

Buku Panduan Pelatihan bagi Fasilitator
**PENGARUSUTAMAAN GENDER
DALAM KEWIRAUSAHAAN
ENERGI TERBARUKAN**



**INVESTING IN RENEWABLE ENERGY FOR RURAL REMOTE
COMMUNITIES (TERANG) PROJECT**

MCA-I GREEN PROSPERITY PROJECT GRANT
HIVOS SOUTHEAST ASIA

DECEMBER 2017

Buku Panduan Pelatihan bagi Fasilitator

**PENGARUSUTAMAAN GENDER
DALAM KEWIRAUSAHAAN
ENERGI TERBARUKAN**

**INVESTING IN RENEWABLE ENERGY FOR RURAL REMOTE
COMMUNITIES (TERANG) PROJECT**

MCA-I GREEN PROSPERITY PROJECT GRANT
HIVOS SOUTHEAST ASIA
DECEMBER 2017

DAFTAR ISI

PRAKATA	6
TENTANG BUKU PANDUAN	7
TUJUAN PELATIHAN	7
PENGGUNA MODUL	8
TARGET IMPLEMENTASI MODUL	8
TIPS UNTUK FASILITATOR	9
RENCANA SESI	10
MODUL 1: PENGANTAR BISNIS	11
Prinsip-Prinsip Bisnis dan Persiapan Bisnis	11
Tujuan	11
Instruksi	11
Modul 2: ALAT GALS UNTUK USAHA ORGANISASI	15
(PENERANGAN DAN KIOS ISI ULANG DI SEKOLAH)	
Perjalanan Bisnis Impian	15
Tujuan	15
Perkenalan Berpasangan	15
Penjelasan GALS	16
Menggambar Perjalanan Bisnis Impian Sekolah	16
Tahapan Membuat Perjalanan Bisnis Impian	18
Penutup	19
Pohon Analisis Usaha	20
Tujuan	20
Menggambar Pohon Analisis Usaha	20
Membuat Pohon Analisis Usaha	20
Langkah-langkah	21
Tahapan Membuat Pohon Analisi Usaha	22
Penutup	23
MODUL 3: ALAT GALS UNTUK USAHA PERORANGAN	
3.1 Alat-alat GALS untuk Usaha Penggilingan Jagung &	24
Padi serta Kios Energi	
Perjalanan Bisnis Impian	24
Tujuan	24
Perkenalan Berpasangan	24
Penjelasan GALS	25

Menggambar Perjalanan Bisnis Impian	25
Membuat Perjalanan Bisnis Impian	25
Tahapan Membuat Perjalanan Bisnis Impian	27
Penutup	28
Pohon Analisis Usaha	29
Tujuan	29
Menggambar Pohon Analisis Usaha	29
Membuat Pohon Analisis Usaha	29
Langkah-langkah	30
Tahapan Membuat Pohon Analisis Usaha	31
Penutup	32
3.2. Alat-alat GALS untuk Usaha berbasis Biogas	33
Pohon Usaha Energi Terbarukan	33
Persiapan Fasilitator	33
Tujuan	33
Sharing Pyramid	34
Menggambar Pohon Usaha Energi Terbarukan	34
Tahapan menggambar Pohon Usaha Energi Terbarukan	35
Penutup	37
Peta Pasar	38
Persiapan Fasilitator	38
Tujuan	38
Menggambar Peta Pasar	39
Tahapan menggambar Peta Pasar	40
Penutup	42
LAMPIRAN	43
PANDUAN LAPORAN	43
FORMAT RENCANA BISNIS BERPERSPEKTIF GENDER	46
RENCANA ARUS KAS	50

PRAKATA

Buku panduan pelatihan ini bertujuan membangun pemahaman atas pentingnya penyertaan aspek sosial dan gender dalam mengembangkan bisnis dari instalasi energi terbarukan. Dikembangkan sebagai kelanjutan dari modul yang telah terbit sebelumnya terkait alat partisipatif - *Gender Action Learning System (GALS) 1 dan 2*, modul ini akan berfokus pada pendekatan pembelajaran partisipatif dengan menggunakan metodologi pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan kesadaran rumah tangga/organisasi bisnis/usaha akan pentingnya pembagian peran yang berimbang antara laki-laki dan perempuan, meningkatkan kemampuan perempuan untuk terlibat dalam pengambilan keputusan dan mengelola pendapatan menguntungkan dari produk-produk energi terbarukan, serta memaksimalkan keterlibatan laki-laki di seluruh proses pembangunan ini .

Buku panduan pelatihan ini terdiri atas tiga modul, yaitu pengantar tentang bisnis, modul untuk usaha energi terbarukan oleh institusi/organisasi usaha yaitu sekolah, dan modul untuk pelaku usaha perorangan. Pada modul ketiga, dibagi menjadi dua bagian, yaitu untuk usaha berbasis biogas dan usaha penggilingan jagung/padi serta kios energi. Ada 4 alat GALS yang digunakan dalam modul kedua dan ketiga, yaitu Perjalanan Bisnis Impian, Pohon Analisis Usaha, Pohon Usaha Energi Terbarukan dan Peta Pasar. Seusai pelatihan, para peserta diharapkan dapat menggunakan semua aktivitas untuk mengembangkan bisnis/usaha produk/jasa energi baru terbarukan dengan menggunakan analisa berperspektif gender.

Lampiran pada manual ini berisi format perencanaan bisnis yang berperspektif gender, yang dapat digunakan oleh pemilik bisnis/usaha untuk membantu mengarahkan mereka merancang strategi dan rencana awal bisnis sehingga bisnis/usaha tersebut menjadi lebih fokus dan terarah sehingga dapat menaikkan level bisnis yang dibangun.

Modul ini merupakan bagian dari TERANG Project yang didukung oleh Millennium Challenge Account Indonesia dan Konsorsium Hivos (termasuk Yayasan Rumah Energi, Winrock International dan Village Infrastructure Angel). TERANG Project sendiri adalah bagian dari inisiatif Sumba Iconic Island yang didukung oleh Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral, Hivos dan pemangku kepentingan lainnya.

Terimakasih yang tulus disampaikan kepada semua pihak atas selesainya buku panduan pelatihan ini; Chusana Han, Intan Darmawati dan Gita Meidita untuk mengembangkan modul dan memfasilitasi pelatihan; Catherine van der Wees untuk rekomendasi praktik GALS; Linda Mayoux untuk pengembangan dan uji coba konsep GALS serta referensi terkait GALS di <http://www.galsatscale.net>. Untuk informasi lebih lanjut tentang pengarusutamaan gender dalam kewirausahaan energi baru terbarukan, GALS, atau topik lainnya yang tercakup dalam manual ini, silahkan hubungi TERANG Project Manager, Sandra Winarsa (swinarsa@hivos.org).

TENTANG BUKU PANDUAN

TUJUAN PELATIHAN

Akses ke energi terbarukan memberikan peluang potensial bagi penerima manfaat baik perempuan dan laki-laki untuk menambah penghasilan dan meningkatkan status sosial mereka dengan menciptakan dan menyebarkan solusi energi yang berkelanjutan. Proyek TERANG mengembangkan buku panduan yang bertujuan untuk mendukung pelatihan pengarusutamaan gender dan kewirausahaan dalam energi terbarukan bagi penerima manfaat proyek, baik perempuan maupun laki-laki melalui dua modul pelatihan *Gender Learning Action Systems (GALS)* yang terdiri dari 4 alat, yaitu Perjalanan Bisnis Impian, Pohon Analisis Usaha, Pohon Usaha Energi Terbarukan dan Peta Pasar.

Tujuan spesifik dari tiap modul yang dikembangkan adalah:

Membantu peserta untuk mengulas pengetahuan tentang prinsip-prinsip bisnis dan perencanaan bisnis

Membantu peserta penerima manfaat merencanakan usaha menggunakan alat-alat GALS dan mengembangkannya berdasarkan keterampilan dasar bisnis dari energi terbarukan

Membantu peserta untuk secara jelas memahami rencana bisnis penerima manfaat termasuk aktivitas terkait di dalamnya dengan menggunakan alat analisa gender untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga dan kesetaraan gender.

PENGGUNA MODUL

Buku panduan ini digunakan oleh tim pelaksana atau staff atau fasilitator pelatihan yang bekerja di lapangan bersama dengan perempuan dan laki-laki penerima manfaat proyek instalasi energi baru terbarukan. Tim pelaksana akan menggunakan modul pelatihan ini untuk mendukung pembuatan rencana bisnis rumah tangga dari pemanfaatan instalasi energi terbarukan.

Buku ini juga didisain untuk mendukung organisasi dan fasilitator untuk memperkuat pemilik usaha kecil yang bekerja hingga rantai nilai bisnis yang dikembangkan.

Buku panduan ini sebaiknya digunakan sebagai sebuah rangkaian yang berkelanjutan dari buku panduan sebelumnya tentang Penyertaan Sosial dan Gender, dimana semua peserta pernah membuat alat GALS 1 dan 2 sebelumnya serta sudah dilakukan penelusuran capaian target dan rencana aksi mereka.

TARGET IMPLEMENTASI MODUL

Buku panduan ini dibangun berdasarkan kurikulum pelaksanaan pelatihan dua hari yang diimplementasikan untuk membantu penerima manfaat khususnya pemilik bisnis/usaha baik perempuan maupun laki-laki untuk memahami pengetahuan dasar untuk membangun bisnis yang berkelanjutan dengan memperhatikan aspek kesetaraan gender.

Keempat alat GALS dapat dipilih dua alat diantaranya untuk digunakan dalam pelatihan dua hari, disesuaikan dengan karakteristik usaha peserta. Bagi peserta yang berasal dari organisasi atau institusi sebagai satu unit usaha seperti sekolah, maka modul kedua dengan dua alat GALS dan modul pertama yang digunakan. Jika ada waktu, dua alat GALS lain yang ada di modul ketiga juga dapat digunakan dengan penyesuaian. Untuk usaha berbasis biogas, modul pertama dan ketiga dengan keempat alat GALS bisa digunakan. Jika waktu tidak mencukupi, maka prioritas diberikan pada dua alat GALS saja. Demikian juga untuk usaha penggilingan jagung/padi dan kios energi.

Selain itu, buku panduan ini juga dapat diterapkan pada:

1. Pemilik usaha kecil/menengah yang tidak memiliki pekerja, beroperasi sendiri untuk mengisi kesenjangan bisnis yang lebih besar atau pelanggan jarak jauh
2. Pemilik usaha kecil/menengah yang memiliki pekerja untuk mengoperasikan usahanya
3. Agen penjualan produk/jasa yang berpotensi untuk menerima pendapatan dari proses bisnis yang dijalankan.

KONSEP DASAR

Penyertaan Aspek Gender dan Sosial:

Perempuan dan Laki-laki dari generasi, latar belakang, dan kondisi yang berbeda-beda memperlakukan satu sama lain sebagai manusia yang setara, dengan hak dan kewajiban yang setara, dengan penghormatan yang sama, untuk kemaslahatan yang setara bagi semua dan seluruh umat manusia.

TIPS UNTUK FASILITATOR

1. Mendorong Fasilitasi Inklusif

- a. Mengupayakan agar poin-poin yang dicantumkan berasal dari pemikiran peserta
- b. Tidak perlu khawatir ketika peserta terdiam
- c. Mendelegasikan tugas untuk menulis di depan kepada peserta
- d. Mengalokasikan waktu 5-10 menit untuk memberikan kesimpulan dari setiap proses yang dijalankan
- e. Membangun Lingkungan Belajar Kondusif

2. Memberikan Cukup Waktu Untuk Melakukan Refleksi Proses

- a. Orang belajar terbaik dalam suasana di mana mereka dapat berinteraksi dengan orang lain, didorong untuk mengajukan pertanyaan, bertukar pikiran dengan jujur, dan merasa didukung.
- b. Fasilitator memainkan peran penting dengan pemodelan perilaku yang menciptakan lingkungan belajar. Berbagai contoh kisah-kisah pribadi dan pelajaran dapat sangat efektif.
- c. Ketika merencanakan jadwal latihan Anda, ingatlah bahwa Anda memberikan informasi tentang gender dan keanekaragaman yang mungkin baru sehingga upayakan untuk memberikan informasi yang sederhana dan hati-hati.

3. Membangun Humor

- a. Humor adalah alat penting dalam proses pelatihan. Berbicara tentang gender dan keanekaragaman dapat menimbulkan banyak kecemasan, rasa malu dan kekhawatiran yang dapat menyebabkan stres. Humor yang sensitif dapat digunakan untuk mengurangi beberapa stres dan meningkatkan tingkat kenyamanan peserta
- b. Jangan menggunakan humor berlebihan sehingga mengurangi keseriusan masalah yang sedang didiskusikan.

4. Menghargai Pendapat Yang Berbeda

- a. Peserta perlu merasa didengarkan dan dihormati.
- b. Fasilitator harus memastikan bahwa hak menghormati pendapat orang lain tercantum dalam aturan-aturan dasar, dan bahwa semua peserta merasa sama-sama mendengar.

