun jaringan untuk melakukan usaha bersama, modul ini bertujuan membuat perempuan sadar mengenai keuntungan dari kerjasama. Dalam kerjasama terdapat kepentingan dan tujuan bersama, sehingga dapat membuat aktivitas ekonomi mereka menjadi lebih kuat.

Latihan

28. Membangun Jaringan Usaha
29. Lembaga dan Layanan untuk Perempuan Pengusaha
30. Pembentukan Kelompok (pilihan)

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Jaringan Usaha

Latihan 28. Jaringan Usaha

Tujuan

Menciptakan pemahaman mengenai pembangunan jaringan dan kerjasama serta keuntungan dari pembentukan kelompok untuk mencapai tujuan bersama

Waktu

90 menit

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 28.1: Usaha Kelompok dan Jaringan Usaha
- Alat Bantu Pelatihan 28.2: Contoh Jaringan Usaha

Lembar Informasi

- Alat Bantu Pelatihan 28.3: Pengalaman dan Perencanaan Anda untuk Jaringan di Masa Depan: Pertanyaan untuk Kelompok Kerja
- Alat Bantu Pelatihan 28.4: Keberhasilan dan Tantangan dalam Bekerja Bersama

Sesi Terkait

- Modul 1, Dasar-dasar Gender dan Kewirausahaan
- Modul 4.3, Perencanaan Aksi untuk Bisnis Anda

Persiapan

Tim pelatihan sebaiknya memperbarui informasi mengenai usaha dan jaringan yang ada di dalam negara. Apakah jaringan laki-laki, perempuan, atau perempuan dan laki-laki? Sampai pada titik mana jaringan ini dapat diakses oleh perempuan pengusaha yang menjadi sasaran yang ingin dijangkau oleh pelatihan GET Ahead?

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 30 menit

Perkenalkan gagasan pembentukan jaringan dan kelompok. Ini adalah kerjasama dengan tujuan bersama antara orang-orang yang tepat, pada waktu dan tempat yang tepat. Ingatkan peserta mengenai jaringan bola bertali yang mereka buat bersama dalam Latihan 10, atau jaring-jaring

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

relasi yang dibuat dalam Latihan 11 dari Modul 2.2. Bila Latihan 10 belum dilakukan, lakukan sekarang.

Mintalah peserta memberikan contoh singkat mengenai pengalaman mereka bersama jaringan. Juga, bekerja atau mengambil tindakan sebagai satu kelompok guna meningkatkan usaha mereka. Setelah 1 atau 2 contoh, bahaslah pertanyaan berikut ini:

- Apakah ini jaringan perempuan, laki-laki, atau campuran?
- Apakah mungkin, mudah, atau sulit bagi perempuan pengusaha untuk bergabung dengan kelompok campuran?
- Apakah ada hambatan untuk perempuan pengusaha (pemula) dalam bergabung atau mendapatkan keuntungan dari jaringan atau kelompok tertentu? Bila ada, apa saja masalahnya?
- Apa saja keuntungan dan kerugian dalam bergabung dengan sebuah jaringan atau kelompok?

Jelaskan bahwa terdapat beberapa kondisi untuk membangun sebuah hubungan yang berhasil menuju keuntungan ekonomi atau sosial bersama (Alat Bantu Pelatihan 28.1). Kondisi itu adalah:

- Kepentingan bersama dan kemungkinan terjalinnya hubungan, seperti: bekerja di lokasi atau sektor yang sama, mengenal satu sama lain sebelumnya, dan menjadi teman selama pelatihan.
- Tujuan yang dimiliki bersama, contohnya: untuk memperoleh uang, untuk mendapatkan akses pada informasi, kebutuhan untuk perawatan anak, dan kebutuhan transportasi umum.
- Alasan atau peluang yang konkrit, contohnya: mengambil peluang ekonomi yang tidak dapat dipenuhi oleh satu orang secara sendirian, menyediakan barang atau jasa untuk peristiwa sosial besar, atau memanfaatkan dana sosial dan ekonomi baru untuk inisiatif pembangunan lokal.

Tujuan orang bergabung dalam sebuah jaringan atau kelompok dapat berbeda satu sama lain. Namun hal itu tidak jadi masalah selama orang setuju bekerja bersama guna mencapai beberapa tujuan bersama. Untuk seorang mitra jaringan, pemasaran bersama mungkin adalah kebutuhan yang paling penting. Sementara untuk mitra lainnya, alasan utama untuk bergabung dengan jaringan mungkin saja adalah untuk menemukan gagasan usaha yang bagus.

Jaringan dapat memiliki bentuk berbeda-beda, mulai dari jaringan sosial informal hingga jaringan usaha yang lebih formal yang berdasarkan keanggotaan, kesepakatan kerjasama, atau kontrak kemitraan. Beberapa jaringan profesional fokus pada aktivitas ekonomi saja, sementara yang lain sebagian besar memiliki fungsi sosial. Contohnya: banyak jaringan dan perkumpulan usaha perempuan tidak menjalankan aktivitas ekonomi bersama apapun namun memiliki fungsi sosial dan lobi yang kuat.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

Berikan beberapa contoh jaringan usaha yang ada, seperti: kamar dagang dan industri lokal, atau organisasi pengusaha lainnya. Berikan dan jelaskan contoh dari jaringan usaha “Segalanya Tentang Rumah” dan “Pusat Kerajinan Tangan Perempuan” (Alat Bantu Pelatihan 28.2).

Karakteristik jaringan, yaitu:

- Jaringan adalah kesepakatan sosial berdasarkan komunikasi dan pertukaran antar orang untuk mewujudkan sesuatu dengan melakukannya bersama. Keberhasilan mereka tergantung pada komitmen anggota untuk bersama-sama melakukan pertukaran ide maupun informasi, bertindak, dan belajar.
- Jaringan adalah forum pertukaran sosial yang membantu perkembangan hubungan baru dan memungkinkan orang berbagi tugas dengan cara yang disepakati bersama. Keberhasilan mereka tergantung pada interaksi langsung di antara anggotanya. Sangat dimungkinkan untuk terus menerus merenungkan tindakan dan pemikiran mereka sehingga tercipta sebuah budaya membangun jaringan dan perasaan kepemilikan bersama.
- Jaringan menyediakan peluang terbuka, yaitu menghubungkan inisiatif para pemangku kepentingan yang terpisah untuk saling melengkapi satu sama lain demi keuntungan bersama. Memungkinkan para pemegang saham memobilisasi dan menyatukan sumber daya yang ada untuk sebuah tujuan akhir bersama.
- Jaringan memperkuat kapasitas anggota dengan mengidentifikasi kebutuhan dan menciptakan peluang pembelajaran untuk para anggota.
- Jaringan memungkinkan kreativitas dan pengambilan risiko dengan melepaskan individu dari batasan kelembagaan dan menciptakan sebuah jarak aman untuk pengambilan risiko. Jaringan menyediakan ruang untuk memikirkan cara-cara baru. Juga, untuk berpartisipasi dalam aktivitas di luar kisaran normal aktivitas setiap individu pemangku kepentingan.

Langkah 2: 45 menit

Perkenalkan kerja kelompok “Pengalaman dan Perencanaan Peserta untuk Pembangunan Jaringan di Masa Depan.” Peserta akan mengulas pengalaman mereka berkaitan dengan jaringan, juga berbagi kesuksesan serta risiko yang mereka hadapi dalam berjejaring dan bekerjasama kelompok di masa lalu. Mereka akan membuat daftar gagasan yang mungkin dilakukan untuk memperkuat jaringan dan kerjasama di masa depan. Bagilah peserta ke dalam kelompok dan bagikan pertanyaan untuk kerja kelompok (Alat Bantu Pelatihan 28.3).

Langkah 3: 15 menit

Mintalah setiap kelompok menjelaskan secara singkat mengenai temuan mereka dan beri kesimpulan:

- Bila perempuan menyebutkan bahwa umumnya sulit bagi mereka untuk berpartisipasi dalam jaringan usaha yang dikuasai oleh laki-laki-- seperti Kamar Dagang dan Industri-- jelaskan

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Jaringan Usaha

bahwa jaringan adalah hal penting bagi mereka. Mereka perlu menggali bagaimana dapat berpartisipasi dan mendapat keuntungan dari jaringan.

- Bila tidak ada jaringan perempuan dalam usaha maka bahaslah minat dan kemungkinan membentuk sebuah Jaringan Perempuan dalam Usaha di antara peserta. Bisa juga di antara perempuan pengusaha di tempat mereka tinggal. Jaringan perempuan pengusaha seperti ini dapat mencari akses dalam jaringan usaha yang lebih besar.

Akhiri diskusi dengan meringkas poin-poin pokok yang diurutkan dalam lembaran informasi "Keberhasilan dan risiko dalam Bekerja Bersama" (Alat Bantu Pelatihan 28.4) dan sebarkan pada para peserta.

Modul 4

Bagian 2

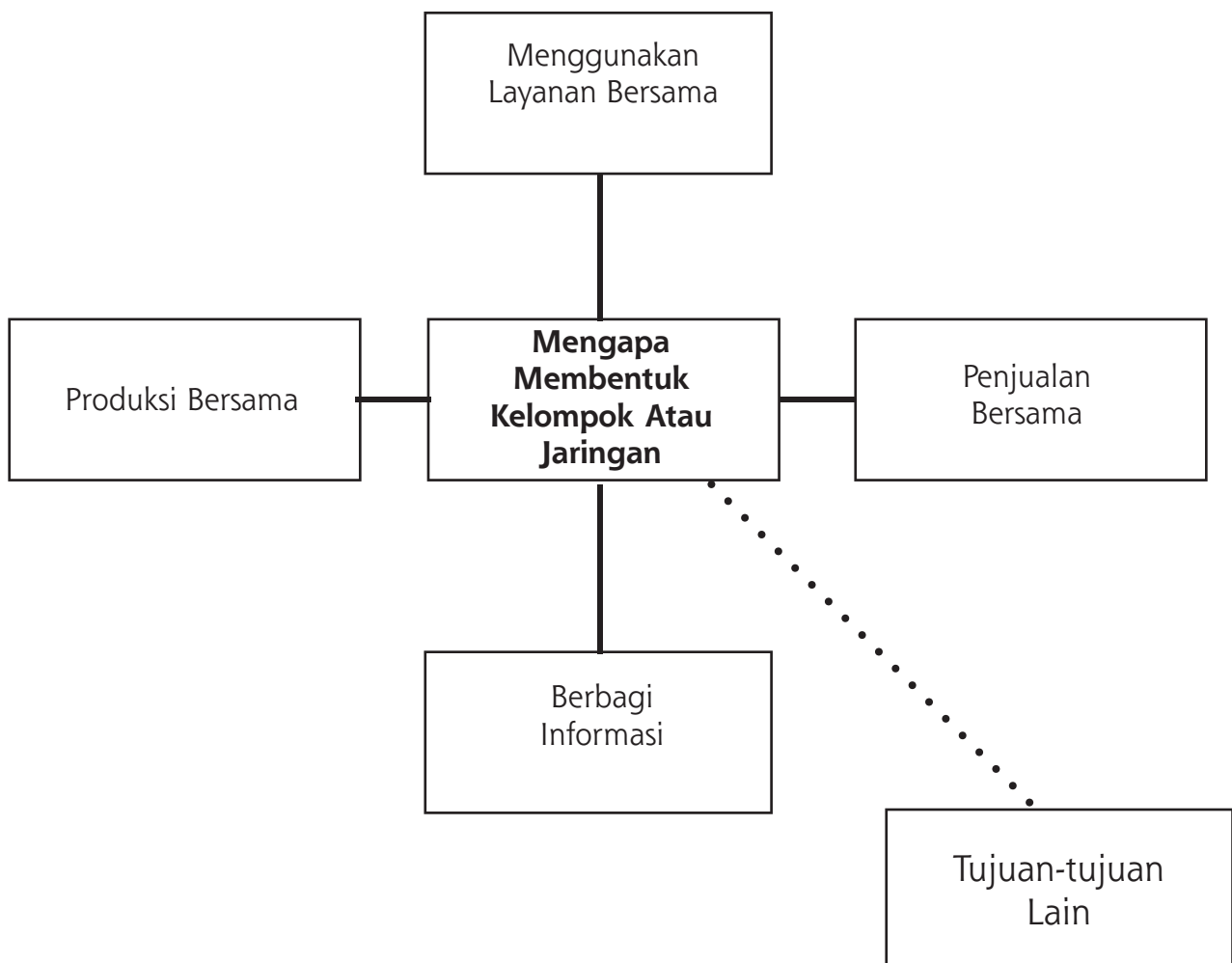
Modul 4.2, Latihan 28

Alat Bantu Pelatihan 28.1

Usaha Kelompok dan Jaringan Usaha

Syarat sebuah keadaan untuk mencapai keberhasilan:

- Adanya kepentingan bersama dan kemungkinan terjalinnya sebuah hubungan
- Tujuan yang dimiliki bersama
- Alasan atau peluang praktis



Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

Alat Bantu Pelatihan 28.2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Jaringan Usaha

Contoh Jaringan Usaha



Jaringan Usaha:
Segalanya
tentang Rumah



Tujuan dari Jaringan Usaha “Segalanya tentang Rumah” adalah: untuk menawarkan beberapa layanan di bawah satu payung.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

Alat Bantu Pelatihan 28.2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Jaringan Usaha

Pusat Kerajinan Tangan Perempuan



Tujuan Jaringan Usaha "Pusat Kerajinan Tangan Perempuan" adalah:
untuk menawarkan sebuah tempat penjualan untuk kelompok perempuan desa.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 28

Alat Bantu Pelatihan 28.3

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Jaringan Usaha

Pengalaman dan Perencanaan Peserta untuk Jaringan Usaha Masa Depan: Pertanyaan untuk Kerja Kelompok

1. Ulaslah pengalaman peserta dalam membangun jaringan dan kerjasama kelompok. Buatlah daftar keberhasilan dan resiko.
2. Perencanaan untuk masa depan:
 - Dalam isu apa peserta ingin bekerja bersama dan mengapa?
 - Apa saja kesulitan yang mungkin terjadi dalam bekerja bersama?
 - Tindak lanjut praktis apa saja yang peserta akan lakukan setelah lokakarya ini?
 - Untuk diri peserta sendiri?
 - Dalam usaha individu, keluarga, atau kelompok?



Keberhasilan dan Risiko Bekerja Bersama

Kriteria keberhasilan untuk membuat bekerja bersama menjadi sebuah pengalaman positif:

- Ada sejumlah orang atau organisasi dengan kepentingan yang sama untuk bekerja bersama, yang memiliki keterampilan yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan tersebut.
- Ada nilai tambah dalam melakukan hal-hal bersama dan melakukan hal-hal yang tidak bisa dicapai oleh seorang secara sendirian
- Menyesuaikan sumber daya yang mencukupi (teknis, keuangan, sumber daya manusia) yang sesuai dengan kapasitas dan kepentingan anggota
- Koordinasi yang kuat dan kepemimpinan yang baik untuk memastikan kerja sama dalam jaringan secara internal. Sementara itu tetap fleksibel (tidak kaku) dalam hal keanggotaan, perserikatan, dan kemitraan selama kebutuhan dan peluang muncul
- Sebuah keseimbangan antara pengembangan kepentingan individu dan kesepakatan kelompok untuk bekerja sama
- Adanya sistem pengaturan sendiri bila ada anggota yang berusaha mendapatkan keuntungan lebih besar dibanding dengan apa yang mereka sumbangkan kepada jaringan.

