

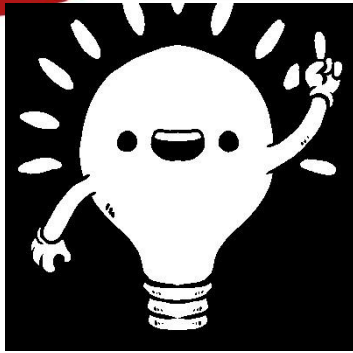
MODUL PELATIHAN

“BEST IDDEA”



PENGEMBANGAN KETERAMPILAN
WIRAUSAHA UNTUK SISWA

IKA ZENITA RATNANINGSIH
ANGGUN RESDASARI PRASETYO
HARLINA NURTJAHJANTI
DIAN RATNA SAWITRI



MODUL PELATIHAN

“BEST IDDEA”

Pengembangan Keterampilan Wirausaha untuk
Siswa

Oleh:

Ika Zenita Ratnaningsih
Anggun Resdasari Prasetyo
Harlina Nurtjahjanti
Dian Ratna Sawitri

FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS DIPONEGORO
2020



MODUL PELATIHAN:

BEST IDDEA

Pengembangan Keterampilan Wirausaha untuk Siswa

Penulis:

Ika Zenita Ratnaningsih, S.Psi., M.Psi.

Anggun Resdasari Prasetyo, S.Psi., M.Psi

Harlina Nurtjahjanti, S.Psi., M.Si

Dian Ratna Sawitri, S.Psi., M.Si., Ph.D

Editor:

Amran Hasbi Adityaputra

Layout dan cover:

Amran Hasbi Adityaputra

Penerbit

Fakultas Psikologi Universitas Diponegoro Semarang

Jalan Prof. Soedarto, SH., Tembalang, Semarang 50275

Telp/Fax: 024-7460051

Website: <https://psikologi.undip.ac.id/>

Email: psikologi@undip.ac.id

ISBN 978-623-92910-6-8

Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang memperbanyak modul ini dalam bentuk dan dengan cara apa pun, tanpa izin tertulis dari penyusun modul

April 2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan karuniaNya karena pada akhirnya kami dapat menyelesaikan modul “**BEST IDDEA**”: *Pengembangan Keterampilan Wirausaha untuk Siswa* yang merupakan luaran dari kegiatan pengabdian bagi masyarakat yang telah kami lakukan.

Perkembangan dunia kerja yang semakin kompetitif menjadikan para siswa harus memiliki keterampilan yang beragam sebagai bekal menghadapi masa depan. Modul ini didasarkan pada pendekatan *Appreciative Inquiry*, yaitu pendekatan yang berfokus mengidentifikasi kekuatan diri dan memanfaatkannya untuk membuat perubahan. Secara sistematis, modul ini disusun dalam lima sesi, dimulai dari sesi inspirasi, sesi menggali kemampuan diri, sesi meraih mimpi, sesi menentukan tujuan dan sesi melangkah pada aktivitas pembuatan rencana bisnis.

Pada akhirnya, kami berharap modul ini dapat menjadi salah satu bahan untuk mengembangkan kemampuan siswa untuk mengembangkan keterampilan berwirausaha dan meningkatkan keyakinan diri para siswa bahwa pilihan menjadi wirausaha merupakan suatu pilihan yang menjanjikan di masa depan. Bagi para pengajar, kami berharap modul ini dapat memandu siswa untuk mengelola sumber daya yang dimiliki dalam menghadapi masa depan yang dinamis.

Kami menyadari bahwa modul ini masih dapat disempurnakan selanjutnya, masukan dari para pembaca kami harapkan untuk perbaikan selanjutnya. Terima Kasih.

Semarang, Maret 2020

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
PENDAHULUAN.....	1
Tujuan Pelatihan.....	122
Sasaran pelatihan.....	122
Metode Pelatihan.....	133
Peserta pelatihan.....	133
Tahap Utama Modul.....	144
ONE TEAM.....	166
PERKENALAN DIRI.....	166
VOLLEY BALL: ICE BREAKING.....	166
1. INSPIRATION.....	17
1.1 WIRUSAHA IDOLAKU.....	19
1.2 OUR BEST SWOT.....	29
2. DISCOVERY.....	32
2.1 AKU DAN KELEBIHANKU.....	322
2.2. CONFIDENT ME.....	34
2.3. REAKSI.....	38
3. DREAM (Reach Your Dream).....	41
3.1. MIMPIKU YESS!.....	41

3.2 KREATIF DAN INOVATIF ADALAH JIWAKU	42
4. Goal Setting with SMART (Design – Destiny)	47
4.1. LANGKAH PINTAR	47
5. ACTIVITY	50
5.1. BUSINESS PLAN	50
5.2. HIGH RISK HIGH RETURN	55
REFERENSI	61

PENDAHULUAN

Konsep dan penerapan pendidikan saat ini seharusnya bukan hanya sekadar untuk mencetak generasi terampil, memiliki kompetensi tinggi dan relevan, tetapi juga harus mampu mencetak generasi entrepreneur, yaitu generasi dengan jiwa wirausaha. Konsep bahwa sekolah hanya mencari ilmu, lantas mencari pekerjaan, harus diubah menjadi "mencari ilmu dan mengaplikasikannya di lapangan". Dengan demikian, selain mampu mengisi lapangan kerja, pendidikan juga harus mampu membawa generasi terdidik untuk menciptakan pekerjaan. Digarapkan dengan adanya modul pengembangan kewirausahaan ini bisa mendidik generasi wirausaha terutama bagi para siswa SMK.

Kewirausahaan merupakan sebuah proses menciptakan sesuatu yang baru dan bernilai dengan mencurahkan waktu yang diperlukan disertai usaha, dengan asumsi risiko keuangan, psikis, dan sosial yang menyertainya, serta menerima imbalan yang dihasilkan dari kepuasan pribadi dan kemandirian (Hisrich, dkk, 2005). Pengertian itu menekankan adanya beberapa karakteristik penting yang harus dimiliki oleh wirausahawan, diantaranya yaitu kemampuan pengambilan risiko dan kreativitas serta inovasi. Meskipun demikian, berwirausaha seringkali merupakan pilihan karier yang terakhir. Berwirausaha seringkali dipandang sebagai pilihan karier yang kurang menyenangkan karena dihadapkan pada situasi keseharian yang tidak pasti, penuh rintangan terkait dengan proses pendirian usaha baru (Campbell, dalam Segal, Borgia, & Schoenfeld, 2005).

Definisi lain tentang kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru secara kreatif/inovatif dan kesanggupan dari dalam diri individu untuk mengambil resiko atas keputusan hasil ciptaannya serta melaksanakannya dengan cara yang terbaik (gigih, tekun, progresif, pantang menyerah, dsb.) sehingga nilai tambah yang diharapkan dapat dicapai. Jadi, seorang wirausahawan memiliki kemampuan untuk memikirkan sesuatu yang belum pernah dipikirkan oleh orang lain (prinsip kreatif dan inovatif) dan hasilnya adalah buah pikiran yang asli dan bukannya replikasi, baru dan bukannya meniru, memberi kontribusi dan bukannya membuat rugi.

Kreatif berarti menghasilkan daya cipta yang belum pernah ada sebelumnya, sedangkan Inovatif berarti kemampuan untuk memperbaiki/memodifikasi/mengembangkan sesuatu yang sudah ada. Selain kemampuan kreatif/inovatif, seorang wirausahawan juga memiliki kesanggupan diri yang ditunjukkan oleh: (1) tumbuhnya tindakan atas kehendak sendiri dan bukan karena pihak lain; (2) progresif dan ulet, seperti tampak pada usaha mengejar prestasi, penuh ketekunan, merencanakan dan mewujudkan harapanharapannya; (3) berinisiatif, yakni mampu berpikir dan bertindak secara asli/orisinal/baru, kreatif dan penuh inisiatif; (4) pengendalian dari dalam, yakni kemampuan mengendalikan diri dari dalam, kemampuan mempengaruhi lingkungan atas prakarsanya sendiri; dan (5) kemantapan diri, yang ditunjukkan oleh harga diri dan percaya diri. Ringkasnya, siapapun yang memiliki jiwa kewirausahaan akan menjadi agen perubahan yang mampu dan

sanggup mentransformasi sumberdaya yang ada di sekitarnya untuk memperoleh nilai tambah yang menguntungkan, baik secara ekonomi maupun non-ekonomi, pribadi maupun organisasi/masyarakat.

Ada dua jenis karakteristik atau dimensi kewirausahaan yaitu: (1) kualitas dasar kewirausahaan, yang meliputi kualitas daya pikir, daya hati/qolbu, dan daya fisik; dan (2) kualitas instrumental kewirausahaan, yaitu penguasaan lintas disiplin ilmu. Berikut dijabarkan seperlunya tentang dua karakteristik/dimensi kewirausahaan yang dimaksud.

