



**MODUL PRAKTIKUM
KEWIRAUSAHAAN DALAM KEPERAWATAN
UNTUK S1 KEPERAWATAN**



Penyusun :

ANNISA ANDRIYANI,A.,MPH

**PROGRAM STUDI S1 KEPERAWATAN
STIKES 'AISYIAH SURAKARTA**

2020

Penulis : Annisa Andriyani,A,MPH
Editor Materi :

Hak Cipta © 2020, Prodi DIII Keperawatan STIKES 'Aisyiyah Surakarta

Semua hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak (merekproduksi), mendistribusikan, atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku teks dalam bentuk apapun atau dengan cara apapun, termasuk fotokopi, rekaman, atau melalui metode (media) elektronik atau mekanis lainnya, tanpa izin tertulis dari penerbit, kecuali dalam kasus lain, seperti diwujudkan dalam kutipan singkat atau tinjauan penulisan ilmiah dan penggunaan non-komersial tertentu lainnya diizinkan oleh perundangan hak cipta. Penggunaan untuk komersial harus mendapat izin tertulis dari Penerbit. Hak publikasi dan penerbitan dari seluruh isi buku teks dipegang oleh Prodi S1 Keperawatan. Untuk permohonan izin dapat ditujukan kepada Prodi DIII Keperawatan STIKES 'Aisyiyah Surakarta melalui alamat berikut ini:

Program Studi DIII Keperawatan
Stikes 'Aisyiyah Surakarta
Jl. Kapulogo, No. 03, Griyan, Pajang, Laweyan, Surakarta

<https://www.stikes-aisyiyah.ac.id>

BIODATA MAHASISWA



NAMA :

NIM :

ALAMAT :

NO TELP :

**PROGRAM STUDI S1 KEPERAWATAN
STIKES 'AISYIYAH SURAKARTA
2020**

VISI MISI TUJUAN STIKES

A. Visi

Menjadi Perguruan Tinggi ‘Aisyiyah yang unggul dalam bidang kesehatan untuk menghasilkan sumber daya manusia yang berakhlakul karimah dan kompetitif di tingkat nasional tahun 2028

B. Misi

- a. Menyelenggarakan dan mengembangkan pendidikan yang unggul bertaraf nasional di bidang akademik serta non akademik yang bernafaskan islam
- b. Mengembangkan dan melaksanakan penelitian untuk menghasilkan teori yang mendukung pembelajaran
- c. Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat yang mendukung peningkatan mutu pendidikan
- d. Mengembangkan jejaring dengan lembaga pendidikan, lembaga penelitian, lembaga pemerintah dan masyarakat di tingkat nasional

C. Tujuan

- a. Menghasilkan tenaga kesehatan yang unggul dan berakhlakul karimah
- b. Menghasilkan karya penelitian berupa pengetahuan, metode dan teknologi yang mendukung pembelajaran dan berguna bagi masyarakat
- c. Menghasilkan karya pengabdian kepada masyarakat di bidang kesehatan
- d. Menghasilkan kerja sama kemitraan yang mendukung kegiatan akademik, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat secara nasional

VISI MISI TUJUAN PRODI

A. Visi

Mewujudkan Program Studi Ners yang unggul dalam bidang keperawatan komunitas yang berakhlakul karimah dan kompetitif di tingkat nasional pada tahun 2028

B. Misi

- a) Menyelenggarakan pendidikan, pembelajaran dan bimbingan profesi Ners yang bermutu dan Islami.
- b) Melaksanakan penelitian yang mendukung pengembangan IPTEK di bidang keperawatan.
- c) Mengembangkan pengabdian kepada masyarakat untuk meningkatkan derajat kesehatan masyarakat
- d) Mengembangkan jejaring dengan institusi lain di tingkat nasional

C. Tujuan

- a) Menghasilkan Ners yang berkualitas dan Islami di bidang keperawatan komunitas
- b) Menghasilkan penelitian yang menunjang pengembangan IPTEK keperawatan berbasis komunitas
- c) Menghasilkan pengabdian kepada masyarakat dalam bidang keperawatan
- d) Menghasilkan kerjasama dengan pemerintah maupun swasta dalam penyelenggaraan Catur Dharma PT di tingkat nasional

Keunggulan : *manajemen disaster in community*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, wr. Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan modul praktikum tentang kewirausahaan

Penyusunan buku ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran di STIKES 'Aisyiyah Surakarta. Dalam penyusunan modul praktikum ini, penulis mendapat dukungan dari banyak pihak. Untuk itu pada kesempatan kali ini penulis menghaturkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan setinggi-tinggi nya kepada semua pihak yang memberikan dukungan secara materiil maupun spiritual, khususnya pada suami tercinta. Akhirnya penulis berharap agar semuanya mendapat imbalan yang setimpal dari Allah SWT.

Demi kesempurnaan modul praktikum ini, maka penulis mohon saran dan kritik yang kreatif. Harapan penulis semoga modul praktikum ini dapat memberikan manfaat dalam pelaksanaan proses belajar mengajar di STIKES 'Aisyiyah Surakarta.