Risiko berkerja bersama:

- Kurangnya koordinasi dan komitmen antar anggota
- Kapasitas yang kurang memadai karena lemahnya komunikasi, dasar kelembagaan dan sumber daya manusia, serta infrastruktur dan keuangan yang terbatas
- Pemilihan atau pemeriksaan anggota yang kurang memadai, seringkali karena karakter jaringan yang terbuka
- Kehilangan kontrol atas dinamika jaringan
- Campur tangan pihak luar dalam kegiatan, bentuk, dan fungsi jaringan
- Dibutuhkannya pengerahan tenaga kerja untuk mengelola dan meneruskan jaringan (siapa yang menggerakkan?)
- Kecenderungan menciptakan kelompok elit (khusus) kecil di dalam jaringan yang lebih luas, yang cenderung menguasai sumber daya dan pengambilan keputusan.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 29

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Institusi dan Layanan Untuk Perempuan Pengusaha

Latihan 29. Lembaga dan Layanan untuk Perempuan Pengusaha

Tujuan

- Meningkatkan kesadaran dan memberikan informasi kepada perempuan pengusaha mengenai keberadaan, peran, serta fungsi Lembaga dan program pendukung
- Menciptakan peluang guna memungkinkan peserta untuk memperluas jaringan usaha mereka

Waktu

- 90 menit, termasuk rehat untuk Diskusi Panel tentang Usaha
- 15 menit untuk ringkasan di sesi berikutnya

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Persiapan Diskusi Panel tentang Usaha dan Lembar Informasi

- Pilih dan undanglah 4 sampai 5 perwakilan dari organisasi terkait dengan Dukungan Usaha untuk Perempuan Pengusaha
 - Narasumber boleh mencakup mereka yang dapat membagi pengalaman mereka dan menyediakan bantuan di daerah bersangkutan, seperti: pembangunan jaringan usaha, jasa pengembangan bisnis (business development services - BDS), jasa keuangan, pemasaran, informasi dan mendapatkan bahan mentah, mesin, perlengkapan, akses pada tanah, bangunan, pendaftaran usaha, dan atau bantuan hukum.
 - Libatkan perwakilan dari Perkumpulan Usaha berbasis anggota dan atau perempuan pengusaha yang sukses dengan jaringan yang luas
 - Libatkan baik narasumber perempuan dan laki-laki dalam panel.
 - Pastikan bahwa pengalaman narasumber sesuai dengan khalayak peserta. Perbedaan pengalaman narasumber dengan peserta tidak terlalu besar. Contohnya: pemilik atau manajer usaha besar tidak cocok bagi peserta yang berencana memulai sebuah usaha kecil. Perwakilan bank yang terlibat dalam kredit skala besar mungkin tidak memiliki informasi yang bermanfaat atau akan mengecilkan hati para pengusaha kecil yang membutuhkan jasa keuangan mikro.
- Berilah penjelasan kepada semua nara sumber mengenai tujuan pelatihan GET Ahead dan berikan profil peserta kepada mereka. Tulislah pada surat undangan bahwa tiap narasumber diminta untuk menanggapi pertanyaan yang dipilih untuk diskusi panel dan ingatkan lagi sebelum lokakarya.
- Mintalah kepada semua narasumber-- terutama dari organisasi yang menyediakan jasa pengembangan bisnis dan atau keuangan-- untuk memberikan secara realistis peluang apa yang dimiliki perempuan pengusaha untuk mengakses layanan mereka. Tidak perlu menciptakan harapan yang tidak realistis selama lokakarya yang tidak dapat dipenuhi nantinya.
- Persiapkan alat lembar balik dan atau kumpulkan selebaran atau brosur dengan informasi dari organisasi pendukung sebagai selebaran untuk peserta.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 29

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Institusi dan Layanan Untuk Perempuan Pengusaha

- Aturlah waktu dan tempat untuk pembangunan jaringan informal individual dengan para narasumber setelah diskusi panel. Dengan demikian peserta dapat membuat kontak baru dan mencoba keterampilan berinteraksi dan membangun jaringan mereka. Hal ini bisa digabungkan dengan istirahat untuk penyegaran selama atau pada akhir hari tersebut.

Sesi Terkait

Modul 1, Dasar-dasar tentang Gender dan Kewirausahaan

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 60 menit

Sambutlah para anggota panel. Perkenalkan mereka dan topik utama untuk diskusi:

- Program dan pengalaman apa yang dimiliki organisasi atau pengusaha dalam mendukung dan bekerja dengan perempuan pengusaha dan laki-laki pengusaha (Apa catatan prestasi mereka? Apa keberhasilan dan kegagalan? Adakah perbedaan antara klien laki-laki dan perempuan?)
- Tipe bantuan dan masukan apa yang ditawarkan organisasi atau perkumpulan ini untuk membantu perempuan dalam melakukan aktivitas ekonomi berbasis individu atau kelompok?
- Kriteria apa untuk partisipasi (syarat, kondisi, dan prosedur) yang digunakan oleh organisasi ini? Adakah perbedaan perlakuan antara klien laki-laki dan perempuan?
- Nasehat dan masukan apa yang akan diberikan perwakilan kepada peserta dalam pelatihan GET Ahead ini-- berdasarkan pengalaman mereka dalam berinteraksi dengan para pengusaha perempuan?

Mintalah tiap narasumber memberikan pemaparan singkat (maksimum 15-20 menit per orang). Lalu, diikuti oleh sebuah diskusi. Tim pelatih harus tetap di balik layar. Jangan terlalu banyak turut campur karena perempuan pengusaha atau pelatih mereka harus didorong untuk menggunakan peluang ini guna berinteraksi langsung dengan perwakilan agen dan jaringan pendukung. Namun, tim pelatihan tetap menghitung waktu. Bila para narasumber memulai sebuah kuliah atau beralih dari topik utama, ingatkan mereka mengenai waktu yang tersedia.

Langkah 2: 30 menit

Aturlah sebuah waktu rehat (khusus teh dan makanan ringan) yang memungkinkan terbangunnya jaringan informal antara narasumber dan para peserta.

Langkah 3: 15 menit

Sebagai penutupan dari latihan ini, tanyakan kepada peserta apa yang telah mereka pelajari selama Diskusi Panel tentang Usaha. Berikan sebuah gambaran ringkas mengenai mitra dan kelompok jaringan yang memungkinkan dalam konteks lokal dan relasi antar mereka. Contohnya, lihat diagram berikut ini:

Modul 4

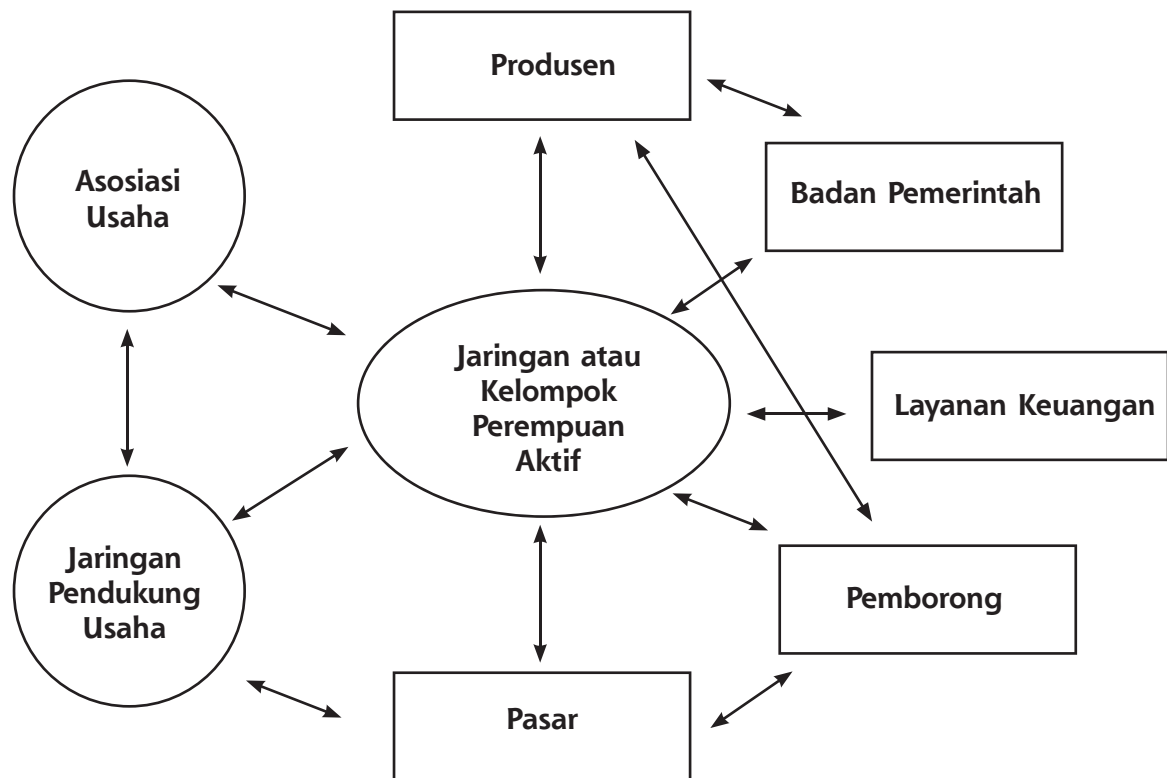
Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 29

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Institusi dan Layanan Untuk Perempuan Pengusaha



Akhiri latihan dengan meringkas poin-poin pembelajaran utama:

- Layanan dan program apa yang paling berguna bagi perempuan pengusaha?
- Apakah layanan dan program ini dapat diakses oleh mereka? Bila tidak, apa yang perlu berubah?
- Apa yang mereka pelajari tentang perkumpulan perempuan pengusaha dan laki-laki pengusaha? Apakah akan berguna dan memungkinkan untuk bergabung dengan jaringan seperti itu? Haruskah mereka membangun jaringan sendiri?

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Pembentukan Kelompok

Latihan 30. Pembentukan Kelompok

Tujuan

- Membuat peserta sadar akan keuntungan dan kerugian menjadi bagian dalam sebuah kelompok
- Memperkenalkan langkah-langkah untuk pembentukan kelompok

Waktu

90 – 120 menit

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Bahan dan Persiapan

- Alat lembar balik atau papan tulis
- Kartu dalam 4 warna: 1 sampai 3 dari tiap warna untuk masing-masing peserta untuk digunakan dalam Langkah 1, dan sekitar 20 kartu dalam 1 warna untuk tiap kelompok untuk digunakan dalam Langkah 2
- Sesuaikan "Peta Pikiran tentang Motivasi Pembentukan Kelompok" dengan kebutuhan dan kepentingan peserta. Tetapkan tipe aktor dan kelompok yang akan dimasukkan dalam latihan ini. Siapkan peta pikiran tersebut pada sebuah alat lembar balik (Langkah 1)
- Tentukan poin-poin utama kegiatan curah pikiran dalam kerja kelompok tentang Bekerja Bersama. Menentukan Tujuan, Tugas dan Peraturan, serta letakkan tiap poin sebagai judul pada sebuah alat lembar balik (Langkah 2)
- Adaptasi Model Format Anggaran Dasar (Alat Bantu Pelatihan 30.1) agar sesuai dengan kebutuhan peserta sejalan dengan format lokal untuk pembentukan kelompok (perkumpulan, kelompok kredit dan simpanan, kelompok produsen, dan koperasi).

Lembar Informasi

- Alat Bantu Pelatihan 30.1: Contoh Sebuah Model Format Anggaran Dasar

Catatan untuk Tim Pelatih

Latihan ini sesuai untuk peserta yang akan mulai atau meneruskan untuk bekerja dalam kelompok untuk tujuan ekonomi. Latihan sebelumnya dalam Modul 4.1 dan 4.2 telah membahas mengenai keuntungan dan tantangan bekerja dalam kelompok. Gunakan hasil dari latihan ini selama Langkah 1.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Pembentukan Kelompok

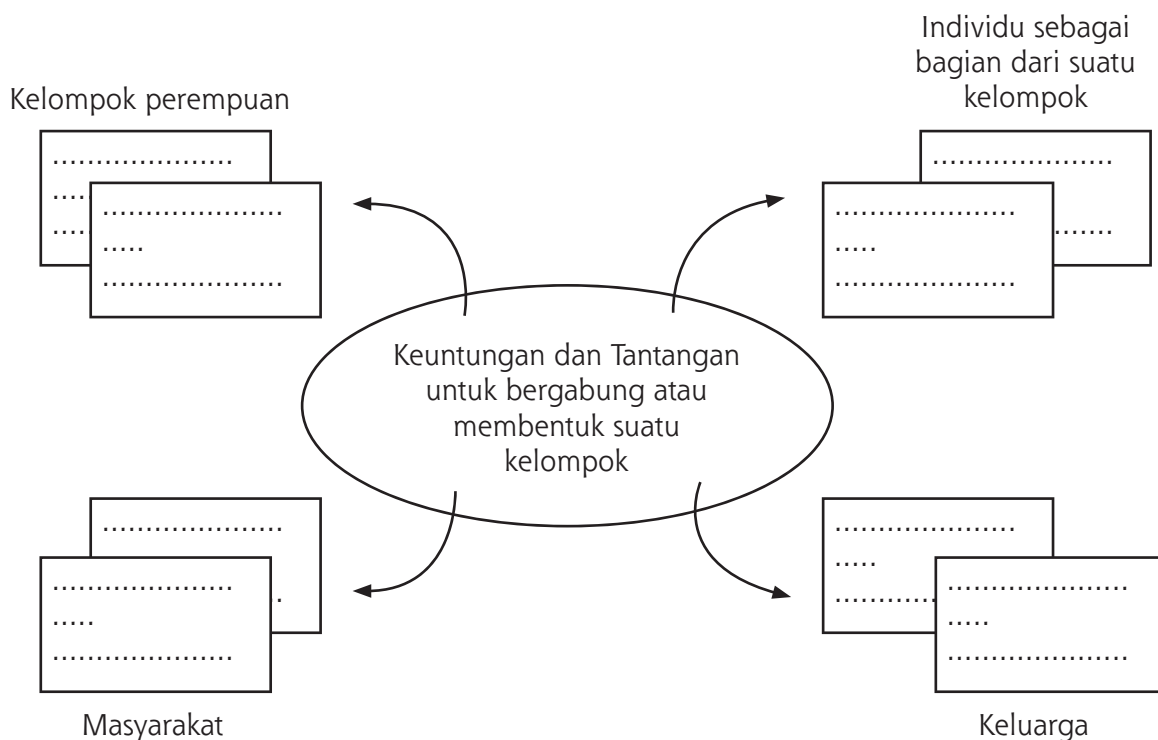
Perencanaan Sesi

Langkah 1: 30 menit

Mulailah sesi dengan sebuah diskusi singkat tentang pengalaman positif peserta berkaitan dengan pembentukan kelompok. Ingatkan kembali tentang hasil utama latihan sebelumnya mengenai keuntungan dan tantangan bekerja dalam kelompok. Perkenalkan "Peta Pikiran tentang Motivasi Pembentukan Kelompok" sebagai berikut: Gambarkan sebuah lingkaran di alat lembar balik dan jelaskan bahwa lingkaran ini merupakan lambang dari "Anda sebagai seseorang."

Latihan ini bertujuan untuk menggambar sebuah peta pikiran dari semua gagasan dan keluhan peserta mengenai motivasi mereka untuk bergabung atau tidak bergabung dalam satu kelompok. Juga, gagasan mereka mengenai peluang dan tantangan bergabung ke dalam suatu kelompok.

Bagikan kartu dengan empat warna berbeda. Jelaskan bahwa satu warna (kuning) mewakili individu sebagai anggota suatu kelompok. Warna lain melambangkan tipe kelompok berbeda di mana peserta biasanya tergabung dalam kelompok tersebut (keluarga atau usaha keluarga mereka, kelompok perempuan, dan atau komunitas). Mintalah peserta untuk mencatat gagasan mereka pada kartu dan kelompokkan sebagai berikut:



Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

Keuntungan dapat meliputi:

- Seseorang lebih kuat dalam keluarga, desa, atau kelompok lain
- Seseorang dapat bergantung pada orang lain guna melakukan sebagian dari pekerjaan
- Sebuah kelompok yang melebihi dari kumpulan individu yang ada
- Individu melihat lebih dari apa yang mereka peroleh secara pribadi dan menyumbang kepada kepentingan bersama kelompok
- Ada solidaritas antara anggota kelompok yang lebih tua dan lebih lemah.

Tantangan dapat meliputi:

Tidak ada kepercayaan atau solidaritas dalam kelompok

- Anggota yang lebih kuat mengambil keuntungan dari anggota yang lebih lemah
- Tugas tidak dibagi secara tepat dan hal ini mengarah kepada konflik .

Bila terdapat lebih banyak keuntungan daripada kerugian-- atau peserta menganggap bahwa kerugiannya bisa diatasi-- maka ada motivasi yang memadai untuk mengembangkan dan memperkuat pembentukan kelompok.

Langkah 2: 45 menit

Perkenalkan topiknya, "Bekerja Bersama: Menentukan Tujuan, Tugas, dan Peraturan." Kondisi yang diperlukan untuk kesuksesan operasi usaha kelompok, apa pun jenisnya, adalah bahwa semua anggota sudah memahami dengan jelas dan menyepakati tujuan, tugas, peraturan pembagian kerja, pengambilan keputusan, serta distribusi penghasilan.

Bagilah peserta ke dalam 3 atau 4 kelompok kerja yang lebih kecil, contohnya: berdasarkan lokasi, tipe usaha, gagasan usaha, atau tipe aktivitas yang ingin mereka upayakan dalam sebuah kelompok. Mintalah mereka mencurahkan pikiran mengenai poin-poin penting untuk dimasukkan dalam sebuah Rancangan Anggaran Dasar sesuai dengan kepentingan dan pengalaman mereka sendiri. Bagikan kartu-kartu dalam satu warna ke tiap kelompok (kelompok pertama : kartu kuning, kelompok kedua: kartu hijau, dan seterusnya).

Jelaskan judul-judul topik yang berbeda dan berikan beberapa contoh yang mungkin ingin ditanggapi kelompok (judul topik yang diajukan diberikan di bawah kartu dan hurufnya ditebalkan dengan contoh-contoh yang diberikan dalam bentuk poin-poin di bawah tiap topik). Mintalah kelompok untuk mencurahkan pikiran mengenai peraturan, tujuan, dan tugas kelompok di bawah judul topik yang berbeda tersebut.