1. Kualitas Dasar Kewirausahaan

a. Kemampuan Kognitif

Kualitas dasar daya kognitif kewirausahaan memiliki karakteristik/dimensi-dimensi sebagai berikut: berpikir kreatif; berpikir inovatif; berpikir asli/baru/orisinal; berpikir divergen; berpikir mengembangkan; pionir berpikir; berpikir menciptakan produk dan layanan baru; memikirkan sesuatu yang belum pernah dipikirkan oleh orang lain; berpikir sebab-akibat; berpikir lateral; berpikir sistem; berpikir sebagai perubah (agen perubahan); berpikir kedepan (berpikir futuristik); berintuisi tinggi; berpikir maksimal; terampil mengambil keputusan; berpikir positif; dan versalitas berpikir sangat tinggi.

b. Kemampuan afektif

Kualitas daya afektif kewirausahaan memiliki karakteristik/dimensi-dimensi sebagai berikut: prakarsa/inisiatif tinggi; ada keberanian moral untuk

mengenalkan hal-hal baru; proaktif, tidak hanya aktif apalagi hanya reaktif; berani mengambil resiko; berani berbeda; pro perubahan dan bukan pro keamanan; kemauan, motivasi, dan spirit untuk maju sangat kuat; memiliki tanggungjawab moral yang tinggi; hubungan interpersonal bagus; berintegritas tinggi; gigih, tekun, sabar, dan pantang menyerah; bekerja keras; berkomitmen tinggi; memiliki kemampuan untuk memobilisasi orang lain; melakukan apa saja yang terbaik; melakukan perbaikan secara terus menerus; mau memetik pelajaran dari kesalahan, dari kesuksesan, dan dari praktek-praktek yang baik; membangun teamwork yang kompak, cerdas, dinamis, harmonis, dan lincah; percaya diri; pencipta peluang; memiliki sifat daya saing tinggi, tetapi mendasarkan pada nilai solidaritas; agresif/ofensif; sangat humanistik dan hangat pergaulan; terarah pada tujuan akhir, bukan tujuan sesaat; luwes dalam pergaulan; selalu menginginkan tantangan baru; selalu membangun keindahan cita rasa melalui seni (kriya, musik, suara, tari, lukis, dsb.); bersikap mandiri akan tetapi supel; selalu berusaha menciptakan dan meningkatkan nilai tambah sumberdaya; terbuka terhadap umpan balik; selalu ingin mencari perubahan yang lebih baik (meningkatkan/mengembangkan); tidak pernah merasa puas, terus menerus melakukan inovasi dan improvisasi demi perbaikan selanjutnya; dan keinginan menciptakan sesuatu yang baru.

c. Kemampuan fisik

Kualitas dasar daya fisik/raga kewirausahaan memiliki karakteristik/ dimensi-dimensi sebagai berikut: menjaga kesehatan secara teratur; memelihara ketahanan/stamina tubuh dengan baik; memiliki energi yang tinggi; dan keterampilan tubuh dimanfaatkan demi kesehatan dan kebahagiaan hidup.

2. Kualitas Instrumental Kewirausahaan

Jika seseorang ingin menjadi wirausahawan sukses, maka selain memiliki kualitas dasar kewirausahaan sebagaimana diuraikan sebelumnya, dia harus juga memiliki kualitas instrumental kewirausahaan yang kuat yaitu penguasaan disiplin ilmu, baik mono disiplin ilmu, antar disiplin ilmu, maupun lintas disiplin ilmu. Kewirausahaan bukanlah sekadar mono-disiplin (ekonomi, matematika, manajemen, dsb.) dan juga bukan hanya antar disiplin ilmu (manajemen perusahaan, ekonomi pertanian, psikologi industri, dsb.), akan tetapi juga lintas disiplin ilmu (lingkungan hidup, kependudukan, dsb.).

Seseorang yang ingin menjadi wirausahawan sukses tidak cukup hanya memiliki kualitas dasar kewirausahaan, akan tetapi yang bersangkutan harus juga memiliki kualitas instrumental kewirausahaan (penguasaan disiplin ilmu).

Jika seseorang ingin menjadi wirausahawan sebagai pengusaha, dia harus memiliki ilmu-ilmu sebagaiberikut: manajemen produksi (proses produksi, rencana produksi, riset dan pengembangan produksi), manajemen pemasaran

(perebutan pelanggan, rencana pemasaran, riset pasar dan pemasaran), manajemen sumberdaya manusia, manajemen keuangan, manajemen peralatan dan perbekalan, prinsip-prinsip akuntansi, manajemen transaksi, dan inti manajemen (general manager).

Pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan keyakinan diri untuk berwirausaha pada siswa SMK ini didasarkan pada teori mengenai appreciative inquiry. Ratnaningsih, Prihatsanti, Prasetyo, Nurtjahjanti, & Mujiasih (2017) telah menguji penggunaan pelatihan dengan pendekatan appreciative inquiry terbukti dapat meningkatkan keyakinan diri berwirausaha pada mahasiswa. Pada dasarnya appreciative inquiry adalah suatu upaya transformasi yang bertujuan menggali pengalaman positif individu untuk kemudian mengarahkannya mencapai masa depan yang lebih cemerlang.

Appreciative inquiry berasal dari kata appreciative yang berarti upaya menghargai diri serta mengambil hikmah dari pengalaman dan kata inquiry yang berarti proses penyelidikan secara terus menerus (Whitney & Trosten-Bloom, 2007). Sasaran dari pendekatan appreciative inquiry adalah perubahan aspek kognitif individu dimana kognitif merupakan komponen penting dalam pembentukan pengalaman emosi, modifikasi pada komponen kognitif akan menghasilkan perubahan perilaku (Beck, dkk., dalam Sitepu, 2013).

Inti dari pendekatan appreciative inquiry melalui program pelatihan bertujuan untuk menemukan kekuatan dan kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha dan bagaimana kekuatan tersebut

dapat dikelola di masa mendatang. Ketika kekuatan tersebut telah disadari maka akan lebih mudah meningkatkan kapasitas tersebut di masa mendatang dan menstimulasi munculnya kekuatan baru lainnya. Apresiasi yang diberikan atas kinerja saat ini akan dapat menggerakkan keberhasilan di masa mendatang.

Appreciative Inquiry memiliki manfaat yang banyak untuk pengembangan diri sebagai modal kerja, yaitu:

- a. Mempercepat perubahan dan pengembangan diri menjadi lebih siap bekerja
- b. Meningkatkan kecepatan pencapaian tujuan dan hasil
- c. Menciptakan motivasi dan energi di antara orang-orang yang berubah
- d. Meningkatkan komunikasi, kepercayaan, pengertian dan hubungan antar rekan
- e. Berkontribusi dalam membangun tim, dan menemukan, memperluas, dan mempertahankan yang terbaik dari apa yang organisasi
- f. Mengubah orientasi dasar dari yang berfokus pada masalah menjadi fokus pada kemungkinan untuk berkembang baik
- g. Meningkatkan rasa ingin tahu dan rasa vitalitas
- h. Memberdayakan dan memberi orang kepercayaan untuk mengambil risiko

Appreciative Inquiry (AI) adalah pendekatan untuk perbaikan diri untuk nanti diterapkan etika bekerja atau berkelompok yang berfokus pada mengidentifikasi kekuatan dan memanfaatkannya

untuk membuat perubahan di seluruh sistem. AI dibangun di atas gagasan penyimpangan positif atau fokus pada apa yang berhasil daripada apa yang tidak bekerja, dan penggunaan pertanyaan untuk mendorong perubahan. Ini menawarkan alternatif untuk tradisional, model perbaikan organisasi yang berfokus pada masalah yang dimulai dengan mengidentifikasi organisasi masalah dan kelemahan, dan mengembangkan intervensi untuk menghilangkan kelemahan.

AI menekankan pentingnya peran pertanyaan dan bahasa dalam proses perubahan. Itu menunjukkan bahwa salah satu peran paling penting dari agen perubahan adalah untuk membangun dan meminta persetujuan pertanyaan. Pertanyaan afirmatif mengarah pada wacana apresiatif dan fokus pada pekerjaan kekuatan kolektif dan hasil yang diinginkan. Pertanyaan menentukan bagaimana masalah dibingkai dan dipahami, dan informasi ini menjadi dasar untuk pekerjaan transformasi. Jika pertanyaan dibentuk dengan buruk atau dipertimbangkan dengan tergesa-gesa, pekerjaan selanjutnya dapat mengarah pada yang tidak diinginkan atau hasil yang tidak membantu. Jika pertanyaan terbentuk dengan baik, dan dipertimbangkan dengan baik, pekerjaan selanjutnya adalah lebih mungkin untuk meningkatkan motivasi untuk perubahan dan menghasilkan tujuan yang diinginkan (Ludema, et al., 2003).

Appreciative Inquiry dapat diimplementasikan ke dalam empat tahapan (Whitney & Trosten– Bloom, 2007), yaitu:

- **Discovery**, yaitu mengidentifikasi sumber daya positif yang dimiliki individu. Pada tahap discovery ini, merupakan sebuah tahap penentu dalam keseluruhan proses. Praktik discovery

yang baik membangun kesempatan para peserta untuk saling berbagi cerita yang dapat membuka sisi positif dan kekuatan di dalam diri maupun dalam setting kelompok.

