

# MODUL SM1

## Semester II

### Kewirausahaan dan Kecakapan Hidup



NAMA :

KELAS :



SEKOLAH ALAM BOGOR  
HIGH SCHOOL  
2014

<b>Standar Kompetensi</b> Membangun keahlian berwirausaha	
<b>Kompetensi Dasar</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memahami konsep entrepreneurship</li> <li>• Menerapkan keahlian pribadi dalam bisnis</li> </ul>	<b>Indikator</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mendefinisikan konsep entrepreneurship</li> <li>• Mengetahui kualitas personal yang dibutuhkan dalam entrepreneurship</li> <li>• Mengetahui keahlian pribadi yang dapat diterapkan dalam bisnis</li> <li>• Mengkomunikasikan keahlian yang dimiliki</li> <li>• Mensinergikan keahlian pribadi dalam kelompok</li> <li>• Menentukan pilihan produk bisnis</li> </ul>





Suatu ketika orang kaya berdialog dengan orang miskin,

Si Kaya : “Kok nggak bersedekah,mas?”

Si Miskin : “ Nggak ah! Takut berkurang, takut miskin!”

Si Kaya : “ Takut miskin? kayak pernah kaya aja!”

Si Miskin : “ Jangan ngeledak ya!”

Si Kaya :” Mas, saya bilangin ya, orang miskin juga perlu bersedekah, coba dech baca

Qur'an surat At-Talaq ayat 7. Artinya jelas kok dan udah gitu bisa bahagia loh.”

Si Miskin :”ah, banyak orang kaya yang nggak bahagia.”

Si Kaya :” Iya sech mas. Cuma lebih banyak lagi orang miskin yang tidak bahagia.”

Si Miskin :” Jangan salah! Walaupun miskin saya tidak pernah sombong.”

Si Kaya :” Lha itu wajar.”

Si Miskin : (sambil kaget dan senyum kecut) ” eh ralat, maksudnya walaupun miskin saya tidak pernah bohong. Saya selalu jujur.”

Si kaya :” Nah, kejujuran di terusin, miskinnya jangan diterusin!”

Si Miskin :” tapi miskin itu kan takdir.”

Si Kaya :’ Siapa bilang? Kalo sahabat Umar Bin Khatab masih hidup jaman sekarang, sampeyan bisa di BENTAK, mungkin juga di TEMPELENG.”

Si Miskin:” kalo semua orang jadi kaya, ntar nggak ada yang di sedekahin”

Si Kaya:”cape dech...kayak gitu kok di pikirin. Gini aja dech, yang namanya penjara itu tetep ada isinya, yg namanya NERAKA juga tetep ada isinya. Tapi pastikan bukan kita yang jadi penghuninya. Begitu juga dengan miskin, akan tetep ada orang miskin, tapi pastikan bukan kita,OK! Biar bebas miskin, yuk belajar BISNIS!



## KEWIRAUSAHAAN /ENTREPRENEURSHIP

### Definisi kewirausahaan (*Entrepreneurship*)

Adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko (keuangan, fisik, sosial) yang mengiringi, dengan tujuan mendapatkan penghargaan berupa laba dan kepuasan.

Ada empat aspek yang ditekankan dari definisi diatas:

1. Kewirausahaan melibatkan proses penciptaan nilai baru. Penciptaan haruslah mempunyai nilai bagi pengusaha dan pelanggan
2. Kewirausahaan menuntut sejumlah waktu dan upaya yang dibutuhkan
3. Kewirausahaan melibatkan penghargaan bagi pengusaha. Penghargaan paling penting adalah kebebasan, lalu kepuasan pribadi. Penghargaan moneter/laba juga penting bagi pengusaha, uang menjadi indikator tingkat sukses yang dicapai.
4. Kewirausahaan merupakan proses yang menanggung resiko

### Apa itu Entrepreneur?

Entrepreneur/pengusaha/wirausahawan-wati adalah orang yang melakukan kegiatan entrepreneurship

### Proses kewirausahaan (*entrepreneurial process*)

Adalah tahapan untuk mengembangkan usaha baru

dengan membawa produk baru ke pasar yang ada, membawa produk yang ada ke pasar baru, dan atau pembentukan organisasi baru.

Proses kewirausahaan meliputi:

1. Identifikasi dan evaluasi peluang
2. Membuat rencana bisnis
3. Menetapkan sumber daya yang dibutuhkan
4. Mengelola usaha/manajemen usaha.



## Kualitas personal

Kualitas personal adalah mutu yang dibutuhkan untuk bisa menjadi entrepreneur/pengusaha yang sukses. Persaingan global antar bangsa yang tak mengenal batas antar negara menuntut setiap orang untuk kreatif memunculkan ide-ide baru. Maka mempersiapkan diri agar mempunyai jiwa wirausaha, agaknya jadi satu hal yang penting dilakukan. Kualitas personal meliputi :

1. Tingkat pendidikan
2. Nilai pribadi
3. Usia
4. Sejarah karir
5. Teladan/ role model/ idola
6. Jaringan dukungan moral keluarga dan teman
7. Jaringan dukungan profesional/ahli

Yuk kita bahas satu per satu.....