Contoh judul topik diberikan di bawah ini dalam mencurahkan pikiran mengenai tujuan, tugas dan peraturan kelompok:

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

1. Informasi umum

- Nama perkumpulan, kelompok, atau jaringan
- Alamat
- Tipe aktivitas
- Tujuan (misalnya: proyek penghasil pemasukan bersama, kelompok menabung, atau tujuan lainnya)

2. Keadaan keanggotaan

- Terbuka untuk...(berikan kriteria siapa yang dapat menjadi anggota dan jumlah maksimum anggota)
- Biaya masuk ...(tetapkan jumlah yang memungkinkan untuk situasi dan lokasi peserta)
- Sumbangan modal saham (bila dianggap sesuai)
- Waktu kerja bersama per minggu/bulan... (dalam kasus pencarian nafkah bersama)
- Absen...(sepakat mengenai peraturan absen, cuti sakit, dll.)
- Hukuman atau pengeluaran anggota seandainya tidak mematuhi peraturan
- Pengunduran diri keanggotaan

3. Susunan Pengurus

- Pemilihan pengurus pengelola (seperti ketua, wakil ketua, sekretaris, bendahara, dan anggota komisi). Pemilihan dapat berupa voting mayoritas atau cara lainnya, dan dilakukan setiap tahun.
- Wewenang tanda tangan ketua, sekretaris, dan lainnya (untuk perjanjian resmi dan kontrak). Biasanya dua anggota atau sebuah sistem lain untuk mencegah penyalahgunaan dana.

4. Rapat

- Rapat Umum Tahunan (RUT)
- Jumlah atau persentasi minimum anggota untuk pengambilan keputusan dalam RUT
- Frekuensi rapat badan pengelola, dan gugus kerja mereka (1 kali setiap bulan, atau lainnya)

5. Mencatat Penghasilan dan Pemasukan dan Mengelola Keuntungan

- Membuka sebuah rekening bank?
- Membuka dana cadangan?
- Distribusi dari penghasilan yang berlebih di antara anggota (bagaimana, kapan, dan seberapa sering?)

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

6. Perlengkapan

- Pengaturan pembelian
- Pemeliharaan dan perbaikan
- Penyimpanan perlengkapan kelompok dengan aman

7. Pinjaman dan Tanggung Jawab

- Apakah mungkin untuk anggota kelompok untuk mendapatkan pinjaman menggunakan jaminan kelompok?
- Apakah menguntungkan bagi anggota kelompok untuk membentuk perkumpulan atau kelompok menabung atau kredit?

8. Pembubaran

- Apa yang harus dilakukan dengan tanggung jawab atau pembayaran kembali yang terbuka? Dapatkah kelompok atau orang lain terlibat untuk membantu?
- Apa yang harus dilakukan dengan perlengkapan? Dapatkah kelompok menyerahkannya kepada kelompok lain?
- Apa yang harus dilakukan dengan uang yang tersisa setelah hutang dibayarkan? Apakah mungkin untuk membagi sisa uang di antara anggota setelah semua kewajiban dipenuhi?

Langkah 3: 45 menit

Mintalah setiap kelompok membagi hasil dari curah pikiran mereka secara singkat. Nyatakan bahwa dalam kehidupan nyata, semua poin-poin ini haruslah diperiksa secara seksama. Lalu, diskusikan serta dibahas secara hati-hati di antara semua anggota kelompok, dengan menyesuaikan kondisi lokal, persoalan yang khusus untuk dibahas demi keberhasilan dan kelancaran operasi setiap usaha kelompok.

Akhiri sesi dengan meringkas poin-poin penting untuk pembentukan kelompok. Tekankan pada karakter yang mengikat serta keuntungan atau kepentingan bersama dalam melakukan bisnis secara kelompok. Mengaculah pada perangkat Perencanaan Aksi Usaha yang akan memungkinkan adanya tindak lanjut dari latihan ini (Modul 4.3: Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda), dan untuk pentingnya mempersiapkan sebuah Anggaran Dasar Nyata ketika memulai aktivitas usaha bersama. Bagikan Model Format Anggaran Dasar untuk Kelompok (Alat Bantu Pelatihan 30.1).

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

Alat Bantu Pelatihan 30.1

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Pembentukan Kelompok

Contoh Format Anggaran Dasar ¹ untuk Kelompok

Nama Perkumpulan/Kelompok/Jaringan:.....

Alamat: alamat rumah.....

.....Kode Pos.....

Jenis Kegiatan Usaha:.....

Tujuan (misalnya: proyek sumber penghasilan bersama, kelompok menabung, atau tujuan lain)

.....

1. Syarat-syarat keanggotaan

1. Keanggotaan terbuka bagi.....
2. Uang pangkal bagi setiap anggota adalah.....
3. Setiap anggota akan menyumbangkan(jumlah) sebagai modal saham saat masuk menjadi anggota.
4. Setiap saat, tidak boleh ada lebih dari...anggota.
5. Jam kerja untuk setiap anggota adalah dari hinggapada setiap.....dalam setiap minggu /bulan)
6. Setiap anggota dapat mengambil cuti.....setiap bulan/tahun.
7. Seorang anggota tidak dapat mengambil cuti sakit lebih dari.....hari dalam setiap bulan/tahun tanpa bukti surat dokter.
8. Setiap anggota yang absen untuk setiap hari kerja tanpa cuti atau cuti sakit akan dikenakan denda sebesar ... untuk hari itu.
9. Seorang anggota dapat dikenakan skors selama tidak lebih darihari/minggu/bulan pada rapat umum bila mayoritas anggota setuju lewat pengambilan suara bahwa seorang anggota itu tidak mengikuti peraturan-peraturan kelompok ini.
10. Seorang anggota dapat dikeluarkan dari kelompok ini bila mayoritas anggota setuju lewat pengambilan suara pada sebuah rapat (umum), bahwa anggota itu tidak mengikuti peraturan-peraturan kelompok ini.
11. Bila seorang anggota dikeluarkan, ia tidak akan menerima... dari modal saham yang disumbangkannya.
12. Seorang anggota dapat memasuki kelompok ini bila mayoritas anggota setuju melalui pengambilan suara dalam sebuah rapat umum untuk menerima permohonannya.
13. Bila seorang anggota berhenti dari kelompok ini, ia akan menerima...dari modal saham yang disumbangkannya.

¹ Sumber: Diadaptasi dari Rural Women in Micro-Enterprise Development: A Training Manual dan Programme for Extension Workers, ILO Geneva 1996

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

Alat Bantu Pelatihan 30.1

2. Pengurus

1. Kelompok ini akan memiliki sebuah pengurus manajemen yang dipilih terdiri atas:..... ketua, wakil ketua, sekretaris, bendahara..... dan..... anggota pengurus.
2. Anggota pengurus manajemen akan dipilih bila mereka memperoleh mayoritas suara anggota pada Rapat Umum Tahunan.
3. Kesepakatan-kesepakatan dan kontrak-kontrak resmi yang dibuat oleh kelompok ini harus ditanda-tangani oleh ketua/sekretaris/bendahara/.....

3. Rapat

1. Kelompok ini akan mengadakan sebuah Rapat Umum Tahunan (RUT) setidaknya setahun sekali
2. Setidaknyapersen dari anggota harus hadir agar keputusan-keputusan dalam RUT mereka itu mengikat (tercapai kuorum)
3. Ketua harus mengumumkan tanggal RUT setidaknya... hari sebelum rapat diadakan.
4. Pengurus Manajemen akan mengadakan rapat setidaknya... setiap bulan.

4. Keuntungan

1. Kelompok ini akan menyisihkan sedikitnya... persen dari pendapatan keuntungan setiap ... bulan ke dalam sebuah dana cadangan di bank... (tabungan, rekening bank lainnya.....) Cabang..... No. Account.....
2. Kelompok ini akan menentukan dalam RUT bagaimana membagi penghasilan keuntungan dari 12 bulan terakhir di antara para anggota.

5. Peralatan

1. Pengurus manajemen akan bertanggung-jawab atas pemeliharaan, perbaikan, dan penyimpanan dengan aman peralatan milik kelompok.
2.

6. Tanggung-jawab

1. Para anggota bertanggung-jawab atas pinjaman yang mereka ambil serta pinjaman yang dijamin kelompok ini untuk anggota lainnya. Modal saham kelompok ini tidak dapat digunakan untuk pembayaran kembali utang yang diambil oleh anggota secara individu
2.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.2, Latihan 30

Alat Bantu Pelatihan 30.1

Manusia, Organisasi dan manajemen

Dukungan dan Jaringan Usaha

Pembentukan Kelompok

7. Pembubaran

1. Bila kelompok ini memiliki utang yang belum terbayarkan, kelompok ini hanya dapat membubarkan diri bila telah membayarkan utang sepenuhnya.
2. Bila kelompok ini membubarkan diri maka peralatan akan dijual untuk membayar utang yang masih ada. Dana yang tersisa setelah semua utang terbayarkan akan

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3

Modul 4.3

Perencanaan Aksi Usaha Anda

Isi

Modul perencanaan aksi merupakan kesimpulan dan poin pembelajaran dari modul-modul sebelumnya. Modul ini memandu peserta untuk mengelola risiko dan merencanakan usaha individu, keluarga, atau kelompok mereka.

Selain itu, latihan evaluasi memberikan pada para pelatih masukan mengenai isi pelatihan dan proses pembelajaran melalui pengalaman dari lokakarya GET Ahead.

Tujuan

Perempuan pengusaha jadi mengenal dan terbiasa dengan manajemen resiko dan perangkat perencanaan. Hal itu memungkinkan mereka untuk melihat ke depan dan menyiapkan masa depan bisnis dalam usaha individu, keluarga, atau kelompok mereka.

Latihan evaluasi akan memungkinkan peserta untuk mengulas apa yang telah mereka pelajari. Juga, memungkinkan pelatih untuk menilai keefektifan lokakarya di masa mendatang serta menyediakan tindak lanjut bagi peserta lokakarya ini.

Latihan

31. Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha
32. Evaluasi dan Tindak Lanjut terhadap GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Latihan 31. Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Tujuan

- Membuat peserta menyadari pentingnya mengelola risiko dan merencanakan masa depan usaha mereka
- Memperkenalkan dan membiasakan peserta dengan perangkat perencanaan usaha dasar

Waktu

90 - 180 menit

Pengaturan Ruang

Bentuk U

Bahan dan Persiapan

- Alat lembar balik atau papan
- Gambarlah Bagan Ulasan Risiko di transparansi atau alat lembar balik (langkah 2)
- Tim pelatihan perlu membaca Perangkat Perencanaan Usaha terlebih dahulu dan menyesuaikannya dengan kebutuhan peserta

Alat Bantu Pelatihan

- Alat Bantu Pelatihan 31.1: Bagan Ulasan Risiko
- Alat Bantu Pelatihan 31.2: Rencana Usaha
- Alat Bantu Pelatihan 31.3: Rencana Aksi Lanjutan (RAL)
- Alat Bantu Pelatihan 31.4: Perencanaan Aksi Usaha

Sesi Terkait

- Modul 3: Proyek Usaha
- Modul 4.1: Manajemen Diri dan Orang lain dan 4.2: Dukungan dan Jaringan Usaha

Catatan untuk Tim Pelatih

Perangkat perencanaan pertama Rencana Aksi Lanjutan (RAL) memungkinkan peserta untuk menetapkan tujuan, prioritas, merencanakan kegiatan, dan mengelola peluang serta risiko dalam usaha (baru) ketika telah pulang ke rumah.

Perangkat perencanaan kedua Rencana Aksi Usaha menyediakan cara untuk mengembangkan rencana usaha yang lebih rinci untuk usaha mereka yang baru atau yang sudah ada. Perangkat perencanaan ini haruslah diadaptasi ke dalam kondisi lokal, tingkat kebutuhan, dan kepentingan

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

peserta. Doronglah peserta merancang modifikasi selama pelatihan, karena hal ini akan meningkatkan peluang yang akan digunakan oleh mereka nantinya.

Banyak lembaga dan program pendukung usaha dan kredit memiliki perangkat perencanaan dan format sendiri. Sebelumnya, para pelatih harus mengenal dan membiasakan diri mereka dengan perangkat dan format tersebut. Putuskan apakah akan menggunakan perangkat tersebut atau perencanaan usaha yang disediakan dalam modul ini. Berguna pula untuk melatih para peserta dalam menggunakan dan melengkapi informasi dalam format yang disediakan oleh lembaga tersebut. Hal ini untuk mempermudah akses peserta ke layanan dan produk lembaga tersebut bila diperlukan.

Persiapkan RAL dan atau Perencanaan Aksi Usaha yang penuh akan memakan waktu beberapa jam. Diusulkan untuk memperkenalkan satu atau dua perangkat perencanaan selama pelatihan. Mintalah peserta mengisi poin-poin utama sebelum akhir pelatihan. Hal ini akan mempermudah tindak lanjut yang tepat setelah pelatihan.

Dalam lokakarya untuk pelatih, para pelatih harus mengenal dan membiasakan diri dengan perangkat perencanaan usaha ini. Dengan demikian mereka dapat membantu para pengusaha (pemula) dalam mengisinya. Juga, memfasilitasi akses bagi mereka pada organisasi yang menyediakan layanan bagi pengembangan usaha bila diperlukan.

Berguna pula bagi para pelatih untuk mempersiapkan perencanaan aksi mereka sendiri berkaitan dengan pelatihan di masa depan dan kegiatan tindak lanjut lokakarya GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha.

Pastikan bahwa seluruh peserta dan tim pelatihan menerima salinan perencanaan aksi-- yang disiapkan oleh peserta-- sebelum akhir lokakarya. Salinan ini akan digunakan sesuai pelatihan.

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 5 menit

Mulailah sebuah diskusi mengenai perencanaan usaha. Perencanaan berarti melihat ke depan, memikirkan sebuah tujuan untuk dicapai, dan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Tekankan pentingnya perencanaan dan penelitian sebelum memulai sebuah proyek untuk menghasilkan pendapatan atau sebuah usaha kecil. Ingatkan kembali mengenai kasus Usaha Ayam Ibu Martha (Modul 3.2, Latihan 15), sebuah bukti tentang perlunya melakukan penelitian pasar.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Adanya permintaan yang tinggi akan ayam akan lebih realistis bila ia telah melakukan studi di antara konsumen dalam pasar di mana mereka berencana menjual ayam tersebut. Nona Tem dan kelompok di desanya tidak akan kehilangan begitu banyak waktu dan uang dalam usaha mereka bila melakukan penelitian pasar terlebih dulu.

Langkah 2: 25 menit

Perkenalkan latihan curah pikiran Mengulas Risiko. Pengusaha haruslah siap menggunakan peluang dan menghadapi keadaan darurat ketika hal buruk terjadi. Pencegahan masalah dan keadaan darurat yang mungkin terjadi adalah yang terbaik. Bila sebuah masalah muncul maka hadapilah. Lebih mudah untuk mengatasi sebuah masalah kecil daripada masalah besar. Dan, masalah kecil cenderung menjadi besar apabila tidak segera ditangani.

Latihan ini menyediakan perangkat bagi peserta untuk menilai risiko yang mungkin terjadi, juga untuk membuat perbedaan antara risiko yang serius dan yang kurang penting. Peserta akan mengidentifikasi risiko di mana rencana usaha atau usaha yang ada mungkin akan menjadi sangat rentan, contohnya: bencana alam, masalah pemasaran, pesaing baru, atau perlawanan dari anggota keluarga. Untuk setiap risiko, mintalah peserta untuk memikirkan pertanyaan sebagai berikut:

- Apa yang mungkin akan berjalan salah? Kesulitan apa yang mungkin akan muncul? Seberapa penting atau mengkhawatirkankah mereka?
- Apa yang mungkin terjadi bila peserta bereaksi? Apa yang mungkin akan terjadi bila peserta tidak bereaksi?

Tunjukkan Bagan Ulasan Risiko (Alat Bantu Pelatihan 31.1) di sebuah alat lembar balik dan distribusikan bagan tersebut kepada para peserta. Mintalah peserta untuk mengisi bagan dengan risiko potensial yang mungkin muncul dalam usaha mereka yang baru atau yang ada sekarang. Mereka harus membedakan antara masalah besar dan kecil, serta indikasikan berapa peluangnya risiko tersebut terjadi (sangat mungkin atau tidak mungkin).

Setelah 5 menit, tanyakan peserta mana yang telah membuat daftar risiko serius. Mintalah 2 atau 3 peserta untuk berbagi mengenai risiko mereka dan diskusikan masalah ini dalam kelompok.

Pilihan: Curah pikiran yang sama dapat dilakukan dengan pandangan yang positif dengan memperkenalkan pertanyaan sebagai berikut:

- Apa yang dapat berjalan baik ?
- Efek samping menyenangkan apa yang mungkin dimilikinya?
- Apa hal terbaik yang dapat terjadi?

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Langkah 3: 60-90 menit

Diskusikan situasi di mana perencanaan usaha diperlukan. Beberapa contoh adalah:

- Peserta serius untuk memulai atau meningkatkan usaha. Peserta ingin membuat rencana kerja untuk diri sendiri. Jadi, peserta dapat memeriksa kemajuan secara teratur
- Bank membutuhkan sebuah perkiraan penjualan dan arus kas sebelum memberikan sebuah pinjaman
- Mitra usaha atau para pemborong perlu mengetahui kuantitas barang yang dapat peserta hasilkan dan kirimkan
- Masukan atau bahan baku kerja dan usaha puncak yang berbeda muncul dalam semua usaha pada waktu-waktu tertentu. Pada musim-musim tertentu permintaan akan menurun, berarti lebih sedikit membutuhkan pekerja dan menurunnya pendapatan. Jadi, rencanakan untuk kegiatan pada musim-musim tersebut sebanyak yang peserta bisa lakukan.