- Dream, yaitu memimpikan suatu masa depan yang hebat, membayangkan apa yang bisa dicapai jika dihubungkan dengan kecakapan yang dimiliki individu, kelebihan individu dan tujuan yang ingin dicapai. Tahap dream adalah tahap dimana mereka diminta untuk membayangkan ketika organisasi yang nanti peserta bangun ketika berwirausaha berada pada tahap puncak. Mereka diminta untuk membayangkan tujuan atau target yang ingin dicapai dengan menerapkan elemen-elemen positif yang mereka temukan pada tahap sebelumnya. Pada tahap ini mereka membuat rencana aksi secara spesifik untuk memperkuat kekuatan yang telah mereka miliki sebelumnya.
- Design, yaitu merancang usaha perbaikan untuk membantu mengimplementasikan mimpi yang telah dibuat. Tahap design bertujuan untuk menyatukan peserta dalam sebuah dialog tentang membangun masa depan sesuai yang mereka harapkan. Dengan gambaran yang menjelaskan mimpi dan tujuan mereka, peserta mulai mempertimbangkan bagaimana cara untuk membangun sistem sosial untuk organisasi mereka yang dapat mendefinisikan kembali pendekatan pada kepemimpinan, partisipasi, dan kapasitas untuk saling membangun. Proses ini adalah realisasi dari mimpi mereka, dimana mereka mengubah mimpi tersebut ke dalam tindakan-

tindakan dengan menetapkan peran dan tanggung jawab untuk bisa membangun strategi yang tepat, membentuk hubungan yang tepat dalam pekerjaan, serta memobilisasi sumber daya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

- **Destiny**, yaitu membuat indikator untuk mencapai mimpi dan tujuan yang telah didesain oleh individu. Tahap terakhir yang dilakukan dalam appreciative inquiry adalah tahap ini karena pada tahap ini peserta diminta untuk mengimplementasikan rencana-rencana spesifik yang telah mereka rumuskan di tahap sebelumnya.

Modul yang dibuat ini kemudian melakukan inovasi atau pengembangan, bukan hanya terletak pada 4D (Discovery, Dream, Design, Destiny), namun ditambahkan satu aspek yaitu Inspiration, sehingga modul pelatihan ini dinamakan menjadi Best IDDEA (Inspiration, Discovery, Dream, Design, Destiny, Activity). Inspiration ini adalah peserta diajak untuk mencari informasi mengenai keberhasilan suatu usaha dari sumber yang menginspirasi. Peserta diajak untuk menceritakan wirausahawan yang memberinya inspirasi dalam berwirausaha. Dasar teori dari Inspiration adalah menggunakan teori modelling atau belajar sosial dari Bandura (1963). Menurut teori belajar sosial, yang paling penting adalah kemampuan seseorang untuk mengabstraksikan informasi dari perilaku orang lain, mengambil keputusan mengenai perilaku mana yang akan ditiru dan kemudian melakukan perilaku-perilaku yang terpilih. Menurut teori belajar sosial, perbuatan

melihat saja menggunakan gambaran kognitif dari tindakan, secara rinci dasar kognisi dalam proses belajar dapat diringkas dalam 4 tahap yaitu: atensi/perhatian, retensi/mengingat, reproduksi gerak, dan motivasi.

1. Atensi / Perhatian: perlu adanya perhatian atau proses atensi terhadap figure atau orang yang akan ditiru atau dicontoh atau diteladani. Karena proses mengidolakan hingga sampai bisa menghasilkan perilaku yang paling tidak minimal sesuai dengan tokoh idola, subyek perlu memperhatikan atau berusaha mencari informasi tentang kelebihan-kelebihan tokoh idola.
2. Retensi: Setiap gambaran perilaku dari tokoh idola maka selanjutnya akan disimpan dalam memori, dan dasar untuk penyimpanan merupakan metode yang digunakan untuk menghasilkan respon perilaku.
3. Reproduksi: Teori belajar sosial memperkenalkan tiga prasyarat utama untuk berhasil dalam proses ini. Pertama, orang harus memiliki komponen keterampilan. Kedua, orang harus memiliki kapasitas fisik untuk membawa komponen keterampilan dalam mengkoordinasikan gerakan. Terakhir, hasil yang dicapai dalam koordinasi penampilan memerlukan pergerakan individu yang dengan mudah tampak.
4. Penguatan dan Motivasi: Pokok persoalan dari atensi, retensi, dan reproduksi gerak sebagian besar berhubungan dengan kemampuan orang untuk meniru perilaku penguatan menjadi relevan. Maka diperlukan kekuatan atau daya juang untuk

memampilkan perilaku yang baik dari tokoh idolanya.

Tujuan Pelatihan

- a. Meningkatkan kemampuan seseorang untuk mengelola sumber daya yang dimilikinya, baik sumber daya diri (personal resources; antara lain physical resources dan psychological resources) dan sumber daya lain disekitarnya, dan menggunakannya secara efektif sebagai modal dalam berwirausaha.
- b. Meningkatkan kemampuan seseorang untuk menjadi wirausahawan yang efektif, efisien, ulet, tangguh dan fleksibel dalam menghadapi dunia bisnis yang dinamis.

Sasaran pelatihan

Sasaran pelatihan BEST IDDEA": Pengembangan Keterampilan Wirausaha untuk Siswa adalah pengembangan berbagai komponen perilaku yang berhubungan dengan keterampilan Kewirausahaan dan berguna untuk menunjang keberhasilan bisnis. Komponen perilaku yang diharapkan tumbuh dari pelaksanaan program pelatihan "BEST IDDEA": Pengembangan Keterampilan Wirausaha untuk Siswa, adalah:

1. Managing Resources

- a. Kemampuan untuk mendapatkan sumber daya sebagai modal, dengan disertai keuletan dan kepekaan dalam membaca peluang.
- b. Mampu menetapkan target dengan melihat kemampuan

diri

2. Decision Making

Kemampuan mengambil keputusan dengan tepat dan mempertimbangkan sumber daya yang dimiliki.

3. Negosiasi dan Kerjasama

- a. Kemampuan melakukan negosiasi
- b. Kemampuan untuk melakukan kerjasama
- c. Kemampuan manajemen konflik

4. Assessment Risk

- a. Mampu menilai dan membaca peluang
- b. Berani mengambil risiko (taking risk) berdasar pertimbangan yang tepat dan matang.

5. Competition and Customer Oriented

- a. Memiliki kemauan untuk berkompetisi
- b. Mampu menciptakan produk yang sesuai dengan selera dan permintaan konsumen

Metode Pelatihan

Metode pelatihan BEST-IDDEA": Pengembangan Keterampilan Wirausaha untuk Siswa menggunakan metode "eksperiental Learning" dengan menggunakan metode ceramah dan juga simulasi berupa expo kewirausahaan.

Peserta pelatihan

Sasaran pelatihan adalah siswa SMK.

Tahap Utama Modul

Modul pelatihan ini didesain untuk dapat dilaksanakan dalam beberapa sesi, meliputi:

- Sesi ONE TEAM

Sesi ini merupakan sesi awal sebelum masuk ke sesi utama yang mengantarkan peserta untuk dapat masuk ke dalam materi, peserta diajak untuk lebih berkomitmen kepada kegiatan yang diikuti dan lebih antusias dalam mengikuti materi yang disampaikan.

- Sesi 1 - INSPIRATION

Sesi ini merupakan sesi dimana peserta diajak untuk mencari informasi mengenai keberhasilan suatu usaha dari sumber yang menginspirasi. Peserta diajak untuk menceritakan wirausahawan yang memberinya inspirasi dalam berwirausaha.

- Sesi 2 – My Greatest Story (Discovery)

Menggali pengalaman puncak keberhasilan untuk meningkatkan semangat dengan mengingat kembali pengalaman keberhasilan yang pernah dilalui.

- Sesi 3 – Reach your dream (Dream)

Membayangkan target keberhasilan selanjutnya untuk mengubah persepsi berpikir lebih positif dengan memikirkan impian ke depan yang akan diraihinya melebihi apa yang telah dicapai saat ini.

- Sesi 4 – Goal Setting with SMART (Design – Destiny)

Merencanakan strategi mencapai impian dan membuat parameter pencapaian impian. Pada sesi ini peserta diajak

membuat impian secara spesifik, terarah, terukur, realistis dan memiliki batas waktu.

□ Sesi 5 – ACTIVITY

Pada sesi ini peserta diberikan langkah-langkah dalam penyusunan rencana bisnis (Business Plan). Peserta diajak untuk menyusun dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu usaha. Adapun isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia. Selanjutnya peserta diminta untuk mempresentasikan rencana bisnis yang telah dirancang sebelumnya.



ONE TEAM

PERKENALAN DIRI

A. TUJUAN

1. Peserta dapat merasa nyaman berada dalam kegiatan pelatihan
2. Peserta dapat saling mengenal satu sama lain
3. Peserta mendapatkan semangat untuk mengikuti kegiatan lebih lanjut

B. METODE DAN WAKTU

1. Permainan
2. Waktu : 20 menit

C. ALAT BANTU

Mikrofon, LCD proyektor, laptop/komputer

D. KEGIATAN

1. Trainer membuka kegiatan dengan memperkenalkan diri dan menyampaikan tujuan pelatihan.
2. Trainer memandu peserta untuk mematuhi kontrak belajar selama pelatihan berlangsung.
3. Trainer memandu permainan untuk menambah semangat peserta

VOLLEY BALL: ICE BREAKING

A. TUJUAN

1. Keakraban dengan mengenal peserta lain

melalui permainan.

