

## **PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN CREATION OF ENTERPRISES FORMATION OF ENTREPRENEURS (CEFE)**

### **MAKSUD**

Maksud pelatihan CEFE adalah untuk melatih peserta secara bertahap agar memiliki kompetensi kewirausahaan dan bisnis melatih wirausahawan dan bisnis, melatih wirausahawan agar mampu bertindak mendirikan usaha yang layak dengan memanfaatkan peluang yang ada pada saat tertentu dan di daerah tertentu serta mengembangkan SDM yang mampu menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri maupun orang lain sesuai tuntutan pembangunan dengan tujuan untuk menimbulkan motivasi peserta agar dapat meningkatkan prestasinya dalam melakukan studi, mempersiapkan proposal rencana usahanya dan berpresentasi dihadapan pejabat lembaga keuangan atau perbankan.

### **TUJUAN**

Tujuan umum pelatihan ini adalah untuk mendorong agar lebih memacu motivasi untuk berusaha, sebagai tujuan khususnya adalah :

1. Melatih peserta secara bertahap agar memiliki kompetensi kewirausahaan dan bisnis.
2. Melatih wirausahawan agar mampu bertindak mendirikan usaha yang layak dengan memanfaatkan peluang yang ada pada saat tertentu dan di daerah tertentu.
3. Mengembangkan SDM yang mampu menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri maupun orang lain sesuai tuntutan pembangunan.



# **KOMPETENSI PERSONAL**



DIREKTORAT JENDERAL INDUSTRI KECIL MENENGAH  
DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN

Jakarta, 2007

# **SIMULASI LEMPAR PASER**

## **TUJUAN**

Mengkaji kompetensi pribadi dalam situasi yang berubah dengan menentukan strategi yang sesuai.

## **KEGUNAAN**

- Mengambil resiko
- Mengambil keputusan
- Pengenalan strategi
- Melakukan tindakan dalam situasi persaingan
- Komunikasi
- Umpan balik (Tambahkan nilai-nilai pelajaran yang telah dipetik dari permainan lempar gelang)
- Kerjasama dalam kelompok

## **WAKTU**

2.5 jam

## **PERSIAPKAN RUANGAN**

Ruangan yang panjangnya paling sedikit 8 m. Jarak-jarak yang ditentukan ditandai dengan pita perekat pada lantai.

## **PERALATAN**

- Papan sasaran untuk melempar panah
- Seditnya 3 buah panah
- 1 – 2 buah papan bludru
- Pita perekat
- Diatas diagram pencatat (flipchart) digambarkan papan sasaran dengan system penilaian (lihat Annex 1)
- Kertas pencatat angka terbuat dari kertas kraft (lihat Annex 2)
- Daftar system penilaian jarak (lihat Annex 3)

## **FASILITATOR DAN PENDUKUNG**

Dua orang fasilitator (seorang memandu kegiatan melempar paser serta memberi instruksi, dan seorang lagi adalah manajer data merangkap bankir; keduanya melaksanakan proses permainan ini).

## **STRUKTUR LATIHAN**

- a. Pengenalan dan penjelasan singkat mengenai peraturannya (15 menit)
- b. 3 –4 babak (1:30)
- c. Proses latihan (45 menit)

## **LANGKAH-LANGKAH**

### 1. Persiapan

Beritahukan sehari sebelum melakukan permainan bahwa para peserta harus membawa uang logam. Diperlukan waktu 15 menit untuk mempersiapkan ruangan sebelum permainan dimulai. Siapkan papan sasaran, siapkan kertas penjelasan/pencatatan angka (Annex 1 – 3). (Kertas pencatat angka harus dapat menampung jumlah babak yang akan dimainkan). Jarak-jarak melempar panah dari papan sasaran ditandai dengan pita perekat pada lantai.

### 2. Realisasi

Seorang fasilitator menerangkan aturan permainan : 4 – 5 sub kelompok mewakili perusahaan-perusahaan yang akan bersaing dalam pasaran paser. Setiap sub kelompok memilih 2 atau 3 rekan aktif (yang akan melempar paser) dan 1 atau 3 rekan pasif (yang hanya turut serta dalam saham dan proses pengambilan keputusan kelompok). Para rekan dapat saling menukar peran pada setiap babak. Semua rekan harus membayar saham sebagai peserta perusahaan yang turut serta dalam permainan (tentukan nilai saham perusahaan). Babak percobaan untuk tiap peserta minimum 1x lempar, dalam keadaan tanpa pengaruh situasi pesaing, tiap peserta dipanggil satu persatu memasuki ruang lempar. Peserta lain menunggu di ruang lain, agar tidak tahu strategi masing-masing peserta/pesaing.

Pada waktu menunggu giliran melempar diberi tugas missal membuat karangan/tulisan dengan judul antara lain "Apa cita-cita saya", dan lain-lain. Sebelum setiap babak dimulai, setiap sub kelompok harus menentukan peran setiap rekan dan pada jarak berapa para rekan aktif melempar panah. Jarak ini boleh berubah dari babak ke babak. Para rekan aktif harus melempar 3 panah dari jarak yang sama pada setiap babak.

Angka untuk setiap pelempar ditambah dan dikalikan dengan nilai jarak yang bersangkutan. Sasaran bagi setiap sub kelompok adalah mencapai jumlah angka maksimum dalam setiap babak karena kelompok yang menang akan menerima ongkos masuk dari semua perusahaan sebagai ganjaran segera setelah sebuah babak diselesaikan.

Tidak ada babak Percobaan untuk kelompok

### 3. Babak pertama

Para peserta dibagi menjadi beberapa sub-kelompok. Mereka diberi waktu 2 menit untuk memilih para rekan aktif dan menentukan jarak dari mana para rekan harus melakukan lemparan. Bank (seseorang fasilitator) mengumpulkan saham masuk (= investasi awal) sebesar missal US \$ 0.25 dari setiap peserta. Hasilnya diberi nilai. Regu yang menang menerima seluruh jumlah uang sebagai hasil bisnis pasar.

### 4. Babak kedua

Setiap regu diberi waktu 3 menit untuk menentukan rekan aktif dan jarak lempar. Dipungut saham yang sama. Selain itu, dikenakan denda Rp..... yang besarnya sama apabila sebuah regu memperoleh nilai negatif. Sekali lagi, regu yang menang menerima seluruh jumlah setoran saham serta jumlah denda.

### 5. Babak ketiga

Diberlakukan peraturan yang diubah karena perusahaan-perusahaan memiliki pengetahuan pasar yang baik dan para peserta memiliki keterampilan yang cukup, maka perusahaan-perusahaan dapat menentukan sendiri besarnya saham. Saham tersebut dapat mencapai lima kali lebih tinggi dari investasi dasar untuk setiap peserta = 5 x Rp 100,-. Barangkali perusahaan yang paling sukses ingin menguasai seluruh pasaran.

Semua perusahaan diberi waktu 3 menit untuk secara rahasia menentukan jumlah yang akan mereka investasikan (catat pada sepotong kertas dan serahkan keputusannya kepada fasilitator). Fasilitator mengumumkan penawaran tertinggi yang berfungsi sebagai referensi bagi perusahaan-perusahaan lain untuk menentukan apakah mereka ingin turut serta pada babak ini (system kutub). Perusahaan-perusahaan dengan penawaran yang lebih rendah diberi waktu 3 menit untuk memutuskan apakah mereka menerima tantangan serta membayar jumlah tertinggi yang ditawarkan oleh sebuah kelompok atau keluar dari pasar.

Perusahaan yang memutuskan untuk tidak turut serta dinyatakan bangkrut. Namun demikian mereka harus membayar saham pokok yang biasa sebagai denda. Setelah ditentukan perusahaan-perusahaan mana yang turut serta, maka babak ketiga dilaksanakan.

Apabila diantara perusahaan-perusahaan dengan penawaran saham yang lebih rendah daripada kelompok "yang memimpin" tidak ada yang turut serta, maka kelompok dengan tawaran tertinggi bermain karena terdapat kemungkinan bahwa hasilnya berupa kerugian (skor negatif). Dalam hal demikian, bank tetap berpegang kepada saham, serta sebagai tambahan memerlukan denda yang jumlahnya sama dengan saham yang ditentukan oleh kelompok itu sendiri.

## **PEMBAHASAN**

Seorang fasilitator membimbing pembahasan, fasilitator yang lain mencatat sumbangan para peserta.

Proses difokuskan kepada :

- Mengambil resiko
  - Strategi dalam persaingan
  - Kerjasama
- a. Dengan mengumumkan prestasi setiap kelompok pada setiap babak, kemampuan kewiraswastaan untuk mengambil resiko yang sedang dianalisa serta dikembangkan.

Beberapa kemungkinan tentang pokok-pokok yang dapat dibahas :

- ✓ Kriteria dalam memilih jarak
- ✓ Perubahan jarak yang dipilih pada babak terdahulu
- ✓ Prestasi dari mitra yang lainnya
- ✓ Perasaan para rekan diam
- ✓ Pengaruh uang dalam mengambil keputusan

b. Prestasi para peserta (yang mengambil resiko sedang) adalah sebagai hasil proses dalam kelompok. Karenanya mencakup untuk menangani segi-segi tentang pokok pembahasan komunikasi-persaingan sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan resiko :

- ✓ Mekanisme pengambilan keputusan di dalam kelompok
- ✓ Tentukan strategi umum
- ✓ Kepemimpinan
- ✓ Kepercayaan
- ✓ Fungsi dari dialog dan umpan balik dalam proses pengambilan keputusan
- ✓ Tugas peran (sumber daya manusia – seleksi)
- ✓ Tanggungjawab
- ✓ Tekanan seimbang

Patut diteliti faktor-faktor mana saja yang dapat dipertimbangkan oleh wirausaha yang sedang dalam proses mengambil keputusan yang mengandung resiko.

## **BEBERAPA ALTERNATIF**

Apabila setelah 3 babak para peserta belum menunjukkan kemampuannya untuk mengambil resiko sedang (amati prestasi para peserta), maka harus dilanjutkan dengan babak keempat dimana ditentukan jumlah denda yang penting.

## SIMULASI LEMPAR PASER TABEL HASIL

NAMA KELOMPOK	RONDE - 1			RONDE - 2		
	JARAK	NILAI	HASIL	JARAK	NILAI	HASIL
PERUSAHAAN: .....						
TOTAL						
PERUSAHAAN: .....						
TOTAL						
PERUSAHAAN: .....						
TOTAL						
PERUSAHAAN: .....						
TOTAL						



## **SIMULASI MANIK-MANIK**

### **TUJUAN**

- Untuk meyakinkan bahwa sifat khas kewirausahaan dapat dilatihkan
- Agar secara pribadi memperoleh pengalaman tentang 10 sifat kewirausahaan dengan dipusatkan kepada kebutuhan akan kualitas dan efisiensi, keuletan, mencari informasi dan menepati kontraknya.

### **KEGUNAAN**

Peserta setelah mengikuti permainan manik-manik :

- Memahami sikap-sikap dan perilaku sesuai dengan 10 ciri sifat wirausaha terhadap efisiensi
- Sebagai pengantar ke penyusunan Rencana Usaha

### **PERALATAN**

- Gunting
- Benang katun
- Benang nilon/senar
- Manik-manik berwarna kecil diameter 0.2
- Manik-manik putih besar diameter 0.4
- Jarum
- Penggaris

### **FASILITATOR DAN PENDUKUNG**

- Pemandu peserta dan pemberi petunjuk
  - Contoh gelang manik-manik
  - Formulir hasil kerja (dalam flipchart atau transparan)
- Fasilitator pendamping sebagai pembeli dan pembuat kontrak (form kontrak)
- Penjual bahan merangkap bank
- Penjual informasi teknologi

## **LANGKAH-LANGKAH**

1. Sebelum permainan, periksa :
  - a. Ruang yang cukup untuk bekerja dalam pembuatan gelang
  - b. Materi untuk tiap peserta sudah siap dalam mangkok yang berisi:
    - ✓ Manik-manik aneka warna kecil
    - ✓ Manik-manik putih besar
    - ✓ Benang
  - c. Seorang fasilitator sebagai penjual teknologi membawa satu set jarum yang disimpan di saku (di ruang lain)
  - d. Materi-materi lain dibawa instruktur secara tersebar
  - e. Contoh gelang
2. Perkenalkan permainan dan jelaskan tentang permainan ini yang merupakan pekerjaan individu.  
Beri waktu untuk mencari informasi (10 menit)
3. Buat flipchart yang berisi spesifikasi :

Produk : gelang

Spesifikasi :

- ✓ 31 manik-manik putih
- ✓ 5 manik-manik berwarna yang disusun bersama (tidak selang seling)
- ✓ Kencang
- ✓ Benang dipotong rapi
- ✓ Panjang : .....cm + .....cm

Waktu negosiasi kontrak (15 menit)

Waktu persiapan (15 menit)

Waktu produksi (15 menit)

4. Selama produksi, fasilitator meminta peserta agar mengendalikan waktu. Fasilitator siap untuk menjawab bila ada pertanyaan dari peserta.
5. Dalam fase penjualan, pastikan bahwa peserta mengetahui alasan penolakan dengan membandingkan kriteria spesifikasi yang ada. Untuk yang ditolak dapat dijual lagi di pembeli lain sebagai barang kelas B. Beri juga komitmen positif agar lebih bersemangat untuk ronde kedua.
6. Setelah ronde pertama, kemungkinan diadakan pemrosesan dengan mengajukan pertanyaan :
  - ✓ Mengapa ada yang sesuai target & yang tidak sesuai target ?
  - ✓ Bagaimana kesan anda tentang hasil anda ?
  - ✓ Bila ada ronde kedua apa yang anda lakukan ?
7. Jalankan ronde kedua
8. Bahas ronde kedua

**TABEL SIMULASI MANIK-MANIK**

NAMA	RONDE - 1					RONDE - 2				
	KON TRAK	PENYE RAHAN	DITERIMA		DITOLAK	KON TRAK	PENYE RAHAN	DITERIMA		DITOLAK
			KLAS A	KLAS B				KLAS A	KLAS B	

## **SIMULASI “X – Y”**

### **TUJUAN**

- Mendorong “percaya diri” antar personal
- Memberikan pengalaman dari pengaruh kerjasama, persaingan, dan pengkhianatan
- Mensimulasikan beberapa keuntungan dari persaingan dan kerjasama di dalam hubungan antar kelompok
- Mengembangkan beberapa strategi dalam situasi yang berubah-ubah

### **KEGUNAAN**

- Kualitas “kewirausahaan” misal : komitmen terhadap kontrak, kepercayaan dan jaringan kerja, pengambilan resiko, sistematika perencanaan dan pencarian peluang
- Konflik manajemen
- Persaingan / kerjasama
- Perubahan situasi

### **WAKTU**

1.5 Jam

### **KEBUTUHAN**

- 1 ORANG Fasilitator Pemandu
- 2 orang Fasilitator Pendamping
- Jadwal Waktu (terlampir)
- Tabel Hasil Penilaian pada flipchart (terlampir)
- Uang kecil
- 10 lembar kertas / zopp card untuk tiap kelompok
- 1 buah pensil untuk masing-masing kelompok
- 1 lembar formulir penilaian X-Y untuk tiap kelompok
- 1 lembar formulir daftar hasil X-Y (I, II dan III) untuk tiap kelompok

## **PERSIAPAN RUANG**

Ruangan yang cukup untuk menampung 3 kelompok dengan jarak tertentu sehingga tidak saling mendengar dan mengganggu.  
(untuk idealnya 2 ruangan berdampingan)

## **LANGKAH-LANGKAH / PROSES**

1. Fasilitator minta kepada peserta untuk membentuk 3 kelompok dengan memberi nama kelompoknya masing-masing. Lokasi kelompok satu dengan lainnya agak berjauhan. Fasilitator jangan menjelaskan dahulu tujuan dari kegiatan ini.
2. Bagikan kepada tiap kelompok masing-masing 1 lembar "Formulir Penilaian Permainan X-Y" dan "Daftar Hasil Permainan X-Y" (I). Beri waktu 5 menit untuk mempelajari "Formulir Penilaian".
3. Fasilitator menjelaskan aturan permainan X-Y dan cara penilainnya dan jawab pertanyaan-pertanyaan yang muncul.
4. Fasilitator mengumumkan bahwa kegiatan ini akan dilakukan dalam 10 ronde. Peringatkan kepada kelompok agar memperhatikan aturan dan informasikan waktu yang tersedia untuk "menentukan pilihan" dalam setiap ronde.
5. Fasilitator mengumumkan untuk memulai "ronde 1". Setelah waktunya berakhir, minta kepada setiap kelompok untuk melakukan tugasnya kemudian minta kepada tiap kelompok agar :
  - a. Memberikan hasil keputusannya kepada 2 kelompok yang lain tanpa memberi komentar dan reaksi
  - b. Mencatat hasil pilihan ronde 1 pada "Formulir Penilaian" sesuai dengan "Daftar Hasil I"
6. Fasilitator menjelaskan pertanyaan tentang cara penilaian, dan lanjutkan kegiatan ronde 2 dan ronde 3 dengan cara yang sama seperti ronde 1 (waktu penentuan pilihan, beri peringatan, berikan hasil pilihan kepada kelompok lain).

7. Setelah menyelesaikan ronde 3, fasilitator mengumumkan bahwa sebelum ronde 4 dilaksanakan, masing-masing kelompok boleh mengirimkan " pesan tertulis" kepada 2 kelompok lainnya. Fasilitator menerangkan bahwa tidak diperkenankan berkomunikasi secara lisan dan ada jawaban dari pesan yang telah ditulis. (waktu 5 menit).

Laksanakan ronde 4 dan ronde 5 sama seperti ronde 1 s/d 3

Setelah ronde 5 berakhir, bagikan kepada masing-masing kelompok "Daftar hasil X-Y II" dan beritahukan bahwa daftar tersebut sebagai pengganti yang terdahulu (I). Informasikan bahwa mereka sekarang mengadakan "negosiasi". Beri waktu 5 menit untuk membicarakannya strategi kelompok. Kemudian beri waktu 5 menit atau lebih dimana masing-masing wakil (1 orang) dari kelompoknya untuk mengadakan suatu "meeting"

Laksanakan ronde 6,7 dan 8 seperti diatas dengan menggunakan "Daftar Hasil X-Y II"

Sebelum ronde 9 dimulai, bagikan "Daftar Hasil X-Y III". Informasikan bahwa diperkenankan untuk mengirimka "pesan tertulis" kepada 2 kelompok lainnya dan diperbolehkan pula untuk membalas kepada 2 kelompok lainnya dengan cara "tertulis" (Tidak diperkenankan saling berbicara antar kelompok). Sediakan waktu 10 menit untuk kegiatan ini.

Laksanakan ronde 9 dan dilanjutkan ronde 10 dengan menggunakan "Daftar Hasil X-Y III".

## **VARIASI**

1. Waktu yang disediakan untuk masing-masing ronde boleh berbeda-beda
2. Untuk hadiah pemenang dapat diberikan cipps, permen karet atau uang dll.
3. Sebagai tambahan sesi negosiasi dapat dilakukan diantara ronde 9 dan 10

.....

Jadwal Waktu Tiap Ronde

Ronde 1 – 3 (Daftar Hasil I)	5 menit	Pengambilan Keputusan
Diantara Ronde 3 – 4	5 menit	Komunikasi tertulis satu arah
Ronde 4 – 5 (Daftar Hasil I)	5 menit	Pengambilan Keputusan
Diantara Ronde 5 – 6	5 menit	Negosiasi Strategi Kelompok
	5 menit	Negosiasi "Meeting" wakil-wakil kelompok
Ronde 6- 8  (Daftar Hasil II)	5 menit	Pengambilan Keputusan
Diantara Ronde 8–9	10 menit	Komunikasi tertulis dua arah
Ronde 9-10 (Daftar Hasil III)	5 menit	Pengambilan Keputusan

.....

4. Dalam tahap pembahasan, arahkan kelompok untuk membuat resume seperti : kepercayaan, kerjasama dan penghianatan
5. kembangkan pembahasan dengan memperlihatkan Daftar Hasil

**PEMBAHASAN**

1. Minta anggota kelompok untuk mendiskusikan perasaanya dan cara kerja kelompok.(10 menit)
2. Minta kepada ketiga kelompok untuk mengungkapkan "dinamika" yang terjadi selama permainan berlangsung.
3. Fasilitator mendiskusikan tujuan dari "structured learning experience" dan jelaskan implikasinya.



-----  
*Sumber : J. William Pfeiffer and E.Jones, Annual Handbook for Group  
Fasilitators, San Diego, CA : University Associates, 1976.*

## FORMULIR SIMULASI X – Y

### KETERANGAN

1. Dalam tiap ronde kelompok Anda akan memilih X atau Y. Hasil untuk setiap ronde tergantung pada pilihan-pilihan yang dibuat oleh ketiga kelompok.
2. Anggota kelompok Anda tidak boleh berunding dengan anggota-anggota kelompok lain, baik secara lisan maupun tertulis, kecuali ada instruksi lain.
3. Semua anggota kelompok harus menyetujui satu pilihan (X atau Y) untuk setiap ronde
4. Anggota kelompok tidak boleh mengetahui hasil kelompok lain.

Untuk suksesnya sesi ini Anda dimohon mengikuti aturan diatas.

Ronde	(X –Y)	HASIL KELOMPOK	JUMLAH
1	.....	.....	.....
2	.....	.....	.....
3	.....	.....	.....
4	.....	.....	.....
5	.....	.....	.....
6	.....	.....	.....
7	.....	.....	.....
8	.....	.....	.....
9	.....	.....	.....
10	.....	.....	.....

## **LANGKAH-LANGKAH SIMULASI X – Y**

- Tidak boleh ada komunikasi, hanya menulis hasil
- Daftar hasil X-Y (I)
  - Ronde 1
  - Ronde 2
- Tulis pesan untuk dua kelompok yang lain (satu arah)
  - Ronde 3
  - Ronde 4
- Tulis pesan untuk dua kelompok yang lain (satu arah)
- Daftar hasil X-Y (II)
  - Ronde 5
  - Ronde 6
- Diskusi kelompok
- Kirim wakil untuk suatu pertemuan
- Diskusi keputusan kelompok
  - Ronde 7
  - Ronde 8
- Tulis pesan untuk dua kelompok yang lain dan jawab pesan (dua arah)
- Daftar hasil X-Y (III)
  - Ronde 9
  - Ronde 10

**DAFTAR PENILAIAN - I**

PILIHAN KELOMPOK	HASIL
3 X	Kalah 1
2 X	Menang 2
1 Y	Kalah 2
1 X	Menang 3
2 Y	Kalah 2
3 Y	Menang 1

**DAFTAR PENILAIAN - II**

PILIHAN KELOMPOK	HASIL
3 X	Kalah 2
2 X	Menang 5
1 Y	Kalah 2
1 X	Kalah 3
2 Y	Menang 3
3 Y	Menang 2

**DAFTAR PENILAIAN - III**

PILIHAN KELOMPOK	HASIL
3 X	Kalah 2
2 X	Menang 4
1 Y	Kalah 4
1 X	Menang 6
2 Y	Kalah 4
3 Y	Menang 2

## **SIMULASI MENGENAL SAYA – MENGENAL ANDA**

### **TUJUAN**

Setelah menyelesaikan latihan CEFE, para peserta akan mampu untuk:

- Mendapat pengertian yang lebih mendalam mengenai diri mereka sendiri serta menyadari bakay-bakatyang sebelumnya tidak diketahui.
- Mendapatka kesempatan untuk mengenal sesama peserta secara lebih akrab.
- Membagi informasi yang bersifat lebih pribadi mengenai diri mereka sendiri dari pada waktu yang bersamaan mendapatkan keterangan yang lebih mendalam mengenai sesama peserta.

### **KEGUNAAN**

- Pencairan (unfreezing)
- Pendahuluan terhadap Neraca Pribadi
- Persiapan untuk Johari Window
- Energizer (pendorong semangat)

### **WAKTU**

2 Jam

### **PERALATAN**

- Seorang fasilitator kepala
- Spidol permanen untuk tiap peserta
- Flipchart
- Pita perekat
- Zopp cards
- Proyektor dan transparencies Johari Window

Lihat Johari Window di dalam pokok pembicaraar tersendiri

1. Minta agar para peserta memilih lima peserta lain yang mereka anggap mudah untuk diajak berkenalan. Beritahukan kepada para peserta bahwa lima orang berperan sebagai bankir. Ajukan biodata kepada lima peserta lain ini dan minta agar mereka menuliskan diatas karton kesan-kesan mereka terhadap peserta yang mengajukan permintaan.
2. Sementara latihan ini dilakukan, berikan umpan balik kepada beberapa peserta tentang berapa banyak yang telah memberikan kesan-kesannya. Teruskan sampai setiap orang mengumpulkan lima buah kesan-kesan.
3. Minta agar para peserta kembali ke tempat duduk masing-masing, tetapi sekali-kali jangan melihat tulisan pada kartu di punggung mereka. Beritahukan kepada para peserta bahwa sebenarnya beberapa peserta tidak menulis apa pun pada punggung mereka. Mereka hanya berpura-pura menuliskan sesuatu. Bagi si penerima, hal ini berarti bahwa mereka tidak membuat kesan sama sekali.
4. Minta agar para peserta melepaskan pita perekat serta meneliti tentang bagaimana kesan mereka dengan peserta-peserta lain.
5. Memproses hasilnya.