### 1. Tingkat pendidikan

Adalah jenjang pendidikan yang harus di tempuh untuk membekali diri. Misalnya jenjang SD, SMP, SMU, S1, S2, dan S3. pendidikan sangat diperlukan dalam mengingat persaingan yang lebih tepat. sekolah khusus yang sudah menawarkan baik tingkat SMP,SMU,maupun Bagaimana dengan sekolahmu?



Saat ini tingkat membangun karir, Bahkan ada sekolah-mata ajaran “Bisnis” Pergutuan Tinggi.

### 2. Nilai pribadi

Nilai pribadi adalah nilai-nilai baik yang sangat penting yang akan mendukung keberhasilan. Berikut adalah karakter pokok bagi seorang entrepreneur

#### 1. Bertanggung jawab

Bertanggung jawab adalah merasa bahwa diri kitalah yang berkewajiban mengatasi masalah dan memenuhi kebutuhan apapun yang menyangkut diri kita sendiri.



## 2. Mandiri

Mandiri adalah sikap tidak tergantung kepada orang lain. Semangat untuk mengatasi masalah atau memenuhi kebutuhan sendiri tanpa mengeluh dan menyalahkan pihak lain.

## 3. Berjiwa pemimpin

Kemampuan mengarahkan diri sendiri dan tim untuk mencapai keberhasilan

## 4. Kreatif

Kemampuan berinisiatif terhadap produk yang

bermanfaat. Ciri utama kreatif adalah mampu menampilkan hal yang berbeda.

## 5. Inovatif

Kemampuan mengubah produk atau ide menjadi baru dan unik. Ciri utama inovatif adalah mampu menghasilkan hal yang baru dari sebelumnya.

## 6. Gigih

Sikap bersungguh-sungguh dalam mengerjakan pekerjaan hingga tuntas

## 7. Optimis

Sikap penuh pengharapan bahwa setiap pekerjaannya akan berhasil

## 3. Usia

Usia dalam dunia bisnis di bagi dua yaitu usia wirausaha dan usia kronologis. Usia wirausaha adalah usia seorang pengusaha yang tercermin dalam pengalamannya. Usia kronologis adalah usia pengusaha dalam memulai karier wirausaha yang biasanya antara 22-45 thn

## 4. Sejarah kerja

Sejarah kerja adalah pengalaman seorang pengusaha dalam membangun karirnya



## 5. Teladan/role model/idola

Merupakan individu-individu yang mempengaruhi gaya dan pilihan karier seorang pengusaha. Teladan bisa saja orang tua, saudara, kerabat, atau pengusaha lain. Teladan dibutuhkan sebagai penasehat, pembimbing terutama dalam hal-hal sebagai

berikut struktur organisasi, pendapatan sumber-sumber financial yg dibutuhkan, dan pemasaran.

#### **6. Jaringan dukungan moral dan teman**

Merupakan individu-individu yang memberikan dukungan psikologi untuk seorang pengusaha. Mereka adalah pasangan hidup, teman sebaya, keluarga, dll