Jelaskan isi pokok sebuah Perencanaan Usaha menggunakan Alat Bantu Pelatihan 31.2. Perkenalkan Rencana Aksi Lanjutan (Alat Bantu Pelatihan 31.3) dan/atau Rencana Aksi Usaha (Alat Bantu Pelatihan 31.4) dan tujuan dari perangkat perencanaan usaha ini (lihat Catatan untuk Tim Pelatih).

Jelaskan secara ringkas bahwa formulir tersebut dimaksudkan untuk mengembangkan gagasan usaha mereka atau untuk meningkatkan usaha yang ada. Sebutkan bahwa perangkat ini akan digunakan dalam sesi tindak lanjut dari pelatihan ini.

Mintalah peserta mengisi poin-poin utama dalam rencana mereka. Hal ini bisa dilakukan sendiri atau dalam kelompok, tergantung pada rencana, kebutuhan, dan kepentingan peserta: apakah mereka berencana bekerja sama di masa depan. Tim pelatihan haruslah siap sedia membantu peserta satu persatu bila diperlukan.

Akhiri latihan dengan meminta 2 sampai 3 peserta untuk membagi tujuan, prioritas, dan kegiatan mereka di masa mendatang yang akan mereka laksanakan setelah mereka pulang. Simpulkan sesi ini sebagai berikut:

- Hadapilah sebuah masalah saat masalah tersebut masih kecil. Lebih mudah mengatasi masalah kecil daripada masalah besar. Dan, masalah kecil cenderung menjadi besar bila tidak segera diatasi
- Rencanakan kerja Anda – Laksanakan Rencana Anda! Perencanaan itu sendiri bukanlah sebuah resep keberhasilan. Tapi, peserta harus merealisasikan sebanyak mungkin yang peserta bisa lakukan, daripada menunggu mencari waktu yang lebih baik bagi penerapan rencana peserta.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Alat Bantu Pelatihan 31.1

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Bagan Ulasan Risiko

Resiko	Berapa besar masalahnya? Masalah Kecil- 1 Masalah Besar- 2	Seberapa mungkin resiko itu akan terjadi? Kecil Kemungkinan -1 Besar Kemungkinan – 2	Nilai Total	Tingkat Keseriusan Masalah Bila nilai total Anda adalah... 2 = Kurang serius 3 = Cukup serius 4 = Paling serius
Contoh 1: Banjir	2	2	4	Paling Serius
Contoh 2: Perlawanan	1	1	2	Kurang Serius

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Alat Bantu Pelatihan 31.2

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Rencana Usaha



Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Alat Bantu Pelatihan 31.3

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Rencana Aksi Lanjutan (RAL)

Nama Perorangan, Usaha Keluarga, atau Kelompok:

Tanggal:

Apa **Tujuan dan Prioritas Usaha** Anda untuk minggu-minggu mendatang sampai 3 bulan ke depan:

Usaha tersebut menjalankan kegiatan sebagai berikut:

Kegiatan 1.

Kegiatan 2.

Untuk setiap kegiatan mungkin terdapat peluang (+) atau kesulitan (-)

Catatlah semua itu per kegiatan:

Kegiatan 1	peluang (+)	masalah (-)
------------	-------------	-------------

Kegiatan 2	peluang (+)	masalah (-)
------------	-------------	-------------

dan seterusnya...

Untuk menggunakan peluang dan mengatasi masalah, apa yang harus dilakukan?

Catatlah gagasan dan sumber daya yang Anda butuhkan untuk mengatasi masalah dan mengambil peluang:

Prioritas: Tindakan apa yang perlu diambil guna mengatasi hal-hal di atas? oleh siapa dan kapan?
Buatlah daftar kegiatan berdasarkan urutan kepentingannya:

	Siapa yang bertanggung jawab?	Dengan siapa lagi?	Kapan?
--	-------------------------------	--------------------	--------

Kegiatan 1:			
-------------	-------	-------	-------

Kegiatan 2:			
-------------	-------	-------	-------

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

Alat Bantu Pelatihan 31.4

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Perencanaan Usaha untuk Perempuan dalam Usaha

Rencana Aksi Usaha

- Nama Individu atau Nama Kelompok (masukkan nama anggota):
.....
- Bisnis yang saya/kami ajukan adalah:
.....
- Lokasi bisnis kami adalah:
- Kami memiliki keterampilan sebagai berikut:.....
- Kami harus mempelajari keterampilan sebagai berikut:.....
- Kami memiliki aset sebagai berikut (bangunan, lokasi yang baik, perlengkapan):
.....
- Kami memerlukan aset sebagai berikut:.....

Pasar:

- Saya/kami akan menjual ke:
- Pesaing:
(siapa, di mana, kapan)
- Saya/kami akan mempromosikan produk/layanan sebagai berikut:.....
.....

Kegiatan Usaha:

- Rencana produksi untuk satu tahun (jadwal dan kuantitas):
Tiap hari
Tiap minggu
Tiap bulan
- Jumlah total yang akan diproduksi (bila layanan: jumlah/hari layanan yang diberikan) dalam satu tahun adalah:
.....
.....
(perhatian: pertimbangkan tentang kenaikan dan penurunan permintaan musiman)
- Orang yang akan bekerja adalah (siapa, berapa banyak):
.....
.....
- Saya/kami akan membagi pekerjaan sebagai berikut:
.....

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 31

- Orang yang bertanggung jawab mengelola usaha saya/kami adalah (direktur, bendahara, manajer penjualan, dan seterusnya.-- semua posisi manajemen dan apa saja yang mereka lakukan):

.....

Pengeluaran Usaha:

- Pengeluaran Permulaan: Pengeluaran Operasional:
 (untuk satu tahun)

.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
Total	Total

Pendapatan Penjualan

- Harga produk/layanan adalah:
- Perkiraan penjualan (kuantitas): per hari per minggu.....
- Perkiraan penjualan (kuantitas): per bulan per tahun.....

Harga pesaing per produk (item)/layanan:

- Perkiraan penjualan (kuantitas): per hari.....per bulan.....per tahun
- Perkiraan pendapatan dari penjualan untuk satu tahun:.....

Peluang dan Tantangan Bisnis

- Peluang dan keuntungan usaha (faktor positif) adalah:

- Peluang dan tantangan usaha (faktor negatif) adalah:

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 32

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Evaluasi dan Tindak lanjut GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Latihan 32. Evaluasi dan Tindak Lanjut GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Tujuan

- Mengevaluasi hasil lokakarya: Apakah lokakarya telah mencapai tujuan dan memenuhi harapan?
- Menyepakati tindak lanjut pelatihan ini di antara para pengelola lokakarya, pelatih, dan peserta

Waktu

30 menit

Pengaturan Ruang

Bentuk U atau lingkaran

Bahan dan Persiapan

- Alat lembar balik atau Papan
- Contoh Formulir Evaluasi (Alat Bantu Pelatihan 32.1): Mengulas contoh, menyesuaikannya bila diperlukan dan mendistribusikan satu salinan ke setiap peserta

Sesi Terkait

Modul 1: Perkenalan Program dan Peserta Pelatihan

Perencanaan Sesi

Langkah 1: 20 menit

Ingatkan kembali tujuan dari lokakarya pelatihan GET Ahead dan tujuan pembelajaran peserta:

- Untuk mempromosikan pemberdayaan ekonomi dan sosial perempuan di antara kelompok berpenghasilan rendah. Juga, untuk memahami relevansi penyediaan peluang yang sama bagi perempuan dan laki-laki dalam pengembangan usaha
- Untuk memahami pentingnya memiliki perspektif bisnis dalam membangun bisnis perempuan berpenghasilan rendah dan keluarganya dalam upaya perolehan pendapatan skala kecil
- Untuk meningkatkan kapasitas pelatih guna menyediakan pelatihan berorientasi aksi dan partisipatif mengenai keterampilan manajemen bisnis dasar. Juga, memberikan nasihat praktis tentang pengembangan bisnis kepada perempuan berpenghasilan rendah dan keluarganya.

Tanyakan kepada para peserta apakah mereka merasa harapan mereka telah terpenuhi dan sampai sejauh mana mereka telah mencapai tujuannya.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 32

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Evaluasi dan Tindak lanjut GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Jelaskan pada peserta bahwa evaluasi bermanfaat guna meningkatkan Pelatihan GET Ahead di masa mendatang dan untuk merencanakan kegiatan tindak lanjut yang tepat. Berkaitan dengan hal ini evaluasi tertulis maupun lisan akan dilaksanakan.

Bagikan formulir evaluasi tertulis dan berikan waktu bagi peserta untuk mengisinya. Kumpulkan formulir tersebut sebelum akhir lokakarya untuk analisis bagi pelatih dan penyelenggara setelah lokakarya selesai.

Selain itu, lakukan satu sesi dengan peserta: Setiap orang akan menyebutkan satu poin kekuatan dan satu poin kelemahan mengenai pelatihan. Contohnya: apa yang mereka temukan? Apa yang mereka suka dan tidak suka? Dan, apa yang mereka butuhkan untuk pelatihan mendatang?

Langkah 2: 10 menit

Diskusikan tindak tindak lanjut pelatihan dan sepakati langkah-langkah ke depan, serta buatlah jadwal. Ucapkan terima kasih atas partisipasi seluruh peserta.

Modul 4

Bagian 2

Modul 4.3, Latihan 32

Manusia, Organisasi dan manajemen

Perencanaan Aksi untuk Usaha Anda

Evaluasi dan Tindak lanjut GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Contoh Formulir Evaluasi GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

1. Secara umum, bagaimana Anda menilai lokakarya GET Ahead?

Sangat bagus

Tidak berguna
sama sekali



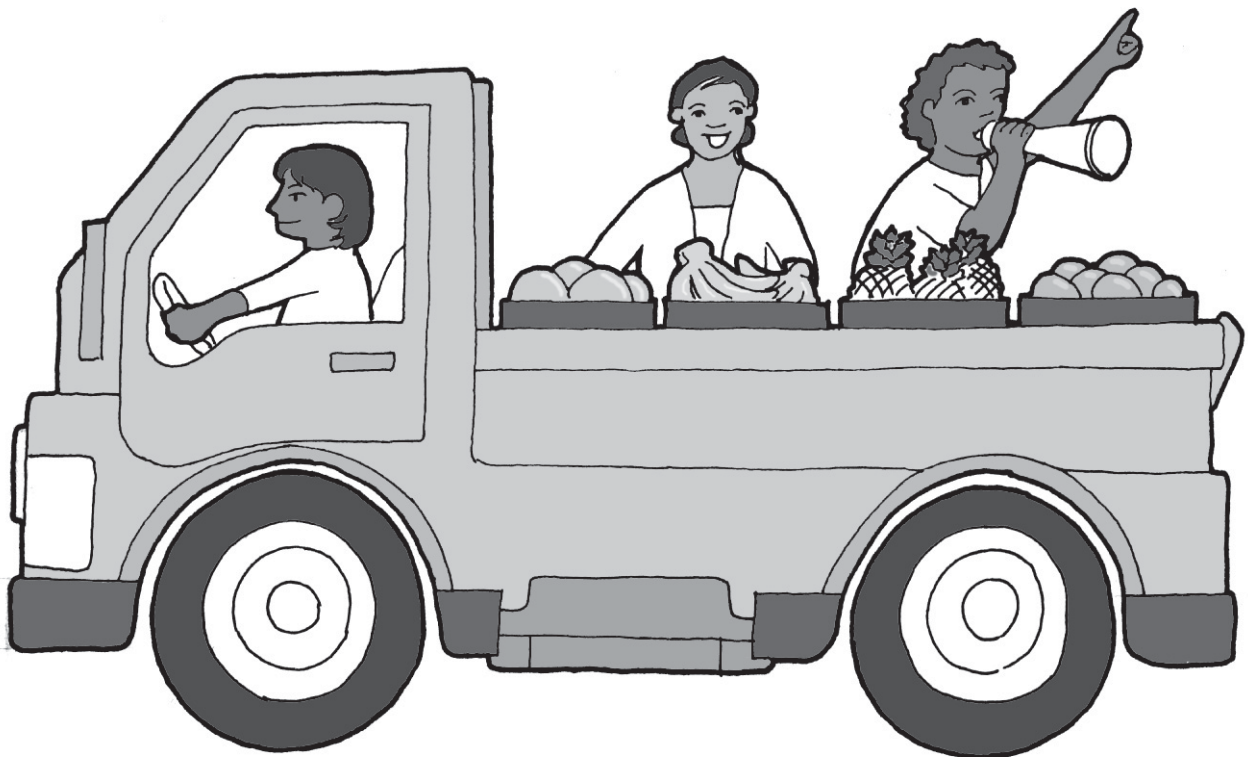
2. Tiga (3) topik atau latihan apa yang paling bermanfaat bagi Anda? Tolong jelaskan!.....
3. Topik atau latihan apa yang kurang bermanfaat atau berguna bagi Anda? Tolong jelaskan!.....
4. Topik tambahan apa yang ingin Anda masukkan dalam pelatihan ini?.....
5. Metode pelatihan yang mana yang digunakan dalam program ini yang lebih Anda sukai? (misalnya: kuliah, dokumen, presentasi, permainan, permainan peran, latihan, dan kerja kelompok).
.....
6. Metode pelatihan yang mana yang digunakan dalam program ini yang kurang Anda sukai?
.....
7. Bagaimana Anda ingin memodifikasi/menyesuaikan pelatihan untuk kelompok sasaran Anda?
.....
8. Usulan apa yang Anda miliki untuk meningkatkan pelatihan GET Ahead di masa depan?
.....
9. Tolong berikan komentar tentang penyelenggaraan pelatihan secara keseluruhan (misalnya: akomodasi, istirahat untuk penyegaran, terjemahan/interpretasi, dukungan administrasi, dan sekretaris)
.....
10. Apa yang Anda hargai, pelajari, atau peroleh paling banyak dalam lokakarya ini?
.....

Bab 1

Bagian 3

Latar Belakang : Kewirausahaan Yang Berperspektif Gender:
GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Bagian 3. Sumber Bacaan Lebih Lanjut



1. Latar Belakang: Kewirausahaan Yang Berperspektif Gender: GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

1. Tahapan Kehidupan Usaha dari Perspektif Gender

1.1 Pendahuluan

Perempuan menciptakan usaha mereka sendiri untuk beragam alasan. Dalam pelatihan GET Ahead, Anda terutama akan menemukan dua kelompok perempuan pengusaha, yaitu:

- Tipe perempuan pengusaha yang menjaga kelangsungan hidup mereka atau akibat tradisi. Para perempuan ini harus memenuhi kebutuhan keluarganya dan menjalankan bisnis 'sebagai upaya terakhir' (kadang-kala disebut sebagai 'pengusaha untuk bertahan hidup').
- Tipe Perempuan pengusaha 'baru' atau 'modern'. Perempuan ini telah memilih usaha sebagai karir, dan mereka menggunakan keterampilan dan kemampuan berdasarkan pilihan yang mereka sadari sendiri (kadang-kala disebut pengusaha 'berorientasi pada perkembangan').

Kehidupan sebuah usaha dapat dibandingkan dengan kehidupan seorang manusia, sebuah sungai, atau sebuah pohon. Model ini dikenal dengan Tahapan Kehidupan Usaha (Enterprise Life Cycle - ELC). Selama pelatihan atau aktivitas pengembangan usaha lainnya, pendekatan 'Tahapan Kehidupan Usaha' dapat membuat orang menyadari perbedaan aktivitas usaha yang terjadi pada setiap tahap. Pendekatan tersebut juga dapat mempersiapkan para pemilik usaha akan apa yang mungkin terjadi di tahapan selanjutnya dari tahapan kehidupan. Makalah ini menguraikan langkah-langkah Tahapan Kehidupan Usaha dan memeriksa aspek-aspek gender tertentu (atau titik temu) yang mungkin muncul dalam tiap tahap.

2. Tahap-tahap Tahapan Kehidupan Usaha (Enterprise Life Cycle - ELC)

2.1 Tahap perencanaan dan persiapan

Secara umum, perempuan menghadapi lebih banyak kesulitan dibanding dalam seluruh Tahapan Kehidupan Usaha. Salah satu masa paling sulit yang dihadapi pengusaha perempuan cenderung pada tahap perencanaan dan persiapan. Tahap pertama seringkali ditandai dengan ciri-ciri sebagai berikut:

- Perempuan cenderung memiliki pilihan usaha yang lebih terbatas dibandingkan laki-laki. Hal ini disebabkan beberapa alasan:
 - Perempuan pada umumnya memiliki akses ke jenjang pendidikan, peluang pelatihan dan keterampilan yang lebih sempit, khususnya dalam bidang keterampilan teknis. Hal ini karena dalam banyak masyarakat, teknologi tidak dilihat sebagai sesuatu yang pantas untuk perempuan sejak tahun-tahun pertama mereka di sekolah.

