

# **MODUL**

# **PENGEMBANGAN HHBK**

**(Aspek Tata Kelola Usaha)**



# PENGANTAR

Buku pedoman ini disusun oleh Mitra Samya bersama WWF, sebagai pedoman bagi fasilitator, masyarakat dan kelompok untuk melaksanakan pengembangan HHBK khususnya dalam aspek tata kelola usaha.

Buku pedoman ini disusun berdasarkan hasil pemikiran dan pengalaman empiris lapangan dengan menyajikan langkah-langkah praktis yang operasional dari pedoman sebelumnya tentang: Mengembangkan Kewirausahaan Berbasis HHBK, Perencanaan dan Usaha HHBK, Analisis Rantai Nilai, serta Pembukuan dan Manajemen Usaha.

Buku pedoman ini dapat digunakan untuk pengembangan HHBK baik dalam kawasan hutan maupun di luar kawasan hutan.

Mataram, Desember 2016

Salam,

**Tim Penyusun**

# DAFTAR ISI

**COVER**

**PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR ISTILAH DAN SINGKATAN**

**PENDAHULUAN**

**ANALISIS SITUASI USAHA TANI SAAT INI**

**PB 1. MENGEMBANGKAN KEWIRAUSAHAAN HHBK**

**Sub Pokok Bahasan :**

1. Konsep Dasar Kewirausahaan
2. Kewirausahaan Berbasis HHBK

**PB 2. PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA HHBK**

**Sub Pokok Bahasan :**

1. Konsep Dasar Perencanaan dan Pengembangan Usaha HHBK
2. Perencanaan dan Pengembangan Usaha HHBK (Bisnis Plan)

**PB 3. ANALISIS RANTAI NILAI**

**PB 4 PEMBUKUAN DAN MANAJEMEN USAHA**

**Sub Pokok Bahasan :**

1. Pembukuan Usaha HHBK
2. Membangun Jaringan Usaha HHBK
3. Pengembangan Permodalan Usaha HHBK
4. Monitoring Evaluasi Kelola Usaha HHBK

**PENUTUP**

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR ISTILAH DAN SINGKATAN

HHBK : Hasil Hutan Bukan Kayu  
WWF : World Wide Fund for Nature - Indonesia  
FSC : Forest Stewardship Council  
FGD : Focus Group Discussion  
TNGR : Taman Nasional Gunung Rinjani  
NTB : Nusa Tenggara Barat

# PENGUNAAN PEDOMAN

## A. Pengguna Pedoman

Pedoman ini diharapkan dapat berguna bagi para fasilitator, masyarakat dan kelompok masyarakat dalam mendukung praktik-praktik pengembangan HHBK secara berkelanjutan ditingkat lapangan. Fasilitator disini adalah orang yang bersentuhan atau mendampingi masyarakat dan kelompok masyarakat secara langsung dalam pengembangan HHBK, terutama fasilitator yang berasal dari masyarakat desa sekitar kawasan hutan.

Jika fasilitator dari luar desa maka seyogyanya dalam pelaksanaan harus dipastikan terjadi transformasi pengetahuan dan keterampilan fasilitasi kepada peserta sehingga bisa menjamin berkelanjutan.

Meskipun pedoman ini disusun bagi pengguna utama oleh fasilitator, masyarakat, dan kelompok masyarakat, namun diharapkan juga dapat bermanfaat bagi pihak lain yang berkepentingan.

## B. Peringatan Bagi Pengguna Pedoman

Beberapa pointer berikut ini penting untuk diketahui dan diingat oleh para pengguna pedoman, yaitu:

1. Pedoman ini bukanlah resep untuk menyelesaikan berbagai permasalahan atau tantangan dalam tata kelola kawasan. Manfaatkan pengalaman dalam penerapan pendekatan fasilitasi terkait tata kelola kawasan sebagai salah satu kekuatan untuk memperkaya apa yang diperoleh dari pedoman ini.
2. Fasilitasi harus fokus pada tujuan dan bukan pada alat/tools. Meskipun pedoman ini dilengkapi berbagai alat/tools untuk membantu diskusi dan cara serta langkah teknis yang cukup detail, namun semua ini dimaksudkan sebagai referensi bagi fasilitator dan bukan tujuan.
3. Kapasitas pengguna merupakan faktor kunci keberhasilan penggunaan pedoman tata kelola kawasan ini. Pengguna harus terus meningkatkan kapasitas sehingga menjadi fasilitator handal. Aksi-refleksi-aksi bisa dijalankan sebagai pilihan strategi dalam meningkatkan kapasitas.

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Indonesia termasuk 10 negara dengan hutan terluas di dunia dan menduduki posisi ke-9 setelah Australia dan Argentina. Data Bank Dunia menyebutkan luas hutan Indonesia

pada tahun 2010 mencapai 94,43 juta Ha atau sekitar 46,46% dari luas negara. Kandungan plasma hutan dan keanekaragaman hayati di dalamnya sangat bernilai meliputi flora dan fauna yang tak ternilai harganya. Ada sekitar 30.000-40.000 jenis tumbuhan tersebar di seluruh kepulauan Indonesia.

Selain itu, hutan Indonesia juga berpotensi ekonomi sangat tinggi dari hasil hutan kayu dan hasil hutan bukan kayu (HHBK). Peraturan Menteri Kehutanan Nomor P.21/Menhut-II/2009 menyebutkan hasil hutan kayu dari ekosistem hutan hanya 10% dan justru sebagian besar (90%) berupa HHBK yang belum dikelola secara optimal. HHBK adalah hasil hutan hayati baik nabati maupun hewani beserta produk turunan dan budidaya kecuali kayu dari ekosistem hutan. Dalam rangka mengubah paradigma pengelolaan hutan dari *timber extraction* menuju *sustainable forest management* HHBK memiliki nilai sangat penting. Komoditi HHBK adalah sumberdaya kawasan yang paling menyentuh kehidupan masyarakat sekitar hutan (Iqbal, 1993; Walter 2001).

Sudah saatnya Indonesia mulai mengelola HHBK secara bijaksana dan terarah, sehingga produk yang dihasilkan bisa meningkatkan nilai ekonomis. Pemerintah pusat telah mengeluarkan beberapa kebijakan melalui Permenhut, seperti tentang strategi pengembangan HHBK Nasional serta penetapan kriteria dan indikator HHBK unggulan.

Tidak terkecuali di NTB, hasil kajian WWF Tahun 2012 menyatakan potensi HHBK baik di dalam kawasan maupun di luar kawasan hutan cukup besar. Misalnya di Kabupaten Lombok Utara, potensi HHBK di dalam kawasan hutan (dalam hutan kemasyarakatan/HKm sebanyak (27 komoditi), di luar HKm (19 komoditi), dan di luar kawasan hutan (25 komoditi). Di Kabupaten Lombok Tengah, potensi HHBK di dalam kawasan hutan (dalam HKm) sebanyak (39 komoditi), di luar HKm (23 komoditi), dan di luar kawasan hutan (36 komoditi).

Dalam rangka meningkatkan produktifitas HHBK beberapa kajian telah dihasilkan oleh berbagai pihak. Hasil kajian WWF pada tahun 2012 misalnya berupa modul pengembangan kapasitas masyarakat lokal, rencana strategis pengelolaan HHBK dan strategi pengembangan ekonomi masyarakat sebatas menjadi pedoman atau panduan bagi stakeholders di daerah. Selain itu, untuk menunjang aspek yuridis dilakukan analisis kebijakan dengan mengkaji peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan mulai dari pusat hingga daerah terkait pengembangan HHBK.

Pengkajian data dan analisis situasi telah dilakukan melalui observasi di 3 wilayah meliputi kegiatan studi dokumen, wawancara stake holder dan FGD dengan masyarakat dan kelompok di Kabupaten Lombok Timur, Kabupaten Lombok Tengah, dan Kabupaten Lombok Utara. Hasil kajian dan analisis situasi yang dilakukan serta observasi terkini di ke-3 wilayah secara spesifik merekomendasi pentingnya untuk mengembangkan modul atau panduan pengembangan HHBK sebagai pedoman bagi

fasilitator, masyarakat, dan kelompok masyarakat dalam mengembangkan dan meningkatkan produktifitas HHBK unggulan di daerah.

## **B. Tujuan dan Manfaat**

Secara umum tujuan penyusunan modul atau panduan pengembangan HHBK ini adalah sebagai pedoman bagi fasilitator, masyarakat dan kelompok masyarakat dalam mengembangkan HHBK secara berkelanjutan berdasarkan prinsip-prinsip SFC.

Sedangkan tujuan khusus yang ingin dicapai, antara lain:

- Meningkatkan kapasitas dalam mengembangkan kewirausahaan HHBK
- Meningkatkan kapasitas dalam perencanaan dan pengembangan usaha HHBK
- Meningkatkan kapasitas dalam analisis rantai nilai
- Meningkatkan kapasitas dalam pembukuan dan manajemen usaha

Kegunaan modul atau panduan ini diharapkan bisa menjadi pedoman bagi fasilitator, masyarakat dan kelompok masyarakat dalam pengembangan HHBK baik secara perorangan maupun kelompok, dan sebagai salah satu referensi dalam peningkatan kapasitas untuk pengembangan HHBK.



# ANALISIS SITUASI KELOLA USAHA HHBK

Hutan merupakan sumber daya alam yang mengandung berbagai potensi bernilai sangat tinggi, baik secara ekonomi, lingkungan dan sosial budaya. Hasil penelitian WWF 2015 menyatakan bahwa dengan skema pengelolaan hutan berbasis masyarakat (PHBM) oleh masyarakat di sekitar kawasan hutan telah berkontribusi terhadap penurunan kemiskinan sebesar 50% (dari pendapatan sebesar Rp. 600.000 menjadi Rp. 2 juta perkapita per bulan) dari lahan kelola seluas<sup>1</sup> 1,5-2 Ha.

Pemanfaatan sumberdaya hutan baik dari hasil hutan kayu (HHK) maupun hasil hutan bukan kayu (HHBK) untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat harus tetap terjaga kelestariannya. Menurut Permenhut P.21/Menhut-II/2009 dan hasil riset menyatakan kontribusi terbesar ekosistem hutan bagi kesejahteraan masyarakat berasal dari hasil hutan bukan kayu (HHBK) yang selama ini belum dikelola secara optimal. Isyarat lainnya, keberadaan SK Bupati Lombok Utara Nomor 192/58/DPPKKP/2013 dan SK Bupati Lombok Tengah Nomor 54 Tahun 2013 tentang penetapan komoditas unggulan HHBK juga melegitimasi pengelolaan secara lebih intensif agar berkontribusi optimal terhadap perekonomian masyarakat. Melalui skema pengembangan HHBK, selanjutnya diharapkan mampu meningkatkan keanekaragaman hasil hutan yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat.

Untuk memotret kondisi pengelolaan usaha HHBK terkini, pada bulan Oktober 2016 Mitra Samya dan WWF telah melaksanakan kegiatan observasi di 12 desa<sup>1</sup> dalam 3 kawasan. Kegiatan ini dilaksanakan menggunakan metode kajian partisipatif yang memadukan analisis data sekunder dengan hasil pengamatan, wawancara mendalam dengan stakeholder, dan diskusi terfokus bersama kelompok masyarakat di sekitar kawasan. Analisis hasil observasi selanjutnya dijadikan sebagai bahan untuk penilaian kondisi terkini pengelolaan usaha HHBK ditingkat kawasan.

## Komoditi HHBK

Berdasarkan hasil observasi menunjukkan bahwa ketiga kawasan merupakan sentra produk HHBK yang bernilai ekonomi sangat tinggi. Karakteristik fisik wilayah sangat mendukung untuk pengembangan HHBK. Kondisi ini juga ditunjang oleh aspek sosial budaya, kelembagaan, sistem pemasaran, dan kebijakan pemerintah setempat.

Pada awal tahun 2013 Pemerintah Daerah telah menetapkan beberapa produk HHBK sebagai komoditi unggulan. Hasil observasi menemukan produk-produk HHBK yang potensial di 3 kawasan meliputi: madu, kemiri, empon-empon, bambu, aren, pakis, nangka, durian, alpukat, pinang dan ketak.

Pengelolaan produk-produk HHBK tersebut masih sangat sederhana, pemasarannya terbatas kepada pengepul di desa maupun kecamatan, dan hanya sebagian kecil yang dijual ke konsumen atau ke pasar-pasar tradisional terdekat dengan harga yang bervariasi. Dengan berbagai pertimbangan seperti ketersediaan alat angkutan dan agar lebih praktis, selama ini sebagian besar masyarakat memilih memasarkan produk HHBK tanpa proses pengolahan untuk meningkatkan nilai jual atau daya simpan.

---

<sup>1</sup> Kabupaten Lombok Timur (Desa Perian, Pesanggrahan, Tete Batu, Tete Batu Selatan); Kabupaten Lombok Tengah (Desa Setiling, Lantan, Karang Sidemen, Aik Berik); Kabupaten Lombok Utara (Desa Salut, Selengen, Mumbulsari, dan Santong)

Seperti di wilayah Lombok Tengah, rata-rata harga penjualan durian lokal di pengepul Rp. 15.000,- per buah, di pasar Rp. 20.000,- per buah, dan di konsumen Rp. 25.000,- per buah. Sementara durian bangkok di pengepul Rp. 25.000,- per buah, di pasar Rp. 30.000,- per buah, dan di konsumen Rp. 40.000,- per buah. Ada kelompok wanita tani yaitu KWT Rimba Lestari Desa Aik Berik yang memproduksi dodol durian sehingga bisa dijual Rp. 150.000,- per bungkus. Tetapi pemasarannya sebatas untuk wisatawan Benang Setokel dan ke pasar tradisional Kecamatan Batu Kiang Utara. Empon-empon kebanyakan dijual ke pasar dan sebagian kecil dikonsumsi sendiri, sedangkan alpukat umumnya dijual Rp 3.000-4.000 per kg baik di pengepul maupun pasar tradisional.