5. Menggali lebih dalam

- a. Orang-orang memberikan berbagai pendapat dan sikap berdasarkan pengalaman yang membentuk cara berpikir mereka. Apa yang orang katakan dalam diskusi mungkin tidak mewakili bagaimana mereka memahami dan menjelaskan ide untuk diri mereka sendiri.
- b. Pikirkan tentang jenis pertanyaan yang mampu menggali lebih dalam pendapat peserta

6. Buat perasaan nyaman dan aman

- a. Memberikan lingkungan yang nyaman dan aman sangat penting untuk belajar.
- b. Fasilitator harus bekerja dengan peserta untuk menjamin kerahasiaan terutama dalam pertukaran informasi melalui interaksi yang baik antara peserta dan fasilitator.

Rencana Sesi

HARI	AKTIVITAS BERDASARKAN MODUL
HARI PERTAMA: PENGANTAR BISNIS DAN MEMBANGUN BISNIS IMPIAN/POHON USAHA ENERGI TERBARUKAN	
SESI PERTAMA	MODUL 1: PENGANTAR BISNIS
SESI KEDUA	MODUL 2: MEMBANGUN BISNIS IMPIAN/ POHON USAHA ENERGI TERBARUKAN
HARI KEDUA: PERJALANAN BISNIS IMPIAN & POHON ANALISIS USAHA/ POHON USAHA ENERGI TERBARUKAN & PETA PASAR	
SESI PERTAMA	MENGGAMBAR PERJALANAN BISNIS IMPIAN/ POHON USAHA ENERGI TERBARUKAN
SESI KEDUA	MEMBUAT POHON ANALISIS USAHA/ PETA PASAR MEMBANGUN RENCANA BISNIS



MODUL 1: PENGANTAR BISNIS

Prinsip-Prinsip Bisnis dan Persiapan Bisnis



Kurang lebih 2 jam



semua pelaku usaha perorangan maupun organisasi berbasis energi terbarukan



Meta plan dua warna, spidol besar, selotip kerja, papan flip chart, LCD proyektor, laptop

Tujuan

Meningkatkan pemahaman peserta tentang prinsip-prinsip dalam bisnis yang berkelanjutan serta persiapan yang dibutuhkan dalam melakukan kewirausahaan/bisnis.

Instruksi

Peserta diminta duduk berdasarkan organisasi/sekolahnya jika berasal dari organisasi. Untuk peserta perorangan, minta mereka membentuk kelompok bertiga dengan teman di sebelah kanan dan kirinya.

Tanyakan pada mereka apa yang dimaksud dengan "Berkelanjutan/sustainability": aspek-aspek apa saja yang harus diperhatikan? Minta mereka menuliskan ketiga aspek keberlanjutan dalam 3 lembar meta plan. Lalu minta mereka menyebutkan hasil diskusi. Fasilitator menjelaskan ketiga aspek keberlanjutan dan bagaimana ketiganya menjadi aspek penting dalam proyek.

3 Aspek Keberlanjutan:

1. Planet (Alam Lingkungan)
2. People (Manusia: perempuan, laki-laki dan anak-anak)
3. Prosperity (Ekonomi)

Fasilitator menjelaskan tujuan proyek dalam kaitannya dengan ketiga aspek keberlanjutan di atas, dan mengapa GALS digunakan untuk menjawab tujuan tersebut.

Peserta dibagi dalam kelompok kecil-kecil atau per organisasi, dan diberi tugas untuk melakukan wawancara terhadap pengusaha yang di sekitar tempat pelatihan tentang prinsip-prinsip bisnis berkelanjutan dan persiapan bisnis. Hasil wawancara ditulis dalam meta plan. Satu warna untuk prinsip-prinsip bisnis dan warna lainnya untuk persiapan bisnis.

Pertanyaan Panduan Wawancara:

1. Prinsip-prinsip apa yang harus dimiliki atau diperhatikan oleh seorang pengusaha jika ingin bisnisnya sukses dan berkelanjutan?
2. Hal-hal apa saja yang harus dipersiapkan jika ingin memulai sebuah usaha?

Setiap kelompok maju menempelkan dan mempresentasikan satu jawaban tentang prinsip-prinsip bisnis di papan flip chart. Kelompok lain yang menempel dan mempresentasikan satu jawaban lain yang belum disebutkan kelompok sebelumnya. Demikian seterusnya sampai semua jawaban dari semua kelompok selesai dipresentasikan. Fasilitator membahas dan merangkum semua jawaban peserta, menambahkan hal-hal yang belum muncul dari hasil wawancara peserta. Tegaskan aspek Bisnis yang Beretika terutama yang terkait dengan aspek gender dan sosial.

Prinsip-Prinsip Bisnis:

- Optimis
- Pantang menyerah dan tidak takut gagal
- Mampu membaca peluang dan peluang pasar
- Kreatif dan inovatif
- Berani mengambil resiko dengan perhitungan

Beretika: jujur; adil/ tidak mendiskriminasi berdasarkan etnis, agama, gender, dll; saling menguntungkan; berintegritas secara moral; tidak melanggar HAM (Hak Asasi Manusia) dan HAP (Hak Asasi Perempuan) serta tidak terjadi perdagangan manusia dan pekerja anak.

Kelompok kembali mempresentasikan hasil wawancaranya seperti langkah 5 di atas, tapi kali ini tentang persiapan bisnis. Setelah semua presentasi kelompok, fasilitator merangkum, menambahkan dan menegaskan hal-hal yang perlu dipersiapkan dalam memulai sebuah usaha.

Persiapan Bisnis:

- Produk atau jasa yang ditawarkan
- Analisis ekonomi-sosial:
- modal usaha, sumber daya manusia, bahan/material, pendanaan, dll.
- Pengeluaran/biaya
- Pendapatan dan keuntungan
- Investasi
- Analisis keberhasilan usaha: resiko kegagalan dan upaya penanggulangan
- Manajemen: struktur organisasi bisnis
- Fasilitas dan lingkungan:
- Lingkungan eksternal: situasi perekonomian nasional dan global, kebijakan lokal-nasional-global, budaya dan kebiasaan masyarakat, dll.
- Analisa Konsumen dan Strategi Pemasaran:
- Target konsumen (jenis kelamin, usia, kelas sosial, dll).
- Target penjualan per periode
- Pesaing
- Promosi
- Potensi pengembangan pasar
- Potensi kemitraan dan aktor-aktor dalam rantai nilai

Untuk peserta dari sekolah, minta mereka diskusi dalam kelompok sekolahnya. Sedangkan untuk peserta perorangan, minta mereka saling mewawancarai satu sama lain.

Pertanyaan Panduan Wawancara:

Apa yang menjadi pertimbangan seseorang atau sekolah membeli sesuatu atau menjadi pelanggan di suatu tempat?

Minta peserta secara bergiliran menyebutkan hasil wawancara dan diskusi mereka. Lalu fasilitator menyimpulkan dari jawaban tersebut apa yang menjadi prinsip dalam pemasaran. Prinsip Pemasaran:

- Price (harga)
- Product (produk – kualitas dan ketersediaan)
- Place (akses dan lokasi)
- Promotion (promosi)
- Proses

Buka forum Tanya jawab. Kemudian jelaskan bagaimana aktivitas ini bisa menjadi modal peserta untuk melakukan aktivitas selanjutnya.





Modul 2:

ALAT GALS UNTUK USAHA ORGANISASI (PENERANGAN DAN KIOS ISI ULANG DI SEKOLAH)

Perjalanan Bisnis Impian



Kurang lebih 3 jam



tim manajemen sekolah dan kepala sekolah sekabupaten.



Kertas plano, spidol besar (warna hitam, hijau, merah, biru), selotipe kertas

Tujuan

Meningkatkan kemampuan peserta membuat perencanaan bisnis berbasis energi terbarukan yang bisa meningkatkan pendapatan sekolah dan meningkatkan kesetaraan gender.

Perkenalan Berpasangan

Sejak ada peserta yang datang, minta mereka berpasangan dengan orang yang paling tidak dikenal. Minta mereka saling berkenalan satu sama lain.

Jelaskan pada peserta bahwa pada perkenalan berpasangan ini peserta belajar untuk mengingat dan mendengarkan.

Peserta saling memperkenalkan pasangannya di hadapan peserta lainnya. Harapan peserta dituliskan dalam kertas plano (tanpa mengulangi harapan yang sama).

Sejak awal, berikan apresiasi kepada setiap pasangan yang maju. Peserta yang dianggap paling 'malas' atau tidak tertarik, diminta maju terlebih dulu.

Hal yang diperkenalkan:

- * Nama
- * Asal sekolah dan desa
- * Peran dalam tim manajemen sekolah
- * Perubahan yang dirasakan dengan terpasangnya instalasi ET di sekolah
- * Harapan atas pertemuan ini

Biasanya pada saat ini ada peserta yang HP nya bunyi dan ada yang bicara sendiri tidak mendengarkan peserta yang di depan. Jika ini terjadi, bahas di forum tanpa perlu terkesan membuat peraturan. Jelaskan pada mereka bahwa mereka datang dengan meninggalkan pekerjaan dan meluangkan waktunya, maka sayang sekali jika mereka menyia-nyiakan kesempatan belajar bersama ini dengan gangguan bunyi HP dan diskusi sendiri. Maka tanyakan kesepakatan mereka untuk membuat HP mereka *silent* dan mendengarkan saat ada yang bicara.

Fasilitator menyimpulkan harapan seluruh peserta dalam 1-2 kalimat. Mulailah dengan harapan yang tepat/sesuai dengan tujuan pertemuan, lalu harapan-harapan yang tidak akan dipenuhi di pertemuan ini. Kemudian coba tarik benang merah atau hubungan antara tujuan pelatihan ini dengan harapan peserta. Misalnya: bagaimana membuat perencanaan ini bisa membantu mereka memastikan keberlanjutan dari energi terbarukan ini baik dari segi ekonomi maupun sosial.

Penjelasan GALS

Fasilitator membuka pelatihan dengan meminta perwakilan peserta untuk membagikan pengalaman mereka setelah ada instalasi ET dan bagaimana perubahan yang dirasakan oleh perempuan dan laki-laki, pihak sekolah, murid dan orangtua murid. Kemudian fasilitator membuat kesimpulan dari hasil berbagi pengalaman peserta.

Dengan melakukan proses umpan balik, fasilitator mengingatkan peserta pada proses sebelumnya, kemudian menjelaskan hubungan antara pelatihan sebelumnya dengan pelatihan ini. Jelaskan tujuan pelatihan, juga tentang GALS dan program SGIP TERANG.

Menggambar Perjalanan Bisnis Impian Sekolah

Fasilitator secara interaktif menggali pentingnya memiliki impian/impian tentang bisnis.

Fasilitator menjelaskan fungsi menggambar dan membangkitkan semangat peserta untuk menggambar.

Membuat perjalanan bisnis impian sekolah:

Minta peserta berkelompok sesuai dengan sekolah, lalu minta mereka mengingat langkah-langkah membuat Perjalanan Impian. Minta salah satu peserta secara bergantian menggambar setiap langkah di depan. Pada setiap tahapan, minta setiap kelompok untuk menggambar di kertas plano yang sudah disediakan dengan spidol warna terkait. Berikan apresiasi untuk peserta yang maju. Biarkan lingkaran di kertas plano tidak diisi dengan simbol apapun, supaya peserta tidak saling menyalin atau ikut-ikutan dengan gambar orang lain.

Pastikan di dalam gambar impian peserta ada aspek kesetaraan gender dan aspek ekonomi. Usaha apa yang ingin mereka lakukan dan kembangkan? Siapa yang menjadi pengelolanya (perempuan dan atau laki-laki)? Siapa yang menjadi target konsumen? Berapa target pendapatan atau keuntungan per periode?

Tanyakan kepada peserta apa langkah selanjutnya? Mengapa lingkaran masa kini diletakkan di kiri bawah dan lebih kecil dari lingkaran impian? Lalu minta salah satu maju dan menggambar lingkaran kecil di sudut kanan bawah serta dua garis lurus yang menghubungkan kedua lingkaran dengan tangan lalu dengan spidol warna hitam di atas kertas plano.

Tegaskan pada peserta bahwa lingkaran masa kini lebih kecil dari impian karena kita ingin masa depan kita lebih besar atau lebih berkembang/lebih baik dari masa sekarang. Jalannya dibuat lurus dan mengarah ke atas, karena inilah yang kita harapkan bagaimana kita akan merengkuh impian kita.

Lalu minta peserta menggambar lingkaran kecil di kiri bawah buku mereka menggunakan bolpoin warna hitam. Minta mereka menggambar situasi mereka saat ini. Pastikan symbol-symbol yang digambar di lingkaran masa kini berkaitan dengan yang ada di lingkaran impian.

Secara interaktif seperti tahap sebelumnya, ajak peserta untuk menggambar kerangka Perjalanan Impian tahap-tahap berikutnya di kertas plano dengan menggunakan spidol dengan warna yang terkait. Untuk setiap tahapnya, tanya ke peserta kenapa mereka menggambarnya seperti itu (warna, letak, besar, jumlah, urutan, jarak antar lingkaran, dsb). Beri apresiasi untuk setiap peserta yang maju.