Bab 1

Bagian 3

- Konflik muncul karena banyaknya permintaan atas waktu perempuan tersebut. Mereka memiliki tugas mencari nafkah (seringkali dikenal dengan peran produktif) dan mereka harus melakukan semua tugas-tugas yang tidak dibayar, merawat rumah tangga dan keluarga (seringkali disebut sebagai peran reproduksi). Hal ini membatasi peluang mereka dalam memilih jenis usaha dan jumlah jam mereka dapat bekerja. Selain itu, karena tanggung jawab yang berlipat ganda, perempuan biasanya lebih hati-hati dalam memperhitungkan risiko usaha dibandingkan laki-laki pengusaha. Ini karena perempuan pengusaha juga harus menyeimbangkan risiko bisnis dengan risiko keluarga.
- Ada pandangan yang dominan mengenai aktivitas usaha 'perempuan'. Kadangkala, orang menunjukkan rasa tidak hormat dan membuat sulit bagi perempuan untuk berhasil dalam pekerjaan dan usaha seperti laki-laki.
- Pada tahap awal memulai usaha, banyak perempuan yang kurang memiliki kepercayaan diri, sumber daya, dan jaringan untuk memanfaatkan peluang secara cepat dan efektif, bahkan bila mereka mengetahui adanya peluang seperti halnya laki-laki.
- Seringkali ada hambatan mobilitas tambahan untuk perempuan karena pertimbangan norma budaya dan keamanan pribadi.
- Perempuan seringkali menghadapi hambatan ketika mencoba mendapatkan **dukungan keluarga** untuk peluncuran usaha mereka. Hal ini dapat terjadi karena sejumlah alasan:
 - Ada harapan-harapan bahwa perempuan melakukan peran reproduksi semata-mata dan bahwa mereka harus bersikap 'sepantasnya' sebagai perempuan dalam rumah, keluarga, lingkungan masyarakat dan masyarakat.
 - Gagasan perempuan dalam usaha bertentangan dengan gagasan laki-laki dilihat sebagai pencari nafkah utama. Namun, gagasan ini tidak sejalan dengan kenyataan bahwa ada banyak rumah tangga yang dikepalai perempuan dan banyak perempuan yang sebenarnya berpenghasilan lebih daripada laki-laki, terutama bila mereka memiliki usaha yang sukses.
 - Masih kurangnya penerimaan terhadap perempuan dalam usaha.. Kepentingan mereka dalam usaha mungkin dipandang dan diabaikan sebagai 'hobi' oleh anggota keluarga.
 - Keberhasilan usaha perempuan pengusaha mungkin menimbulkan kecemburuan. Iri hati kadangkala ditunjukkan oleh anggota keluarga.
 - Kemungkinan adanya penyalahgunaan uang yang dibawa pulang oleh perempuan pengusaha. Keberhasilan usaha perempuan kadangkala dapat mengarah pada penurunan sumbangan laki-laki dalam rumah tangga. Dalam beberapa kasus, laki-laki bahkan berhenti bekerja sepenuhnya, atau ingin mengambil alih usaha.
 - Banyak orang yang meremehkan kapasitas dan kemampuan perempuan untuk menjalankan usaha yang berhasil.
 - Ketakutan akan kegagalan yang dihadapi oleh banyak perempuan pengusaha: Ketika seorang laki-laki gagal, itu terjadi karena lingkungan usahanya. Ketika seorang perempuan gagal, itu terjadi karena dia adalah perempuan!

Bab 1

Bagian 3

- Perempuan di banyak negara menghadapi kesulitan dalam memiliki **akses dan kontrol** atas sumber daya untuk usaha mereka karena sejumlah faktor:
 - Kemungkinan adanya hambatan hukum dan adat atau tradisi mengenai kepemilikan dan kontrol perempuan atas aset-aset fisik seperti tanah dan tempat.
 - Kemungkinan adanya peluang pekerjaan yang terbatas untuk perempuan dalam pasar kerja formal, yang berdampak pada peluang yang lebih sedikit untuk menyimpan uang untuk investasi usaha, dan kurangnya terpaan terhadap kontak, jaringan, dan pengalaman usaha.
 - Perempuan memiliki akses pada jasa keuangan dan jasa penasihat keuangan secara terbatas akibat beragam hambatan hukum dan adat tentang perempuan. Yang paling penting, perempuan tidak memiliki properti dan oleh karenanya tidak memiliki jaminan untuk pinjaman.
 - Tidaklah mudah untuk mengakses informasi usaha dari para pemasok, pemborong, atau penyedia jasa usaha karena perempuan seringkali tidak dipandang sebagai pengusaha dan pengambil keputusan oleh para aktor ini, yang sebagian besar adalah laki-laki di banyak masyarakat.
 - Perempuan memiliki peran tambahan dalam memenuhi pengeluaran sehari-hari dan mengurus kebutuhan dasar keluarga mereka. Sumber daya usaha mungkin digunakan untuk kelangsungan hidup keluarga, kadangkala sampai pada titik dimana usaha tidak dapat bertahan.
- Perempuan menghadapi kesulitan untuk bergabung di **jaringan usaha** karena alasan-alasan sebagai berikut:
 - Mereka memiliki sedikit pengalaman dalam industri atau sektor pilihan mereka. Akibatnya, mereka mungkin menghadapi kesulitan dalam mengakses jaringan pemasok, konsumen, rekan usaha lainnya serta asosiasi yang sudah terbentuk,
 - Perempuan seringkali disisihkan dari jaringan formal dan informal yang didominasi laki-laki (contohnya, kamar dagang, klub olah raga atau bar karaoke).

2.2 Tahap peluncuran atau permulaan

- Pengusaha perempuan harus mengetahui dan memutuskan banyak hal ketika memulai usaha mereka:
 - Di mana menempatkan usaha tersebut: di sebuah pasar, daerah industri, atau di rumah? Banyak perempuan memiliki usaha dekat dengan atau di rumah karena mereka dapat menggabungkannya dengan rumah tangga. Ini lebih memudahkan perawatan keluarga dan pencarian nafkah.
 - Bagaimana memobilisasi sumber daya, termasuk keuangan untuk usaha mereka? Perempuan pengusaha perlu mengenal semua fasilitas perbankan formal serta jasa institusi keuangan non perbankan seperti skema keuangan mikro atau serikat kredit. Mereka perlu menyadari akan persyaratan peminjaman.

Bab 1

Bagian 3

- Bagaimana mendaftarkan usaha mereka secara formal dan apa keuntungan dari pendaftaran? Perempuan harus mengetahui hukum dan peraturan yang mempengaruhi perdagangan mereka, misalnya persyaratan kesehatan untuk pengolahan makanan. Di saat bersamaan, mereka juga harus mengetahui cara mendaftarkan usahanya, nama usaha, dan kepemilikannya. Mereka perlu mengenal hak untuk melindungi diri sendiri dan usahanya dari praktek-praktek diskriminasi dan tidak sesuai dengan hukum.
- Di mana memperoleh informasi mengenai pasar mereka? Mereka harus mengetahui tentang pemasok potensial (nama, istilah usaha, prosedur pemesanan). Mereka juga harus mengetahui bagaimana memperkirakan ukuran pasar (konsumen potensial) mereka. Pencarian informasi memerlukan tingkat kepercayaan diri, keterampilan komunikasi, dan ketekunan yang cukup dalam membangun hubungan dengan pemasok lokal dan konsumen, manajer bank, serta pejabat-pejabat lokal.
- Perempuan pengusaha harus memiliki perencanaan praktis untuk dapat meninggalkan rumah, tugas rumah tangga, dan keluarganya ketika mereka perlu menjaga usaha. Hal ini dapat meliputi:
 - Perencanaan fasilitas perawatan anak yang tepat (misal. Mendapatkan bantuan dari anggota keluarga; fasilitas penitipan anak swasta atau milik pemerintah).
 - Mempertimbangkan semua kejadian besar dalam kehidupan pribadi dan keluarga yang menyulitkan konsentrasi pada aktivitas usaha (contohnya, penyakit yang serius, seperti HIV/AIDS; orangtua yang sudah renta; anak-anak yang masih muda). Banyak perempuan pengusaha pemula akan memulai tindakan menyeimbangkan yang sulit dengan mengelola semua aktivitas keluarga dan usaha, dan memisahkan uang keluarga dari uang usaha.

2.3 Tahap pertumbuhan dan perluasan

Kemungkinan untuk mengembangkan usaha seseorang adalah sebuah pilihan. dan, ini sebuah pilihan terbuka bagi banyak perempuan pengusaha. Namun, ada beberapa perempuan pengusaha (lebih banyak terjadi dibandingkan laki-laki, umumnya diyakini seperti itu) yang merasa nyaman dengan tingkat operasi mereka yang sekarang ada dan tidak ingin berkembang. Mereka telah mencapai apa yang diinginkan, dan mereka melihatnya sebagai kesuksesan itu sendiri. Orientasi 'perkembangan' jangan dipaksakan pada perempuan pengusaha yang 'berhasil' ini, atau janganlah mengurangi kesuksesannya dengan cara apapun melalui perbandingan dengan mereka yang ingin mengembangkan usahanya.

Sekali usaha mulai berfungsi dan menunjukkan tanda-tanda kesuksesan, maka usaha tersebut seharusnya menjadi lebih mudah dikelola. Hal ini dapat terjadi karena sikap orang lain, baik dari lingkungan keluarga maupun lingkungan masyarakat, yang semakin mendukung. Beberapa hambatan yang dialami perempuan pengusaha dapat berkurang setelah ia mendapatkan reputasi yang baik, juga memperoleh rasa hormat dari konsumen, teman-teman dalam industri yang sama (pemasok dan pesaing), serta dari keluarga dan lingkungan masyarakatnya.

Bab 1

Bagian 3

Namun, benar adanya bahwa seiring dengan pertumbuhan usaha, kecemburuan dan pelecehan dari pengusaha lain, dan dari para pejabat (terutama pria), dapat muncul. Selain itu, profil dan kemakmuran pengusaha perempuan yang semakin meningkat, karena keberhasilan dan perkembangan usaha, dapat menyebabkan beberapa anggota keluarga laki-laki ingin mengambil alih usaha. Tidak jarang pula mereka ingin mengambil usaha tersebut darinya. Mereka dapat bereaksi dengan mengambil alih kekuasaan, menarik sumbangan mereka terhadap pemasukan rumah tangga, atau dengan berhenti bekerja sepenuhnya. Hal ini akan berdampak adanya beban tambahan untuk mencari penghasilan bagi perempuan pengusaha.

Seiring dengan pertumbuhan usaha, perempuan pengusaha mungkin akan menemukan bahwa tidaklah lagi mungkin menempatkan usaha di rumah. Ia mungkin harus mendapatkan atau menyewa ruang kerja khusus atau toko eceran di daerah perniagaan. Ia juga akan menemukan dirinya dalam sebuah situasi yang membutuhkan menyewa dan mengelola pekerja, mungkin untuk pertama kalinya. Ia akan menemukan tantangan baru dalam merekrut dan mengelola pekerja-pekerja ini. Juga tantangan memenuhi pengeluaran mingguan atau bulanan untuk membayar upah dan gaji.

Banyak perempuan yang enggan menumbuhkan atau memperluas usaha mereka, bila ini bertentangan dengan peran reproduksi. Perempuan dikatakan lebih menolak risiko dibandingkan laki-laki karena cara mereka menyeimbangkan risiko dalam usaha dengan risiko dalam keluarga.

Menjaga usaha tetap kecil seringkali dianggap negatif, seringkali disebut usaha dengan 'pertumbuhan rendah' atau 'tidak ada perkembangan'. Agen penasehat dan dukungan keuangan memberikan penilaian yang bias, seperti: 'tidak bernilai untuk mendukung usaha ini, karena hanya untuk bertahan hidup saja ...'. Namun perempuan seringkali secara sadar merencanakan memiliki usaha dengan ukuran yang dapat dikelola dan nyaman, dengan risiko dapat diperkecil, serta dengan sumberdaya keluarga dan kekayaan yang terakumulasi tidak banyak diketahui umum. Bahkan saat mereka dalam posisi untuk memperluas, banyak perempuan ingin melakukan dengan cara tertentu sehingga mereka dapat menyeimbangkan usaha dan kepentingan lain dalam hidup.

Namun, ada sejumlah bukti yang menunjukkan bahwa usaha perempuan tumbuh lebih cepat dalam hal perputaran, keuntungan, dan pekerjaan dibanding usaha yang dipimpin oleh laki-laki. Sebagian besar bukti ini berasal dari negara seperti Kanada, Eropa, dan Amerika Serikat, di mana area bermain untuk pengusaha perempuan lebih adil – walaupun mereka masih mungkin mengalami ketimpangan dalam urusan usaha. Hal ini dapat terjadi karena fenomena '*glass ceiling*'¹ (langit-langit kaca), dengan kata lain, perilaku bias gender terhadap perempuan sebagai manajer usaha dan bos.

¹ Untuk informasi lebih lanjut mengenai BDS, lihat <http://www.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

Bab 1

Bagian 3

Pada tahap pertumbuhan dan perluasan usaha mereka, perempuan pengusaha kemungkinan besar akan mengalami sejumlah faktor positif dan negatif, termasuk beberapa faktor berikut ini:

- Masyarakat jadi lebih mendukung sekali mereka melihat bahwa seorang perempuan pengusaha cukup berhasil.
- Pengusaha lainnya mungkin akan menjadi siap untuk menganggap mereka sama, dan sebagai hasilnya, lebih menghormati mereka.
- Jaringan pendukung dan asosiasi perempuan pengusaha dapat memainkan peranan penting dalam membantu perempuan ketika usahanya mengalami masalah yang umum dalam pertumbuhan.
- Peluang untuk mendapatkan dukungan finansial meningkat.
- Kesulitan dalam mendapatkan dukungan keuangan dapat tetap berupa sikap negatif terhadap perempuan dalam usaha tidak akan sepenuhnya teratasi.
- Ketika perempuan berjuang dengan peran paralel mereka sebagai pengusaha dan ibu rumah tangga, mitra laki-laki dan anak-anak mungkin akan mengeluh bahwa mereka diabaikan. Gaya hidup yang amat sibuk dapat berdampak pada masalah kesehatan dan tekanan mental atau psikologis.
- Mitra laki-laki dapat menarik dukungan mereka, atau bahkan menjadi menentang, karena mereka melihat bahwa keberhasilan istri mereka adalah sebuah tantangan terhadap status mereka sebagai pencari nafkah rumah tangga. Mungkin juga terdapat kecemburuan yang ditunjukkan oleh anggota keluarga laki-laki.
- Beberapa laki-laki yang menjalankan usaha serupa dapat cemburu pada keberhasilan perempuan pengusaha, dan mereka dapat berkeras untuk mengeluarkan dia dari lingkungan usaha dan sosial yang ada, yang seringkali didominasi laki-laki.
- Beberapa orang mungkin akan menyebarkan gosip bahwa perempuan pengusaha yang sukses tersebut berhasil karena menggunakan daya tarik seksual untuk memperoleh perlakuan yang baik. Atau, ia mungkin diperlakukan sebagai 'tidak seksi', dingin dan histeris karena ia menganggap hal-hal (terlalu) serius.

2.4 Tahap kedewasaan

Pada tahap ini, perempuan pengusaha akan mencapai keberhasilan yang cukup tinggi. Ia telah membangun usahanya dan melihatnya tumbuh sepanjang waktu. Ia telah memperoleh penerimaan di antara lingkungan masyarakat usaha dengan pemasok, konsumen, dan lingkungan masyarakat usaha lainnya. Ia mungkin telah bergabung dengan sebuah asosiasi usaha, seperti organisasi pengusaha atau asosiasi perempuan pengusaha.

Beberapa perempuan pengusaha, pada tahap ini, mungkin juga menjadi aktif mendorong dan mendukung perempuan lain untuk memulai sebuah usaha. Hal ini bisa dilakukan melalui keterlibatan mereka dengan asosiasi perempuan pengusaha, atau dengan menyediakan jasa penasehat. Mereka juga dapat berlaku sebagai teladan yang positif untuk memberikan inspirasi bagi perempuan lain.

Namun, perempuan pengusaha juga mungkin perlu untuk menilai ulang operasi usahanya, memeriksa kemajuan dan pertumbuhan usahanya, untuk memutuskan seperti apa masa depan yang mereka inginkan: Apakah mereka menginginkan usahanya tetap sama, tumbuh lebih jauh, atau penganeekaragaman menjadi tipe usaha lain? Mereka juga mungkin perlu mengulas peran publik dan pribadinya, serta kondisi upaya penyeimbangan antara peran produksi dan reproduksi mereka. Mereka mungkin perlu memikirkan strategi pergantian usaha mereka, dengan memasukkan anak perempuan dan laki-laki serta anggota keluarga lain ke dalam rencana. Hal ini dengan pandangan untuk mengakhiri keterlibatan mereka sendiri dalam usaha suatu saat di masa depan.

2.5 Tahap kemunduran atau 'kelahiran kembali' usaha

Ketika usaha mulai menurun, penting bagi perempuan pengusaha untuk memiliki pengetahuan dan kesadaran mengenai ketersediaan sejumlah pilihan, daripada tetap pada usaha tersebut. Pelatih dan penasihat usaha yang menyediakan jasa yang diberikan oleh lembaga penyedia jasa pengembangan usaha atau lebih dikenal dengan Business Development Service (BDS)² harus membantu perempuan pengusaha yang gagal dalam usaha bahkan pada tahap kedewasaan, sehingga mereka dapat menjaga kepercayaan diri – naik turunnya usaha dapat terjadi pada semua orang! Bantuan seringkali dibutuhkan dengan identifikasi pilihan lain yang mungkin untuk pencarian nafkah, seperti pekerjaan dengan upah atau sebuah peluang usaha baru.