## **PERHATIAN**

Barangkali beberapa peserta akan menuliskan kesan-kesan yang negatif mengenai peserta lain. Apabila anda memergokinya peringatn bahwa mereka nanti akan diminta penjelasannya mengenai apa yang telah mereka tulis. Yang dituliskan bukan pesan tapi kesan berdasar alasan yang diperoleh terutama dari hasil wawancara tidak hanya dari biodata.

## **PETUNJUK**

- Karena hasil dari latihan ini dapat digunakan di dalam Rencana Usaha, hal ini dianggap lebih efektif dari yang lain seperti : "Siapa saya ?" atau "Gallery" (beranda).
- Dapat digunakan secara efektif sebagai latihan pemanasan di dalam Program Pengenalan Negeri, khususnya setelah "Permainan Nama".
- Untuk kesungguhan memberi kesan /umpan balik, bagi peserta penulis kesan harus membuat catatan siapa saja nama yang diberi kesan.
- Biodata ini akan jadi bahan untuk membuat album peserta

## **VARIASI**

Perhatikan "Siapa Saya?", "Gallery"  
"Johari Window", "Neraca Pribadi dan Kelompok"

## **PEMBAHASAN**

1. Tanyakan kepada para peserta :
  - Bagaimana perasaan mereka setelah membuat Biodata mereka
  - Berapa kali telah melakukannya sepanjang hidup mereka ?
  - Apakah ada yang mereka lupakan ?
  - Apakah tugas ini mudah bagi mereka ?

Mulai suatu pembahasan. Kemudian beritahukan kepada para peserta bahwa persoalan utama para wiraswastawan adalah bagaimana menjual diri mereka.

Mereka mengetahui segala sesuatunya tentang orang lain sehingga mereka melupakan orang yang paling penting di dunia ini ? Yaitu diri mereka sendiri. Para wiraswastawan selalu membuat Biodata yang tidak memenuhi syarat, terutama dalam kaitan dengan Rencana Usaha mereka.

2. Bagaimana perasaan para peserta dalam mengemukakan kesan-kesan mereka tentang orang lain ? Apakah lebih mudah daripada membuat Biodata sendiri ? Apa cirri-ciri yang paling mengesankan ? Muka ? Suara ? Pakaian ? Pendekatan ? Tampang Misterius ? Agresivitas ? Keinginan tahu ? Tuliskan cirri-ciri ini pada flipchart.
3. Perkenalkan konsep Johari Window seperti telah dibahas sebelumnya di dalam petunjuk ini
4. Minta agar para peserta memperbaiki Biodata mereka dan mempersiapkannya untuk disertakan di dalam rencana usaha mereka. Seluruh latihan harus dilakukan berkali-kali dalam situasi kewiraswastaan kehidupan sebenarnya. Bagaimana caranya agar dapat menimbulkan kesan dalam suatu seni. Cara yang positif dalam mengulangi umpan balik yang negatif akan memperkuat mereka.
5. Apa pelajaran yang dapat dipetik dari latihan ini.



## **NERACA PRIBADI**

### **TUJUAN**

Setelah menyelesaikan sesi ini, diharapkan peserta akan dapat :

- Memahami pentingnya penyusunan suatu profil “asset dan hutang” milik pribadi dan keluarga.
- Memperkirakan jumlah “dana yang dapat diinvestasikan” dalam usaha kecil yang potensial.
- Memutuskan berapa besarnya jumlah dana yang akan ditanamkan dalam rencana usaha.

### **KEGUNAAN**

Pengambilan resiko, identifikasi kekuatan dan kelemahan pribadi dan uraian posisi keuangan (saat sekarang)

### **WAKTU**

2 Jam

### **PERALATAN**

Seorang fasilitator pemandu (lead), flipchart, soft board, transparansi, dan kartu zopp

### **PERSIAPAN**

Pertama minta peserta untuk duduk membentuk huruf “ U ”

## **LANGKAH-LANGKAH**

1. Fasilitator pemandu memperkenalkan topik kepada peserta melalui ceramah singkat dengan menekankan pada unsur pengambilan resiko, dan pentingnya pengertian “Jangan masukkan seluruh telur dalam satu keranjang”. “Jangan tanamkan seluruh uangmu dalam bisnis”. Hal ini akan memberikan suatu shock bagi peserta. Beberapa orang akan mengatakan “Saya tidak punya uang, oleh karena itu saya ingin menjalankan suatu usaha”. Untuk menganalisa yang lebih detail, pernyataan di atas mempunyai arti bahwa peserta tidak memiliki dana cash, namun mereka memiliki asset baik milik pribadi ataupun keluarga.

**NERACA PRIBADI**  
Loka Kewirausahaan Industria

NAMA PESERTA

Isilah formulir "Neraca Pribadi" ini sesuai dengan kondisi anda.

A.	<b>HARTA</b>	<b>Nilai Rupiah</b>
	1. Uang kas	.....
	2. Tabungan	.....
	3. Surat Berharga	.....
	4. Barang Berharga	.....
	5. Piutang	.....
	6. Tanah	.....
	7. Bangunan	.....
	8. Peralatan	.....
	9. Kendaraan	.....
	10. Harta lain-lain	.....
	.....	
	.....	
	<b>TOTAL HARTA</b>	Rp.....

B.	<b>HUTANG</b>	
	1. Hutang Bank	.....
	2. Hutang Keluarga	.....
	3. Hutang Teman / Relasi	.....
	4. Hutang Lain-lain	.....
	.....	
	.....	
	<b>TOTAL HUTANG</b>	Rp.....

<b>SELISIH (A – B)</b>	Rp.....
------------------------	---------

NILAI HARTA YANG AKAN SAYA TANAMKAN DALAM USAHA, SEBESAR.....	.....%
--	--------

	Rp.....
--	---------

---

## **SIMULASI TANGGAP SITUASI**

### **TUJUAN**

1. Mempelajari dan mengamati perilaku kelompok dalam menghadapi situasi wirausaha.
2. Merumuskan strategi di dalam menghadapi situasi wirausaha.
3. Memahami konsep-konsep dasar dalam kepemimpinan dan manajemen situasi.

### **KEGUNAAN**

1. Perumusan strategi
2. Kepemimpinan
3. Manajemen situasi

### **WAKTU**

2 Jam

### **PERSIAPAN**

- 1 lead fasilitator, 2 co-fasilitator, 2 asisten
- penjelasan untuk sukarelawan/wati
- penjelasan untuk kelompok situasi
- 2 ruang / kelas
- flipchart
- transparansi
- ZOPP card
- Tape recorder dengan kaset musik untuk dance

### **SETTING**

Peserta duduk dengan membentuk huruf " U "  
Bentuk kelompok melalui "energizer", peserta dibagi menjadi dua kelompok.

## **LANGKAH-LANGKAH**

1. Berikan pengantar untuk membantu peserta agar dapat secara efektif menghadapi situasi wirausaha. Minta dari masing-masing kelompok untuk mengusulkan 1 (satu) orang sukarelawan/ti dan informasikan secara umum situasi kelompok yang akan mereka hadapi. Tanyakan juga kepada sukarelawan/ti mengapa mereka bersedia menerima tugas yang belum mereka ketahui.
2. Minta kepada 2 sukarelawan/ti untuk menemui co-fasilitator guna pengarahan (briefing) sedangkan 2 orang asisten dapat membantu mengarahkan "kelompok situasi". Berikan pengarahan kepada sukarelawan/ti dan kelompok situasi pada ronde 1 sesuai "lembar briefing 1 & 2" (lihat lampiran)
3. Pelaksanaan ronde 1
4. Beri pengarahan kepada sukarelawan/ti dan kelompok situasi untuk persiapan ronde 2 sesuai "lembar briefing 3 & 4" (lihat lampiran)
5. Pelaksanaan ronde 2
6. Kumpulkan semua peserta dalam ruangan untuk pembahasan

## **PERHATIAN**

Kemungkinan ada kesulitan dalam menemukan sukarelawan/ti yang bersedia diberi tugas tersebut karena sangat riskan.

Penugasan bagi sukarelawan/ti dan kelompok situasi tidak jelas.

Ada kemungkinan sesi ini sangat kacau dan membingungkan khususnya apabila para peserta "membuat stress" sukarelawan/ti.

## **PETUNJUK**

Sebelum dimulai, pastikan bahwa semua pihak telah siap. Sukarelawan/ti harus melengkapi catatan yang diperlukan. Demikian pula masing-masing kelompok situasi harus sudah siap dengan perannya.

Apabila ada kesulitan dalam menentukan sukarelawan/ti, informasikan bawa salah satu sifat/kualitas bagi seorang wirausaha adalah "pengambilan risiko".

Tugaskan seorang pengamat untuk masing-masing kelompok (lihat lampiran 1 & 3) dan meaporkan hasil pengamatannya pada saat pembahasan (langkah 6).

Sediakan waktu yang cukup untk menjelaskan masing-masing tugas secara detail. Jelaskan hal-hal yang ditanyakan sukarelawan/ti dan anggota kelompok tentang tugas yang diperankan. Jelaskan bahwa kelompok situasi harus secara konsisten memperagakan perannya masing-masing sesuai dengan scenario, sehingga diperoleh "learning point".

## **VARIASI**

Tidak ada

## **PEMBAHASAN**

1. Proses perasaan yang dialami, tanyakan kepada peserta bagaimana perasaan mereka setelah melakukan eksersais. Tanyakan juga kepada sukarelawan/ti perasaan mereka menghadapi "kelompok situasi". Catat semua perasaan pada flipchart.
2. Proses subtansi dalam 3 (tiga) tahap :
  - a. Sukarelawan/ti  
Tanyakan dan diskasikan strategi mereka dan hasilnya.
  - b. Kelompok Situasi  
Tanyakan apa stategi mereka pada ronde 2 dan diskusikan apakah strateginya berfungsi.
  - c. Pengamat  
Minta pengamat untuk memaparkan hasil pengamatannya terhadap kelompok.

3. Diskusikan antara “orientasi tugas” dan “orientasi masyarakat” didalam pengendalian situasi.  
Tanyakan sejauh mana pendapat peserta tentang sifat/kualitas wirausaha terhadap ketahanan/kelangsungan usaha.  
Ingatkan kepada peserta bahwa situasi dan lingkungan yang berbeda diperlukan kebijaksanaan atau strategi tertentu agar tujuan/sasaran dapat tercapai.
4. Proses pelajaran yang dapat dipetik dari eksrsais ini dan tuliskan pada ZOPP card lalu kelompokkan, beri judul dan simpulkan.

**LAMPIRAN : 1**

**LEMBAR BRIEFING UNTUK SUKARELAWAN/TI  
RONDE 1**

1. Tugas anda adalah menemui sekelompok peserta menyuruh mereka untuk berdansa. Anda akan diberi kaset musik dansa.
2. Sebelum menghadapi kelompok, anda akan diminta untuk menuliskan pada ZOPP card hal-hal berikut ini :
  - Tulis 3 (tiga) strategi yang anda rencanakan agar kelompok yang akan ditemui bersedia memnuhi perintah anda.
  - Diantara 3 strategi tersebut, strategi yang mana yang akan anda gunakan. Jelaskan secara ringkas.
  - Apakah anda merasa akan menemui masalah ?
3. Anda akan diberi waktu 5 menit untuk menemui kelompok dan melaksanakan tugas anda.
4. Pikiran strategi anda agar tugas anda berhasil, anda mempunyai waktu 10 menit untuk mempersiapkan strategi anda.
5. Setelah anda menghadapi kelompok situasi, anda diminta untuk menulis pada ZOPP card yang lain hal-hal berikut ini :
  - Apakah strategi anda berjalan/berfungsi ?
  - Mengapa ya atau mengapa tidak.
  - Kesalahan yang telah terjadi ?
  - Apa saja yang telah anda lakukan ?



1. Sessi ini sangat penting karena total dana pribadi yang dapat diinvestasikan merupakan faktor penting dalam menyeleksi gagasan usaha.  
Banyak peserta CEFEB yang melempar gagasan-gagasan usaha yang potensial karenanya membutuhkan dana sendiri (pribadi) yang cukup besar. Kalau mereka mampu sebagai pengusaha sejati, maka akan berusaha untuk menghindari pinjaman dari bank.
2. Tunjukkan melalui transparansi atau flip-chart "format neraca pribadi" (lihat lampiran 1). Jelaskan bahwa jangan dikacaukan pengertian neraca perusahaan. Jelaskan pula istilah-istilah dan beri contoh. Angka-angka tidak perlu tepat betul, jika terdapat jumlah yang berdasarkan bulanan (gaji, laba dll) konversikan kedalam tahunan. Jelaskan konsep dari "dana yang dapat diinvestasikan" adalah jumlah selisih antara "aset dengan "hutang-hutang".
3. Bagikan formulir neraca pribadi (lampiran 2) dan minta peserta untuk mengisi dalam waktu 20 atau 30 menit.  
Beri pengarahan seperlunya dan bagi peserta yang telah menyelesaikan pengisian supaya di cek hasilnya. Pelihara kerahasiaannya pada saat pengecekan.
4. Jelaskan bahwa tidak semua "dana yang dapat diinvestasikan" diperlukan dalam usaha. Peserta harus menyisihkan sebagian dananya untuk cadangan atau untuk kebutuhan mereka sendiri dan atau anggota keluarga.  
Minta peserta untuk mengisi "pernyataan" pada bagian terakhir dari neraca pribadi (lihat lampiran 2) dan ditanda tangani.
5. Minta peserta untuk memeriksa lagi "dana yang dapat diinvestasikan" kemudian tanyakan "apakah sejumlah tersebut mewakili seluruh kekayaan anda?".  
Jelas "tidak". Informasikan bahwa jumlah kekayaan mereka sebenarnya melebihi dari jumlah tersebut, lebih, dan lebih, dan berapa .....?
6. Menunjukkan bagian ke 2 dari Neraca Pribadi dengan menggunakan transparansi atau flipchart (lihat lampiran 3). Tetapkan istilah-istilah seperti :
  - Keterampilan yang laku (ahli listrik, menjahit, design, dll)
  - Kualitas dan sifat-sifat (beberapa sifat-sifat yang ada pada PECs)
  - Harga pasar (gaji yang diperoleh sebagai karyawan perusahaan)

- Nilai bisnis (gaji yang diperoleh sebagai wirausaha)
- Sifat-sifat pribadi yang khusus (penjelasan singkat tentang keadaan masa lalu dimana peserta memiliki kualitas dan sifat-sifat khusus)

7. Bagikan formulir dan minta kepada peserta untuk mengisinya. Pengisian formulir tersebut dapat pula ditugaskan pada para peserta sebagai pekerjaan rumah namun hasilnya harus diperiksa oleh fasilitator.

## **PERHATIAN**

Tidak ada

## **PETUNJUK :**

Disarankan untuk mengingatkan pada peserta (satu hari sebelum sesi ini) untuk menyiapkan data-data yang diperlukan di dalam neraca pribadi.

## **VARIASI :**

Apabila beberapa peserta memperoleh jumlah "dana yang dapat diinvestasikan" hasilnya negatif maka mereka dapat membentuk kerja sama (joint ventures). Jika hal ini terjadi, mitra atau partner akan diminta untuk menyiapkan "neraca kelompok".

## **PEMBAHASAN :**

1. Setelah menyelesaikan bagian pertama dari neraca pribadi, minta kepada peserta untuk memasukan "dana yang dapat diinvestasikan" ke dalam kolom "sendiri" kemudian buat statistik untuk "dana yang dapat diinvestasikan" sebagai berikut :

- Jumlah peserta dengan hasil negatif \_\_\_\_\_
- Jumlah peserta dengan hasil positif \_\_\_\_\_
- Jumlah peserta dengan hasil nol \_\_\_\_\_

Bagi peserta dengan hasil negatif atau nol diminta untuk mempertimbangkan pada pilihan "kerja sama" dengan yang lain (peserta atau orang luar) atau meminjam dari bank.

2. Informasikan bahwa mereka harus menyiapkan semua dokumen-dokumen penting sebagai bukti kepemilikan asset karena hal itu diperlukan oleh bank yang tertarik untuk membiayai usahanya.
3. Kumpulkan hasil statistik dalam bentuk prosentase dari “dana yang diinvestasikan” yang akan digunakan untuk rencana usaha. Berapa persen dari dana yang dapat diinvestasikan yang akan ditanamkan untuk usahanya ?

%	Presentase	% Total
Lebih kecil dari 50	_____	_____
50-60	_____	_____
60-70	_____	_____
70-80	_____	_____
80-90	_____	_____
90-100	_____	_____

4. Beri peringatan kepada peserta yang menginvestasikan 80% atau lebih dari dana yang dapat diinvestasikan bahwa hal itu mengandung resiko tinggi. Ingatkan kepada mereka tentang pengalaman pada exercise “ring toss” dan “pasaran paser” (dart game).
5. Beri mereka kesempatan untuk merubah keputusannya, kalau diperlukan.
6. Setelah menyelesaikan bagian B, minta kepada peserta untuk menulis sifat-sifat dan kualitas mereka pada zopp card. Kumpulkan, kelompokkan, beri judul kelompok, dan publikasikan. Bandingkan dengan hasil-hasil “wira usaha sukses” (Ibu Mooryatii Sudibyo, Kiat sukses). Sifat-sifat apa yang sama dan apa yang sama dan apa tidak sama ? Apakah sifat-sifat itu penting di dalam menentukan resiko berwirausaha ?

**LAMPIRAN : 2**

**LEMBAR BRIEFING UNTUK KELOMPOK SITUASI  
RONDE 1**

1. Pada ronde pertama, kelompok anda memerankan "Kelompok Pasiv dan Acuh" terhadap kehadiran sukarelawan/ti. Kedua orang tersebut diberi waktu 5 menit untuk menemui kelompok anda.

Kelompok ini harus memerankan sikap "Pasiv dan Acuh" yakni misalnya dengan berbuat hal-hal sbb :

Beberapa anggota berbaring, yang lainnya lagi serius membaca buku.

Lakukan hal yang sama terhadap sukarelawan/ti yang lain.

2. Peragakan peranan anda sebaik mungkin dan secara alami. Anda tidak diharuskan untuk memenuhi permintaan / perintah dari sukarelawan/ti. Namun apabila menurut anda sukarelawan/ti memiliki strategi yang tepat, maka anda dapat memenuhi permintaannya.
3. Catat semua kegiatan yang anda lakukan terhadap sukarelawan/ti. Tunjuk salah seorang di kelompok anda sebagai pengamat yang akan mencatat tentang kejadian yang berlangsung pada ZOPP card.
4. Setelah kelompok selesai pertemuan dengan sukarelawan/ti, anda akan diminta menulis mengenai beberapa hal berikut ini :
  - Apakah strategi yang dilakukan sukarelawan/ti berfungsi ? Mengapa ya atau mengapa tidak ?
  - Kesalahan apa yang telah terjadi ?
  - Apa saja yang anda telah lakukan ?

**LAMPIRAN : 3**

**LEMBAR BRIEFING UNTUK SUKARELAWAN/TI  
RONDE 2**

1. Tugas anda adalah menemui sekelompok peserta dan menyuruh mereka untuk "menyanyi".
2. Seperti pada ronde 1, sebelum menghadapi kelompok, anda diminta untuk menuliskan pada ZOPP card hal-hal berikut ini :
  - Tulis 3 (tiga) strategi yang anda rencanakan agar kelompok yang akan ditemui bersedia memenuhi perintah anda.
  - Diantara 3 strategi tersebut, strategi yang mana yang akan anda gunakan. Jelaskan secara ringkas.
  - Apakah anda merasa akan menemui masalah ?
3. Anda hanya diberi waktu 5 menit untuk menemui kelompok dan melaksanakan tugas anda.
4. Pikiran strategi anda agar tugas anda berhasil, anda mempunyai waktu 10 menit untuk mempersiapkan strategi anda.
5. Setelah anda menghadapi kelompok situasi, anda diminta untuk menulis pada ZOPP card yang lain hal-hal berikut ini :
  - Apakah strategi anda berjalan/berfungsi ?  
Mengapa ya atau mengapa tidak ?
  - Kesalahan apa yang telah terjadi ?
  - Apa saja yang telah anda lakukan ?

**LAMPIRAN** : 4

## **LEMBAR BRIEFING UNTUK KELOMPOK SITUASI RONDE 2**

1. Pada ronde kedua, kelompok anda memerankan “Kelompok Aktiv dan Tanggap” terhadap kehadiran sukarelawan/ti. Kedua orang tersebut diberi waktu 5 menit untuk menemui kelompok anda.

Tetapi kelompok anda juga menginginkan sukarelawan/ti untuk melakukan sesuatu. Misalnya dengan meminta agar membuka bajunya didepan kelompok, minta pembayaran tertentu untuk mengembalikan bajunya dsb.

Beberapa anggota kelompok mendengarkan, yang lain memberi motivasi kepada sukarelawan/ti, yang lainnya lagi dapat memotivasi kelompoknya agar memenuhi permintaan sukarelawan/ti.

Lakukan hal yang sama terhadap sukarelawan/ti yang lain

2. Peragakan peranan anda sebaik mungkin dan secara alami. Anda tidak diharuskan untuk memenuhi permintaan/perintah dari sukarelawan/ti. Namun apabila menurut anda sukarelawan/ti memiliki strategi yang tepat, maka anda dapat memenuhi permintaannya.
3. Catat semua kegiatan yang anda lakukan terhadap sukarelawan/ti. Tunjuk salah seorang di kelompok anda sebagai pengamat yang akan mencatat tentang kejadian yang berlangsung pada ZOPP card.
4. Setelah kelompok selesai pertemuan dengan sukarelawan/ti, anda diminta untuk menulis mengenai beberapa hal berikut ini :
  - Apakah strategi yang dilakukan sukarelawan/ti berfungsi ? Mengapa ya atau mengapa tidak ?
  - Kesalahan apa yang telah terjadi ?
  - Apa saja yang telah anda lakukan ?

## **SIMULASI TEKNIK WAWAN CARA**

### **TUJUAN :**

- Memahami pentingnya menyiapkan sumber-sumber informasi sebagai bahan penyusunan rencana usaha (misal: konsumen, pedagang besar, pemasok, pesaing dll.).
- Mengetahui bagaimana melakukan wawancara dilapangan
- Mendemonstrasikan teknik wawancara yang diperlukan dalam kegiatan survey lapangan
- Menyajikan bagaimana melakukan survey pasar
- Mencari data / informasi pasar yang akurat dan relevan dengan rencana usaha yang disusun.

### **KEGUNAAN :**

- Kegiatan pra-survey
- Teknik bermain peran
- Komunikasi
- Eksersais Tanggapan Situasi (SRE)

### **WAKTU**

2 jam

### **PERALATAN :**

- Fasilitator pemandu, 1 co-fasilitator, 8 orag pemeran (pesrta)
- Formulir wawancara (lampiran 1)
- 2 Meja direktur, 4 Kursi
- Papan nama (zopp card), dasi
- Flip chard
- Transparasi

## **PERSIAPAN :**

Minta peserta duduk dengan membantu U. Letakkan ditengah ruangan 1 set meja direktur dan 4 buah kursi.

## **LANGKAH-LANGKAH :**

1. Perkenalkan teknik wawancara di lapangan dan informasikan kepada peserta bahwa pada sesi ini mereka akan bermain peran bagaimana melakukan wawancara. Suruh 4 orang peserta sebagai pewawancara (pencari informasi) dan 4 peserta lain sebagai orang yang diwawancarai.
2. Fasilitator yang lain memberi penjelasan kepada pewawancara. Beritahukan bahwa mereka masing-masing akan diwawancarai oleh orang yang berbeda. Mereka ini adalah peserta CEFE yang akan mewawancarai :
  - a. Pejabat pemerintah
  - b. Ibu Rumah Tangga
  - c. Pajabat Bank
  - d. Pengusaha (Direktur Perusahaan)

Mereka (peserta CEFE) masing-masing akan diminta untuk menyiapkan kuesioner dan hanya diberi kesempatan wawancara selama 5 menit.

3. Beri penjelasan kepada 4 orang pemeran sebagai berikut :

### **a. Pembantu Pejabat Pemerintah.**

Orang ini selalu sibuk dan sangat aktif namun sebenarnya dia bukan orang yang dimaksud untuk dimintai keterangan. Ia seolah-olah tampil sebagai orang yang dibutuhkan, bicaranya banyak dan terbuka dan hanya punya waktu 10 menit untuk berbicara namun informasi yang diperlukan sulit keluar.

### **b. Ibu Rumah Tangga.**

Perilaku ibu ini sangat santai, acuh tak acuh dan hanya mau menjawab kalau ditanya, punya waktu banyak. Jika pewawancara tidak bertanya apapun, ibu ini hanya diam menunggu dan tak pernah punya inisiatip untuk berkomunikasi namun informasi yang diberikan mudah didapat.



**c. Pejabat Bank**

Orangnya aktif dan sibuk, bicaranya apa adanya dan mudah memberikan informasi. Orang ini akan memberikan informasi tentang jasa perbankan.

**d. Penusaha (Direktur)**

Orang ini sulit memberikan informasi tentang usahanya karena khawatir terhadap pesaing baru. Namun suka cerita tentang keberhasilannya dan sangat bangga pada dirinya.