2. Fokus pada pekerjaan.
3. Sensitivitas kepada orang lain.
4. Pelayanan prima.
5. Inovasi.

B. METODE DAN WAKTU

1. Permainan
2. Waktu : 20 menit

C. ALAT BANTU

Stop watch, peluit

D. KEGIATAN

Peserta diminta menyebutkan nama masing-masing. Kemudian peserta diminta membentuk 2 kelompok @15 orang. Masingmasing kelompok diatur tiga berbanjar. Kedua kelompok dibuat saling berhadapan. Selanjutnya peserta diminta memainkan permainan bola voli, dengan menggunakan bola virtual. Setiap peserta yang mendapatkan bola wajib menyebutkan nama dan menyebutkan nama peserta lain yang akan diberi bola. Peserta yang mendapat bola juga melakukan hal yang sama. Hal yang sama dilakukan bergantian pada peserta lainnya dengan aturan (1) tidak boleh mengulang memberi bola pada peserta yang sama dari pihak kelompok lawan (2) Boleh terjadi oper bola antar peserta dalam

kelompok, namun Cuma boleh 2 kali. Apabila dalam 15 detik peserta tidak mampu mengembalikan bola, maka pihak lawan diberi poin. Poin maksimal kemenangan 15 poin.

E. Tolak Ukur

- 1) Kesuksesan dinilai dari poin dan jumlah kesalahan menyebut nama sendiri dan nama orang lain.
- 2) Berapa banyak operan antar peserta dalam satu tim.

F. Debriefing

- 1) Pengalaman individu dari permainan tersebut.
- 2) Perilaku peserta yang mendukung dan menghambat tercapainya tujuan.
- 3) Keterkaitan pengalaman dari permainan dengan kenyataan di dalam dunia bisnis dewasa ini.

1. INSPIRATION

1.1 WIRAUSAHA IDOLAKU

A. TUJUAN

1. Peserta dapat mengidentifikasi wirausaha yang ada di lingkungannya.
2. Peserta dapat mengidentifikasi kompetensi yang menjadi syarat minimum untuk menjadi wirausahawan.
3. Peserta dapat menjelaskan latar belakang pemilihan jenis pekerjaan sebagai wirausahawan.
4. Peserta dapat mengidentifikasi jenis wirausaha yang dilakukan oleh narasumber

B. METODE DAN WAKTU

1. Tugas/pekerjaan rumah: Mengisi lembar kerja, wawancara dengan orang-orang di lingkungannya yang bekerja sebagai wirausahawan: 120 menit.
2. Ceramah, presentasi, diskusi: 120 menit.

C. ALAT BANTU

Mikrofon, LCD proyektor, laptop/komputer, lembar kerja

D. KEGIATAN

1. Trainer meminta peserta untuk melakukan wawancara untuk mengidentifikasi bentuk wirausahawan, awal mula bagaimana

- menekuni bidang tersebut, bidang yang ditekuni.
2. Trainer meminta peserta untuk mengidentifikasi tingkat pendidikan dan kompetensi yang menjadi syarat minimum yang harus dimiliki wirausahawan
 3. Trainer meminta peserta untuk mengerjakan Lembar Kerja 1.
 4. Trainer meminta peserta untuk mendiskusikan hasil kerjanya di Lembar Kerja 1 dengan orangtua.
 5. Trainer meminta peserta untuk mempresentasikan hasil kerjanya.

E. MATERI

Kompetensi merupakan penguasaan pengetahuan, keterampilan, dan sikap/sifat. Pengetahuan adalah kumpulan informasi yang disimpan di otak dan dapat dipanggil jika dibutuhkan. Keterampilan adalah kemampuan menerapkan pengetahuan. Sifat/sikap adalah sekumpulan kualitas karakter yang membentuk kepribadian seseorang (Anonim 4, 2005). Seseorang yang tidak memiliki ketiga kompetensi tersebut akan gagal sebagai wirausahawan yang sukses.

Keterampilan-keterampilan (skills) yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan menurut Hisrich & Peters (2002) adalah keterampilan teknis, manajemen bisnis, dan jiwa kewirausahaan personal. Keterampilan teknis meliputi: mampu menulis, berbicara, mendengar, memantau lingkungan, teknik bisnis, teknologi, mengorganisasi, membangun jaringan, gaya manajemen, melatih, bekerja sama dalam kerja tim (teamwork). Manajemen bisnis meliputi: perencanaan bisnis dan menetapkan tujuan bisnis,

pengambilan keputusan, hubungan manusiawi, pemasaran, keuangan, pembukuan, manajemen, negosiasi, dan mengelola perubahan. Jiwa wirausahawan personal meliputi: disiplin (pengendalian diri), berani mengambil risiko, inovatif, berorientasi perubahan, kerja keras, pemimpin visioner, dan mampu mengelola perubahan.

Daftar Wirausahawan Muda Yang Sukses di Indonesia

Berikut 7 wirausaha sukses yang ada di Indonesia yang bisa dijadikan contoh oleh siswa-siswa SMK untuk mencari nilai-nilai hidup dan bagaimana langkah-langkah para wirausaha untuk sukses

1. Bong Chandra



Wirausahawan Sukses Di Indonesia Bong Chandra

Pemuda yang lahir pada tanggal 25 oktober 1997 ini lebih dikenal sebagai seorang motivator yang mendapatkan penghargaan sebagai motivator termuda se Asia. Berawal dari berjualan kue dan baju, Bong Chandra menyadari bakatnya dalam bidang motivator, akhirnya dia

memberanikan diri untuk membuka pelatihan motivasi bersama dengan rekannya. Sekarang ini Bong Chandra telah memiliki beberapa bidang usaha dan memiliki karyawan lebih dari 100, dengan banyaknya usaha yang telah dipimpinya, maka menjadikan Bong Chandra menjadi miliader di usia yang masih muda.

2. Purdi E Chandra



Purdi E Chandra CEO Primagama

Purdi E Chandra merupakan pendiri lembaga bimbingan belajar Primagama, yang mendapatkan rekor MURI sebagai lembaga bimbingan belajar terbesar se Indonesia.

Pada mulanya Primagama hanya memiliki 2 murid saja, akan tetapi berkat usaha dan keuletan Purdi E Chandra sehingga bisa berkembang pesat, seperti kita tahu sekarang Primagama memiliki murid lebih dari seratus ribu murid per tahun dan mempunyai ratusan

outlet yang tersebar di kota-kota besar di Indonesia.

3. Chairil Tanjung



Chairul Tanjung Sedang Memberikan Seminar Kewirausahaan

Pada masa kuliah Chairil Tanjung sudah mulai berjualan buku kuliah stensilan, kaos, dan membuka usaha foto copy, dengan kegigihannya akhirnya dia bisa membuka perusahaan dengan tiga rekannya, akan tetapi karena belum puas dengan apa yang diraihinya pada saat itu, akhirnya CT mendirikan perusahaannya sendiri. Dengan Para Groupnya CT mengembangkan bisnisnya ke segala bidang, di bidang keuangan dia mengambil alih Bank Mega. Perusahaan yang dia beri nama Para Group ini membawahi beberapa bisnis lainnya, diantaranya; Para Global Investindo (bisnis keuangan), Para Inti Investindo (media dan Investasi), Para Inti Propetindo (properti). Di

bidang penyiaran dan media ia memiliki TransTV, Trans7, Trans Studio, dan masih banyak lagi kesuksesan yang dia raih.

4. Elang Gumilang



Elang Gumilang Salah Satu Pengusaha Muda Indonesia

Elang Gumilang adalah sosok yang sukses mengembangkan bisnis properti, sebagai developer perumahan pemuda ini sukses membidik orang-orang yang kurang mampu, dengan menawarkan perumahan murah tipe 20/60. Hanya dengan uang 30 jutaan orang sudah bisa memiliki hunian yang nyaman untuk berlindung dari panas dan hujan. Pemuda yang lahir di Bogor pada tanggal 6 April 1985 ini memiliki keuntungan 20 milyar tiap tahunnya dari penjualan perumahan yang di bangunnya.

5. Reza Nurhilman



Reza Nurhilman CEO Keripik Makich

Pemuda yang lebih familiar dengan panggilan AXL ini terkenal dengan produk keripik pedasnya (Makich). Bermodal 50 juta dia memproduksi 50 bungkus keripik per harinya, dan memasarkan produknya hanya lewat media online. Dengan kerja keras dan keuletannya sekarang ini AXL telah memiliki beberapa produk unggulan seperti keripik singkong pedas (level 3,5, dan 10), gurilem, seblak dan Baso goreng.

Berkat usaha keripiknya AXL bisa membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar tempat produksinya, sekarang ini produksinya telah mencapai 2000-5000 per hari dan bisa menyerap tenaga kerja sebanyak 30 orang untuk membantu produksi.

6. Handy Setiono



Hendy Setiono Owner Kebab Turki Baba Rafi

Hendy merintis usaha bidang kuliner kebab turki, kuliner asli timur tengah itu di modifikasi sedemikian rupa agar rasanya cocok sama lidah orang indonesia.

Saat mulai usaha kuliner ini Hendy sempat di tipu oleh karyawannya sendiri, pernah juga di tinggal oleh karyawannya sehingga dia dan istrinya harus terjun langsung untuk berjualan. Berkat kerja keras dan usahanya Hendy berhasil mengembangkan jaringan bisnisnya keseluruh Indonesia. Tidak hanya itu Hendy dinobatkan sebagai pengusaha sukses se Asia dengan usia di bawah 25 oleh majalah

Business Week International pada tahun 2006.