Wassalamu'alaikum, wr. Wb

Surakarta, Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	i
HALAMAN IDENTITAS	iii
VISI MISI TUJUAN STIKES	iv
VISI MISI TUJUAN PRODI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
RPS	viii
GLOSARIUM.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Ayat-Ayat Al-Qur'an yang Relevan	1
B. Deskripsi	2
C. Prasyarat	2
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
1. Penjelasan Bagi Peserta didik	2
2. Peran Dosen	2
E. Tujuan Akhir	4
F. Capaian Pembelajaran	4
G. Cek Kemampuan Awal	4
BAB II. PEMBELAJARAN	5
1. Modul I	6
2. Modul II	7
3. Modul III.....	8
4. Modul IV.....	
5. Modul V	24
6. Modul VI.....	30
BAB III. EVALUASI	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER
PRAKTEK LABORATORIUM

1 SKS PRAKTEK LAB. KEWIRAUSAHAAN

Pertemuan Ke-	Sub CP-MK (Sbg kemampuan akhir yang diharapkan)	Indikator	Kriteria dan Bentuk Penilaian	Metode Pembelajaran (Estimasi Waktu)	Materi Pembelajaran (Pustaka)
1	Mahasiswa mempunyai mindset sebagai wirausaha	Mahasiswa memperoleh informasi dan pengalaman di tempat mereka magang tentang sebuah usaha	Kreteria: Ketepatan dalam mendiskripsikan tempat usaha Bentuk Penilaian Laporan Vidio	[Praktikum : 1x(1x170")] Lakukan Pengamatan dengan cara wawancara dan terjun langsung /magang ke usaha yg telah dipilih	Mengubah mindset
2	Mahasiswa mampu menentukan peluang usaha (A3, C3, P3)	Mahasiswa memperoleh informasi peluang usaha keperawatan yang akan dikembangkan dan menentukan produk yang dapat bertahan di pasar dan memberikan keuntungan jangka panjang	Kriteria : Ketepatan menentukan peluang usaha dan analisisnya Bentuk penilaian: Laporan	[Praktikum : 1x(1x170")] Lakukan survei pasar mengenai produk yang diminati/ diinginkan konsumen yang berhubungan dengan produk keperawatan Buatlah alat bantu survei dalam bentuk kuesioner! C. Presentasikan hasil survei pasar yang telah dilakukan dan tuliskan dalam bentuk laporan hasil survei pasar	Menentukan peluang usaha
3	Mahasiswa mampu memilih usaha dan mengembangkan produk (C2 A3)	Mahasiswa memperoleh ide terkait produk atau usaha yang akan dikembangkan.	Kriteria; Ketepatan menuangkan ide terkait produk atau usaha yang akan dikembangkan. Bentuk penilaian: Laporan	Berdasarkan survei pasar yang telah dilakukan, tentukan usaha atau produk yang akan dikembangkan! Tuliskan proses pembuatan berupa langkah-langkah kerja! Buatlah desain produk maupun	Memilih usaha dan mengembangkan produk

				kemasan terkait produk yang akan dikembangkan! D. Presentasikan hasilnya! TM; 1x(1x170 menit)	
4	Mahasiswa mampu menetapkan rencana produksi produk (C2 A3)	Mahasiswa mampu menetapkan rencana produksi	Kriteria; Ketepatan Mahasiswa mampu menetapkan rencana produksi Bentuk penilaian: Laporan	Buatlah flowchart dari alur produksi pembuatan dengan keterangan TM; 1x(1x170 menit)	Menetapkan rencana produksi
5	Mahasiswa mampu menghasilkan suatu produk dengan menjalankan rencana k (C2 A3)	Mahasiswa mampu menghasilkan suatu produk dengan menjalankan rencana produksi melalui tahapan/ aliran produksi.	Kreteria Ketepatan Menghasilkan suatu produk dengan menjalankan rencana Bentuk penilaian: Laporan	Berdasarkan rencana produksi yang telah dilakukan, mulailah proses produksi! b. Tuliskan proses produksi berupa langkah-langkah kerja! c. Presentasikan hasilnya! TM; 1x(1x170 menit)	menghasilkan suatu produk dengan menjalankan rencana
6	Mahasiswa mampu Menjual produk pada konsumen(A3, C3, P3)	Mahasiswa mampu memasarkan produk usahanya	Kreteria Ketepatan memasarkan produk Bentuk penilaian: Laporan	Buatlah rencana penjualan atau pemasaran! Tuliskan hasil penjualan yang sudah berhasil terjual! Presentasikan hasilnya!	Menjual produk pada konsumen
7	Mahasiswa mampu Melakukan laporan produksi ,dokumentasi dan mengevaluasi usaha (A3, C3, P3)	Mahasiswa mampu memonitor, mengevaluasi, dan mendokumentasikan hasil usaha/ produksinya.	Kreteria Ketepatan Melakukan laporan produksi ,dokumentasi dan mengevaluasi usaha Bentuk penilaian: Laporan	Buatlah laporan produksi, penjualan dan evaluasi usahamu! b. Presentasikan hasilnya!	Laporan produksi ,dokumentasi dan mengevaluasi usaha
uas					

GLOSARIUM

BAB I PENDAHULUAN

A. Dalil Yang Relevan

Wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya serta memasarkannya. Jadi wirausaha itu mengarah kepada orang yang melakukan usaha/kegiatan sendiri dengan segala kemampuan yang dimilikinya.

عن المقدم رضي الله عنه ، عن رسول الله صلى الله عليه وسلم
قال : ما أكل أحد طعاما قط خيرا من ان يأكل من عمل يده. وان نبي
الله داود عليه السلام كان يأكل من عمل يده (أخرجه البخارى)

Artinya: “Dari Al-Miqdam bin Ma’dikariba ra., dari Rasulullah SAW., beliau bersabda: seseorang yang makan hasil usahanya sendiri, itu lebih baik. Sesungguhnya nabi Daud as., makan dari hasil usahanya sendiri.”

Islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan (entrepreneurship) ini, namun di antara keduanya mempunyai kaitan yang cukup erat, memiliki ruh atau jiwa yang sangat dekat, meskipun bahasa teknis yang digunakan berbeda. Dalam Islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyadihi*), dan tidak cengeng. Setidaknya terdapat beberapa ayat al-Qur’an maupun Hadis yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini, seperti: “Amal yang paling baik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan cucuran keringatnya sendiri.” (HR.Abu Daud).