Untuk peluang dan hambatan, misalnya tanyakan pada peserta: Kenapa peluangnya digambar lebih dari 10? Mengapa peluang diletakkan di atas dan hambatan di bawah jalan? Mengapa menggambar peluang dulu baru hambatan? Tegaskan pada peserta bahwa peluang adalah hal-hal yang akan membantu kita apabila kita terjatuh. Lebih banyak peluang yang dapat kita pikirkan, lebih mudah bagi kita untuk melangkah maju. Minta peserta memikirkan dan menuangkan dalam symbol peluang-peluang yang tersedia untuk bisa memaksimalkan usaha penerangan dan kios isi ulang sehingga bisa mencapai impian bisnis mereka?

Hambatan yang diperkirakan ada digambar di bawah jalan karena ini adalah hal-hal yang dapat menarik kita jatuh. Penting untuk dapat mengantisipasi dan menghindari hal-hal ini apabila dimungkinkan. Hal-hal yang paling bisa kita kendalikan letakkan di dekat jalan. Hal-hal yang di luar kendali kita letakkan di bagian yang terjauh dari jalan. Pikirkan tentang hambatan yang mungkin terjadi dalam pengembangan usaha kios isi ulang dan penerangan yang ada.

Untuk target satu tahun dan tiga bulanan, buat dengan kaidah SMART¹. Apa yang mereka ingin capai dengan adanya penerangan dan kios isi ulang dalam waktu 1 tahun, 3 bulan, 6 bulan dan 9 bulan? Lalu pikirkan langkah-langkah atau aksi apa yang dibutuhkan untuk mewujudkan setiap targetnya. Siapa yang akan melakukan di setiap aksinya?

Fasilitator mengamati peserta saat membuat perjalanan bisnis impian. Jika ada yang kesulitan menggambar, kumpulkan dengan peserta lain yang punya kesulitan yang sama. Biasanya yang punya kesulitan ini karena mereka punya blok dalam pikirannya atau tidak percaya diri. Fasilitator membantu mereka. Jangan minta peserta lain yang sudah lebih mampu untuk membantu karena mereka akan bosan dan yang merasa tidak mampu akan makin tidak percaya diri.

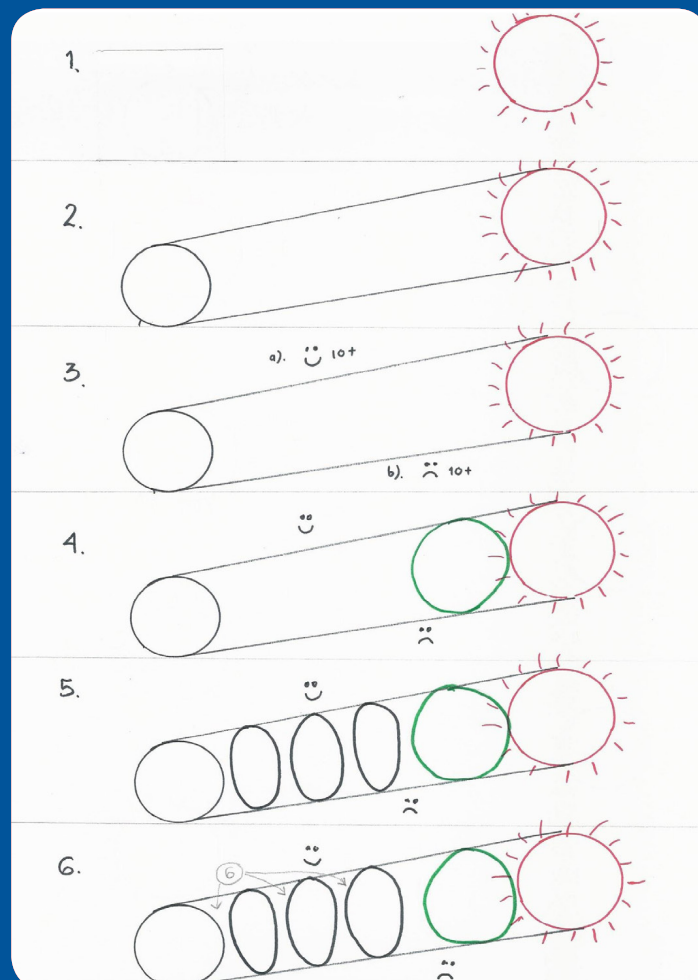
Jika proses peserta agak lambat dan waktu dinilai tidak mencukupi oleh fasilitator, maka detail dari tiap tahapan tidak perlu dibuat lengkap saat ini tapi minta mereka melengkapinya kemudian. Tegaskan bahwa peserta nantinya akan melacak kemajuan yang dibuat sepanjang waktu seperti yang sudah dilakukan sebelumnya, dan menyesuaikan gambar mereka sebagaimana diperlukan untuk mencapai sejauh mungkin yang mereka mampu menuju impian.

Dua puluh menit sebelum sesi berakhir, minta pihak manajemen sekolah untuk menceritakan perjalanan bisnis impian yang mereka buat. Sementara itu, notulen mencatat poin-poin dari setiap aspeknya di lembar laporan untuk setiap sekolah.

¹SMART singkatan dari Spesifik, Measurable (dapat diukur), Achievable (bisa dicapai), Relevant (bisa diaplikasikan dalam menghadapi tantangan yang ada), dan Time Bound (berbatas waktu).

Tahapan Membuat Perjalanan Bisnis Impian:

1. Lingkaran besar bersinar warna merah di pojok kanan atas sebagai lingkaran impian (gambarkan impian yang terkait dengan bisnis Penerangan dan Kios Isi Ulang di Sekolah dan kesetaraan gender)
2. Lingkaran hitam kecil di kiri bawah sebagai situasi sebelum ada penerangan dan kios isi ulang. Hubungkan kedua lingkaran dengan garis hitam di atas dan di bawahnya
3. a. Gambar minimal 10 kesempatan (kemudahan) di atas jalan. Pakai simbol senyuman.
b. Gambar hambatan di bawah jalan dengan simbol sedih. Peluang dan hambatan yang ada dalam wilayah kontrol kita dan bisa diprediksi lebih jelas, diletakkan di dekat jalan.
4. Lingkaran hijau di sebelah lingkaran impian sebagai target 1 tahun
5. Tiga atau empat lingkaran warna hitam di antara lingkaran masa kini dan target 1 tahun sebagai target 3 bulanan (3 bulan, 6 bulan dan 9 bulan). Gambar simbolnya dengan warna hijau
6. Rencana aksi untuk mencapai setiap target digambar dengan warna hijau di antara lingkaran target.



Penutup

Peserta didorong dan diminta untuk melakukan komitmen yang mereka rencanakan dalam Perjalanan Bisnis Impian serta melakukan pemantauan sendiri terhadap perencanaan ini.

Jelaskan pada peserta bahwa Perjalanan Bisnis Impian mereka akan dilengkapi lagi dengan melakukan analisa usaha yang akan dilakukan pada sesi selanjutnya.

Pertemuan ditutup dengan minta peserta membuat lagu tentang Perjalanan Bisnis Impian: isi dan tahapan membuatnya. Nyanyikan bersama dan pada akhir lagu atau bagian Refrain ajak semua peserta untuk ikut bernyanyi dan menari.

Contoh Lagu Perjalanan Bisnis Impian:

*Bulatan Besar berisi impian,
menuju mimpi bisnis sekolah*

Bulatan kecil masa kecil

Tarik-tarik hubungkan saja

Ada peluang di atas garis

Ada hambatan di bawah garis

Lingkaran hijau target tahunan

Target triwulan bulatan hitam

Ada juga rencana aksi

Ada impian wajah ceria

*Lima tahun capai tujuan dari
gelap terbitlah terang*

POHON ANALISIS USAHA



Kurang lebih 2 jam



pihak manajemen kios isi ulang dan kepala sekolah dari sekolah-sekolah sekabupaten



Kertas plano yang sudah berisi Perjalanan Bisnis Impian, kertas plano, spidol besar(warna hitam, hijau, merah, biru), selotipe kertas, post-it 3 warna, spidol kecil

Tujuan

Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta melakukan analisis usaha dengan mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah serta penyebabnya yang berkaitan dengan teknis produksi, sumber daya manusia dan pemasaran.

Meningkatkan kemampuan peserta untuk mengidentifikasi solusi-solusi yang memungkinkan untuk menjawab masalah-masalah yang telah dianalisis sebelumnya.

Memperkuat komitmen aksi perubahan peserta untuk mengatasi masalah dan potensi masalah sehingga mereka dapat mencapai bisnis impian mereka.

Menggambar Pohon Analisis Usaha

Fasilitator secara interaktif menggali masalah-masalah apa yang selama ini mereka temui dan apa yang sudah mereka lakukan untuk mengatasinya.

Fasilitator secara interaktif menggali pentingnya menganalisis masalah yang ada atau berpotensi dalam bisnis, mencari solusinya serta membuat komitmen aksi perubahan.

Membuat Pohon Analisis Usaha:

Minta peserta berkelompok sesuai dengan sekolah, lalu tanyakan pada mereka apa bagian-bagian dari sebuah pohon. Minta salah satu peserta secara bergantian menggambar setiap langkahnya di depan dengan menggunakan tangan terlebih dahulu lalu dengan spidol. Pada setiap tahapan, minta setiap kelompok untuk menggambar di kertas plano yang sudah disediakan dengan spidol warna terkait. Berikan apresiasi untuk peserta yang maju.

Langkah-langkah:

Batang Pohon: gambarkan lingkaran **impian** dengan warna merah di bagian atas batang pohon. Gambarkan symbol bisnis impian mereka. Tulis angka omzet (Rp)/keuntungan/jumlah pelanggan/jumlah pendapatan yang mereka inginkan dalam waktu 1 tahun (seperti yang sudah mereka tuangkan dalam lingkaran target 1 tahun di Perjalanan Bisnis Impian mereka sebelumnya)

Di bagian bawah batang pohon, gambarkan lingkaran **masa kini** dengan spidol hitam. Tulis angkanya.

Akar Pohon: Masalah dan penyebab masalah untuk mencapai bisnis impian.

Dari hasil sharing masalah yang dikemukakan peserta sebelumnya, kelompokkan masalah-masalah tersebut. Salin gambar hambatan yang ada di Perjalanan Bisnis Impian dan kelompokkan.

Bagi akar pohon menjadi 3 bagian, dimana akar paling kiri adalah kelompok masalah yang berkaitan dengan *hal-hal teknis produksi/instalasi energi* terbarukan. Di akar bagian tengah adalah masalah-masalah yang berkaitan dengan *sumberdaya manusia* (pengelola) - masukkan masalah gender di bagian ini. Akar bagian kanan adalah masalah-masalah yang berkaitan dengan *pemasaran*.

Gambar semua masalah-masalah yang muncul dalam kertas post it berwarna, lalu tempelkan pada bagian akar yang sesuai.

Kemudian dari setiap masalah yang ada, pikirkan apa penyebab dari masalah-masalah tersebut, gambarkan di kertas post it dengan warna yang sama, letakkan di bagian bawah kertas yang berkaitan. Gali terus penyebabnya sampai semua peserta tidak tahu lagi apa yang menjadi penyebabnya.

Dahan Pohon: Solusi

Dengan melihat masalah dan penyebabnya di setiap kelompok masalah, pikirkan dengan kreatif solusi-solusi yang memungkinkan dan bisa menjawab masalah-masalah yang ada. Gambarkan di kertas post it dengan warna yang berbeda, dan tempelkan di bagian dahan yang terkait. Dahan dibagi menjadi 3 bagian yang sama seperti akar.

Buah: komitmen aksi perubahan.

Dari solusi-solusi yang sudah dicurahkan sebelumnya, pilih minimal 1 dari setiap kelompok dahan, komitmen perubahan yang akan dilakukan dalam 1 tahun untuk menjawab masalah yang ada. Gambarkan di kertas post it dengan warna yang berbeda.

