

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulisan laporan kegiatan pelatihan "Keterampilan Wirausaha Dalam Upaya Pengembangan Usaha Ekonomi Keluarga Melalui Kegiatan Simpan Pinjam" dalam upaya Pendidikan Keluarga Berwawasan Gender dapat diselesaikan.

Pada kesempatan ini tim pelaksana kegiatan menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Departemen Pendidikan Nasional RI yang telah memberikan dana sehingga kegiatan pelatihan dapat terlaksana dengan lancar, kepada Bapak/Ibu Fasilitator : Bapak Mulyadi (dari Yayasan Peramu), Bapak Jani Satriadi dan Bapak Gandi (dari Bank BNI Pusat Jakarta), dan Ibu Ikeu Tanzaiha (Pengusaha Catering), serta Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB.

Penulisan laporan ini jauh dari sempurna oleh karena itu mohon saran dari berbagai pihak. Mudah-mudahan laporan ini bermanfaat terutama bagi pihak-pihak yang terkait dengan pembinaan kelompok simpan pinjam.

9/09  
/12

017

PERPUSTAKAAN IKK  
FEMA - IPB

LAPORAN  
**BLOCK GRANT PENGEMBANGAN MODEL  
PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER  
(PKBG)**

**PELATIHAN KETERAMPILAN WIRASAHA DALAM  
UPAYA PENGEMBANGAN USAHA EKONOMI  
KELUARGA MELALUI KEGIATAN SIMPAN PINJAM**

**Tim Pelaksana :**

**Tin Herawati, SP, M.Si**

**Dr. Ir. Herien Puspitawati, M.Sc., MSc**

**Dr. Ir. Ma'mun Sarma, M.Sc**



**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA  
MASYARAKAT  
INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
2009**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	i
<b>DAFTAR ISI .....</b>	ii
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	iii
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	iv
<b>PENDAHULUAN .....</b>	1
<b>TUJUAN YANG DIHARAPKAN .....</b>	6
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	7
<b>A. GAMBARAN UMUM.....</b>	7
Keadaan Umum Lokasi .....	7
Visi, Misi dan Program Kelurahan Situ Gede .....	7
Keadaan Sosial Ekonomi .....	8
Kelembagaan dan Organisasi .....	9
Sarana dan Prasarana .....	10
<b>B. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	11
Tahap Persiapan .....	11
Tahap Pelaksanaan .....	13
Pelaksanaan Pelatihan .....	13
Pemberian Dana Bantuan .....	19
Pendampingan .....	20
Tahap Monitoring dan Evaluasi .....	20
<b>PENUTUP .....</b>	23
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	24
<b>LAMPIRAN .....</b>	

## **DAFTAR TABEL**

	Halaman
Tabel 1. Penggunaan Lahan di Kelurahan Situ Gede .....	7
Tabel 2. Sebaran Penduduk Berdasarkan Kategori Umur .....	8
Tabel 3. Sebaran Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	9
Tabel 4. Sebaran Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan .....	9
Tabel 5. Lembaga Kemasyarakatan dan Organisasi Pendukung.....	10
Tabel 6. Sarana yang Tersedia di Kelurahan Situ Gede .....	10
Tabel 7. Daftar Nama Peserta Pelatihan .....	12
Tabel 8. Jadwal Pelatihan .....	14
Tabel 9. Hasil Pre-Test dan Post-Test Pengenalan Keluarga, Gender dan Kesejahteraan Keluarga .....	15
Tabel 10. Hasil Pre-Test dan Post-Test Pengasuhan Anak Berwawasan Gender .....	16
Tabel 11. Hasil Pre-Test dan Post-Test Memilih Memulai Usaha .....	17

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Pelaksanaan Pre-Test dan Post-Test .....	17
Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan Ke-1 .....	18
Gambar 3. Pelaksanaan Pelatihan Ke-2 .....	18
Gambar 4. Pelaksanaan Pelatihan Ke-3 .....	18
Gambar 5. Pelaksanaan Pelatihan Ke-4 .....	18
Gambar 6. Pelaksanaan Pelatihan Ke-5 .....	18
Gambar 7. Pelaksanaan Pelatihan Ke-6 .....	18
Gambar 8. Pelaksanaan Pelatihan Ke-7 .....	19
Gambar 9. Penyerahan Uang Bantuan .....	19
Gambar 10. Penyerahan Sertifikat .....	19
Gambar 11. Proses Pendampingan .....	20
Gambar 12. Contoh kartu Anggota Kelompok Simpan Pinjam.....	21
Gambar 13. Pertemuan Bulanan Anggota Kelompok Simpan Pinjam.....	21
Gambar 14. Monitoring Terhadap Pencatatan Kegiatan Simpan Pinjam ....	22

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang Masalah

Latar belakang masalah yang dihadapi oleh Bangsa Indonesia adalah krisis ekonomi yang berkepanjangan sejak tahun 1997 dan diikuti oleh krisis diberbagai bidang. Krisis ini telah berdampak ke berbagai sektor, mengganggu sendi-sendi kehidupan masyarakat, khususnya tingkat kesejahteraan masyarakat yang semakin menurun dan juga diikuti dengan penurunan indeks mutu hidup dan indeks pembangunan manusia.

Sebelum terjadinya krisis ekonomi (1996) jumlah penduduk miskin di Indonesia sebanyak 22,5 juta jiwa (11,2%). Sementara pada tahun 2000 jumlah penduduk miskin 37,3 juta jiwa (18,9%), tahun 2001 menjadi 37,1 juta jiwa (18,4%), tahun 2002 sebanyak 38,4 juta jiwa (18,2%), tahun 2003 menurun menjadi 37,3 juta jiwa (17,4%), bahkan pada tahun 2005 mencapai 35,10 juta jiwa (15,97%). Sejak adanya kenaikan bahan bakar minyak pada bulan Oktober 2005 maka jumlah penduduk miskin meningkat kembali (Menkesra, 2004). Berdasarkan hasil Survey Sosial Ekonomi Nasional (SUSENAS) BPS menyebutkan jumlah penduduk miskin pada tahun 2006 adalah 39,76 juta jiwa (17,75%). Sementara akhir Maret 2007 – bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya – angka kemiskinan mengalami penurunan. Total angka penduduk miskin tahun 2007 berjumlah 37,17 juta. Itu berarti angka kemiskinan menjadi 16,58% dari total penduduk berjumlah 224,177 juta, sehingga masih terlalu besar bagi suatu negara kaya sumberdaya alam seperti Indonesia (Firdaus, 2007).