Hadits tentang berkerja yang terampil.

عن عاصم بن عبيد الله ، عن سالم ، عن أبيه ،
قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ان الله يحب
المؤمن المحترف.

Artinya: Dari ashim bin ubaidillah, dari salim, dari bapaknya, berkata: Rasulullah bersabda, “Sesungguhnya Allah SWT menyangi orang mukmin yang bekerja secara terampil.”

B. Deskripsi

Mata kuliah laboratorium kewirausahaan dalam keperawatan adalah secara praktis mempelajari pemahaman dan keterampilan dalam keperawatan preuner seperti pemasaran, produksi, keuangan, sumber daya manusia, akuntansi keuangan, organisasi dan manajemen serta etika bisnis dalam menyusun rencana usaha baik itu berdasarkan bakat dan keahlian kejuruan yang dimiliki maupun berdasarkan tren. Dalam kuliah ini juga dibahas aspek internal sumber daya manusia dalam hal konsep, sikapmental ,motivasi dan cara berpikir wirausaha.

C. Prasyarat

Pelaksanaan praktikum akan diikuti oleh mahasiswa dari Program Studi DIII Keperawatan semester 6. Mekanisme praktikum dilaksanakan secara kelompok pada masing-masing kelas, ruang laboratorium kewirausahaan dan magang di tempat usaha

D. Petunjuk Penggunaan Modul

a. Penjelasan Bagi Peserta didik

1) Mekanisme Bimbingan

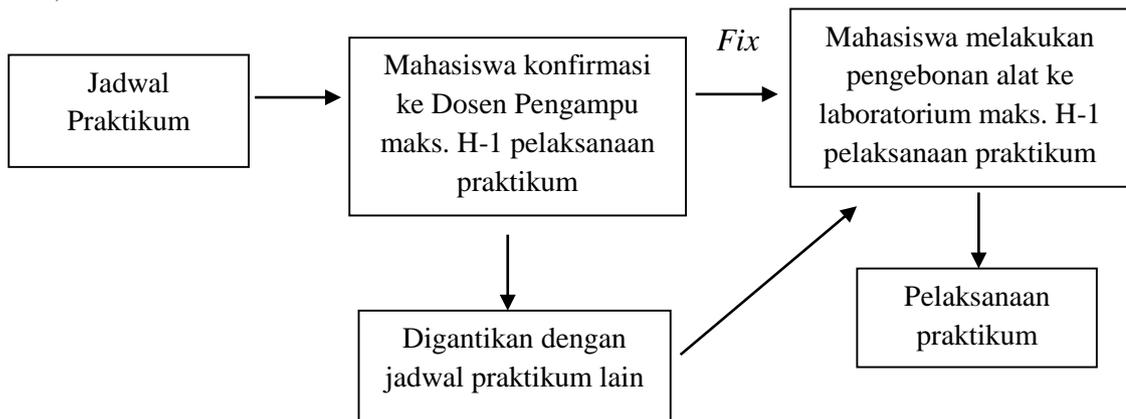
Fase Bimbingan	Tugas Peserta Didik
Fase Persiapan	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan dosen pembimbing• Mengebon alat dengan persetujuan dosen pembimbing minimal sehari sebelum dilakukan praktikum• Menyiapkan tempat dan alat yang dibutuhkan dalam praktikum sesuai topik.• Mempelajari topik keterampilan yang akan dipraktikan
Fase Pelaksanaan	<ul style="list-style-type: none">• Menjawab pertanyaan• Memperlihatkan• Melakukan praktik sesuai topik keterampilan
Fase Evaluasi	<ul style="list-style-type: none">• Pembuatan laporan

2) Tata Tertib

- a) Peserta didik datang tepat waktunya untuk setiap kegiatan.
- b) Jumlah kehadiran praktek harus 100%, apabila kehadiran kurang dari 100% tidak diperkenankan mengikuti evaluasi akhir praktek laboratorium.
- c) Setiap mahasiswa wajib mengganti atau menyusul/mengikuti praktik pada kelompok atau kelas lain yang belum melaksanakan.
- d) Berpakaian praktek lengkap dan rapi sesuai ketentuan yang berlaku.
- e) Mengambil absensi dan presensi setiap kali melakukan praktek laboratorium yang ditandatangani oleh dosen, presensi di kembalikan lagi di laboratorium/minihospital.

- f) Peserta didik harus mematuhi tata tertib yang telah ditentukan, apabila melanggar akan dikenai sanksi **TIDAK DIPERBOLEHKAN MENGIKUTI PRAKTIKUM.**
- g) Hal – hal yang belum diatur akan ditentukan kemudian.

3) Alur Prosedur Praktikum



Mahasiswa menerima jadwal praktikum yang akan diberikan oleh koordinator praktikum. Maksimal atau paling lambat 1 hari sebelum pelaksanaan praktikum mahasiswa melakukan konfirmasi kepada dosen pengampu praktikum. Apabila dosen yang bersangkutan dapat mengisi praktikum sesuai jadwal (*fix*) mahasiswa wajib melakukan pengebonan alat sesuai dengan perasat yang akan dipraktikkan ke mini hospital (laboratorium) dengan bukti kertas pengebonan alat yang telah di tandatangi oleh dosen pengampu dan mahasiswa. Namun apabila dosen yang bersangkutan tidak dapat mengisi praktikum sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, mahasiswa berhak menggantikan dengan dosen pengampu lain yang dapat memberikan materi dan mahasiswa tetap wajib melakukan pengebonan alat ke laboratorium kewirausahaan

b. Peran Dosen

Fase Bimbingan	Tugas Pembimbing
Fase Persiapan	<ul style="list-style-type: none"> • Memfasilitasi waktu pelaksanaan, memberikan persetujuan pelaksanaan praktikum sesuai topik
Fase Pelaksanaan	<ul style="list-style-type: none"> • Mengobservasi mahasiswa • Memberi kesempatan pada mahasiswa untuk mengeksplorasi gagasannya
Fase Evaluasi	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan <i>feed back</i> peserta didik. • Memberikan nilai proses pada lembar penilaian.