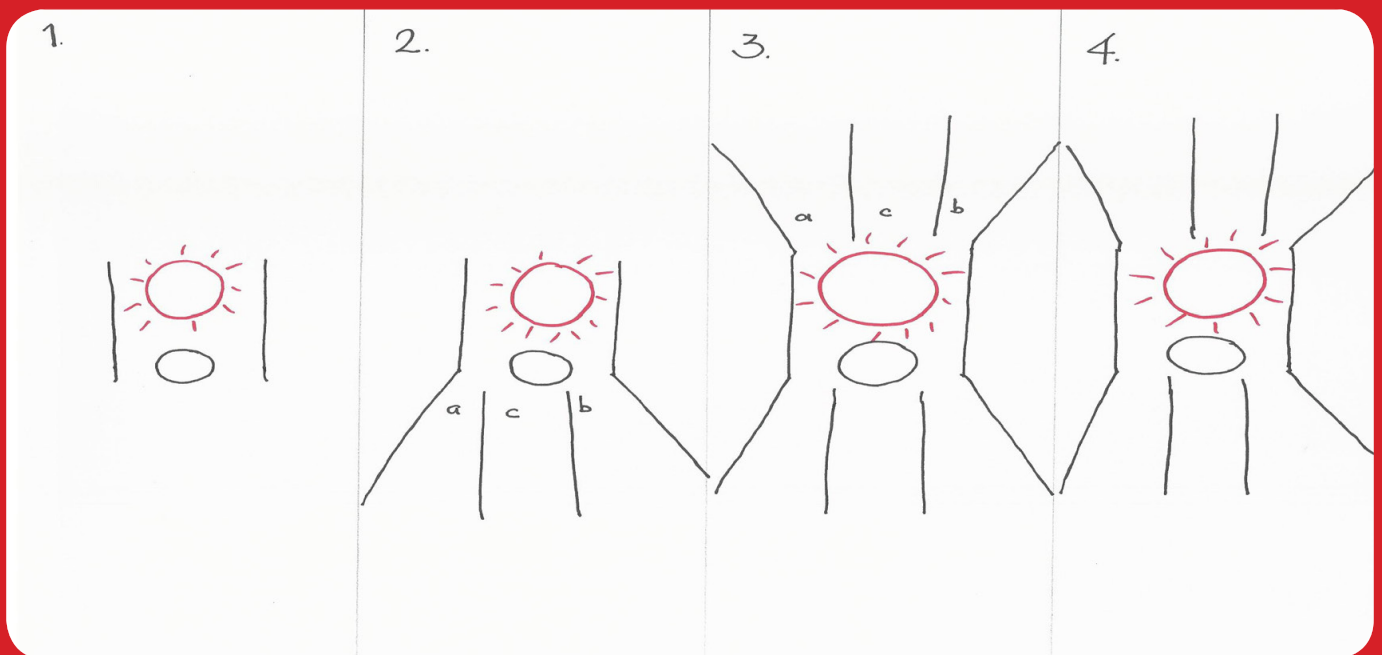
Dari kertas post it yang berisi komitmen aksi perubahan, salin gambar tersebut ke lembar Perjalanan Bisnis Impian yang dibuat sebelumnya. Gambarkan sesuai dengan waktu yang sesuai. Lengkapi target per 3 bulanannya.

Minta setiap kelompok untuk menceritakan rencana aksi perubahan yang ditambahkan, dan rencana aksi ini menjawab persoalan apa.

Setelah setiap kelompok menceritakan hasil pohon analisis usahanya, minta peserta lain untuk memberikan masukan atau tambahan ide jika ada.

Tahapan Membuat Pohon Analisis Usaha:

1. Batang pohon:
 - a. Bagian atas: Target bisnis 1 tahun
 - b. Bagian bawah: kondisi sekarang
2. Akar pohon: Masalah dan penyebabnya
 - a. Bagian kiri: Terkait teknis produksi
 - b. Tengah: terkait sumber daya manusia (pengelola)
 - c. Bagian kanan: terkait pasar dan konsumen
3. Dahan Pohon: Solusi
 - a. Bagian kiri: teknis produksi
 - b. Tengah: sumber daya manusia
 - c. Kanan: pasar dan konsumen
4. Buah: Komitmen aksi perubahan
 - a. Teknis produksi
 - b. Sumber daya manusia
 - c. Pasar dan konsumen



Penutup

Peserta didorong dan diminta untuk melakukan komitmen yang mereka rencanakan dalam Perjalanan Bisnis Impian yang sudah dilengkapi serta melakukan pemantauan sendiri terhadap perencanaan ini.

Tekankan juga bahwa solusi dan masalah yang belum tertuang dalam rencana aksi perubahan perlu ditindaklanjuti oleh peserta.

Pertemuan ditutup dengan minta peserta membuat lagu tentang Pohon Analisis Usaha: isi dan tahapan membuatnya. Nyanyikan bersama dan pada akhir lagu atau bagian Refrain ajak semua peserta untuk ikut bernyanyi dan menari.

Contoh Lagu Pohon Analisis Usaha ET:

*Pohonku ada satu - Analisis Usaha
Impian masa depan, ada kondisi sekarang
Gambarkan akar pohon:
analisis masalah teknis, kapasitas, pasar
Lalu cari solusi
Gambarkan buah pohon sebagai rencana aksi
Bisnis sekolah EBT
Sejahtera senantiasa*

MODUL 3: ALAT GALS UNTUK USAHA PERORANGAN

3.1 Alat-alat GALS untuk Usaha Penggilingan Jagung & Padi serta Kios Energi Perjalanan Bisnis Impian



Kurang lebih 3 jam



Perempuan dan laki-laki pelaku usaha/agen penggilingan jagung & padi serta kios energi



Kertas plano, spidol besar(warna hitam, hijau, merah, biru), selotipe kertas

Tujuan

Meningkatkan kemampuan peserta membuat perencanaan bisnis energi terbarukan yang bisa meningkatkan pendapatan rumah tangga dan meningkatkan kesetaraan gender.

Perkenalan Berpasangan

Sejak ada peserta yang datang, minta mereka berpasangan dengan orang yang paling tidak dikenal. Minta mereka saling berkenalan satu sama lain.

Jelaskan pada peserta bahwa pada perkenalan berpasangan ini peserta belajar untuk mengingat dan mendengarkan.

Peserta saling memperkenalkan pasangannya di hadapan peserta lainnya. Harapan peserta dituliskan dalam kertas plano (tanpa mengulangi harapan yang sama).

Sejak awal, berikan apresiasi kepada setiap pasangan yang maju. Peserta yang dianggap paling 'malas' atau tidak tertarik, diminta maju terlebih dulu.

Hal yang diperkenalkan:

- * Nama
- * Asal desa
- * Usaha yang sudah dijalankan saat ini
- * Harapan atas pertemuan ini

Biasanya pada saat ini ada peserta yang HP nya bunyi dan ada yang bicara sendiri tidak mendengarkan peserta yang di depan. Jika ini terjadi, bahas di forum tanpa perlu terkesan membuat peraturan. Jelaskan pada mereka bahwa mereka datang dengan meninggalkan pekerjaan dan meluangkan waktunya, maka sayang sekali jika mereka menya-nyaiakan kesempatan belajar bersama ini dengan gangguan bunyi HP dan diskusi sendiri. Maka tanyakan kesepakatan mereka untuk membuat HP mereka silent dan mendengarkan saat ada yang bicara.

Fasilitator menyimpulkan harapan seluruh peserta dalam 1-2 kalimat. Mulailah dengan harapan yang tepat/sesuai dengan tujuan pertemuan, lalu harapan-harapan yang tidak akan dipenuhi di pertemuan ini. Kemudian coba tarik benang merah atau hubungan antara tujuan pelatihan ini dengan harapan peserta. Misalnya: bagaimana membuat perencanaan ini bisa membantu mereka memastikan keberlanjutan dari energy terbarukan ini baik dari segi ekonomi maupun sosial.

Penjelasan GALS

Fasilitator membuka pelatihan dengan meminta perwakilan peserta untuk membagikan pengalaman mereka setelah mendapatkan pelatihan GALS sebelumnya dan bagaimana perubahan yang dirasakan oleh perempuan dan laki-laki di dalam keluarga. Kemudian fasilitator membuat kesimpulan dari hasil berbagi pengalaman peserta.

Dengan melakukan proses umpan balik, fasilitator mengingatkan peserta pada proses sebelumnya, kemudian menjelaskan hubungan antara pelatihan sebelumnya dengan pelatihan ini. Jelaskan tujuan pelatihan, juga tentang GALS dan proyek penyertaan sosial dan gender TERANG.

Menggambar Perjalanan Bisnis Impian

Fasilitator secara interaktif menggali pentingnya memiliki impian tentang bisnis.

Fasilitator menjelaskan fungsi menggambar dan membangkitkan semangat peserta untuk menggambar.

Membuat perjalanan bisnis impian:

Minta peserta duduk berdekatan dengan pasangan/anggota keluarganya, lalu minta mereka mengingat langkah-langkah membuat Perjalanan Impian. Minta salah satu peserta secara bergantian menggambar setiap langkah di depan. Pada setiap tahapan, minta setiap kelompok untuk menggambar di kertas plano yang sudah disediakan dengan spidol warna terkait. Berikan apresiasi untuk peserta yang maju. Biarkan lingkaran di kertas plano tidak diisi dengan simbol apapun, supaya peserta tidak saling menyalin atau ikut-ikutan dengan gambar orang lain.

Pastikan di dalam gambar impian peserta ada aspek kesetaraan gender dan aspek ekonomi.

Berapa pendapatan yang mereka impikan per periode? Siapa yang menjadi pemilik, pengambil keputusan dan pengelola usahanya? Siapa target konsumen mereka (perempuan laki-laki, usia, dll)? Bagaimana hasil dari usaha ini akan dimanfaatkan? Bagaimana gambaran relasi keluarga yang mereka impikan dengan adanya usaha yang berkembang?

Tanyakan kepada peserta apa langkah selanjutnya? Mengapa lingkaran masa kini diletakkan di kiri bawah dan lebih kecil dari lingkaran impian? Lalu minta salah satu maju dan menggambar lingkaran kecil di sudut kanan bawah serta dua garis lurus yang menghubungkan kedua lingkaran dengan tangan lalu dengan spidol warna hitam di atas kertas plano.

Tegaskan pada peserta bahwa lingkaran masa kini lebih kecil dari impian karena kita ingin masa depan kita lebih besar atau lebih berkembang/lebih baik dari masa sekarang. Jalannya dibuat lurus dan mengarah ke atas, karena inilah yang kita harapkan bagaimana kita akan merengkuh impian kita.

Lalu minta peserta menggambar lingkaran kecil di kiri bawah buku mereka menggunakan bolpoin warna hitam. Minta mereka menggambar situasi mereka saat ini. Pastikan simbol-simbol yang digambar di lingkaran masa kini berkaitan dengan yang ada di lingkaran impian.

Secara interaktif seperti tahap sebelumnya, ajak peserta untuk menggambar kerangka Perjalanan Impian tahap-tahap berikutnya di kertas plano dengan menggunakan spidol dengan warna yang terkait. Untuk setiap tahapnya, tanya ke peserta kenapa mereka menggambarinya seperti itu (warna, letak, besar, jumlah, urutan, jarak antar lingkaran, dsb). Beri apresiasi untuk setiap peserta yang maju.

Untuk peluang dan hambatan, misalnya tanyakan pada peserta: Kenapa peluangnya digambar lebih dari 10? Mengapa peluang diletakkan di atas dan hambatan di bawah jalan? Mengapa menggambar peluang dulu baru hambatan? Tegaskan pada peserta bahwa peluang adalah hal-hal yang akan membantu kita apabila kita terjatuh. Lebih banyak peluang yang dapat kita pikirkan, lebih mudah bagi kita untuk melangkah maju. Minta peserta memikirkan dan menuangkan dalam symbol peluang-peluang yang tersedia untuk bisa memaksimalkan usaha berbasis energi terbarukan ini sehingga bisa mencapai impian bisnis mereka?

Hambatan yang diperkirakan ada digambar di bawah jalan karena ini adalah hal-hal yang dapat menarik kita jatuh. Penting untuk dapat mengantisipasi dan menghindari hal-hal ini apabila dimungkinkan. Hal-hal yang paling bisa kita kendalikan letakkan di dekat jalan. Hal-hal yang di luar kendali kita letakkan di bagian yang terjauh dari jalan. Pikirkan tentang hambatan yang mungkin terjadi dalam pengembangan usaha berbasis energi terbarukan yang ada.

Untuk target satu tahun dan tiga bulanan, buat dengan kaidah SMART². Apa yang mereka ingin capai dalam waktu 1 tahun, 3 bulan, 6 bulan dan 9 bulan? Lalu pikirkan langkah-langkah atau aksi apa yang dibutuhkan untuk mewujudkan setiap targetnya. Siapa yang akan melakukan di setiap aksinya?

Fasilitator mengamati peserta saat membuat perjalanan bisnis impian. Jika ada yang kesulitan menggambar, kumpulkan dengan peserta lain yang punya kesulitan yang sama. Biasanya yang punya kesulitan ini karena mereka punya blok dalam pikirannya atau tidak percaya diri. Fasilitator membantu mereka. Jangan minta peserta lain yang sudah lebih mampu untuk membantu karena mereka akan bosan dan yang merasa tidak mampu akan makin tidak percaya diri.