Selain contoh tersebut di atas, di wilayah Lombok Utara juga terdapat usaha budidaya madu secara kelompok. Sudah ada input teknologi dalam pengelolaannya berupa alat penirisan dan pengemasan. Asosiasi Koperasi Madu Lombok Utara (Asmalora) juga telah dibentuk sebagai wadah organisasi termasuk membantu pemasaran. Belakangan diketahui timbul kendala dengan menurunnya produksi oleh karena keterbatasan pakan yang tersedia.

## **Pengembangan Usaha HHBK**

Umumnya sistem pengelolaan usaha HHBK di 3 kawasan masih sangat sederhana dan bersifat tradisional. Masyarakat hanya sebatas menanam di dalam kawasan, kemudian memetik hasil dan menjualnya ke pengepul di desa atau pasar tradisional. Pengelolaan usaha yang dilakukan tidak dibarengi dengan sistem perencanaan dan analisis usaha secara terpadu. Hal ini karena keterbatasan sumberdaya dimana petani belum memiliki kapasitas perencanaan dan analisis usaha yang memadai, pembinaan instansi terkait yang cenderung hanya memberikan bantuan bibit dan pelatihan teknis budidaya, serta dukungan pemasaran yang masih terbatas ketika ada pameran saja.

Sebagai organisasi pengelola kawasan yang mengantongi ijin kelola sejak tahun 2011, seharusnya kelompok atau koperasi di Kabupaten Lombok Utara dan Lombok Tengah memiliki dokumen rencana terpadu sebagai acuan pelaksanaan kegiatan. Nampaknya perencanaan yang disusun ditahap persiapan belum tersosialisasi, sehingga anggota kelompok kebanyakan kurang memahami implementasinya. Tidak terkecuali kelompok pengelola kawasan di Lombok Timur, dimana masyarakat dan TNGR baru sebatas menyepakati beberapa ketentuan seperti wajib menanam bibit pohon saat melakukan pembersihan lahan.

Potensi usaha HHBK di 3 kawasan yang teridentifikasi saat ini terutama berupa produk atau bahan baku dari hasil kawasan. Potensi lain yang perlu pengembangan seperti keterampilan mengolah komoditi dari hasil pelatihan teknis, peluang permodalan, dan bantuan alat pengolahan komoditi dari pemerintah daerah. Faktor pendukung lainnya yang diharapkan oleh masyarakat antara lain; informasi harga, perbaikan infrastruktur, pengawasan, peningkatan kapasitas dalam pengolahan HHBK, input teknologi, dan pelabelan atau legalitas usaha.

## **Jaringan Usaha**

Hasil observasi menemukan sedikit perbedaan komoditi unggulan HHBK di 3 kawasan, tetapi dalam hal pemasaran umumnya hampir sama. Pola pemasaran yang dilakukan sama yaitu dalam bentuk barang mentah yang dijual kepada para pengepul di dalam desa atau ke pasar tradisional terdekat. Kebanyakan petani mengumpulkan hasil usaha pertaniannya di rumah hingga jumlah tertentu, kemudian menghubungi pengepul untuk

diambil dengan truk atau kendaraan bak terbuka. Dalam beberapa situasi harga produk HHBK bervariasi, namun disepakati karena prioritasnya produk terjual untuk keperluan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Seperti produksi madu di wilayah Lombok Utara, selain dijual ke pengusaha lokal juga dipasarkan melalui Koperasi Asmalora, Toko Titian Hidayah Mataram, Koperasi Bank Indonesia Mataram, dan Koperasi KPH. Sarang lebah (rumah madu) yang merupakan ampas penirisan juga dijual, tetapi sistem pembayarannya 50% cash dan 50% dibayar dalam bentuk obat herbal hasil olahan propolis.

Dari uraian tersebut menunjukkan bahwa sangat perlu dilakukan penguatan kapasitas bagi masyarakat dan kelompok dalam pengelolaan usaha. Serangkaian proses yang menentukan keberhasilan pengelolaan HHBK agar berkelanjutan adalah pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan dalam pengelolaan usaha. Modul pengelolaan HHBK yang terdiri dari 4 pokok bahasan ini diharapkan menjadi salah satu pendukung untuk mewujudkan upaya tersebut. Keempat pokok bahasan dimaksud meliputi: 1). Mengembangkan Kewirausahaan HHBK (2 Sub Pokok Bahasan), 2). Perencanaan dan Pengembangan Usaha HHBK (3 Sub Pokok Bahasan), 3). Analisis Rantai Nilai (1 Sub Pokok Bahasan), dan 4). Pembukuan dan Manajemen Usaha HHBK (4 Sub Pokok Bahasan).

# **MODUL**

# **PENGEMBANGAN HHBK**

**(Aspek Tata Kelola Usaha)**

# **PB 1. MENGEMBANGKAN KEWIRAUSAHAAN HHBK**

## **A. Pengantar**

Istilah wirausaha dan kewirausahaan sudah sangat populer dan tidak asing di telinga kita. Namun demikian banyak orang yang belum memahami maknanya, dan bahkan tidak bisa membedakan antara kedua istilah tersebut. Kebanyakan orang menganggap wirausaha sama dengan pengusaha sukses, menjalankan bisnis, mempekerjakan banyak orang dan berpenghasilan besar.

Pada dasarnya setiap orang memiliki potensi berwirausaha, tetapi kebanyakan belum mengenali potensi masing-masing. Dari beberapa kisah para wirausahawan, untuk mencapai sukses membutuhkan waktu yang tidak sebentar. Mereka fokus dan konsisten terhadap impian, senantiasa berfikir positif dan selalu mencari gagasan bagi produk atau jasa yang diusahakan, memahami segmen dan kebutuhan pasar produk yang dihasilkan, menguasai teknis pengembangan usaha dan menjaga kualitas produksi, dan selalu berinovasi untuk pengembangan produk atau jasa. Sederhananya, mereka selalu belajar dan belajar untuk mencapai sukses.

Menyadari hal tersebut pokok bahasan modul ini dimaksudkan sebagai media pembelajaran dan panduan bagi penguatan kapasitas kelompok masyarakat sekitar kawasan hutan dalam pengelolaan hutan dan mengembangkan usaha HHBK.

## **B. Tujuan Umum**

Meningkatkan wawasan kelompok masyarakat di sekitar kawasan hutan tentang kewirausahaan HHBK.

## **C. Sub Pokok Bahasan**

- Konsep Dasar Kewirausahaan
- Kewirausahaan Berbasis HHBK

## **D. Metode**

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok

## **E. Waktu**

- 180 Menit

# SPB 1.1. KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

## A. Tujuan

- Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan

## B. Materi

- Pentingnya Kewirausahaan
- Tahapan Mengembangkan Kewirausahaan

## C. Metode

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok

## D. Waktu

- 90 Menit

## E. Persiapan Penting

- Menyiapkan bahan-bahan yang diperlukan dalam proses fasilitasi

## F. Proses

Proses/Langkah-Langkah	Media Belajar
<b>1. Pengantar (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sampaikan salam pembuka kepada peserta</li><li>▪ Jelaskan tentang SPB, tujuan sesi waktu dan metode yang akan digunakan</li></ul>	
<b>2. Pentingnya Kewirausahaan (40')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Tanyakan kepada peserta tentang: "apa yang dipahami dengan kewirausahaan dan apa pentingnya?" (catat point penting jawaban peserta dan berikan penegasan seperlunya).</li><li>▪ Jelaskan tentang pengertian kewirausahaan dan pentingnya berwirausaha dengan point kunci:<ul style="list-style-type: none"><li>→ Wirausaha: orang-orang yang memiliki sifat kewiraswastaan/kewirausahaan, keberanian mengambil resiko, keutamaan, kreativitas, dan keteladanan dalam menangani usaha.</li><li>→ Pentingnya berwirausaha: meningkatkan produksi dan nilai produksi, memperluas jaringan pemasaran, meningkatkan keterampilan pekerja, meningkatkan pendapatan, membuka lapangan kerja, meningkatkan peluang, meningkatkan kreatifitas dan produktifitas.</li></ul></li><li>▪ Berikan kesempatan peserta untuk klarifikasi atau bertanya hal-hal yang dianggap belum jelas.</li></ul>	
<b>3. Tahapan Mengembangkan Kewirausahaan (30')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ajak peserta mereview pengalaman dalam mengembangkan</li></ul>	

<p>kewirausahaan (catat point penting jawaban peserta dan berikan penegasan seperlunya).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jelaskan tahapan dalam mengembangkan kewirausahaan dengan point kunci: <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Memulai; berniat usaha dan melakukan persiapan</li> <li>→ Melaksanakan usaha; menyediakan modal dan sumberdaya serta melaksanakan produksi dan pemasaran</li> <li>→ Mempertahankan usaha; menganalisis perkembangan usaha, membuat rencana dan keputusan usaha</li> <li>→ Mengembangkan usaha; memperluas usaha</li> </ul> </li> </ul>	
<b>4. Rangkuman dan Penegasan (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rangkum pembelajaran yang telah dibahas bersama.</li> <li>▪ Berikan penegasan-penegasan terhadap hasil diskusi dengan peserta.</li> </ul>	

## Bahan Bacaan

# KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN

### Pentingnya Kewirausahaan

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Wirausaha dapat juga dimaksudkan sebagai seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya. Ia bebas merancang, menentukan mengelola, mengendalikan semua usahanya.

Kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian.

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, berdaya, berdaya, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya atau kiprahnya. Seorang wirausaha memiliki jiwa dan sikap yang selalu berusaha mencapai apa keinginannya serta selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya. Setiap saat selalu mencari peluang untuk meningkatkan usaha dan kehidupannya. Kreasi dan inovasi terus dilakukan agar usahanya maju dan berbeda dengan yang lainnya sehingga usahanya terus berkembang dan peluang dapat diperolehnya.

Secara sederhana kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Pembahasan tentang materi inovasi ini akan disampaikan pada sesi selanjutnya.

### Tujuan Berwirausaha

Berikut beberapa tujuan dari seorang wirausaha yang seharusnya:

1. Berusaha dan bertekad dalam meningkatkan jumlah para wirausaha yang baik dengan kata lain ikut serta dalam mengadani manusia manusia calon wirausaha untuk membangun jaringan bisnis yang lebih baik
2. Ikut serta dalam mewujudkan kemampuan para wirausaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat dan Negeranya
3. Ikut serta dalam menumbuhkan dan mengembangkan kesadaran serta orientasi kewirausahaan yang kokoh.
4. Menyebarkan dan membuat budaya ciri ciri kewirausahaan disekitarnya terutama dalam masyarakat



5. Mengembangkan dalam bentuk inovasi dan kreasi agar tercipta dinamika dalam kewirausahaan atau dunia bisnis sehingga kemakmuran dapat tercapai

## **Tahapan Mengembangkan Kewirausahaan**

Secara umum tahap-tahap melakukan wirausaha sebagai berikut :

- Tahap memulai; tahap dimana seseorang berniat untuk melakukan usaha, mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan “franchising”. Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri, atau jasa.
- Tahap melaksanakan usaha; dalam tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek : pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.
- Tahap mempertahankan usaha; tahap dimana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.
- Tahap mengembangkan usaha; tahap di jika hasil yang diperoleh positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

## **Ciri-Ciri Kewirausahawan Yang Handal dan Profesional**

- Yakin terhadap produk yang dimiliki
- Mengenal sangat banyak produknya
- Tidak berdebat dengan calon pelanggan
- Komunikatif dan negosiasi Ramah dalam pelayanan
- Santun Jujur dan berani
- Menciptakan transaksi

## **Ciri ciri Wirausaha Tangguh**

Seseorang dikatakan wirausaha sudah tentu memenuhi definisi wirausaha itu sendiri, untuk lebih jelasnya silahkan dibaca ciri ciri wirausaha dibawah ini:

1. Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi  
Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian atau tidak takut untuk bermimpi dan memiliki daya kreasi serta inovatif terhadap suatu produk yang akan dihasilkan.
2. Berani mengambil risiko  
Seseorang dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.
3. Memiliki semangat dan kemauan keras  
Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk sukses
4. Memiliki analisis yang tepat

Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati 100 % benar

5. Tidak konsumtif

Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya, konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya

6. Memiliki jiwa pemimpin

Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.

7. Berorientasi pada masa depan

Sudah jelas, bila anda seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki ciri ciri wirausaha yang lain maka anda akan memiliki kemampuan ini.

### **Aspek yang perlu diperhatikan Dalam Mengembangkan Usaha HHBK**

Pengembangan usaha HHBK terdiri dari berbagai aspek strategi, manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti :

- Aspek Strategi meliputi:

- Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan / atau diharapkan) oleh konsumen .
- Menciptakan pasar baru .
- Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen

- Aspek Manajemen pemasaran, meliputi:

- Menembus dan menguasai pangsa pasar .
- Mengolah situasi / peluang pasar yang ada dengan teliti.
- Memasarkan produk dengan jaringan yang luas.
- Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk.

- Aspek Penjualan, meliputi:

- Memberikan saran tentang rancangan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.
- Banyaknya volume produk yang akan dijual.
- Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
- ➔ Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

# SPB 1.2. KEWIRAUSAHAAN BERBASIS HHBK

## A. Tujuan

Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan berbasis HHBK.