E. Tujuan Akhir

1. Tujuan Umum

Memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengeksplorasi ide idenya terhadap ketrampilan pada setiap sesinya.

2. Tujuan Khusus

Setelah menyelesaikan praktek laboratorium ini mahasiswa mampu :

Mempunyai gambaran untuk berwirausaha di bidang keperawatan

F. Capaian Pembelajaran

- a. Mahasiswa mampu mengidentifikasi proses usaha
- b. Mahasiswa mampu melakukan Memilih peluang usaha
- c. Mahasiswa mampu melakukan memilih usaha dan mengembangkan produk
- d. Mahasiswa mampu melakukan Menetapkan rencana produksi)
- e. Mahasiswa mampu melakukan proses produksi
- f. Mahasiswa mampu melakukan Menjual produksi pada konsumen
- g. Mahasiswa mampu melakukan pelaporan dan evaluasi

G. Cek Akhir

Pre test untuk mengecek kemampuan awal mahasiswa dalam memahami materi praktikum yang akan diajarkan, dan di akhir kegiatan pembelajaran praktikum mahasiswa akan diberikan post test atau evaluasi terkait dengan praktikum yang telah diajarkan.

MODUL I

MAGANG DI TEMPAT USAHA

1. Pendahuluan

Kewirausahaan merupakan salah satu disiplin ilmu yang diajarkan di jurusan Administrasi Bisnis. Mata kuliah ini merupakan salah satu mata kuliah penting yang menunjang kompetensi mahasiswa dalam membentuk jiwa wirausaha.

Dengan mata kuliah ini, mahasiswa belajar cara menjadi wirausaha yang baik dan mengetahui hal-hal yang harus dimiliki jika ingin menjadi wirausaha yang sukses. Mahasiswa juga diajarkan cara mengelola peluang serta mengembangkan produk agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik.

Kerja praktek pada Usaha Kecil Menengah ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi mahasiswa mengamati dan menerapkan secara langsung teori kewirausahaan yang telah diberikan saat kuliah. Dengan kegiatan ini, mahasiswa diharapkan mampu menerapkan materi tersebut dengan baik dan benar.

2. Tujuan Praktikum

Adapun tujuan dilaksanakannya kegiatan magang ini ialah:

- a. Meningkatkan pengetahuan mahasiswa dalam hal kewirausahaan
- b. Menjadikan mahasiswa termotivasi untuk menciptakan usaha baru
- c. Membentuk kepribadian mahasiswa yang aktif, kreatif dan giat bekerja.
- d. Mengetahui kegiatan yang dilakukan oleh wirausaha dalam skala kecil menengah
- e. Mengaplikasikan teori tentang kewirausahaan yang telah didapatkan di bangku kuliah
- f. Menumbuhkan sifat aktif dan kreatif dalam melakukan kegiatan pekerjaan terutama dalam kegiatan Usaha Kecil Menengah

3. Penuntun belajar Praktikum

Lakukan wawancara pada pemilik usaha tentang sejarah usaha, permodalan usaha, manajemen organisasi, harga produk, promosi dan penyaluran produk, kiat sukses jadi pengusaha, Kesimpulan dan saran. Lampiran : Biodata pengusaha

Buat laporan dalam bentuk video (Contoh terlampir)

MODUL II

MENENTUKAN PELUANG USAHA

1. Pendahuluan

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari individu atau masyarakat. Oleh karena itu jika ingin mulai mewujudkan berwirausaha, hendaknya terlebih dahulu menjawab pertanyaan, “Apakah yang menjadi kebutuhan masyarakat atau kebanyakan anggota masyarakat saat ini atau di masa yang akan datang?”. Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagnosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi. Lingkungan usaha senantiasa berubah setiap saat, bahkan perubahannya cukup pesat dan seiring dengan itu terjadi pula perubahan kebutuhan masyarakat. Untuk menemukan peluang usaha yang prospektif seharusnya kita sebagai wirausahawan senantiasa mencari informasi yang terkait dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan masyarakat. Sumber informasi dapat diperoleh dari instansi/ lembaga pemerintah, media massa, pasar atau mungkin melalui wawancara dengan konsumen. Jadi, peluang senantiasa ada karena perubahan-perubahan terus berlangsung baik di tingkat individu, maupun ditingkat masyarakat. Kemampuan kita melihat peluang sangat tergantung dari informasi yang kita peroleh tentang faktor lingkungan usaha. Salah satu metode yang digunakan untuk mengetahui produk yang diminati/ diinginkan oleh konsumen adalah dengan melakukan survei pasar. Survei pasar dapat dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang sederhana dan simpel mengenai produk atau jasa yang dibutuhkan. Survei ini umumnya bersifat acak dan sering kali secara sukarela dan pertanyaannya tidak banyak menyita waktu dan mengganggu.

2. Tujuan Praktikum

Mahasiswa memperoleh informasi peluang usaha kebidanan yang akan dikembangkan dan menentukan produk yang dapat bertahan di pasar dan memberikan keuntungan jangka panjang.