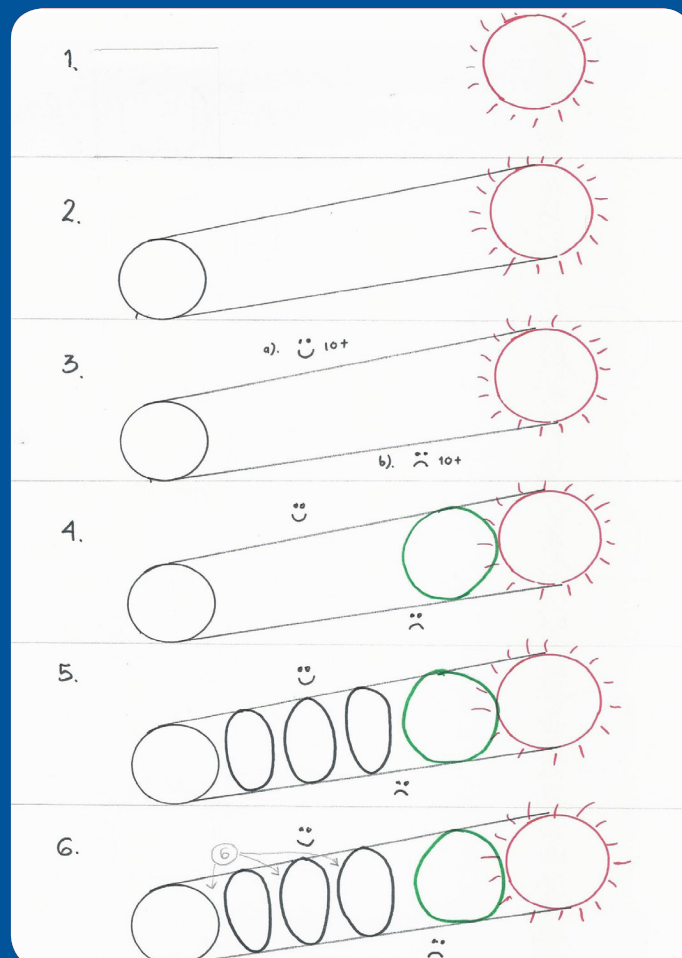
Jika proses peserta agak lambat dan waktu dinilai tidak mencukupi oleh fasilitator, maka detail dari tiap tahapan tidak perlu dibuat lengkap saat ini tapi minta mereka melengkapinya kemudian. Tegaskan bahwa peserta nantinya akan melacak kemajuan yang dibuat sepanjang waktu seperti yang sudah dilakukan sebelumnya, dan menyesuaikan gambar mereka sebagaimana diperlukan untuk mencapai sejauh mungkin yang mereka mampu menuju impian.

Dua puluh menit sebelum sesi berakhir, minta pasangan agen untuk menceritakan perjalanan bisnis impian yang mereka buat. Sementara itu, notulen mencatat poin-poin dari setiap aspeknya di lembar laporan.

²SMART singkatan dari Spesifik, Measurable (dapat diukur), Achievable (bisa dicapai), Relevant (bisa diaplikasikan dalam menghadapi tantangan yang ada), dan Time Bound (berbatas waktu).

Tahapan Membuat Perjalanan Bisnis Impian:

1. Lingkaran besar bersinar warna merah di pojok kanan atas sebagai lingkaran impian (gambarkan impian yang terkait dengan bisnis Kios Energi dan Penggilingan Jagung/Padi dan Kesetaraan Gender)
2. Lingkaran hitam kecil di kiri bawah sebagai situasi sebelum ada penerangan dan kios isi ulang. Hubungkan kedua lingkaran dengan garis hitam di atas dan di bawahnya
3. a. Gambar minimal 10 kesempatan (kemudahan) di atas jalan. Pakai simbol senyuman.
b. Gambar hambatan di bawah jalan dengan simbol sedih. Peluang dan hambatan yang ada dalam wilayah kontrol kita dan bisa diprediksi lebih jelas, diletakkan di dekat jalan.
4. Lingkaran hijau di sebelah lingkaran impian sebagai target 1 tahun
5. Tiga atau empat lingkaran warna hitam di antara lingkaran masa kini dan target 1 tahun sebagai target 3 bulanan (3 bulan, 6 bulan dan 9 bulan). Gambar symbolnya dengan warna hijau
6. Rencana aksi untuk mencapai setiap target digambar dengan warna hijau di antara lingkaran target.



Penutup

Peserta didorong dan diminta untuk melakukan komitmen yang mereka rencanakan dalam Perjalanan Bisnis Impian serta melakukan pemantauan sendiri terhadap perencanaan ini.

Jelaskan pada peserta bahwa Perjalanan Bisnis Impian mereka akan dilengkapi lagi dengan melakukan analisa usaha yang akan dilakukan pada sesi selanjutnya.

Pertemuan ditutup dengan minta peserta membuat lagu tentang Perjalanan Bisnis Impian: isi dan tahapan membuatnya. Nyanyikan bersama dan pada akhir lagu atau bagian Refrain ajak semua peserta untuk ikut bernyanyi dan menari.

Contoh Lagu Perjalanan Bisnis Impian:

Kerja dalam harapan, terlalu manise

Tahap demi tahap, terlalu manise

Ayo kerja sama-sama untuk capai tujuan

Peluang hambatan silih berganti

Membuang diri kerja yang terfokus, saudara

Untuk capai tujuan bersama

POHON ANALISIS USAHA



kurang lebih 3 jam



perempuan dan laki-laki pelaku usaha penggilingan jagung & padi, dan kios energi



Kertas plano yang sudah berisi Perjalanan Bisnis Impian, kertas plano, spidol besar(warna hitam, hijau, merah, biru), selotipe kertas, post-it 3 warna, spidol kecil

Tujuan

Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta melakukan analisis usaha dengan mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah serta penyebabnya yang berkaitan dengan teknis produksi, sumber daya manusia dan pemasaran.

Meningkatkan kemampuan peserta untuk mengidentifikasi solusi-solusi yang memungkinkan untuk menjawab masalah-masalah yang telah dianalisis sebelumnya.

Memperkuat komitmen aksi perubahan peserta untuk mengatasi masalah dan potensi masalah sehingga mereka dapat mencapai bisnis impian mereka.

Menggambar Pohon Analisis Usaha

Fasilitator secara interaktif menggali masalah-masalah apa yang selama ini mereka temui dan apa yang sudah mereka lakukan untuk mengatasinya.

Fasilitator secara interaktif menggali pentingnya menganalisis masalah yang ada atau berpotensi dalam bisnis berbasis energi terbarukan, mencari solusinya serta membuat komitmen aksi perubahan.

Membuat Pohon Analisis Usaha:

Minta peserta berkelompok sesuai dengan sekolah, lalu tanyakan pada mereka apa bagian-bagian dari sebuah pohon. Minta salah satu peserta secara bergantian menggambar setiap langkahnya di depan dengan menggunakan tangan terlebih dahulu lalu dengan spidol. Pada setiap tahapan, minta setiap kelompok untuk menggambar di kertas plano yang sudah disediakan dengan spidol warna terkait. Berikan apresiasi untuk peserta yang maju.

Langkah-langkah:

Batang Pohon: gambarkan lingkaran **impian** dengan warna merah di bagian atas batang pohon. Gambarkan simbol bisnis impian mereka. Tulis angka omzet (Rp)/keuntungan/jumlah pelanggan/jumlah pendapatan yang mereka inginkan dalam waktu 1 tahun (seperti yang sudah mereka tuangkan dalam lingkaran target 1 tahun di Perjalanan Bisnis Impian mereka sebelumnya)

Di bagian bawah batang pohon, gambarkan lingkaran **masa kini** dengan spidol hitam. Tulis angkanya.

Akar Pohon: Masalah dan penyebab masalah untuk mencapai bisnis impian.

Dari hasil sharing masalah yang dikemukakan peserta sebelumnya, kelompokkan masalah-masalah tersebut.

Bagi akar pohon menjadi 3 bagian, dimana akar paling kiri adalah kelompok masalah yang berkaitan dengan hal-hal teknis produksi termasuk teknologi energi terbarukan. Di akar bagian tengah adalah masalah-masalah yang berkaitan dengan sumberdaya manusia (pengelola)-masukkan masalah gender di bagian ini. Akar bagian kanan adalah masalah-masalah yang berkaitan dengan pemasaran.

Gambar semua masalah-masalah yang muncul dalam kertas post it berwarna, lalu tempelkan pada bagian akar yang sesuai.

Kemudian dari setiap masalah yang ada, pikirkan apa penyebab dari masalah-masalah tersebut, gambarkan di kertas post it dengan warna yang sama, letakkan di bagian bawah kertas yang berkaitan. Gali terus penyebabnya sampai semua peserta tidak tahu lagi apa yang menjadi penyebabnya.

Dahan Pohon: Solusi

Dengan melihat masalah dan penyebabnya di setiap kelompok masalah, pikirkan dengan kreatif solusi-solusi yang memungkinkan dan bisa menjawab masalah-masalah yang ada. Gambarkan di kertas post it dengan warna yang berbeda, dan tempelkan di bagian dahan yang terkait. Dahan dibagi menjadi 3 bagian yang sama seperti akar.

Buah: komitmen aksi perubahan.

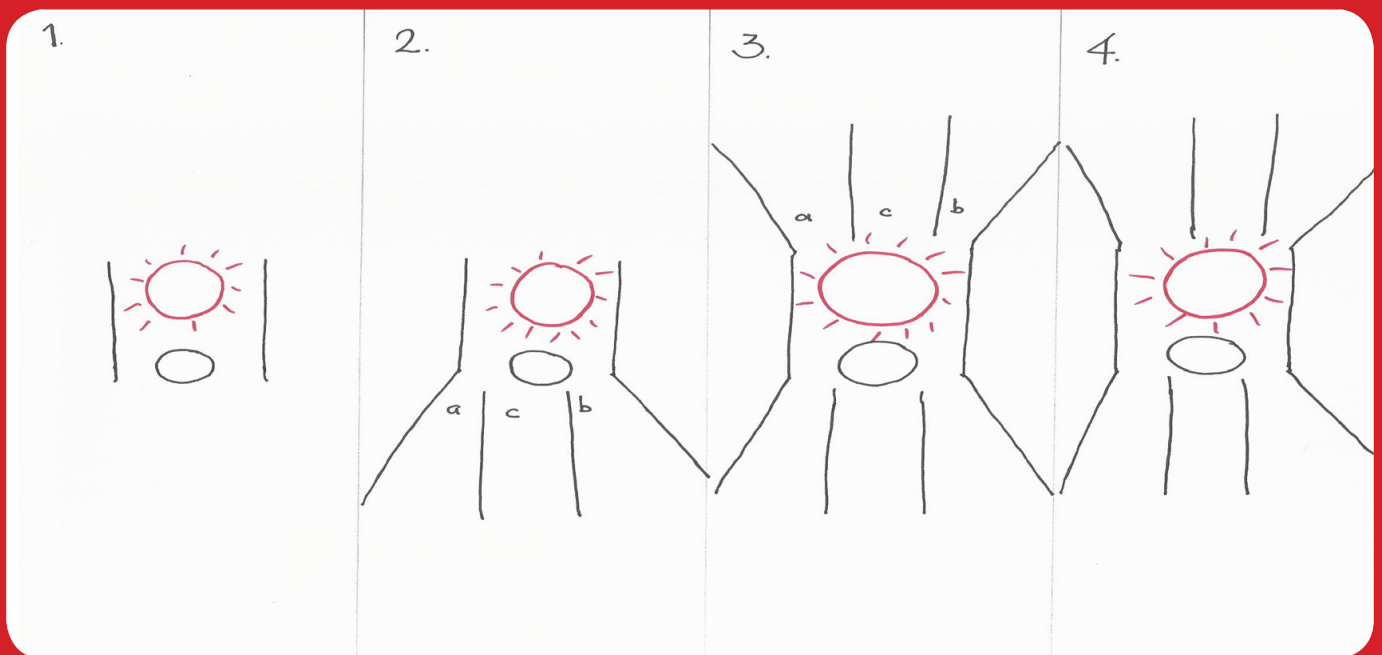
Dari solusi-solusi yang sudah dicurahkan sebelumnya, pilih minimal 1 dari setiap kelompok yang akan dilakukan untuk menjawab masalah yang ada. Gambarkan di kertas post it dengan warna yang berbeda.

Dari kertas post it yang berisi komitmen aksi perubahan, salin gambar tersebut ke lembar Perjalanan Bisnis Impian yang dibuat sebelumnya. Gambarkan sesuai dengan waktu yang sesuai. Lengkapi target per 3 bulannya. Minta setiap kelompok untuk menceritakan rencana aksi perubahan yang ditambahkan, dan rencana aksi ini menjawab persoalan apa.

Setelah setiap kelompok menceritakan hasil pohon analisis usahanya, minta peserta lain untuk memberikan masukan atau tambahan ide jika ada.

Tahapan Membuat Pohon Analisis Usaha:

1. Batang pohon:
 - a. Bagian atas: Target bisnis 1 tahun
 - b. Bagian bawah: kondisi sekarang
2. Akar pohon: Masalah dan penyebabnya
 - a. Bagian kiri: Terkait teknis produksi
 - b. Tengah: terkait sumber daya manusia (pengelola)
 - c. Bagian kanan: terkait pasar dan konsumen
3. Dahan Pohon: Solusi
 - a. Bagian kiri: teknis produksi
 - b. Tengah: sumber daya manusia
 - c. Kanan: pasar dan konsumen
4. Buah: Komitmen aksi perubahan
 - a. Teknis produksi
 - b. Sumber daya manusia
 - c. Pasar dan konsumen



Penutup

Peserta didorong dan diminta untuk melakukan komitmen yang mereka rencanakan dalam Perjalanan Bisnis Impian yang sudah dilengkapi serta melakukan pemantauan sendiri terhadap perencanaan ini.