Perempuan pengusaha yang gagal seringkali menerima reaksi dan perlakuan berbeda dibandingkan pengusaha yang kurang sukses. Ketika perempuan gagal dalam usaha mereka, orang cenderung berpikir bahwa hal tersebut menunjukkan ketidakmampuan perempuan dalam usaha dengan cara yang digeneralisir – tipe reaksi 'kan sudah kami peringatkan'.

Walaupun seorang perempuan pengusaha dapat menjadi teladan yang dihormati bila ia berhasil (seringkali dengan komentar seperti 'pengusaha perempuan yang sangat baik dan di saat bersamaan istri dan ibu yang berbakti'), ia juga dapat menjadi contoh jelek bila ia gagal. Perempuan pengusaha jarang sekali dipandang dari sisi pencapaian mereka: hal yang berkaitan jenis kelamin mereka di mata banyak orang dan diperlakukan sebagai perwakilan dari jenis kelamin perempuan. Sebaliknya, ketika seorang laki-laki gagal dalam usaha sejumlah daftar alasan usaha yang sah untuk kegagalan diterima, mengutip kalimat 'kondisi ekonomi yang buruk' sebagai alasan untuk penutupan.

² Untuk informasi lebih lanjut mengenai BDS, lihat <http://www.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

3. Praktek-praktek yang Baik dalam Pengembangan Kewirausahaan Perempuan

3.1 Panutan, penyuluhan, dan bimbingan

- Panutan: Perempuan pengusaha yang sukses tidak hanya merupakan contoh yang membesarkan hati, namun juga mempengaruhi orang lain untuk memberikan dukungan. Contohnya, perempuan pengusaha yang punya anak-anak yang sudah dewasa dengan karir dan pendidikan yang pantas dapat menunjukkan kepada pengusaha lain –perempuan dan laki-laki—bahwa memiliki sebuah usaha tidak berarti mengabaikan anak-anak. Di Srilanka, contohnya, ILO telah membantu dalam sebuah program video mengenai perempuan pengusaha teladan berjudul “Bila Mereka Dapat Melakukannya, Saya Juga Bisa”, untuk digunakan sebagai peralatan promosi dan pelatihan. Panutan adalah penting karena mereka membantu perempuan agar dapat mendobrak peran gender berdasarkan pandangan, misalnya tinggal di rumah, atau hanya terlibat dalam aktivitas ekonomi yang dikhususkan untuk perempuan seperti memasak dan menjahit.
- Penyuluhan dan Bimbingan: Penyuluhan pribadi biasanya disediakan oleh perempuan pengusaha yang sudah mapan kepada perempuan yang ingin memulai sebuah usaha, atau oleh manajer perempuan senior kepada yang lebih muda. Penyuluhan dan bimbingan menawarkan sebuah peluang kepada perempuan yang tidak mantap atau kurang berpengalaman untuk dapat berbicara kepada perempuan yang amat berpengalaman dan memenuhi kebutuhannya sendiri dengan cara yang sistematis, membahas masalah dan mimpi yang mungkin dimiliki pengusaha perempuan pemula. Contohnya, jasa seperti itu disediakan di India oleh Asosiasi Pengusaha Perempuan Karnataka (Association of Women Entrepreneurs of Karnataka - AWAKE), atau di Yordania oleh Asosiasi Perempuan Usaha dan Profesional (Business and Professional Women Association - BPWA).

3.2 Membangun kepercayaan diri perempuan pengusaha

Hambatan internal kewirausahaan perempuan kadangkala menjadi sama pentingnya dengan hambatan eksternal yang dipaksakan oleh keluarga, lingkungan masyarakat lokal, dan masyarakat secara keseluruhan. Perempuan kadangkala meragukan kemampuan mereka sendiri dalam usaha dan kurang kepercayaan diri untuk berbicara, beraksi, dan memulai usaha mereka sendiri – bahkan bila itu adalah keinginan mereka yang terbesar. Seringkali, akses perempuan yang terbatas kepada pendidikan, keterampilan, dan pengalaman kerja berdampak buruk pada kepercayaan diri mereka. Bila seorang perempuan tidak memiliki keterampilan praktis yang diperlukan untuk usaha, maka beberapa bentuk dukungan dalam hal keterampilan dan pelatihan usaha mungkin dapat mendorong kepercayaan dirinya.

Bab 1

Bagian 3

Guna membangun kepercayaan diri mereka, perempuan pengusaha (potensial) harus mengidentifikasi apa kekurangan mereka dan berupaya untuk memenuhi kesenjangan tersebut. Hal ini dapat dilakukan langkah demi langkah dengan mengidentifikasi apa yang diperlukan pada tiap tingkat dalam pengembangan sebuah usaha, dan membuat persiapan yang diperlukan sebelum maju ke tingkat berikutnya.

Dari perspektif jangka panjang, anak perempuan tumbuh dalam sebuah konteks pandangan gender dalam kurikulum pendidikan dan buku wajib sekolah, seperti halnya 'pilihan' atas jurusan akademis. Investasi dalam pendidikan anak perempuan adalah kunci untuk membuka pilihan yang lebih luas terhadap pekerjaan untuk perempuan.

Menunjukkan sejumlah panutan perempuan pengusaha kepada anak perempuan. Hal ini dapat membantu mengembangkan citra kewirausahaan yang positif dan dapat diterima perempuan muda. Hal ini mungkin juga memotivasi mereka untuk mengejar tingkat pendidikan yang lebih tinggi dan mendapat sejumlah pelatihan keterampilan yang lebih beragam. Bila kewirausahaan digambarkan sebagai pilihan karir yang menarik, realistis, dan mungkin untuk dilakukan, maka perempuan muda menjadi lebih mengenal kewirausahaan sebagai pilihan yang dinamis dan menjanjikan dalam hidup – apapun tindakan yang mungkin akan diambil oleh para gadis dan perempuan muda dalam karir mereka di masa depan.

Demi mewujudkan ini, prakarsa-prakarsa khusus untuk mempromosikan kewirausahaan bagi anak perempuan dilakukan di beberapa negara, dengan menjadikan orangtua serta anak gadis dan perempuan muda itu sendiri sebagai target. Di Amerika Serikat, misalnya, sebuah proyek yang disebut sebagai 'Penghasilan Sendiri' ('An Income of Her Own') mendorong aspirasi remaja perempuan untuk menjalankan usaha. Proyek ini sekarang dikenal sebagai Independent Means Inc. ('Girls, Money, Power ...' atau 'Remaja Perempuan, Uang, Kekuasaan...'). Proyek ini menyelenggarakan perkemahan kerja musim panas dalam kewirausahaan untuk remaja perempuan yang mencakup interaksi yang luas dengan pengusaha perempuan yang sudah mapan dan menjadi panutan (Kantor, 2001³).

3.3 Mengevaluasi ulang pembagian kerja dan hubungan kekuasaan dalam rumah tangga

Pekerjaan perempuan dalam rumah tangga secara keseluruhan dianggap sebagai sesuatu yang seharusnya dilakukan. Nilai ekonominya sering tidak dikenal dalam ekonomi secara keseluruhan. Akibatnya, tugas perempuan yang berlipat ganda tersebut tidak dianggap sebagai beban tambahan dan riil selagi dia mengembangkan dan menumbuhkan usahanya. Sebagai tambahan, di banyak masyarakat, seorang laki-laki dianggap sebagai kepala rumah tangga dan pencari nafkah utama,

³ Kantor, Paula, 2001: Promoting Women's Entrepreneurship Development based on Good Practice Programmes: Some Experiences from the North to the South, Kertas Kerja SEED No 9

Bab 1

Bagian 3

walaupun ia tidak bekerja. Bila istrinya memperoleh penghasilan lebih besar dari dirinya, dan lebih sukses, ia mungkin akan menentang karena hal tersebut berarti meremehkan kekuasannya.

Dukungan untuk perempuan pengusaha, yang sudah ada maupun calon pengusaha, perlu mempertimbangkan hubungan gender dan norma tradisi dan budaya yang berlaku. Perlu pula dilakukan identifikasi hambatan yang penting dan kemudian bekerja untuk meningkatkan pekerjaan dan mata pencaharian perempuan. Contohnya dalam keuangan mikro, pengaturan pinjaman dengan perempuan pengusaha dapat melibatkan sang suami atau mitra untuk membantu memahami pentingnya sumbangan yang dapat diberikan pinjaman tersebut kepada rumah tangga dan keluarga (Tanzania).

Beberapa proyek pengembangan gagal karena mereka tidak memperhatikan hubungan gender dengan serius. Dalam satu proyek di Indonesia, sekelompok perempuan didukung untuk membentuk koperasi dan ruang kerja sendiri. Namun, para pria menjadi cemburu karena koperasi tersebut menuntut waktu yang lebih dari para perempuan. Akhirnya, para pria membakar tempat kerja tersebut. Dalam proyek lain di India, perempuan setempat membentuk usaha baru dalam produksi berbasis rumah tangga – tanpa mempertimbangkan beban kerja reproduksi dan rumah tangga mereka, atau tanpa mengubah sumbangan kerja dan tanggung jawab kelompok laki-laki di desa tersebut. Usaha mereka tidak berhasil karena para perempuan menjadi terlalu sibuk melakukan pekerjaan yang lebih banyak.

Para suami dapat mengambil tanggung jawab yang lebih sedikit untuk kesejahteraan keluarga mereka dan bergantung pada istri dalam hal ini. Kadangkala, karena kemarahan mereka mungkin menarik sumbangan mereka kepada pemasukan rumah tangga, terutama ketika sang istri mulai memperoleh penghasilan sendiri. Dalam kasus lain, para suami mungkin mencoba mengambill alih usaha istrinya ketika usaha tersebut tumbuh, walaupun mereka memiliki sedikit atau bahkan tidak berpengalaman usaha sama sekali. Idealnya, para suami dan anggota keluarga laki-laki lain dapat lebih terlibat dalam berbagi peran domestik dan tanggung jawab ketika perempuan aktif dalam aktivitas ekonomi. Oleh karena itu, mungkin bermanfaat untuk melibatkan para lelaki anggota keluarga dan lingkungan masyarakat dalam pelatihan untuk perempuan. Agar mereka lebih menyadari bahwa usaha perempuan yang berhasil akan membantu peningkatan kehidupan keluarga dan lingkungan masyarakat.

Dalam banyak kasus perempuan pengusaha mungkin mendapatkan dukungan perawatan anak dari anggota keluarga atau sanak saudara, terutama dari anggota keluarga perempuan seperti ibu, saudara perempuan, dan anak perempuan yang sudah cukup besar. Di Filipina, karena struktur keluarga besar dan tradisi adanya partisipasi perempuan dalam aktivitas ekonomi, pengusaha

perempuan memiliki akses yang relatif mudah atas bantuan anggota keluarga perempuan. Memang, adanya anggota keluarga yang mendukung adalah suatu hal yang bagus. Namun, hal ini juga dapat membuat anak-anak keluar dari sekolah untuk memenuhi peranan ini, terutama dalam kasus anak-anak perempuan (DFID, 2000). Di beberapa negara, bantuan domestik dapat disewa dengan biaya yang terjangkau sehingga memungkinkan perempuan untuk menjalankan aktivitas usahanya.

Banyak perempuan memilih berwirausaha daripada bekerja di luar rumah untuk dapat menyeimbangkan kerja dan peran reproduksi dengan lebih baik (Mayoux, 2001⁴). Namun di saat yang bersamaan, bekerja dari rumah dapat menyebabkan permasalahan, seperti jam kerja yang panjang tanpa istirahat dan gangguan yang kerap terjadi pada pola kerja. Ada saat-saat dimana pemisahan ruang kerja dan rumah dapat lebih sehat dalam hal fisik dan mental.

Ada banyak mekanisme yang telah diuji dan harus ditiru lebih lanjut untuk membantu perempuan dalam membangun dan menjalankan usaha mereka sendiri. Penyediaan fasilitas penitipan anak, unit inkubator khusus untuk memenuhi kebutuhan pengusaha perempuan pemula, pembentukan pusat bisnis perempuan, serta mempromosikan kelompok, asosiasi, dan koperasi perempuan pengusaha dapat memberikan sumbangan yang besar guna memperbaiki situasi yang dihadapi perempuan dalam bisnis. Kapan pun memungkinkan, prakarsa-prakarsa ini harus dijalankan dengan cara yang dapat mendatangkan dukungan dan keterlibatan suami dan anggota keluarga lainnya.

3.4 Bergerak melampaui peran tradisional perempuan

Pengalaman pergi ke pasar dapat menjadi sebuah pengalaman yang benar-benar baru, dan dapat menjadi dorongan untuk kepercayaan diri perempuan. Bila mereka menghadapi hambatan mobilitas akibat alasan budaya dan keamanan pribadi, pergi keluar rumah untuk berdagang ataupun tujuan bisnis dapat menjadi tantangan nyata. Dalam kasus proyek promosi usaha mikro perempuan dalam membuat kumparan / gulungan benang sutera dari kepompong ulat sutera (atau silk-reeling) di India, sang suami mengawal dan menjemput istrinya menuju dan dari perhentian bus sehingga mereka dapat pergi ke pasar (DFID, 2000). Hal ini penting karena budaya melarang mereka memiliki kontak luar sendiri. Namun, para suami merasa lelah mengawal karena harus berjalan dua jam di malam hari, dan para lelaki secara bertahap mengambil alih peran pergi ke pasar.

Sebagai contoh dalam menyediakan bantuan ke perempuan dalam sektor non tradisional, CRASFORM, Italia, menangani kewirausahaan perempuan dalam sektor arsitektur dan bangunan. Sektor ini umumnya didominasi laki-laki. Program CRASFORM membantu menggerakkan arsitek dan ahli mesin perempuan yang memiliki kesulitan dalam menemukan pekerjaan. Program ini mendukung dan mempromosikan mereka dalam renovasi bangunan yang ramah lingkungan (Kantor, 2001). Juga dirasakan bahwa banyak peluang usaha muncul dalam sektor yang baru, seperti teknologi

⁴ Mayoux, Linda, 2001. Jobs, Gender and Small Enterprises: Getting the Policy Environment Right, SEED Working Paper No 15

informasi dan komunikasi, karena sektor ini belum memiliki pola pekerjaan yang berbasis gender, dan mereka menyediakan peluang yang lebih adil untuk laki-laki dan perempuan.

3.5 Program dukungan usaha praktis yang efektif

Selain keahlian teknis dan usaha, perempuan pengusaha memerlukan dukungan praktis seperti penyuluhan selama persiapan perencanaan usaha atau pengaturan pinjaman. Langkah-langkah dalam memberikan dukungan tersebut dapat berupa:

- Unit awal (pengembangan) usaha dilengkapi dengan ruang kerja, mesin dan perlengkapan, serta struktur harga sewa listrik dan tempat yang lebih rendah. Contohnya unit pendukung pengolahan makanan yang dibangun oleh AWAKE, di India, atau inkubator lintas sektor, di Kyrgyzstan, yang menyediakan ruang dan dukungan teknis bagi perempuan pengusaha yang mempekerjakan perempuan
- Layanan pelatihan dan penyuluhan untuk perempuan pengusaha pemula (contoh: Program Pengembangan Kewirausahaan Perempuan - Women Entrepreneur Development Programme di Bangladesh, Karim, 2001; contoh unit inkubator dari Amerika Serikat yang terutama ditujukan pada pengusaha perempuan: Kantor, 2001).

Dalam hal pelatihan, banyak agen telah mengembangkan buku panduan mengenai Pengembangan Kewirausahaan untuk Perempuan (lihat daftar referensi). ILO telah mengembangkan buku panduan dan program yang ditujukan pada perempuan pedesaan dalam pengembangan usaha mikro di Afrika Timur (Action to Assist Rural Women, 1996), atau program pelatihan untuk pelatih di beberapa negara Asia (Buku Panduan ToT diterjemahkan untuk dipergunakan di Indonesia, Pakistan, Filipina dan Sri Lanka, dan di Punjab, India).

3.6 Mengubah sikap masyarakat terhadap perempuan pengusaha

Ketika seorang perempuan memulai sebuah usaha, hambatan yang paling serius seringkali berupa sikap orang lain, termasuk anggota keluarga, terhadap usaha-usahanya. Kadangkala bahkan persepsi perempuan tentang diri sendiri dan kemampuan dapat menjadi suatu masalah. Hal ini mencakup rasa takut tidak dianggap serius dan kurangnya rasa kepercayaan diri di kalangan banyak perempuan. Hal ini muncul akibat tingkat pendidikan yang rendah, kurangnya keterampilan teknis dan usaha, pengalaman kerja yang kurang memadai, dan keterbatasan perempuan untuk mengekspresikan diri dalam masyarakat mereka. Oleh karena itu, citra positif pengusaha perempuan, baik sebagai individu dan sebagai kekuatan dinamis kolektif dalam ekonomi, perlu dikembangkan.