3. Penuntun Belajar Praktikum

- a. Lakukan survei pasar mengenai produk yang diminati/ diinginkan konsumen yang berhubungan dengan produk keperawatan anak, maternitas, gerontik, jiwa, Bedah, komunitas
- b. Buatlah alat bantu survei dalam bentuk kuesioner
- c. Tuliskan dalam bentuk laporan hasil survei pasar

MODUL III

MEMILIH USAHA & MENGEMBANGKAN PRODUK

1. Pendahuluan

Setelah mengetahui kebutuhan masyarakat dan berhasil menemukan berbagai lapangan usaha dan gagasan produk, maka langkah berikutnya adalah menjawab pertanyaan “Manakah di antara lapangan usaha dan gagasanggagasan usaha tersebut yang paling tepat dan cocok untuk saya?” Pertanyaan ini sangat tepat, mengingat setiap orang memiliki potensi diri yang berbedabeda. Tentunya dalam memilih lapangan usaha dan mengembangkan gagasan usaha, kita perlu menyesuaikan dengan potensi diri yang kita miliki. Kekeliruan dalam memilih yang disebabkan karena ketidakcocokan atau ketidaksesuaian pada akhirnya akan mendatangkan kesulitan atau bahkan kegagalan di kemudian hari. Telah banyak fakta yang dapat dikemukakan, bahwa masih banyak wirausahawan yang memulai usahanya dengan melihat keberhasilan orang lain dalam menjalankan usahanya (latah atau ikut-ikutan). Meski demikian belum tentu orang lain berhasil dalam suatu lapangan usaha, kita juga dapat berhasil dengan lapangan usaha yang sama. Mungkin saja orang lain berhasil karena potensi diri yang dimilikinya cocok dengan lapangan usaha tersebut dan kemampuan dia untuk mengakses informasi terkait dengan usaha yang dijalankannya. Bisa saja kita mengikuti orang yang telah berhasil dalam suatu lapangan usaha, namun kita perlu memiliki nilai lebih dari aspek kualitas yang kita tawarkan kepada konsumen. Namun kemampuan menawarkan aspek kualitas yang lebih tetap juga terkait dengan potensi diri yang kita miliki.

2. Tujuan Praktikum Mahasiswa memperoleh ide terkait produk atau usaha yang akan dikembangkan.

3. Penuntun Belajar Praktikum

- a. Berdasarkan survei pasar yang telah dilakukan, tentukan usaha atau produk yang akan dikembangkan
- b. Tuliskan proses pembuatan berupa langkah-langkah kerja
- c. Buatlah desain produk maupun kemasan terkait produk yang akan dikembangkan
- d. Tulis dalam bentuk laporan

MODUL IV

MENETAPKAN RENCANA PRODUKSI

1. Pendahuluan

Sistem produksi yang baik harus mampu menghasilkan produk seperti yang diharapkan. Umumnya suatu sistem diukur dengan kemampuan memproduksi dalam jumlah dan kualitas yang ditetapkan berdasarkan kebutuhan konsumen, kemampuan sumberdaya perusahaan serta harapan dari wirausahawan sebagai pemilik dan mungkin juga sekaligus sebagai manajer. Tahap awal dalam pelaksanaan proses produksi adalah merencanakan produk yang akan diproduksi. Pada pembelajaran sebelumnya telah dirumuskan jenis produk yang akan dihasilkan sesuai dengan potensi diri yang dimiliki, tentunya produk tersebut memiliki potensi/ prospek pasar yang memadai. Gambaran mengenai karakteristik produk yang akan dihasilkan, memberikan kemudahan dalam menyusun kebutuhan bahan, tenaga kerja, mesin/ peralatan, lokasi produksi dan biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi. Dengan gambaran produk ini, juga akan memudahkan dalam menetapkan sistem produksi yang akan diterapkan dalam menghasilkan produk yang dimaksud. Merencanakan produksi merupakan salah satu tantangan bagi seorang wirausaha dan diperlukan ketegasan dalam merencanakan.

2. Tujuan Praktikum Mahasiswa mampu menetapkan rencana produksi.

3. Penuntun Belajar Praktikum

a. Buatlah flowchart dari alur produksi pembuatan dengan keterangan sebagai berikut:

Tahapan

Deskripsi Tahapan

Alat dan Bahan yang dibutuhkan

... ..

dst dst dst

b. Tuliskan kembali pengadaan bahan baku (langsung dan tidak langsung) dengan memperkirakan jenis, volume, harga hingga pemasok; bahan baku apa saja yang mahasiswa butuhkan dalam proses produksi setiap bulan/siklus produksi, serta identifikasi standar kualitas yang diharapkan.

- c. Uraikan urutan proses produksi
- d. Uraikan tentang jumlah biaya yang dikeluarkan : bahan dan proses produksi
- d. Uraikan tugas dan tanggung jawab masing-masing anggota kelompok

MODUL V

PROSES PRODUKSI

1. Pendahuluan

Dihasilkannya produk sesuai dengan jumlah dan mutu yang diharapkan oleh pasar dan perusahaan, selain ditentukan oleh input sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, juga sangat ditentukan oleh kegiatan yang dilaksanakan selama proses pembuatan produk berlangsung yang dikenal dengan istilah proses produksi. Proses produksi melalui beberapa tahapan yang merupakan aktifitas menyeluruh yang dilakukan oleh tenaga kerja produksi yang membuat produk, tahapan-tahapan ini disebut tahapan produksi. Tahapan-tahapan produksi yang tersusun secara teratur disebut aliran produksi.

2. Tujuan Praktikum Mahasiswa mampu menghasilkan suatu produk dengan menjalankan rencana produksi melalui tahapan/ aliran produksi.