7. Sandiaga Uno



Sandiaga Uno Foudrer Saratoga Group

Sandiaga Uno lahir di Rumbai Pekanbaru pada tanggal 28 juni 1969. Sandiaga memulai usahanya karena terdesak kondisi ekonomi, tempat di mana dia bekerja mengalami kebangkrutan sehingga dia kena pemutusan hubungan kerja. Setelah keluar dari tempat kerja Sandiaga mendirikan perusahaan di bidang konsultasi keuangan PT Saratoga Advisor bersama rekannya. Usahanya terbilang berhasil terbukti peusahaannya bisa mengambil alih beberapa perusahaan lain.

Pada tahun 2009 Sandiaga Uno tercatat sebagai orang terkaya di Indonesia no 29. Selain sibuk dengan beberapa usahanya. Sandiaga Uno juga kerap mengisi seminar motivasi kewirausahaan dan juga bisnis.

LEMBAR KERJA 1

AKU DAN LINGKUNGANKU

Carilah informasi mengenai jenis-jenis wirausaha yang ditekuni oleh wirausahawan hingga sukses, wawancara langsung kepada mereka. Pengetahuan mengenai jenis-jenis pekerjaan yang ditekuni oleh orang-orang di sekitarmu dan tugas-tugas yang menjadi tanggung jawab mereka terkait dengan pekerjaannya dapat membantu memberikan wawasan dan bahan pertimbangan dalam rangka menetapkan cita-cita yang ingin kamu raih. Kegiatan wawancara juga akan memberikan pengalaman bagimu mengenai strategi mencari beragam informasi mengenai pekerjaan, langsung dari yang bersangkutan.

1. Apakah di lingkunganmu ada yang bekerja sebagai wirausahawan? Sebutkan dan jelaskan secara singkat jenis pekerjaan tersebut!
2. Sebutkan tingkat pendidikan dan kompetensi yang menjadi syarat minimum orang tersebut memiliki jenis pekerjaan tertentu.
3. Diskusikan hasil wawancara dengan orang-orang di sekitarmu tersebut dengan kedua orangtuamu. Bagaimana tanggapan kedua orangtuamu? Tanyakan saran mereka untukmu mengenai pilihan jalur pendidikan dan pekerjaan yang dapat kamu tekuni.

1.2 OUR BEST SWOT

A. TUJUAN

1. Peserta memahami tentang perlunya mengenali potensi dirinya
2. Peserta mampu membuat SWOT untuk dirinya maupun ketika nanti dibuat dalam dunia usaha

B. METODE DAN WAKTU

1. Ceramah, presentasi, diskusi: 60 menit.

C. ALAT BANTU

Mikrofon, LCD proyektor, laptop/komputer, lembar kerja

D. KEGIATAN

1. Trainer menyampaikan tentang materi SWOT
2. Trainer menyampaikan tentang pentingnya berwirausaha
3. Peserta membuat SWOT untuk rancangan usahanya

E. MATERI

Sebelum Anda melakukan tindakan apapun untuk meningkatkan kinerja, baik dalam lingkungan kerja maupun usaha bisnis, maka pertama yang bisa dilakukan oleh Anda perlu menganalisa situasi saat ini. Tujuan dari mengetahui dan membuat SWOT adalah mengidentifikasi masalah atau kendala yang dapat menghentikan atau membatasi perusahaan mencapai tujuannya.

Analisa bisnis dapat dilakukan dengan menggunakan perangkat yang sederhana namun kuat, seperti analisa SWOT; Strengths ("Kekuatan"), Weaknesses ("Kelemahan"), Opportunities ("Peluang") dan Threats ("Ancaman"). SWOT sangat membantu dalam mencocokkan sumber daya dan kemampuan usaha dengan tingkat persaingan dimana usaha itu beroperasi. Tujuan analisa SWOT adalah:

1. Mengungkapkan keunggulan daya saing Anda
2. Menganalisa prospek penjualan, profitabilitas dan pengembangan produk
3. Menyiapkan perusahaan Anda untuk menghadapi masalah-masalah

Helpful

Harmful

Mencapai tujuan

Menghambat Tujuan

I
N
T
E
R
N
A
L

Strengths

Weaknesses

E
K
S
T
E
R
N
A
L

Opportunities

Threats

2. DISCOVERY (My Greatest Story)

2.1 AKU DAN KELEBIHANKU

A. TUJUAN

Peserta dapat mengingat kembali pengalaman puncak keberhasilan untuk meningkatkan semangat dengan mengingat kembali pengalaman keberhasilan yang pernah dilalui.

B. METODE DAN WAKTU

Metode : Permainan, Presentasi

Waktu : 45 menit

C. ALAT BANTU

Kertas HVS, Bolpoin, Worksheet, Kertas lipat, Kertas A0

D. KEGIATAN

1. Trainer mengkondisikan peserta agar duduk dengan formasi melingkar di dalam kelompok masing-masing (masing-masing kelompok ada 3-4 orang)
2. Trainer membagikan kepada masing-masing peserta selembar kertas HV dan meminta peserta menuliskan namanya.
3. Trainer menjelaskan bahwa setiap kali trainer menepuk tangannya, kertas tersebut harus diberikan kepada peserta lain yang duduk di sisi kanannya.
4. Trainer memberi intruksi kepada seluruh peserta untuk

menuliskan kelebihan-kelebihan yang dimiliki peserta yang namanya tertulis di kertas HVS yang diterima yang dapat dijadikan modal untuk menjadi seorang wirausahawan (contoh: berani mengambil resiko, inovatif, ulet, dll), kemudian kertas diberikan lagi kepada peserta lain, hingga akhirnya kembali ke tangan peserta semula.

5. Trainer selanjutnya meminta peserta untuk saling berbagi mengenai hasil yang ada, trainer menunjuk beberapa wakil peserta untuk menyampaikannya di depan kelas, trainer mengapresiasi semua jawaban yang muncul.
6. Trainer menjelaskan bahwa ternyata hampir semua peserta memiliki sikap yang siap untuk berwirausaha.
7. Selanjutnya trainer meminta peserta di dalam kelompok menjawab pertanyaan: (Worksheet 1)
 - a. "Apa yang Anda anggap paling bernilai dalam kelompok Anda?"
 - b. Tuliskan dua faktor yang mempengaruhi kesuksesan kelompok di dua lembar kertas lipat yang telah disediakan, lalu ditempelkan di papan dan dikategorisasikan.

Trainer menyimpulkan kekuatan peserta, kekuatan kelompok dan faktor yang mempengaruhi kesuksesan untuk berwirausaha.

E. MATERI

Pada dasarnya, wirausahawan tidak sama dengan pedagang, wirausahawan adalah "Seseorang yang mempunyai

kemampuan melihat dan menilai peluang, mengelola sumber daya yang dibutuhkan serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan sukses secara berkelanjutan”.

Untuk menjadi wirausahawan, diperlukan beberapa hal yang menjadi modal dasar, diantaranya yaitu: memiliki semangat pantang menyerah, memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, berusaha untuk menemukan peluang yang baru dan berbeda, berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik, berusaha mencari nilai tambah dari setiap kegiatan yang dilakukan, mandiri, berani mengambil resiko, memiliki kemampuan kepemimpinan, senang berinovasi, dan memiliki ilmu serta kemampuan pengelolaan (manajemen).

Dalam keseharian siswa, ada banyak pengalaman yang telah ditorehkan, baik pada kegiatan organisasi, olah raga, seni, budaya, pengembangan diri, pengembangan teknologi, kegiatan komunitas, dan berbagai kegiatan lainnya. Pada sesi ini mahasiswa/peserta diminta untuk mengingat hal-hal positif yang pernah dilakukan pada kegiatan sebelumnya, dimana hal tersebut dapat menjadi modal dasar dalam merintis usaha/berwirausaha.

2.2. CONFIDENT ME

A. TUJUAN

Peserta dapat mengembangkan keyakinan diri yang mencakup perasaan yakin akan kemampuan diri sendiri sehingga nantinya ia dapat menyesuaikan diri dan diterima oleh orang lain dan

lingkungannya untuk mencapai target keberhasilan.

B. METODE DAN WAKTU

Metode : Menonton tayangan video, presentasi

Waktu : 45 menit

C. ALAT BANTU

Video

Kertas HVS

Bolpoin

Flipchart

Spidol

D. KEGIATAN

1. Trainer meminta peserta untuk menyiapkan alat tulis sebelum video ditayangkan
2. Peserta diminta mencari makna dari video yang akan ditontonnya dan menuliskannya pada kertas yang telah tersedia
3. Trainer meminta peserta untuk mendiskusikannya dalam kelompok lalu menyimpulkan apa arti keyakinan diri serta apa saja yang dibutuhkan agar individu memiliki keyakinan diri yang tinggi
4. Trainer meminta perwakilan kelompok untuk maju mempresentasikan hasil diskusi dalam kelompok
5. Trainer meminta kelompok yang lain memberikan masukan

- untuk hasil yang dipresentasikan
6. Trainer menuliskan poin-poin hasil presentasi
 7. Diakhir kegiatan trainer mengajukan komitmen peserta untuk melaksanakan poin-poin hasil presentasi

E. MATERI

Pada tahapan ini peserta diharapkan dapat mengambil intisari dari video yang ditayangkan. Setelah video ditayangkan maka masing-masing peserta akan menuliskan kesimpulan dari makna tayangan video tersebut pada kertas yang telah disediakan. Setelah menyelesaikannya maka peserta akan mendiskusikannya didalam kelompok selama 10 menit dan akan dipresentasikan oleh perwakilan kelompok.