Krisis ekonomi telah memberikan dampak yang buruk terhadap keluarga di Indonesia. Krisis tersebut tidak saja mengakibatkan laju perekonomian keluarga terpuruk, tetapi juga adanya pemutusan hubungan kerja sehingga tingkat pengangguran pun semakin meningkat. Kondisi ini menyebabkan tingkat pandapatan keluarga menjadi berkurang. Sementara disisi lain kebutuhan rumah tangga, pendidikan anak dan kesehatan tidak mungkin dihentikan. Sebagai dampak dari kondisi tersebut banyak para isteri yang semula hanya sebagai ibu rumah tangga mulai berperan di berbagai bidang usaha.

Keluarga adalah salah satu sumber daya yang ada di masyarakat bisa dimanfaatkan untuk kegiatan usaha. Keluarga sebagai unit terkecil dari masyarakat, yang secara sosiologis, merupakan kelompok manusia yang didasarkan pada pertalian sanak saudara yang memiliki tanggung jawab utama

atas sosialisasi anak-anaknya dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok tertentu lainnya. Dengan demikian dalam kehidupannya keluarga mengembangkan banyak fungsi seperti fungsi biologis, fungsi sosial, termasuk salah satunya fungsi ekonomi yang merupakan upaya anggota keluarga untuk memenuhi kebutuhan hidup bersama. Hal ini bisa dilakukan mulai dari skala kecil hingga skala besar. Sebagai sebuah unit ekonomi dalam masyarakat, keluarga mempunyai beberapa keuntungan tertentu dikaitkan dengan tipe hubungan yang terjadi di antara anggotanya. Keuntungan tersebut antara lain : tingkat kepercayaan yang tinggi antar anggota keluarga, struktur keluarga yang umumnya kecil dan fleksibel, serta bentuk hubungan yang informal. Hal-hal tersebut, apabila bisa dimanfaatkan dengan baik, akan menjadi keunggulan strategis dalam dunia usaha.

Data BPS tahun 2004 mencatat sebesar 46% dari keseluruhan pelaku usaha-kecil-mikro merupakan wanita. Tingginya partisipasi wanita dalam pelaku usaha kecil-mikro-menengah menunjukkan bahwa wanita merupakan sumber daya yang tidak kalah pentingnya dibandingkan pria. Partisipasi wanita dalam usaha ekonomi keluarga adalah membantu mencari nafkah untuk memperoleh pendapatan tambahan dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Wanita potensial untuk melakukan berbagai kegiatan produktif yang menghasilkan dan dapat membantu ekonomi keluarga. Dengan potensi tersebut wanita dapat berperan aktif dalam proses *recovery* ekonomi yang masih diselimuti berbagai permasalahan.

Data BPS 2001 memperlihatkan bahwa dari total 39,72 juta unit usaha, 39,71 juta (sekitar 99,97%) adalah kegiatan usaha ekonomi masyarakat yang digolongkan oleh pemerintah dalam usaha mikro-kecil-menengah (UMKM). Meski usaha mikro dan kecil relatif kuat dan mampu bertahan selama krisis, namun demikian berbagai hambatan dan persoalan masih dihadapi oleh para pelaku usaha. Persoalan itu semakin bertambah banyak bila pelaku usahanya adalah wanita. Sebagai pelaku usaha mikro dan kecil, wanita menghadapi persoalan yang bisa digolongkan dalam 2 hal, yaitu terkait dengan teknis usaha, aspek ekonomi dan struktural serta aspek politik. Dalam persoalan teknis usaha wanita menghadapi hambatan yang sama dengan pelaku usaha mikro pada umumnya. Kekurangan modal, terbatasnya jaringan pasar, keterbatasan penguasaan teknologi yang tepat guna, serta terbatasnya penguasaan keterampilan manajemen dan penguasaan teknis produksi adalah contoh

problem terkait dengan teknis usaha. Sementara persoalan struktural yang bersifat politis dihadapi wanita dari dua sisi yang sama beratnya, pertama adanya beragam peraturan yang tidak kondusif bagi wanita untuk pengembangan usaha karena kurang sensitif gender, seperti perbankan dan institusi lain dalam memberikan layanan kredit dan program yang menekankan pada kepala keluarga sebagai penerima manfaat. Persoalan struktural lain adalah wanita sulit mengembangkan usahanya karena ketimpangan relasi antara perempuan dengan suami dan keluarga. Perempuan sebagai pelaku usaha tetap dihadapkan pada peran dan tanggungjawab utamanya di ranah domestik, padahal pengembangan usaha mau tidak mau berurusan dengan ranah publik. Hambatan tersebut juga diperparah dengan rendahnya kualitas hidup perempuan di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari tingkat buta aksara penduduk pada tahun 2005, di mana angka buta aksara penduduk perempuan usia 15 tahun ke atas adalah 11 persen yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan angka buta aksara laki-laki yang besarnya yaitu sebesar 5 persen. Selain itu, angka rata-rata lama sekolah perempuan adalah 5,77 tahun yaitu lebih rendah daripada rata-rata lama sekolah laki-laki yakni 6,51 tahun. Ketertinggalan perempuan terhadap pendidikan ini lebih besar disebabkan oleh stereotipi budaya yang masih menempatkan perempuan sebagai subordinat laki-laki, khususnya pada kelompok masyarakat miskin di pedesaan. Untuk menangani berbagai hambatan dan persoalan yang dihadapi tersebut maka berbagai upaya dalam bentuk program, strategi dan aktivitas perlu diselenggarakan untuk mendukung dan memperkuat keberadaan serta membangun usaha mikro dan kecil.