3. Penuntun Belajar Praktikum

- a. Berdasarkan rencana produksi yang telah dilakukan, mulailah proses produksi
- b. Tuliskan proses produksi berupa langkah-langkah kerja
- c. Susun dalam bentuk laporan

MODUL VI

MENJUAL PRODUK KEPADA KONSUMEN

1. Pendahuluan

Pemasaran adalah aliran produk secara fisis dan ekonomik dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen. Definisi lain menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu/kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui sistem tersebut.

2. Tujuan Praktikum Mahasiswa mampu memasarkan produk usahanya.

3. Penuntun Belajar Praktikum

- a. Buatlah rencana penjualan atau pemasaran : Cara dan rancangannya bagaimana
- b. Tuliskan hasil penjualan yang sudah berhasil terjual
- c. Susun laporan

MODUL VI
LAPORAN PRODUKSI, PENJUALAN, & EVALUASI

1. Pendahuluan

Dalam rangka pengendalian usaha, seorang wirausaha harus mampu membuat laporan kegiatan usaha dan langkah berikutnya dalam rangka pengembangan usaha. Laporan pengelolaan usaha dibuat berdasarkan kebutuhan.

2. Tujuan Praktikum Mahasiswa mampu memonitor, mengevaluasi, dan mendokumentasikan hasil usaha/ produksinya.

3. Penuntun Belajar Praktikum

- a. Buatlah laporan produksi, penjualan dan evaluasi usahamu

LAMPIRAN : CONTOH LAPORAN MAGANG

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan salah satu disiplin ilmu yang diajarkan di jurusan Administrasi Bisnis. Mata kuliah ini merupakan salah satu mata kuliah penting yang menunjang kompetensi mahasiswa dalam membentuk jiwa wirausaha.

Dengan mata kuliah ini, mahasiswa belajar cara menjadi wirausaha yang baik dan mengetahui hal-hal yang harus dimiliki jika ingin menjadi wirausaha yang sukses. Mahasiswa juga diajarkan cara mengelola peluang serta mengembangkan produk agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat berjalan dengan baik.

Kerja praktek pada Usaha Kecil Menengah ini diharapkan dapat menjadi sarana bagi mahasiswa mengamati dan menerapkan secara langsung teori kewirausahaan yang telah diberikan saat kuliah. Dengan kegiatan ini, mahasiswa diharapkan mampu menerapkan materi tersebut dengan baik dan benar.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan

Adapun tujuan dilaksanakannya kegiatan magang ini ialah:

1. Mengetahui kegiatan yang dilakukan oleh wirausaha dalam skala kecil menengah
2. Mengaplikasikan teori tentang kewirausahaan yang telah didapatkan di bangku kuliah
3. Menumbuhkan sifat aktif dan kreatif dalam melakukan kegiatan pekerjaan terutama dalam kegiatan Usaha Kecil Menengah

1.2.2 Manfaat

Adapun manfaat yang ingin dicapai dalam pelaksanaan magang ini yaitu:

1. Meningkatkan pengetahuan mahasiswa dalam hal kewirausahaan
2. Menjadikan mahasiswa termotivasi untuk menciptakan usaha baru
3. Membentuk kepribadian mahasiswa yang aktif, kreatif dan giat bekerja.

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Latar Belakang Wirausaha

2.1.1 Sejarah Wirausaha

Kawasan Seberang Ulu merupakan suatu kawasan yang dikenal sebagai suatu kawasan yang kaya akan wisata kuliner khas kota Palembang berupa kerupuk dan kemplang. Masyarakat di kawasan ini mayoritas berstatus sebagai orang asli Palembang, sehingga keahlian mengolah dan membuat kerupuk kemplang asli yang tergolong lezat adalah suatu hal yang lumrah. Bermula dari pembuatan mpek-mpek. Sebagai makanan khas Palembang yang utama, mpek-mpek dikembangkan dengan banyak cara. Mulai dari variasi bentuk mpek-mpek itu sendiri, sampai pengolahan resep dasar mpek-mpek tersebut menjadi makanan-makanan dalam bentuk lain seperti kerupuk dan kemplang.

Usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning merupakan salah satu bentuk UKM yang menjadi salah satu UKM yang aktif meramaikan industri kuliner di kawasan tersebut, tepatnya di alamat Jl. K.H.A. Azhari 5 Ulu Laut No. 572 Palembang. Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 1968 oleh seorang perempuan asli Palembang bernama Cek Ba yang tinggal di kawasan tersebut, yang merupakan ibu mertua dari Cek Ning (pemilik usaha ini sekarang).

Cek Ning tidak menyatakan secara spesifik sejarah dan hal yang melatarbelakangi pendirian usaha ini. Namun berdasarkan kajian yang dilakukan penulis di lapangan, dapat dianalisa bahwa mendirikan usaha pembuatan kerupuk kemplang merupakan suatu hal yang biasa dijadikan masyarakat setempat sebagai mata pencaharian. Kemampuan membuat kerupuk kemplang secara turun temurun serta peluang yang besar karena kawasan ini dianggap sebagai pusatnya kerupuk kemplang nampaknya menjadi hal yang melatarbelakangi Cek Ba memutuskan untuk mendirikan usaha ini.

Usaha ini mulanya diawali dengan menghasilkan satu jenis produk saja yaitu kemplang kancing. Kemplang kancing merupakan jenis kemplang yang paling sederhana karena hanya berupa irisan-irisan tipis dari bentuk lenjer atau batangan adonan kemplang. Kemplang yang diolah dengan bahan baku berupa ikan yang bermutu serta bahan-bahan pendukung lain yang menambah kenikmatan menjadi keunggulan kemplang yang dihasilkan dalam usaha ini.