Tekankan juga bahwa solusi dan masalah yang belum tertuang dalam rencana aksi perubahan perlu ditindaklanjuti oleh peserta.

Pertemuan ditutup dengan minta peserta membuat lagu tentang Pohon Analisis Usaha: isi dan tahapan membuatnya. Nyanyikan bersama dan pada akhir lagu atau bagian Refrain ajak semua peserta untuk ikut bernyanyi dan menari.

Contoh Lagu Pohon Analisis Usaha:

*Pohonku ada satu - Analisis Usaha
Impian masa depan, ada kondisi sekarang
Gambarkan akar pohon:
analisis masalah teknis, kapasitas, pasar
Lalu cari solusi
Gambarkan buah pohon sebagai rencana aksi
Bisnis sekolah ET
Sejahtera senantiasa*

3.2 Alat-alat GALS untuk Usaha berbasis Biogas

Pohon Usaha Energi Terbarukan



Kurang lebih 3 jam



Pengguna biogas yang menjalankan usaha berbasis hasil dari biogas atau pengusaha berbasis hasil biogas



Buku dan bolpoin 4 warna yang dimiliki peserta dan sudah berisi Impian dan Perjalanan Impian serta Pohon Keluarga Bahagia, kertas plano, spidol besar (warna hitam, hijau, merah, biru), selotipe kertas

Persiapan Fasilitator

Tulis lagu tentang Pohon Keluarga Bahagia yang dibuat peserta pada sesi sebelumnya di kertas plano dan di tempel di dinding depan. Jika ada, siapkan rekaman lagu tsb dan putar waktu peserta datang untuk membuat mereka terbiasa dengan nadanya.

Tempelkan kertas plano kosong di depan dan siapkan spidol berwarna merah, hitam dan hijau untuk menggambar Pohon Usaha Energi Terbarukan.

Tuliskan topik berbagi di kertas plano dan tempelkan di dinding.

Tujuan

Perempuan dan laki-laki yang terlibat dalam program Energi Terbarukan menjadi pelaku usaha yang mandiri dan berkelanjutan

Perempuan dan laki-laki pelaku usaha berbasis hasil biogas mampu mengidentifikasi dan merencanakan input yang dibutuhkan untuk meningkatkan usaha; keuntungan yang dibelanjakan untuk meningkatkan aset rumah tangga, tabungan dan kesejahteraan keluarga, serta bagaimana berinvestasi pada usaha berbasis hasil biogas dan atau usaha produktif lainnya yang pada gilirannya juga bisa meningkatkan pendapatan mereka.

Hal yang dibagikan:

- * Minta mereka untuk membagikan perubahan yang mereka alami dengan adanya instalasi energi terbarukan
- * Perkembangan dari usaha yang sudah mereka miliki

Perempuan dan laki-laki serta anak-anak bisa mendapatkan manfaat secara penuh dari usaha ini dan usaha lainnya serta membuat Pohon Keluarga Bahagia mereka menjadi seimbang, dimana perempuan dan laki-laki semakin bertanggungjawab atas kesejahteraan dan kebahagiaan keluarga daripada keuntungan individual semata.

Pengeluaran keluarga semakin dapat direncanakan dan ditelusuri, sehingga semakin sedikit pengeluaran yang tak terduga dan melebihi pendapatan.

Adanya perencanaan yang lebih baik atas sumber daya yang tersedia yang diinvestasikan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk berbasis hasil biogas, sehingga menguntungkan semua pihak.

Piramida Berbagi

Sejak ada peserta yang datang, minta mereka berpasangan dengan orang yang paling tidak dikenal. Minta mereka saling berbagi satu sama lain.

Peserta bersama pasangannya saling berbagi ke satu pasangan lainnya, lalu ke dua pasangan lainnya dan terakhir di hadapan peserta lainnya.

Menggambar Pohon Usaha Energi Terbarukan

Tanya ke peserta apa yang kita inginkan dari pohon yang baik? Dan apa saja yang kita butuhkan untuk mendapatkan pohon yang baik?

Secara interaktif, ajak peserta untuk menggambar kerangka Pohon Usaha Energi Terbarukan tahap per tahap di kertas plano dengan menggunakan spidol dengan warna yang terkait. Beri apresiasi untuk setiap peserta yang maju.

Untuk setiap tahapan menggambar kerangka Pohon Usaha Energi Terbarukan, minta seluruh peserta untuk menyalin di buku tulis mereka pada dua halaman kosong secara vertikal

Peserta mengisi kerangka Pohon Usaha Energi Terbarukan di buku tulisnya dengan simbol-simbol yang menggambarkan setiap tahapnya. Minta peserta untuk menuliskan aksi perubahan yang direncanakan di kertas warna yang dipegang. Untuk masing-masing cabang buat dua komitmen.

Gambar Pohon kelompok. Pisahkan peserta dari keluarga yang sama. Minta salah seorang peserta maju dan menyalin salah satu simbol yang ada di bukunya ke kertas plano, lalu tanyakan ke peserta lain jika ada yang sama hitung berapa jumlah anggota kelompok yang sama- beri angka di sebelah simbol. Kertas berwarna ditempelkan sebagai buah hijau. Buah yang isinya sama dikuantifikasi juga. Untuk meningkatkan ketrampilan menggambar peserta dengan cara yang menyenangkan, lakukan seperti permainan tebak gambar. Beri apresiasi kepada setiap orang yang maju.

Presentasi hasil pohon kelompok. Beri apresiasi untuk perwakilan kelompok yang maju.

Buat kesimpulan dengan 1-2 kalimat. Jika ada waktu cukup, tegaskan lagi aspek yang relasi dalam rumah tangga dan minta peserta untuk menindaklanjuti dan memikirkannya lebih dalam untuk didiskusikan lebih lanjut pada sesi berikutnya.

Tahapan menggambar Pohon Usaha Energi Terbarukan (ET):

1. **Batang bagian atas** gambarkan lingkaran bersinar warna merah untuk impian tentang usaha mereka: jumlah pendapatan yang mereka inginkan, jumlah produksi, besarnya usaha, kepemilikan, banyaknya pelanggan, dan lain-lain. Bagian bawahnya gambarkan lingkaran hitam untuk kondisi sekarang. Di tengah kedua lingkaran, gambarkan siapa yang saat ini memiliki usaha ini. Gambarkan perempuan dan laki-laki di sisi yang terpisah.
2. **Akar: input produksi.**
 - a. Akar sebelah kiri adalah input terkait hal-hal teknis seperti teknologi atau aset tetap. Taruh jumlah uang dari aset-aset atau input tersebut jika relevan. Aset yang paling penting letakkan di bagian atas akar. Gambar atau tulis jumlah uangnya dengan warna hitam untuk input yang saat ini digunakan, dan gunakan warna hijau untuk input yang dibutuhkan supaya target peningkatan usaha yang ada di impian dapat tercapai.
 - b. Akar tengah adalah input terkait sumberdaya manusia (jumlah tenaga kerja, ketrampilan yang dibutuhkan, dan lain-lain) yang bisa berasal dari internal keluarga atau tenaga kerja yang dibayar (tulis jumlah uang yang dibutuhkan). Gunakan warna hitam untuk tenaga kerja yang sekarang ada, dan gunakan warna hijau jika dibutuhkan peningkatan jumlah tenaga kerja dan atau uang untuk membayar tenaga kerja. Bagian tengah adalah tulang punggung pohon.
 - c. Akar kanan adalah input terkait modal dari usaha lain. Modal usaha yang dimaksud mungkin berasal dari aktivitas ekonomi lainnya. Gambarkan simbolnya dengan menggunakan warna hitam beserta jumlahnya. Jika ingin mencapai target di impian, apakah ada sumber lain yang bisa digunakan sebagai modal usaha dan berapa besar? Gambarkan dengan warna hijau.
3. **Dahan: output/penggunaan pendapatan**
 - a. Dahan kiri adalah output/pengeluaran terkait teknologi atau modal usaha yang tetap untuk usaha. Pada bagian ini juga gambarkan pengeluaran untuk perawatan mesin, alat kerja, dan lain-lain. Gambarkan dengan warna hitam untuk pengeluaran yang saat ini terjadi dan gunakan warna hijau untuk alokasi keuntungan atau peningkatan pendapatan nantinya.
 - b. Dahan tengah mewakili tujuan utama dari peningkatan pendapatan usaha yaitu kesejahteraan keluarga. Ini adalah output terkait sumber daya manusia, termasuk di dalamnya pengeluaran untuk rumah tangga. Pendapatan saat ini yang digunakan untuk kebutuhan rumahtangga, untuk apa saja dan berapa besar? Gunakan warna hitam. Jika terjadi peningkatan pendapatan atau keuntungan, berapa yang akan dialokasikan untuk kebutuhan keluarga dan untuk apa saja? Gambarkan dengan warna hijau.
 - c. Dahan kanan adalah output/pengeluaran terkait aktivitas ekonomi lainnya yang mendukung usaha. Gambar dengan warna hitam. Jika terjadi peningkatan pendapatan atau keuntungan, berapa besar yang akan dialokasikan untuk aktivitas ekonomi lainnya tersebut dan apa saja? Gambar dengan warna hijau.

4. Penopang: Tabungan dan reinvestasi

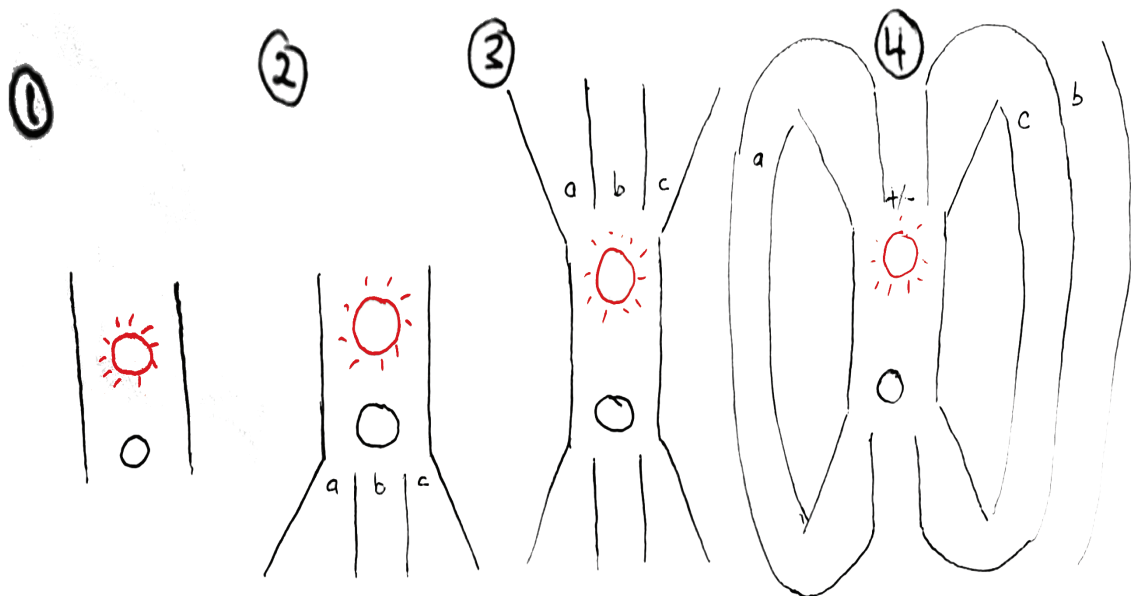
Apakah selama ini ada yang ditabungkan dan diinvestasikan kembali untuk usaha? berapa besar? Berapa yang akan diinvestasikan untuk hal teknis, berapa untuk peningkatan sumberdaya manusia dan berapa untuk modal usaha lain? Gambarkan dengan warna hitam.

Hitung secara kasar jumlah pendapatan sekarang dikurangi pengeluaran dan biaya, apakah (+) atau (-)? Beri tanda dengan warna hitam di dahan bagian atas.

5. Buah: rencana aksi perubahan.

Gambarkan di kertas rencana aksi perubahan di setiap bagian, minimal 2 aksi.

Apakah perempuan dan laki-laki berkontribusi dan mendapat manfaat yang setara? Memiliki aset dan kontrol yang setara? Juga setara dalam mengembangkan bisnis dan tabungan? Gambar di kertas warna lain aksi yang dibutuhkan untuk membuat lebih setara.



Penutup

Pertemuan ditutup dengan minta peserta membuat lagu tentang Pohon Usaha Energi Baru Terbarukan: isi dan tahapan membuatnya. Isi nyanyian difokuskan pada bagian tengah pohon yaitu relasi dalam rumah tangga/sekolah. Nyanyikan bersama dan pada akhir lagu atau bagian Refrain ajak semua peserta untuk ikut bernyanyi dan menari

Contoh Lagu Pohon Usaha Energi Terbarukan

Bangunlah mimpi di hidupmu

Tuk mengurangi beban hidup

Gambarlah akar dan batang

Reff:

Rencanakan investasi

Tuk kuatkan ekonomi

Tetap berdiskusi antara suami dan istri

PETA PASAR



Kurang lebih 3 jam



Pengguna instalasi energi terbarukan yang menjalankan usaha pemanfaatan energi terbarukan



Buku dan bolpoin 4 warna yang dimiliki peserta dan sudah berisi Perjalanan Bisnis Impian, kertas plano, spidol besar(warna hitam, hijau, merah, biru), selotipe kertas

Persiapan Fasilitator

Tulis lagu tentang Pohon Usaha Energi Terbarukan yang dibuat peserta pada sesi sebelumnya di kertas plano dan di tempel di dinding depan. Jika ada, siapkan rekaman lagu tsb dan putar waktu peserta datang untuk membuat mereka terbiasa dengan nadanya.