Salah satu aspek kepribadian yang paling berpengaruh dalam kehidupan manusia adalah keyakinan diri. Individu yang memiliki keyakinan akan kemampuan dirinya akan memiliki harapan yang realistis akan usaha yang dilakukannya. Keyakinan diri juga memiliki kaitan yang signifikan dengan keberhasilannya dalam menyelesaikan permasalahan yang ada. Selain itu ia juga akan mampu mengembangkan gagasan dan ide unik serta mampu menerima kegagalan yang ada. Didalam keyakinan diri memiliki aspek dimana individu dapat mempersepsikan dirinya secara positif maupun secara negatif, ia juga akan mengenal kelebihan dan kekurangan pada dirinya. Individu yang memiliki keyakinan diri juga akan mampu mengenal individu lain dengan baik, ia akan toleran, memiliki

penyesuaian diri yang baik dengan lingkungannya dan mampu menghargai orang lain. Kemampuan yang dimiliki oleh individu yang toleran adalah bahwa ia sadar untuk bertindak, memiliki kemauan untuk mengembangkan diri dan mampu untuk tidak tergantung dengan orang lain.

Pada diskusi dalam kelompok, peserta diharapkan untuk saling menyampaikan pandangan terkait tayangan video serta siapa yang paling berperan penting untuk menjadi individu yang memiliki keyakinan diri yang tinggi.

Pada sesi presentasi, perwakilan peserta kelompok yang tidak presentasi memberikan masukan pada kelompok yang presentasi. Hasil presentasi akan dibacakan oleh trainer dan diminta seluruh peserta untuk berkomitmen akan hal-hal yang membuat mereka memiliki keyakinan diri yang tinggi, dengan kalimat sebagai berikut :

" Siapakah yang yakin akan diri sendiri"

jawab : " SAYA..SAYA...PASTI SAYA"

" Apakah SAYA"

jawab : " Saya Mampu, Saya Pede dan Saya Luar Biasa"

2.3. REAKSI

A. TUJUAN

Peserta dapat mengimplementasikan cara untuk meningkatkan keyakinan diri yang mencakup perasaan yakin akan kemampuan diri sendiri sehingga nantinya ia dapat menyesuaikan diri dan diterima oleh orang lain dan lingkungannya untuk mencapai target keberhasilan.

B. METODE DAN WAKTU Metode

: Permainan

Waktu : 60 menit

C. ALAT BANTU

Outdoor/lapangan

Lentingan kertas undian

Bendera warna biru, merah dan kuning

Barang – yang ada dilokasi

Stopwatch

D. KEGIATAN

1. Trainer meminta peserta untuk berdiri membentuk sebuah lingkaran.
2. Trainer meminta peserta untuk berhitung sehingga dapat terbentuk 3 buah kelompok.
3. Trainer membagi kelompok dalam Kelompok Biru, Kuning

dan Merah dan meminta menunjuk salah seorang untuk menjadi leader.

4. Trainer membagi tugas untuk masing-masing kelompok.

Kelompok Biru: bertugas untuk membujuk Kelompok Kuning agar mau membeli barangnya.

Kelompok Kuning : mau membeli barang Kelompok Biru jika Kelompok Merah bersedia untuk mempekerjakan Kelompok Kuning ke dalam Kelompok Merah.

Kelompok Merah : mau mempekerjakan Kelompok Kuning jika Kelompok Biru tidak berhasil membujuk Kelompok Kuning untuk membeli barangnya.

5. Trainer memberi waktu untuk masing-masing kelompok membuat strategi selama 15 menit
6. Trainer memberikan aturan bahwa tim yang bisa masuk menjadi pemenang adalah tim dimana seluruh anggota tim dapat berkontribusi.
7. Trainer mendampingi jalannya permainan, dan kelompok pemenang adalah kelompok yang berhasil membuat kelompok yang lain menuruti keinginannya.
8. Trainer memberikan debrief setelah permainan selesai

E. MATERI

Trainer memberikan kesempatan kepada peserta untuk saling mendiskusikan hasil permainan. Leader diminta memaparkan strateginya dalam tim agar dapat memenangkan permainan. Anggota tim diminta memaparkan apa yang dirasakan sebelum

dan setelah permainan.

Trainer memberikan penjelasan mengenai cara meningkatkan kompetensi diri yang akan meningkatkan keyakinan diri.

Caranya adalah :

1. Membangun tujuan sesuai dengan kapasitas diri sendiri
Dengan membangun tujuan, diri akan terpacu untuk berpikir ke depan dan mengevaluasi tujuan terdahulu serta menyesuaikan dengan kemampuan diri sendiri.
2. Membuat target pribadi
Tujuan yang dibangun tidak boleh lepas dari target, dan target tidak boleh terlepas dari monitoring dan evaluasi.
3. Belajar mengkomunikasikan tujuan untuk mendapatkan dukungan rekan
Pentingnya mengkomunikasikan apa yang diharapkan. Komunikasi yang baik akan membangun relasi positif antar manusia.
4. Berkomitmen pada pencapaian tujuan berdasarkan ketetapan hati
Komitmen ditumbuhkan melalui ketetapan hati setelah semua tahap sebelumnya terlampaui. Komitmen terhadap tujuan merupakan bentuk tanggungjawab yang melekat sebagai manusia.

3. DREAM (Reach Your Dream)

3.1. MIMPIKU YESS!

A. TUJUAN

Peserta dapat membayangkan target keberhasilan selanjutnya untuk mengubah persepsi berpikir lebih positif dengan memikirkan impian ke depan yang akan diraihinya melebihi apa yang telah dicapai saat ini.

B. METODE DAN WAKTU

Metode : Permainan, presentasi

Waktu : 60 menit

C. ALAT BANTU

Kertas HVS

Bolpoin

Kertas A3

Kertas gambar

Spidol/Krayon

D. KEGIATAN

1. Trainer meminta peserta membayangkan harapan akan usaha yang berhasil dan menggambarannya dalam sebuah kertas.
2. Trainer meminta peserta mempresentasikan harapan akan usaha di masa mendatang, tujuannya untuk menumbuhkan motivasi serta keyakinan para peserta bahwa mereka

mampu mewujudkan harapan-harapan dengan kemampuan yang dimiliki.

E. MATERI

Pada tahapan ini peserta diharapkan dapat mendiskusikan apa yang telah dipelajari pada tahap discovery dan bergerak selangkah lebih jauh untuk membayangkan sesuatu yang ada di masa depan yang akan menginspirasi dan menggugah semangat dengan lebih positif dan lebih hidup. Pada saat membuat gambaran tersebut, peserta saling berbagi impian-impian pribadi yang sarat makna, memaparkan secara kreatif ide-idenya, dan menyusun tujuan yang akan diraih. Inti dari sesi ini adalah membangkitkan imajinasi untuk memandang masa depan lebih positif.

Pada diskusi yang terjadi diantara peserta, peserta juga diharapkan untuk saling menyampaikan kontribusi yang akan diberikan dalam rangka pencapaian tujuan yang diimpikan.

3.2 KREATIF DAN INOVATIF ADALAH JIWAKU

A. TUJUAN

Salah satu dari kompetensi kewirausahaan yang harus dimiliki adalah menciptakan inovasi yang berguna bagi pengembangan produk ataupun pekerjaan peserta kelak. Untuk meningkatkan kompetensi inovasi peserta, maka peserta hendaknya mengetahui dan mampu menerapkan konsep inovasi dalam mengembangkan dirinya, tujuan usahanya dan pekerjaannya

kelak. Esensi kewirausahaan adalah kreativitas dan inovasi. Oleh sebab itu, peserta dituntut memiliki sifat kreatif dan inovatif. Peserta dapat membayangkan target keberhasilan selanjutnya untuk mengubah persepsi berpikir lebih positif dengan memikirkan impian ke depan yang akan diraihinya melebihi apa yang telah dicapai saat ini.

B. METODE DAN WAKTU

Metode : Permainan, presentasi

Waktu : 60 menit

C. ALAT BANTU

Kertas HVS, Kertas A3

Bolpoin, spidol, krayon

Kertas gambar

D. KEGIATAN

1. Trainer menjelaskan tentang materi inovasi dan kreatif dalam wirausaha.
2. Trainer memberikan kasus pada peserta untuk mengidentifikasi hal-hal inovatif apa saja yang perlu dilakukan terhadap suatu usaha atau produk.

E. MATERI

Kreativitas dan inovasi merupakan dimensi-dimensi penting kewirausahaan. Kreativitas adalah kemampuan menciptakan

sesuatu yang baru, yang belum pernah ada sebelumnya. Sedang inovasi adalah penciptaan sesuatu yang berbeda dari sebelumnya. Contoh: Es kepal milo, inovasi produk restoran, tema hotel dengan dekorasi kearifan lokal, dll.

Orang yang ingin memiliki program wirausaha atau mengembangkan spirit wirausaha, maka perlu memiliki kompetensi inovasi agar dalam menjalankan tugas pokok dan fungsinya selalu memikirkan sesuatu yang lebih baik dari sebelumnya melalui perbaikan, pengembangan, pengayaan, pemodifikasian, dsb. Dalam rangka untuk memajukan dan mengembangkan produk, tempat, ataupun jenis usahanya.