Dengan mutu yang dikenal baik serta harga yang tidak mahal, usaha Cek Ba akhirnya berkembang. Pada tahun 1984, usaha Cek Ba diwariskan pada Cek Ning untuk dikembangkan.

Hingga saat ini, usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning telah menjual beberapa variasi olahan kemplang dan kerupuk yang dibuat dengan proses penggorengan dan pembakaran.

Putri Cek Ning yang akrab disapa Cek Rini memperkaya usaha tersebut dengan menghadirkan menu mpek-mpek dan model di samping toko penjualan kerupuk kemplang yang ada di rumah mereka. Dikenal sebagai penghasil mpek-mpek dan model yang lezat dan murah, Cek Rini kini juga tidak pernah sepi dari pesanan.

Saat ini, usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning serta mpek-mpek dan model Cek Rini telah berkembang dengan baik dan dikenal luas oleh mayoritas pencinta wisata kuliner khas kerupuk kemplang di kota Palembang. Sebagai warisan turun temurun, saat ini usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning pun sudah mulai ditangani oleh putra Cek Ning bernama Aan bersama istrinya yang bernama Khodijah.

2.1.2 Permodalan Wirausaha

Dalam menjalankan kegiatan wirausaha, modal merupakan suatu hal yang esensial. Terutama saat pertama kali pembentukan usaha. Belum adanya bukti keberhasilan serta penghasilan yang bisa dikembangkan, membuat Cek Ba menggunakan modal sendiri untuk memulai usahanya.

Meskipun tidak diketahui secara pasti nominal uang yang digunakan sebagai modal Cek Ba, Cek Ning menyatakan bahwa pada saat usaha ini mulai ia tangani, modal yang ia gunakan untuk menambah variasi produk ialah berjumlah Rp. 60.000,-.

Memasuki tahun 2001, usaha Cek Ning mendapat bantuan pinjaman dana untuk permodalan dari salah satu program yang dimiliki PT. Pupuk Sriwidjaja Tbk. Bantuan yang pertama kali diberikan berjumlah Rp. 9.000.000,- dan dilunasi pada dua tahun berikutnya.

Pada periode kedua, Cek Ning kembali menerima pinjaman. Dipertimbangkan sebagai nasabah yang selalu mengembalikan dana pinjaman dengan tepat waktu, Cek Ning akhirnya dipercaya kembali menerima bantuan tersebut hingga saat ini. Terhitung sejak tahun 2001, Cek Ning telah menerima dana tersebut lima kali dengan jumlah yang semakin besar setiap periodenya. Masing-masing dana tersebut berjumlah Rp. 9.000.000, Rp. 18.000.000, Rp. 27.000.000, Rp. 40.000.000, dan Rp. 70.000.000,-

2.1.3 Manajemen Organisasi

Dalam sebuah organisasi, manajemen merupakan suatu alat untuk memastikan setiap kegiatan dalam organisasi tersebut berjalan dengan teratur. Teraturnya pengelolaan dalam organisasi tersebut akan mendukung terwujudnya produktivitas yang baik.

Pada Usaha Kecil Menengah, penerapan manajemen biasanya masih dilakukan secara tradisional, disesuaikan dengan skala usaha yang tidak menuntut banyak pengelola.

Dalam usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning, pembagian tugas pada setiap pegawai hanya terdapat pada bagian produksi. Untuk manajemen sendiri, tidak ada pihak lain yang menangani selain Cek Ning yang dibantu oleh anak dan menantunya yaitu Bapak Aan dan Ibu Khodijah.

Sebagai pemilik utama usaha ini, Cek Ning lebih berperan sebagai pemberi arahan. Ia mengendalikan keuangan dan melakukan perekrutan. Sedangkan anak serta menantunya bertindak sebagai koordinator para pegawai. Mereka terkadang turut membantu mengerjakan pekerjaan para pegawai tersebut seperti kegiatan penggorengan, pengemasan, serta memasok barang ke toko-toko langganan.

2.2 Kebijakan Produk

2.2.1 Harga Produk

Secara umum, produk yang dihasilkan dalam usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning terdiri atas dua jenis, yakni yang masih mentah yang telah dimasak. Adapun jenis yang dimasak juga tergolong atas masak goreng serta panggang.

Berdasarkan bentuknya, kemplang dan kerupuk tersebut digolongkan menjadi sepuluh jenis. Jenis serta harga produk tersebut dirincikan dalam tabel 2.1.

Tabel 2.1 Rincian Harga Produk Kerupuk Kemplang Cek Ning

No.	Nama Produk	Jenis	Harga
1	Kemplang Badak	Mentah	Rp 50.000
		Panggang	Rp 65.000
2	Kemplang Kancing	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
3	Kemplang Peser	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000

4	Kemplang Anggur	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
5	Kemplang Kunci	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
6	Kemplang Kipas	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
7	Kemplang Botor	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
8	Kerupuk Lakso	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
9	Kerupuk Besar	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
10	Kerupuk Sangu	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
11	Kemplang Rempesan	Mentah	Rp 50.000
		Goreng	Rp 60.000
12	Tekwan	Mentah	Rp 50.000

2.2.2 Promosi dan Saluran Produk

Kegiatan promosi merupakan salah satu komponen dalam *marketing mix*. Fungsinya ialah agar produk suatu usaha dapat dikenal dan akhirnya meningkatkan volume penjualan.

Dalam perusahaan kecil seperti UKM Kerupuk Kemplang Cek Ning, kegiatan promosi tidak dilakukan secara spesifik. Dikenalnya produk usaha ini, adalah hasil dari penyampaian informasi secara tradisional, yakni penyampaian informasi dari mulut ke mulut.