Tempelkan kertas plano kosong di depan dan siapkan spidol berwarna merah, hitam dan hijau untuk menggambar Peta Pasar.

Tuliskan topik berbagi di kertas plano dan tempelkan di dinding.

Tujuan

Perempuan dan laki-laki menjadi pelaku usaha hasil produk biogas yang dihasilkan secara mandiri, berkembang dan berkelanjutan.

Perempuan dan laki-laki pelaku usaha berbasis produk biogas mampu mengidentifikasi pasar untuk usahanya, mengenali karakteristik pasar yang sudah ada, mengenali potensi pasar serta kendala untuk menjangkau pasar tersebut, serta mampu merencanakan strategi yang dibutuhkan untuk mengembangkan pasar yang sudah ada maupun pasar potensial.

Perempuan dan laki-laki pelaku usaha mampu mengenali perbedaan gender dari pasar produknya serta mampu membangun strategi berbasis gender untuk mengintervensi pasar tersebut.

Adanya perencanaan yang lebih baik atas produk biogas yang dihasilkan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga, memenuhi kebutuhan pasar, menjaga keberlanjutan sumber daya alam dan manusia, serta menguntungkan semua pihak.

Menggambar Peta Pasar

Tanyakan kepada peserta apa yang mereka harapkan dari usaha mereka terkait dengan pemasaran? Apakah mereka menginginkan pasar khusus atau pasar yang luas? Jawaban peserta akan menjadi cermin gambaran peta pasar usaha yang akan mereka buat.

Secara interaktif, ajak peserta untuk menggambar kerangka Peta Pasar tahap per tahap di kertas plano dengan menggunakan spidol dengan warna yang terkait. Beri apresiasi untuk setiap peserta yang maju.

Untuk setiap tahapan menggambar kerangka Peta Pasar, minta seluruh peserta untuk menyalin di buku kerja mereka secara vertikal.

Peserta mengisi kerangka Peta Pasar Usaha di buku kerjanya dengan simbol-simbol yang menggambarkan setiap tahapnya. Minta peserta untuk menuliskan aksi perubahan yang direncanakan di kertas warna yang dipegang. Untuk pasar potensial yang dipilih, buat dua komitmen terkait strategi pengembangan pasar dan dua strategi untuk membuat relasi gender yang lebih setara.

Gambar Peta kelompok. Jika ada lebih dari satu macam produk, minta peserta dengan produk yang sama berkumpul dalam kelompok yang sama. Campur peserta laki dan perempuan dalam satu kelompok.

Minta salah seorang peserta maju dan menyalin salah satu simbol yang ada di bukunya ke kertas plano, lalu tanyakan ke peserta lain jika ada yang sama hitung berapa jumlah anggota kelompok yang sama - beri angka di sebelah simbol.

Kertas berwarna ditempelkan sebagai buah hijau. Buah yang isinya sama dikuantifikasi juga. Pada saat membahas aksi dan strategi, buka ruang diskusi antar mereka tanpa perlu memaksakan kesepakatan akhir. Jika ada strategi yang muncul dalam diskusi kelompok dan disetujui oleh individu, minta mereka menambahkan dalam buku catatan mereka.

Untuk meningkatkan ketrampilan menggambar peserta dengan cara yang menyenangkan, lakukan seperti permainan tebak gambar. Beri apresiasi kepada setiap orang yang maju.

Presentasi hasil peta kelompok. Beri apresiasi untuk perwakilan kelompok yang maju.

Buat kesimpulan dengan 1-2 kalimat.

Tahapan menggambar Peta Pasar:

1. Apa? → Lingkaran Besar di Tengah: Produk

- Di bagian tengah kertas, gambarkan dalam lingkaran besar warna hitam produk usaha mereka. Jika ada lebih dari satu jenis produk/jasa dengan pasar yang sama sekali berbeda, gambar dalam lingkaran dan lembar terpisah.
- Letakkan angka jumlah produksi di gambar produknya (gunakan simbol sigma di depannya) atau jumlah pendapatan total (gunakan simbol Rp di depan).
- Letakkan simbol perempuan atau laki-laki yang memiliki usaha tersebut dan yang memegang kendali atas usaha. Jika merupakan usaha bersama, siapa yang lebih dominan dalam mengambil keputusan terkait usaha tersebut.

2. Siapa? → Lingkaran hitam: pasar produk/jasa yang sudah ada/ sudah mereka layani.

- Gambar dengan warna hitam, semua pasar yang selama ini mereka layani atau yang menyerap produk/jasa mereka. Misalnya: Dinas Pertanian, kelompok tani, rumah tangga petani, dan lain-lain

Gambarkan dengan lingkaran yang lebih besar untuk pasar dengan volume serapan lebih besar (jumlah produk yang dijual lebih besar), dan lingkaran yang lebih kecil untuk pasar yang kemampuan menyerapnya lebih kecil. Tulis angka volume penjualan atau penyerapan di tiap lingkaran dengan warna hitam dan simbol sigma di depannya dan jumlah pendapatan/ omzet (gunakan simbol Rp).

Tebalkan lingkaran yang memberikan keuntungan/pendapatan terbesar.

Bisa juga beri angka harga yang kita tetapkan untuk masing-masing pasar

- Beri simbol pada setiap lingkaran, siapa pengambil keputusan dari tiap kelompok pasar tersebut. Laki atau perempuan?

3. Mengapa? → Garis Penghubung antar lingkaran: karakteristik dan kebiasaan pasar

- Buat garis penghubung antara lingkaran di luar dengan lingkaran di pusat. Garis penghubung ini menggambarkan motivasi atau karakteristik pasar terhadap produk/jasa : apa faktor utama yang menjadi pertimbangan mereka membeli produk kita?
 - Gunakan warna hijau jika pertimbangannya adalah harga
 - Gunakan warna merah jika pertimbangannya adalah kualitas/mutu produk (efektifitas penggunaan produk/jasa)
 - Gunakan warna biru jika pertimbangannya adalah penghematan waktu dan tenaga kerja (kepraktisan)
 - Gunakan warna hitam jika pertimbangannya adalah keamanan produk untuk kesehatan manusia maupun lingkungan hidup.
 - Gunakan garis putus-putus warna biru jika pertimbangannya adalah tampilan atau kemasan produk (termasuk nama besar/popularitas produk/jasa)
 - Jika ada lebih dari satu pertimbangan, buat dua garis berdekatan, gambar dengan garis yang lebih tebal untuk faktor yang lebih dominan.

- b. Beri simbol di samping garis penghubung bagaimana kebiasaan pasar dalam membeli produk kita: simbol titik-titik kecil untuk mereka yang membeli eceran atau dalam kemasan kecil-kecil; dan simbol lingkaran dengan titik-titik kecil di dalamnya untuk mereka yang lebih suka membeli grosir/banyak sekaligus atau dalam kemasan besar.

4. Bagaimana? → Arah Panah pada garis penghubung: siapa yang membawa produk/jasanya

- a. Bagaimana produk/jasa tersebut berpindah tangan atau siapa yang membawa produk/jasa tersebut? Apakah produsen mendatangi pasarnya atau pasar yang mendatangi produsen? Beri tanda panah di ujung garis pada lingkaran pusat jika pasar yang datang mengambil produk/jasa, dan beri tanda panah di ujung garis pada lingkaran luar jika produsen yang mengantarkan produk/jasanya ke pasar tersebut.
- b. Berapa biaya yang dibutuhkan untuk memindahtangankan produk/jasa tersebut? Tulis di sebelah garis dengan simbol Rp di depannya.
- c. Apa kendala yang dihadapi dalam melakukan penjualan ke masing-masing pasar tersebut? Misalnya: jarak yang jauh, jalan yang rusak, mahalnya transportasi, konsumen menunggu lama, dan lain-lain. Gambarkan di samping garis penghubung.

5. Ke mana saja? → lingkaran dan garis penghubung lapis kedua: rantai pasar.

Jika konsumen yang membeli produk yang kita miliki dan kemudian menjual lagi produknya ke pihak lain, kemanakah mereka menjual? Gambarkan dalam bentuk lingkaran yang terhubung dengan garis ke lingkaran pasar yang dimaksud. Berapa harga yang dia jual ke mereka?

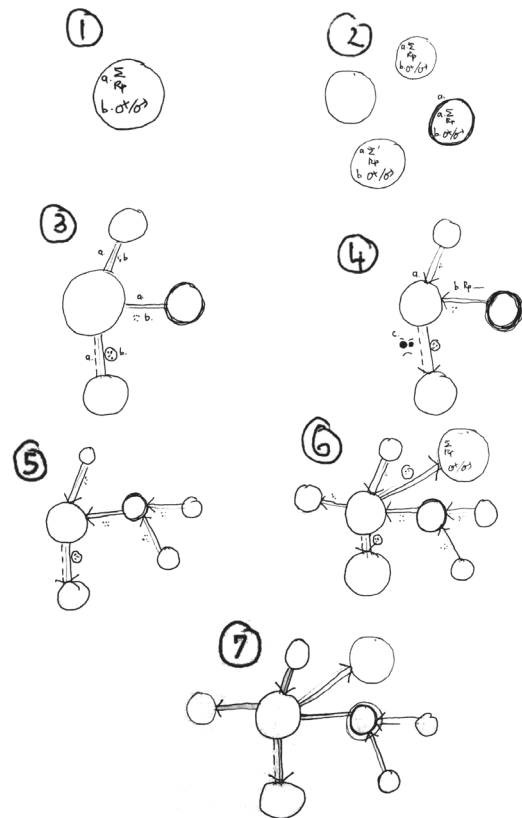
6. Lingkaran Hijau: Pasar Potensial

Gambarkan dengan warna hijau pasar potensial untuk produk/jasa kita. Gambar dengan cara seperti langkah 2-4.

7. Strategi dan Rencana Aksi:

Mana pasar yang paling menguntungkan dalam jangka panjang? Lingkari dengan warna hijau tebal. Bagaimana strategi untuk mengembangkan pasar tersebut? Gambarkan di kertas warna kuning untuk strategi yang berkaitan dengan penguatan/ pengembangan pasar

Apakah perempuan dan laki-laki berkontribusi dan mendapat manfaat yang setara? Apakah perempuan memiliki aset dan kontrol yang setara dengan laki-laki? Juga setara dalam mengembangkan bisnis dan tabungan? Gambar di kertas biru aksi yang dibutuhkan untuk membuat lebih setara. Minimal 2 aksi untuk masing-masing.



Penutup

Pertemuan ditutup dengan minta peserta membuat lagu tentang Peta Pasar: isi dan tahapan membuatnya. Nyanyikan bersama dan pada akhir lagu atau bagian Reffrain ajak semua peserta untuk ikut bernyanyi dan menari

Contoh Lagu Peta Pasar Usaha ET

*Alat GALS ada empat
Simbol pasarnya lima
Hijau, merah dan hitam,
Biru lurus dan putus
Kupunya mimpi besar
Tapi pohon harus seimbang
Pemasaran harus gencar
Keluarga sejahtera*

LAMPIRAN

PANDUAN LAPORAN

Uraian:

Impian

Kondisi Sekarang

Peluang

Hambatan

Target 1 tahun

Target dan rencana aksi Triwulan:

3 bulan

6 bulan

9 bulan

Uraian:

Masalah dan Penyebabnya:

Teknis Produksi:

.....

Sumberdaya manusia:

.....

Pasar dan konsumen:

.....

Solusi:

Teknis Produksi:

.....

Sumberdaya manusia:

.....

Pasar dan konsumen:

.....

Komitmen Aksi Perubahan

Teknis Produksi:

.....

Sumberdaya manusia:

.....

Pasar dan konsumen:

.....

Uraian:

a. Jumlah pendapatan atau produksi yang diharapkan: _____

Jumlah pendapatan atau produksi saat ini: _____

Anggota rumah tangga: Siapa saja anggota rumah tangga yang terlibat dalam usaha beserta jenis kelaminnya? _____

Input Produksi

Input terkait hal-hal teknis seperti teknologi atau aset tetap saat ini:

Input terkait hal-hal teknis seperti teknologi atau aset tetap yang diharapkan:

Input terkait modal dari usaha lain: dari usaha apa dan berapa?