#### **7. Jaringan dukungan profesional/ ahli**

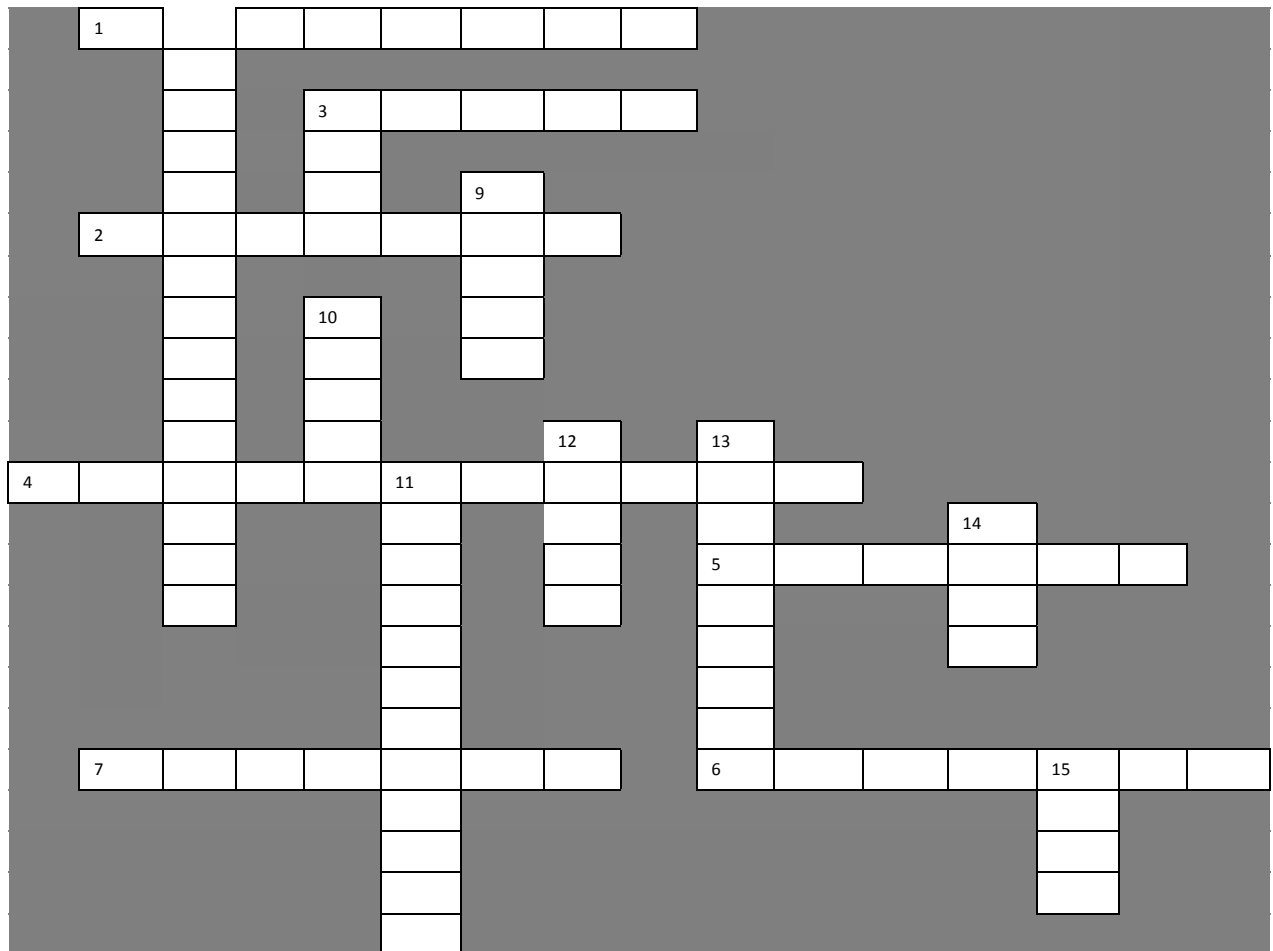
Merupakan individu-individu yang membantu seorang pengusaha dalam aktivitas-aktivitas bisnis. Sebagian besar pengusaha mempunyai mentor, sebab mentor adalah seorang pelatih yang kompeten. Proses pencarian mentor dapat dimulai dengan membangun asosiasi (perkumpulan) bisnis.

## **Exercise**



1. Jelaskan pengertian entrepreneurship?
2. Sebutkan aspek-aspek dalam entrepreneurship?
3. Apakah yang dimaksud proses kewirausahaan?
4. Sebutkan tahapan proses kewirausahaan!
5. Apakah yang dimaksud dengan kualitas personal entrepreneur?
6. Sebutkan kualitas personal seorang entrepreneur!
7. Apa yang dimaksud nilai pribadi seorang entrepreneur?
8. Apa saja nilai pribadi yang harus dimiliki oleh seorang entrepreneur?
9. Apa yang kamu ketahui tentang jaringan dukungan moral seorang pengusaha?
10. Apa yang kamu ketahui tentang usia kronologis entrepreneur?





#### Mendatar

1. Kemampuan mengubah produk atau ide menjadi baru dan uniq
2. Kemampuan berinisiatif terhadap produk yang bermanfaat. Ciri utamanya mampu menampilkan hal yang berbeda.
3. Berbuat sesuatu agar berhasil
4. Orang yang ditugasi untuk melakukan fasilitasi dalam proses pembelajaran
5. Salah satu bagian resiko yang harus ditanggung dalam proses kewirausahaan
6. Sikap penuh pengharapan bahwa setiap pekerjaanya akan berhasil
7. sikap tidak tergantung kepada orang lain.