Ciri-ciri Seorang Inovator

Seorang inovator memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Mengerjakan tugas dengan cara yang tidak konvensional;
2. Menemukan masalah dan memecahkannya dengan cara yang tidak linier;
3. Lebih tertarik pada hasil dari pada proses;
4. Tidak senang pada pekerjaan yang bersifat rutin;
5. Kurang senang pada kesepakatan; dan
6. Kurang sensitif terhadap orang lain

Cara melakukan inovasi

Cara melakukan inovasi dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Anda harus ke luar dari kawasan yang membuat anda nyaman (comfort zone);
2. Jangan berpikir dengan cara yang sudah terbiasa ada/dilakukan;
3. Bergerak lebih cepat dibanding orang lain (pesaing) agar tidak didahului orang lain;
4. Dengarkan ide stakeholders sekolah/madrasah;
5. Bertanyalah kepada warga sekolah/madrasah dan stakeholders apa yang perlu Diubah di sekolah/madrasah ini secara berkala;
6. Dorong diri sendiri dan orang lain untuk cepat bergerak tetapi selamat;
7. Berharap untuk menang, dan memiliki kesehatan dan kekuatan; dan rekreasi secukupnya untuk mendapatkan ide-ide baru.

Ke delapan cara di atas dapat dilakukan secara sendiri-sendiri atau dikombinasikan.

Contoh

Apabila menjadi desainer pakaian atau penjual barang antik tidak sejalan dengan jiwa artistik Anda, mengapa tidak membuka clothing line untuk anak muda saja? Anda bisa mendesain kaos, jaket, hoodie, dan sebagainya yang sesuai dengan tren anak muda kini. Jangan khawatir, Anda bisa mendapatkan inspirasi dari banyak tempat. Cukup gunakan mesin pencari ataupun di Instagram.

Anda bisa melihat bagaimana selera fashion anak muda dari berbagai latar belakang sosial ekonomi. Apabila Anda masih bingung, mungkin Anda bisa memulai dengan membuka clothing line dengan desain yang berkaitan dengan olahraga sepak bola. Mengingat olahraga ini disukai oleh jutaan orang di Indonesia. Anda bisa mendesain kaos dengan kreasi logo club sepak bola yang populer di Indonesia. Misalnya, Real Madrid, Barcelona, Arsenal, Liverpool, dan sebagainya.

Latihan

Kasus

Zaman telah berubah, untuk mengikuti dan mengantisipasi perubahan jaman terkait era teknologi dan generasi milenial, maka dituntut melakukan inovasi-inovasi dalam mengembangkan inovatif dan kreatifitas. Bila tidak, maka Anda akan ketinggalan zaman dan kalah dalam bersaing dalam memasarkan usaha atau mendapatkan pekerjaan.

Diskusikan

Identifikasi inovasi-inovasi apa yang Anda lakukan untuk mengembangkan suatu usaha atau produk?. Silahkan berdiskusi usaha atau produk apa yang akan dilakukan inovasi oleh kelompok Anda. Hasil diskusi disajikan untuk dikomentari kelompok lain dan fasilitator.

4. Goal Setting with SMART (Design – Destiny)

4.1. LANGKAH PINTAR

A. TUJUAN

Merencanakan strategi mencapai impian dan membuat parameter pencapaian impian. Pada sesi ini peserta diajak membuat impian secara spesifik, terarah, terukur, realistis dan memiliki batas waktu.

B. METODE DAN WAKTU

Metode : Diskusi

Waktu : 60 menit

C. ALAT BANTU

Mikrofon

D. KEGIATAN

1. Trainer mengarahkan peserta untuk bergabung dengan 1 kelompok lainnya sehingga dalam 1 lingkaran terdapat 3 kelompok kecil.
2. Trainer dan co trainer memandu sesi focus group discussion pada tiap kelompok dengan menanyakan beberapa hal, yaitu:

- a. Apa saja harapan jangka pendek dan jangka panjang terhadap kelompok? Apa yang menjadi prioritas? Apakah tiap kelompok sudah memiliki action plan terkait proposal bisnis yang disusun?
- b. Apa saja peran dan tanggung jawab masing-masing anggota dalam kelompok? Bagaimana pembagian deskripsi tugasnya?
- c. Apa saja yang harus dilakukan untuk meningkatkan kerjasama dan komunikasi antar anggota kelompok?
- d. Trainer/co trainer dapat menstimulasi dan mengarahkan peserta di dalam kelompok untuk merancang tujuan yang akan dicapai dengan prinsip SMART – Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Time Bound (Spesifik, Terukur, Dapat dicapai, Realistis dan Memiliki Batas Waktu)
- e. Setelah diskusi di dalam kelompok selesai, trainer mengajak peserta untuk memulai aksi.
- f. Trainer mengakhiri sesi dengan mengajak peserta untuk meneriakkan yel-yel penuh semangat.

E. MATERI

Salah satu dalam merencanakan tujuan, dapat digunakan prinsip SMART. SMART merupakan kependekan dari Spesifik, Measurable, Achievable, Realistic, Time Bonded.

1. Spesifik → Ketahui dengan jelas tujuan/goal yang ingin dicapai. Untuk membantu merumuskan dapat

menggunakan kata kunci : Apa? Siapa? Kenapa? Dimana?

Yang Mana?

Contoh : Ingin memiliki usaha penjualan cabe serut dalam wadah kaleng yang dipasarkan ke seluruh pulau jawa dengan pemasaran melalui media sosial dengan omset 2 juta per bulan.

2. Measurable (terukur) → Bagaimana cara mencapainya?
3. Achievable (dapat dicapai) → Apakah saya dapat mencapainya?
4. Realistis

Contoh: Omset 2 juta per bulan masih realistis karena harga sambal 20.000 sehingga penjualan minimal per bulan 100 kaleng, bila mengharapkan omset 20 juta tentu tidak realistis.

Time Bounded (terikat waktu) → Tetapkan waktu pencapaiannya.

5. ACTIVITY

5.1 BUSINESS PLAN

Pada sesi ini, peserta diberikan langkah-langkah dalam penyusunan rencana bisnis. Peserta diajak untuk menyusun dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu usaha. Adapun isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia. Selanjutnya peserta diminta untuk mempresentasikan rencana bisnis yang telah dirancang sebelumnya.

A. TUJUAN

1. Peserta memahami langkah-langkah penyusunan rencana bisnis
2. Peserta mampu menyusun rencana bisnis

B. METODE DAN WAKTU

Metode : permainan, presentasi

Waktu : 180 menit

C. ALAT BANTU

LCD Proyektor, Sound, Mikrofon, Kertas HVS

D. KEGIATAN

1. Peserta mendengarkan materi tentang langkahlangkah menyusun rencana bisnis
2. Peserta diajak untuk berkumpul dalam kelompok dan mulai membahas langkah-langkah yang disampaikan sebelumnya
3. Peserta di dalam kelompok diminta menyusun rencana bisnis

E. MATERI

1. Rencana bisnis adalah gudang ide
2. Detail atau kompleks rencana bisnis bergantung pada kebutuhannya.
3. Rencana bisnis bukanlah akhir namun sarana untuk memulai bisnis lebih sistematis
4. **Business Plan** merupakan **suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.**
5. Business Plan adalah sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial.
Jadi **Business Plan** adalah dokumen tertulis yang

disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu usaha.

Adapun isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia.

6. Bussiness Plan mencangkup : **1. What: Produk apa yang akan dibuat** **2. Why: Mengapa produk itu dibuat** **3. How: Bagaimana membuat produk** **4. Who: Siapa pasarnya/pembelinya** **5. When: Kapan produk itu harus dibuat** **Where: dimana produk akan dibuat atau dimana bisnis akan dilakukan?**

SWOT

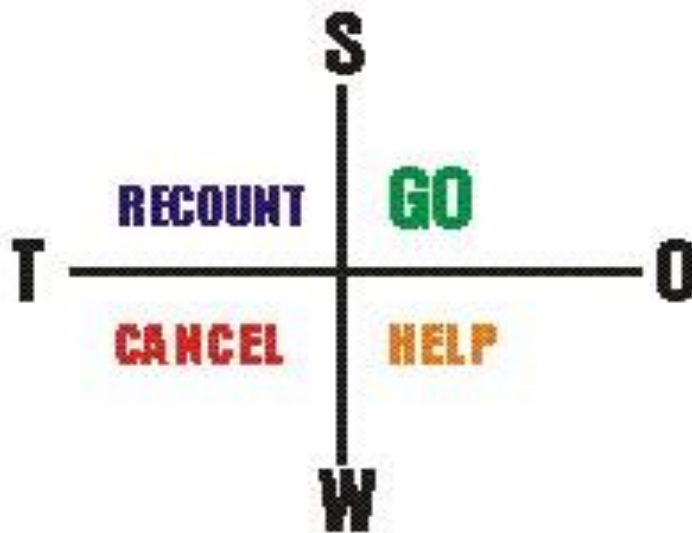
- 1) **Strenghts (kekuatan)** adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini. Strenght ini bersifat internal dari organisasi atau sebuah program.
- 2) **Weaknesses (Kelemahan)** adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tetapi tidak dimiliki oleh organisasi. Kelemahan itu terkadang lebih mudah dilihat daripada sebuah kekuatan, namun ada beberapa hal yang

menjadikan kelemahan itu tidak diberikan solusi yang tepat dikarenakan tidak dimaksimalkan kekuatan yang sudah ada.