Organisasi perempuan dapat memainkan peranan penting dalam mempromosikan beragam aspek pemberdayaan, termasuk memberikan sumbangan kepada pemberdayaan ekonomi. Sebagai tambahan, pendidikan dan pelatihan dapat diberikan dalam isu-isu dan keterampilan yang memberdayakan lainnya, seperti kemampuan membaca dan menulis, hak-hak hukum, pendidikan kesehatan dan pencegahan HIV, dll. Di Kamboja, Program SEED ILO (Perluasan Lapangan Kerja

Bab 1

Bagian 3

*Latar Belakang : Kewirausahaan Yang Berperspektif Gender:
GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha*

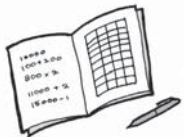
melalui Pengembangan Usaha Kecil) meluncurkan sebuah proyek dengan Kementerian Urusan Perempuan dan Veteran mengenai Pemberdayaan Ekonomi Terpadu, Kewirausahaan dan Pekerjaan untuk Perempuan (NEEEW, Kamboja).

Dalam bisnis, ada banyak jaringan informal yang didominasi laki-laki dalam industri tertentu. Perempuan dirugikan karena mereka sering merasa tidak nyaman bergabung dalam jaringan ini, atau mereka disisihkan secara formal maupun informal dari jaringan tersebut. Hal ini adalah alasan mengapa jaringan perempuan menjadi alternatif yang cukup baik dan kuat terhadap banyak jaringan laki-laki (contohnya: Women-net di Afrika dan Eropa). Jaringan seperti ini juga menciptakan jalur pengumpulan fakta mengenai skala dan cakupan operasi usaha perempuan pengusaha. Jaringan ini juga menunjukkan sejauh mana sumbangan mereka dalam pengembangan ekonomi. Dengan cara ini, peran perempuan sebagai penyedia produk dan layanan usaha dapat diakui secara penuh. Pusat Penelitian Usaha Perempuan di AS telah mendokumentasikan sumbangan ini dengan sangat baik untuk beberapa negara.

⁵ Lihat sebagai contoh Women's World Banking, <http://www.swwb.org/>, atau situs German mengenai pengusaha perempuan yang diorganisir sebagai koperasi: <http://www.weiberwirtschaft.de/pdf-files/summary.pdf>

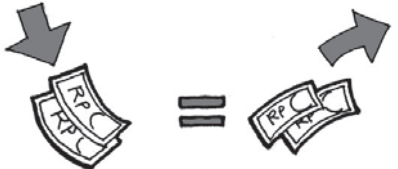
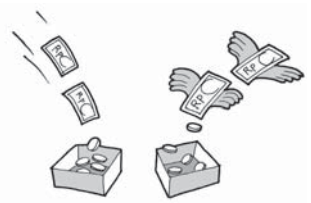
⁶ <http://www.nfwbo.org/>

2. Panduan Referensi Singkat: Istilah-Istilah dalam Usaha dan Keuangan

Simbol Istilah	Penjelasan Istilah
Catatan Transaksi (Akun) 	Sebuah catatan semua transaksi dari jenis yang sama, seperti 'Akun Kas' mencakup semua transaksi yang mempengaruhi 'kas masuk' dan 'kas keluar'.
Saldo (Sisa Uang) 	Uang yang tersisa di akun setelah semua transaksi dihitung.
Pembukuan dan Pencatatan 	Memasukkan semua transaksi ke buku atau lembar akuntansi. Membuat pembukuan berarti menulis: • Berapa banyak uang yang diterima oleh usaha Anda (uang masuk) • Berapa banyak uang yang dibayarkan oleh usaha Anda (uang keluar)
Usaha 	Sebuah usaha kecil adalah usaha yang dimiliki secara independen dan bukan pemain dominan di bidangnya. Usaha tersebut mungkin terdaftar atau tidak terdaftar, formal ataupun informal, mikro atau usaha kecil. Orang mendirikan atau melakukan usaha guna memproduksi produk, jasa layanan dan atau pertukaran produk dan layanan guna memperoleh keuntungan.
Rencana Usaha 	Rencana usaha adalah seperti 'peta jalan': ia menunjukkan kemana ANDA ingin usaha Anda berjalan dan apa yang ANDA butuhkan sebagai pengusaha untuk sampai kesana. Rencana usaha disiapkan secara tersusun meliputi semua rencana aktivitas, termasuk tingkat penjualan yang diharapkan (dalam unit dan harga penjualan); perkiraan biaya pembelian, pengolahan dan penjualan barang-barang serta biaya yang terkait dengan manajemen dan keuangan keseluruhan sebuah usaha. Rencana usaha dapat dipersiapkan untuk keuntungan sang pemilik, dan untuk mendukung pengajuan pinjaman (misal: dengan Lembaga Keuangan Mikro atau sebuah bank komersial).

Bab 2

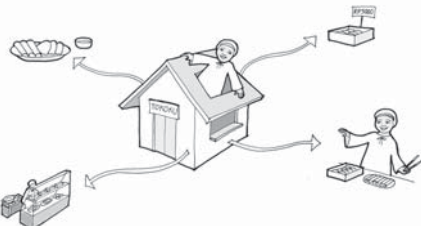
Bagian 3

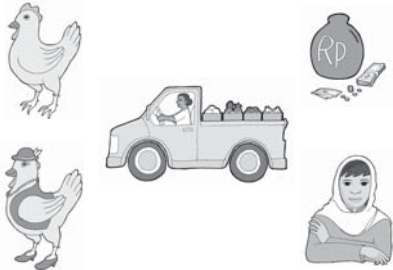
Titik Impas (Break-Even Point) 	Ini adalah titik dimana usaha Anda tidak mengalami kerugian (defisit) namun juga belum memperoleh keuntungan (surplus). Dengan kata lain, biaya operasional sama dengan pendapatan Anda (misal: Pendapatan dari penjualan).
Arus Kas 	Uang masuk dan keluar dalam usaha. Membuat sebuah Rencana Arus Kas dari transaksi usaha Anda untuk periode tertentu (sebulan, tiga bulan, atau satu tahun) adalah sebuah perangkat yang membantu Anda mengetahui jumlah kas masuk dan kas keluar dari usaha Anda. Sebagai sebuah ramalan, arus kas tersebut menunjukkan kepada Anda situasi kas yang diharapkan (surplus atau defisit) pada akhir dari periode tertentu, dan mengingatkan Anda terlebih dahulu terhadap situasi saat uang lebih mungkin diperlukan.
Biaya 	Biaya Awal: Biaya yang hanya Anda keluarkan sekali untuk memulai usaha Anda Biaya Operasional: Apa yang Anda butuhkan untuk membuat usaha berjalan dari hari ke hari. Dua tipe utama adalah: • Biaya Tetap: Biaya yang harus Anda keluarkan tidak terkait dengan jumlah produk yang dihasilkan atau layanan yang diberikan (misal: Sewa ruang kerja; biaya bulanan untuk listrik atau penggunaan telepon; gaji untuk karyawan tetap). • Biaya Variabel: Biaya yang berubah sesuai dengan jumlah yang diproduksi (misal: bahan mentah, penggunaan air, listrik). Biaya sering dirinci sebagai berikut: • Biaya Produksi Bahan Mentah; Pengeluaran Produksi (misal: Listrik untuk produksi, Pengangkutan bahan, Sewa ruang kerja, Air, dan lain-lain) Biaya tenaga Kerja • Biaya Manajemen Sewa ruang kantor dan penjualan, listrik untuk administrasi, lampu & pemanas, dll.; tagihan telepon; biaya asuransi, dan lain-lain. Gaji pengusaha (mencakup aktivitas administrasi, manajemen dan penjualan) Administrasi dan Biaya lainnya

 	• Biaya Penjualan Iklan, Publisitas, Promosi, Penjualan khusus, Komisi, dan lain-lain. • Biaya Keuangan Suku bunga yang dibebankan bank atas sebuah pinjaman, Biaya Transaksi yang Anda habiskan untuk mengajukan sebuah pinjaman dan membayar cicilan bulanan • Penyusutan aset Penyusutan Mesin, Perlengkapan, dan Peralatan (lihat definisi di bawah) • Biaya Langsung Biaya langsung yang dapat dibebankan pada aktivitas khusus, contohnya biaya langsung untuk memproduksi barang, atau biaya langsung untuk menjual barang tersebut. Biaya tenaga kerja adalah biaya langsung ketika biaya tersebut mengacu ke aktivitas tertentu dalam produksi atau layanan. • Biaya Tidak Langsung Biaya tak langsung mengacu pada pengeluaran umum dalam melakukan bisnis, seperti biaya administrasi. Biaya tersebut umumnya tidak berhubungan dengan biaya operasi produksi atau perakitan sebuah barang produksi atau jasa. Keuntungan adalah juga biaya tidak langsung. Biaya tenaga kerja adalah biaya tidak langsung ketika biaya tersebut muncul untuk manajemen umum atau perhitungan usaha secara keseluruhan.
Kreditor 	Pihak yang meminjamkan uang kepada pengusaha (biasa disebut "HUTANG" (misal, Bank, Lembaga Keuangan Mikro (LKM))
Debitor 	Pihak yang menerima pinjaman dari pengusaha (biasa disebut "Piutang")

Bab 2

Bagian 3

Penyusutan 	Menyusutnya nilai dari suatu mesin, peralatan, bangunan dan lainnya (yang sifatnya berjangka panjang). Penyusutan merupakan biaya atas usaha Anda karena Anda harus mengganti barang-barang ini ketika mereka menjadi tua dan/atau rusak.
Usaha, Pengusaha, Kewirausahaan 	Lihat juga definisi 'Usaha' – di atas Seorang pengusaha adalah orang yang merintis perubahan dan menerapkan 10 Ciri Utama keberhasilan dalam kehidupannya, juga dikenal sebagai Karakteristik Kewirausahaan Pribadi atau KKP yang diidentifikasi oleh para peneliti internasional (lihat 10 Ciri Utama dalam latihan 5 dan 7). Biasanya, semua orang yang ingin bekerja untuk dirinya sendiri dianggap sebagai seorang pengusaha. Orang ini adalah orang yang mengatur, mengelola, dan mengambil risiko bisnis atau usaha.
Pengeluaran 	Lihat 'biaya' (definisi di atas), pengeluaran yang dikaitkan dengan pengoperasian usaha, biasanya mencakup pengeluaran produksi, pengeluaran administrasi dan manajemen, pengeluaran penjualan dan distribusi, dan pengeluaran keuangan.
Studi Kelayakan (Feasibility Study) 	Studi kelayakan adalah sebuah penelitian untuk mencari tahu apakah sebuah bisnis merupakan pilihan yang mungkin dilakukan atau tidak. Studi kelayakan meliputi langkah-langkah berikut ini: • Memilih sebuah produk atau layanan untuk membuat atau menjual (gagasan usaha) • Mencari tahu apakah orang akan membelinya dan pada harga berapa (penelitian pasar) • Menentukan bagaimana usaha akan beroperasi (organisasi dan manajemen, teknologi dan produksi) • Menghitung pengeluaran usaha (keuangan) • Menentukan apakah gagasan tersebut mungkin dilakukan secara ekonomi dan komersial (dan kemungkinan besar menghasilkan keuntungan).
Pendapatan atau Penghasilan (Income or Revenue) 	Pendapatan atau penghasilan sebuah usaha adalah kas masuk, terutama dari penjualan produk dan layanan, termasuk perdagangan. Pendapatan bukanlah keuntungan!

Investasi 	Pembelian barang adalah sebuah investasi bila ditujukan untuk perkembangan jangka panjang dan perluasan sebuah usaha. Investasi dapat meliputi tanah dan bangunan; mesin dan perlengkapan, atau kendaraan. Investasi juga dapat berarti 'berinvestasi dalam pendidikan' untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan dan untuk pengembangan diri Anda sendiri.
Kerugian 	Ketika semua biaya dan pengeluaran yang terkait dengan pengoperasian sebuah usaha lebih besar daripada semua pendapatan dan penghasilan, selisih dari pendapatan dan pengeluaran tersebut adalah kerugian. Tidak ada satu usaha pun yang dapat terus merugi dalam waktu yang lama.
Konsep Pemasaran 	Pemasaran didefinisikan oleh apa yang Anda perlu lakukan guna menjangkau pembeli (konsumen) Anda dan menghasilkan keuntungan. Konsep 5P Pemasaran adalah: • Produk (product) atau jasa yang Anda jual • Harga (price) yang pembeli Anda bersedia bayar • Tempat (place) terbaik dimana Anda dapat menjangkau konsumen Anda • Promosi (promotion) yang informatif dan menarik konsumen • Orang (person), diri Anda sendiri, pemilik usaha dan penjamin kualitas dan kepuasan layanan.
Keuntungan 	Ketika penghasilan sebuah bisnis dari penjualan lebih besar daripada biaya dan pengeluarannya, maka terdapat 'keuntungan' atau surplus. Usaha harus menghasilkan keuntungan sehingga dapat berkembang dan tumbuh. 'Keuntungan' merupakan hak pemilik usaha yang dapat menginvestasikan sebagian dari keuntungan tersebut ke dalam usahanya daripada mengambil keuntungan tersebut sepenuhnya. Keuntungan juga dapat dibagi menjadi keuntungan hasil pertambahan nilai dan keuntungan bersih. Keuntungan tidak sama dengan kas, dan tidak sama dengan penghasilan.
Laporan Laba & Rugi 	Laporan Laba Rugi adalah sebuah perhitungan untuk menemukan berapa banyak keuntungan atau kerugian yang dihasilkan oleh usaha Anda selama periode waktu tertentu, Total biaya dikurangi dari penghasilan total dan hal ini menentukan keuntungan atau kerugian selama periode tertentu (satu bulan, enam bulan, atau biasanya 12 bulan).

Bab 2

Bagian 3

Menguntungkan 	Cara termudah menjelaskan profitabilitas adalah 'kemampuan' sebuah usaha menghasilkan 'keuntungan'. Profitabilitas terkait dengan jumlah keuntungan yang dihasilkan bisnis pada tiap produk atau jasa yang dijualnya, dan kecepatan sebuah bisnis hingga dapat mengubah biaya menjadi penjualan.
Simpanan 	Dalam pengertian usaha, simpanan adalah jumlah pendapatan kas yang tidak diperlukan usaha untuk operasi sehari-hari. Simpanan apa pun dapat juga digunakan untuk usaha. Bila uang tersebut tidak diperlukan dalam jangka pendek, uang tersebut harus dimasukkan dalam rekening tabungan (atau fasilitas aman yang serupa) sehingga uang tersebut dapat berbunga. Bunga ini akan ditambahkan pada penghasilan bisnis secara tetap. Simpanan juga bisa dilakukan dalam bentuk emas atau perhiasan atau hewan ternak.
Transaksi 	Transaksi adalah pertukaran uang (atau nilai) untuk barang atau jasa. Lihat definisi catatan transaksi dan pembukuan di atas.
Bon (Bukti Tertulis) 	Voucher adalah bukti tertulis sebuah transaksi, bahkan transaksi berjumlah kecil seperti perangko pos atau penjualan kas dengan nilai rendah (juga disebut sebagai tanda terima).
Upah (Gaji) 	Upah adalah bayaran yang diberikan bagi pekerja (penuh, paruh waktu, tidak tetap) untuk kerja mereka, aktivitas terkait seperti, produksi, penjualan, distribusi, administrasi. Upah atau gaji juga meliputi biaya asuransi, perlindungan kehamilan, pensiun dan bentuk lain dari perlindungan sosial untuk pekerja. Istilah 'gaji' memiliki arti yang sama dengan upah, namun umumnya digunakan untuk pekerjaan dalam kantor.