## B. Materi

- Potensi Usaha HHBK Unggulan
- Kewirausahaan Berbasis HHBK

## C. Metode

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok

## D. Waktu

- 90 Menit

## E. Persiapan Penting

- Membaca SK Bupati Tentang Penetapan Jenis Potensi Unggulan HHBK dan Permenhut No 21/Menhut-2/2009 Tentang Kriteria dan Penetapan Jenis Unggulan HHBK

## F. Proses

Proses/Langkah-Langkah	Media Belajar
<b>1. Pengantar (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sampaikan salam pembuka kepada peserta</li><li>▪ Jelaskan tentang SPB, tujuan sesi waktu dan metode yang akan digunakan</li></ul>	
<b>2. Potensi Usaha HHBK Unggulan (40')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ajak peserta menyebutkan jenis-jenis tanaman yang dihasilkan dari kawasan, kemudian mengidentifikasi HHBK berdasarkan pemahaman masing-masing</li><li>▪ Jelaskan kepada peserta tentang HHBK Unggulan berdasarkan SK Bupati</li><li>▪ Ajak peserta mencocokkan HHBK yang teridentifikasi di wilayahnya dengan SK Bupati, kemudian mendiskusikan potensinya</li></ul>	
<b>3. Kewirausahaan Berbasis HHBK (30')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Minta peserta mendiskusikan beberapa komoditas unggulan yang teridentifikasi dan cocok dengan SK Bupati yang terkait :<ul style="list-style-type: none"><li>→ Potensi dan hambatan (produksi, pengolahan, SDM)</li><li>→ Peluang dan tantangan (pemasaran, akses permodalan, harga, dukungan kebijakan)</li></ul></li><li>▪ Bahas hasil analisis tersebut bersama seluruh peserta, kemudian sepakati komoditas unggulan prioritas untuk diwirausahakan</li></ul>	

#### 4. Rangkuman dan Penegasan (10')

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Rangkum pembelajaran yang telah dibahas bersama.</li><li>▪ Berikan penegasan-penegasan terhadap hasil diskusi dengan peserta.</li></ul> |  |
|---|--|

## **Bahan Bacaan**

# **KEWIRAUSAHAAN BERBASIS HHBK**

## **Potensi Usaha HHBK Unggulan**

Sesuai ketentuan Undang Undang Nomor 41 Tahun 1999 tentang Kehutanan, dalam pasal 6 ayat (1) disebutkan bahwa hutan mempunyai tiga fungsi, yaitu fungsi konservasi, fungsi lindung, dan fungsi produksi. Sedangkan pada pasal 6 ayat (2) disebutkan bahwa pemerintah menetapkan hutan berdasarkan fungsi pokok sebagai berikut : hutan konservasi, hutan lindung, dan hutan produksi. Dalam hal ini hutan dipandang sebagai suatu ekosistem yang akan memberikan keuntungan secara ekonomi, ekologi dan konservasi.

Sedangkan dalam pasal 23, disebutkan bahwa pemanfaatan hutan dan penggunaan kawasan hutan bertujuan untuk memperoleh manfaat yang optimal bagi kesejahteraan seluruh masyarakat secara berkeadilan dengan tetap menjaga kelestariannya. Dalam pedoman ini pemanfaatan hasil hutan non-kayu adalah pemanfaatan hasil hutan bukan kayu (HHBK) melalui pemberdayaan masyarakat dilakukan dengan menerapkan prinsip kelestarian dan tetap memperhatikan fungsi hutan. Pemanfaatan HHBK dalam pemberdayaan masyarakat dilakukan dengan tetap memperhatikan fungsi hutan dan aspek kelestarian hutan. Beberapa jenis HHBK mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, antara lain: rotan, madu, kemiri, gaharu, sutera alam, dll.

Istilah Hasil hutan bukan kayu (HHBK) sudah dirumuskan oleh pemerintah melalui Departemen Kahutanan (Permenhut: 35/MENHUT-II/2007). Definisi HHBK adalah hasil hutan baik nabati dan hayati beserta produk turunannya dan budidayanya kecuali kayu. Sebagai contoh hasil hutan nabati adalah hasil hutan dari pohon yaitu daun, buah, akar, getah dan lain sebagainya yang bias dimanfaatkan baik untuk menunjang kehidupan atau sebagai komoditi kebudayaan serta ritual keagamaan, kecuali pisang, kopi, coklat, nangka, rumput dan . HHBK hayati berupa satwa liar yang ada di hutan maupun budidayanya di luar dan di dalam kawasan hutan. HHBK yang lain dapat berupa pangan, obat seperti jamur dan lain sebagainya.

Hasil hutan bukan kayu sebenarnya sangat berpotensi sebagai komoditas kehutanan. Hasil hutan bukan kayu dapat dikatakan menyelamatkan eksploitasi terhadap hutan ketika potensi hasil hutan bukan kayu ini diakui. Karena sebenarnya potensi dari hasil hutan non kayu ini sendiri belum banyak diketahui. Nilai harga yang menggiurkan dari penjualan kayu ternyata sangat menarik minat pengusaha untuk tetap bergerak di bidangnya. Kemudian mereka menutup diri bahwa sebenarnya masih ada potensi yang begitu besar jika dimanfaatkan dengan baik.

## **Kewirausahaan Berbasis HHBK**

Hasil hutan bukan kayu memiliki prospek dan memberikan harapan baru kepada masyarakat pinggiran hutan dalam rangka meningkatkan pendapatan. Berbagai hasil tanaman telah membuka peluang dan berkontribusi dalam meningkatkan nilai ekonomi bagi kelompok-kelompok pengelola HHBK. Pengelolaan HHBK yang dilakukan oleh masyarakat, kelompok masyarakat atau badan usaha sangat banyak ragam jenisnya atau dikenal dengan nama aneka usaha kehutanan.

Beberapa contoh usaha bidang kehutanan yang menghasilkan hasil hutan bukan kayu antara lain budidaya lebah madu, bambu, kemiri, empon-empon, persuteraan, budidaya tanaman langka, sarang burung walet, tanaman obat, gaharu, minyak atsiri, aren dan lain-lain. Pemanfaatan HHBK masih bertumpu pada pemungutan dan belum berbasis pada budidaya sehingga kelestarian hasil HHBK belum terjamin. Di samping itu pemanfaatannya belum didukung dengan keterampilan yang memadai dan manajemen yang baik. Disisi lain, belum ditunjang dengan regulasi dan kewenangan yang jelas dalam pengembangan usaha HHBK agar lebih intensif.

Pengelolaan HHBK saat ini masih terkendala beberapa faktor antara lain skala pemanfaatannya masih rendah, dilakukan dalam skala kecil oleh petani, terbatasnya modal petani untuk mengembangkannya, data dan informasi HHBK belum tersedia, serta pola pengembangannya belum terfokus pada komoditas unggulan tertentu sehingga upaya pengembangan belum dilakukan secara intensif.

Kebijakan dan strategi pengembangan usaha selayaknya dilakukan secara selektif terhadap jenis tertentu yang ditetapkan melalui penetapan jenis unggulan pada sentra wilayah tertentu. Suatu komoditas HHBK disebut sebagai komoditas unggulan berbasis HHBK bila produksinya dihasilkan oleh masyarakat di suatu daerah yang melebihi kebutuhan masyarakat di daerah yang bersangkutan. Dengan perkataan lain, suatu komoditas unggulan berbasis HHBK merupakan komoditas yang dikelola dan diusahakan di suatu daerah oleh masyarakat dan kelompok masyarakat untuk dapat di pasarkan ke daerah lain.

Usaha HHBK merupakan upaya pemberdayaan masyarakat lokal sesuai prinsip hutan untuk rakyat (*forest for people*). Pemberdayaan yang dilakukan harus memperhatikan dimensi sosial, ekonomi dan ekologi agar pemanfaatan hutan lestari dapat dicapai. Posisi masyarakat dalam pengembangan HHBK harus benar-benar sebagai pelaksana utama, sedangkan pemerintah bertindak sebagai fasilitator atau pendukung dari setiap program pengembangan.

Berdasarkan hasil pengamatan dan analisis di lapangan terhadap usaha masyarakat berbasis HHBK telah menempatkan beberapa komoditas sebagai unggulan yang telah diusahakan. Namun hasil tersebut belum diolah secara optimal bahkan pasarnya masih untuk lokal.

Untuk menjaga stabilitas harga dan memberi nilai tambah pada saat panen yang berlimpah, hasil panen diharapkan dapat dikelola dengan baik bahkan dapat diubah dalam bentuk yang lebih memenuhi pasar.

Melihat kondisi ini, untuk mencapai harapan agar hasil tersebut memiliki nilai tambah maka jalan keluarnya adalah menciptakan para wirausahawan yang akan mengelola hasil hutan bukan kayu menjadi lebih bernilai. Wirausahawan yang berorientasi kepada pengelolaan produk yang bersumber dari hasil hutan bukan kayu. Peluang pengembangan usaha berbasis HHBK kini mendapat perhatian dan dukungan dari pemerintah. Potensi dan peluang ini seharusnya dapat diapresiasi oleh kelompok-kelompok tani dan masyarakat yang tinggal dipinggiran hutan.

Adapun beberapa referensi kebijakan tentang HHBK, antara lain :

- Peraturan Menteri Kehutanan Republik Indonesia Nomor : P. 46/Menhut-II/2009 Tentang Tata Cara Pemberian Izin Pemungutan Hasil Hutan Kayu Atau Hasil Hutan Bukan Kayu Pada Hutan Produksi.
- Peraturan Menteri Kehutanan Republik Indonesia Nomor : P.91/Menhut-II/2014 Tentang Penatausahaan Hasil Hutan Bukan Kayu Yang Berasal Dari Hutan Negara.
- Peraturan Menteri Kehutanan Republik Indonesia Nomor : P.35 / Menhut-II/2007 Tentang Hasil Hutan Bukan Kayu
- Keputusan Bupati Kabupaten Lombok Utara dan Lombok Tengah Tentang Jenis Unggulan HHBK

## **PB 2. PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA HHBK**

### **A. Pengantar**

Pemanfaatan hutan selama ini masih memandang hutan sebagai sumber daya alam penghasil kayu. Padahal hasil hutan bukan kayu (HHBK) merupakan sumberdaya hutan yang memiliki keunggulan komparatif dan paling bersinggungan langsung dengan masyarakat sekitar hutan.

Sesuai permenhut HHBK adalah hasil hutan hayati baik nabati maupun hewani beserta produk turunan dan budidaya kecuali kayu yang berasal dari ekosistem hutan: damar, gaharu, kemenyan, cendana, kayu putih, kenanga, buah merah, rebung bambu, durian, kayu kuning, jelutung, perca, akar wangi, brotowali, anggrek hutan, rotan manau, rotan tohiti, kina, nipah, pandan, purun, babi hutan, kelinci, kancil, rusa, buaya, arwana, kupu-kupu, rusa, buaya, sarang burung walet, kutu lak, lilin lebah, ulat sutera, lebah madu.

Selama ini pengembangan dan pemanfaatan HHBK belum optimal. Meskipun sudah ada kebijakan dari pemerintah pusat dan daerah, namun implementasinya belum memberikan dukungan berarti baik dari sisi anggaran maupun infrastruktur. Pengelolaan HHBK oleh masyarakat juga masih bersifat tradisional dan dalam skala kecil (individu).

Dalam rangka meningkatkan pemahaman kelompok masyarakat tentang perencanaan pengembangan usaha HHBK, modul ini akan membahas secara rinci konsep dasar perencanaan dan pengembangan usaha HHBK, serta langkah teknis perencanaan pengembangan usaha HHBK.

### **B. Tujuan**

Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis perencanaan tata kelola usaha HHBK.

### **C. Sub Pokok Bahasan**

- Konsep Dasar Perencanaan dan Pengembangan Usaha HHBK

### **D. Metode**

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok

### **E. Waktu**

- 180 Menit



# SPB 2.1. KONSEP DASAR PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA HHBK

## A. Tujuan

Meningkatkan pengetahuan tentang perencanaan dan keterampilan pengembangan usaha HHBK

## B. Materi

- Konsep Dasar Perencanaan Usaha
- Rencana Pengembangan Usaha HHBK

## C. Metode

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok

## D. Waktu

- 180 Menit

## E. Persiapan Penting

- Format perencanaan dan pengembangan usaha HHBK

## F. Proses

Proses/Langkah-Langkah	Media Belajar
1. Pengantar (10')	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sampaikan salam pembuka kepada peserta</li><li>▪ Jelaskan tentang SPB, tujuan sesi waktu dan metode yang akan digunakan</li></ul>	
2. Konsep Dasar Perencanaan Usaha (40')	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Tanyakan kepada peserta apa yang dipahami dengan "Perencanaan Usaha" dan apa pentingnya? (catat point penting dari jawaban peserta kemudian berikan penegasan seperlunya).</li><li>▪ Jelaskan kepada peserta tentang pengertian rencana usaha dan pentingnya membuat perencanaan usaha HHBK dengan point kunci :<ul style="list-style-type: none"><li>→ Rencana Usaha: proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu</li><li>→ Manfaat perencanaan usaha: agar pelaksanaan kegiatan usaha efektif dan efisien, sebagai koreksi atas penyimpangan yang timbul seawal mungkin, mengidentifikasi hambatan, dan menghindari kegiatan pertumbuhan dan perubahan yang tidak terarah dan terkontrol.</li></ul></li><li>▪ Berikan kesempatan kepada peserta untuk klarifikasi dan bertanya hal-hal yang dianggap belum jelas.</li></ul>	

3. Rencana Pengembangan Usaha HHBK/Bisnis Plan (120')	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ajak peserta untuk mereview pengembangan usaha HHBK yang pernah dilakukan (Catat point penting dari cerita peserta, kemudian berikan penegasan seperlunya).</li> <li>▪ Tanyakan : "Apakah usaha yang dilakukan sudah melalui perencanaan yang baik?" dan "Bagaimana tahapan dalam merencanakan usaha?" (Catat point penting dari cerita peserta, kemudian berikan penegasan seperlunya).</li> <li>▪ Jelaskan bagaimana tahapan perencanaan pengembangan usaha sebaiknya dilakukan dengan point kunci : <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Merumuskan tujuan usaha kelompok</li> <li>→ Analisis produk/penawaran produk</li> <li>→ Analisis pasar/target konsumen</li> <li>→ Analisis produksi/volume usaha</li> <li>→ Analisis keuangan/akses permodalan</li> </ul> </li> <li>▪ Ajak peserta menyusun rencana pengembangan usaha HHBK dengan menggunakan matrik yang sudah disiapkan.</li> <li>▪ Bahas hasil perencanaan usaha yang dibuat bersama peserta, kemudian sepakati sebagai dokumen rencana usaha kelompok</li> <li>▪ Berikan kesempatan peserta untuk klarifikasi dan bertanya hal-hal yang dianggap belum jelas, kemudian berikan penegasan.</li> </ul>	<p><i>Matriks template bisnis plan</i></p>
4. Rangkuman dan Penegasan (10')	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rangkum pembelajaran yang telah dibahas bersama.</li> <li>▪ Berikan penegasan-penegasan terhadap hasil diskusi dengan peserta.</li> </ul>	

## **Bahan Bacaan**

# **PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA HHBK**

## **A. Konsep Dasar Perencanaan Usaha HHBK**

Secara sederhana perencanaan dapat dirumuskan sebagai penentuan serangkaian tindakan untuk mencapai sesuatu hasil yang diinginkan. Perencanaan dalam pengertian ekonomi, artinya fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan visi, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program, dan anggaran. Sedangkan usaha atau bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok yang dilaksanakan secara legal dengan menggunakan dan mengkombinasikan sumberdaya atau faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang dan atau jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh manfaat finansial, yaitu laba bisnis atau laba usaha.