### **Analisis Situasi Kelompok Sasaran**

Kelompok sasaran dalam kegiatan ini adalah kelompok simpan pinjam yang berlokasi di Kelurahan Situgede- Kota Bogor- Propinsi Jawa Barat. Kegiatan simpan pinjam adalah salah satu upaya alternatif untuk mendukung dan mengembangkan usaha ekonomi keluarga baik dalam skala mikro, kecil dan menengah. Salah satu daerah yang telah melakukan kegiatan simpan pinjam adalah Kelurahan Situ Gede Kotamadya Bogor. Menurut data tahun 2006 jumlah penduduk miskin di Kelurahan Situ Gede masih cukup tinggi yaitu 43 persen. Untuk membantu ekonomi keluarga banyak para ibu rumah tangga yang berperan dalam dunia usaha, seperti menjual makanan, tanaman hias, warung yang menjual kebutuhan sehari-hari dan lain-lain, Sebagai lokasi wisata karena

adanya Situ Gede (Danau) usaha ekonomi keluarga pun tumbuh subur di lokasi tersebut. Sehingga kegiatan simpan pinjam ini sangat dirasakan manfaatnya selain dapat membantu keuangan rumah tangga terutama dalam keadaan yang mendesak juga dapat membantu kegiatan ekonomi rumah tangga melalui bantuan modal untuk pengembangan usaha ekonomi keluarga. Kegiatan simpan pinjam ini baru berjalan satu tahun dan dikelola oleh kelompok usaha wanita. Dengan uang pinjaman tersebut beberapa anggota telah mengembangkan usaha keluaganya baik dalam bentuk sederhana maupun dalam usaha yang sudah lebih maju seperti jualan makanan, tanaman hias, buka warung pengadaan kebutuhan sehari-hari dan lain-lain. Pelaku usaha keluarga hampir semuanya didominasi oleh wanita yaitu ibu rumah tangga. Peran ibu rumah tangga dalam dunia usaha ini sangat membantu perekonomian keluarga karena pada umumnya pekerjaan KK di wilayah Situ Gede adalah petani dan buruh dengan tingkat pendapatan yang minim.

Tingkat pendidikan wanita di Kelurahan Situ Gede pada umumnya rendah (lulus SD) sehingga hal ini berdampak pada terbatasnya penguasaan keterampilan dan kemampuan manajemen dalam dunia usaha. Berdasarkan hal tersebut maka wanita sebagai pengelola usaha ekonomi keluarga perlu ditingkatkan kualitas dan profesionalismenya dengan peningkatan kemampuan dan ketrampilan usaha salah satunya melalui pelatihan-pelatihan.

Pendidikan Keluarga Berwawasan Gender (PKBG) merupakan salah satu program Direktorat Jenderal Pendidikan Nonformal dan Informal (PNFI), Departemen Pendidikan Nasional RI yang dihasilkan melalui Program Penguatan Kelembagaan Pengarusutamaan Gender dan Anak. Pendidikan Keluarga Berwawasan Gender dilaksanakan dalam rangka meningkatkan kualitas kehidupan keluarga melalui:

1. Meningkatkan keasadaran untuk saling menghormati perbedaan dalam keberagaman dan berlatih menyelesaikan persoalan melalui dialog dan musyawarah
2. Memahami HAM, Hak Anak, dan Hak Perempuan, serta alternative-alternatif pemecahan masalah pelanggaran HAM
3. Menanamkan wawasan, kesadaran dan perilaku adil dan setara gender dalam pengasuhan anak dalam keluarga dan masyarakat
4. Meningkatkan dan memperkuat kesejahteraan keluarga melalui pemberian kecakapan hidup

5. Meningkatkan kualitas pengelolaan ekonomi keluarga yang mendukung terwujudnya keberlanjutan pendidikan anak-anak, baik anak perempuan maupun laki-laki minimal sampai menyelesaikan wajar dikdas 9 tahun

Pendidikan keluarga berwawasan gender (PKBG) adalah proses pendidikan yang dilakukan dalam rangka melakukan penguatan terhadap kualitas kehidupan pendidikan dalam keluarga yang setara dan adil, baik bagi perempuan maupun laki-laki. PKBG dilakukan dalam bentuk pendidikan non formal dan atau informal. Berkaitan dengan program Pendidikan Keluarga Berwawasan Gender (PKBG) ini, maka Yayasan Rabbani sebagai lembaga yang peduli terdapat kualitas sumberdaya manusia dengan visi membangun SDM berkualitas yang berbasis entrepreneur untuk kesejahteraan keluarga dan lingkungan maka disusunlah program "Pengembangan Usaha Ekonomi Keluarga Melalui Kegiatan Simpan Pinjam" di Kelurahan Situ Gede Kotamadya Bogor. Melalui program ini akan dilaksanakan peningkatkan kemampuan perempuan berpendidikan rendah dalam memahami kesetaraan laki-laki dan perempuan, menguasai ketrampilan dan manajemen usaha produktif sehingga mereka mampu mengembangkan usaha dan melakukannya secara lebih professional serta pemberian dana stimulant untuk pengembangan usaha ekonomi keluarga.

## **TUJUAN YANG DIHARAPKAN.**

### **Tujuan**

Mengingat semakin banyaknya wanita yang berperan dalam dunia usaha baik skala mikro, kecil dan menengah dan di sisi lain masih ditemukannya kendala pada wanita sebagai pelaku usaha maka program ini secara umum bertujuan untuk mengembangkan usaha ekonomi keluarga melalui simpan pinjam, meningkatkan kapasitas berwirausaha bagi wanita dan meningkatkan keterampilan dan kemampuan wanita dalam manajemen usaha, sehingga mereka dapat lebih mandiri atau mampu membantu dirinya dan keluarganya untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik. Secara khusus program ini bertujuan untuk:

1. Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman wanita tentang perlunya berwawasan gender dalam Pembangunan
2. Meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan mengembangkan jiwa kewirausahaan
3. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola suatu usaha produktif baik dari aspek teknis, pasar, manajemen, maupun finansial
4. Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya melakukan kemitraan atau partnership antara laki-laki dan perempuan di dalam menjalankan perannya melalui pembagian peran dan tanggung jawab dalam kegiatan keluarga sehari-hari dan kegiatan usaha ekonomi produktif.
5. Menyalurkan bantuan modal bagi usaha simpan pinjam sehingga para wanita dapat mengembangkan usahanya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. GAMBARAN UMUM LOKASI

#### 1. Keadaan Umum Lokasi

Pelatihan Keterampilan Kewirausahaan ini dilaksanakan di Kelurahan Situ Gede Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor, Jawa Barat.