#### Menurun

3. Bagian dari kualitas pribadi yang menjadi ukuran
8. Proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko yang mengiringi, dengan tujuan mendapatkan penghargaan berupa laba dan kepuasan.
9. Sikap bersungguh-sungguh dalam mengerjakan pekerjaan hingga tuntas
10. Harta benda yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang.
11. Merupakan proses kewirausahaan bagian awal yang harus dikerjakan.
12. Salah satu aspek yang diperlukan dalam proses kewirausahaan.
13. Nama salah satu pengusaha di Indonesia yang bercirikan selalu menggunakan celana pendek
14. Istilah lain dari pejuang
15. Kualitas





## Dengarkan Keahlianku

Alat/ Bahan : kertas ukuran A5, alat tulis, peniti

Cara main :

1. Atur peserta untuk duduk dan membentuk lingkaran
2. Bagikan kertas A5 dan alat tulis ke setiap peserta
3. Perintahkan masing-masing menuliskan keahlian yang dimiliki, keahlian apapun yang menunjukkan kemampuannya dalam melakukan sesuatu.
4. Kemudian kertas yang sudah di isi dikumpulkan kemudian di bagikan kembali secara acak ke semua peserta
5. Berikan peniti dan perintahkan peserta untuk memasang di punggungnya masing (bisa saling membantu)
6. Minta seorang peserta untuk menceritakan ciri umum dari keahliannya (tidak menyebut secara langsung keahliannya) kemudian peserta yang lain dipersilahkan menebak, dan yang menebak harus yang di punggungnya di temple keahlian tsb, jika benar maka peserta yang menebak berganti menceritakan. Begitu seterusnya hingga semua peserta mencoba menceritakan keahlian yang dimiliki



Ayo kita jalan-jalan.....!

- Tentukan anggota kelompokmu (sesuaikan dengan kelompok project)
- Masing-masing anggota kelompok diberi tugas secara individu sbb:

Ketua : memimpin agar kelompok mampu menyelesaikan tugas

Sekretaris : mencatat tugas-tugas yang diberikan

Bendahara: menyimpan dan mengelola uang kelompok

Logistic : menyediakan peralatan kerja yang dibutuhkan oleh kelompok

Konsumsi : menyediakan makanan, minuman, dan snack selama kegiatan

Dokumentasi : mengambil gambar, merekam, dan mengambil sampel produk pada setiap kegiatan

- Kegiatan kita adalah mengamati berbagai pedagang yang berjualan di pasar Tradisional Ciluar
- Kegiatan yang di lakukan selama di pasar Ciluar :
  - Observasi jenis-jenis pedagang
  - Wawancara ke minimal 3 jenis pedagang
  - Mengerjakan worksheet
  - Mengambil gambar aktivitas di pasar
  - Membeli beberapa produk yang ada di pasar
  - Membuat laporan kunjungan

# References

---



- Bun, Hendri. 2009. 300 Game Kreatif. Gradien Mediatama. Yogyakarta
- Hendrowo, Jali. 2010. Anakku Calon Entrepreneur Sukses. Citra Media. Yogyakarta
- Hisrich, Robert dkk, Entrepreneurship. Edisi 7. Salemba Empat. Jakarta
- Kasali, Renald, dkk. 2010. Modul kewirausahaan. Hikmah. Jakarta
- \_\_\_\_\_. 2010. Konsep Dasar Kewirausahaan. Dirjen P dan K DEPDiknas. Jakarta

**Standar Kompetensi**

Menganalisa potensi wirausaha lokal

**Kompetensi Dasar**

- Mengidentifikasi ragam wirausaha lokal
- Merancang nilai tambah wirausaha lokal

**Indikator**

- Menyusun daftar wirausaha lokal
- Mengklasifikasikan wirausaha lokal
- Mendefinisikan nilai tambah suatu produk
- Mengevaluasi suatu produk
- Merancang nilai tambah suatu produk



## Inspiration



Di saat remaja seumurannya menghabiskan waktu bermain Facebook dan Tweeter atau bergosip tentang remaja pria, Sindhuja Rajamaran yang berumur 14 tahun justru berkarier sebagai CEO termuda dan animator 2D (dua dimensi).

Aktivitasnya ini membuatnya mendapatkan gelar Guinness World Record sebagai CEO (Direktur Perusahaan) termuda di dunia.

## Concept



Seorang *entrepreneur* yang hendak memulai usahanya harus melakukan tahapan demi tahapan bisnis. Yang sering dikenal dengan istilah proses kewirausahaan. Nah pada modul ini, akan di kupas

lebih dalam mengenai proses kewirausahaan. Sebelumnya, kita kembali ingat bahwa pengertian proses kewirausahaan (*entrepreneurial process*) adalah tahapan untuk mengembangkan sebuah usaha baru dengan membawa produk baru ke pasar yang ada, membawa produk yang ada ke pasar baru dan atau pembentukan organisasi baru

## Mengenal Alur Proses Kewirausahaan

### A. Identifikasi dan evaluasi peluang

Keberhasilan usaha ditentukan oleh banyak hal, tetapi yang paling penting adalah apakah kita benar-benar mengenal karakter kita dan berada pada bidang yang kita sukai dan akrab? Bukan tidak mustahil bahwa keberhasilan hanya soal waktu saja bagi orang-orang yang benar-benar mencintai pekerjaannya. Berikut adalah pengelompokan ragam/macam/bidang usaha sesuai pendekatan kepribadian yang sebaiknya kita kenali sejak awal :



1. Bidang usaha kelompok kreatif (introvert-dominan)

Makanan dan minuman, kerajinan, pertanian dan agrobisnis, peternakan dan hasil tambak, rajutan, border, renda, sablon, penerbitan, mainan anak-anak, kartu ucapan, karya-karya intelektual,dll.