Dari kedua pengertian di atas sekarang dapat didefinisikan arti perencanaan usaha yaitu sebagai proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu (Khaerul Maddy, 2009).

Tetapi biasanya secara lebih detail perencanaan dirumuskan sebagai penetapan atau penyusunan langkah-langkah sebagai jawaban atas pertanyaan-pertanyaan berikut: apa yang harus dicapai, bilamana hal tersebut harus dicapai, dimana hal itu harus dicapai, bagaimana hal itu harus dicapai, siapa yang bertanggung jawab atas pencapaian tujuan, dan mengapa sesuatu hal harus dicapai.

Selain aspek tersebut, perencanaan juga mempunyai manfaat bagi suatu usaha sebagai berikut :

- Dengan adanya perencanaan, maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektif dan efisien.
- Dapat mengatakan bahwa tujuan yang telah ditetapkan tersebut, dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi atas penyimpangan-penyimpangan yang timbul seawal mungkin.
- Dapat mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dengan mengatasi hambatan dan ancaman.
- Dapat menghindari adanya kegiatan petumbuhan dan perubahan yang tidak terarah dan terkontrol.

## **Fungsi Perencanaan**

Fungsi perencanaan pada dasarnya adalah suatu proses pengambilan keputusan sehubungan dengan hasil yang diinginkan, dengan penggunaan sumber daya dan pembentukan suatu sistem komunikasi yang memungkinkan pelaporan dan pengendalian hasil akhir serta perbandingan hasil-hasil tersebut dengan rencana yang di buat.

Banyak kegunaan dari pembuatan perencanaan yakni terciptanya efesiensi dan efektivitas pelaksanaan kegiatan perusahaan, dapat melakukan koreksi atas

penyimpangan sedini mungkin, mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul menghindari kegiatan, pertumbuhan dan perubahan yang tidak terarah dan terkontrol.

Karena sebuah rencana dibuat untuk kemudian dilaksanakan, maka penyusunannya harus mengingat beberapa prinsip dasar sebagai pedoman utama menyusun sebuah rencana, yakni:

- **Kemampuan**  
Perencanaan harus disesuaikan dengan kemampuan yang ada: sumber-sumber yang tersedia, kemampuan tenaga pelaksana, sumber keuangan, bahan-bahan yang dimiliki, dan sebagainya. Sebuah rencana yang dibuat tanpa mengingat kemampuan untuk mencapainya, maka mudah kandas di tengah jalan.
- **Kondisi dan situasi**  
Kondisi dan situasi masyarakat di mana sebuah usaha akan dilakukan perlu juga menjadi pertimbangan. Termasuk dalam hal ini adalah kondisi sosial, ekonomi, budaya, dan sebagainya. Misalnya kemampuan daya beli masyarakat dan kesenangan terhadap barang yang akan diproduksi.
- **Tanggung jawab**  
Perlu pula dipertimbangkan besar kecilnya tanggung jawab yang akan dipikul oleh masing-masing petugas, baik terhadap organisasi maupun terhadap masyarakat (tanggung jawab sosial). Apakah usaha tidak akan mengganggu kenyamanan masyarakat dan lingkungan.
- **Kerjasama**  
Yang juga harus dipertimbangkan adalah gambaran akan mudah tidaknya terjadi kerjasama yang baik antara orang-orang yang menduduki bagian-bagian organisasi yang akan dijalankan.

Perencanaan merupakan awal kegiatan manajemen dengan mempersiapkan segala hal yang terkait dengan perusahaan dan dilanjutkan mengorganisir karyawan dan sumber daya lain melalui cara yang konsisten dengan tujuan perusahaan. Selanjutnya demi kelancaran pelaksanaan kegiatan perusahaan maka perlu pengarahan serta pengendalian.

### **Pengertian Usaha**

Setiap manusia mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha inilah manusia dapat mendirikan berbagai macam usaha yang mendapatkan kesuksesan.

Pengertian usaha adalah suatu kegiatan mencakup kegiatan produksi dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan.

### **Pengertian Perencanaan Usaha**

Perencanaan usaha adalah proses penentuan Visi, Misi, tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu.

Secara umum perencanaan usaha mempunyai sifat-sifat :

- Fokus, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan visi, misi tertentu serta dengan tujuan yang jelas sehingga kita bisa fokus untuk mencapai tujuan.
- Rasional dan faktual, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan pemikiran yang masuk akal, realistik, berorientasi masa depan serta didukung dengan fakta yang ada.
- Berkesinambungan dan estimasi, artinya perencanaan usaha dibuat dan dipersiapkan untuk tindakan yang berkelanjutan serta perkiraan perkiraan tentang kondisi di masa depan.
- Persiapan dan fleksibel, artinya perencanaan usaha dibuat sebagai persiapan, yaitu pedoman untuk tindakan-tindakan yang akan dilaksanakan yang disesuaikan dengan perubahan lingkungan bisnis yang dihadapi.
- Operasional, artinya perencanaan usaha dibuat sesederhana mungkin, namun rinci, serta dapat dilaksanakan.

Dengan adanya sifat-sifat diatas perencanaan usaha bermanfaat sebagai berikut :

- Pekerjaan dan aktifitas usaha dapat dilakukan secara teratur dan dengan tujuan yang jelas.
- Menghindari pekerjaan atau aktifitas yang tidak produktif serta penggunaan sumber daya yang lebih efisien.
- Menyediakan alat evaluasi untuk menentukan keberhasilan usaha, serta menyediakan landasan untuk pengawasan dan upaya perbaikan.

Artinya perencanaan usaha dibuat agar digunakan untuk menjamin bahwa tujuan yang telah ditetapkan akan tercapai. Rencana Usaha yang baik harus dilatarbelakangi oleh kondisi dan kemampuan semua pihak serta faktor-faktor lain yang terlibat dalam menjalankan usaha. Kesalahan menilai atau berlebihan dalam menilai kemampuan pelaksana usaha dan faktor-faktor lainnya akan mengakibatkan Rencana usaha yang baik tidak mendapat dukungan atau sulit dilaksanakan. Akibatnya sebaik apapun perencanaan usaha yang baik itu hanya sebatas dokumen rencana tanpa aksi.

## **Langkah Teknis Perencanaan Pengembangan Usaha HHBK**

Dalam menjalankan suatu kegiatan usaha bukan tanpa halangan, banyak hambatan-hambatan yang dihadapi oleh si pelaku seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik

Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha akan kita akan bangkrut. Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian kepada pelaku wirausaha seperti memberi pelatihan workshop tentang pengembangan usaha dan sebagainya.

Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan yang lebih kepada pengusaha terhadap pengembangan usaha yang baik. Dan perlu diingat bahwa pengembangan usaha itu merupakan bagian dari perencanaan pemasaran (*marketing*

*plan*) oleh karena itu setiap pelaku usaha baik pengusaha perorangan maupun kelompok harus mampu membuat perencanaan terlebih dahulu sebelum mengembangkan usahanya. Di dalam perencanaan itu dimuat hal-hal seperti analisa situasi, tujuan, produksi, pengolahan dan pemasaran.

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha yang baik itu dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha . Dan faktor modal bukanlah menjadi hal yang terpenting dalam mengembangkan usaha tetapi strategi bagaimana kita sebagai pengusaha dapat mengembangkan usaha yang baik. Sehingga usaha kita dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. Dengan demikian Pengembangan usaha yang baik tidak lepas dari masukan atau informasi-informasi yang sifatnya membangun untuk pelaku usaha.

Definisi pengembangan usaha sendiri adalah terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Bertitik tolak dari pengertian diatas maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

**Perencanaan Pengembangan Usaha Adalah:**

- Mengatur proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan pengadaan peralatan usaha untuk mencapai tujuan
- Keseluruhan proses hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang dalam rangka mencapai tujuan yang sudah ditentukan
- Sebuah selling document tertulis yang disiapkan dan mengungkapkan daya tarik, serta harapan sebuah usaha atau bisnis kepada penyandang dana potensial.
- Perkembangan sistematis dari program tindakan dan ditujukan pada pencapaian tujuan usaha yang telah disepakati dengan proses analisis, dan seleksi di antara kesempatan-kesempatan pengembangan usaha yang ada

**Prinsip-Prinsip Perencanaan Pengembangan Usaha:**

- Harus dapat diterima oleh semua pihak dan dapat dilaksanakan
- Harus dibuat secara fleksibel dan realistis
- Harus mencakup semua aspek kegiatan usahanya
- Harus merumuskan cara-cara kerja efektif dan efisien

**Manfaat Perencanaan Pengembangan Usaha:**

- Sebagai alat untuk membimbing jalannya pelaksanaan pengembangan usaha
- Mengamankan kelangsungan hidup pengembangan usaha
- Meningkatkan kemampuan manajerial dalam rangka pengembangan usaha
- Sebagai pedoman wirausaha dalam pelaksanaan pengembangan usaha
- Sebagai alat untuk mengetahui yang akan terjadi dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha
- Sebagai alat berkomunikasi dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha

- Sebagai alat untuk memperkecil risiko dalam pelaksanaan pengembangan usaha
- Memperbesar peluang usaha dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha
- Sebagai alat pengendalian pengembangan usaha
- Sebagai alat memudahkan bantuan kredit modal usaha dari bank dalam rangka pengembangan usaha

Tujuan Perencanaan Pengembangan Usaha:

- Membantu wirausaha untuk berorientasi ke masa depan dalam pengembangan usaha
- Mengkoordinasikan keputusan dan menentukan gagasan dalam pengembangan usaha
- Membantu wirausaha meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar dalam pengembangan usaha
- Membantu wirausaha meningkatkan akses dan penguasaan teknologi dalam pengembangan usaha
- Membantu wirausaha meningkatkan akses sumber modal usaha dan memperkuat struktur modal dalam pengembangan usaha
- Membantu wirausaha meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen dalam rangka pengembangan usaha

Faktor Pendukung Keberhasilan Pengembangan Usaha:

- Adanya perencanaan yang tepat, mantap, dan dapat dilaksanakan
- Visi dan misi serta dedikasi yang tinggi
- Sumber daya manusia yang tinggi
- Manajemen usaha yang handal, terampil, dan teknologi yang tinggi
- Komitmen yang tinggi
- Dana atau modal yang cukup
- Sarana atau prasarana yang lengkap
- Keterampilan dan pengalaman
- Kecocokan minat atau interest terhadap barang dan jasa yang dibutuhkan konsumen
- Kepuasan konsumen
- Faktor internal dan eksternal berupa peningkatan akan barang dan jasa yang dipasarkan

Karena itu, masih diperlukan penyusunan konsep strategi pengembangan HHBK dalam memberi kerangka acuan dan arah kebijakan bagi pemerintah dan masyarakat yang tinggal di dekat kawasan hutan untuk membuat cetak biru bagi upaya membangun perekonomian masyarakat dan wilayah berbasis HHBK secara berkelanjutan. Untuk itu perlu untuk mengembangkan usaha dan menentukan prioritas HHBK yang berpotensi akan digarap.

## **B. Bisnis Plan Usaha HHBK**

Seringkali pemilik usaha kecil memulai bisnisnya tanpa rencana sama sekali, sehingga ide-ide mereka menjadi kabur dan mereka tidak tahu apa yang selanjutnya harus



mereka lakukan. Dengan menulis sebuah rencana, meskipun itu berupa catatan-catatan, kelompok akan mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai jenis bisnis yang kelompok inginkan, serta bagaimana bisnis itu harus berkembang sejalan dengan waktu.

Sebuah rencana bisnis adalah peta dalam menjalankan bisnis kelompok. Ini adalah rencana yang akan menuntun kelompok mengenai APA yang akan kelompok kerjakan, KAPAN dan BAGAIMANA mengerjakannya. Sebuah rencana bisnis juga akan membantu kelompok usaha dalam melihat lebih jelas mengenai tipe bisnis yang akan kelompok rintis, siapa saja yang akan menjadi pelanggan kelompok, dan apa produk atau jasa yang akan kelompok tawarkan.

Jika kelompok berencana untuk meminjam dana untuk memulai bisnis kelompok, entah itu dari bank atau investor, maka kelompok harus membuat rencana bisnis yang resmi (formal business plan). Rencana bisnis yang resmi akan memberikan summary dari bisnis dan market usaha kelompok, kemudian akan membahas secara detil tentang produk kelompok, pelanggan dan pangsa pasar (market), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain. Rencana bisnis resmi ini dapat mencapai 20 halaman dan butuh berbulan-bulan untuk menyelesaikannya.

Di lain pihak, pemilik usaha kecil tidak perlu membuat rencana bisnis resmi untuk memulai usahanya. Seringkali mereka membuat rencana bisnis dalam bentuk catatan saat melakukan brainstorming atau dalam bentuk outline. Untuk memulai, ini sudah cukup.