4. Minta agar pewawancara dan orang yang diwawancarai bersiap-siap untuk melakukan perannya. Sementara itu fasilitator pembantu membagi peserta menjadi 4 kelompok pengamat.

Tugaskan para pengamat untuk mencatat serta mendiskusikan tentang beberapa metode dibawah ini :

- a. Jelaskan secara singkat apa yang terjadi ?
- b. Jelaskan mengenai mutu pertanyaan serta teknik dalam mengajukan pertanyaan dari pewawancara.
- c. Bagaimana tanggapan/respon dari orang yang diwawancarai terhadap masing-masing pertanyaan ?
- d. Jelaskan mutu dari informasi yang diperoleh ?
- e. Mengisi formulir (terlampir)

5. Apabila semua telah siap, minta drama untuk memulai bermain peran dengan urutan babak sebagai berikut :

Babak 1 : Pejabat Pemerintah dan Pewawancara  
Babak 2 : Ibu Rumah Tangga dan Pewawancara  
Babak 3 : Pejabat Bank dan Pewawancara  
Babak 4 : Direktur Perusahaan dan Pewawancara

6. Ucapan terima kasih kepada para pemeran setelah mereka menampilkan drama

## **PETUNJUK**

- Disarankan agar para pemeran/pelaku dalam “bermain peran” ini untuk menyiapkan bahan-bahan yang diperlukan (misal, pakaian, dasi dll)
- Berikan beberapa dokumen dalam stop-map untuk dibawa serta oleh pewawancara dan sediakan waktu yang cukup untuk bertanya yang berhubungan dengan dokumen. Untuk menambah “mood” ajukan pertanyaan-pertanyaan spontan.

## **VARIASI**

1. “Simulasi Teknik Wawancara” ini dapat digunakan sebagai pengganti “Simulasi Tanggapan Situasi”. Mantan peserta Appreciation Workshop dapat diundang untuk memerankan orang yang diwawancarai. Kegiatan ini dapat pula direkam kedalam video camera sehingga play-backnya dapat digunakan sebagai bahan pembahasan.
2. Apabila sebagian besar peserta belum siap untuk melakukan survey lapangan (individu) mereka dapat mencari data secara berkelompok.

## **PEMBAHASAN :**

1. Tanyakan kepada pemeran orang yang diwawancarai “perasaan yang mereka alami” setelah wawancara. Minta kepada mereka untuk memberikan saran-saran kepada pewawancara didalam melakukan proses wawancara yang baik.
2. Minta kepada pewawancara untuk mengungkapkan perasaannya. Apa pendapat mereka tentang informasi yang mereka peroleh dari orang yang diwawancarai ? Bagaimana mereka mencatat semua informasinya (minta untuk menunjukkan catatan informasi). Tanyakan apakah pekerjaan itu mudah ? atau sulit ? Bagaimana mereka dapat memperbaiki cara/teknik dalam melakukan wawancara dilapangan ?
3. Minta kepada para pengamat untuk mengungkapkan hasil pengamatannya terhadap seluruh babak serta perasan mereka. Minta kepada mereka untuk mendiskusikan “formulir wawancara” (lihat lampiran).

4. Berikan “kuliah singkat” tentang bagaimana melakukan teknik wawancara yang benar (dengan menunjukkan lampiran 1).

## FORMULIR EVALUASI WAWANCARA

1. Perkenalan - Nama - Asal - Kartu nama										
2. Pastikan orang yang Dimaksud										
3. Introduksi Umum - Tujuan wawancara										
4. Pencarian Informasi										
5. Konfirmasi										
6. Penutup										
Waktu (menit) :	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

## **TEKNIK WAWANCARA**

### **PERSIAPAN :**

- BUAT PERJANJIAN
- ORIENTASI SASARAN
- TENTUKAN INFORMASI YANG DICARI
- STRATEGI

### **PELAKSANAAN :**

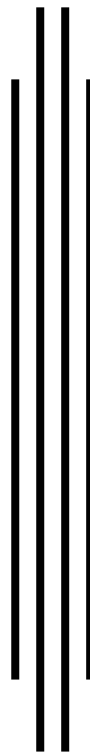
- LAPOR
- PASTIKAN LAWAN BICARA
- PERKENALKAN DIRI
- INTRODUKSI UMUM / MAKSUD
- PENGAMBILAN INFORMASI
- KONFIRMASI
- PENUTUP

### **TINDAK LANJUT / PELIHARA HUBUNGAN**

- TANDA TERIMA KASIH
- INFORMASI PERKEMBANGAN
- PERHATIAN / ATENSI



# KOMPETENSI SITUASIONAL DAN STRATEGIK



DIREKTORAT JENDERAL INDUSTRI KECIL MENENGAH  
DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN

Jakarta, 2007

---

**COMPETENCY based ECONOMIES through  
FORMATION of ENTREPRENEURS  
( C E F E )**

**MATEMATIKA BISNIS**  
(Waktu 30 menit)

Jawablah soal-soal dibawah ini.

Jawaban ditulis pada akhir dari tiap soal.

Gunakan kertas lain untuk perhitungan soal-soal tersebut.

**PECAHAN**

1. Berapakah Angka Persekutuan Terkecil dari  $\frac{1}{6}$ ,  $\frac{1}{5}$  dan  $\frac{1}{4}$  ?
2. Tambahkan  $5\frac{3}{8} + 3 + 1\frac{3}{4}$
3. Kurangi  $15\frac{1}{2}$  dengan  $10\frac{5}{14}$
4. Kalikan  $6\frac{5}{4}$  dengan 14
5. Bagi  $10\frac{1}{4}$  dengan  $2\frac{5}{8}$

**DESIMAL**

6. Tambahkan 37,07 ; 15 ; 0,032 ; 42 ; 0,0051
7. Kurangi 7 dengan 4,64324
8. Kalikan 4,2 dengan 0,0321
9. Berapakah 19,6 dengan 0,0321
10. Berapakah  $\frac{5}{11}$  bila dinyatakan dalam bentuk desimal

**PERSENTASE**

11. Berapakah  $12\frac{1}{2}\%$  dari 85 ?

12. Berapakah  $5,37\%$  bila dinyatakan dalam bentuk pecahan ?
13. Berapakah  $15 \frac{1}{4}\%$  bila dinyatakan dalam bentuk desimal ?
14. Bila produksi dalam suatu perusahaan berkurang  $28\%$  dari produksi normal yaitu 250 buah, berapakah tingkat produksi tersebut ?
15. Berapakah persenkah 15 per 25 ?

### **BUNGA**

16. Bila seorang pengusaha mengambil suatu pinjaman sebesar Rp. 1.000.000,- dari Bank dan dikenakan bunga  $12 \frac{1}{2}$  per-tahun, berapa rupiah besar bunga yang akan dibayar ke bank tersebut setelah satu tahun ?
17. Berapa banyak uang yang harus ditanamkan pada tingkat suku bunga  $15\%$  per tahun, sehingga memperoleh bunga Rp. 60.000 selama 2 tahun ?
18. Pada tingkat suku bunga berapa persen per tahun ? agar dana sebesar Rp. 500.000,- yang ditanamkan selama 6 bulan akan mendapatkan bunga sebesar Rp. 50.000,- ?
19. Berapa waktu yang dibutuhkan bila dana sebesar Rp. 900.000 harus ditanamkan pada tingkat suku bunga  $15\%$  per tahun untuk mendapatkan bunga sebesar Rp. 21.000,- ?
20. Bila dana Rp. 2.550.000,- ditanamkan selama 3 tahun dengan tingkat sukubunga  $12\%$  per tahun, berapakah bunga yang akan diperoleh ?

### **LABA-RUGI**

21. Seorang pedagang kain menjual kainnya 100 meter per-bulan dengan harga Rp. 30.000,- per meter. Bila harga kain tersebut Rp. 24.000 per meter dan biaya lainnya rata-rata sebesar Rp. 400.000 per bulan, berapakah laba atau rugi perbulannya ?

22. Berapakah harga jual sebuah kursi dengan biaya produksi sebesar Rp. 50.000 dan tingkat laba 25 % ?
23. Berapa persenkah tingkat laba, bila biaya produksi sebuah karpet sebesar Rp. 1.200.000 dan harga jualnya Rp. 1.600.000,- ?
24. Bila seorang membeli sebuah rumah seharga Rp. 150.000.000 dan menjualnya pada tingkat laba 10 %, berapakah harga jualnya ?
25. Sebuah pabrik bata setahunnya membuat 80.000 buah bata dengan harga jual Rp. 300.000,- per 1000 bata. Sebanyak 15 % dari jumlah produksi pabrik tersebut ditolak (reject). Berapakah laba atau rugi bila biaya tenaga kerja Rp. 100,- per buah, bahan baku Rp. 5.000.000 setahun, transpor Rp. 500.000 per bulan dan biaya lain-lain sebesar Rp. 5.000.000 per tahun ?

**SELAMAT BEKERJA DENGAN BAIK DAN JUJUR**



## MATEMATIKA BISNIS

### Lembar Jawaban

Untuk bahan koreksi, jawaban peserta tidak mutlak harus sama dengan kunci jawaban ini. Ada kemungkinan jawaban berbeda tetapi dinyatakan "benar" apabila :

Pecahan : hasil bagi pecahannya sama

Desimal : 2 angka dibelakang koma sama

#### PECAHAN

1. 60

2.  $10 \frac{1}{8}$

3.  $5 \frac{2}{14}$  atau  $5 \frac{1}{7}$

4.  $101 \frac{1}{2}$

5.  $3 \frac{19}{21}$

#### PERSENTASE

11. 10,625

12.  $537/10.000$

13. 0,1525

14. 180 buah

15. 60 %

#### LABA-RUGI

21. Laba Rp. 200.000

22. Rp. 62.500

23. 33,3 %

24. Rp. 165.000.000

25. Rugi Rp. 3.600.000

#### DESIMAL

6. 94,1071

7. 2,35676

8. 0,13482

9. 6,125

10. 0,4545

#### BUNGA

16. Rp. 125.000

17. 200.000

18. 20 %

19. 56 hari = 0,156 tahun  
atau 1,86 hari

20. Rp. 918.000

## **PENYARINGAN MIKRO**

### **TUJUAN**

- Untuk menyaring dari 10 produk menjadi 3 produk pilihan
- Membekali peserta tentang kondisi-kondisi ekonomi ditinjau dari segi perusahaan/unit produksi secara umum didalam menyeleksi produk

### **KEGUNAAN**

- Lanjutan dari penyaringan Makro
- Persiapan Analisa SWOT

### **WAKTU**

3-4 jam

### **KEBUTUHAN**

- 1 orang fasilitator pemandu
- 1 orang fasilitator pendamping
- Format Penyaringan Mikro
- 2 spidol per kelompok
- 1 flip chart per kelompok

### **PERSIAPAN**

Peserta disuruh duduk secara berkelompok dengan 1 meja per kelompok

### **LANGKAH-LANGKAH**

1. Jelaskan sistim penilaian ranking (1-5) dari 5 faktor
  - Ketersediaan pasar untuk menjual produk
  - Ketersediaan Tenaga Kerja (Trampil) untuk memproduksi produk tersebut
  - Ketersediaan Teknologi
  - Ketersediaan Bahan Baku

- Ketersediaan Modal / Dana
  - Kebijakan Pemerintah
2. Minta peserta untuk melakukan penilaian ranking terhadap 20 produk hasil "Penyaringan Makro". Suruh mereka untuk berdiskusi di dalam melakukan penilaian.
  3. Kelompok mengadakan kalkulasi Total Ranking (10 menit)
  4. Perkenalkan penilaian "Faktor Pendukung". Keterkaitan Faktor dari masing-masing proyek yang belum termasuk dalam penilaian ranking.

Contoh :

- Produk yang dimaksudkan untuk dijual pada turis, dapat memiliki point atas factor pendukung dilihat dari kebijaksanaan pemerintah di Bidang Pariwisata
  - Kosongkan kolom "Faktor Pendukung". Faktor ini harus didiskusikan dalam kelompok. Khususnya untuk 3 produk yang memiliki ranking tertinggi.
5. Minta masing-masing kelompok untuk menyajikan (presentasi) hasil pilihan 3 produk. Sedangkan kelompok lain diminta untuk memberikan tanggapan-tanggapan. Fasilitator juga memberikan umpan balik. (Waktu 15 menit/kelompok).

### **PERHATIAN**

- Ada kemungkinan penilaian yang sangat tinggi (5) atau sangat rendah (1)
- Secara individu mungkin ada yang tidak setuju terhadap nilai ranking
- Ada kemungkinan jumlah total yang sama dari produk yang berbeda
- Maksud dari "Faktor Kritis" tidak mudah dimengerti dengan cepat

## **PETUNJUK**

- Minta kelompok untuk selalu bekerjasama dengan anggota-anggotanya (bukan antar kelompok)
- Minta agar penilaian secara “realistis” & “nyata” dan ingatkan bahwa nilai 5 hanya untuk yang “baik sekali” dan “sangat menonjol”, bukan sekedar penilaian positif.
- Jika muncul nilai total yang sama dari beberapa produk, minta kelompok untuk menyediakan identifikasi kembali dan memilih 3 produk terbaik.
- Sambil mengecek kerja kelompok, beri pengarahan mengenai “factor kritis”

## **VARIASI**

- Tidak ada

## **PEMBAHASAN**

- Seperlunya

## **ANALISA KEKEPAN** (SWOT Analysis)

### **TUJUAN**

- Untuk menilai suatu proyek/produk dalam kaitannya dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman
- Untuk latihan menggunakan KEKEPAN dalam mengidentifikasi produk
- Untuk memperoleh beberapa informasi sebelum membuat keputusan akhir terhadap masing-masing proyek yang direncanakan
- Untuk menilai diri pribadi dalam mengidentifikasi proyek individual (sebagai pelengkap neraca pribadi)

### **KEGUNAAN**

- Identifikasi produk
- Persiapan survey lapangan
- Identifikasi proyek individual
- Identifikasi kompetensi (kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan)

### **WAKTU**

1 jam

### **KEBUTUHAN**

- Fasilitator pemandu
- Kerangka analisa KEKEPAN
- Hand-cut "komponen analisa KEKEPAN"
- 2 flipchart per kelompok
- Spidol

### **PERSIAPAN**

Peserta duduk secara berkelompok dengan meja didepannya masing-masing

## **LANGKAH-LANGKAH**

1. Jelaskan maksud dari KEKEPAN dengan membaginya dalam empat kota empat persegi
  - Kekuatan dan Kelemahan.  
Faktor intern yang ada / dimiliki oleh wirausahanya atau usahanya
  - Peluang dan Ancaman  
Faktor ekstern yang dihadapi pada masa mendatang
2. Siapkan format KEKEPAN pada flichart, fasilitator mengajak peserta untuk mengisi kolom demi kolom mulai dai “kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman”
3. Minta peserta untuk berdiskusi dan memberikan kontribusi dalam mengisi kolom per kolom secara benar
4. Minta peserta untuk latihan dengan memilih satu produk dari 3 produk yang terpilih (penyaringan mikro) – waktu 30 menit.
5. Masing-masing kelompok diminta untuk menyajikan hasil KEKEPANnya selama 5 menit. Tiap peserta dalam anggota kelompoknya menyajikan satu aspek / komponen dari KEKEPAN

## **PERHATIAN**

Beberapa peserta kurang mengerti maksud dari 4 kategorisasi dari KEKEPAN

## **PETUNJUK**

- Tekankan pada kelompok agar benar-benar mengetahui dari masing-masing komponen KEKEPAN. Ajukan beberapa pertanyaan secara individual
- Minta kepada anggota kelompok untuk memberikan kontribusi terhadap masing-masing komponen KEKEPAN
- Hubungkan latihan ini dengan lembar neraca pribadi

**PROSES**

- Problem apa yang dihadapi selama mengerjakan analisa KEKEPAN dan masalah apa yang masih kurang jelas ?
- Biarkan peserta yang menjawab dengan demikian dapat diketahui apakah peserta telah memahami analisa KEKEPAN.
- Beri contoh yang lain untuk menghindari kesalah pahaman misal tentang kategori dari harga bahan baku, apakah hal itu dapat dikendalikan oleh wirausaha atau tidak ? dsb. dsb.

## **KOMPONEN ANALISA KEKEPAN**

### **KEKUATAN**

Faktor-faktor kekuatan yang berada dibawah pengendalian wirausaha dan terjadi saat ini. Misal,

- Harga bahan baku murah
- Memiliki ketrampilan teknis
- Harga produk yang bersaing (mirah)
- Produk penemuan baru
- Kemasan yang baik
- Dll.

### **KELEMAHAN**

Factor-faktor kelemahan yang berada dibawah pengendalian wirausaha dan terjadi saat ini. misal,

- Tidak ada pengawasan persediaan
- Pengawasan manajemen kurang baik
- Manajer / pemilik kurang berpengalaman
- Pengelolaan modal kerja kurang baik
- Kurang usaha promosi
- Ukuran produk yang tidak sesuai/standard
- Desain produk kurang baik
- Harga produk tinggi
- Pemilik tidak memiliki ketrampilan teknis
- Dll.

Kelemahan harus dibatasi sedikit mungkin...!

### **PELUANG**

Factor-faktor positif yang potensial yang berada diluar pengendalian wirausaha dan terjadi pada masa mendatang. misal,

- Pengiriman staffnya untuk detraining
- Produk baru sedang dikembangkan
- Kenaikan permintaan atas produk sejenis
- Kenaikan keuntungan atas produk sejenis
- Tidak ada produk sejenis dipasar
- Kapasitas produk meningkat pada tahun mendatang
- Kebijakan pemerintah yang menguntungkan
- Dll.



### **Peluang berbeda dengan kekuatan**

Kekuatan adalah factor-faktor positif yang dimiliki usaha kecil pada saat ini, sedangkan peluang menunjukkan kemungkinan keuntungan yang dicapai dimasa mendatang.

### **ANCAMAN**

Faktor-faktor yang berada diluar pengendalian wirausaha namun mempengaruhi terhadap kegagalan usaha dimasa mendatang. misal,

- Biaya yang meningkat
- Kebijakan pemerintah yang kurang menguntungkan
- Kadang-kadang kekurangan bahan baku
- Pesaing banyak
- Tenaga trampil yang pindah
- Dll.

### **Ancaman berbeda dengan kelemahan,**

Ancaman berada diluar pengendalian wirausaha dan terjadi dimasa mendatang. kelemahan dan ancaman mengakibatkan dampak negatif terhadap kelangsungan usaha.

Tujuan menganalisa ancaman adalah untuk mengusahakan menghindari dari ancaman tersebut.

## **KERANGKA ANALISA KEKEPAN**

Kekuatan :

Sekarang

Kelemahan :

Menganalisa aspek : <ul style="list-style-type: none"><li>- Organisasi &amp; manajemen</li><li>- Pemasaran</li><li>- Teknis</li><li>- Keuangan</li></ul>	Menganalisa aspek : <ul style="list-style-type: none"><li>- Organisasi &amp; manajemen</li><li>- Pemasaran</li><li>- Teknis</li><li>- Keuangan</li></ul>
Menganalisa aspek : <ul style="list-style-type: none"><li>- Ekonomi</li><li>- Politik</li><li>- Sosial – budaya</li><li>- Teknologi</li><li>- Demografi</li></ul>	Menganalisa aspek : <ul style="list-style-type: none"><li>- Ekonomi</li><li>- Politik</li><li>- Sosial – budaya</li><li>- Teknologi</li><li>- Demografi</li><li>-</li></ul>

Peluang :

dimasa mendatang

Ancaman :

Keterangan :

- Kekuatan dan kelemahan adalah factor intern yang dapat dikendalikan
- Peluang dan Ancaman adalah factor ekstern yang tidak dapat dikendalikan

## **ANALISA NILAI**

### **VALUE ANALYSIS / ENGINEERING (VE)**

#### **TUJUAN**

- a. Membedakan pandangan mengenai Nilai atas suatu produk antara konsumen dan manufaktur
- b. Menjelaskan mengenai apa itu Nilai, Fungsi dan Biaya dalam suatu produk
- c. Memperagakan proses VE langkah demi langkah
- d. Menerapkan proses VE dalam produk pilihannya

#### **KEGUNAAN**

Untuk pengembangan produk, perbaikan produk, pengurangan biaya, peningkatan laba, dan tinjauan sesi brainteaser & brainstorming.

#### **WAKTU**

2 – 3 jam

#### **KEPERLUAN**

Seorang fasilitator pemandu, fasilitator pendamping, contoh penghapus, VE handout (lampiran 1), flipchart, ZOPP board, ZOPP card, dsb.

#### **DESKRIPSI**

Sesi dimulai dengan menyiapkan peserta mempelajari tugasnya, yang meliputi memotivasi mereka belajar VE, konsep Nilai, Fungsi dan Biaya. Kemudian peragakan proses VE langkah demi langkah dengan menggunakan produk yang sederhana seperti penghapus.

## **LANGKAH-LANGKAH**

sesi ini dibagi dalam 13 langkah.

1. Fasilitator memulai sesi dengan menjelaskan pada para peserta bahwa mulai saat ini, harus mempunyai ide produk yang dapat menghasilkan keuntungan. Untuk itu produk harus dikembangkan sedemikian rupa sehingga berhasil dipasar.
2. Suruh peserta menuliskan produknya pada lembar peraga (5-10 menit), setelah itu mereka menjelaskan produknya dan tanyakan bagaimana menurut anda produk-produk tersebut ? Adakan diskusi sampai mereka menemukan produk yang sudah berhasil dipasar
3. Banyak pengusaha yang mendapatkan masalah dalam mengenal dan mengembangkan produknya, karena harus bersaing dengan yang sudah ada dan berhasil dipasar. Anjurkan mereka mempelajari VE yang dapat membantu mereka memperkenalkan ide produk yang baru dan mampu bersaing. Peserta dianjurkan tidak meniru produk yang sudah ada karena alasan mudah dibuat, tetapi pasar sulit.
4. Tegaskan kembali motif untuk mempelajari VE dengan beberapa contoh keberhasilan seperti semangka berbentuk segi empat, ruangan sempit yang dapat diisi TV, radio, jam, tempat tidur atau handuk dengan nama, peralatan kantor untuk mobil dsb. Selain itu VE dapat juga memodifikasi disain produk, mengganti komponen bahan, proses produksi, dan menghilangkan bagian atau bentuk yang tidak ada fungsinya dalam produk tersebut.
5. Fasilitator menjelaskan konsep nilai, fungsi dan biaya. Istilah tersebut berbeda bila dilihat dari sudut pandang konsumen dan manufaktur. Menurut konsumen nilai adalah kesesuaian bila dibandingkan harga, oleh karena itu konsumen menilai suatu produk dengan harga yang lebih murah. Sedangkan manufaktur menilai produk dibandingkan fungsinya dengan biaya, sehingga dengan biaya lebih murah atau biaya sama tetapi fungsi lebih baik, akan mendapat nilai yang lebih.
6. Nilai tidak dapat dijelaskan dengan pasti. Walaupun harga/biaya dapat dihitung, tetapi fungsi dan kesesuaian tidak. Oleh karena itu konsep tersebut tergantung latar belakang dan situasi seseorang tentang nilai tersebut. Contohnya nilai beras untuk orang Asia dan Amerika, serta nilai air di restoran dan di gurun.

Bila peserta masih bingung dengan istilah istilah yang diberikan, fasilitator dapat menambahkan sebuah game yaitu Pasar dan Produsen sama-sama gila.

7. Fasilitator mendefinisikan VE secara sederhana sebagai metoda langkah-langkah, untuk mendapatkan bentuk yang sama dari suatu produk dengan biaya lebih murah tanpa mengurangi kualitas. Itu berarti manufaktur selalu berusaha memproduksi dan memasarkan dengan lebih baik. Kemudian peserta dirangsang untuk menerapkan VE didalam produknya, setelah diberi demonstrasi prosesnya melalui contoh penghapus.

Fasilitator pendamping menjelaskan kepada para peserta bahwa proses VE terdiri hanya dari 5 langkah sederhana yaitu:

- a. Menjelaskan fungsi utama,
- b. Uraikan produk dalam bagian-bagiannya,
- c. Adakan analisis,
- d. Pertimbangkan dan
- e. Kembangkan

Jelaskan melalui OHP, perlihatkan dan bagikan form VE seperti contoh pada lampiran.

8. Fasilitator menerangkan langkah pertama.  
Definisi fungsi utama, kemudian tanya peserta apa fungsi utama penghapus ? Kalau bisa dengan humor, seperti menghapus papan tulis dan dijawab belum ada ilmunya sekarang. Jadi fungsinya menghapus yang tertulis dipapan tulis. Dalam VE fungsi dinyatakan dalam dua kata, yaitu pertama adalah kata kerja dan kedua adalah kata benda.
9. Fasilitator pendamping meneruskan dengan langkah kedua :  
Uraikan produk dalam bagian-bagiannya, jelaskan fungsi utama dan biayanya (termasuk pekerja, material, dan biaya umum) tiap bagian. Tanyakan pada peserta berapa harganya dan buat harga umum, misalnya Rp. 400. Setelah itu disusun table bagian, fungsi dan perkiraan biaya seperti contoh berikut :

<u>Bagian</u>	<u>Fungsi</u>	<u>Perkiraan Biaya</u>
Kayu	Memegang kain/karet busa	Rp. 80.
Karet busa	Menghapus tulisan	Rp. 60.
Label	Promosi produk	Rp. 20.
Lem	Merekat kayu dan busa	Rp. 10.
Perekat	Merekat kayu dan label	Rp. 5.
	Total	Rp. 175.