Umur usaha ini yang telah berdiri lama yakni sejak tahun 1968, mutu yang dikenal baik, serta aktif mengikuti beberapa event seperti pameran kuliner dan budaya khas daerah. Usaha ini aktif mengisi pameran seperti Palembang Expo dan Pekan Raya Jakarta setiap tahunnya.

Terkenalnya usaha ini tercermin dalam beberapa kali kunjungan oleh pejabat serta wisatawan asing dan mancanegara yang berkunjung untuk melihat langsung proses pembuatan serta membeli oleh-oleh khas Palembang berupa kerupuk kemplang.

Saluran penjualan dalam usaha ini terbagi atas dua cara, yakni dijual langsung di rumah produksi, serta menjadi pemasok di toko-toko langganan. Salah satu pihak yang aktif bermitra dengan usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning ini ialah Pempek Pak Raden. Menurut Ibu Khodijah, usaha Pempek Pak Raden merupakan salah satu langganan yang aktif sejak pertama usaha ini

berdiri. Dikenalnya usaha Pempek Pak Raden di Palembang, secara tidak langsung, akan berperan untuk turut mempromosikan usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning.

Toko-toko lain yang dipasok untuk penjualan produk usaha ini tidak hanya terdapat di dalam kota, tetapi juga menjangkau beberapa kabupaten lain di Sumatera Selatan, serta kota-kota lain seperti Jakarta, Bandung, dan pulau Kalimantan. Pengiriman produk tersebut dilakukan menggunakan jasa ekspedisi, atau diambil langsung oleh pemesannya.

2.3 Kiat Sukses Wirausaha

Sukses merupakan tujuan dari setiap langkah yang dilakukan oleh wirausahawan. Terwujud atau tidaknya tujuan tersebut sangat tergantung pada niat dan kesungguhan dalam menjalankan usahanya.

Dalam era ekonomi modern yang didominasi oleh persaingan, niat yang kuat serta kesungguhan usaha saja, nampaknya tidak cukup kuat dalam menunjang keberhasilan. Diperlukan kiat-kiat khusus yang lebih spesifik dalam rangka mewujudkan wirausaha yang unggul dan menang dalam persaingan tersebut.

Bagi Cek Ning, mempertahankan kepercayaan konsumen dengan mutu yang baik seperti rasa yang lezat, timbangan yang pas, harga yang tergolong murah di kelasnya, menyediakan variasi produk yang lengkap, aktif melakukan kegiatan sosial serta memberikan potongan harga dan bonus pada kuantitas pembelian yang besar, menjadi kiat-kiat khusus Cek Ning dalam memuaskan pelanggannya.

Dengan kiat-kiat tersebutlah Cek Ning dipercaya oleh pelanggannya. Bahkan tidak jarang pelanggan-pelanggan tersebutlah yang turut mempromosikan usaha ini pada pihak-pihak lain yang dikenalnya.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan magang yang telah dilakukan penulis pada UKM Kerupuk Kemplang Cek Ning, penulis dapat menarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Inisiatif dalam melakukan kegiatan wirausaha dapat timbul atas beberapa faktor, salah satunya ialah kebiasaan pada lingkungan dan kemampuan yang mendukung.
2. Faktor-faktor produksi yang diperlukan dalam mendirikan suatu usaha skala kecil bisa diadakan sendiri oleh pendirinya. Selanjutnya saat usaha tersebut telah berkembang, akan ada peluang-peluang baru yang mendukung pengadaan faktor-faktor tersebut.
3. Dalam kegiatan usaha skala kecil yang hanya memiliki pegawai yang berjumlah sedikit, kegiatan manajemen biasanya masih dilakukan secara tradisional sehingga penanganan semua fungsi manajemen dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha tersebut.
4. Dalam ekonomi modern yang ketat akan persaingan, niat dan usaha yang sungguh-sungguh perlu didukung dengan kiat-kiat khusus yang menjadi keunggulan suatu usaha dibanding usaha lainnya.

3.2 Saran

Adapun saran penulis terhadap penyelenggaraan usaha Kerupuk Kemplang Cek Ning ialah:

1. Pemilik sebaiknya mulai melakukan kegiatan administrasi secara teratur. Tujuannya agar kegiatan seperti pengawasan dapat dilakukan dengan baik, dan segala kegiatan perhitungan dapat dilakukan secara akurat.
2. Pemilik sebaiknya membuka cabang usaha dengan di tempat lain yang lebih strategis.

LAMPIRAN

Biodata Pemilik Usaha

Nama : Masayu Ning Mas
Tempat/Tanggal Lahir : Palembang, 26 Oktober 1950
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. K.H.A. Azhari No. 572 RT. 16 RW. 03,
Palembang

Daftar Hadir Magang
“Kerupuk Kemplang Cek Ning”

No.	Nama	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1.	Bisma Reza Putra	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun kemplang dalam kemasan • Menimbang kemasan kemplang panggang • <i>Pressing</i> kemasan • <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok • Mengangkat jemuran kemplang 	
2.	Isnaini Oktaria	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> • Menimbang kemasan kemplang • Menyusun kemplang dalam kemasan • <i>Pressing</i> kemasan • <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok • Mengangkat jemuran kemplang 	
3.	Nyimas Halimah Tusyakhiah	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pressing</i> kemasan • Menyusun kemplang dalam kemasan • Menimbang kemasan kemplang panggang • <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok • Mengangkat jemuran kemplang 	
4.	R. Ayu Karima	12 s.d 16 Mei 2014	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Packing</i> kemplang untuk dipasok • Menyusun kemplang dalam kemasan • Menimbang kemasan kemplang panggang • <i>Pressing</i> kemasan • Mengangkat jemuran kemplang 	

Palembang, Mei 2014

Khodijah
Pembimbing Magang