Berikut adalah hal-hal yang harus kelompok pikirkan saat menulis rencana bisnis kelompok:

- Usaha apa yang akan kelompok mulai? Usaha olahan? Industri rumah tangga? Jasa lingkungan?
- Apa tujuan dari bisnis kelompok? Sebuah bisnis dapat dimulai karena potensi yang ada, tetapi bila kelompok ingin mendapat keuntungan, kelompok harus tahu mengapa kelompok memulai bisnis kelompok. Apakah untuk memenuhi kebutuhan tertentu dari pelanggan? Atau menciptakan sesuatu yang belum pernah ada sebelumnya?
- Bagaimana usaha kelompok akan menghasilkan uang ? Apakah kelompok akan menjual produk, dan jika ya apa ? Kelompok akan mendapat produk itu dari mana ? Pada harga berapa kelompok akan membeli produk itu dan berapa kelompok akan menjualnya ?
- Siapa sajakah yang akan menjadi pelanggan kelompok ? Mengetahui pelanggan kelompok adalah hal yang utama dalam menulis sebuah rencana bisnis. Jika kelompok tahu bahwa pelanggan kelompok adalah mereka dengan penghasilan terbatas, tentu kelompok tidak bisa menjual produk atau jasa dengan harga jutaan rupiah. Mengetahui siapa pelanggan kelompok, juga akan membantu dalam menjalankan kegiatan advertising dan marketing kelompok.
- Bagaimana kelompok akan mendapatkan pelanggan tersebut ? Misalnya, apakah kelompok berencana untuk menelponnya satu persatu, atau kelompok akan merekrut tim penjualan yang hebat ? Kelompok harus tahu bagaimana kelompok akan mendapatkan pelanggan. Jika tidak, bisnis kelompok tidak akan berkembang.



Tentu saja poin-poin kunci pertanyaan di atas hanyalah langkah dasar dalam membuat sebuah rencana bisnis, akan tetapi poin-poin tersebut adalah yang terpenting. Sering kali pemilik usaha kecil memulai bisnisnya tanpa rencana sama sekali, sehingga ide-ide mereka menjadi kabur dan mereka tidak tahu apa yang selanjutnya harus mereka lakukan. Dengan menulis sebuah rencana, meskipun itu berupa catatan-catatan, kelompok akan mendapat gambaran yang lebih jelas mengenai jenis bisnis yang kelompok inginkan, serta bagaimana bisnis itu harus berkembang sejalan dengan waktu.

**Pentingnya Bisnis Plan Dalam Mengembangkan Usaha**

Kebutuhan akan bisnis plan perlu dilakukan karena pelaku usaha yang ingin mengembangkan usaha baru serta dapat juga dilakukan untuk mengembangkan usaha yang telah ada (telah berjalan). Dengan bisnis plan ini, maka pelaksanaan kegiatan perusahaan akan lebih terkendali dan terfokus sehingga tidak menyimpang. Bisnis plan adalah dokumen disediakan oleh pelaku usaha sesuai, memuat tentang kondisi sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan. Isinya mencakup analisis tentang manajemen, keadaan fisik, sumberdaya, produk, sumber pemodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi produk di pasar. Bisnis plan ini membuat pandangan dan ide dari anggota kelompok, hal ini menyangkut strategi dan tujuan usaha yang hendak dicapai.

**Template Bisnis Plan**

FORMAT BISNIS PLAN SEDERHANA
<p><b>I. Pendahuluan</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Latar belakang dan motivasi melakukan usaha</li><li>• Justifikasi pemilihan obyek usaha.</li><li>• Tujuan Usaha yang hendak dicapai</li></ul> <p><b>II. Analisis Produk</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Jenis dan nama produk, karakteristik produk</li><li>• Keunggulan produk dibanding dengan produk lain di pasaran</li><li>• Keterkaitan dengan produk lain termasuk perolehan bahan baku</li></ul> <p><b>III. Analisis Pasar</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Profil konsumen</li><li>• Potensi dan segmentasi pasar</li><li>• Pesaing dan peluang pasar</li><li>• Media promosi yang akan digunakan</li><li>• Target atau rencana penjualan satu tahun</li><li>• Strategi pemasaran yang akan diterapkan</li></ul> <p><b>IV. Analisis Produksi/Operasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bahan baku, bahan penolong dan peralatan yang digunakan</li><li>• Pasokan bahan baku</li><li>• Proses produksi/operasi</li><li>• Rencana produksi selama 1 tahun</li></ul> <p><b>V. Analisis Keuangan</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Investasi yang diperlukan (kebutuhan modal disertai perhitungannya)</li><li>• Penentuan harga pokok penjualan</li></ul>

- Rencana Neraca awal dan Neraca Akhir Tahun
- Rencana Laporan Laba/Rugi

#### **VI. Penutup**

## **PB 3. ANALISIS RANTAI NILAI HHBK UNGGULAN**

### **A. Pengantar**

Beberapa jenis HHBK merupakan komoditas unggulan yang sudah diambil hasilnya dan diusahakan oleh masyarakat untuk mencukupi kebutuhan hidup mereka. Hasil HHBK unggulan tersebut memiliki potensi cukup besar untuk meningkatkan nilai ekonomi, bahkan sebagian masyarakat menggunakan produk-produk HHBK sebagai sumber utama atau bahkan satu-satunya sumber penghasilan.

Potensi ini menjadi prospek yang cukup menjanjikan untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitar hutan. Namun akibat persaingan usaha pemanfaatan potensi ini masih terkendala beberapa faktor seperti; skala pemanfaatan terbatas, skala usaha yang kecil, terbatasnya kemampuan mengelola modal, kuantitas produksi, standar kualitas, pola pengembangan yang belum terfokus pada komoditas tertentu, dan upaya pengembangan yang belum dilakukan secara intensif. Karena itu pemanfaatan dan pengolahan hasil HHBK harus mampu menyediakan produk dengan mutu dan bentuk yang lebih baik dan unik secara efisien.

Untuk mengembangkan usaha berkelanjutan kelompok harus merencanakan dan memutuskan pilihan terbaik dalam memenuhi permintaan pasar dan kebutuhan konsumen dengan menyediakan produk bermutu dengan harga kompetitif, misalnya dengan menyelesaikan atau memutuskan aktivitas mana saja yang dapat diselesaikan secara lebih baik dan efisien. Tindakan ini disebut sebagai analisis rantai nilai. Caranya dengan membuat bagan alur produksi mulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan hingga sampai ke konsumen. Dengan mencermati aspek-aspek tersebut selanjutnya diputuskan pilihan proses produksi yang paling menguntungkan.

Untuk meningkatkan kapasitas kelompok masyarakat guna menetapkan pilihan cara terbaik dalam mengelola hutan dan usaha HHBK yang berdaya saing dan memiliki nilai tambah, maka materi pembelajaran ini akan membahas analisis rantai nilai terutama untuk komoditas unggulan HHBK.

### **B. Tujuan**

Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam analisis rantai nilai komoditas unggulan HHBK.

### **C. Materi**

- Analisis Rantai Nilai Komoditas Unggulan HHBK

### **D. Metode**

- Curah Pendapat dan Tanya Jawab
- Praktik dan Studi Kasus
- Diskusi Kelompok
- Penjelasan

### **E. Waktu**

270 Menit

F. Persiapan Penting

- Mempelajari dan mempersiapkan Lembar Kasus 3.1. Analisis Rantai Nilai

G. Proses

Proses/Langkah-Langkah	Media Belajar
1. Pengantar (10')	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sampaikan salam pembuka kepada peserta</li><li>▪ Jelaskan tentang SPB, tujuan sesi waktu dan metode yang akan digunakan</li></ul>	
2. Analisis Rantai Nilai (250')	Lembar Kasus 3.1. Analisis Rantai Nilai
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ajak peserta curah pendapat tentang "Apa itu analisis rantai nilai komoditas unggulan HHBK dan apa pentingnya?" (Catat point penting jawaban peserta, kemudian berikan penegasan seperlunya.</li><li>▪ Ajak peserta untuk membuat bagan alur keluar masuk mulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan, hingga pemasaran produk HHBK unggulan</li><li>▪ Cermati setiap tahapan penting di dalamnya yang berpengaruh terhadap pertambahan nilai (biaya produksi lebih rendah, harga jual meningkat)</li><li>▪ Gali ide-ide atau gagasan untuk menemukan cara yang paling menguntungkan dalam proses produksi tersebut</li><li>▪ Bahas bersama peserta kemudian putuskan pilihan cara produksi yang paling realistis dan menguntungkan (Gunakan Lembar Kasus 3.1.)</li><li>▪ Berikan kesempatan peserta untuk klarifikasi dan bertanya hal-hal yang dianggap belum jelas, kemudian berikan penegasan.</li></ul>	
3. Rangkuman dan Penegasan (10')	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Rangkum pembelajaran yang telah dibahas bersama, kemudian rumuskan "Pengertian Analisis Rantai Nilai Komoditas Unggulan HHBK" sesuai pemahaman peserta.</li><li>▪ Berikan penegasan tentang manfaat analisis rantai nilai komoditas unggulan HHBK.</li></ul>	

### LEMBAR KASUS 3.1. ANALISIS RANTAI NILAI

Kelompok petani Kemiri “MELE MAJU” beranggotakan 25 orang petani kemiri, mereka merencanakan untuk mengembangkan jaminan harga dan peluang pasar produk HHBK. Masing masing anggota setiap kali panen dapat mencapai 100-200kg, dengan harga saat ini Rp. 2.000,- di tingkat tengkulak. Sementara ada pengepul yang siap menerima hasil panen dengan harga lebih tinggi, apabila petani dapat menyediakan panen kemiri sebanyak 3-5 ton setiap kali pembelian. Dengan maksud efektifitas dan efisiensi biaya operasional angkutan dan waktu bagi pengepul dalam membeli panen kemiri.

Untuk meningkatkan produksi dan kepastian pasar produk HHBK berupa Kemiri, lakukan analisis rantai nilai sesuai dengan tahapan sebagai berikut :

Langkah-langkah sederhana melakukan Analisis Rantai Nilai

- Diskusikan kebutuhan pasar dan keinginan pelanggan terhadap permintaan produk HHBK dari Kemiri
- Diskusikan rancangan strategi pemasaran yang akan dikembangkan oleh kelompok/anggota
- Susunlah Program produksi dan pemasaran kemiri yang terintegrasi dan berkelanjutan
- Diskusikan teknis membangun hubungan yang baik dengan pelanggan (pengepul)
- Sepakati model pemasaran yang memiliki nilai lebih produk kemiri dan nilai bagi pelanggan

*Bagan/skema Analisis Rantai Nilai*



## Bahan Bacaan

# ANALISIS RANTAI NILAI

Rantai nilai adalah rangkaian kegiatan untuk operasi suatu usaha dalam industri tertentu. Unit bisnis adalah tingkat yang sesuai untuk pembangunan rantai nilai, bukan tingkat divisi atau tingkat korporasi. Produk melewati semua rantai kegiatan dalam rangka, dan pada setiap aktivitas nilai keuntungan beberapa produk. Rantai kegiatan memberikan produk-produk nilai tambah dari jumlah nilai tambah dari semua kegiatan. Hal ini penting untuk tidak mencampur konsep rantai nilai dengan biaya yang terjadi di seluruh kegiatan.

Rantai nilai mengkategorikan aktivitas umum nilai tambah dari sebuah organisasi. Kegiatan utama mencakup: logistik masuk, operasi (produksi), logistik keluar, pemasaran, dan penjualan (permintaan), dan jasa (pemeliharaan). Kegiatan dukungan meliputi: manajemen infrastruktur administratif, manajemen sumber daya manusia, teknologi dan pengadaan. Biaya dan *value drivers* diidentifikasi untuk setiap aktivitas nilai.

Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Dalam Lingkungan Internal kelompok usaha. Analisis value chain merupakan alat analisis yang berguna untuk memahami aktivitas-aktivitas yang membentuk nilai suatu produk atau jasa dan digunakan untuk menciptakan nilai bagi pelanggannya dalam mencapai suatu keunggulan yang kompetitif.

Nilai tambah secara umum didefinisikan sebagai pertambahan nilai jual yang diakui oleh pembeli pada setiap tahapan pengelolaan dan pengolahan suatu bahan, dalam hal ini HHBK. Nilai tambah juga bisa diinterpretasikan sebagai kenaikan nilai jual suatu produk yang disetujui atau dianggap penting oleh pembeli (Vlosky, 2005).