10. Fasilitator mendiskusikan langkah ke-3 : Analisis  
Mulai dengan pertanyaan : dari kelima bagian tersebut, mana yang merupakan fungsi utamanya? Mengapa anda harus membeli semua bagian hanya untuk satu fungsi menghapus tulisan yang biayanya hanya Rp. 60 ?  
  
Lanjutkan dengan diskusi sehingga peserta mempunyai kesimpulan penghapus tersebut disainnya jelek, dan ada kesempatan memperbaruinya. Dengan VE manufaktur dapat mendisain dan menghasilkan produk yang lebih baik dari yang lebih baik sebelumnya.
11. Fasilitator pendamping menjelaskan langkah ke-4 : Pertimbangan .  
Dari hasil analisis pada langkah 3 lalu lanjutkan dengan sumbang saran, dimulai dengan pertanyaan : bahan apa lagi selain karet busa yang dapat digunakan untuk menghapus ?
12. Fasilitator menjelaskan langkah terakhir 5: Pengembangan  
Dari berbagai ide untuk mengembangkan penghapus pada tahap 4, kemudian dianjurkan mengembangkan idenya kepada bentuk yang lebih nyata dalam bentuk gambar. Setelah itu suruh peserta menjelaskan hasilnya masing-masing, sehingga akan muncul disain produk baru dari tiap peserta. Sebagai perangsang dapat juga diberi hadiah bagi pemenangnya
13. Dengan menggunakan proses VE, peserta disuruh mencoba mengembangkan contoh produknya. Diskusikan tugas tersebut seperti pada lampiran 4, dengan peserta, dan fasilitator terus memonitor kemajuan dari tiap peserta. Sediakan waktu sekitar 30 menit dan kalau belum selesai dapat dilanjutkan sendiri tugas tersebut.

## **PERHATIAN**

Para peserta mungkin masih mengalami hambatan mental karena kebiasaan dan sikap, kurang informasi dalam pengembangan baru, dan salah sangka, sehingga menghambat usahanya dalam mencari fakta yang tepat.

## **PETUNJUK**

Untuk sesi ini peserta sebaiknya membaca dahulu Handout VE seperti pada lampiran 1. Selain untuk manufaktur, proses VE dapat juga diterapkan dalam sector jasa, yang keterangannya dapat dilihat pada variasi seperti akan diuraikan dibawah ini.

## **VARIASI**

VE dapat diterapkan pada industri jasa. Untuk meningkatkan jasa, proses VE adalah sebagai berikut :

- a. Pilih satu tugas untuk diperbaiki (misal apakah akan makan waktu lama, apakah itu dilakukan sewaktu-waktu, apakah ada hambatan dalam menyampaikan jasa tersebut).
- b. Dapatkan fakta dalam metoda yang sudah ada (misal sebelum anda dapat memperbaiki, ketahui secara tepat apa prosedur jasa pengiriman yang telah ada, gambarkan keadaan operasi sebenarnya salah satu cara adalah menggambarkan sebuah bagian arus (FLOW CHART) dari prosedur yang telah ada.
- c. Tanya mengapa ini dibutuhkan untuk tiap langkah dalam prosedur (misal, apakah langkah ini penting, mengapa ? haruskan dijalankan seperti ini, mengapa ? Siapa yang mengerjakan itu sekarang, mengapa ? Dimana dilakukan pada saat ini, bagaimana ?
- d. Lakukan percobaan dengan jalan yang lebih mudah (misal, pilih dan atur langkah-langkah yang akan menghasilkan cara yang lebih baik dalam menyampaikan jasa, sehingga lebih praktis.
- e. Terapkan prosedur yang baru (misal, tes prosedur baru tersebut pada pelanggan dengan memperhatikan prosedur yang lama).

## **PEMBAHASAN**

Proses meliputi juga diskusi mengenai langkah-langkah tersebut. Pertanyaan untuk pembahasan tambahan dapat sebagai berikut :

- Apakah itu menggunakan kontribusi nilai
- Apakah nilai sebanding dengan penampilan
- Apakah digunakan sesuai dengan kegunaanya
- Dapatkah dibuat dengan cara biaya yang lebih murah

Lampiran 1

## **KONSEP**

### **Value Analysis / Engineering**

Analisa nilai adalah alat pengembangan dan perbaikan produk. Dengan ini pengusaha yang potensial maupun pengusaha yang sudah ada, dapat memperkenalkan ide produk baru mereka dan dapat bersaing nantinya. Tidak dianjurkan untuk meniru produk yang sudah ada walaupun muda dibuat, tetapi mempunyai resiko tinggi bila dipasarkan.

NILAI, FUNGSI dan BIAYA. Dengan VE pengusaha dapat menganalisa produknya dengan memperhatikan fungsi dan biaya pada masing-masing bagian produk tersebut. Hal tersebut penting sebab ada perbedaan cara memandang nilai antara konsumen dan manufaktur. Untuk konsumen, nilai adalah kesesuaian dibandingkan harga oleh karena itu lebih banyak produk yang sesuai pembeli dan harganya lebih murah, nilainya lebih baik. Sedangkan untuk manufaktur, nilai adalah fungsi dibandingkan biaya, oleh karena itu makin berkurang biaya dan makin tinggi fungsi dengan biaya yang sama, nilainya akan lebih baik.

Nilai tidak dapat diterangkan secara pasti. Walaupun ratio harga/biaya dapat dihitung, tetapi fungsi dan kesesuaian tidak dapat.

Secara sederhana konsep nilai dibedakan dalam beberapa jenis :

- Nilai pakai/kegunaan. Menunjukkan kegunaan produk dengan mempertimbangkan dengan tujuannya. Contoh : nilai suatu jam adalah gunanya untuk mengetahui waktu, gunting untuk memotong.
- Nilai estetika. Menjual produk dengan memberikan status dan gengsi pada pembeli, yang ditambahkan tidak hanya fungsi tetapi juga penampilan. Contoh : memakai kulit asli untuk menggantikan kulit sintesis sebagai pelapis furniture.
- Nilai biaya. Biaya yang betul-betul dikeluarkan untuk membuat produk tersebut.



BAGAIMANA MENGGUNAKANNYA ? Untuk menggunakan VE dalam pengembangan produk, dapat menggunakan proses 5 langkah sebagai berikut :

1. **PENCARIAN (SEARCH)**. Pada langkah ini kumpulkan informasi produk yang relevan, seperti penjualan, harga, biaya, proses, sediaan. Dengan itu akan terjawab pertanyaan-pertanyaan seperti : apa produknya, bagaimana dibuatnya, berapa harganya dimasa mendatang, siapa pelanggannya, dsb.
2. **PENGENALAN (IDENTITY)**. Jelaskan fungsi utama dari produk. Kemudian uraikan produk dalam bagian-bagiannya. Jelaskan fungsi masing-masing bagian. Sering produk mempunyai banyak bagian tidak seperti yang diharapkan konsumen.

Setelah semua fungsi dijelaskan, kemudian hitung biaya sesuai dengan fungsinya. Sebagai contoh adalah pulpen dapat diuraikan :

Produk	: Pulpen
Biaya	: Rp. 300.
Nilai	: Kegunaan dan estetika

Untuk menentukan biaya, cari biaya nilai guna yang paling rendah, missal : Rp. 50. Untuk bolpen kualitas baik. Secara sederhana dapat diartikan konsumen membayar Rp. 300. Untuk nilai guna yang biayanya hanya Rp. 50.

3. **PERTIMBANGAN (SPECULATE)**. Ini langkah VE yang paling penting. Disini ide dikembangkan untuk memperbaiki fungsi supaya lebih baik dan lebih murah. Untuk itu perlu jawaban dari pertanyaan berikut : apakah fungsi ini penting ? dapatkah produk itu melepaskan fungsi tersebut ? bagian produk mana yang tidak mendukung fungsi utamanya ? untuk itu perlu ada sumbang saran.
4. **ANALISIS (ANALYZE)**. Pada tahap ini analisis dan timbang semua ide yang di dapat pada langkah sebelumnya, berkenaan dengan fungsi, biaya dan kelayakannya.
5. **MENJALANKAN (EXECUTE)**. Ide yang didapat dibuat rangkingnya sesuai dengan kemudahan untuk dilaksanakan. Yang jadi masalah adalah siapa dan kapan pelaksanaannya. Pelaksanaannya harus dibuat rencana, diorganisasi, dikontrol, administrasi dan dimonitor dengan baik.

### **Keterangan tambahan untuk VE**

- Hindari penyamarataan. Untuk penyamarataan, membutuhkan keterangan tentang pemeriksaan fungsi, sub fungsi dari produk dan bagian-bagiannya.
- Dapatkan semua biaya yang tersedia. Ini tidak mudah tetapi harus dilakukan. Tanpa mengerti biaya, keputusan sudah dibuat.
- Hanya menggunakan informasi dari sumber yang baik, terutama dalam langkah disain produk. Kekurangan dan kesalahan informasi mengakibatkan hasilnya jelek.
- Perlu kreativitas yang tinggi untuk menghasilkan produk
- Gunakan kreativitas yang nyata. Ini melibatkan penggunaan sumbang saran dari individu dan kelompok untuk mendapatkan alternatif.
- Kenali dan carii hambatan mental yang mungkin dihadapi peserta
- Gunakan ahli industri khusus untuk mengembangkan pengetahuan yang khusus pula. Oleh karena itu orang-orang yang betul-betul ahli saja yang dapat memberikan informasi yang baik pada wirausaha.
- Tetapkan nilai sementara yang dapat ditolerir

### **PENERAPAN**

Tidak ada bisnis yang terlalu kecil untuk menerapkan VE. Penggunaan VE membutuhkan waktu dan kesinambungan dari pengusaha, tetapi hasilnya nyata. Selain menghasilkan disain baru, VE juga merubah disain produk yang sudah ada, merubah komponen produk, merubah proses produksi, merubah bahan, dan menghilangkan bagian yang tidak punya fungsi.

Lampiran 2

## **PASAR DAN PRODUSEN – must be crazy**

### **TUJUAN**

Setelah selesai sesi ini, peserta dapat :

- a Membedakan antara pandangan konsumen dan manufaktur dalam hal Nilai, Fungsi dan Biaya
- b Menjelaskan konsep Nilai, Fungsi dan Biaya

### **KEGUNAAN**

Analisa nilai (Value engineering), pengembangan produk, dan manajemen Pemasaran.

### **WAKTU**

45 – 50 menit

### **LANGKAH-LANGKAH**

1. Fasilitator menjelaskan pada para peserta bahwa mereka akan berperan sebagai konsumen
2. Beri pertanyaan : bila anda akan membeli sabun, yang anda cenderung lebih menyenangi satu merk daripada yang lainnya ?  
Jawaban ditulis pada kertas flipchart.
3. Beri pertanyaan : Tulis sebanyak-banyaknya merk sabun yang anda kenal beserta harganya.  
Jawaban ditulis pada kertas flipchart
4. Setelah selesai, perlihatkan hasilnya pada peserta, kemudian lanjutkan dengan proses.

## **PROSES**

1. Fasilitator bertanya pada peserta : Apa yang dapat anda amati dari hasil pertanyaan kedua ? Wakil fasilitator akan menulis pengamatan mereka. Biasanya satu atau dua peserta akan menyatakan bahwa sesungguhnya pasar sabun sangat membingungkan
2. Lanjutkan dengan pertanyaan : Mengapa banyak sekali merek sabun bukankah fungsi sabun hanya untuk membersihkan badan ? Mengapa anda memberikan bermacam pilihan ? Adakan diskusi sampai mereka menemukan bahwa sabun dipandang dari sudut yang berbeda oleh konsumen yang berbeda. Jelaskan walaupun fungsi sabun hanya membersihkan badan, tetapi nilainya diartikan dalam bermacam-macam oleh individu atau kelompok di pasar.
3. Fokuskan pada perbedaan harga. Tanya peserta : mana harga yang paling tinggi dan paling rendah ? Mengapa terjadi perbedaan yang besar ? Adakan diskusi sampai peserta menemukan bahwa untuk setiap nilai, manufaktur akan meminta bayaran untuk itu.
4. Pada waktu menjelaskan kembali dan menyimpulkan, fasilitator menerangkan istilah-istilah yang telah diperkenalkan dalam game, seperti :
  - a. Nilai produk untuk individu dan kelompok yang berbeda adalah relatif. Contohnya, nasi mungkin kurang nilainya bagi orang Asia dibandingkan dengan orang Jerman.
  - b. Untuk konsumen, nilai adalah kesesuaian dibandingkan dengan harga, oleh karena itu makin sesuai produk untuk pembeli dan harganya lebih murah, nilainya makin baik.
  - c. Konsumen biasanya mudah dipengaruhi sindrom keinginan yang bukan kebutuhan dan kebutuhan yang bukan keinginan. Hal ini digambarkan dalam keputusan membeli sabun. Andaikata anda membutuhkan pembersih badan, kemudian anda membeli merek yang paling mahal, padahal ada merek lain yang fungsinya sama tetapi harganya lebih murah. Kemudian jabarkan biaya dan fungsi seperti berikut ini :

Keinginan : Bahan pembersih badan  
 Pilihan :

Merek	Harga	Remarks
Paling mahal	-----	
Paling murah	-----	Kebutuhan
Selisih	x	Keinginan

- Tunjukkan hasil pertanyaan pertama. Peserta akan kaget dengan banyaknya alasan dalam membeli sabun. Sebagai contoh adalah tahan lama, murah, baunya enak, dipakai artis terkenal, harum, anti kuman, segar dikulit dsb.
- Beritahu peserta bahwa sekarang mereka akan berperan sebagai manufaktur. Tanya mereka : dapatkah anda membuat sabun yang tahan lama, berbau enak, dipakai artis terkenal, harum, anti kuman, segar dikulit, dan murah ? Biasanya mereka menjawab tidak. Mengapa ? Dan biasanya responnya mungkin sudah gila, dengan mencoba memenuhi segala kebutuhan konsumen dalam satu produk.  
  
 Coba terus gali dari mereka informasi dengan pertanyaan : Siapa yang memutuskan keinginan konsumen mana yang harus dipenuhi dan mana yang harus ditinggalkan. Lanjutkan dengan diskusi yang kemungkinankelas akan terbagi dua, yaitu yang cenderung pada pasar dan cenderung pada manufaktur.
- Beri waktu kepada mereka sehingga menemukan jawaban bahwa keputusan akhir ada pada manufaktur. Nilai yang akan dimasukkan dalam suatu produk diputuskan oleh manufaktur untuk memenuhi pasar. Manufaktur tidak mempunyai sindrom keinginan yang bukan kebutuhan dan kebutuhan yang bukan keinginan. Mereka harus punya ide tepat tentang kebutuhan dan keinginan konsumen.
- Pada waktu acara ringkasan, jelaskan kepada peserta bahwa menurut manufaktur : nilai adalah fungsi dibandingkan dengan biaya. Oleh karena itu bila biaya masing-masing fungsi dapat dikurangi atau fungsinya meningkat dengan biaya sama, maka nilainya akan lebih baik. Manufaktur selalu berusaha secara terus menerus memperbaiki dan mengembangkan produknya.

Lampiran 4

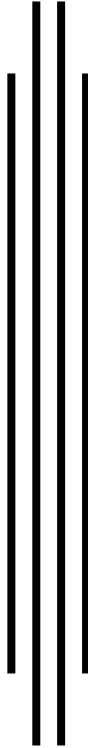
## **TUGAS UNTUK LATIHAN VA**

Tugas anda dalam 30 menit adalah, dengan menggunakan langkah-langkah VE seperti yang telah dijelaskan, anda diminta untuk :

1. Minta formulir VA
2. Dengan menggunakan contoh produk yang anda miliki, lakukan proses VA yaitu : a. Jelaskan fungsi utamanya, b. Uraikan produk dalam bagian-bagiannya, jelaskan fungsi dan biaya tiap bagian tersebut, c. Analisa, d. Pertimbangkan, e. Kembangkan
3. Pada langkah akhir, gambar atau rancangan yang menjelaskan 3 atau lebih rancangan produk.
4. Fasilitator mengecek hasilnya.



# KOMPETENSI BISNIS



DIREKTORAT JENDERAL INDUSTRI KECIL MENENGAH  
DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN

Jakarta, 2007

## **SIMULASI PASAR**

### **TUJUAN**

- Memvisualisasikan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap pasar ( harga, produk, distribusi dan promosi )
- Memberi pengalaman bagi pembeli dan penjual dalam menghadapi situasi pasar sesungguhnya
- Memahami kesulitan yang dihadapi oleh wirausaha baru dalam usaha memasuki pasar serta cara pemecahannya.
- Memperkenalkan simulasi ini sebagai alat efektif dalam memberikan pengantar pemasaran.

### **KEGUNAAN**

- Pengantar Pemasaran
- Pengantar Rencana Pemasaran ( Rencana Usaha )
- Simulasi untuk peserta Full Course ( situasi sebelum memasuki kegiatan pemasaran )

### **WAKTU**

- 3 – 4 jam

### **FASILITATOR DAN PERALATAN**

- 1 orang fasilitator pemandu
- 2 orang fasilitator pendamping ( 1 orang sebagai pencatat, 1 orang sebagai pemberi briefing pembeli )
- Handout briefing untuk penjual ( terlampir )
- Handout briefing untuk pembeli ( terlampir )
- Formulir pesanan dan keuangan untuk penjual ( terlampir )
- Tabel Pemantauan Pasar



- Tabel Pangsa Pasar
- 2 jenis produk yang sama tapi mutu berbeda dan harga relatif murah ( misal : bon-bon, permen karet, dsb )
- 2 buah Flip chart
- O H P
- Zopp Card
- 4 buah meja dan kursi
- Transparansi
- Uang kecil logam ( recehan )

### **PERSIAPAN**

Ruangan klas dibagi menjadi 4 bagian dengan menggunakan selotip Peserta sebagai peran penjual dan sisanya sebagai peran pembeli

	Harga Tinggi (HT)	Harga Tinggi (HT)	
Mutu Rendah (MR)	Penjual 1 (MR-HT)	Penjual 2 (MR-HT)	Mutu Tinggi (MT)
Mutu Rendah (MR)	Penjual 3 (MR-HR)	Penjual 4 (MR-HR)	Mutu Tinggi (MT)
	Harga Rendah (HR)	Harga Rendah (HR)	

## **LANGKAH-LANGKAH**

1. Beri penjelasan (briefing) kepada 5 orang penjual 1 hari sebelum eksersais. Berikan kepada mereka handout Pengarahan Penjual, Formulir Keuangan agar mereka dapat menyusun strategi yang akan dijalankan. Pendaatang baru (penjual 5) akan mengadakan pengamatan selama ronde 1 berlangsung dan masuk sebagai penjual di pasar yang sama pada ronde 2 dengan menjual produk pilihannya (hasil pengamatan ronde 1).

Informasikan satu hari sebelumnya agar peserta membawa uang kecil.

2. Informasikan kepada pembeli bahwa mereka akan dikelompokkan kedalam 3 kategori daya beli yang berbeda, dan beritahukan bahwa eksersais ini menggunakan uang sesungguhnya.

3. Didalam Ruang Pelatihan :  
Keempat penjual menempati lokasinya masing-masing dan mempersiapkan toko serta membeli beberapa peralatan yang diperlukan (meja, kursi, flip chart, kertas, zopp card, spidol, dll) – lihat formulir pesanan. Para penjual juga boleh membawa peralatan untuk promosi dari rumah, namun tambahan peralatan tersebut tetap akan dikenakan biaya.

4. Diluar Ruang Pelatihan :  
Pembeli dibagi menjadi 3 kategori pendapatan, yakni pendapatan tinggi (2-3 orang), pendapatan menengah (4-6 orang), sisanya berpendapatan rendah. Instruksikan kepada pembeli “dilarang membelanjakan uangnya diluar daya beli yang telah ditentukan “

Setiap pembeli harus mengadakan pembelian minimum 1 produk.

5. Pada saat penjual mengadakan persiapan penjualan (15-30 menit), fasilitator pendamping mengajukan pertanyaan kepada pembeli “faktor-faktor apa yang mempengaruhi anda untuk membeli suatu produk?”. Jawaban ditulis pada kartu zopp dan tempelkan pada soft board dengan mengelompokkan menurut “4P” (Product / produk, Price / harga, Place / distribusi, Promotion

---

/ promosi). Diskusikan hal tersebut sampai ada instruksi dari fasilitator lain agar pembeli dapat memasuki pasar.

6. Ronde 1 :

Fasilitator membuka pintu ruang pasar dan mempersilakan pembeli memasuki ruangan pasar. Pembeli disediakan waktu 10-15 menit untuk melihat-lihat toko dan membeli produk sesuai pilihannya. Penjual berusaha dengan berbagai strategi untuk mempengaruhi orang agar membeli produknya.

Calon "pendatang baru" mengadakan pengamatan pasar selama ronde 1.

7. Para pembeli kembali memasuki ruang briefing untuk pencatatan pembelian kemudian memasukan kedalam "Tabel Pantauan Pembeli" Tanyakan kepada pembeli "Mengapa anda membeli produk". Jawaban ditulis pada kartu zopp dan kelompokkan menurut "4P".

8. Para penjual mengisi "Formulir Realisasi Penjualan" dan kemudian oleh fasilitator dipindahkan kedalam "Tabel Hasil Pemasaran" (buat pada transparansi)

Fasilitator pendamping menyiapkan "Tabel Pangsa Pasar" pada transparansi.

9. Ronde 2 :

Aturan sama dengan ronde 1. Pendatang baru (sebagai "asongan") memasuki pasar untuk ikut sebagai penjual. Pendatang baru ini diijinkan untuk menempati lokasi yang keinginannya, namun ke 4 penjual lainnya harus tetap pada lokasi yang telah ditentukan. Pembeli mempunyai daya beli yang sama seperti ronde 1. Penjual tidak boleh merubah harga jualnya. Pendatang baru bebas memilih produk yang akan dijual serta strategi pemasarannya. Tetapi dia harus menetapkan harga jual tertentu sehingga memungkinkan untuk memperoleh keuntungan yang rasionil. Semua penjual mengisi "Formulir Rencana Penjualan" seperti yang dilakukan sebelum ronde 1 dimulai.

10. Pada akhir ronde 2 fasilitator kembali mencatat jumlah uang yang dibelanjakan oleh para pembeli. Tanyakan apakah mereka melihat strategi pemasaran dari ke 5 penjual ? Diskusikan topik

---

tersebut, sampai ada instruksi untuk memasuki pasar ronde berikutnya.

11. Para penjual mengisi “Formulir Realisasi Penjualan” ronde 2 untuk ditransfer oleh fasilitator pada “Tabel Hasil Pemasaran” dan membuat Tabel Pangsa Pasar. Kemudian penjual siap mengisi “Formulir Rencana Penjualan” untuk ronde berikutnya.
12. Ronde 3 :  
Laksanakan seperti pada ronde 2 terdahulu. Informasikan pada penjual bahwa mereka boleh merubah harga jualnya masing-masing dan bebas menentukan strategi pemasaran yang mereka sukai, bahkan mereka juga diperkenankan berpindah lokasi.
13. Lakukan pembahasan terhadap hasil-hasil dari kegiatan yang telah dilaksanakan.

## **PERHATIAN**

1. Penjual :  
Dilarang mengekspose strateginya masing-masing kepada calon pembeli (peserta) sebelum simulasi dilaksanakan.  
  
Pembeli :  
Dilarang membelanjakan uangnya lebih dari daya beli yang telah ditentukan. (Pembelian minimum 1 produk dan tidak lebih dari daya belinya)
2. Biasanya simulasi ini mengundang keramaian dan kegaduhan, sehingga ada beberapa pembeli terpancing untuk melakukan sesuatu yang “licik” misal, mencopet barang-barang yang dijual di toko atau uang dengan alasan bahwa kejadian itu merupakan bagian dari gambaran “Bisnis Nyata”
3. Penjual belum memahami betul cara pengisian formulir-formulir baik sebelum ronde dilaksanakan maupun setelahnya. Kegiatan ini akan memakan waktu yang lebih lama dari yang direncanakan.
4. Penjual yang tidak mentaati peraturan harga jualnya khususnya pada ronde 1 dan ronde 2.

## **PETUNJUK**

1. Seleksi peran penjual sesuai dengan penampilan mereka di klas 1 hari sebelum simulasi ini. Peserta pemeran penjual harus memiliki karakter tertentu agar dapat menghidupkan situasi pasar yang nyata dan menarik. Mereka harus mampu bertindak (acting) di pasar khususnya bagi pemeran “pendatang baru” dan penjual dengan strategi “harga rendah – mutu rendah”
2. Sediakan waktu untuk pengarahan ke 5 penjual 1 hari sebelumnya. Tekankan bahwa mereka dapat memperoleh keuntungan jika mereka benar-benar dapat mengembangkan strateginya.
3. Siapkan “Tabel Pangsa Pasar” dengan membuat skala square berpedoman pada “total daya beli”
4. Jangan menyajikan “Tabel Hasil Pemasaran” dan “Tabel Pantauan Pembeli” sebelum pembahasan selesai.
5. Beri penjelasan cara pengisian formulir-formulir untuk penjual pada setiap ronde.