3) **Opportunity (kesempatan)** adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi atau program kita untuk memanfaatkannya.

Opportunity tidak hanya berupa kebijakan atau peluang dalam hal mendapatkan modal berupa uang, akan tetapi bisa juga berupa respon masyarakat atau isu yang sedang diangkat.

4) **Threat (ancaman)** adalah factor negative dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah organisasi dan program. Ancaman ini adalah hal yang terkadang selalu terlewat dikarenakan banyak yang ingin mencoba untuk kontroversi atau out of stream (melawan arus) namun pada kenyataannya organisasi tersebut lebih banyak layu sebelum berkembang.



- a. CANCEL: Rencana sebaiknya dibatalkan karena tidak ada daya dukung yang memungkinkan organisasi dapat sukses menjalankan organisasi tersebut. Terlalu besar kelemahan ketimbang kekuatan, dan terlalu banyak ancaman ketimbang peluang.
- b. RECOUNT: Pertimbangkan kembali. Rencana bisa dilaksanakan, jika sejumlah kelemahan dan ancaman bisa diantisipasi atau diperbaiki. Atau, bisa juga pelaksanaan rencana tersebut ditunda atau dibatalkan sama sekali jika waktu dan potensi yang ada tidak memungkinkan buat melakukan perbaikan.
- c. GO: Jalankan rencana sesuai agenda/program yang telah disusun. Kekuatan dan peluang yang dimiliki organisasi

relatif lebih besar ketimbang kelemahan dan ancaman yang ada, sehingga kemungkinan sukses terbuka lebar.

- d. HELP: Lakukan penguatan terlebih dahulu sebelum rencana dilaksanakan. Perbaiki kelemahan yang ada, dan susun terlebih dahulu rencana antisipasi ancaman dengan lebih baik. Jika ini bisa dilakukan, baru rencana bisa dilaksanakan

5.2 HIGH RISK HIGH RETURN

Sesi ini adalah terkait pengelolaan resiko. Pengelolaan resiko berkaitan dengan pengelolaan ketidakpastian yang menjadi hal yang penting setelah menyusun rencana bisnis. Ketidakpastian memiliki beberapa tingkatan. Ketidakpastian dalam bisnis tidak selalu berkonotasi negatif, melainkan dapat juga berkonotasi positif yaitu menguntungkan yang dalam bisnis disebut dengan peluang.

A. TUJUAN

1. Peserta mengenal manajemen resiko dalam penyusunan rencana bisnis
2. Peserta menyusun karakteristik resiko dalam bisnis
3. Peserta dapat mempersiapkan manajemen pengelolaan resiko

B. METODE DAN WAKTU

- 1 Metode : presentasi & simulasi
- 2 Waktu : 100 menit

C. ALAT BANTU

LCD Proyektor, Sound, Mikrofon, Worksheet

D. KEGIATAN

1. Peserta mendengarkan materi tentang manajemen resiko.
2. Peserta dalam kelompok membuat pengelolaan manajemen resiko setelah menyusun rencana bisnis.
3. Peserta di dalam kelompok diminta mempresentasikan untuk mendapatkan masukan dari kelompok lain.

E. MATERI

Resiko pada usaha merupakan hal yang jamak. Kapanpun bisa muncul baik di awal bisnis maupun pada bisnis yang telah sukses. Untuk mengawali bisnis memerlukan tekad, keberanian, keyakinan diri dan pengetahuan akan pengelolaan resiko. Suatu bisnis yang memiliki potensi keuntungan yang tinggi pasti akan memiliki potensi resiko yang tinggi.

Kendala akan selalu ada dalam bisnis yang dikenal dengan nama resiko usaha. Resiko usaha ini bisa datang dari faktor diri sendiri, perencanaan bisnis, strategi, modal serta manajemen yang kurang baik. Disisi lain resiko ini merupakan sesuatu yang dihindari oleh pemilik bisnis. Resiko ini dapat bersifat pasti maupun tidak pasti

tergantung pada konsep bisnis sejak awal.

Faktor-faktor yang mempengaruhi resiko usaha antara lain :

1. Individu itu sendiri
2. Lingkungan
3. Budaya
4. Kemajuan teknologi
5. Pengalaman
6. Business plan
7. Sumber daya lain

Kategori Resiko Usaha:

1. Resiko Murni

Adalah resiko dimana kemungkinan kerugian tetap ada dan kemungkinan keuntungan tidak ada.

Contohnya adalah resiko kebakaran dan kecelakaan.

2. Resiko Spekulatif

Adalah resiko dimana individu bisa mengharapkan adanya keuntungan dan kerugian. Contohnya adalah investasi, saham dan sebagainya.

3. Resiko Objektif

Adalah resiko yang didasari hasil observasi parameter yang obyektif. Contohnya adalah fluktuasi harga atau prosentase tingkat keuntungan bisnis yang diukur melalui standar deviasi.

4. Resiko Subyektif

Adalah resiko yang didasari hasil persepsi individu terhadap resiko. Contoh : adanya perbedaan 2 persepsi individu terhadap resiko investasi dipasar modal.

Manajemen Resiko Usaha

1. Identifikasi Resiko

Buatlah daftar dari berbagai jenis resiko yang dipaparkan diatas, kira-kira resiko apa yang akan muncul dalam bisnis anda. Proses ini membutuhkan anda untuk membayangkan bisnis anda dalam waktu 1 tahun ke depan.

2. Tentukan prioritas dan penanganan batas toleransi apabila resiko tidak dapat dikelola.

3. Pengelolaan resiko dengan cara penghindaran, ditahan, diversifikasi, transfer resiko, pengendalian resiko, dan pendanaan resiko

4. Membuat keputusan

Pilihlah 1 keputusan dari berbagai macam cara pengelolaan resiko. Buatlah keputusan dengan mengandalkan intuisi dan ide-ide yang kreatif dengan mempertimbangan keputusan utama dalam berbisnis. Bisa menggunakan data-data kuantitatif atau dukungan orang lain yang memiliki pengalaman dalam bisnis serupa.

5. Uji coba keputusan yang diambil

Ambillah tindakan yang nyata setelah mengambil keputusan dan uji cobalah keputusan tersebut

dalam 1 situasi dan ukurlah hasilnya. Ambil resiko yang bukan resiko tingkat rendah melainkan bisa dimulai dari resiko yang tingkat menengah atau sedang. Jauhi keputusan yang akan drastis mengubah konsep bisnis anda.

Seorang wirausaha yang kreatif adalah seseorang yang bijak dalam membuat keputusan yang tepat dalam bisnisnya.

F. WORKSHEET MANAJEMEN RESIKO

No.	Source	Description	Type	Risk Event	Impact	Treatment Plan
1.	Customer	Need : Kualitas barang yang lebih bagus	Stakeholder Expectation	Kehilangan pelanggan karena kualitas barang kurang bagus	3	Membuat model atau konsep barang yang berbeda
		Expectation : Barang harus pesan dahulu/ PO		Kehilangan pelanggan karena pelanggan tidak mau lama menunggu	4	Membuat barang ready stock
2.	Company Stakeholder	Need : Keuntungan lebih tinggi	Stakeholder Expectation	Kehilangan investor	2	Cost reduction
		Expectation : Bisnis yang suitable		Bisnis tidak bisa bertahan lama	4	Corporate planning process

3.	External Regulation	Adanya perubahan peraturan	Internal/External Issue	Ketidakpatuhan akan menghambat jalannya usaha	3	Evaluation of compliance
4.	Self	Mudah bosan akan usaha yang dijalani				
5.	Business Model	Sudah tidak sesuai dengan perkembangan bisnis saat ini				
*						

* bisa diisi sesuai dengan konsep bisnis yang akan dijalankan

REFERENSI

- Bandura, A., & Walters, R. H. Social learning and personality development. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1963. Translation: Spanish.
- Hisrich. R. D., Peters. M.P., & Shepherd. D. A. (2005). Entrepreneurship. 6th ed. Boston: McGraw-Hill.
- Ludema JD, Whitney D, Mohr BJ, et al. The Appreciative Inquiry Summit: A Practitioner's Guide for Leading Large Group Change: 1st ed. San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers, Inc.; 2003.
- Ratnaningsih, I. Z., Prihatsanti, U., Prasetyo, A.R., Mujiasih, M., & Nurtjahjanti, H. (2017). Meningkatkan entrepreneurial self efficacy mahasiswa dengan appreciative inquiry plus dan active learning. Asian Journal of Entrepreneurship and Family Business. 1(, 15-24. <http://perwiraindonesia.com/ajefb/index.php/jurnalAJEFB/article/view/13>.
- Rawlinson, J. G. (2017). Creative Thinking and Brainstorming. New York: Routledge.
- Rustam, R.B. (2017). Manajemen Resiko. Prinsip, Penerapan dan Penelitian. Jakarta : Salemba Empat.
- Segal, G, Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005) "The Motivation To Become An Entrepreneur". International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 11 , pp.42 – 57.
- Sitepu, N. L. (2013). Pelatihan appreciative inquiry untuk meningkatkan efikasi diri wiraniaga dalam melakukan tugas penjualan. Jurnal Psikologi Undip, 12, 131-151.
- Whitney, D., & Trosten-Blomm, A. (2007). The Power of Appreciative Inquiry. Yogyakarta: B-First.