Kelurahan ini terletak kurang lebih 4 km dari pusat pemerintahan kecamatan, 8 km dari pusat Kota Bogor dan 250 km dari ibukota Provinsi Jawa Barat. Adapun wilayah yang berbatasan langsung dengan kelurahan Situ Gede adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Desa Semplak Barat

Sebelah Selatan : Desa Balumbang Jaya

Sebelah Barat : Desa Cikarawang

Sebelah Timur : Kelurahan Bubulak

Luas wilayah Kelurahan Situ Gede adalah 232.77 hektar, terdiri dari sawah, pemukiman, bangunan umum dan lain-lain. Secara rinci informasi penggunaan lahan di Kelurahan Situ Gede dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penggunaan Lahan di Kelurahan Situ Gede, 2007

No	Jenis Penggunaan	Luas (Ha)	Persentase (%)
1	Persawahan	103.67	44.50
2	Pemukiman	50.70	21.80
3	Bangunan Umum	5.50	2.40
4	Perkantoran	10.00	4.30
5	Rekreasi dan olah raga	1.40	0.60
6	Perikanan darat/air tawar	1.50	0.60
7	Hutan sekunder	54.00	23.20
8	Daerah Tangkapan air	6.00	2.60
Total		232.77	100.00

Secara topografi daerah ini didominasi oleh dataran dengan ketinggian 250 m dpl. Kondisi lahan yang tergolong subur dan hampir tidak ada erosi pada lahan. Curah hujan rata-rata 3.219-4.671 mm per tahun, sedangkan suhu rata-rata 24.9°C-25.8°C.

#### 2. Visi, Misi Dan Program Kelurahan Situ Gede

Dalam menjalankan pemerintahannya maka Kelurahan Situ Gede memiliki Visi "menciptakan Situ Gede sebagai kelurahan wisata terdepan yang mandiri dengan memperhatikan kearifan lokal yang ada."

Dalam rangka mewujudkan visi tersebut maka misi Kelurahan Situ Gede adalah :

1. Mewujudkan pelayanan prima kepada masyarakat
2. Meningkatkan kesadaran masyarakat dalam bermasyarakat, berbangsa dan bernegara
3. Memberdayakan institusi lokal yang ada
4. Melestarikan dan meningkatkan derajat lingkungan masyarakat
5. Membudayakan pola hidup bersih dan sehat.

Program khusus yang dilakukan oleh Kelurahan Situ Gede adalah wisata mancing ngubek Situ dan pemberdayaan ekonomi lokal (gerai warung wisata)

### **3. Keadaan Sosial Ekonomi**

Penduduk Kelurahan Situ Gede berjumlah 8230 jiwa. Komposisi penduduk menurut kelompok umur pada tahun 2007 dapat dilihat pada Tabel 2. Berdasarkan tabel tersebut, penduduk daerah Situ Gede proporsi terbesar berada pada kategori umur 30-34 tahun (27.3%) dan diikuti oleh kategori umur 35-39 tahun (18.2%). Dengan demikian sebagian besar penduduk Situ Gede berada pada usia produktif.

**Tabel 2. Sebaran Penduduk Berdasarkan Kategori Umur, 2007**

No	Kategori umur (th)	n	%
1	0-4	740	9.0
2	5-9	525	6.4
3	10-14	560	6.8
4	15-19	690	8.4
5	20-29	180	2.2
6	30-34	2246	27.3
7	35-39	1500	18.2
8	40-44	400	4.9
9	45-49	700	8.5
10	50-54	335	4.1
11	> 60	354	4.3
<b>Total</b>		<b>8230</b>	<b>100</b>

Tingkat pendidikan penduduk Situ Gede tergolong masih rendah. Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa sebagian besar penduduk Situ Gede merupakan lulusan SD dan SLTP yaitu sebesar 46.6 persen. Keadaan tersebut didukung oleh banyaknya penduduk Situgede yang tidak tamat sekolah yaitu sebanyak 26 persen.

Tabel 3. Sebaran Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan, 2007

No	Tingkat Pendidikan	n	%
1	Tidak pernah sekolah	20	1.0
2	Pernah sekolah tetapi tidak tamat	507	26.0
3	Tamat SD/Sederajat	908	46.6
4	Tamat SLTP/sederajat SLTA/sederajat D1 D2 D3 S1	515	26.4
Total		1950	100,0

Ditinjau dari jenis pekerjaan, sebagian besar penduduk Situ Gede adalah buruh tani (52.8%) dan jenis pekerjaan lainnya yang relatif banyak dilakukan adalah petani (18.3%) (Tabel 4).

Tabel 4. Sebaran Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan, 2007

No	Jenis Pekerjaan	n	%
1	Pegawai negeri sipil (PNS)	90	4.6
2	TNI/Polri	10	0.5
3	Swasta/BUMN	165	8.5
4	Berdagang	130	6.7
5	Petani	357	18.3
6	Pertukangan	48	2.5
7	Buruh tani	1031	52.8
8	Jasa/lain-lain	120	6.2
Total		1950	100,0

#### 4. Kelembagaan dan Organisasi

Proses pembangunan dan pelaksanaan program yang dilakukan di Kelurahan Situ Gede dibantu oleh beberapa kelembagaan dan organisasi pendukung, baik organisasi atau kelembagaan masyarakat maupun yang dibentuk oleh instansi kelurahan setempat. Lembaga kemasyarakatan yang terdapat di Kelurahan Situ Gede terbagi kepada organisasi perempuan, organisasi pemuda, organisasi karang taruna, organisasi profesi, majelis taklim dan LKMD.