## **VARIASI**

1. Pada saat pengarahan penjual (1 hari sebelumnya) ke 4 penjual jangan sampai mengetahui bahwa akan ada penjual lain (pendatang baru) pada ronde 2. Pemilihan peserta sebagai “pendatang baru” sangat penting karena dia dituntut harus kreatif untuk dapat merebut pangsa pasar.
2. Penjual dapat mencari beberapa informasi penting dari fasilitator dengan “membeli”. Informasi tersebut meliputi jumlah konsumen / pembeli dengan daya beli tinggi, sedang dan rendah dan siapa saja yang masuk dalam kelompok kategori tersebut.

## **PEMBAHASAN**

1. Tanyakan pada para penjual bagaimana pengalaman mereka dalam setiap ronde.
2. Tanyakan pada para pembeli, sejauh mana mereka dapat dipengaruhi oleh para penjual ? Apa yang menyebabkan mereka membeli produk ? Tunjukkan melalui "Tabel Pantauan Pembeli" tentang perilaku masing-masing pembeli dalam setiap rondanya. Apabila terdapat kejanggalan tanyakan alasannya !
3. Tunjukkan hasil diskusi para pembeli dari kartu-kartu zopp yang telah tertempel, dan tanyakan (diskusikan) tentang pengelompokkan "4P"
4. Tunjukkan transparansi "Tabel Pangsa Pasar" dan "Tabel Pantauan Pembeli" agar peserta dapat mengetahui akibat dari penerapan berbagai strategi, perubahan situasi (pendatang baru) dan perubahan harga jual, promosi dan penyajian produk di pasar.
5. Diskusikan strategi yang dilakukan oleh pendatang baru, karena hal ini sangat penting dan relevan bagi peserta yang secara nyata akan menghadapi hal yang sama setelah pelatihan selesai. Tanyakan juga bagaimana perilaku pembeli ketika pendatang baru masuk pasar.
6. Diskusikan "Hasil Pemasaran" dari para penjual dengan menggunakan transparansi yang telah disiapkan dan "Pangsa Pasar" nya.
7. Diskusikan mengenai hal-hal berikut ini :
  - Penjual mana yang dapat mempengaruhi pasar secara dominan dan bagaimana ?
  - Strategi apa yang menurut anda paling berfungsi ?
  - Penjual mana yang kemungkinan besar tersisih dari pasar dan mengapa ?

- Bagaimana pendatang baru merasa yakin akan posisinya di pasar ?
- Apakah para penjual berusaha untuk mengetahui informasi penghasilan pembeli (pendapatan tinggi, sedang dan rendah) sebagai dasar penentuan target pasarnya masing-masing (harga dan mutu) ?
- Apakah para penjual menyesuaikan strateginya dengan adanya perubahan situasi ? Apakah strateginya berfungsi ?

Selanjutnya beralih pada implikasi dari kegunaan / manfaat dari simulasi ini sebagai alat didalam pelatihan CEFE :

- a) Bagaimana menurut penilaian anda bahwa metode ini dimaksudkan untuk modul pemasaran ?  
Sejauh mana pelajaran-pelajaran yang dapat diperoleh khususnya untuk :
  - Penjual
  - Pembeli
  - Peserta
  -
- b) Apakah anda setuju bahwa wirausaha yang potensial akan menghadapi situasi yang sama dalam memasuki bisnis. Apakah ada saran-saran atau perubahan-perubahan untuk pengembangan eksersais ini sehingga menjadi simulasi yang lebih nyata.
- c) Apakah anda melihat adanya kombinasi antara pendekatan pemasaran dan pemilihan strategi didalam simulasi ini. Pelajaran-pelajaran apa yang dapat diperoleh untuk peserta Full Course.
- d) Diskusikan secara ringkas metode simulasi vs kuliah dan tanyakan bagaimana menurut pendapat peserta.
- e) Uraikan pembahasan dari simulasi pasar dalam kaitannya dengan rencana pemasaran yang akan dilakukan peserta.

## Simulasi Pasar

### **PENJELASAN UNTUK PENJUAL**

Anda sedang melakukan kegiatan bisnis menjual permen. Anda membeli sediaan permen dari sebuah toko grosier dan menjualnya kepada pelanggan. Sediaan dibeli dengan harga pas dan dibayar secara tunai, sedangkan penetapan harga jual anda terserah pada anda namun harga tersebut akan dikontrol kemudian. Untuk membeli sediaan tersebut harus digunakan uang sendiri, dan anda dapat membeli tambahan sediaan dari toko tersebut bila sediaan yang ada sudah habis.

Pelanggan anda adalah teman-teman para peserta pelatihan. Mereka akan membeli produk anda dengan uangnya masing-masing.

Hal yang perlu diperhatikan bahwa di dalam pasar tersebut terdapat 3 orang penjual yang lain. Seorang menjual produk dan merek yang sama seperti yang anda jual, tetapi harga jual yang berbeda. Dua orang yang lain menjual produk yang sama tetapi dengan merek dan bentuk yang berbeda. Oleh karena itu sasaran anda adalah mendapat laba yang lebih besar dari pesaing anda.

Sebagai penjual, anda membutuhkan siasat/strategi pemasaran sehingga mampu menjual produk anda dengan cara meyakinkan para pelanggan untuk membeli dari anda, dan bukan dari para pesaing. Untuk memenuhi tujuan dari simulasi / game ini, anda diminta berperan sebagai penjual permen yang mewakili seorang penjual dengan produk yang mempunyai kualitas / mutu ..... dan harga ..... (M...../ H.....). Pesaing anda menjual produk tergantung tugasnya dalam peran sebagai penjual :

- Mutu..... /harga.....(M..... /H.....)
- Mutu..... /harga.....(M..... /H.....)
- Mutu..... /harga.....(M..... /H.....)

Biaya pembelian per unit permen dengan mutu rendah adalah Rp.20,-



Biaya pembelian per unit permen dengan mutu tinggi adalah Rp.25,-

Untuk tujuan latihan ini, harga jual ke tempat penjual adalah sebagai berikut :

- MT / HT Rp.....
- MT / HR Rp.....
- MR / HT Rp.....
- MR / HR Rp.....

Dengan produk dan harga jual seperti tersebut, anda bebas merumuskan siasat pemasaran yang akan dilakukan, seperti bentuk promosi dan investasi dalam harta tetap. Untuk itu bisa dilihat pada "formulir untuk penjual" dimana anda diminta mengisi sebelum dan sesudah tiap ronde dimainkan, untuk mengetahui hasil dari perkiraan dan realisasinya. Pada lampiran 3 dapat digunakan untuk membuat ringkasan hasil pemasaran.

Seperti pada pasar sesungguhnya, pelanggan mempunyai kemampuan membeli yang berbeda, dimana sebagian mempunyai banyak uang dan yang lainnya sedikit. Dalam permainan ini mereka dikelompokkan menjadi 3 golongan yaitu :

1. Pasar berpendapatan tinggi
2. Pasar berpendapatan sedang
3. Pasar berpendapatan rendah

Untuk membantu simulasi ini telah disediakan beberapa formulir seperti formulir pesanan (Lampiran 1), Formulir perkiraan dan realisasi (Lampiran 2), dan Formulir untuk ringkasan hasil pemasaran pada setiap ronde (Lampiran 3).

## Simulasi Pasar

### **PENJELASAN UNTUK PEMBELI**

Anda akan berperan sebagai pembeli produk-produk yang ditawarkan oleh 4 orang penjual yang saling bersaing. Anda akan menggunakan uang sendiri untuk membeli produk tersebut. Masing-masing penjual akan berusaha mempengaruhi anda agar membeli produknya dengan berbagai cara.

Seperti pada pasar yang sesungguhnya anda sebagai pelanggan mempunyai daya beli yang berbeda. Sebagian mempunyai banyak uang dan yang lain sedikit.

Untuk tujuan simulasi ini, anda akan dibagi menjadi :

1. Pembeli kelas A                      - Berpendapatan tinggi
2. Pembeli kelas B                      - Berpendapatan sedang
3. Pembeli kelas C                      - Berpendapatan rendah

Setiap pembeli di pasar kelas A yang berjumlah ..... orang mempunyai daya beli Rp..... sehingga total daya beli di pasar kelas A adalah Rp..... merupakan 20 % dari total pasar.

Setiap pembeli di pasar kelas B yang berjumlah ..... orang mempunyai daya beli Rp..... sehingga total daya beli di pasar kelas B adalah Rp..... mewakili 30 % dari total pasar.

Setiap pembeli di pasar kelas C yang berjumlah .....orang mempunyai daya beli Rp..... sehingga total daya beli di pasar kelas C adalah Rp..... mewakili 50 % dari total pasar.

Total daya beli pasar : A, B, dan C adalah Rp..... atau 100 %

Sebagaimana di pasar yang sesungguhnya, anda bebas memilih pada penjual mana dapat membeli produk yang diinginkan. Anda hanya dibatasi oleh banyaknya uang yang telah ditentukan oleh fasilitator sesuai dengan kelas penghasilan Anda. Anda seolah akan membelanjakan uang untuk kebutuhan bulanan.

Supaya proses simulasi pasar ini dapat berlangsung dengan baik, anda diminta membeli minimum satu kali dalam setiap ronde. Ini sangat penting dalam simulasi pasar yang dilakukan di dalam ruang kelas.

Simulasi Pasar**TABEL PANGSA PASAR**

Tabel di bawah ini dipindahkan pada transparansi untuk disajikan pada saat pembahasan. Siapkan 1 lembar untuk setiap ronde dan gunakan pen transparansi yang berwarna agar dapat dibedakan dari masing-masing pangsa pasar.

MR-HR					MT-HR				
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MR-HT					MT-HT				

A. FORMULIR PESANAN

Nama toko : .....

KETERANGAN	HARGA	BABAK I		BABAK II		BABAK III	
		Unit	Rp.	Unit	Rp.	Unit	Rp.
<b>I. PERMEN :</b>							
a. Mutu Rendah	Rp. 15,- /buah	---	---	---	---	---	---
b. Mutu Tinggi	Rp. 20,- /buah	---	---	---	---	---	---
<b>II. BIAYA</b>							
<b>SEWA ALAT :</b>							
a. Meja	Rp. 50,-/babak	---	---	---	---	---	---
b. Papan Tulis	Rp. 50,-/babak	---	---	---	---	---	---
c. Kursi	Rp. 50,-/babak	---	---	---	---	---	---
Sub Total :		---	---	---	---	---	---
<b>III. BAHAN</b>							
<b>PENDUKUNG :</b>							
a. Kertas A-4/Folio	Rp. 5,-/buah	---	---	---	---	---	---
b. Kartu Zopp Kecil	Rp. 5,-/buah	---	---	---	---	---	---
c. Kartu Zopp Besar	Rp. 25,-/buah	---	---	---	---	---	---
d. Kertas Kraft	Rp. 25,-/buah	---	---	---	---	---	---
e. Spidol	Rp. 25,-/buah	---	---	---	---	---	---
f. Selotip	Rp. 25,-/buah	---	---	---	---	---	---
Sub Total :		---	---	---	---	---	---
<b>IV. BIAYA PROMOSI :</b>							
a. ....	Rp...../babak	---	---	---	---	---	---
b. ....	Rp...../babak	---	---	---	---	---	---
Sub Total :		---	---	---	---	---	---
<b>TOTAL BIAYA</b> <b>(I+II+III+IV)</b>		---	---	---	---	---	---

<b>B. FORMULIR LABA-RUGI</b>
------------------------------

KETERANGAN	HARGA	BABAK I		BABAK II		BABAK III	
		Unit	Rp.	Unit	Rp.	Unit	Rp.
I. PENDAPATAN	---	---	---	---	---	---	---
II. HARGA POKOK	---	---	---	---	---	---	---
III. LABA KOTOR			---		---		---
IV. BIAYA USAHA							
a. Sewa Peralatan			---		---		---
b. Bahan Pendukung			---		---		---
c. Biaya Promosi			---		---		---
Sub Total :			---		---		---
V. LABA (RUGI)			---		---		---



NAMA PEMBELI	MT-HT						MT-HR						ASONGAN						
	Ronde 1		Ronde 2		Ronde 3		Ronde 1		Ronde 2		Ronde 3		Ronde 1		Ronde 2		Ronde 3		
	U	Total	U	Total	U	Total	U	Total	U	Total	U	Total	U	Total	U	Total	U	Total	
KLAS A																			
KLAS B																			
KLAS C																			
TOTAL																			



## **SIMULASI PRODUKSI**

### **TUJUAN**

- Mensimulasikan situasi kewirausahaan dari suatu usaha manufaktur berskala kecil.
- Dapatka pengalaman praktis yang penting dalam hal berbagai proses manajemen yang meliputi : peramalan, pengawasan, pelaksanaan, pemasaran, negosiasi, manufaktur (pembuatan), mengorganisasi, pembiayaan, dan kepemimpinan.
- Memperoleh prinsip-prinsip dan teknik-teknik yang berkaitan dengan mengelola suatu usaha manufaktur kecil.

### **KEGUNAAN**

- Manajemen Usaha Kecil
- Manajemen Produksi
- Pelaksanaan (Pemasaran, Produksi, Organisasi dan Keuangan) yang Tepadu
- Perencanaan
- Manajemen Umum
- Pengawasan Mutu

### **WAKTU**

1,5 SAMPAI 4,0 JAM

### **FASILITATOR DAN PENDUKUNG**

- Seorang fasilitator pemandu
- Empat orang fasilitator pendamping (masing-masing bertindak sebagai manajer toko, pembeli, manajer data (merangkap bangkir), dan manajer pengawas mutu)

- Empat orang pengamat proses (seseorang untuk setiap usaha kecil).
- Lembaran briefing pemeran terdapat pada Lampiran 1. Kecuali fasilitator kepala dan manajer data, semua peran lain dapat diberikan kepada para peserta atau bangkir tamu yang sudah pernah mengikuti Program Apresiasi CEFE

## **PERALATAN**

### **Peralatan Eksersais :**

- Stepler
- Gunting
- Penggaris
- Kertas ukuran A-4
- Pita perekat atau kertas perekat
- Kartu ZOPP
- Pencil
- Alay pengukur go no-go
- Empat buah contoh
- Flipchart.
- Bahan kemasan juga dapat ditawarkan sebagai pilihan.

### **Peralatan Ruang :**

- Meja, kursi
- Proyektor film
- ZOPP Board (clean back-to-back)
- Flipchart
- Toko bahan
- Dua buah meja
- Dua buah kursi untuk pembeli dan manajer pengawas mutu.
- Sebuah alat pemotong kecil berbentuk guillotine dapat ditawarkan sebagai peralatan yang dapat dipilih untuk Babak 2.

### **Lembar Isian :**

- Surat kontrak
- Surat Pesanan
- Formulir Keuangan
- Lembar Prosedur
- Catatan Breifing (Lihat Lamp.2 untuk melihat contoh-contoh).

## **LANGKAH-LANGKAH**

Idealnya diperlukan dua ruangan besar. Sebuah ruangan untuk pertemuan pleno dimana diadakan breifing dan prosesing. Ruangan produksi ini masih bisa dibagi-bagi dengan mamakai papan-papan penyekat yang dapat dipindah-pindahkan, sehingga setiap perusahaan merasa seolah bekerja sendiri tanpa gangguan di ruangan sendiri. Jika hanya tersedia sebuah ruangan, sebaiknya ruangan tersebut cukup luas untuk menampung kegiatan dua kelompok usaha atau lebih. Dalam kedua kasus, meja-meja harus diletakkan dekat dinding, sedangkan kursi-kursi di tengah ruanga. Eksersas dapat dimulai setelah semua peserta duduk dikursi masing-masing.

### **Eksersais ini terdiri dari tujuh langkah utama :**

1. Fasilitator pemandu memberi briefing kepada para pesrta bahwa meraka akan mengikuti latihan yang akan memberi kesempatan kepada mereka untuk mensimulasikan situasi kewirausahaan sebenarnya dalam mengelola usaha berskala kecil. Mereka berkesempatan untuk mengalami kegiatan peramalan, perencanaan, pengawasan, pemasaran, negoisasi, manufaktur, mengorganisir, pembiayaan dan kepemimpinan. Kemudian catatan briefing dibagi-bagikan (lihat Annex 2). Fasilitator pemandu memberi briefing kepada para peserta secara seksama, walau memerlukan waktu yang tidak sedikit. Para peserta harus mengerti semua langkah-langkah terkait.
2. Sementara briefing sedang berjalan, para fasilitator pendamping akan melakukan tugas-tugas khusus mereka secara bertahap, seperti diuraikan pada Lampiran 1.
3. Sekarang para peserta dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil (atau usaha-usaha kecil) yang masing-masing memiliki 6 sampai 8 anggota. Setiap kelompok diberi tempat bekerja di ruang latihan, atau ruangan lebih kecil jika mungkin. Pembeli menjelaskan mengenai contoh amplop dan membagikan sebuah amplop kepada setiap kelompok usaha.
4. Seorang atau dua orang pengamat ditugaskan pada setiap kelompok. Pemberian briefing kepada para pengamat dilakukan di luar ruangan eksersais oleh Manajer Data.
5. Pada tahap perencanaan selama 45 menit, setiap usaha diberi kesempatan untuk mencoba, bereksperimen, merumuskan

rencana-rencana mereka, serta membahas bagaimana cara terbaik untuk mencapai target volume produksi yang ditentukan. Pada akhir tahap ini, setiap usaha harus sudah menyelesaikan hal-hal berikut : (a). contoh amplop, (b). mendapat kontrak produksi dari pembeli yang sudah ditandatangani, (c). hasil keuangan yang diproyeksikan dan semua ini harus sudah diserahkan kepada Manajer Toko selanjutnya melayani surat pesanan mereka.

6. BABAK PERTAMA DARI PRODUKSI.

Babak ini harus diatur secara seksama agar berlangsung tepat selama 30 menit. Pemeriksaan kuantitas dan kualitas produksi harus diatur sedemikian rupa sehingga angka produksi akhir yang dapat diterima dapat dibuat untuk setiap kelompok. Alat Pengukur Go & No Go dapat membantu dalam hal ini. Pemeriksaan terhadap produksi dan pemasaran dilakukan setelah waktu produksi selama 30 menit berakhir.

Setiap kelompok usaha menyelesaikan pekerjaan administrasinya (menghitung keuntungan atau kerugian) dan melakukan pembahasan kelompok kecil untuk menetapkan pelajaran-pelajaran apa saja yang telah diperoleh. Sekitar 30 menit diberikan untuk keperluan.

7. BABAK KE DUA DARI PRODUKSI.

Babak ini hampir sama dengan babak pertama. Setiap usaha diberikan waktu 20 sampai 30 menit untuk merencanakan produksi mereka. Perkiraan keuangan dilakukan dengan cara yang sama. Semua perubahan atau strategi baru yang mungkin berbeda dengan produksi babak pertama diperbolehkan. Produksi babak kedua diatur waktunya secara seksama selama 30 menit. Pemeriksaan jumlah dan mutu dilakukan setelah penyerahan selama 15 menit. Penyelesaian pekerjaan administrasi (menghitung keuntungan atau kerugian) dan kegiatan pembahasan dalam kelompok kecil untuk menetapkan pelajaran-pelajaran yang telah diperoleh. Sekitar 30 menit diberikan untuk keperluan tersebut.

PERHATIAN

- Para peserta harus diberitahukan sebelumnya bahwa akan digunakan uang sungguhan dalam babak-babak produksi.

Mereka harus diperingatkan bahwa jika kurang berhati-hati mereka dapat mengalami kerugian uang.

- Sebelum pelajaran dimulai semua fasilitator secara bersama-sama merumuskan harga jual bahan-bahan, ongkos sewa peralatan, harga beli per amplop, denda, dan lain-lain. Apabila waktu memungkinkan, Manajer Data harus mensimulasikan proyeksi perhitungan pendapatan dan kerugian yang menunjukkan skenario volume produksi yang terbaik dan yang terburuk.
- Lebih baik seluruh eksersais dilakukan sepanjang pagi atau sore hari daripada harus diselingi dengan makan siang.

### PETUNJUK-PETUNJUK

- Para peserta yang akan memainkan peranan khusus dalam latihan ini harus dipilih dengan baik serta diberi briefing sebelum latihan dimulai.
- Laksanakan energizer untuk membentuk kelompok sebelum memulai eksersais sehingga kelompok-kelompok terbentuk dengan sendirinya.

### VARIASI

Permainan Bloknot juga dapat digunakan sebagai pengganti atau menunjang eksersais ini.

### PEMBAHASAN

Ada empat cara untuk menilai prestasi yang dicapai oleh setiap kelompok usaha yaitu :

1. Jumlah amplop terbanyak yang dibuat per kelompok dalam batas waktu yang ditentukan.
2. Apakah jumlah amplop yang sebenarnya dibuat mendekati jumlah yang direncanakan, dan berapa persen ?
3. Jumlah keuntungan terbesar setelah dikurangi pajak.
4. Persentase keuntungan terbesar atas investasi yang dimiliki

$$\frac{\text{Keuntungan Bersih}}{\text{Nilai Investasi}} \times 100 \%$$

Memang ada kemungkinan bahwa salah satu perusahaan keluar sebagai yang terbaik dalam empat penilaian tersebut di atas. Dipandang dari sudut usaha, maka ketepatan perkiraan dan

perhitungan keuntungan dari investasi mungkin merupakan ukuran yang paling penting, walaupun semestinya jumlah yang diproduksi per orang per menit menunjukkan efisiensi kegiatan manufaktur.

### RONDE - 1

- Seluruh kelompok berkumpul di ruang pertemuan pleno untuk mengikuti proses pembahasan.
- Para pengamat melaporkan pengamat mereka.
- Fasilitator pemandu meminta agar para peserta menjawab pertanyaan berikut :  
"Apa yang telah anda pelajari dari ronde ini" ?  
Tanggapan-tanggapan harus ditulis pada ZOPP cards dan disortir pada ZOPP board. Diadakan pembahasan agar para peserta mengajukan lebih banyak pendapat, perasaan, pengalaman dan pertanyaan.

Ajukan pertanyaan seperti tersebut di bawah ini :

- Berapa jumlah amplop yang dapat diterima yang telah dibuat per kelompok usaha dalam batas waktu yang ditentukan ?
- Apakah jumlah yang sebenarnya dibuat mendekati jumlah yang direncanakan oleh usaha anda, dan berapa persen ?
- Berapakah persentase keuntungan terbesar atas investasi yang ditanamkan ?
- Apakah anda berhasil mencapai target produksi ? Adakah kesulitan selama berlangsungnya babak ini ?
- Apa yang telah berjalan menurut rencana atau sesuai harapan ?
- Apa yang tidak berjalan menurut rencana atau tidak seperti yang diharapkan ?
- Jika ada, yang telah anda pelajari yang dapat membantu anda berprestasi lebih baik di babak kedua ?
- Bagaimana caranya anda menggunakan keuntungan yang diperoleh, dengan anggapan bahwa anda bermaksud melanjutkan usaha ini ?
- Apakah keputusan anda akan berubah jika anda mengetahui bahwa tersedia alat potong model guillotine ?

### RONDE – 2

- Seluruh kelompok kembali berkumpul di ruang pertemuan pleno untuk kegiatan prosesing.
- Para pengamat melaporkan pengamatan mereka.

- Fasilitator pemandu meminta agar para peserta menjawab pertanyaan berikut :  
"Pelajaran apa yang telah anda dapat dari babak ini" ?
- Tanggapan-tanggapan harus ditulis pada ZOPP card dan disortir di ZOPP board. Diadakan pembahasan dan dianjurkan untuk memberi pendapat, pengalaman pertanyaan yang sama dengan Babak 1.
- Kesimpulan umum tentang pokok-pokok permasalahan dibahas oleh seluruh kelompok.

Beberapa pertanyaan yang dapat diajukan adalah :

- Prinsip atau hukum manajemen yang bagaimana yang anda lihat berlaku disini ?
- Bagaimana caranya anda menerapkan pelajaran-pelajaran yang diperoleh dalam memulai usaha anda ?
- Bagaimana hubungan latihan ini dengan pengalaman-pengalaman lain ?
- Jika anda harus mengulangi latihan ini, apa yang akan anda lakukan ?

Manajer Data diminta untuk menyampaikan hasil-hasil akhir kepada seluruh kelompok (lihat Lampiran 2 untuk formatnya). Setelah perubahan selesai, fasilitator/pemandu mengumumkan para pemenang serta membagikan hadiah-hadiahnya.