2. Bidang usaha kelompok konsultif (extrovert-dominan)

Jasa konsultasi, kursus-kursus, pusat kebugaran dan pelatihan olahraga, perdagangan, dll.

3. Bidang usaha kelompok analitis ( introvert )

Jasa penerjemah, reparasi elektronik, perancang busana, laundry, jasa penjahitan, dll

4. Bidang usaha kelompok pelayanan (extrovert )

Biro jasa, biro teknik, jasa pengetikan, photocopy, penjiilidan, sablon pesanan, perbengkelan, kontaktor, perbaikan bangunan, rumah kos, salon kecantikan, makelar, dll

Lalu darimana kita akan memulai bisnis/usaha? Gagasan usaha bisa muncul dari mana saja, terutama dari hal-hal berikut:

- **Pelanggan**

Seorang pengusaha harus memberikan perhatian kepada para pelanggan potensial. Bentuk perhatiannya berupa pengawasan ide dan kebutuhan potensial. Memberi kesempatan kepada pelanggan potensial untuk mengungkapkan opini-opininya

- **Produk dan jasa yang sudah ada**

Perhatian terhadap produk yang kompetitif dapat memberi masukan mengenai cara-cara untuk memperbaiki penjualan dan menghasilkan produk baru.

- **Saluran distribusi**

Saluran distribusi mempunyai kedekatan dengan kebutuhan pasar, mereka tidak hanya sering mempunyai saran untuk produk baru, tapi juga membantu memasarkannya. Seorang pengusaha harus rajin bertanya kepada pelayan toko untuk mengetahui penyebab kurang lakunya sebuah produk.

- **Pemerintah**

Ide yang digali dari pemerintah bisa berupa dua hal yaitu dengan memperhatikan paten produk dan memperhatikan peraturan pemerintah. Dari informasi paten produk dapat diperoleh mana yang *marketable* atau mana yang tidak. Dari peraturan pemerintah dapat direspon dengan menciptakan produk sebagai respon dari kebijakan tersebut, contoh: pemerintah mengeluarkan undang-undang kesehatan dan keselamatan kerja, maka memproduksi kotak P3K menjadi ide yang cemerlang.

- **Penelitian dan pengembangan**

Penelitian yang dilakukan sendiri maupun hasil penelitian dari lembaga/orang lain dapat menginspirasi sehingga produk usaha bisa dikembangkan.

Selain dari hal-hal di atas, metode-metode untuk menghasilkan ide bisa dilakukan dengan berbagai cara seperti diskusi kelompok, tukar pikiran, analisis kumpulan masalah, dll.

## Nilai Tambah

Pernahkah kamu berpikir untuk membuat makanan yang enak seperti mie goreng garing, sosis gulung mie? Atau membuat souvenir cantik dari kertas, bambu, kayu? Atau menulis sebuah cerpen, puisi, berita, komik? Pernah mengoleksi photo pemain bola, dan pembalap? Hasil karyamu itu bisa menjadi modal untuk memulai usaha sendiri. Mungkin kamu terlalu muda kalau harus bekerja di perusahaan besar, tetapi tidak terlalu muda untuk memulai sebuah usaha/bisnis. Lalu bagaimana caranya? Caranya mudah yaitu kamu mulai dengan mengidentifikasi ragam usaha kemudian kamu coba untuk merancang nilai tambahnya. Nah, sebelumnya kamu harus tahu dulu apa itu ragam/macam usaha? Dan apa itu nilai tambah produk?



*Ilustrasi: Nugi adalah seorang petani kentang yang sangat sukses dari Temanggung. Nugi tahu bahwa harga jual kentang adalah Rp. 4.000,-/kg. Kalau Nugi menjual dengan harga segitu, maka dia mendapat untung yang sedikit. Akhirnya Nugi melakukan beberapa perlakuan tambahan pada kentang yaitu dengan mencuci dengan air hangat, kemudian membungkusnya perkilo menggunakan keranjang bambu yg unik, dan di bagian luarnya di beri logo yang sangat menarik. Nah, dengan tampilan yang baru itu (tentunya dengan tambahn biaya). Kini Nugi menjualnya dengan harga Rp. 13.000,-/kg. Wah harga jualnya 3 kali lebih mahal, lalu pastilah Nugi untung besar.*

Dari contoh itu dapat kita pahami bahwa nilai tambah merupakan nilai dari kualitas produk yang dihasilkan.

Berikut ini beberapa pertanyaan yang bisa membantu kamu dalam identifikasi peluang.