Tabel 5. Lembaga Kemasyarakatan dan Organisasi Pendukung, 2007

No	Jenis Organisasi	Nama Organisasi	Jumlah Anggota (orang)
1	Organisasi perempuan	PKK, Posyandu, Kelompok Tani	113
2	Organisasi pemuda	Kelompok Cinta Situ	50
3	Organisasi Karang Taruna	Teratai Putih	15
4	Organisasi Profesi	Kelompok padi organic, Kelompok ojeg	50
5	Majelis Taklim	LPM Situ Gede	400
6	LKMD		16

##### 5. Sarana dan Prasarana

Keadaan jalan di Kelurahan Situ Gede sudah cukup baik dimana jalan-jalan yang menghubungkan kelurahan dengan kecamatan lain atau dengan ibukota Bogor sudah beraspal. Alat transportasi yang dapat digunakan berupa kendaraan roda empat baik berupa mobil, truk, dan mini bus. Kendaraan umum yang dapat digunakan berupa angkutan kota dan ojeg.

Tabel 6. Sarana yang tersedia di Kelurahan Situ Gede, 2007

Sarana Pendidikan			
1. Taman Kanak-kanak	:	7	Unit
2. SD / MI	:	5	Unit
3. SLTP / MTS	:	2	Unit
4. SLTP / MTS	:	1	Unit
5. Akademi / Perguruan Tinggi	:	-	Unit
Sarana Peribadatan			
1. Mesjid / Musholah	:	9/8	Unit
2. Gereja	:	-	Unit
3. Vihara	:	-	Unit
4. Klienteng	:	-	Unit
Fasilitas Kesehatan			
1. Poliklinik/Balai Pelayanan Masyarakat	:	1	Unit
2. Praktek Bidan	:	1	Unit
3. Balai Pengobatan	:	2	Unit

Sarana pendidikan yang ada di Wilayah Kelurahan Situ Gede untuk saat ini, tergambar dari jumlah sarana pendidikan yang ada mulai dari tingkat Taman Kanak-Kanak sampai tingkat SLTP. Untuk sarana peribadatan meliputi mesjid sebanyak 9 unit dan mushola 8 unit. Sedangkan sarana kesehatan yang ada di wilayah Situ Gede adalah balai pengobatan.

## **B. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN**

Pelatihan kewirausahaan melalui kegiatan simpan pinjam telah dilaksanakan selama 7 hari yaitu tanggal 2, 6, 9, 13, 16, 20 dan 23 November 2008. Kegiatan pelatihan dilaksanakan di Kelurahan Situ Gede Kecamatan Bogor Barat, Kotamadya Bogor, Provinsi Jawa Barat. Secara garis besar pelaksanaan pelatihan di bagi ke dalam tiga tahap yaitu tahap pertama adalah persiapan; kedua pelaksanaan dan ketiga adalah monitoring dan evaluasi. Secara rinci pelaksanaan ketiga tahap tersebut adalah sebagai berikut :

### **1. Tahap Persiapan**

Tahap persiapan terdiri dari beberapa kegiatan yaitu silaturahmi ke kantor kelurahan Situ Gede, Kecamatan Bogor Barat, Kotamadya Bogor, Provinsi Jawa Barat untuk minta ijin sekaligus menjelaskan maksud dan tujuan pelaksanaan kegiatan kepada Lurah Situ Gede. Surat perijinan dapat dilihat pada Lampiran 1. Selain itu juga pada kesempatan tersebut meminta lurah untuk memberikan rekomendasi calon peserta warga belajar yang sesuai dengan sasaran. Berdasarkan rekomendasi tersebut maka pihak IPB mengidentifikasi warga belajar yang sesuai dengan ketetapan Depdiknas dan mempertimbangkan unsur keadilan lokasi tempat tinggal (proporsi per RW). Berdasarkan hasil identifikasi tersebut maka ditetapkan sebanyak 22 orang warga belajar yang akan mengikuti kegiatan pelatihan. Nama-nama warga belajar dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Daftar Nama Peserta Pelatihan

No.	Nama Peserta	RT	RW	Alamat
1	Aam	01	03	Rawajaha
2	Emin/Anah	03	03	Rawajaha
3	Ida	03	03	Rawajaha
4	Rosita	01	10	Tawakal
5	Sumarni	01	04	Nagrak
6	Erat	01	04	Nagrak
7	Atik Sunawati	02	10	Cilubang Tonggoh
8	Saroh	02	10	Cilubang Tonggoh
9	Idah Mardiana	01	07	Kampung Jawa
10	Komariah	01	06	Kampung Jawa
11	Ila Indarsih	03	03	Rawajaha
12	Farida	03	03	Rawajaha
13	Aat	02	09	Nagrak
14	Elly	04	03	Kampung Jawa
15	Ida Widiawaty	02	09	Nagrak
16	Sopiah	03	01	Cilubang Lebak
17	Marni	03	01	Cilubang Lebak
18	Riyatin	03	05	Kampung Jawa
19	Nani	03	05	Kampung Jawa
20	Nuryani Hasiatna	03	05	Kampung Jawa
21	Rina	02	02	Cilubang Tonggoh
22	Ida Marlina	01	04	Nagrak

Setelah teridentifikasi sasaran warga belajar maka pada tahap persiapan ini juga melakukan sosialisasi kegiatan dan sekaligus rekomendasi kepada Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat. Surat rekomendasi dari Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat dapat dilihat pada Lampiran 2. Tahap persiapan selanjutnya adalah pembuatan modul-modul sebagai bahan materi yang akan disampaikan pada saat pelatihan berlangsung. Modul terdiri dari 7 bagian yang terdiri dari :

1. Gender dan Pembangunan
2. Kiat Berwirausaha
3. Manajemen Keuangan
4. Manajemen Produksi dan Pemasaran
5. Pengelolaan kelompok usaha simpan pinjam
6. Cara Mengembangkan Usaha Bersama Melalui Kerjasama yang Baik.
7. Cara Menabung dan Meminjam di Bank.