Lamp. 1

LEMBAR BRIEFING PERAN "MANAJER TOKO"

Seorang fasilitator pendamping atau seorang peserta harus ditugaskan sebagai manajer toko. Manajer harus mempunyai bahan-bahan sebagai berikut : (a). bahan-bahan untuk dijual (yaitu tiga rim kertas A-4, stepler, meja, dan lain-lain), (b). sebuah meja dengan papan nama besar (tentukan mana untuk toko) dan dua buah kursi, (c). sejumlah uang dalam pecahan kecil (yaitu untuk uang kembalian). Sementara dalam permainan, manajer toko harus :

- a) Mendirikan toko di ruang pertemuan pleno dengan menggunakan meja dan kursi. Tempatkan beberapa papan tanda yang kecil (selain papan nama yang besar) yang di atasnya tertera pesan sebagai berikut : "TIDAK DAPAT DIKEMBALIKAN – TIDAK DAPAT DITUKAR" , "KAMI JUGA MENERIMA UANG SEWA" , " KAMI PERCAYA AKAN KREDIBILITAS ANDA, TETAPI KAMI PERLU UANG TUNAI", "HITUNG UANG KEMBALIAN ANDA SEBELUM MENINGGALKAN TOKO INI".
- b) Jual bahan-bahan kepada setiap usaha kecil. Untuk menjaga agar pelaksanaannya berjalan dengan mulus, siapkan 20 tumpukkan kertas A-4 masing-masing sebanyak 50 lembar. Meja dan kursi harus diberi nomor agar mudah dicari.
- c) Catat semua transaksi penjualan di dalam buku penjualan. Ini merupakan contoh yang baik untuk para peserta.
- d) Lakukan transaksi hanya atas dasar pembayaran tunai.
- e) Anjurkan agar sedapat mungkin uang kembalian diselesaikan secara tuntas. Jangan biarkan langganan meninggalkan toko jika uang kembaliannya belum diberikan seluruhnya.



- f) Sepuluh menit setelah atau sebelum babak produksi dimulai kumpulkan uang sewa untuk peralatan bengkel, tanah, bangunan, listrik dan lain-lain.
- g) Lengkapi manajer data dengan semua informasi biaya untuk sebuah usaha kecil.

#### LEMBAR BRIEFING PERAN "MANAGER DATA MERANGKAP BANKIR"

Seorang fasilitator pendamping harus ditugaskan sebagai manajer data. Manajer harus memiliki sebuah master chart (yaitu flipchart besar atau transparency) yang akan memberi ringkasan hasil setiap babak.

- a) Berikan briefing kepada para pengamat proses dan tugaskan mereka pada masing-masing usaha-usaha kecil yang turut serta.
- b) Kumpulkan nama-nama dari usaha-usaha kecil dan pimpinannya yang turut serta.
- c) Kumpulkan semua hasil dari kegiatan perencanaan dari setiap usaha kecil, periksa perhitungannya (jika ditemukan kesalahan, koordinasikan dengan petugas dari usaha yang bersangkutan), dan buat catatan di master chart.
- d) Setelah setiap babak produksi selesai, kumpulkan semua hasil dari setiap usaha kecil, periksa perhitungan (jika ditemukan kesalahan, koordinasikan dengan petugas dari usaha yang bersangkutan) dan buat catatan di master chart.
- e) Selama berlangsungnya babak produksi, amati beberapa transaksi yang menunjukkan implikasi biaya (misalnya "subkontrak", "menyewa konsultan" , "menyewa pekerja paruh waktu"). Catat transaksi-transaksi demikian dan pastikan bahwa semua terlihat di master chart.
- f) Jika suatu kelompok usaha kehabisan uang, maka manajer data harus berperan sebagai bankir yang meminjamkan uang dengan bunga tertentu per babak. Jangan lupa untuk mengumpulkan pembayarannya setelah babak yang bersangkutan selesai.

- g) Selama prosesing berlangsung, sampaikan ringkasan hasil-hasil serta pengamatan yang telah dilakukan.

LEMBAR BRIEFING PERAN “PEMBELI DAN MANAJER PENGAWASAN MUTU”

Dua orang fasilitator pendamping atau peserta seorang diberi tugas sebagai pembeli dan yang lain sebagai manajer pengawasan mutu. Manajer pengawasan mutu harus mempunyai alat pengukur “go or no go” yang dipakai sebagai instrumen pengawasan mutu. Alat pengukur ini tidak boleh terlihat sama sekali oleh para peserta, kecuali selama waktu penjualan atau penyerahan pada setiap babak produksi.

- a) Pembeli harus menandatangani kontrak volume produksi dengan setiap usaha kecil yang turut serta.
- b) Setelah diberi tanda oleh fasilitator pemandu, terimalah volume produksi dari setiap usaha. Bandingkan hasil yang sebenarnya dengan volume produksi menurut kontrak. Perhatikan perbedaannya dan tagih denda yang berlaku. Jangan lupa untuk menenangkan para wakil dari usaha-usaha yang ikut serta, dengan demikian mereka akan siap untuk mengadakan negosiasi.
- c) Pembeli akan memperkenalkan manajer pengawasan mutu. Manajer pengawasan mutu ini akan menyampaikan penjelasan selama 30 detik mengenai “kesadaran mutu” dari pembeli dan memperlihatkan alat pengukur “go or no go” secara dramatis.
- d) Manajer pengawasan mutu memeriksa mutu dari seluruh (atau contoh dari) volume produksi. Manajer harus berkonsultasi dengan pembeli secara berkala. Manajer membagi volume produksi menjadi tiga kategori : kelas A – DITERIMA, kelas B – SEDANG DINEGOSIASIKAN, kelas C – DITOLAK.
- e) CATATAN : Pembeli dan manajer pengawasan mutu keduanya harus berlaku sangat ketat selama babak 1, tetapi mengurangi perlakuan ketat dalam babak 2.
- f) Pembeli akan menegosiasikan harga rendah yang terakhir dengan para wakil dari produk kelas B.

LEMBAR BRIEFING PERAN “PARA PENGAMAT PROSES”

Harus ada seorang atau dua orang pengamat proses per sebuah usaha kecil yang ikut serta. Sedangkan pada babak produksi, para pengamat proses melakukan tugas-tugas berikut :

- a) Amati secara teliti perilaku, strategi dan pembahasan diantara para anggota usaha kecil yang sedang diamati. Hal-hal berikut ini harus diamati secara khusus : peramalan, perencanaan, pengawasan, pelaksanaan, pemasaran, komunikasi, negosiasi, pengorganisasian, semangat kelompok, penyimpanan data, pembiayaan, dan kepemimpinan. Dalam bidang produksi dan manufaktur, hal-hal berikut harus diperhatikan : arus produksi, tata susunan pabrik, perincian pekerjaan dan pembagian pekerjaan, lingkungan pekerjaan, pengawasan sampah, pengelolaan bahan, dan pengawasan persediaan barang, pengelolaan tenaga kerja, teknologi yang tepat, waktu produksi, biaya produksi, dan produktivitas dalam penggunaan sumber daya.
- b) Catat kejadian-kejadian yang menarik sementara permainan sedang berlangsung. Kejadian-kejadian yang menarik ini harus diklasifikasikan menurut bidang keuangan, produksi, dan pemasaran. Catat semua kejadian pada ZOPP cards.
- c) Jangan sekali-kali berbicara dengan para peserta sewaktu babak permainan ini sedang berlangsung.
- d) Buat laporan dan saling menukar hasil pengamatan, komentar, rekomendasi, dan lain-lain dengan para peserta sewaktu dipanggil oleh fasilitator kepala.

Lamp. 2

CATATAN BRIEFING

Bersama dengan catatan-catatan ini, anda akan diberikan : lembaran perkembangan rencana, lembaran keuangan, surat pesanan, dan contoh produk yang sudah selesai. Pada latihan ini, anda diminta untuk membuat amplop menurut spesifikasi tertentu dengan menggunakan peralatan dan bahan yang disediakan di toko. Anda akan menggunakan uang sungguhan dalam semua transaksi. Karena pasaran sepenuhnya tergantung kepada anda, maka anda harus memberikan janji yang mengikat mengenai berapa banyak anda akan mengadakan penyerahan kepada pembeli.

Syarat-syarat kontrak adalah sebagai berikut :

- Untuk setiap amplop yang diterima
- Untuk setiap amplop extra (yang melebihi jumlah yang disetujui).
- Denda per amplop yang tidak berhasil diserahkan

Spesifikasinya adalah sebagai berikut :

- ukuran : 17.0 cm x 10.0 cm (+ atau – 2.0 mm)
- rapi dan dilem dengan baik
- tidak diberi lem pada bagian dalam
- pemotongan yang tepat
- pelipatan yang tepat
- tampak bersih

## 1. MASA PERENCANAAN

Anda diberikan waktu tertentu untuk mempersiapkan rencana anda serta membuat keputusan-keputusan. Tentukan dan catat pada lembar perencanaan anda : (a) tujuan anda atau apa yang ingin anda capai, (b) bagaimana caranya anda hendak mencapai tujuan anda termasuk langkah-langkah atau tahap-tahap dengan mana kemajuan dapat diukur, (c) siapa yang akan melakukannya dan apa yang akan dilakukan, (d) sumber daya apa, yaitu peralatan, bahan-bahan dan uang, yang akan anda perlukan.

Anda diperbolehkan mengambil beberapa contoh bahan dan peralatan dari toko secara cuma-cuma selama waktu perencanaan. Dengan bahan dan alat ini anda dapat membuat contoh amplop sendiri yang akan anda perlihatkan kepada "pembeli" sementara anda menegosiasikan pesanan produksi.

Pada akhir masa perencanaan, anda sudah harus menyelesaikan surat pesanan anda sehingga anda dapat membeli dan mempersiapkan bahan-bahan dan peralatan untuk melaksanakan rencana anda. Demikian pula anda sudah harus mendapatkan kontrak produksi yang ditandatangani oleh "pembeli"

## 2. PRODUKSI BABAK PERTAMA

Babak ini berlangsung selama 30 menit, dan saat "memulai" dan "mengakhiri" akan diisyaratkan oleh fasilitator kepala.

Sebelumnya anda diperbolehkan mempersiapkan segala sesuatu sesuai rencana, tetapi anda tidak boleh memulai pembuatan amplop sebelum diberikan syarat "mulai". Semua pola dan alat bantu produksi lainya harus dibuat dalam masa waktu tersebut diatas.

Pada akhir babak produksi ini, anda harus menyerahkan barang yang selesai dibuat itu kepada "pembeli" dengan siapa anda sudah menandatangani kontrak selama masa perencanaan. Penyerahan barang ini akan diperiksa untuk melihat apakah telah memenuhi perjanjian dalam hal kuantitas dan kualitas. Pembeli akan menyelesaikan pembayaran sesuai dengan perjanjian, dan denda dikenakan atas penyerahan yang kurang.

Kemudian anda dapat menyelesaikan lembar isian keuangan anda serta menghitung keuntungan anda. Hal ini dimaksudkan agar pembukuan anda cermat dan perhitungan anda sederhana. Perhitungan ini meliputi juga jumlah pajak yang realistis serta layak

---

dan bagian dimana anda dapat membuat catatan mengenai keputusan anda menyangkut pemanfaatan laba yang anda peroleh. Jangan lupa untuk memasukkan ongkos kerja di dalam kalkulasi anda.

### **Kemungkinan Prosedur**

1. Baca dengan seksama lembar briefing serta lampirannya untuk memastikan mengenai apa yang anda dapat dan tidak dapat lakukan.
2. Tentukan apa yang hendak anda produksi.
3. Tentukan berapa lama anda perlukan untuk membuat sebuah amplop dan beberapa buah amplop yang anda hasilkan dalam batas waktu 30 menit.
4. Hitung biaya pembuatan sebuah amplop dan keuntungan yang dapat anda peroleh dengan volume kontrak yang berbeda-beda. Perkirakan juga peralatan, bahan-bahan dan uang yang anda perlukan. Apabila kelompok anda cukup banyak anggotanya, berapa diantaranya sudah dapat dimulai menghitung dan mengadakan perkiraan tersebut di atas, sedangkan yang lain dapat memperkirakan berapa lama diperlukan untuk membuat sebuah amplop.
5. Mungkin ada faedahnya untuk mencoba berbagai cara pembuatan amplop, lalu memilih yang terbaik. Pertimbangkan penggunaan pola, alat pelipat, alat pemegang, alat pemotong dan stepler.
6. Sekarang anda berada pada tahap dimana anda dapat meninjau kembali peralatan, bahan-bahan dan uang yang akan diperlukan dan berapa volume produksi yang paling menguntungkan bagi usaha anda.
7. Periksa kalkulasi anda. Hal ini penting pada tahap ini sebelum menentukan jumlah pesanan anda.
8. Pada saat ini mungkin anda menyadari bahwa sebagai pekerjaan kelompok anda sudah dilaksanakan dan juga bahwa telah ada semacam pengorganisasian atas dasar mana kegiatan bersama ini terselenggara.

Pada tahap ini patut dipertimbangkan apakah masing-masing anggota kelompok tidak sebaiknya melakukan tugas tertentu serta

mengawasi aspek-aspek berbeda dari rencana anda untuk memastikan bahwa rencana tersebut berjalan sebagaimana mestinya.

9. Akhirnya, bagaimana anda dapat memastikan bahwa :

- Semua anggota ikut terlibat.
- Lembar isian diisi sebagaimana mestinya
- Peralatan dan bahan-bahan yang dipesan jumlahnya tepat
- Anda dapat menanggulangi dengan cepat dan efektif jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan selama kegiatan berlangsung
- Semua amplop dibuat menurut spesifikasi yang ditentukan
- Tidak terjadi kekacauan selama kegiatan berlangsung
- Semua berjalan dengan baik sementara kegiatan berlangsung terus

*SIMULASI PRODUKSI*

NAMA PERUSAHAAN : .....

**SURAT PERJANJIAN KONTRAK**

RONDE : .....

Dengan ini kami menyatakan sanggup mengirimkan sebanyak ..... buah Amplop sesuai spesifikasi yang ditentukan dalam waktu 20 menit.

Harga per buah Amplop Rp .....

Kami setuju untuk membayar denda (penalti) terhadap jumlah kekurangan kontrak.

Tanda Tangan,



.....  
 Pembeli/Exportir

.....  
 Direktur

*SIMULASI PRODUKSI*

**SURAT PESANAN**

NAMA PERUSAHAAN : ..... RONDE : .....

<u>KETERANGAN</u>	<u>HARGA</u>	<u>JUMLAH</u>	<u>TOTAL</u>
1. BAHAN :			
Kertas A – 4	Rp. 2,-	---	---
2. TENAGA KERJA :			
Karyawan	Rp. 20,-	---	---
3. PERALATAN :			
Tanah	Rp.100,-	---	---
Meja	Rp.100,-	---	---
Kursi	Rp. 25,-	---	---
Stepler	Rp. 25,-	---	---
Gunting	Rp. 40,-	---	---
Penggaris	Rp. 10,-	---	---
Pensil	Rp. 20,-	---	---
Lem	Rp. 20,-	---	---
Kartu Zopp Panjang	Rp. 10,-	---	---
Kartu Zopp Pendek	Rp. 5,-	---	---

---

Jumlah Biaya Peralatan

---

TOTAL BIAYA PRODUKSI

---

=====

*SIMULASI PRODUKSI*

**FORMULIR PERENCANAAN PRODUKSI**

NAMA PERUSAHAAN : ..... RONDE : .....

1. STRUKTUR ORGANISASI

2. ALUR PROSES PRODUKSI (kegiatan, tenaga kerja, waktu)

3. TATA LETAK PERALATAN

SIMULASI PRODUKSI

**FORMULIR REALISASI PRODUKSI**

NAMA PERUSAHAAN : ..... RONDE : .....

**PERHITUNGAN :**

Kontrak	:	..... buah
Penyerahan	:	..... buah
Diterima	:	..... buah
Ditolak (Reject)	:	..... buah

**PENDAPATAN :**

Klas A = ..... bh x Rp. .... = Rp. ....

Klas B = ..... bh x Rp. .... = Rp. ....

Total Pendapatan Kotor = Rp.....

- / - Denda (penalti) = Rp. ....

Total Pendapatan Bersih = Rp.....

**BIAYA :**

Bahan-bahan = Rp. ....

Tenaga Kerja = Rp. ....

Peralatan (sewa) = Rp. ....

Total Biaya Produksi = Rp.....

**LABA (RUGI)** = Rp.....

**ANALISIS :**

PROFITABILITAS (laba / total biaya produksi) = Rp.....

PRODUKTIVITAS (produksi yang diterima / tenaga kerja) = Rp.....

KETEPATAN (produksi yang diterima / rencana) = Rp.....

TABEL SIMULASI PRODUKSI

NAMA PERUSAHAAN	RONDE - 1								RONDE - 2							
	KON TRAK	PENYE RAHAN	DITERIMA			Biaya Produksi	Pinalti	LABA (RUGI)	KON TRAK	PENYE RAHAN	DITERIMA			Biaya Produksi	Pinalti	LABA (RUGI)
			Kelas A	Kelas B	Lain-lain						Klas A	Klas B	Lain-lain			

---

## SIMULASI "SALON KECANTIKAN"

### TUJUAN

- Memperagakan dalam bentuk simulasi tentang suatu usaha kecil di bidang pelayanan jasa.
- Mendapatkan pengalaman praktis dalam berbagai proses pengelolaan usaha jasa meliputi : peramalan, perencanaan, pengawasan, pelaksanaan, pemasaran, negosiasi, pengoperasian, pengorganisasian, pembiayaan dan kepemimpinan.
- Menguasai prinsip-prinsip dan teknik-teknik yang berlaku dalam mengelola suatu usaha kecil bidang jasa.

### KEGUNAAN

- Manajemen Usaha Kecil Bidang Jasa
- Manajemen Pengoperasian
- Pelaksanaan Pemasaran, Produksi, Organisasi dan Keuangan yang terpadu.

### WAKTU

- 4.0 jam sampai 5.0 jam

### FASILITATOR DAN PENDUKUNG

- Seorang fasilitator
- Dua orang fasilitator pendamping (lebih disukai seorang adalah wanita)
- Dua orang ahli kecantikan sukarelawan (lebih disukai wanita)
- Dua orang asisten ahli kecantikan sukarelawan (lebih disukai wanita)
- Enam orang langganan (lebih disukai pria)
- Empat orang pengamat proses latihan

### PERALATAN

Peralatan Salon :

- Dua set kotak alat kecantikan dilengkapi dengan alat-alat merias muka yang standar (yaitu lipstik, cermin, kwas, bedak, pemerah pipi, hairspray, sisir blower rambut, bedak dasar, eye shadow, kapas, alkohol dan bahan kimia lainnya).

- Majalah-majalah dan surat kabar, minuman ringan (sedikitnya botol untuk setiap langganan)
- Spanduk Ratu Kontes Kecantikan CEFE
- Enam buah gaun wanita untuk di rumah (ukuran bebas) dan dua potong kain berukuran 2 x 2 kaki.

**Peralatan Ruang :**

- Meja-meja
- Kursi-kursi
- Proyektor film
- ZOPP Boards (clean back to back)
- Flipchart
- Kamera video dan tape recorder atau radio

**Lembar isian :**

- Lembar isian perkembangan rencana
- Lembar isian keuangan
- Surat pesanan
- Lembar kemungkinan prosedur
- Catatan briefing

**LANGKAH-LANGKAH**

Untuk latihan ini diperlukan ruangan yang sangat luas dan bagian tengahnya harus dikosongkan dengan luas yang cukup. Semua kursi dan meja harus ditaruh di sepanjang dinding. Dua buah ZOPP boards membagi ruangan yang kosong menjadi dua bagian, dimana dua salon kecantikan menjalankan kegiatannya. Juga disediakan tempat pertemuan untuk mengadakan briefing dan prosesing yang dilengkapi dengan flipchart, ZOPP board kosong, dan kursi-kursi yang letaknya membentuk huruf U.

1. Fasilitator kepala mengajak semua peserta untuk mensimulasikan situasi kewiraswastaan dalam sektor jasa pelayanan. Tanyakan kepada para peserta : "Usaha-usaha jasa yang mana yang anda ketahui dengan baik". Lalu fasilitator pendamping mencatat jawaban-jawaban pada flipchart.
2. Berikan penjelasan ringkas mengenai latihan ini. Minta agar dua orang ahli kecantikan sukarelawan, enam orang langganan, enam orang penilai dan empat orang pengamat proses (jumlah-jumlah orang ini dapat disesuaikan menurut banyak peserta yang ada).

Kedua orang ahli kecantikan masing-masing memilih seorang asisten dan secara bersama-sama diberi briefing oleh fasilitator pendamping di di ruangan terpisah. Sementara itu dengan menerapkan latihan pengelompokkan, fasilitator kepala membagi anggota kelas selebihnya menjadi dua kelompok, yaitu dua kelompok investor (atau partner) yang dimasukkan ke kedua salon kecantikan tadi.

3. Kemudian diberikan penjelasan singkat mengenai peran masing-masing dalam waktu 30 menit. Pedoman situasi peranan adalah sebagai berikut :

a) Para Ahli Kecantikan dan Asistennya.

Fasilitator pendamping memberi briefing kepada para ahli kecantikan dan asistennya masing-masing yang adalah karyawan dari para pemilik kedua salon kecantikan yang saling bersaing (para pemilik ini adalah para partner). Para ahli kecantikan dan asistennya akan merias muka tiga orang langganan, yang dilayani satu per satu. Mereka harus mengisi suatu "Lembar Isian Rencana Ahli Kecantikan" (Lihat Annex 1) untuk diserahkan dan mendapat persetujuan para partner.

b) Para Partner.

Fasilitator kepala memberikan briefing kepada kedua kelompok partner, yang masing-masing akan menentukan nama perusahaan, menunjuk petugas-petugas, memperkirakan modal yang diperlukan, dan menanam modalnya di salon kecantikan mereka masing-masing. Mereka akan menyewa ahli kecantikan atas dasar kemampuannya serta menentukan gajinya. Bersama dengan para ahli kecantikan, mereka akan membeli peralatan yang diperlukan (yaitu majalah-majalh, minuman ringan, dan lain-lain). Akhirnya mereka akan menyusun strategi tentang bagaimana caranya menarik langganan, menentukan tata susunan salon, mendekorasi salon, serta memberi petunjuk kepada para ahli kecantikan tentang bagaimana caranya memberi pelayanan yang lebih baik.

(Catatan : Para partner sama sekali tidak boleh berbicara dengan para pelanggan, apakah itu sebelum, selama ataupun sesudah pelayanan). Sementara para ahli kecantikan sedang diberi briefing, setiap kelompok partner akan menuliskan "faktor-faktor yang menentukan dalam memberikan



---

pelayanan salon kecantikan yang efektif” pada dua buah flipchart.

- c) Pelanggan pria.  
Fasilitator pendamping yang wanita memberikan briefing kepada para sukarelawan pria yang selama latihan berperan sebagai langganan wanita dan akan berpakaian serta berjalan seperti wanita, memilih salon kecantikan yang dikehendaki, membayar biaya pelayanan (mereka diperbolehkan menawar harganya) rias muka, serta mengikuti kontes Ratu CEFE. Sementara salon-salon kecantikan sedang dipersiapkan, mereka membuat catatan mengenai “faktor-faktor penting dalam memilih salon kecantikan”.
  - d) Para penilai  
Fasilitator kepala memberi briefing kepada para penilai, yang akan merumuskan suatu kriteria keefektifan pelayanan salon, menilai salon-salon yang saling bersaing menurut kriteria tersebut serta memilih Ratu CEFE didalam kontes yang menyusul kemudian. Dalam kriteria keefektifan salon termasuk kemampuan untuk melayani para langganan yang sedang menunggu dan kemampuan untuk menentukan kebutuhan para langganan. Kriteria untuk menilai para pemenang Ratu CEFE meliputi pengendalian diri, ekspresi muka, intelegensia, cara pakaian, dan lain-lain, dan angka tertinggi total adalah 100.
  - e) Para pengamat.  
Fasilitator pendamping bersama dengan para penilai memberi briefing kepada para pengamat proses latihan, yang akan mencatat semua pengamatan mereka atas pengoperasian kedua salon kecantikan dalam hal : perencanaan, perkiraan biaya, perencanaan fasilitas, tata susunan, daya tarik salon, pelayanan terhadap pelanggan yang sedang menunggu, efektifitas biaya, koordinasi diantara ahli kecantikan dan asistennya, efektivitas strategi para partner, keuntungan, pengaturan waktu, pemasaran jasa, dan lain-lain.
4. Para ahli kecantikan bertemu dengan para partner mereka yang potensial dan membahas kelayakan salon. Para partner menanam modal mereka dan menentukan perlengkapan yang harus diadakan (yaitu meja-meja, kursi-kursi, majalah-majalah, dan lain-lain). Setelah mengisi lembaran isian terkait dan memesan perlengkapan, mereka mengatur tata susunan serta dekorasi salon. Salah satu

---

salon mungkin saja menarik manfaatnya nanti dengan memesan tape recorder / radio. Selain proses ini para pengamat membuat catatan mengenai hasil pengamatan mereka.