- ✓ Kira-kira produk barang/ jasa apa yang banyak dicari orang?
- ✓ Produk barang/ jasa yang di cari itu tersedia cukup banyak atau tidak?
- ✓ Siapakah target pasar dari barang/jasa tersebut?
- ✓ Bagaimana gambaran persaingan di dalam pasar tersebut?

## **B. Mengembangkan rencana bisnis**

Rencana bisnis merupakan dokumen tertulis yang menggambarkan keseluruhan bisnis yang akan dijalankan. Rencana bisnis yang baik harus dikembangkan dari hasil identifikasi peluang yang telah didapatkan. Biasanya tahap ini memakan waktu cukup banyak dalam proses kewirausahaan. Berikut ini beberapa pertanyaan yang bisa membantu kamu dalam mengembangkan rencana bisnis.



- ✓ Gambarkan ide kamu tentang sebuah produk barang atau jasa.  
Apa kelebihan dari produk tersebut?
- ✓ Siapa yang akan tertarik untuk membeli produk tersebut? Mengapa? Inilah pasarmu!
- ✓ Bagaimana kamu mendapat uang untuk memulai usaha kamu?
- ✓ Modal perlengkapan alat/mesin apa saja yang kamu butuhkan?



- ✓ Bahan-bahan apa saja yang kamu butuhkan?
- ✓ Bagaimana orang-orang dapat mengetahui tentang produk kamu?

Proses merencanakan bisnis merupakan proses yang membutuhkan kreatifitas yang tinggi, sebab di dalamnya kita harus menyusun dokumen yang tidak hanya rapi, terencana, realistis tapi juga harus unik, khas, dan menarik. Lantas bagaimana agar bisa kreatif? Harus dilatih! Coba kamu buat 10 kalimat untuk mengetahui seberapa kreatifkah dirimu. Caranya silahkan kamu buat kalimat dengan pola yang sama (huruf depan A..M..K..) tapi gunakan kata yang lain. Contoh : Andri Main Ketoprak

### Ciri-ciri kemampuan berpikir kreatif :

#### 1. Keterampilan berpikir luwes (fleksibel)

- Menghasilkan gagasan, jawaban, atau pertanyaan yang bervariasi
- Dapat melihat suatu masalah dari sudut pandang yang berbeda-beda
- Mampu mengubah arah berpikir secara spontan



#### 2. Keterampilan berpikir orisinal

- Mampu melahirkan ungkapan yang baru dan unik
- Memiliki cara berpikir berbeda dari yang lain
- Memikirkan masalah-masalah atau hal-hal yang jarang atau tidak pernah terpikirkan oleh orang lain
- Lebih senang mensintesis daripada menganalisa situasi

### C. Menentukan sumber daya yang dibutuhkan.

*Ilustrasi : Suatu ketika Hasan akan membuka usaha keripik ikan salmon di Bogor, hal tersebut di lakukan karena menurut Hasan, keripik ikan salmon akan laku. Dalam hal ini Hasan harus benar-benar mencari solusi dalam pengadaan ikan salmon, mengingat di Bogor tidak ada ikan salmon sebagai sumber daya utama.*

Proses penentuan sumber daya sangat membutuhkan kemampuan analisa yang bagus. Kita harus menganalisa kebutuhan bahan baku, mengetahui sumber-sumber bahan baku, termasuk sumber-sumber alternative. Kita juga harus bisa membedakan mana yang sumber daya pokok dan mana yang hanya bersifat membantu. Kemudian kita harus memastikan ketersediaan sumber daya tersebut dalam waktu yang lama dan jumlah yang mencukupi.

#### D. Mengelola usaha (perusahaan)

Proses mengelola usaha adalah proses yang bersifat jangka panjang. Proses ini menjadi rangkuman dari proses-proses sebelumnya. Proses pengelolaan usaha akan berjalan ketika proses sebelumnya sudah berjalan. Dalam pengelolaan usaha baru, dikenal 3 kategori bisnis yaitu : perusahaan gaya hidup, perusahaan dasar, dan usaha potensi tinggi.

### Membuat Rencana Bisnis

Sebagaimana yang telah dipelajari sebelumnya bahwa rencana bisnis merupakan dokumen yang menggambarkan keseluruhan bisnis maka sebelum membuat rencana bisnis, kita harus menjawab

1. Siapa yang membuat rencana bisnis?
2. Apa tujuan dari rencana bisnis?
3. Siapa yang akan membaca rencana bisnis?



Tentu saja masih banyak pertanyaan-pertanyaan lain yang harus dibuat supaya rencana bisnis semakin matang. Coba

kamu buat pertanyaan-pertanyaan lain yang bisa membantu dalam penyusunan rencana bisnis!