Jelas dari definisi tersebut bahwa suatu nilai tambah mesti diakui oleh pembeli, oleh sebab itu diperlukan negosiasi antara produsen dan pembeli sehingga dicapai kesepakatan pada nilai tambah tersebut. Pada umumnya suatu nilai tambah yang diyakini pembeli berupa kegiatan-kegiatan dalam pengelolaan dan pengolahan bahan terdiri atas antara lain:

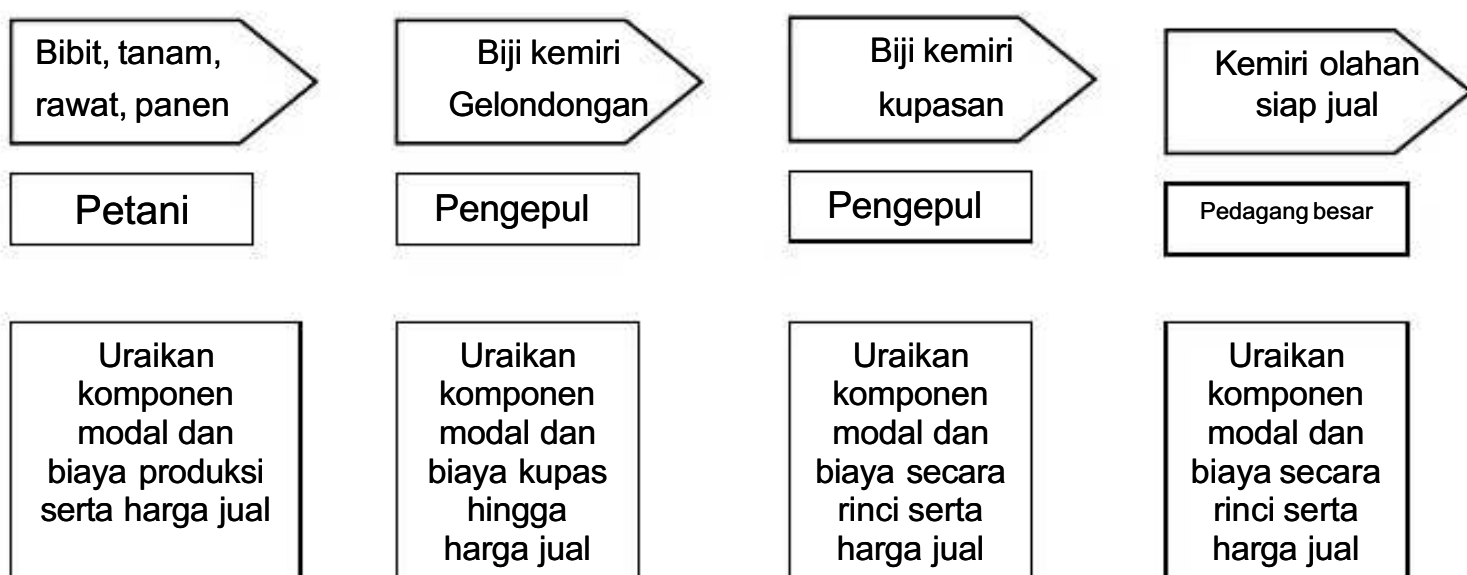
- Tambahan energi yang diberikan ke dalam suatu produk sehingga kualitas produk semakin meningkat
- Tambahan teknologi yang diterapkan pada kegiatan budidaya, pemanenan bahan, pengolahan bahan menjadi bahan yang lebih mendekati penggunaan akhir bahan tersebut, diversifikasi produk atau perubahan bahan menjadi bahan yang berfungsi lebih tinggi tingkatannya.
- Nilai tambah baru yang didasarkan atas peluang pencemaran lingkungan.

Permasalahan yang dihadapi usaha mikro dan kecil seringkali melibatkan banyak pihak atau pelaku, sehingga perlu pendekatan menyeluruh. Suatu usaha paling tidak melibatkan tiga pelaku usaha yang berperan sebagai pemasok, pengolah dan

pemasar. Masalah yang dihadapi usaha mikro dan kecil juga bervariasi meliputi ketersediaan bahan baku, penentuan harga, inovasi produksi sampai masalah pemasaran produk. Oleh karena itu untuk mengembangkan usaha mikro dan kecil memerlukan informasi yang menyeluruh (*holistic*) dan serba cakup (*integratif*) sebagai acuan (*referensi*) untuk melihat secara mendalam kondisi dan perilaku dari suatu sektor sehingga dapat ditentukan langkah kebijakan atau pembinaan yang akan diterapkan terhadap sektor tersebut

Analisis rantai nilai terhadap produk olahan kemiri kupas ditujukan untuk mengkaji berbagai permasalahan permintaan pasar yang dihadapi oleh industri yaitu produk yang diinginkan oleh konsumen, ketersediaan produk di pasar, penanganan pascapanen dan pengolahan serta nilai tambah yang terbentuk. Analisis ini bertujuan: (1) menentukan jenis produk olahan kemiri kupas berdasarkan keinginan konsumen, (2) mengidentifikasi dan menganalisis atribut keinginan konsumen terhadap produk olahan kemiri kupas terpilih, (3) menganalisis rantai nilai dan nilai tambah produk olahan kemiri kupas terpilih.

#### Contoh : HHBK Produk Kemiri



## **PB 4. PEMBUKUAN DAN MANAJEMEN USAHA HHBK**

### **A. Pengantar**

Ketika seseorang atau kelompok memulai usaha seringkali kurang memperhatikan atau bahkan cenderung mengabaikan pembukuan. Padahal pembukuan itu sebenarnya sangat mudah terutama jika teknisnya sudah dipahami.

Pembukuan sangat penting bagi kelangsungan usaha karena merupakan elemen vital yang memberikan informasi tentang kondisi dan kemajuan usaha. Prosesnya dimulai dari pengumpulan data transaksi seperti kwitansi, akte, surat perjanjian, wesel, dll. Selanjutnya data transaksi ini diidentifikasi dan dianalisa untuk menentukan validitas nilai dan status transaksi.

Selain itu manajemen juga merupakan elemen penting dalam pengelolaan usaha. Manajemen dalam hal ini adalah keseluruhan proses pengelolaan usaha HHBK mulai dari persiapan, pelaksanaan, pemantauan dan evaluasi. Proses **persiapan** mencakup perencanaan dan pengorganisasian, **pelaksanaan** mencakup implementasi rencana usaha secara sistemik, terkoordinasi dan kooperatif, serta **pemantauan dan evaluasi** untuk pengendalian.

Dalam rangka meningkatkan kapasitas masyarakat dan kelompok dalam pengelolaan hutan dan usaha HHBK, modul ini akan membahas secara rinci tentang pembukuan dan manajemen usaha HHBK.

### **B. Tujuan**

Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam hal pembukuan dan manajemen usaha HHBK

### **C. Sub Pokok Bahasan**

- Pembukuan Usaha HHBK
- Manajemen Usaha HHBK

### **D. Metode**

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok
- Praktek
- Penjelasan

### **E. Waktu**

- 450 Menit



# SPB 4.1. PEMBUKUAN USAHA HHBK

## A. Tujuan

Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta terkait pembukuan usaha HHBK

## B. Materi

- Konsep Dasar Pembukuan Usaha HHBK
- Pembukuan Usaha HHBK

## C. Metode

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok
- Praktek
- Penjelasan

## D. Waktu

- 270 Menit

## E. Persiapan Penting:

- Menyiapkan format Buku Kas Pengeluaran, Buku Kas Pemasukan, Buku Arus Kas, Buku Pencatatan Stok barang, Buku Inventaris Barang, dan Buku Laporan Laba Rugi
- Lembar kasus untuk latihan pembukuan

## F. Proses

Proses/ Langkah-Langkah	Media Belajar
<b>1. Pengantar (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sampaikan salam pembuka kepada peserta</li><li>▪ Jelaskan tentang SPB, tujuan sesi waktu dan metode yang akan digunakan</li></ul>	
<b>2. Pentingnya Pembukuan Usaha (30')</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Tanyakan kepada peserta: “apa yang dipahami dengan pembukuan dalam kelompok?”, apa pentingnya? (catat point penting jawaban peserta, kemudian berikan penegasan seperlunya).</li><li>▪ Jelaskan tentang pembukuan dan manfaatnya dengan point kunci : <b>Pembukuan:</b> suatu proses mencatat, menggolongkan dan meringkas transaksi-transaksi keuangan yang dilakukan kelompok secara teratur dan menyusunnya dalam bentuk laporan hasil usaha dan posisi keuangan kelompok dalam jangka waktu tertentu. <b>Manfaat Pembukuan Usaha:</b><ul style="list-style-type: none"><li>▪ Memastikan dana kelompok dikelola dan digunakan sesuai tujuan yang disepakati</li></ul></li></ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Memastikan pengelolaan keuangan dilakukan secara transparan dan akuntabel sehingga dipercaya kelompok maupun pihak-pihak yang berkepentingan</li> <li>▪ Berikan kesempatan peserta untuk klarifikasi dan bertanya bila ada hal-hal yang dianggap kurang jelas.</li> </ul>	
<b>3. Pembukuan Usaha HHBK (220')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ajak peserta mereview kegiatan pembukuan yang pernah dilakukan di kelompok.</li> <li>▪ Jelaskan jenis pembukuan usaha yang perlu dilakukan oleh kelompok (gunakan LB 4.1.1)</li> <li>▪ Ajak peserta untuk melakukan praktik pengisian masing-masing buku tersebut (Gunakan LK 4.1.1.)</li> <li>▪ Bahas bersama hasil pengisian Buku Bantu Kas Keluar tersebut sampai diperoleh pemahaman bersama (Gunakan Lembar Latihan)</li> <li>▪ Berikan kesempatan peserta untuk klarifikasi dan bertanya apabila ada hal-hal yang dianggap belum jelas</li> <li>▪ Lakukan hal yang sama untuk Buku Bantu Kas Masuk, dst hingga selesai.</li> </ul>	<p>LB 4.1.1. Jenis Pembuku an Usaha</p> <p>LK 4.1.1. Format Pembuku an Usaha</p> <p>Lembar Latihan Soal</p>
<b>4. Rangkuman dan Penegasan (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rangkum pembelajaran yang telah dibahas bersama.</li> <li>▪ Berikan penegasan-penegasan terhadap hasil diskusi dengan peserta.</li> </ul>	

### **LB 4.1.1. JENIS-JENIS PEMBUKUAN USAHA**

#### **Buku Kas:**

Buku ini digunakan untuk mencatat transaksi keuangan yang mengakibatkan uang tunai bertambah atau berkurang setiap hari. Buku kas ini berfungsi sebagai kontrol dalam mengendalikan pemakaian uang tunai agar dapat digunakan secara efektif

dengan melihat item-item dalam penerimaan dan pengeluarannya.

#### **Buku Bantu Kas Masuk:**

Buku ini mencatat setiap transaksi penjualan yang terjadi secara tunai. Jumlah total penjualan tunai pada hari yang bersangkutan kemudian dicatat pada buku kas kolom penerimaan (debit).

#### **Buku Bantu Kas Keluar:**

Buku ini mencatat setiap terjadi transaksi pembelian secara tunai. Jumlah kolom total pembelian tunai pada hari yang bersangkutan kemudian dicatat pada buku kas kolom pengeluaran.

#### **Buku Pencatatan Stok Barang:**

Buku ini mencatat setiap terjadinya transaksi bertambah atau berkurangnya persediaan barang (non-tunai). Untuk menunjukkan persediaan barang di awal dan akhir hari/bulan yang bersangkutan.

#### **Buku Inventaris Barang:**

Buku ini mencatat pembelian barang bergerak dan tidak bergerak secara tunai atau kredit yang menjadi aset (harta kekayaan usaha kelompok) dimana akan mengalami penyusutan berdasarkan usia pakai barang tersebut.

#### **Buku Piutang:**

Buku ini mencatat tagihan-tagihan dari pihak ke-3 yang belum diterima secara tunai

#### **Buku Utang:**

Buku ini mencatat kewajiban-kewajiban yang harus dibayar kepada pihak ke-3 secara tunai maupun kredit.

#### **Buku Laporan Laba Rugi:**

Buku ini mencatat pendapatan yang diterima dari penjualan dan mencatat biaya-biaya operasional yang dikeluarkan secara tunai.

LK 4.1.1. Format Pembukuan Usaha HHBK

Buku Kas Harian

Tanggal	Kode	Uraian	Masuk/	Keluar/	Saldo (Rp)
Transaksi	Akun		Debet (Rp)	Kredit (Rp)	
1	2	3	4	5	6

- Keterangan kolom :
- 1. Tanggal transaksi: diisi setiap hari sesaat terjadi transaksi keuangan tunai,
  - 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis (akun/ref) keuangan
  - 3. Uraian / keterangan: diisi dengan uraian kejadian transaksi keuangan
  - 4. Debet: diisi dengan jumlah (rupiah) sesuai jumlah uang yang masuk (tunai)
  - 5. Kredit: diisi dengan jumlah (rupiah) sesuai jumlah uang yang keluar (tunai)
  - 6. Saldo: diisi dengan selisih (+/-) hasil perhitungan uang masuk dan keluar tunai

Buku Bantu Kas Masuk

Tanggal	Kode	Uraian	Masuk/	Keluar/	Saldo (Rp)
Transaksi	Akun		Debet (Rp)	Kredit (Rp)	
1	2	3	4	5	6

- Keterangan :
- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi yang tercatat di buku kas harian,
  - 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi keuangan masuk
  - 3. Uraian / keterangan: diisi / pindahan dari buku kas harian meliputi transaksi uang masuk
  - 4. Debet: diisi / pindahan dari buku kas harian sejumlah nilai uang masuk
  - 5. Kredit: dikosongkan
  - 6. Saldo: diisi sesuai jumlah uang pada kolom debet

Buku Bantu Kas Keluar

Tanggal	Kode	Uraian	Masuk/	Keluar/	Saldo (Rp)
Transaksi	Akun		Debet (Rp)	Kredit (Rp)	
1	2	3	4	5	6

- Keterangan kolom :
- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi yang tercatat di buku kas harian,
  - 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi keuangan keluar
  - 3. Uraian / keterangan: diisi / pindahan dari buku kas harian meliputi transaksi uang keluar
  - 4. Debet: dikosongkan

- 5. Kredit: diisi / pindahan dari buku kas harian sejumlah nilai uang keluar
- 6. Saldo: diisi sesuai jumlah uang pada kolom kredit

**Buku Pencatatan Stok (Persediaan) Barang**

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Unit/ Volume	Harga Satuan	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8

Keterangan kolom :

- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi yang tercatat di buku kas harian,
- 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi persediaan barang
- 3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi keluar masuk barang
- 4. Unit/volume: diisi dengan jumlah (volume) barang yang masuk/keluar
- 5. Harga/satuan: diisi dengan harga satuan barang per unit
- 6. Debet: diisi dengan harga (rupiah) barang yang diterima (unit barang x rupiah)
- 7. Kredit: diisi dengan harga (rupiah) barang yang keluar
- 8. Saldo: diisi sesuai selisih jumlah uang keluar dan masuk

**Buku Inventaris Barang**

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Unit/ Volume	Harga Satuan	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8

Keterangan kolom :

- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi pembelian inventaris/alat,
- 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi inventaris/alat,
- 3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi inventaris/alat,
- 4. Unit/volume: diisi dengan jumlah (volume) barang inventaris/alat yang dibeli,
- 5. Harga/satuan: diisi dengan harga satuan barang per unit inventaris/alat,
- 6. Debet: diisi dengan harga (rupiah) barang yang dibeli (unit barang x rupiah)
- 7. Kredit: diisi dengan rupiah dari akumulasi penyusutan barang inventaris
- 8. Saldo: diisi sesuai selisih harga barang dan akumulasi penyusutan inventaris

**Buku Bantu (Utang)**

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	6	7	8

- Keterangan kolom :
- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi utang yang tercatat di buku kas,
  - 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi utang
  - 3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi pembayaran utang
  - 4. Debet: dikosongkan
  - 5. Kredit: diisi dengan jumlah rupiah transaksi uang keluar
  - 6. Saldo: diisi dengan jumlah rupiah pindahan dari kredit

**Buku Bantu (Piutang)**

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	6	7	8

- Keterangan kolom :
- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi piutang (tagihan),
  - 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi piutang
  - 3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi penerimaa uang
  - 4. Debet: diisi dengan jumlah rupiah transaksi uang yang diterima
  - 5. Kredit: dikosongkan
  - 6. Saldo: diisi dengan jumlah rupiah pindahan dari debet

**Laporan Pendapatan dan Biaya (Laba/Rugi)**

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/Debet/ pendapatan (Rp)	Keluar/Kredit/ biaya-biaya (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	6	7	8

- Keterangan kolom :
- 1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi pendapatan dan biaya-biaya,
  - 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi pendapatan dan biaya

3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik jenis transaksi penerimaan dan pengeluaran
4. Debet: diisi dengan jumlah rupiah transaksi penerimaan uang dari pendapatan
5. Kredit: diisi dengan jumlah rupiah transaksi pengeluaran untuk biaya-biaya
6. Saldo: diisi dengan jumlah rupiah selisih pendapatan dan biaya

### **CARA MENGHITUNG PENDAPATAN DENGAN RUMUS**

- $\text{Harga Pokok} = \text{Saldo Persediaan Awal} + \text{Pembelian} - \text{Persediaan Akhir}$
- $\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan} - \text{Harga pokok pembelian}$
- $\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Biaya}$

Dengan berbekal pada catatan yang tertera/tertilis pada tiap-tiap buku di atas, maka kelompok usaha sudah dapat membuat sebuah laporan keuangan secara sederhana dengan melakukan rekapitulasi dan mengelompokkan saldo pada buku-buku tersebut yang tentu akan menjadikan usaha lebih baik dan transparan.

LEMBAR LATIHAN SOAL PEMBUKUAN SEDERHANA

LATIHAN - 1

Pada akhir bulan Oktober 2016 telah dilaksanakan pembentukan Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Jenis Trigona SP oleh petani madu sekitar Kawasan Rinjani. Nama Kelompok Petani Budidaya Madu tersebut adalah **ASAH ASIH ASUH** yang beranggotakan 20 orang petani madu. Setelah melakukan rembuk bersama disepakati modal usaha, masing-masing anggota akan mengeluarkan iuran yaitu simpanan pokok Pendiri sebesar Rp. 500.000/orang, dan simpanan wajib Rp. 100.000/orang per bulan.

Pada awal bulan November telah terjadi transaksi-transaksi keuangan kelompok **ASAH ASIH ASUH**, sebagai berikut :

Tgl. 1 November : Diterima Simpanan pokok Pendiri dengan total sejumlah Rp. 10.000.000,- dengan rincian sebagai berikut :

No	Nama Anggota	Jumlah Setoran
1	Inaq. Ratiah	Rp. 500.000,-
2	Amaq. Munawir	Rp. 500.000,-
3	Inaq. Zaenab	Rp. 500.000,-
4	Wawan	Rp. 500.000,-
5	Ramli	Rp. 500.000,-
6	Amaq. Edi	Rp. 500.000,-
7	Kuswatun	Rp. 500.000,-
8	Amaq. Kerti	Rp. 500.000,-
9	Amaq. Sukri	Rp. 500.000,-
10	Amaq. Man	Rp. 500.000,-
11	Amaq. Yudi	Rp. 500.000,-
12	Inaq. Gani	Rp. 500.000,-
13	Inaq. Sul	Rp. 500.000,-
14	Inaq. Ratiah	Rp. 500.000,-
15	Inaq. Munir	Rp. 500.000,-
16	Amaq. Abdul	Rp. 500.000,-
17	Amaq. Antok	Rp. 500.000,-
18	Amaq. Kartono	Rp. 500.000,-
19	Amaq. Budiman	Rp. 500.000,-
20	Deni	Rp. 500.000,-
	<b>JUMLAH</b>	<b>Rp. 10.000.000,-</b>



Tgl. 1 November : Diterima simpanan wajib bulan pertama yaitu bulan November 2016 dari 10 orang anggota dengan total sejumlah Rp. 1.000.000,- , dengan rincian sebagai berikut :

No	Nama Anggota	Jumlah Setoran
1	Inaq. Ratiah	Rp. 100.000,-
2	Amaq. Munawir	Rp. 100.000,-
3	Inaq. Zaenab	Rp. 100.000,-
4	Wawan	Rp. 100.000,-
5	Ramli	Rp. 100.000,-
6	Amaq. Edi	Rp. 100.000,-
7	Kuswatun	Rp. 100.000,-
8	Amaq. Kerti	Rp. 100.000,-
9	Amaq. Sukri	Rp. 100.000,-
10	Amaq. Man	Rp. 100.000,-
	<b>JUMLAH</b>	<b>Rp. 1.000.000,-</b>

Tgl. 2 November : Dibeli buku-buku administrasi dan alat tulis untuk kebutuhan kelompok seharga Rp. 450.000,-

Buatlah catatan transaksi-transaksi diatas dalam buku kas umum dan buatlah jurnal umumnya

## LATIHAN – 2

Setelah kelompok memiliki sejumlah modal dari iuran anggota maka rapat anggota memutuskan untuk membeli beberapa alat untuk keperluan usaha kelompok, seperti berikut ini :

Tgl. 5 November : Dibeli stup sebanyak 200 unit dengan harga Rp. 30.000/unit, yang akan dibagikan kepada 20 orang anggota. Dengan biaya angkut sebesar Rp. 100.000,-.  
Stup yang diterima anggota sebagai pembiayaan usaha yang akan dicicil selama 10 kali oleh anggota sebesar Rp. 35.000/bulan)

Tgl. 7 November : Dibeli 1 unit mesin penirisan olah Madu seharga Rp. 1.000.000,-  
Biaya pengangkutan angkut sebesar Rp. 50.000,-.

Tgl. 7 November : Dibeli peralatan penunjang usaha kelompok (pisau stenlis, saringan, ember, corong plastik, dl) seharga Rp. 500.000,-

Buatlah catatan transaksi-transaksi diatas dengan menambahkan nya dalam buku kas umum dan buatlah jurnal umumnya

### LATIHAN – 3

Beberapa anggota kelompok **ASAH ASIH ASUH** melakukan penyetoran untuk iuran wajibnya

Tgl. 10 November : Diterima simpanan wajib bulan November dari 10 orang anggota sejumlah Rp. 1.000.000,- dengan rincian sebagai berikut :

No	Nama Anggota	Jumlah Setoran
1	Amaq. Yudi	Rp. 100.000,-
2	Inaq. Gani	Rp. 100.000,-
3	Inaq. Sul	Rp. 100.000,-
4	Inaq. Ratiah	Rp. 100.000,-
5	Inaq. Munir	Rp. 100.000,-
6	Amaq. Abdul	Rp. 100.000,-
7	Amaq. Antok	Rp. 100.000,-
8	Amaq. Kartono	Rp. 100.000,-
9	Amaq. Budiman	Rp. 100.000,-
10	Deni	Rp. 100.000,-
	<b>JUMLAH</b>	<b>Rp. 1.000.000,-</b>

Buatlah catatan transaksi-transaksi diatas dengan menambahkan nya dalam buku kas umum dan buatlah jurnal umumnya

### LATIHAN – 4

Saat ini kelompok telah mampu melakukan pembelian madu yang di hasilkan oleh anggotanya dan kelompok dapat menjualnya ke berbagai tempat.

Tgl. 10 November : Pengurus kelompok membeli madu dari 5 orang anggota yang panen sejumlah 10 botol (@500ml), seharga Rp.110.000/botol.

Tgl. 15 November : Dibeli botol kemasan botol plastik ukuran 500 ml sebanyak 100 unit @ Rp. 1.500,-

Tgl. 16 November : Dibeli madu dari 7 orang anggota sebanyak 15 botol (@500ml) seharga Rp. 1.550.000,-.

Tgl. 20 November : Dijual 10 botol madu yang telah dikemas dengan ukuran 500 ml dengan harga @ Rp. 125.000,-

Buatlah catatan transaksi-transaksi diatas dengan menambahkan nya dalam buku kas umum dan buatlah jurnal umumnya

Dari soal Latihan 1 sampai dengan 4 pada akhir bulan November 2016 buatlah buku besar, dan neraca saldo nya sesuai dengan format yang telah di siapkan

Bahan Bacaan :

Format Pembukuan Usaha HHBK

Buku Kas Harian

Buku ini digunakan untuk mencatat transaksi keuangan yang mengakibatkan uang tunai bertambah atau berkurang setiap hari. Buku kas ini berfungsi sebagai kontrol dalam mengendalikan pemakaian uang tunai agar dapat digunakan secara efektif dengan melihat item-item dalam penerimaan dan pengeluarannya.

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6
1-11-16	01	Saldo Awal			100.000
4-11-16	02	Beli durian	-	10.000	90.000
5-11-16	03	Jual mangga	90.000	-	180.000
6-11-16	04	Terima setoran anggota	20.000		200.000

Keterangan kolom :

- 1. Tanggal transaksi: diisi setiap hari sesaat terjadi transaksi keuangan tunai,
- 2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis (akun/ref) keuangan
- 3. Uraian / keterangan: diisi dengan uraian kejadian transaksi keuangan
- 4. Debet: diisi dengan jumlah (rupiah) sesuai jumlah uang yang masuk (tunai)
- 5. Kredit: diisi dengan jumlah (rupiah) sesuai jumlah uang yang keluar (tunai)
- 6. Saldo: diisi dengan selisih (+/-) hasil perhitungan uang masuk dan keluar tunai

Buku Bantu Kas Masuk

Buku ini mencatat setiap transaksi penjualan yang terjadi secara tunai. Jumlah total penjualan tunai pada hari yang bersangkutan kemudian dicatat pada buku kas kolom penerimaan (debit).

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6
5-11-16	03	Jual mangga	90.000	-	180.000
6-11-16	04	Terima setoran anggota	20.000		200.000

Keterangan :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi yang tercatat di buku kas harian,
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi keuangan masuk
3. Uraian / keterangan: diisi / pindahan dari buku kas harian meliputi transaksi uang masuk
4. Debet: diisi / pindahan dari buku kas harian sejumlah nilai uang masuk
5. Kredit: dikosongkan
6. Saldo: diisi sesuai jumlah uang pada kolom debit

### Buku Bantu Kas Keluar

Buku ini mencatat setiap terjadi transaksi pembelian secara tunai. Jumlah kolom total pembelian tunai pada hari yang bersangkutan kemudian dicatat pada buku kas kolom pengeluaran.

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6
4-11-16	02	Beli Durian	-	10.000	90.000

Keterangan kolom :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi yang tercatat di buku kas harian,
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi keuangan keluar
3. Uraian / keterangan: diisi / pindahan dari buku kas harian meliputi transaksi uang keluar
4. Debet: dikosongkan
5. Kredit: diisi / pindahan dari buku kas harian sejumlah nilai uang keluar
6. Saldo: diisi sesuai jumlah uang pada kolom kredit

### Buku Pencatatan Stok (Persediaan) Barang

Buku ini mencatat setiap terjadinya transaksi bertambah atau berkurangnya persediaan barang (non-tunai). Untuk menunjukkan persediaan barang di awal dan akhir hari/bulan yang bersangkutan.

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Unit/ Volume	Harga Satuan	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8
4-11-16	02	Beli durian		-	10.000		
7-11-16	05	Titipan durian dari anggota			100.000		

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Unit/ Volume	Harga Satuan	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)

Keterangan kolom :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi yang tercatat di buku kas harian,
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi persediaan barang
3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi keluar masuk barang
4. Unit/volume: diisi dengan jumlah (volume) barang yang masuk/keluar
5. Harga/satuan: diisi dengan harga satuan barang per unit
6. Debet: diisi dengan harga (rupiah) barang yang diterima (unit barang x rupiah)
7. Kredit: diisi dengan harga (rupiah) barang yang keluar
8. Saldo: diisi sesuai selisih jumlah uang keluar dan masuk

### Buku Inventaris Barang

Buku ini mencatat pembelian barang bergerak dan tidak bergerak secara tunai atau kredit yang menjadi aset (harta kekayaan usaha kelompok) dimana akan mengalami penyusutan berdasarkan usia pakai barang tersebut.

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Unit/ Volume	Harga Satuan	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	4	5	6	7	8

Keterangan kolom :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi pembelian inventaris/alat,
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi inventaris/alat,
3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi inventaris/alat,
4. Unit/volume: diisi dengan jumlah (volume) barang inventaris/alat yang dibeli,
5. Harga/satuan: diisi dengan harga satuan barang per unit inventaris/alat,
6. Debet: diisi dengan harga (rupiah) barang yang dibeli (unit barang x rupiah)
7. Kredit: diisi dengan rupiah dari akumulasi penyusutan barang inventaris
8. Saldo: diisi sesuai selisih harga barang dan akumulasi penyusutan inventaris

### Buku Bantu (Utang)

Buku ini mencatat kewajiban-kewajiban yang harus dibayar kepada pihak ke-3 secara tunai maupun kredit.