Tahap terakhir dari kegiatan persiapan adalah mengidentifikasi mitra kerjasama yang diharapkan dapat membantu warga belajar terutama dalam pengelolaan usaha simpan pinjam. Mitra kerjasama yang berhasil diidentifikasi adalah Yayasan Peramu, yaitu sebuah Yayasan yang membina kelompok

simpan pinjam wanita di Kabupaten Bogor. Alasan memilih yayasan tersebut karena dianggap telah berhasil mengembangkan kegiatan simpan pinjam wanita dengan mencapai omset ratusan juta rupiah selama 10 tahun dengan dana awal sebesar Rp 15 juta rupiah. Selain Yayasan Peramu, kegiatan pelatihan ini juga telah bekerjasama dengan Bank BNI dengan melibatkan 2 orang pegawai Bank BNI untuk memberikan materi cara menabung di Bank.

## **2. Tahap Pelaksanaan**

### **a. Pelaksanaan Pelatihan**

Pelatihan ini dilaksanakan selama 7 hari yang dimulai tanggal 2, 6, 9, 13, 16, 20 dan 23 November 2008. Tempat pelatihan dilaksanakan di Kantor Kelurahan Situ Gede dan rumah fasilitator yang ada dilingkungan peserta warga belajar. Fasilitator yang terlibat pada kegiatan pelatihan ini, selain dari IPB juga melibatkan luar IPB seperti Yayasan Peramu dan Bank BNI. Masing-masing fasilitator memberikan materi sesuai dengan judul modul yang telah ditetapkan. Berikut adalah jadwal pelatihan yang disertai materi dan fasilitatornya.

Tabel 8. Jadwal Pelatihan

No	Waktu	Materi	Fasilitator	Tempat
1.	Minggu/ 2 Nov 2008	Pengenalan Keluarga, Gender dan Kesejahteraan Keluarga	Dr. Herien Puspitawati	Kelurahan Situ Gede, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor
2.	Kamis/ 5 Nov 2008	Memilih Memulai Usaha	Dr. Ma'mun Sarma	Rumah Bu Tin Herawati RT/RW 03/03 Rawajaha
3.	Minggu/ 9 Nov 2008	Manajemen keuangan	Dr. Ma'mun Sarma	Rumah Bu Tin Herawati RT/RW 03/03 Rawajaha
4.	Kamis/ 13 Nov 2008	Rencana Usaha dan Pengembangan Produk	Dr. Ikeu Tanzih & Pak Mulyadi	Rumah Bu Tin Herawati RT/RW 03/03 Rawajaha
5.	Minggu/ 16 Nov 2008	Pengelolaan kelompok usaha simpan pinjam	Tin Herawati, MSi	Rumah Bu Tin Herawati RT/RW 03/03 Rawajaha
6.	Kamis/ 20 Nov 2008	Cara Mengembangkan Usaha Bersama Melalui Kerjasama yang Baik	Tin Herawati, MSi	Rumah Bu Tin Herawati RT/RW 03/03 Rawajaha
7.	Minggu/ 23 Nov 2008	Cara menabung dan meminjam uang di Bank	Pegawai Bank BNI	Rumah Bu Tin Herawati RT/RW 03/03 Rawajaha

Sebelum dilaksanakan pelatihan, dilakukan pre test terhadap beberapa materi. Pre test ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan wawasan kewirausahaan yang dimiliki warga belajar. Sedangkan untuk mengetahui sejauh mana peningkatan pengetahuan kewirausahaan, maka setelah penyampaian materi dilakukan post test. Materi pre dan post test ini terdiri dari tiga contoh soal pre dan post test dapat dilihat pada Lampiran 3. Hasil pre dan post test beberapa materi dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 9. Hasil Pre-Test dan Post-Test Pengenalan Keluarga, Gender dan Kesejahteraan Keluarga

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN YANG BENAR PRE-TEST (%)	JAWABAN YANG BENAR POST-TEST (%)	PERUBAHAN (%)
1	Keluarga adalah tempat utama dan pertama untuk :	78.26	82.61	4.35
2	Tujuan berkeluarga adalah untuk :	95.65	86.96	8.69
3	Kualitas sumberdaya manusia adalah:	100.00	86.96	13.04
4	Keluarga yang sejahtera adalah:	86.96	91.30	4.34
5	Yang dimaksud dengan gender adalah :	95.65	82.61	13.04
6	Hasil wirausaha dapat berupa:	91.30	73.91	17.39
7	Sikap mental menghimbau wirausaha :	73.91	82.61	8.7
8	Sikap mental maju :	56.52	82.61	26.09
9	Laki-laki tidak harus menjalankan peran sebagai pemimpin keluarga yang berwibawa, suami yang bertanggung jawab, dan ayah yang bijaksana	26.09	56.52	30.43
10	Perempuan harus menjalankan peran sebagai ibu penyayang dan pendidik yg baik, istri yang soleh dan manager keluarga yang pintar	100.00	82.61	17.39
11	Orangtua jangan terlalu memerbolehkan anak berbuat semauanya	86.96	86.96	0
12	Kalau perlu orangtua boleh memukul anaknya apabila anaknya berbuat anak	52.17	69.57	17.4
13	Anak perempuan tidak usah sekolah tinggi-tinggi, toh nantinya ke dapur juga	91.30	86.96	4.34
14	Perempuan berperan sebagai ibu rumah tangga dan bertugas mengurus rumah dan mengasuh anak serta tidak baik kalau bekerja di luar rumah	56.52	78.26	21.74
15	Gender adalah kemitraan/partner hidup dalam berkeluarga dan bermasyarakat	86.96	82.61	4.35
16	wirausaha adalah suatu sikap mental yang berorientasi tindakan, bermotivasi tinggi dan berani ambil resiko dalam mengejar tujuannya.	82.61	91.30	8.69
17	Salah satu tujuan dalam berwirausaha adalah bagaimana melaksanakan kegiatan berbisnis agar sukses, seperti dalam berjualan dengannya laku	86.96	86.96	0
18	tekun dan tidak putus asa, kreatif dan inovatif, dinamis dan optimis merupakan sifat yang tidak terlalu penting dalam berwirausaha	82.61	73.91	8.7