Berikut adalah contoh susunan rencana bisnis yang bisa kita gunakan sebagai dasar acuan membuat proposal bisnis:

- I. Halaman Pembuka
  - a. Nama dan alamat bisnis
  - b. Nama dan alamat pelaku
  - c. Sifat bisnis
  - d. Pernyataan pembiayaan yang dibutuhkan
  - e. Pernyataan kerahasiaan laporan
- II. Ringkasan Eksekutif
- III. Analisis Bisnis
  - a. Konsep bisnis
  - b. Kondisi persaingan bisnis
  - c. Target pasar
- IV. Deskripsi Perusahaan
- V. Rencana Produksi
- VI. Rencana Pemasaran

- VII. Rencana Organisasi
- VIII. Rencana Finansial
- IX. Penutup

### Membuat rencana bisnis sederhana

Untuk melatih diri agar bisa menjadi pengusaha besar yang sukses, sangat dianjurkan agar kita terlatih menciptakan rencana bisnis sederhana. Sebab dengan kebiasaan kita membuat rencana bisnis sederhana kita akan terlatih, terutama dalam hal-hal detail. Lalu seperti apa rencana bisnis sederhana? Rencana bisnis sederhana pada prinsipnya sama dengan rencana bisnis yang sudah kita bahas, hanya skalanya saja yang lebih kecil sehingga isi dokumennya pun tidak harus selengkap rencana bisnis yang skala usahanya besar. Yang paling pokok adalah adanya analisis keuangan. Berikut ini adalah contoh usaha catering, sebagai bentuk rencana bisnis sederhana

Asumsi catering untuk 50 orang karyawan per pesanan. Misalnya, menu dengan nilai per porsi Rp. 20.000,- yang terdiri dari nasi putih, ayam bakar, cap cay, bakwan jagung, kerupuk, dan buah

#### a. Biaya

Penyusutan perlengkapan usaha	Rp. 100.000,-
Beras (10 kg × Rp. 4.000 )	Rp. 40.000,-
Ayam ( 6 ekor × Rp. 10.000)	Rp. 60.000,-
Bahan sayuran, kerupuk, minyak	Rp. 50.000,-
Bumbu-bumbu	Rp. 20.000,-
Buah	Rp. 60.000,-
Tenaga kerja per orang	Rp. 30.000,-
Sewa transportasi	Rp. 100.000,-
Total biaya	Rp. 460.000,-

#### b. Pendapatan

Nilai pesanan	= 50 orang × Rp. 20.000,-
	= Rp. 1.000.000,-
Keuntungan	= Nilai pesanan – biaya pengeluaran
	= Rp. 1.000.000 – Rp. 460.000
	= Rp. 540.000,-/pesanan

# Exercise



**Cobalah kamu buat rencana bisnis sederhana yang sesuai dengan minatmu!**

# Outdoor



Ayo kita jalan-jalan.....!

- Tentukan anggota kelompokmu
- Masing-masing anggota kelompok diberi tugas secara individu sbb:

Ketua : memimpin agar kelompok mampu menyelesaikan tugas

Sekretaris : mencatat tugas-tugas yang diberikan

Bendahara: menyimpan dan mengelola uang kelompok

Logistic : menyediakan peralatan kerja yang dibutuhkan oleh kelompok

Konsumsi : menyediakan makanan, minuman, dan snack selama kegiatan

Dokumentasi : mengambil gambar, merekam, dan mengambil sampel produk pada setiap kegiatan

- Kegiatan kita adalah mengamati berbagai kerajinan yang ada di Bank Sampah Sekolah Alam Bogor
- Kegiatan yang di lakukan selama di pasar Ciluar :
  - Mengerjakan worksheet
  - Mengambil gambar produk yang ada di Bank Sampah
  - Membuat laporan kunjungan

# Project



Ayo kita membuat satu produk yang ada di Bank Sampah dan menjualnya di Lab Business SM Sekolah Alam Bogor!

# References



1. Hisrich, Robert dkk, Entrepreneurship. Edisi 7. Salemba Empat. Jakarta
2. Kasali, Renald dkk. 2010. Modul Kewirausahaan. Hikmah. Jakarta
3. Munandar,Utami.1987.Mengembangkan Bakat dan Kreativitas Anak Sekolah.PT Gramedia. Jakarta
4. Yurina dan Fajarwati. 2006. Memelajari Dunia Bisnis.Prestasi Junior Indonesia.
5. [www.suaramedia.com](http://www.suaramedia.com)
6. [www.iniunic.blogspot.com](http://www.iniunic.blogspot.com)

## Lampiran 1. Profil Pebisnis Muda

### Sebagai Animator 2D, Sindhuja Jadi CEO Termuda di Usia Belia



Di saat remaja seumurannya menghabiskan waktu bermain Facebook atau bergosip tentang remaja pria, Sindhuja Rajamaran yang berumur 14 tahun justru berkarier sebagai CEO termuda dan animator 2D (dua dimensi). Aktivitasnya ini membuatnya mendapatkan gelar Guinness World Record sebagai CEO termuda di dunia.