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	6	7	8

Keterangan kolom :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi utang yang tercatat di buku kas,
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi utang
3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi pembayaran utang
4. Debet: dikosongkan
5. Kredit: diisi dengan jumlah rupiah transaksi uang keluar
6. Saldo: diisi dengan jumlah rupiah pindahan dari kredit

### Buku Bantu (Piutang)

Buku ini mencatat tagihan-tagihan dari pihak ke-3 yang belum diterima secara tunai

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/ Debet (Rp)	Keluar/ Kredit (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	6	7	8

Keterangan kolom :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi piutang (tagihan),
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi piutang
3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi penerimaa uang
4. Debet: diisi dengan jumlah rupiah transaksi uang yang diterima
5. Kredit: dikosongkan
6. Saldo: diisi dengan jumlah rupiah pindahan dari debet

### Laporan Pendapatan dan Biaya (Laba/Rugi)

Buku ini mencatat pendapatan yang diterima dari penjualan dan mencatat biaya-biaya operasional yang dikeluarkan secara tunai.

Tanggal Transaksi	Kode Akun	Uraian	Masuk/Debet/ pendapatan (Rp)	Keluar/Kredit/ biaya-biaya (Rp)	Saldo (Rp)
1	2	3	6	7	8

Keterangan kolom :

1. Tanggal transaksi: diisi / pindahan catatan dari transaksi pendapatan dan biaya-biaya,
2. Kode Akun: diisi dengan kode numerik sesuai jenis transaksi pendapatan dan biaya
3. Uraian / keterangan: diisi dengan kode numerik jenis transaksi penerimaan dan pengeluaran
4. Debet: diisi dengan jumlah rupiah transaksi penerimaan uang dari pendapatan
5. Kredit: diisi dengan jumlah rupiah transaksi pengeluaran untuk biaya-biaya
6. Saldo: diisi dengan jumlah rupiah selisih pendapatan dan biaya

Cara menghitung pendapatan, yaitu dengan menggunakan rumus berikut ini.

- $\text{Harga Pokok} = \text{Saldo Persediaan Awal} + \text{Pembelian} - \text{Persediaan Akhir}$
- $\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan} - \text{Harga pokok pembelian}$
- $\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Biaya}$
- Dengan berbekal pada catatan yang tertera/tertilis pada tiap-tiap buku di atas, maka kelompok usaha sudah dapat membuat sebuah laporan keuangan secara sederhana dengan melakukan rekapitulasi dan mengelompokkan saldo pada buku-buku tersebut yang tentu akan menjadikan usaha lebih baik dan transparan.

**Referensi :**

## SPB 4.2. MANAJEMEN USAHA HHBK

### A. Tujuan Khusus

Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman dalam hal manajemen usaha HHBK

### B. Materi

- Konsep Dasar Manajemen Usaha HHBK
- Manajemen Usaha HHBK

### C. Metode

- Curah Pendapat
- Tanya Jawab
- Diskusi Kelompok
- Simulasi
- Penjelasan

### D. Waktu

- 180 Menit

### E. Persiapan Penting

- Mempersiapkan LK 4.2. Panduan Simulasi "Bagaimana Meningkatkan Produksi dan Nilai Tambah Produk Unggulan HHBK"

## F. Proses

Proses/Langkah-Langkah	Media Belajar
<b>1. Pengantar (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sampaikan salam pembuka kepada peserta</li> <li>▪ Jelaskan tentang SPB, tujuan sesi waktu dan metode yang akan digunakan</li> </ul>	
<b>2. Konsep Dasar Manajemen Usaha HHBK (60')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tanyakan kepada peserta: "Apa yang dipahami dengan manajemen usaha, dan apa pentingnya?" (Catat point penting dari jawaban peserta, kemudian berikan penegasan seperlunya)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jelaskan tentang manajemen usaha HHBK dan manfaatnya dengan point kunci: <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Manajemen Usaha: proses pengelolaan usaha HHBK mulai persiapan, pelaksanaan, pemantauan dan evaluasi.</li> <li>→ Manfaat Manajemen Usaha: pelaksanaan usaha HHBK berjalan dengan baik untuk meningkatkan produksi, pengolahan dan pemasaran hasil.</li> </ul> </li> </ul>	
<b>3. Manajemen Usaha HHBK (100')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ajak peserta mensimulasikan manajemen usaha HHBK dengan LK 4.2. yang telah disiapkan meliputi aspek: <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Persiapan (perencanaan dan pengorganisasian)</li> <li>→ Pelaksanaan (implementasi rencana usaha)</li> <li>→ Pemantauan dan evaluasi (pengendalian).</li> </ul> </li> <li>▪ Bahas bersama hasil simulasi dengan peserta, kemudian tegaskan hal-hal yang dianggap perlu</li> <li>▪ Berikan kesempatan peserta untuk klarifikasi dan bertanya tentang hal-hal yang belum jelas, dan berikan penegasan</li> </ul>	LK 4.2. Panduan Simulasi "Bagaimana Meningkatkan Produksi dan Nilai Tambah Produk Unggulan HHBK"
<b>4. Rangkuman dan Penegasan (10')</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rangkum pembelajaran yang telah dibahas bersama.</li> <li>▪ Berikan penegasan-penegasan terhadap hasil diskusi dengan peserta.</li> </ul>	



## **LK 4.2. Panduan Simulasi**

Relawan 1 : Direktur Bank

Relawan 2 : Dinas Koperasi dan Perdagangan

Relawan 3 : Penyuluh HHBK

Relawan 4 : Pengepul

Relawan 5 : Pengusaha HHBK

Relawan 6 : Ketua Kelompok

Relawan 7 : Bendahara

Relawan 8 : Sekretaris

Relawan 9 : Anggota

**Tema Diskusi :**

**"Bagaimana Meningkatkan Produksi dan Nilai Tambah Produk Unggulan HHBK"**

**Bahan Bacaan:**

## **PEMBUKUAN DAN MANAJEMEN USAHA HHBK**

### **A. Pengertian Pembukuan (Akuntansi)**

Secara umum pengertian pembukuan adalah suatu proses mencatat, menggolongkan dan meringkas transaksi-transaksi keuangan yang dilakukan oleh kelompok secara teratur dan menyusunnya dalam bentuk laporan hasil usaha dan posisi keuangan kelompok dalam jangka waktu tertentu.

Transaksi keuangan adalah setiap tindakan atau kejadian yang mengakibatkan perubahan dibidang keuangan (Harta, Utang dan Modal), diantaranya: modal disetor, pembelian barang, penjualan produk, pembayaran utang, penerimaan piutang, pembelian inventaris, pembayaran biaya dll. Transaksi meliputi penjualan, pembelian, pendapatan, dan pengeluaran oleh perseorangan maupun kelompok usaha.

#### **Tujuan Pembukuan**

Memastikan semua transaksi yang terjadi di kelompok seperti tabungan, pinjaman, penerimaan dana dan semua kegiatan terkait pengelolaan keuangan kelompok harus dicatat secara tepat dan akurat. Oleh karena itu pembukuan kelompok bertujuan untuk:

- Memastikan dana kelompok dikelola dan digunakan sesuai tujuan yang disepakati
- Memastikan pengelolaan keuangan dilakukan secara transparan dan akuntabel sehingga dipercaya kelompok maupun pihak-pihak yang berkepentingan.

**Prinsip Pembukuan**

- Sistematis, tersusun dengan baik sesuai jalurnya.
- Kronologis, setiap transaksi dicatat waktunya (tanggal, bulan, tahun).
- Informatif, memberi informasi yang mudah dipahami.
- Transparansi, laporan keuangan diketahui semua anggota dan pengurus.
- Akuntabel, laporan keuangan dapat dipertanggungjawabkan.
- Auditable, laporan keuangan harus dapat diperiksa, tidak dirahasikan.

**Konsep Debet dan Kredit**

Debet dan kredit merupakan konsep yang paling mendasar dalam akuntansi karena mewakili dua sisi dari setiap transaksi yang tercatat dalam sistem akuntansi.

- Debet menunjukkan saldo Harta atau Biaya - dapat digunakan untuk mengurangi saldo kredit
- Kredit menunjukkan saldo Utang, Modal atau Pendapatan - dapat digunakan untuk mengurangi saldo debet
- Debet = pemasukan/penambahan Harta
- Kredit = pengeluaran/ pengurangan harta

**Rumus Dasar Pembukuan**

No	Uraian	Debet	Kredit
1	Kas	+	-
2	Bank	+	-
3	Pinjaman	+	-
4	Inventaris	+	-
5	Kewajiban	-	+
6	Pendapatan	-	+
7	Biaya	+	-

**Hal yang penting diperhatikan dalam menyusun Pembukuan**

1. Jangan pernah melewati satu transaksi pun untuk dicatat dari waktu ke waktu setiap hari.
2. Sekecil apa pun skala usaha kita, jangan pernah mencampur keuangan perusahaan dan keuangan keluarga
3. Sebisa mungkin setiap transaksi harus ada bukti transaksinya, entah itu bon atau kwitansi atau nota. Dan, jangan sampai hilang. Nantinya bukti-bukti transaksi ini pasiti berguna selain sebagai bukti dalam pertanggungjawaban dan kelengkapan pembukuan keuangan.
4. Berikan kode nomor (akun/ref) terhadap nota penjualan dari setiap transaksi kepada setiap customer guna kemudahan dan kelengkapan pencatatan dan pengendalian internal terhadap pembukuan usaha bisnis kita agar setiap transaksi dapat dicatat.
5. Bila perlu, untuk memudahkan pencatatan transaksi bisa dibuat form-form khusus, misalnya untuk pengeluaran rutin dibuat form warna kuning, pengeluaran lain-lain

form warna merah, dan pemasukan form warna hijau. Lalu, buatlah penempatan file yang tertib dan teratur untuk memudahkan Anda mencari arsipnya.

6. Jangan ragu atau malu untuk meminta bantuan orang disekitar yang lebih paham pembukuan kita semisal tetangga/ saudara/anak/ pelajar dan atau Mahasiswa program Akuntansi, tetangga akuntan atau konsultan pajak bila memang merasa kurang mampu. Soalnya, masalah pembukuan memang cukup rumit dan membosankan.

Sepintas pembukuan mungkin terlihat rumit, namun setelah mempelajari dan memahami langkah-langkah pembukuan dari awal sampai akhir yaitu laporan keuangan sebenarnya sangat mudah. Adapun langkah-langkah dalam membuat pembukuan sederhana hingga laporan keuangan. Sebagai berikut :

### **1. Kumpulkan dan Analisa Bukti Transaksi**

Proses pembukuan dimulai dari mengumpulkan semua bukti-bukti transaksi yang telah ada baik berupa bukti pembayaran, bukti penerimaan, serta bukti-bukti lainnya yang terkait dengan bisnis yang sedang kita jalankan, bukti pembayaran ini dapat berupa kwitansi, akte, surat perjanjian, wesel, dll, setelah kita mengumpulkannya sekarang lakukan identifikasi terhadap bukti-bukti tersebut agar kevalidan nilainya dan status dari transaksi tersebut pasti.

### **2. Membuat Jurnal Transaksi**

Setelah proses transaksi di analisa, proses selanjutnya adalah mencatatnya ke dalam Jurnal transaksi, proses mencatat transaksi bisa dilakukan ketika ada transaksi baru ataupun kita kumpulkan dalam 1 hari baru kita mencatatnya, tetapi tentu lebih efisien proses pencatatan setiap ada transaksi, karena untuk mencegah terjadinya kesalahan pada saat posting ke buku besar. Di dalam jurnal transaksi sendiri, minimal harus ada beberapa kolom informasi yakni; Tanggal,. Nomor Bukti, Akun Transaksi,. Keterangan/uraian, Debet, Kredit dan Saldo. (lihat format).

### **3. Memindahkan Transaksi ke Buku Besar**

Setelah transaksi selesai kita catat di Jurnal transaksi langkah selanjutnya adalah memindahkan ke buku besar, di jurnal semua akun akun yang ada tercatat, alam baik transaksi kas, piutang, hutang, pembayaran dll semua tercatat. Tetapi di buku besar berbeda, cara mengelompokkan akun sesuai dengan jenis transaksinya, misal untuk transaksi yang melibatkan piutang, dikelompokkan transaksi akun piutang.

### **4. Membuat Neraca Percobaan**

Membuat neraca percobaan biasanya dilakukan setiap menjelang penutupan buku. Proses membuat neraca percobaan (trial balance) dimaksudkan untuk memastikan bahwa nilai jenis akun bersaldo debit sama dengan jenis akun bersaldo kredit (seimbang). Atau secara keseluruhan, jumlah nilai transaksi debit sama dengan transaksi kredit. Dapat dikatakan saldo-saldo akhir akun bersaldo debit dijumlahkan, dan saldo-saldo akun bersaldo kredit juga dijumlahkan, lalu dibandingkan. Jika nilainya sama berarti balance (sudah benar). Nah, Bagaimana jika tidak seimbang? ada beberapa kemungkinan yang menyebabkan neraca tidak seimbang antara lain:

- Ada transaksi yang belum dicatat
- Ada transaksi yang salah perhitungan atau salah catat

### **5. Laporan Keuangan**

Baik, ini saatnya, setelah anda melakukan langkah langkah diatas, mulai dari mengumpulkan bukti, mencatatnya ke jurnal, mem postkannya di buku besar

(mengelompokkan akun) , membuat neraca percobaan agar sisi debet dan kreditnya balance, inilah finishing nya Laporan Keuangan. Laporan keuangan adalah sisi paling vital dalam bisnis yang anda jalankan, dengan adanya laporan keuangan anda akan cepat dalam mengambil keputusan untuk langkah bisnis anda kedepan. Laporan keuangan adalah salah satu produk utama proses Akuntansi, yang terdiri dari :

- Laporan Laba Rugi, laporan ini berisi laba atau rugi bersih perusahaan dalam satu periode
- Laporan Posisi Keuangan , laporan ini berisi posisi keuangan yang ada di post asset, kewajiban, dan modal
- Laporan Perubahan Modal berisi laporan ini berisi yang menunjukkan menunjukkan modal pemilik dalam satu periode
- Laporan Arus Kas laporan ini berisi informasi aliran keluar masuk kas dalam suatu periode