5. Para pelanggan masuk. Agar latihan ini menarik, para langganan pria memasuki ruangan berpakaian seperti wanita, lengkap dengan payudara palsu (yang dibuat dari kartu ZOPP). Mereka akan mengunjungi setiap salon dan memutuskan dimana akan mendapat pelayanan rias muka. Para ahli kecantikan akan membujuk (para partner tidak boleh membujuk) para langganan sampai ada tiga langganan di setiap salon. Setiap pelanggan dirias mukanya. Pelanggan membayar untuk jasa yang diberikan dan menunggu instruksi selanjutnya. Para pengamat mencatat hasil pengamatan mereka.
6. Kontes kecantikan dimulai. Setelah pelaksanaan rias muka, semua langganan diminta untuk duduk di atas panggung untuk mengikuti kontes ratu CEFE. Hal ini akan menimbulkan gelak tawa karena para peserta pria akan benar-benar kelihatan feminim, kecuali barangkali kumis dan celana mereka yang kelihatan.
7. Seorang fasilitator pendamping dapat bertindak sebagai pembawa acara kontes kecantikan ini. Perkenalkan para penilai, umumkan kriteria penilaian, perkenalkan para langganan, dan melakukan tanya jawab perorangan. Kemudian para pemenang diumumkan yang dimulai dengan perolehan angka terendah. Setiap pemenang diberikan sebuah selempang (terbuat dari kartu ZOPP dimana terpampang gelarnya). Biasanya diberikan gelar-gelar yang lucu. Apabila dua kontestan masih tertinggal, pembawa acara mengumumkan pemenang ke dua, lalu pemenang Ratu CEFE. Akhirnya dilangsungkan upacara penobatan dengan penganugerahan mahkota (mahkota terbuat dari kartu ZOPP berwarna kuning). Untuk menambah kegembiraan, pemenang diminta berkeliling untuk menambah kegembiraan, diminta berkeliling untuk melakukan pawai kemenangan dan menyampaikan pidato kemenangan.

### PERHATIAN

Permainan ini harus dilakukan setelah Permainan Amplop atau Permainan Bloknot. Pemotongan rambut tidak diperbolehkan sama sekali.

---

**PETUNJUK**

- Semua hasil prosesing harus diketik dan diberikan kepada para peserta.
- Semua ahli kecantikan dan langganan harus menemui para fasilitator semalam sebelum jadwal permainan untuk mengurangi waktu briefing tentang peranan dalam permainan ini.
- Seorang partner untuk setiap salon harus mengetahui sedikit mengenai pembiayaan.

**VARIASI**

Jasa lain salon kecantikan lebih sederhana dapat diberikan sebagai ganti dari rias muka seperti merawat kuku, pangkas rambut, massage muka, massage tradisional, dan lain-lain. Demikian juga jasa pelayanan lain, yaitu agen perjalanan, pengetikan dan kesekretariatan penjaga gedung, pemasok makanan, reparasi peralatan listrik, senam aerobik, pengurangan berat badan, dan lain-lain.

**PEMBAHASAN**

1. Fasilitator kepala minta agar para peserta menuliskan pelajaran yang didapatnya pada kartu ZOPP. Kartu-kartu itu dipilih menurut bagian-bagian manajemen di perusahaan-perusahaan jasa kecil.
2. Minta agar para peserta mengungkapkan perasaan mereka secara lisan dengan urutan berikut : (a) para langganan, (b) para penilai, (c) para asisten ahli kecantikan dan (d) para ahli kecantikan.
3. Minta agar para pengamat proses memberitahukan hasil pengamatan mereka. Sebagai pilihan, video tape dari proses rias muka dapat diputar ulang untuk menyorot pengamatan utama.
4. Perhatikan kartu-kartu ZOPP menyangkut faktor-faktor dalam mendirikan usaha jasa berskala kecil dan adakan pembahasan tentang penemuan-penemuan utama. Apakah faktor-faktor ini turut dipertimbangkan di dalam simulasi ? Faktor-faktor lain apa saja seharusnya dipertimbangkan ?
5. Perhatikan kartu-kartu ZOPP menyangkut faktor-faktor dalam memilih salon kecantikan (sudah dilakukan sebelumnya oleh para langganan). Apakah faktor-faktor ini turut dipertimbangkan di dalam simulasi ? Faktor-faktor lain yang mana saja seharusnya dipertimbangkan ?
6. Bahaslah mengenai hasil keuangan dari setiap salon dan tunjukkan bagian-bagian dimana dapat dilakukan perbaikan-perbaikan.

7. Akhiri latihan ini dengan memberikan kuliah sedikit mengenai usaha-usaha jasa berskala kecil. Misalnya bahaslah mengenai perbedaan-perbedaan diantara usaha manufaktur dan jasa. Juga tata susunan fasilitas-fasilitas, pelayanan terhadap langganan yang sedang menunggu, pemasaran jasa, dan menilai kualitas jasa. Bagikan ketikan hasilnya kepada para peserta.

## **SIFAT-SIFAT DARI USAHA JASA PELAYANAN**

### **1. TIDAK DAPAT DIRABA**

Banyak jasa pelayanan adalah produk yang tidak nyata dengan pengertian bahwa ia tidak dapat diraba. Produk ini dapat dinikmati tetapi tidak bisa dimiliki. Adakalanya jasa itu tidak dapat diraba dengan pengertian bahwa ia sulit untuk didefinisikan/dimengerti. Jasa pelayanan bervariasi dalam sifatnya yang tidak dapat diraba, misalnya produk memiliki unsur-unsur yang tidak terlihat seperti jaminan dan pelayanan purna jual.

### **2. PEMBELIAN DAN SEKALIGUS KONSUMSI**

Tidak demikian halnya dengan produk barang. Jasa pelayanan seringkali dihasilkan dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan. Pemasok jasa acap kali terlibat atas dasar "Satu terhadap satu" dengan pelanggan dengan memberikan jasanya. Bagaimana jasa diberikan menjadi variabel yang penting serta sulit dikendalikan dalam kasus-kasus ini. Misalnya, penghitung uang di bank menghasilkan jasa yang dikonsumsi sekaligus. Mesin penghitung otomatis mengurangi variabilitas dalam memberikan jasa ini, tetapi juga membatasi pilihan-pilihan untuk menghasilkan jasa menurut pesanan.

### **3. KURANG STANADARISASI DAN KURANG SERAGAM**

Apabila manusia memegang peranan yang besar dalam menyediakan jasa pelayanan, maka jasa yang diberikan cenderung terus bervariasi. Tetapi jika jasa pelayanan dihasilkan oleh mesin (misalnya jasa telepon), maka ia akan lebih standar. Namun jasa pelayanan pada umumnya lebih sulit menstandarisasikannya dari pada produk barang.

---

**MEMPERBAIKI USAHA JASA****1. LAKUKAN PEMASARAN INTERNAL**

Dimana sudah ada hubungan yang baik diantara langgan dan pemberi jasa, maka perusahaan lebih baik memusatkan usaha pemasrannya kepada para karyawannya sendiri. Tujuannya agar lebih memiliki karyawan yang penuh semangat serta memahamii pekerjaan mereka dan jasa-jasa pelayanan yang menjadi bidang usaha perusahaan. Pemasran internal berarti memperlakukan para karyawan seperti para langgan dan pekerjaan mereka seprti produk yang harus dirancang dan dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Karyawan dianggap sebagai mata rantai dalam saluran pemasaran.

**2. MENGHASILKAN JASA MENURUT PESANAN.**

Strategi ini menmanfaatkan asas produksi sekaligus konsumsi. Jika pengahsil jasa sudah menghasilkan jasa bagi para pelanggan secara satu per satu, maka biaya tambahan untuk menyesuaikannya dengan kebutuhan pelanggan secara relatif adalah rendah. Namun demikian , keterangan rinci mengenai para langgan harus dikumpulkan agar dapat melaksanakan startegi ini.

**3. MEMANFAATKAN FAKTA**

Para langgan harus mengevaluasi fakta atau petunjuk-petunjuk mengenai mutu pelayanan apabila sifat pelayanan itu terlalu abstrak untuk dievaluasi. Faktor dapat berupa keadaan lingkungan dimana pelayan itu diberikan, tampang poara pemberi jasa, serta biayanya (harga yang lebih tinggi dapat berarti mutu yang lebih baik). Melalui iklan atau pendistribusian, sebuah perusahaan dapat mengkaitkan jasa-jasa pelayanannya yang tidak dapat diraba dengan produk yang nyata atau distributor produk nyata, dengan mana reputasi produk dimanfaatkan sebagai bukti mutu pelayanan.

**4. BUAT AGAR JASA PELAYANAN BISA DIVISUALISASIKAN**

Penciptaan simbol yang nyata atau sesuatu yang mewakili jasa yang nyata dapat membantu memberikan kesan bahwa produk jasa ini seolah nyata, misalnya kampanye melauai kartu kredit dapat mencapai tujuannya. Menciptakan lingkungan yang nyata dan dapat divisualisasikan sebagai mewakili jasa yang diberikan dapat membuatnya menjadi lebih nyata. Perhatikan bahwa

keadaan dari banyak jasa pelayanan yang tidak nyata membuatnya tidak mungkin untuk menginventarisasikannya serta sulit mengatasi fluktuasi permintaan yang terjadi. Strategi yang menyelaraskannya serta sulit mengatasi fluktuasi permintaan yang terjadi. Strategi yang menyelaraskan persediaan dan permintaan atau yang mengubah bentuknya dapat dikemukakan berkaitan dengan pokok masalah ini.

-----  
Sumber : " Berry's Principles of Service Marketing" in The Vest Pocket CEO edited by Alexander Hiam, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990 Page 135.  
-----

---

## SIMULASI O&M

### PENDAHULUAN

Bisnis pada dasarnya adalah suatu perang ekonomi. Beberapa perusahaan akan diundang dan dinilai, serta satu akan ditetapkan sebagai pelanggan jangka panjang.

Dalam perusahaan Anda, ada 2 fungsi yaitu fungsi Perencanaan dan Pelaksana. Perusahaan Anda akan bersaing satu sama lain untuk memenangkan persaingan ini. Jika berhasil, laba akan diterima secara rutin dan akan mempengaruhi bonus Anda untuk beberapa tahun.

Proyek ini pembuatannya sebenarnya sangat mudah meskipun sedikit rumit. Pemerintah menghendaki hasil yang dikerjakan dapat cepat, tepat sesuai spesifikasi. Kesalahan yang dapat terjadi akan sangat mengganggu.

Pada waktu yang sama supervisor dari perusahaan-perusahaan diundang ke Pusdiklat untuk mengikuti pelatihan Perencanaan Proyek. Pelatihan ini termasuk tour gratis ke beberapa perusahaan di Jakarta dan obyek-obyek wisata. Para supervisor harus menghadiri, karena pelatihan berisi konsep perencanaan terbaru yang sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas perusahaan. Para supervisor merasa tidak perlu memusingkan hal pembangunan proyek, karena dapat menugaskan tugas ini sepenuhnya kepada pelaksana melalui instruksi yang sejelas mungkin.

Waktu yang ada tinggal 30 menit bagi supervisor guna menyusun perencanaan dan instruksi kepada pelaksana.

Kesempatan ini digunakan sebagai uji coba bagi supervisor dalam memberikan perintah yang dapat dipahami oleh pelaksana.

Nama baik perusahaan yang menyangkut bonus Anda, terletak ditangan anda.

Perusahaan mana yang dapat cepat menyelesaikan secara tepat?  
Yang berpartisipasi ada 3 perusahaan.

KELOMPOK PERENCANA-1

Anda diberi dua kantong yang berisi beberapa potong barang per kantong.

Tugas Anda maksimum selama 30 menit adalah:

1. Merencana

Susunlah barang-barang tersebut menjadi suatu susunan tertentu tergantung dari keinginan kelompok perencana.

2. Memberi Instruksi

Berikan satu kantong yang lain dan instruksi tertulis (bukan gambar) pada kelompok pelaksanaan. Setelah Anda memberikan instruksi tertulis, Anda hanya boleh melihat pelaksana bekerja, Anda tidak boleh memberi instruksi lagi baik lisan maupun tertulis dan gambar maupun menunjukkan contohnya. Anda juga tidak diperkenankan memberi tanda pada kertas karton dan kantong yang diberikan pada pelaksana. Anda tidak diijinkan untuk menunjukkan susunan perencanaan Anda. Bila Anda sudah siap, sebelum 30 menit maka Anda dapat memanggil kelompok pelaksana untuk bekerja lewat instruktur.

Anda harus mentaati peraturan-peraturan di atas untuk tujuan latihan.

KELOMPOK PERENCANA-2

Anda diberi dua kantong yang berisi beberapa plastik per kantong  
Isi dua kantong ini sama persis.

1. Merencana

Susunlah baran-barang dari sebuah kantong tersebut menjadi suatu susunan tertentu yang tergantung dari keinginan kelompok perencana.

2. Memberi Instruksi

Bila Anda sudah siap berikan satu kantong yang lain pada kelompok pelaksana. Anda hanya diijinkan memberi instruksi tertulis pada pelaksanaan, tetapi Anda diijinkan untuk membaca instruksi yang sudah Anda persiapkan. Anda tidak diijinkan untuk memberi tanda dikertas karton yang diberikan, tanda di kantong dan menggambar. Anda tidak diijinkan untuk menunjukkan susunan perencanaan Anda .

Anda diminta mentaati peraturan ini demi suksesnya pelajaran.



**KELOMPOK PERENCANA-3**

Anda diberi dua kantong yang berisi beberapa plastik per kantong  
Isi dua kantong ini sama persis.

1. Merencana

Susunlah baran-barang dari sebuah kantong tersebut menjadi suatu susunan tertentu yang tergantung dari keinginan kelompok perencana.

2. Memberi Instruksi

Bila Anda sudah siap berikan satu kantong yang lain pada kelompok pelaksana. Anda hanya diijinkan memberi instruksi tertulis pada pelaksanaan, tetapi Anda diijinkan untuk membaca instruksi yang sudah Anda persiapkan. Anda tidak diijinkan untuk memberi tanda dikertas karton yang diberikan, tanda di kantong dan menggambar. Anda tidak diijinkan untuk menunjukkan susunan perencanaan Anda .

Anda diminta mentaati peraturan ini demi suksesnya pelajaran.

**KELOMPOK PELAKSANA**

1. Anda akan melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi yang diberika oleh perencana
2. Anda harus menyelesaikan tugas yang diinstruksikan setempat dan secepat mungkin Anda akan bersaing dengan beberapa kelompok lain untuk memenangkan pertandingan ini.
3. Sewaktu menunggu kelompok perencana, anda diminta untuk mencatat hal-hal sebagai berikut :
  - a. Bagaimana perasaan anda ?
  - b. Bagaimana strategi Anda dalam kerja kelompok sebagai pelaksana ?
  - c. Bagaimana kesan Anda terhadap perencana terutama tentang lama waktu proses perencanaan ?
  - d. Apa yang anda lakukan pada saat menunggu perintah ?

---

**KELOMPOK PENGAMAT**

Anda akan mengamati situasi dari :

1. Kelompok perencana dalam menyusun rencana dan instruksi
2. Kelompok pelaksana dalam menunggu dan melaksanakan

Perlu diketahui bahwa pelaksana tidak boleh melihat bentuk fisik yang dibuat perencana, hanya instruksi yang boleh diberikan.

**Yang Perlu Diamati :**

1. Bagaimana kerja kelompok mereka (perencana dan pelaksana)?
  - a. Apakah ada pembagian kerja
  - b. Apakah ada pemimpin (muncul sendiri atau dipilih)
2. Apakah pembagian kerja (bila ada) dapat berjalan dengan baik?
3. Apakah ada pembagian waktu ?
4. Apakah ada ide yang bertentangan dan konflik ? Bagaimana mengatasinya?
5. Apakah ada anggota yang pasif dan over aktif serta kira-kira apa sebabnya?
6. Apakah kelompok perencana mempertimbangkan kelompok pelaksanaan waktu mereka merencana ?
7. Apakah ada rasa persatuan antar anggota kelompok ?
8. Berapa perbedaan susunan barang-barang yang diperagakan oleh kelompok perencana dengan kelompok pelaksana antara lain : arah/ mata angin, jarak, letak masing-masing barang.
9. Siapa sumber kegagalan/ kesuksesan, pihak pelaksana atau perencana ?

---

## SIMULASI KEUANGAN

### TUJUAN

- Memahami pentingnya mengadakan “pencatatan” yang berhubungan dengan pengeluaran uang didalam mengelola usaha kecil.
- Memperoleh pengalaman praktek dari prosedur penyusunan laporan Rugi/Laba, Cash flow dan Neraca baik penyusunan pada tahap “ perencanaan” maupun tahap “realisasi”.
- Mengetahui implikasi keuangan terhadap aspek-aspek yang lain (pemasaran, produksi dan organisasi & manajemen) dari pengelolaan usaha kecil.
- Mengetahui bahwa kelangsungan dari suatu usaha kecil sangat tergantung dari likwiditas dan profitabilitas usahanya.

### KEGUNAAN

Manajemen Keuangan, Penyusunan Rencana Usaha dan Perluasan Usaha.

### WAKTU

4-5 Jam.

### PERALATAN

Seorang fasilitator pemandu (lead), 3 orang fasilitator pembantu (co-fasilitator), Kertas A4, 8 buah (stempel, bantalan dan tinta), 10buah gunting, 10 buah penggaris, 10 buah pensil, kursi, 4 meja tulis, flip-chart, soft board dan transparansi.

### PERSIAPAN

Para peserta diminta untuk duduk membentuk U. Pada saat latihan akan dimulai peserta dibagi menjadi 4 atau 5 kelompok (perusahaan) dimana lokasi masing-masing kelompok terpisah namun tetap dalam satu ruang.

Toko bahan-bahan berlokasi disudut ruangan yang sama.

## LANGKAH-LANGKAH

Fasilitator pemandu (lead) memperkenalkan topik simulasi yang akan mencakup semua aspek keuangan secara terintegrasi.

Instruksikan agar peserta berpartisipasi secara aktif karena simulasi ini merupakan latihan terakhir dimana peserta akan memperoleh ketrampilan dibidang akuntansi.

Tunjukkan format Rugi/ Laba, Cash Flow dan Neraca dengan meminta salah seorang peserta untuk mengilustrasikan masing-masing format pada flip-chart. Atau dapat juga dengan meminta peserta menyalin format yang ada dan suruh 3 orang peserta untuk mendiskusikannya secara ringkas.

Bagi peserta menjadi 4 atau 5 kelompok tergantung jumlah peserta. Minta kepada setiap kelompok untuk memilih lokasi. Minta seseorang pembantu untuk membagikan "penjelasan permainan" (lih lampiran 1) beri waktu 10 atau 15 menit agar peserta mempelajari instruksi.

Lanjutkan pada tahap berikutnya (lih. Lampiran 1-hal2). Baca didalam klas dan uraikan secara jelas beberapa pertanyaan. Informasikan kepada para peserta bahwa beberapa fasilitator pembantu akan memberi pengarahan dan juga berperan antara lain sebagai banker, manger toko, pengumpul dsb.

Minta peserta untuk mengamati dengan teliti formulir-formulir yang dibagikan dan jelaskan setiap pertanyaan yang muncul.

Laksanakan latihan ini dalam 2 ronde.

Setelah menyelesaikan setiap ronde, fasilitator pemandu dapat memeriksa hasil perhitungan laporan keuangan dari masing-masing perusahaan. Kemudian setelah menyelesaikan 2 ronde, dapat dilakukan tahap "pembahasan".

## PERHATIAN

Beberapa fasilitator yang telah melaksanakan simulasi ini melaporkan bahwa aspek produksi dapat muncul sebagai masalah utama. Hal ini sangat tergantung dari cara pembahasan terhadap hasil-hasilnya. Fasilitator pemandu harus selalu menekankan dari sisi keuangannya untuk kemudian mengilustrasikan secara terintegrasi. Diskusikan implikasi atau akibat keputusan dibidang keuangan terhadap aspek pemasaran, produksi dan organisasi. Penekanan terhadap aspek

produksi terletak pada pengawasan kualitas. Untuk itu kegiatan pengawasan kualitas dalam simulasi ini dapat sedikit diabaikan.

# RENCANA USAHA

---



DIREKTORAT JENDERAL INDUSTRI KECIL MENENGAH  
DEPARTEMEN PERINDUSTRIAN

Jakarta, 2007



## LATAR BELAKANG

### **A. Dasar Gagasan Usaha**

1. Prospek Pasar
2. Manfaat Ekonomi
3. Manfaat Sosial

### **B. Daftar Riwayat Hidup (Pengelola)**

1. Nama
2. Tempat Tanggal Lahir
3. Agama
4. Alamat Rumah
5. Alamat Tempat Usaha
6. Pendidikan Terakhir
7. Pelatihan yang Telah Diikuti
8. Pengalaman
9. Keterampilan yang Dimiliki
10. Bakat / Hobi
11. Kegiatan Sosial dll



**ASPEK PEMASARAN**

**A. Gambaran Umum Pasar**

- 1. Jenis Produk yang akan dipasarkan
- 2. Wilayah Pemasaran yang dicakup  
(misal : kelurahan, kecamatan, kabupaten, kotamadya dst)

**B. Permintaan**

- 1. Jumlah Permintaan terhadap produk
  - a. Sasaran Pembeli (konsumen)
  - b. Jumlah Konsumen
  - c. Jumlah Kebutuhan per Konsumen
  - d. Total Kebutuhan per Tahun

- 2. Proyeksi Permintaan selama 4 tahun mendatang

Tahun	Proyeksi Permintaan (dalam unit)
1.	.....
2.	.....
3.	.....
4.	.....

**C. Penawaran**

- 1. Jumlah produk sejenis di Pasar

Nama Perusahaan	Kapasitas Produksi/ tahun (dalam unit)
a. Lokal	
.....	.....
.....	.....
.....	.....

- b. Luar

Total Penawaran/ tahun	
------------------------	--

- 2. Proyeksi Penawaran selama 4 tahun mendatang

Tahun	Proyeksi Penawaran (dalam unit)
1.	.....
2.	.....
3.	.....
4.	.....

#### D. Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tahun (1)	Permintaan (2)	Penawaran (3)	Peluang Pasar (4) = (2-3)	Rencana Penjualan (5)	Pangsa Pasar (6) = 5/4x100%
1.	.....	.....	.....	.....	.....% .....%
2.	.....	.....	.....	.....	.....%
3.	.....	.....	.....	.....	.....%
4.	.....	.....	.....	.....	.....%

#### E. Pesaing

Uraian Strategi Pemasaran yang dilakukan Pesaing Anda meliputi

1. Produk (mutu, ukuran, desain, kemasan dll)
2. Harga (harga satuan, syarat pembayaran, potongan dll)
3. Jalur Penjualan
4. Promosi

#### F. Strategi Pemasaran Anda

1. Produk (mutu, ukuran, desain, kemasan dll)
2. Harga (harga satuan, syarat pembayaran, potongan dll)
3. Jalur Penjualan
4. Promosi

## ASPEK PRODUKSI / OPERASI

### A. Produk

1. Uraian Ciri-ciri Produk
2. Kegunaan Utama Produk

### B. Proses Produksi

1. Skema / Bagan Alur Produksi

### C. Kapasitas Produksi

1. Tentukan Kapasitas Produksi/ Tahun
2. Rencana Jumlah Produksi selama 4 tahun mendatang

Tahun	Rencana Produksi (dalam unit)
1.	.....
2.	.....
3.	.....
4.	.....

### D. Tanah

1. Beli
2. Sewa Per Tahun

### E. Bangunan

1. Beli
2. Sewa Per tahun

## F. Utilitas / Sarana

Prasaran untuk menunjang kegiatan Operasi Perusahaan

Biaya Utilitas	Total Biaya
1. Pemasangan Instalasi Listrik	.....
2. Pemasangan Instalasi Air / PAM	.....
3. Pemasangan Instalasi Telepon	.....
4. DII	.....

## G. Mesin / Peralatan

1. Beli

Nama Mesin & Peralatan	Merk	Jumlah	Harga	Total Rp.
1.				
2.				
3.				
dst.				

2. Sewa per Tahun

## H. Kendaraan

1. Beli

Jenis Kendaraan	Merk	Jumlah	Harga	Total Rp.
1.				
2.				
3.				
dst.				

2. Sewa per Tahun

## I. Bahan Baku & Bahan Pembantu

1. Bahan Baku Utama dan Bahan Pembantu yang diperlukan sesuai Rencana Produksi tahun 1

Nama bahan Baku & Bahan Pembantu	Fungsi	Jumlah	Harga	Total Rp.
1.				
2.				
3.				
dst.				

2. Persyaratan Pembelian bahan Baku
3. Ketersediaan & Kestinambungan Bahan Baku

### J. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga Kerja di Bagian Produksi dan Biayanya

#### 1. Sistim Harian

Jenis Kegiatan	Tarip Upah/hari	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Hari Kerja / Thn.	Total Rp.
1.				
2.				
3.				
dst.				

#### 2. Sistim Borongan

Jenis Kegiatan	Tarip Per Unit	Jumlah Produksi / Thn.	Total Rp.
1.			
2.			
3.			
dst.			

### K. Biaya Umum Pabrik

Biaya untuk menunjang kegiatan Produksi

Jenis Biaya Umum Pabrik

Total Biaya Per Tahun

- |  |       |
|--|-------|
| 1. Pemeliharaan Mesin & Peralatan      | ..... |
| 2. Suku cadang, bahan bakar, olie dll. | ..... |
| 3. Listrik / Air, dll.                 | ..... |
| 4. Pemeliharaan Bangunan               | ..... |

**L. Limbah**

1. Kualitas Limbah dan Cara Pembuangannya
2. Biaya Pengendalian Limbah per Tahun

## ASPEK ORGANISASI & PERSONALIA

### A. Umum

1. Nama Perusahaan
2. Nama Pemilik / Pimpinan
3. Alamat Kantor dan Tempat Usaha
4. Bentuk Badan Hukum
5. Bagan Struktur Organisasi
6. Jabatan, Jumlah Staf, Uraian Tugas dan Penggajian

Jabatan	Uraian Tugas	Gaji/Bulan	Gaji/Tahun
1. Pimpinan	.....	.....	.....
2. Kabag Pemasaran	.....	.....	.....
3. Staf Pemasaran	.....	.....	.....
4. Kabag Produksi	.....	.....	.....
5. Bag. Adm & Keuangan	.....	.....	.....