Saat ini: _____

Yang diharapkan: _____

Input terkait sumberdaya manusia (jumlah tenaga kerja, ketrampilan yang dibutuhkan, dll):

yang berasal dari internal keluarga: _____orang (P/L)

Tenaga kerjayang dibayar: _____ orang (P/L); Jumlah yang harus dibayar: Rp _____

Output/Penggunaan pendapatan:

Pengeluaran untuk rumah tangga: _____ (Rp_____)

Pengeluaran terkait teknologi atau modal usaha yang tetap untuk usaha EBT:

_____ (Rp_____)

Pengeluaran untuk usaha lainnya: _____ (Rp_____)

Penopang/Reinvestasi:

Teknis:Modal tetap/teknologi/aset_____ (Rp_____)

Sumberdaya manusia: _____ (Rp_____)

Modal Usaha lainnya: _____ (Rp_____)

Komitmen Aksi untuk perubahan.

Terkait teknis usaha: _____

Terkait sumberdaya manusia: _____

Terkait usaha lain: _____

Uraian:

Produk/Jasa: _____

Jumlah produksi: _____/(minggu/bulan/tahun)

Jumlah pendapatan: _____/(minggu/bulan/tahun)

Pemilik usaha: _____ (P/L)

Pasar yang sudah dilayani saat ini:

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

*urutkan dari yang paling besar lingkarannya

Pasar yang paling menguntungkan saat ini:

Pasar Potensial:

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

_____(Omzet:_____); (Harga: _____); (P/L); (harga/mutu/kemasan/praktis/keamanan); (eceran/grosir); (ambil/antar); (biaya transport:_____); kendala:_____

Rencana Aksi dan Strategi:

Pasar yang menguntungkan dalam jangka panjang: _____

Strategi untuk penguatan/pengembangan pasar: _____

Strategi untuk membuat relasi yang lebih setara: _____

FORMAT RENCANA BISNIS BERPERSPEKTIF GENDER

Nama usaha	<i>(diisi sesuai nama usaha yang diajukan)</i>
Nama pemilik bisnis/ usaha	<i>(sebutkan nama pemilik bisnis/usaha, lengkap dengan jenis kelaminnya)</i>
Alamat lengkap bisnis/ usaha	<i>(sebutkan alamat lengkap dan nomor kontak yang dapat dihubungi)</i>
Sifat kepemilikan/ badan hukum usaha	<i>(sebutkan status kepemilikan/badan hukum usaha – jika sudah terdaftar dan/atau berbentuk hukum misalnya CV, koperasi, perkumpulan, atau belum memiliki badan hukum usaha)</i>
Latar Belakang	<i>(uraikan secara singkat mengapa bisnis ini dibentuk termasuk latar belakang sejarah pendirian bisnis)</i>
Impian/Tujuan Bisnis	<i>(cantumkan impian bisnis yang bertujuan tidak hanya untuk meningkatkan kondisi ekonomi namun juga memastikan terjadinya hubungan yang setara antara laki dan perempuan dalam mengembangkan bisnis bersama)</i>
Target Capaian	<i>(cantumkan target capaian bisnis di masa depan sesuai kurun waktu ditetapkan. Target capaian dapat dilihat dari, namun tidak terbatas pada : <u>keuntungan ekonomi</u> yang didapat (dalam rupiah), <u>keuntungan sosial</u> yang diraih (jumlah petani perempuan & laki-laki mendapat pelatihan), dan <u>keuntungan ekologi</u> yang dicapai (jumlah hektar lahan yang mengalami peningkatan kualitas lahan)</i>
Bidang Usaha	<i>(sebutkan bidang usaha yang dilakukan oleh perusahaan, misalnya pertanian, peternakan, produksi pupuk cair, pengemasan produk, uji laboratorium, pemasaran, dll)</i>
Profil produk/jasa	<i>(jelaskan profil produk atau jasa telah dan akan dikembangkan termasuk sebutkan merek produk/jasa)</i>
Kapasitas usaha	<i>(sebutkan kapasitas produksi dari usaha yang dikembangkan misalnya X liter pupuk organik cair yang dihasilkan per bulan, X kilogram pupuk organik padat yang dihasilkan per bulan, dll)</i>

<p>Jelaskan rantai pasokan bisnis/usaha</p>	<p><i>(jelaskan elemen utama rantai pasokan terkait dengan kegiatan, produk dan jasa yang dilakukan oleh bisnis yang diajukan. Contoh elemen rantai pasokan adalah</i></p> <p><i>Kegiatan atau pihak yang terkait dalam menyediakan produk dan jasa kepada bisnis yang dikembangkan</i></p> <p><i>Jumlah total pemasok yang dipakai dalam bisnis atau perkiraan jumlah pemasok dalam rantai pasokan</i></p> <p><i>Lokasi usaha yang berkaitan dengan kegiatan produksi, kegiatan demo plot, kegiatan penjualan produk</i></p>
<p>Periode usaha yang diajukan</p>	<p><i>(sebutkan periode/waktu yang diperlukan untuk 1 siklus usaha yang diajukan misalnya untuk bisnis pupuk organik cair diperlukan 21 hari untuk proses fermentasi semi aerob, daya simpan pupuk cari dalam kemasan adalah selama 3 bulan, analisa usaha dilakukan setiap semester atau 6 bulan sekali, dll)</i></p>

ANALISA EKONOMI – SOSIAL

<p>Analisa ekonomi</p>	<p><i>(lengkapi table analisa ekonomi di bawah ini)</i></p> <table border="1" data-bbox="486 1131 1380 1344"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>URAIAN</th> <th>1 Bulan</th> <th>1 TAHUN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Investasi Usaha</td> <td>.....</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Input Usaha</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Output Usaha</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Pendapatan Usaha</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Lampirkan perhitungan laba rugi.</i></p>	No	URAIAN	1 Bulan	1 TAHUN	1	Investasi Usaha		2	Input Usaha	3	Output Usaha	4	Pendapatan Usaha
No	URAIAN	1 Bulan	1 TAHUN																		
1	Investasi Usaha																			
2	Input Usaha																		
3	Output Usaha																		
4	Pendapatan Usaha																		
<p>Penjelasan narasi terkait Input Usaha (modal bisnis/usaha)</p>	<p><i>(sebutkan modal bisnis/usaha yang dimiliki saat ini).</i></p> <p><i>Modal bisnis/usaha dikategorikan, namun tidak terbatas, dalam hal:</i></p> <p><i>Sumber daya manusia yang terlibat dalam proses bisnis (misalnya berapa jumlah tenaga kerja laki dan perempuan, keterampilan yang dimiliki oleh pekerja laki dan perempuan, dll)</i></p> <p><i>Sumber daya teknis dan material yang dibutuhkan untuk proses produksi (misalnya material untuk konstruksi bangunan, mesin-mesin, dll)</i></p> <p><i>Sumber modal lainnya yang didapat dari bisnis yang sedang berjalan (misalnya modal capital dari bisnis agrikultur, dll)</i></p>																				

Penjelasan narasi terkait Output Usaha (pengeluaran bisnis/usaha)	<p>(sebutkan alokasi pengeluaran bisnis/usaha)</p> <p>Pengeluaran bisnis dikategorikan, namun tidak terbatas, dalam hal:</p> <p>Sumber daya manusia atau kesejahteraan keluarga (misalnya alokasi budget untuk kesehatan keluarga, meningkatnya proporsi pengeluaran untuk makanan bergizi keluarga, alokasi budget untuk pendidikan anak, besaran upah/gaji yang diberikan kepada pekerja laki dan perempuan, dll)</p> <p>Sumber daya teknis dan material yang dibutuhkan untuk proses produksi (misalnya berapa besar budget yang dialokasikan untuk membeli material untuk konstruksi bangunan, mesin-mesin, dll)</p> <p>Sumber pengeluaran lainnya yang digunakan untuk investasi ke bisnis lainnya atau ke bisnis yang sedang berjalan</p>
Penjelasan narasi terkait Investasi Usaha	<p>(sebutkan investasi yang telah dan akan dilakukan untuk mengembangkan bisnis/usaha yang sedang dijalankan misalnya investasi untuk penelitian terkait uji lab untuk produk, investasi untuk pengembangan keahlian pekerja, dll)</p>
Sumber Pendanaan Usaha	<p>(sebutkan lembaga-lembaga keuangan yang potensial sebagai sumber penambahan modal kerja)</p>
Potensi Kemitraan	<p>(jelaskan potensi kemitraan setempat yang bisa dilakukan untuk pengembangan usaha)</p>

ANALISA KONSUMEN & STRATEGI MARKETING	
Sasaran Konsumen Produk/Jasa	<p>(sebutkan siapa saja konsumen yang akan terlayani dari adanya produk/jasa yang dihasilkan, misalnya X orang petani (laki – perempuan) di Desa Y, Kecamatan Z, Kabupaten A, Provinsi B)</p>
Informasi khusus terkait konsumen	<p>(sebutkan informasi lain terkait konsumen misalnya apakah sudah ada survey pasar/konsumen yang dilakukan beserta hasilnya, apakah ada kebutuhan khusus dari konsumen, dll)</p>
Strategi Marketing	<p>(sebutkan strategi marketing untuk produk/jasa yang dikembangkan, penjabaran cakupan wilayah yang akan dimasuki dalam periode tertentu misalnya dalam jangka waktu 1 tahun, penjabaran target penjualan produk per periode, jelaskan metode/skema promosi yang akan digunakan (termasuk besaran kompensasi dan bonus yang akan diberikan), jelaskan rencana potensi pengembangan pemasaran yang ada dengan potensi lokal setempat, misalnya bekerjasama dengan pihak ketiga sebagai agen/ pengecer</p>

ANALISA KEBERHASILAN USAHA

Tingkat keberhasilan	<p><i>(berikan nilai 1-5 untuk tingkat keberhasilan, angka 1 terendah dan 5 tertinggi)</i></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">No</th> <th style="width: 40%;">Variabel Usaha</th> <th style="width: 10%;">Nilai</th> <th style="width: 40%;">Keterangan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Penyediaan bahan baku</td> <td>....</td> <td>Kuantitas dan kualitas sesuai standar teknis</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Proses fermentasi</td> <td>....</td> <td>Menjaga kondisi semi aerob</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Penyaringan</td> <td>....</td> <td>Larutan lolos saringan mess 120</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Pengemasan</td> <td>....</td> <td>Tidak bocor</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Uji lapangan</td> <td>....</td> <td>Berpengaruh nyata</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Pergudangan</td> <td>....</td> <td>Terjaga suhu dan kelembaban ruangan</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>Promosi produk</td> <td>....</td> <td>Memahamkan dan meyakinkan</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>Pemasaran</td> <td>....</td> <td>Menambah jumlah pelanggan</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="padding: 5px;">Tingkat Keberhasilan Usaha:%</td> </tr> </tbody> </table>	No	Variabel Usaha	Nilai	Keterangan	1	Penyediaan bahan baku	Kuantitas dan kualitas sesuai standar teknis	2	Proses fermentasi	Menjaga kondisi semi aerob	3	Penyaringan	Larutan lolos saringan mess 120	4	Pengemasan	Tidak bocor	5	Uji lapangan	Berpengaruh nyata	6	Pergudangan	Terjaga suhu dan kelembaban ruangan	7	Promosi produk	Memahamkan dan meyakinkan	8	Pemasaran	Menambah jumlah pelanggan	Tingkat Keberhasilan Usaha:%			
No	Variabel Usaha	Nilai	Keterangan																																						
1	Penyediaan bahan baku	Kuantitas dan kualitas sesuai standar teknis																																						
2	Proses fermentasi	Menjaga kondisi semi aerob																																						
3	Penyaringan	Larutan lolos saringan mess 120																																						
4	Pengemasan	Tidak bocor																																						
5	Uji lapangan	Berpengaruh nyata																																						
6	Pergudangan	Terjaga suhu dan kelembaban ruangan																																						
7	Promosi produk	Memahamkan dan meyakinkan																																						
8	Pemasaran	Menambah jumlah pelanggan																																						
Tingkat Keberhasilan Usaha:%																																									
Risiko kegagalan & Upaya penanggulangan risiko	<p><i>(sebutkan risiko yang dapat terjadi dan sebutkan upaya untuk menanggulangi risiko tersebut)</i></p>																																								

STRUKTUR ORGANISASI & PENGELOLA BISNIS

Struktur organisasi bisnis	<p><i>(sebutkan struktur organisasi bisnis yang dikembangkan mulai dari pemegang keputusan tertinggi)</i></p> <p><i>(sebutkan pengelola nama dan jabatan orang yang bertanggung jawab dalam proses produksi hingga pemasaran berdasarkan struktur organisasi bisnis, misalnya</i></p> <p><i>X (gender) sebagai Penanggung jawab pengelolaan usaha;</i></p> <p><i>X (gender) sebagai Penanggungjawab proses produksi,</i></p> <p><i>X (gender) sebagai Penanggungjawab proses promosi dan pemasaran produk,</i></p> <p><i>Dll</i></p>

Hivos
people unlimited

Hivos Southeast Asia

Jl. Kemang Selatan XII No. 1
Jakarta Selatan 12560, Indonesia
T: +6221 7892489, +6221 78837577
F : +6221 7808115

Untuk informasi lengkap, kunjungi:

www.sumbaiconicisland.org

www.biru.or.id

www.hivos.org

Facebook/Hivos.ROSEA