Sindhuja Rajamaran, remaja perempuan berusia 14 tahun bukan remaja sembarangan. Di saat remaja lain seusianya sibuk bermain twitter atau facebook dan bergosip soal pria, namun tidak bagi Sindhuja. Dia menjadi CEO termuda dan sebagai animator 2D (Dua dimensi). Saat ini, gadis ini mengepalai perusahaan yang karyawannya berusia 18 sampai 25 tahun untuk membuat iklan digital animasi.

Bahkan, dia pun mendapat gelar sebagai CEO termuda dari Guinness World Record. Dengan karirnya ini, dia mengepalai perusahaan yang bernama Seppan dengan karyawan yang berusia lebih jauh darinya, antara 18 hingga 25 tahun untuk membuat iklan digital animasi.

Kini Sindhuja menjalankan perusahaan animasi bernama Seppan. Dari membuat film animasi pendek dengan mengangkat isu global warming dan TBC hingga membuat desain kartu ucapan untuk Presiden Amerika Serikat Barack Obama, Sindhuja yakin telah mencapai banyak hal. Di usia belia, ia telah menguasai banyak software komputer, seperti Flash, Photoshop, Corel Painter, After Effects dan Maya. Sindhuja terlahir dari keluarga mencintai dunia kartun. Ayahnya seorang pembuat karikatur yang pertama kali mengenalkan Sindhuja dengan karikatur digital. Sedangkan, adiknya adalah penulis haiku (puisi pendek) termuda di India.

Semua kelebihan pada gadis ini di dapat dari sang Ayah, Tamil Nadu. Ayahnya yang seorang duta dari CorelDRAW, software pengolah gambar, didatangi oleh the Indian Territory Manager of Corel. Saat itu, dia mengetahui bahwa Sindhuja dapat menggambar dengan Corel sejak 11 tahun.

"Saya diundang pada beberapa acara produk Corel dan merasa sangat bangga sebagai pembuat karikatur digital dan kartun termuda," ujar gadis ini, seperti diberitakan oleh laman Times of India.

Saat ini, Sindhuja sangat berkeinginan memiliki rumah produksi sendiri dan membuat film-film berkualitas yang diakui secara global. Dia membuat dirinya sebagai pencipta lapangan pekerja bagi para ahli dan pemula. (fn/vs/kt)



### **Pengusaha Sukses Paling Muda di Dunia.**

Siapakah Pengusaha Sukses Paling Muda di Dunia. Jawabannya adalah Fraser Doherty, ia berusia 15 Tahun dan telah sukses mendirikan perusahaan Selai yang di beri Merk Superjam. Perjuangan untuk menggapai suksesnya tidaklah semudah membalikan telapak tangan. Bahkan ia harus rela meninggalkan sekolah demi menekuni bsinis membuat Selai dengan neneknya.

Pada awalnya kisah sukses Pengusaha Muda ini bermula dari kecintaannya pada selai sejak umur 8 tahun. Pada waktu itu ia mulai membuat selai dengan tangannya sendiri. Seiring berjalannya waktu ia semakin cinta dengan selai dan berencana membuat selai paling nikmat di dunia.

Dari sana ia mulai bisa menghasilkan uang dari hasil penjualan selainya dari tetangga dekat dan sangat cukup buat uang sakunya setiap hari. Sampai akhirnya terus berkembang dan ia mulai belajar secara serius dan ingin menekuni bisnis pembuatan selai.

Banyak dari pembeli yang sangat suka akan selai buatannya dan beberapa dari mereka bahkan sudah menjadi pelanggan tetap. Mereka bilang bahwa selai buatan Doherty memiliki rasa yang berbeda dari orang lain dan rasanya cukup enak. Respon positif ini menjadi modal yang baik untuk Doherty.

Dan seiring perjalanan waktu, Doherty sering menerima pesanan yang cukup banyak. Dia pun kemudian mendirikan pabrik dan mempekerjakan sekitar 200 orang. Waktu terus berjalan dan usahanya semakin berkembang termasuk juga jumlah karyawan. Pada waktu itu usianya masih sangat muda yaitu 15 tahun.

Dan dalam waktu beberapa tahun ia mendapat penghargaan dari majalah forbes sebagai Pengusaha Termuda baru Di Dunia. Ia mampu menembus angka penjualan 1,2juta dollar AS atau naik 60% dibandingkan 2007.

Perjalanan suksesnya memang luar biasa. Dengan ketekunan dan kegigihannya dalam mebuat selai yang berkualitas bahkan ia rela meninggalkan sekolah demi menekuni bisnisnya tersebut. Dan sampai pada ahirnya semua itu terbayar dengan apa yang ia dapatkan sekarang dengan uang mengalir jutaan dollar setiap bulan.

Fraser Doherty telah berhasil mendapatkan gelar Pengusaha Sukses Paling Muda di Dunia, Usia 15 Tahun.