Tabel 10. Hasil Pre-Test dan Post-Test Pengasuhan Anak Berwawasan Gender

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN YANG BENAR PRE-TEST (%)	JAWABAN YANG BENAR POST-TEST (%)	PERUBAHAN (%)
1	Pengasuhan anak adalah : (a). Merencanakan makan (b). Membeli pakainan; (c). Tidak tahu; (d). Sikap dan tindakan orang tua terhadap anak	82.61	86.96	4.35
2	Manfaat pengasuhan adalah: (a). Kurang bermanfaat; (b) Menjadi pedoman hidup anak; (c) Tidak tahu	91.30	91.30	0
3	Pengasuhan yang baik adalah: (a) Memanjakan anak; (b) Kurang tahu; (c) Melarang dengan ketat; (d) Memberi arahan namun juga mengawasi dengan bijaksana	91.30	91.30	0
4	Kalau anak sangat nakal, maka: (a) Dipukul saja; (b) Dinasehati namun juga ada sangsi tegas yang mendidik; (c) Diunggiskan pada neneknya saja; (d) tidak tahu	86.96	91.30	4.34
5	Pengasuhan berwawasan Gender adalah: (a) Laki-laki disuruh sekolah yang pintar; (b) Perempuan tidak perlu sekolah tinggi-tinggi; (c) laki-laki dan perempuan diberi kesempatan yang sama meraih kesempatan; (d) Tidak tahu	91.30	91.30	0
6	Mana yang benar? (a) Anak laki-laki pantasnya di STM atau SMA; (b) Anak perempuan pantasnya di SMEA/SMA; (c) Anak laki-laki dan perempuan bebas memilih jenis sekolah; (d) Semua jawaban a dan b	73.91	78.26	4.35
7	Mana yang pantas? (a) Hanya laki-laki yang jadi presiden; (b) Perempuan pantas jadi presiden; (c) Laki-laki jadi pilot; (d) perempuan sebaiknya jadi ibu rumah tangga saja	43.48	69.57	26.09
8	Mana yang benar? (a) perempuan cerewet dan emosional; (b) laki-laki pemikir dan kuat; (c) Laki-laki dan perempuan bisa saja pintar; (d) semua salah	86.96	91.30	4.34

Tabel 11. Hasil Pre-Test dan Post-Test Memilih Memulai Usaha

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN YANG BENAR PRE-TEST (%)	JAWABAN YANG BENAR POST-TEST (%)	PERUBAHAN (%)
1	Dalam menentukan jenis usaha, sumber peluang usaha hanya bersumber dari hobby	82.61	73.91	8.7
2	Untuk sukses dalam menjalankan usaha, biasanya jenis usaha adalah yang sudah turun temurun	43.48	34.78	8.7
3	Pada waktu kita memulai usaha, yang penting dipikirkan adalah masalah modal (dalam bentuk uang)	34.78	52.17	17.39
4	Jika ingin bermitra usaha (bekerjasama dalam menjalankan usaha), salah satunya adalah dengan keluarga sendiri	30.43	21.74	8.69
5	Pada saat usaha sudah mulai dijalankan, tidak diperlukan membuat atau menyusun perencanaan, dapat langsung saja dikerjakan	82.61	82.61	0

Berikut beberapa gambar pelaksanaan pre beserta post test dan pelaksanaan pelatihan



Gambar 1. Pelaksanaan Pre-Test dan Post-Test



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan ke-1



Gambar 3. Pelaksanaan Pelatihan ke-2



Gambar 4. Pelaksanaan Pelatihan ke-3



Gambar 5. Pelaksanaan Pelatihan ke-4



Gambar 6. Pelaksanaan Pelatihan ke-5



Gambar 7. Pelaksanaan Pelatihan ke-6



Gambar 8. Pelaksanaan Pelatihan ke-7

Teknik pelatihan diberikan dengan metode ceramah, diskusi dan tanya jawab. Secara umum peserta pelatihan mengikuti sampai selesai. Daftar hadir peserta pelatihan dapat dilihat pada Lampiran 4.

**b. Pemberian Dana Bantuan**

Pada hari terakhir pelatihan dilakukan penyerahan sertifikat kepada seluruh warga belajar dan pemberian uang bantuan kepada kelompok simpan pinjam. Bantuan tersebut diharapkan dapat membantu mengembangkan usaha simpan pinjam yang sudah terbentuk selama satu tahun. Jumlah bantuan uang yang diberikan sebesar Rp 2 000 000,00. Uang tersebut diberikan langsung kepada ketua kelompok simpan pinjam.