### B. Perijinan

Ijin-ijin yang perlu disiapkan dan Biaya pengurusannya

Jenis Perijinan	Biaya
1. IJIN PRINSIP (Dari Instansi Teknis)	.....
2. SITU (Surat Ijin Tempat Usaha)	.....
3. SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)	.....
4. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)	.....
5. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)	.....
6. AKTE PINDIRIAN	.....
7. DII.	.....

### C. Kegiatan Pra Operasi & Jadwal Pelaksanaan

Jenis Kegiatan Pra Operasi	Jadwal Pelaksanaan												Biaya Pra Operasi
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Survey Pasar													.....
2. Menyusun Rencana Usaha													.....
3. Mengurus Perijinan													.....
4. Survey Tempat Usaha													.....
5. Survey Mesin / Peralatan													.....
6. Instalasi Listrik, Air, Telpon													.....
7. Mencari Tenaga Kerja													.....
8. Uji Coba Produksi													.....
9. Operasional													.....

### D. Inventaris Kantor

Perangkat Kantor	Merek	Jumlah	Harga	Total Rp.
1.				
2.				
3.				
dst.				

### E. Suplais Kantor

Biaya untuk menunjang kegiatan Administrasi

Jenis Biaya Suplais Kantor

Total Biaya Per Tahun

- 1. Alat-alat Tulis .....
- 2. Buku, Faktur, Ordner, Kop Surat, Amplop dll. ....
- 3. Dst. ....



## ASPEK KEUANGAN

### A. Pembiayaan Proyek

1. Total Biaya Proyek Keseluruhan
  - a. Biaya Investasi
  - b. Modal Kerja
  
2. Sumber Dana
  - a. Modal Sendiri
  - b. Pinjaman

### B. Proyeksi Rugi Laba

Proyeksi Keuntungan Perusahaan selama 4 tahun mendatang

### C. Proyeksi Arus Kas

Proyeksi Arus Kas Perusahaan selama 4 tahun mendatang

### D. Proyeksi Neraca

Proyeksi Posisi Harta, Hutang dan Modal Perusahaan selama 4 tahun mendatang

### E. Analisa Keuangan

### F. Asumsi Perhitungan Keuangan

1. Biaya dan Harga Jual dinaikkan sebesar 10% per Tahun
  
2. Penjualan Tunai ditentukan sebesar ..... %  
Penjualan secara Kredit ditentukan sebesar ..... %  
Rata-rata Sediaan yang tersisa sebesar ..... %
  
3. Pajak dihitung berdasarkan Tarif Progresif

Sampai dengan Rp. 25 juta	10%
Rp 25 juta s/d Rp 50 juta	15%
Diatas Rp 50 juta	30%

**PEMBIAYAAN PROYEK**  
 PERIODE PRA OPERASI  
 (Dalam Rp)

Formulir K-1

Keterangan	TOTAL	Sumber Pembiayaan	
		Modal sendiri	Kredit
<b>INVESTASI HARTA TETAP</b>			
Tanah			
Bangunan			
Mesin dan peralatan			
Inventaris Kantor			
.....			
<b>Total Harta Tetap</b>	.....	.....	.....
<b>INVESTASI HARTA TAK BERUJUD</b>			
Biaya Pra operasi			
.....			
<b>Total harta tak berujud</b>	.....	.....	.....
<b>TOTAL BIAYA INVESTASI (A+B)</b>	.....	.....	.....
<b>MODAL KERJA</b> (Lihat formulir K-1A)	.....	.....	.....
<b>TOTAL BIAYA PROYEK</b> (C+D)	.....	.....	.....

Biaya Operasi  
Dan  
Kebutuhan Modal Kerja  
(Dalam Rp)

Formulir K-1A

K E T E R A N G A N	Kebutuhan Biaya Per-tahun	T O T A L
Rencana Produksi (dalam unit)		
A. Biaya Pokok Produksi		
1. Bahan baku & Pembantu		
2. Upah tenaga Produksi		
3. Biaya Umum Pabrik		
Total Biaya Pokok Produksi		.....
B. Biaya Usaha		
1. Gaji Pimpinan		
2. Gaji Kepala Bagian Pemasaran & Staff		
3. Gaji Kepala Bagian Produksi		
4. Gaji Karyawan Adm dan Keuangan		
5. Biaya Promosi & Penjualan		
6. Suplais Kantor (alat tulis kantor)		
7. Biaya sewa .....		
8. ....		
Total Biaya Usaha		.....
<b>TOTAL BIAYA OPERASI Per Tahun (A+B)</b>		.....
<b>KEBUTUHAN MODAL KERJA (.....xRp.....)</b>		.....

Biaya Operasi  
Dan  
Kebutuhan Modal Kerja  
(Dalam Rp)

Formulir K-1A

K E T E R A N G A N	Kebutuhan Biaya Per-tahun	T O T A L
Rencana Produksi (dalam unit)		
A. Biaya Pokok Produksi		
1. Bahan baku & Pembantu		
2. Upah tenaga Produksi		
3. Biaya Umum Pabrik		
Total biaya Pokok Produksi		.....
B. Biaya Usaha		
1. Gaji Pimpinan		
2. Gaji Kepala Bagian Pemasaran & Staff		
3. Gaji Kepala Bagian Produksi		
4. Gaji Karyawan Adm dan Keuangan		
5. Biaya Promosi & Penjualan		
6. Suplais Kantor (alat tulis kantor)		
7. Biaya sewa .....		
8. ....		
Total Biaya Usaha		.....
<b>TOTAL BIAYA OPERASI Per Tahun (A+B)</b>		.....
<b>KEBUTUHAN MODAL KERJA (.....xRp.....)</b>		.....

**RUGI – LABA**  
Dalam Rp

Formulir K-2

K E T E R A N G A N	PERIODE OPERASI			
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
Rencana Produksi (dlm Unit)				
A. Hasil Penjualan	.....	.....	.....	.....
B. BIAYA POKOK PRODUKSI				
1. Bahan baku & Bahan Pembantu				
2. Upah Tenaga Produksi				
3. Biaya Umum Pabrik				
TOTAL BIAYA POKOK PRODUKSI	.....	.....	.....	.....
C. LABA KOTOR (A-B)	.....	.....	.....	.....
D. BIAYA USAHA				
1. Gaji Pimpinan				
2. Gaji Kepala Bagian Pemasaran & Staff				
3. Gaji Kepala Bagian Produksi				
4. Gaji Karyawan Adm dan Keuangan				
5. Biaya Promosi & Penjualan				
6. Suplais Kantor (alat tulis kantor)				
7. Biaya sewa .....				
8. ....				
Total biaya Usaha sebelum Peny & amort	.....	.....	.....	.....
9. Penyusutan				
10. Amortisasi				
E. TOTAL BIAYA USAHA	.....	.....	.....	.....
F. LABA USAHA (C-E)	.....	.....	.....	.....
G. BIAYA BUNGA				
H. LABA SEBELUM PAJAK (E-G)				
I. PAJAK				
J. LABA BERSIH	.....	.....	.....	.....

PERHITUNGAN PENYUSUTAN	Nilai Rp	Umur Ekonomis	Penyusutan per tahun
1. Bangunan	.....	.....	.....
2. Mesin/ Peralatan	.....	.....	.....
3. Inventaris kantor	.....	.....	.....
4. Kendaraan	.....	.....	.....

PERHITUNGAN AMORTISASI	Nilai Rp	Umur Ekonomis	Amortisasi per tahun
Biaya Pra Operasi	.....	.....	

**PROYEKSI ARUS KAS**  
Dalam Rp

Formulir K-2

K E T E R A N G A N	PERIODE PRA OPERASI	PERIODE OPERASI			
		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4
<b>Total penjualan (dalam Rp)</b>					
<b>A. ARUS KAS MASUK</b>					
(PENERIMAAN KAS)					
1. Hasil Penjualan	-				
2. Pelunasan Piutang	-				
3. Modal Sendiri					
4. Kredit Investasi					
5. Kredit Modal Kerja					
6. Saldo Kas Awal	-				
<b>TOTAL ARUS KAS MASUK</b>	.....	.....	.....	.....	.....
<b>B. ARUS KAS KELUAR</b>					
(PENGELUARAN KAS)					
1. Investasi					
2. Biaya Pokok Produksi	-				
3. Biaya usaha seb. Peny & Amort	-				
4. Biaya Bunga	-				
5. Pajak	-				
<b>TOTAL ARUS KAS KELUAR</b>	.....	.....	.....	.....	.....
<b>C. KAS NETTO (A-B)</b>	.....	.....	.....	.....	.....
Surplus (Defisit)					
<b>D. KEWAJIBAN BANK</b>					
1. Angsuran Kredit Investasi	-				
2. Angsuran Kredit Modal Kerja	-				
<b>TOTAL KEWAJIBAN BANK</b>	-	.....	.....	.....	.....
<b>SALDO KAS AKHIR</b>	.....	.....	.....	.....	.....

**KETERANGAN ASUMSI**

1 = Penjualan Tunai = .....% x Penjualan

2 = Penjualan Kredit = .....% x Penjualan

**PROYEKSI NERACA**  
Dalam Rp

Formulir K-4

K E T E R A N G A N	PERIODE PRA OPERASI	PERIODE KOMERSIL		
		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
<b>I. KELOMPOK HARTA</b>				
<b>A. HARTA LANCAR :</b>				
1. Kas				
2. Piutang	-			
3. Sediaan	-			
<b>TOTAL HARTA LANCAR</b>	.....	.....	.....	.....
<b>B. HARTA TETAP :</b>				
1. Tanah				
2. Bangunan				
3. Mesin & Peralatan				
4. Inventaris kanor				
5. Kendaraan				
6. ....				
<b>TOTAL HARTA TETAP</b>				
* Akumulasi Amortisasi	-			
<b>NILAI BUKU HARTA TAK BERUJUD</b>	.....	.....	.....	.....
<b>C. HARTA TAK BERUJUD :</b>				
* Akumulasi Amortisasi	-			
<b>NILAI BUKU HARTA TAK BERUJUD</b>	.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL HARTA (A+B+C)</b>	.....	.....	.....	.....
<b>II. KELOMPOK HUTANG &amp; MODAL</b>				
<b>A. HUTANG LANCAR</b>				
1. Hutang dagang				
2. Kredit Modal kerja				
<b>Total Hutang Lancar</b>	.....	.....	.....	.....
<b>B. HUTANG JANGKA PANJANG</b>				
Kredit Investasi				
.....				
<b>Total hutang Jangka Panjang</b>	.....	.....	.....	.....
<b>C. MODAL</b>				
1. Modal Sendiri				
2. Laba ditahan (periode lalu)	-			
3. Laba Periode berjalan	-			
<b>TOTAL MODAL</b>	.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL HUTANG &amp; MODAL (A+B+C)</b>				

## PETUNJUK

Umumkan bahwa penggunaan kalkulator dibolehkan  
Jangan membagikan format R/L, Cash Flow dan Neraca, peserta diharapkan dapat mengetahui dengan sendirinya.

## VARIASI

Mengganti produk dengan produk yang lebih sederhana.

## PEMBAHASAN

Fasilitator pemandu akan membahas hasil-hasil dalam 3 tahap yakni, (a) Pengamat, (b) Pemegang saham, (C) Peserta.

### **a. Pengamat :**

Para pengamat (fasilitator atau peserta dengan background akuntansi) menjelaskan hasil pengamatannya. Mereka boleh berdiskusi dengan menekankan pada topik akuntansi dan keputusan-keputusan di bidang keuangan.

- Kegunaan didalam perusahaan
- Sistem filing/ pencatatan
- Kegunaan informasi didalam membuat keputusan
- Penyusunan laporan keuangan dan pengaruhnya terhadap keputusan dibidang pemasaran, produksi dll.

### **b. Pemegang Saham**

Salah satu pemegang saham dari masing-masing perusahaan dapat menceritakan apakah mereka telah memperoleh sesuatu yang menjadi tujuan investasi?

Mengapa ya? Mengapa tidak?

### **C. Peserta :**

Dengan menggunakan zopp-card dan flip-chart, minta peserta untuk menanggapi beberapa pertanyaan berikut ini.

- Bagian yang mana dari simulasi ini yang paling anda sukai dan mengapa?
- Pengalaman/ pelajaran apa yang telah anda peroleh dari simulasi ini ( suatu keadaan posisi keuangan yang anda anggap sehat bagi usaha kecil).
- Kesulitan apa yang anda temui didalam menyusun laporan keuangan.



## **PENUTUP**

Sebelum ditutup, berikan reaksi terhadap pendapat-pendapat yang tertuang di zopp-card.

Lengkapi dengan input tambahan dan penjelasan jika diperlukan.

Beri rangsangan kepada peserta untuk memelihara pengalamannya dibidang keuangan.

Berikan hadiah bagi perusahaan yang :

- Likwiditas tertinggi
- Laba usaha tertinggi
- Kearsipan manajemen usaha yang paling bertepatan guna
- Ratio investasi – laba

Lampiran : 1

## **SIMULASI KEUANGAN**

### Penjelasan Simulasi

PT LKI telah memperoleh pesanan "Kartu Undangan" (contoh terlampir) yang dapat diproduksi oleh perusahaan-perusahaan kecil. Ada 4 atau 5 perusahaan yang berkeinginan untuk ikut memproduksi kartu undangan.

Sesuai dengan ketentuan PT LKI (sebagai pembeli) mempunyai anggaran sebesar RP \_\_\_\_\_,- per kegiatan pemasaran.

Sebelum kegiatan produksi, tender akan ditawarkan kepada perusahaan-perusahaan yang bersaing dan keputusan untuk memenangkan tender berdasarkan kriteria sebagai berikut :

- a. Penawaran harga
- b. Syarat Pembayaran
- c. Mutu Produk

PT LKI akan melibatkan semua perusahaan untuk mengikuti tender kartu undangan. Setelah perusahaan mengisi formulir kontrak dapat mengajukan kepada pembeli dengan membawa contoh produk. Kemudian apabila kedua belah pihak telah sepakat maka formulir kontrak yang menyatakan jumlah undangan yang akan diproduksi dan harga yang disepakati serta syarat pembayaran akan ditanda tangani oleh pembeli.

Penalti sebesar 30% dari harga dikenakan dalam hal jumlah kartu undangan yang diserahkan "kurang" dari jumlah yang dinyatakan didalam kontrak. Pembeli juga bersedia untuk bernegosiasi menurunkan harga terhadap produk mutu rendah atau kualitas B.

PRODUK :

Kartu undangan dibuat dari kertas dengan ukuran  $\frac{1}{4}$  dari kertas A4. Logo perusahaan (stempel) di cap pada pojok kiri atas dari kartu dengan jarak 1 Cm dari tepi atas dan tepi kiri.

Cap stempel harus dapat terbaca dan kertas dipotong dengan rapi. Perusahaan harus menjamin bahwa kartu undangan yang diserahkan telah sesuai dengan spesifikasi contoh yang telah disepakati.

## **PASAR :**

Pasar anda adalah PT LKI yang mempunyai dana untuk pembelian kartu undangan sebesar Rp.....per ronde.

Pembayaran dalam bentuk "tunai".

## **PRODUKSI :**

Proses produksi sangat sederhana. Bahan dan peralatan harus dibeli oleh perusahaan

Harga bahan & Peralatan sebagai berikut :

- Kertas Rp \_\_\_\_\_
- Stempel Rp \_\_\_\_\_ (max. 2 per perusahaan)
- Gunting Rp \_\_\_\_\_ (max. 2 per perusahaan)
- Penggaris Rp \_\_\_\_\_ (max. 2 per perusahaan)
- Pensil Rp \_\_\_\_\_ (max. 2 per perusahaan)

Bahan & peralatan tersebut dapat dijual lagi pada akhir ronde 2 dengan harga 50% dari harga beli.

Fasilitas produksi berikut ini dapat disewa :

- Bangunan (termasuk listrik ) Rp \_\_\_\_\_ / ronde
- Kursi Rp \_\_\_\_\_ / ronde
- Meja tulis Rp \_\_\_\_\_ / ronde
- Biaya sewa dibayarkan sebelum Dimulai dari setiap ronde Rp \_\_\_\_\_ / lembar
- Biaya tenaga kerja ditentukan Kertas Rp \_\_\_\_\_ / lembar
- Biaya tenaga kerja (> 200 lem Bar Kertas) Rp \_\_\_\_\_ / kartu
- Biaya angkut persediaan barang Cadangan Rp \_\_\_\_\_ / ronde
- Biaya administrasi & penjualan Rp \_\_\_\_\_ / lembar
- Biaya pengisian tinta stempel Rp \_\_\_\_\_ / lembar

## **KEUANGAN**

Setiap anggota di masing-masing perusahaan merupakan pemegang saham. Apabila dana yang terkumpul tidak cukup, perusahaan dapat mengajukan pinjaman pada bank dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Besar pinjaman tidak melebihi 50% dari nilai total investasi
2. Bunga pinjaman sebesar 10 % per ronde
3. Pengembalian hutang dan bunga harus dibayarkan sebelum melaksanakan tahap 10.

Modal perusahaan dapat ditambah selama tahap organisasi dan pinjaman boleh dilakukan setiap saat.

### LANGKAH-LANGKAH PERMAINAN KEUANGAN

1. Organisasi (45 menit)
  - Bentuk perusahaan
  - Nama perusahaan
  - Menyeleksi karyawan/anggota
  - Membuat keputusan investasi
  - Produksi percobaan
  - Mengisi formulir pesanan (2 copy, ditandatangani presiden)
  - Penyusunan "Proyeksi Laporan Keuangan" : R/L, Cash Flow dan Neraca
  - Menyerahkan tender dan contoh kepada pembeli
  - Menyerahkan kontrak kepada pembeli
  - Memperoleh pinjaman dari bank (jika diperlukan)
2. Pembelian bahan baku dan menyewa fasilitas (10 menit)
3. Ronde 1 : "Produksi" (15 menit)  
Semua perusahaan harus mulai dan berakhir secara bersama-sama
4. Ronde 1 : "Pemasaran" (15 menit)  
Pembeli akan meminta pada masing-masing wakil/utusan untuk menyerahkan produknya
5. Ronde 1 : "Keuangan" (15 menit)  
Kalkulasi realisasi laporan keuangan : R/L, CF dan Neraca
6. Rencana Usaha Ronde 2 (30 menit)
  - Isi formulir pesanan (2 copy, ditandatangani presiden)
  - Penyusunan proyeksi laporan keuangan : R/L, CF dan Neraca
  - Penyerahan Tender dan contoh kepada pembeli

- Penyerahan kontrak kepada pembeli
- Pengambilan pinjaman/kredit dari bank (jika diperlukan)

7. Pembelian bahan baku dan menyewa fasilitas produksi (5 menit)

8. Ronde 2 :       Produksi   (15 menit)

9. Ronde 2 :       Pemasaran (20 menit)

10. Ronde 2 :      Keuangan (45 menit)

Kalkulasi realisasi laporan keuangan : R/L, CF dan Neraca.

## SURAT KONTRAK

Dengan ini kami berjanji akan memproduksi dan mengirimkan "KARTU MEMORI" kepada perusahaan Bapak dengan ketentuan sebagai berikut:

Jumlah Produksi	.....Buah
Spesifikasi	Sesuai dengan ketentuan
Waktu	.....Menit

Kami setuju untuk membayar "denda" apabila terjadi kekurangan penyerahan barang dari Jumlah kontrak yang telah disepakati.

Atas kesempatan yang diberikan kepada kami, disampaikan terimakasih.

Tanda Tangan

Tanda Tangan

(.....)  
Pembeli

(.....)  
Direktur

**FORMULIR PESANAN**  
(Dalam Rp)

Nama Perusahaan : .....

KETERANGAN	HARGA (Rp)	JUMLAH (satuan)	TOTAL (Rp)
<u>BIAYA PERALATAN &amp; IJIN UNTUK 3 BABAK</u>			
1. Meja	300,-	.....	.....
2. Kursi	150,-	.....	.....
3. Stepler	60,-	.....	.....
4. Gunting	60,-	.....	.....
5. Penggaris	45,-	.....	.....
6. Pensil	30,-	.....	.....
7. Stempel & Bantalan	150,-	.....	.....
8. Biaya Perijinan/Pendaftaran	150,-	.....	.....
<u>BIAYA OPERASI UNTUK SETIAP BABAK</u>			
1. Kertas Merah Folio			
2. Upah Tenaga Kerja (per Orang/Babak)	2,-	.....	.....
3. Gaji Pimpinan (per Babak)	20,-	.....	.....
4. Biaya Administrasi	50,-	.....	.....
5. Sewa Bangunan	20,-	1 babak	.....
6. ....	50,-	1 babak	.....
7. ....		.....	.....
<b>TOTAL BIAYA</b>			.....

**PEMBIAYAAN PROYEK**  
**(Dalam Rp)**

Nama Perusahaan : .....

KETERANGAN	TOTAL	SUMBER DANA	
		Sendiri	Pinjaman
<b><u>A. INVESTASI HARTA TETAP</u></b>			
1. Meja	.....	.....	.....
2. Kursi	.....	.....	.....
3. Stepler	.....	.....	.....
4. Gunting	.....	.....	.....
5. Penggaris	.....	.....	.....
6. Pensil	.....	.....	.....
7. Stempel & Bantalan	.....	.....	.....
8. ....	.....	.....	.....
Sub Total	.....	.....	.....
<b>B. INVESTASI HARTA TAK BERWUJUD</b>	.....	.....	.....
Biaya perijinan			
<b>TOTAL BIAYA INVESTASI (A+B)</b>	.....	.....	.....
<b>C. MODAL KERJA</b>	.....		.....
<b><u>1. BAHAN BAKU</u></b>			
Kertas Folio Merah	.....	.....	.....
<b><u>2. TENAGA KERJA LANGSUNG</u></b>			
Tenaga Bagian Produksi	.....	.....	.....
<b><u>3. BIAYA UMUM PABRIK</u></b>			
Perawatan Peralatan (10%)			
<b><u>4. BIAYA USAHA</u></b>			
• Gaji Pimpinan	.....	.....	.....
• Biaya Administrasi	.....	.....	.....
• Biaya Sewa	.....	.....	.....
Sub Total			
<b>TOTAL BIAYA PROYEK (A+B+C)</b>			





**ARUS KAS**  
**(Dalam Rp)**

Nama Perusahaan : .....

KETERANGAN	PERIODE PRA OPERASI	PERIODE KOMERSIL		
		Babak 1	Babak 2	Babak 3
<b><u>A. ARUS KAS MASUK</u></b>				
Penerimaan Kas				
1. Hasil Penjualan		.....	.....	.....
2. Modal sendiri	.....			
3. Kredit Investasi	.....			
4. Kredit Modal Kerja	.....			
5. Saldo Kas Awal		.....	.....	.....
<b>TOTAL KAS MASUK</b>	.....	.....	.....	.....
<b><u>B. ARUS KAS KELUAR</u></b>				
Pengeluaran Kas				
1. Investasi	.....	.....	.....	.....
2. Biaya Pokok Produksi		.....	.....	.....
3. Biaya Usaha (sblm Peny & Amortisasi)		.....	.....	.....
4. Bunga		.....	.....	.....
5. Pajak		.....	.....	.....
<b>TOTAL KAS KELUAR</b>	.....	.....	.....	.....
<b><u>C. KAS NETTO</u></b>	.....	.....	.....	.....
Surplus (Defisit)				
<b>D. ANGSURAN PINJAMAN</b>	.....	.....	.....	.....
<b>E. SALDO KAS AKHIR</b>	.....	.....	.....	.....

**NERACA**  
(Dalam Rp)

Nama Perusahaan : .....

KETERANGAN	PERIODE PRA OPERASI	PERIODE KOMERSIL		
		Babak I	Babak 2	Babak 3
<b>I. HARTA</b>				
A. <u>Harta Lancar</u>				
-Kas	.....	.....	.....	.....
-Piutang	.....	.....	.....	.....
-Sediaan	.....	.....	.....	.....
TOTAL KAS KELUAR				
B. <u>Harta Tetap</u>	.....	.....	.....	.....
Total Harta tetap	.....	.....	.....	.....
Penyusutan	.....	.....	.....	.....
Nilai buku harta tetap				
C. <u>Harta Tak Berwujud</u>				
Total Harta tak berwujud	.....	.....	.....	.....
Amortisasi	.....	.....	.....	.....
Nilai Buku harta tak berujud				
TOTAL HARTA (A+B+C)	.....	.....	.....	.....
<b>II HUTANG</b>				
A. Hutang lancar	.....	.....	.....	.....
B. Hutang jangka Panjang				
Kredit Investasi	.....	.....	.....	.....
Kredit Modal Kerja	.....	.....	.....	.....
Total Hutang jangka Panjang	.....	.....	.....	.....
C. MODAL				
1. Modal sendiri	.....	.....	.....	.....
2. Laba ditahan (periode lalu)	.....	.....	.....	.....
3. Laba periode berjalan	.....	.....	.....	.....
Total Modal (1+2+3)	.....	.....	.....	.....
TOTAL HUTANG & MODAL (A+B+C)	.....	.....	.....	.....