3. Sumber-sumber: Publikasi dan Situs Web

1. ILO

1.1 Pengembangan Usaha

Belandres, Lolita. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in the Philippines (laporan usulan), ILO, New Delhi

Buffel, Melanie and Morgan, Mary. 2003. Welfare to Self-Employment. A Guide for the woman who wants to make a change in her life, Kanada, Program Keuangan Sosial ILO, Jenewa

ILO-SEED/WEDGE. 2001. Integrated Economic Empowerment, Entrepreneurship and Employment for Women in Cambodia: NEEEW Cambodia (dengan Kementrian Urusan Perempuan dan Veteran), ILO Jenewa

ILO. 1998. Gender issues in micro-enterprise development, Jenewa

ILO. 1997. Grassroots Management Training: Business Training for micro-entrepreneurs, awalnya dikembangkan oleh Daniel Bas, ILO Jenewa. ILO/SIDO, Dar Es Salaam, Tanzania

ILO. 1996. Rural Women in Micro-Enterprise Development. Sebuah buku panduan pelatihan dan program untuk pekerja tambahan, Jenewa

ILO-SAAT. 1996. Entrepreneurship Development for Women, New Delhi

ILO-SAAT. 1995. Women Entrepreneurs. Newsletter No.1, 1995, New Delhi

International Centre for Entrepreneurship & Career Development (ICECD). 1999. Supplementing Mothers Income: Trainer Manual: A Solution to Child Labour, disiapkan untuk ILO, Ahmedabad, India

Jayaweera, Swarna. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in Sri Lanka. ILO, New Delhi

Kantor, Paula. 2001. Promoting women's entrepreneurship development based on good practice programmes: some experiences from the north to the south. SEED-WEDGE kertas kerja 9, ILO Jenewa

Karim, Nilufer Ahmed. 2001. Jobs, gender and small enterprises in Bangladesh. SEED-WEDGE kertas kerja 14, ILO Jenewa

Mayoux, Linda. 2001. Jobs, gender and small enterprises: Getting the policy environment right. SEED-WEDGE kertas kerja 15, ILO Jenewa

Mishra, S.P. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in India. ILO, New Delhi

Obhasanond, Prani. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in Thailand (laporan usulan). ILO, New Delhi

Tuladhar, Jyoti. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in Nepal. ILO, New Delhi

Wirth, Linda. 2001. Breaking through the glass ceiling. Women in management, ILO Jenewa, Terbaru 2004 tersedia

1.2 Bahan Pelatihan Start and Improve Your Business (SIYB), Viet Nam dan Jenewa

1.2.1 Bahan Pelatihan Start Your Business (SYB)¹

Nama buku/ materi	Untuk digunakan oleh/untuk:	Tersedia dalam bahasa:
Buku Panduan Penyadaran Usaha*	Untuk digunakan oleh fasilitator dan pengusaha sebagai bahan pelatihan selama lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai Kesadaran bisnis SYB.	Vietnam (VN) Inggris (ENG) Indonesia (INA)
Buku Panduan Perencanaan Usaha*	Untuk digunakan oleh fasilitator dan pengusaha selama lokakarya Pelatihan Pengusaha tentang Perencanaan Bisnis SYB.	VN/ENG/INA
Buku Kerja Perencanaan Usaha*	Untuk digunakan oleh fasilitator dan pengusaha selama lokakarya Pelatihan Pengusaha tentang Perencanaan Bisnis SYB.	VN/ENG/INA

¹ Publikasi yang ditandai dengan * disaring untuk GET Ahead untuk Perempuan dalam Usaha

Rencana Usaha	Untuk digunakan oleh fasilitator dan pengusaha selama lokakarya Pelatihan Pengusaha tentang Perencanaan Bisnis SYB.	VN/ENG/INA
Buku Panduan SYB Pedesaan*	Untuk digunakan oleh fasilitator dan pengusaha sebagai bahan pelatihan selama lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai SYB (kesadaran bisnis dan perencanaan bisnis) untuk pemilik bisnis kecil di desa non pertanian.	VN/ENG

1.2.2 Bahan Pelatihan Improve Your Business (IYB)

Nama buku/ materi	Untuk digunakan oleh/untuk:	Tersedia dalam bahasa:
Buku Panduan Dasar IYB* (Semua modul IYB dalam satu buku bacaan, kecuali Mengatur Orang-orang)	Untuk para manajer dan Organisasi Mitra (Partner Organizations - PO) atau orang dengan ketertarikan umum terhadap isi dari bahan pelatihan IYB	ENG
Buying (Pembelian)	Untuk digunakan oleh fasilitator dan pengusaha sebagai bahan pelatihan selama lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai IYB atau untuk dipadukan oleh organisasi sebagai modul terpisah ke dalam program pelatihan tetapnya untuk kelompok sasaran mereka.	VN
Stock Control (Kontrol Persediaan)	Seperti di atas	VN
Marketing (Pemasaran)	Seperti di atas	VN
Costing (Biaya)	Seperti di atas	VN
Record keeping (Pencatatan)	Seperti di atas	VN
Managing People (Mengatur orang)	Seperti di atas	VN/ENG
People and Productivity (Orang dan Produktivitas)	Seperti di atas	VN/ENG

1.2.3 Panduan untuk Pelatih

Nama buku/ materi	Untuk digunakan oleh/untuk:	Tersedia dalam bahasa:
SYB Programme Implementation Manual*	Untuk digunakan oleh fasilitator sebelum, selama dan setelah lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai SYB Penyadaran Usaha dan SYB Business Planning	VN/ENG
IYB Programme Implementation Manual	Untuk digunakan oleh fasilitator sebelum, selama dan setelah lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai IYB (atau digunakan untuk modul IYB khusus) terkait dengan modul: pemasaran (marketing), kontrol pasokan (stock control), pembelian (buying), biaya(costing) & pembukuan(record keeping)	VN/ENG
Trainers Guide for IYB Managing people	Untuk digunakan sebagai tambahan dari IYB Programme Implementation Manual. Untuk digunakan oleh fasilitator sebelum, selama dan setelah lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai IYB (atau digunakan untuk modul IYB khusus mengenai mengelola sumber daya manusia saja)	VN/ENG
Trainers Guide on People and Productivity (P&P)	Untuk digunakan sebagai tambahan dari IYB Programme Implementation Manual. Untuk digunakan oleh fasilitator sebelum, selama dan setelah lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai IYB (atau digunakan untuk modul IYB khusus mengenai P&P saja)	VN/ENG
Rural SYB Trainers Guide	Untuk digunakan oleh fasilitator sebelum, selama dan setelah lokakarya Pelatihan Pengusaha mengenai SYB (kesadaran bisnis - Penyadaran Usaha dan perencanaan bisnis) untuk pemilik bisnis kecil di desa non pertanian.	VN
Master Trainers Guide for SYB TOF	Untuk digunakan oleh Pelatih Ahli (Master Trainer) sebelum dan selama lokakarya Pelatihan Fasilitator mengenai SYB Penyadaran Usaha dan SYB Business Planning	VN/ENG

Master Trainers Guide for IYB TOF	Untuk digunakan oleh Pelatih Ahli (Master Trainer) sebelum dan selama lokakarya Pelatihan Fasilitator mengenai IYB	VN/ENG
Master Trainers Guide Marketing the SIYB programme	Buku Panduan untuk Pelatih Ahli mengenai bagaimana menyampaikan lokakarya pemasaran SIYB untuk PO/ faslitor.	ENG/VN
Master Trainers Guide for Advanced Facilitation Skills Training	Untuk digunakan oleh Pelatih Ahli (Master Trainer) sebelum dan selama Pelatihan Fasilitator mengenai keterampilan memfasilitasi	VN/ENG*

1.2.4 Konsultasi dan Perangkat Pendukung Pelatihan

Nama buku/ materi	Untuk digunakan oleh/untuk:	Tersedia dalam bahasa:
Directory of Advice & Assistance tersedia untuk: - Viet Nam Selatan - Viet Nam Pusat - Viet Nam Utara	Untuk digunakan oleh staf, fasilitator dan Pelatih Ahli (Master Trainer) dari Viet Nam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) untuk digunakan selama dan setelah lokakarya untuk fasilitator dan pengusaha, untuk digunakan sebagai referensi terhadap layanan pengembangan bisnis yang ada sekarang di Viet Nam.	VN
How to get a small business loan (bagaimana mendapatkan pinjaman untuk usaha kecil)	Untuk digunakan oleh fasilitator guna dibagikan kepada pengusaha SIYB yang sudah dilatih, memberikan informasi yang praktis dan disederhanakan mengenai pengajuan pinjaman	ENG/VN
Consultation guide on credit programmes and banking (Panduan konsultasi untuk program kredit & perbankan)	Untuk digunakan sebagai konsultasi oleh staf, fasilitator dan Pelatih Ahli guna memahami lebih baik mengenai kebutuhan kredit untuk pengusaha dan sistem kredit skala kecil	ENG/VN
Manual on After Training Support (Manual untuk dukungan setelah pelatihan)	Untuk digunakan oleh fasilitator sebagai perangkat praktis untuk penyediaan dukungan setelah pelatih yang akurat bagi pada pengusaha SIYB	ENG/VN

Bab 3

Bagian 3

Sumber-sumber: Publikasi dan Situs Web

Marketing the SIYB programme (Memasarkan program SYB)	Buku Panduan untuk digunakan sebagai bacaan individual dan/atau bahan pelatihan dalam lokakarya untuk fasilitator mengenai bagaimana memasarkan program SIYB dan menciptakan permintaan untuk pelatihan.	ENG/VN
SIYB ice-breakers manual	Buku Panduan untuk fasilitator guna memotivasi penggunaan apa yang disebut sebagai 'ice-breakers' atau 'warmers' (pemecah kekakuan) dalam lokakarya pelatihan SYB atau IYB secara reguler.	VN
Advanced facilitation skills manual	Untuk digunakan sebagai bacaan individual dan/atau bahan pelatihan dalam lokakarya mengenai pengembangan keterampilan fasilitasi dari para fasilitator SIYB.	ENG/VN
Master Trainers background readers	Untuk digunakan oleh pelatih lanjutan sebagai bacaan latar belakang mengenai isu-isu pengembangan SME development issues, praktek terbaik internasional, dan lain-lain.	ENG/VN
SIYB Game	Untuk digunakan oleh Pelatih Ahli dan fasilitator selama atau setelah lokakarya SYB atau IYB untuk pemahaman dan kesadaran yang lebih baik akan operasi bisnis dalam lingkungan yang kompetitif.	ENG/VN

1.2.5 Buku Panduan Manajemen Program

Nama buku/ materi	Untuk digunakan oleh/untuk:	Tersedia dalam bahasa:
SIYB Programme Management Manual (PMM) VCCI	Untuk digunakan oleh staf VCCI yang menangani SIYB dan MT; meliputi panduan internal untuk perencanaan dan manajemen program SIYB di level nasional dan regional.	VN/ENG
PO Manual (POM)	Untuk digunakan oleh pihak manajemen Organisasi Mitra (Partner Organizations - PO); meliputi panduan untuk pelatihan dan manajemen program SIYB oleh PO	VN/ENG

1.2.6 Materi IYB On The Air

Nama buku/ materi	Untuk digunakan oleh/untuk:	Tersedia dalam bahasa:
Manual for Study Group Leaders	Untuk digunakan oleh pemimpin kelompok belajar untuk merencanakan, mempersiapkan dan memfasilitasi proses pembelajaran dalam kelompok studi selama dan setelah siaran radio	VN/ENG
Self-study Guide	Untuk digunakan oleh peserta kelompok belajar, menjelaskan tentang IYB on the Air dan menjelaskan topik program pelatihan radio	VN/ENG
Modern Management Manual	Untuk digunakan oleh peserta kelompok belajar dalam topik manajemen modern yang dikembangkan untuk IYB on the Air saja.	VN/ENG
Improve Your Business On the Air Manual	Untuk digunakan oleh VCCI mitra sosial lainnya sebagai panduan mengenai bagaimana menjangkau pengusaha dengan pelatihan mengenai keterampilan manajemen pelatihan melalui radio dan kelompok studi. Menjelaskan bagaimana menyelenggarakan dan mengelola IYB on the Air serta menjelaskan bagaimana memproduksi sebuah acara radio untuk IYB on the Air	VN/ENG

Situs Web

<http://www.siyb.org.vn>

http://www.ilosiyb.co.zw/training_materials.html

1.3 Pelatihan dan Informasi mengenai Pembangunan Asosiasi Usaha

Barrett, Jane. 2003. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of the Minibus Taxi Industry in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 39.

Bekko, Gregg J. and Muchai, George M. 2002. Protecting Workers in Micro and Small Enterprises: Can Trade Unions Make a Difference? A Case Study of the Bakery and Confectionery Sub-sector in Kenya, in Series on Representation and Organization Building, Gregg J. Bekko and George M. Muchai, 2002. IFP/SEED Working Paper No. 34

Bennett, Mark. 2003. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of the Clothing Industry in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 37.

Bennett, Mark. 2002. Organizing Workers in Small Enterprises: The Experience of the Southern African Clothing and Textile Workers' Union" in Series on Representation and Organization Building, Mark Bennett, 2002. IFP/SEED Working Paper No. 29

Couture, Marie-France. 2003. Cooperative Business Associations and their developing potential for developing countries, IFP/SEED-COOP Working Paper, ILO

Goldman, Tanya. 2003. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of the Building Industry in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 38.

ILO, 2004. Guide for establishing and managing Small Business Associations, IFP/SEED, (forthcoming)

Motala, Shirin. 2002. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of Street Trading in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 36.

Van der Ree, Kees, 2003. The role of small business associations in business development service provision: Evidence from Ghana, Makalah untuk Konferensi ILO BDS tahunan, International Training

Centre, Turin, Itali, September 2003. IFP/SEED, ILO Jenewa

Vietnam Chamber of Commerce and Industry – ILO, Juli 2003. Study on Needs Assessment of Small Business Associations

1.4 Keamanan, Kesehatan dan Kondisi Kerja

Hiba J.C. 1998. Improving Working Conditions and productivity in the garment industry, An Action Manual. ILO

Kawakami T. and Batino J. 1998. Workplace Improvements that can Reduce the Risk of Musculoskeletal Disorders – Experiences of the WISE Approach in the Philippines, Asian-Pacific Newsletter on Occupational Health and Safety. Vol.5

Kogi K. and Kawakami T. 1996. JILAF POSITIVE program – Buku Panduan untuk keselamatan dan kesehatan kerja – Japan International Labour Foundation and Institute for Science of Labour

Thurman J.E., Louzine A.E., Kogi K. 1988. Higher Productivity and a Better Place to work – Practical ideas for owners and managers of small and medium-sized industrial enterprise - ILO

Ton That Khai and Kawakami, Tsuyoshi. 2002. Work Improvement in Neighbourhood Development (WIND), Training Programme on Safety, Health and Working Conditions in Agriculture

Situs Web mengenai Kerja yang Aman

WIN (Work Improvement Network) web: www.win-asia.org

Program pelatihan POSITIVE: www.jilaf.or.jp/English-jilaf/positive

2. German Agency for Technical Cooperation (GTZ)

GTZ. 1998. International CEFE Manual, hak cipta CEFE International/Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, tersedia dalam CD-ROM saja. Untuk informasi lebih lanjut, lihat <http://www.cefe.net/>

GTZ. 1998. CEFE Training Manual for Illiterates, 'We are on our way to make cubes round!', diuji di Bangladesh. Versi ke-2, tersedia dalam CD-ROM saja.. Lihat <http://www.cefe.net/>

GTZ. 1990. CEFE Compendium (vol 2) dikembangkan dalam kerja sama dengan Technonet Asia, Singapura/Jerman

Hartig, Sabine and Bauer, Susanne. 1995. Manuel CEFE pour Jeunes Filles Rurales en Tunisie. Version

adaptée et modifiée du Manuel CEFE dans la cadre de la coopération tuniso-allemande du projet GTZ 'Formation professionnelle de Jeunes Filles Rurales orientée au marché régional de travail', Eschborn/Berlin, Germany

Wilkinson, Susan. 1998. The Network Concept. Putting Theory and Practice in perspective. A Case Study of the Micro and Small Scale Enterprise promotion. Proyek GTZ (MISSEP) Bulawayo, Zimbabwe

Situs Web

<http://www.cefe.net/>

3. Sumber-sumber lain

Chrysalis. 2000. Leadership Training for Pioneering Women. Winrock International Institute for Agricultural Development

Commonwealth Secretariat. 1994. Case Study Sri Lanka: A Handicraft Business, 'Raman Thilina Medura' Personal Profile - case study 5 in 'Women in Business': Bahan pelatihan untuk promosi kewirausahaan di antara perempuan

DFID. 2000. The impact of training on women's micro-enterprise development.

FAIDIKA!. 1992. Business Training for Women's groups. The TOTOTO Way, Tototo Home Industries Kenya and World Education (USA), Inc. – cetak ulang 1992

National Women's Business Council. 2000. United States' Case Study: Successful public and private sector initiatives fostering the growth of women's business ownership. Washington, D.C.

OECD. 1998. Women Entrepreneurs in small and medium enterprises, laporan pertemuan global yang diselenggarakan pada bulan November 1997. Paris

OEF 1987/UNIFEM. 1991. Doing a Feasibility Study: Training Activities for Starting or Reviewing a Small Business. Appropriate Business Skills for Third World Women, New York

OEF 1987/UNIFEM. 1991. Marketing Strategy: Training Activities for Entrepreneurs. Appropriate Business Skills for Third World Women, Women Ink, New York

UNIDO. 1991. Training Programme for Women Entrepreneurs in the Food-Processing Industry, Volume 1

Situs Web mengenai Pengembangan Usaha Kecil dan Perempuan dalam Usaha

Inter-agency information exchange on Business Development Services:
<http://www.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home> (including search link on gender)

Center for Women's Business Research: <http://www.nfwbo.org>

Women's World Banking, Changing the Way the World works, <http://www.swwb.org>

Situs Jerman tentang pengusaha perempuan yang diorganisir sebagai sebuah koperasi: <http://www.weiberwirtschaft.de/pdf-files/summary.pdf>

ILO Information on Gender Equality Promotion, <http://www.ilo.org/gender>



Badan-badan yang bekerja sama :

Development Cooperation Ireland Partnership Programme dengan ILO
(Program Kemitraan Development Cooperation Ireland dengan ILO)

Pemerintah Finlandia melalui dukungan untuk Pengembangan Ekonomi Lokal untuk respon Tsunami di Aceh (Penerbitan Edisi Indonesia)

Pemerintah Canada dalam dukungan terhadap Program Wilayah Asia ILO/Jepang untuk perluasan Peluang Ketenagakerjaan untuk Perempuan

Pemerintah New Zealand melalui dukungan terhadap Program Internasional Penghapusan Pekerja Anak

Untuk memperoleh Versi web, silahkan mengunjungi :
www.ilo.org/asia/library/pub4.htm atau www.ilo.org/seed

ILO Jakarta Office
Menara Thamrin Lantai 22
Jl. M. H. Thamrin Kav. 3
Tel. 021 391 3112
Fax. 021 310 0766
Email: jakarta@ilo.org
Website: www.ilo.org/jakarta



EMBASSY OF FINLAND
JAKARTA



Canadian International
Development Agency