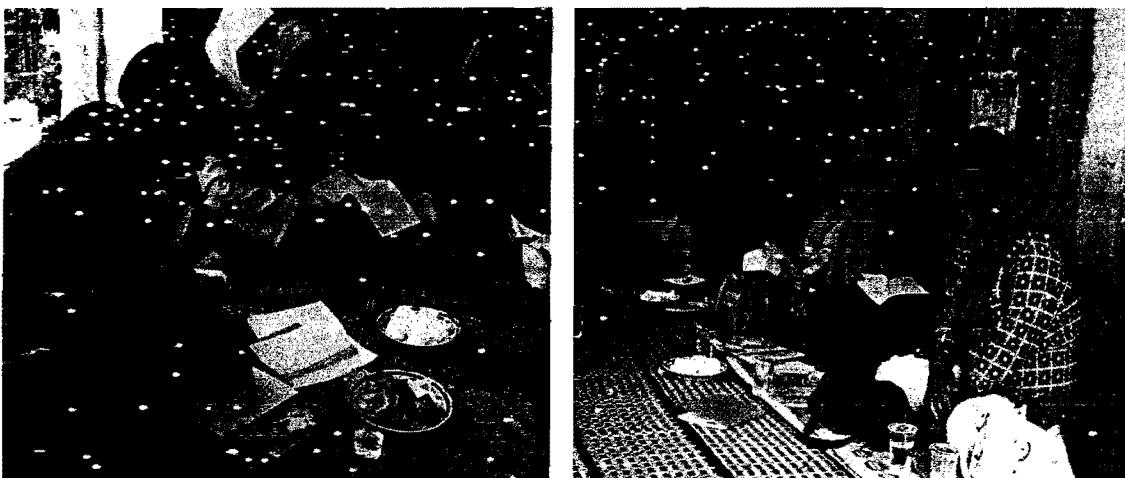
Gambar 9. Penyerahan uang bantuan



Gambar 10. Penyerahan sertifikat

### c. Pendampingan

Proses pendampingan dilakukan oleh tim pelaksana dari staf pengajar Departemen IKK. Pendampingan dilakukan terhadap pencatatan kegiatan simpan pinjam dan pengelolaan simpan pinjam. Pendampingan rutin setiap bulan dan dilakukan oleh staf Departemen IKK secara bergantian. Dibawah ini adalah proses pendampingan.



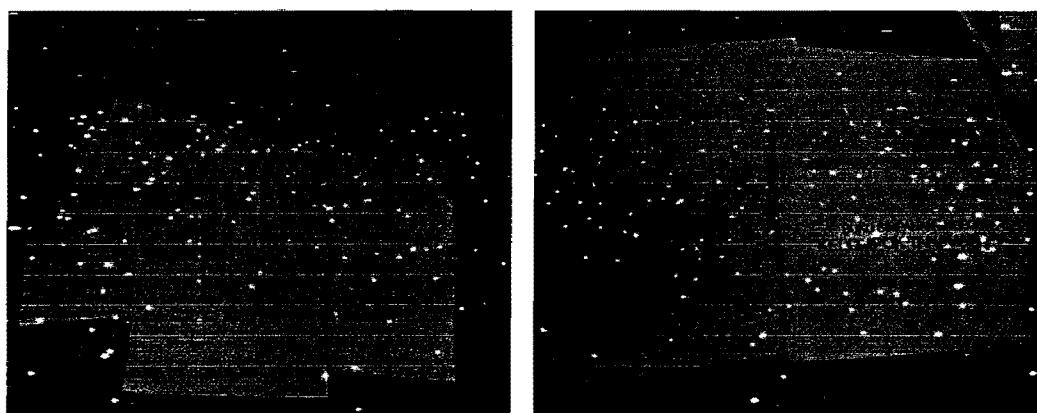
Gambar 11. Pendampingan Pada Anggota Kelompok Simpan Pinjam

### 3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring terhadap kegiatan simpan pinjam dilakukan oleh tim pelaksana dari Departemen IKK kerjasama dengan Departemen Ekonomi dan Manajemen, IPB. Monitoring dilaksanakan setiap bulan terhadap kegiatan pelaksanaan kegiatan simpan pinjam. Beberapa kemajuan yang telah dicapai selama monitoring dilaksanakan adalah

1. Anggota kelompok simpan pinjam bertambah; pada awalnya kelompok simpan pinjam berjumlah 20 ibu rumah tangga, sekarang meningkat menjadi 32 ibu rumah tangga.
2. Pengelolaan administrasi kelompok simpan pinjam semakin baik; setelah mengikuti pelatihan, kelompok simpan ini telah membuat aturan-aturan kepada para anggotanya seperti adanya simpanan pokok, wajib dan sukarela bagi anggotanya; pencetakan kartu simpan pinjam yang lebih baik untuk para anggotanya; aturan-aturan peminjaman lebih ketat lagi dan pembagian tugas kepada anggota lebih merata. Berikut adalah

proses monitoring dan evaluasi terhadap kegiatan kelompok simpan pinjam.



Gambar 12. Contoh Kartu Anggota Kelompok Simpan Pinjam



Gambar 13. Pertemuan Bulanan Anggota Kelompok Simpan Pinjam  
(Dilaksanakan di salah satu rumah anggota kelompok)

Gambar 14. Monitoring Terhadap Penerapan Kegiatan Simpan Pinjam



## **PENUTUP**

Pelaksanaan pelatihan dapat dilaksanakan dengan baik. Setelah mengikuti pelatihan sebagian besar mengalami peningkatan pengetahuan terhadap pengelolaan simpan pinjam dan materi-materi pelatihan yang diberikan. Berdasarkan hasil evaluasi monitoring maka terdapat kemajuan dalam kegiatan simpan pinjam baik dari segi keanggotaan, pengembangan usaha maupun keadministrasian. Pemantauan secara terus menerus dilakukan setiap bulan melalui pertemuan kelompok yang dilaksanakan di salah seorang anggota kelompok secara bergiliran.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Deacon, R. E. & F. M. Firebaugh. 1988. Family Rasource Management : Principles and Applications (2<sup>nd</sup> Ed. ) Allyn and Bacon, Inc. Boston, MA
- Goldsmith, E. 2001. Household Resource Management.
- Guhardja, S., Hartoyo, H. Puspitawati, & D.H. Martianto. 1995. Manajemen Sumberdaya Keluarga. Diktat Mata Ajaran Manajemen Sumberdaya Keluarga untuk Strata 1. Jurusan Gizi Masyarakat dan Sumberdaya Keluarga (GMSK). Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Rice, A. S. & S. M. Tucker. 1986. Family Life Management. Macmillan Publishing Co. New york, NY
- Walker, K. E. dan M. E. Woods. 1976. Time Use : a Measure of Household Production of Family Goods and Services. Center for the Family of the American Home Economic.

LAMPIAN



**INSTITUT PERTANIAN BOGOR – FAKULTAS EKOLOGI MANUSIA**  
**DEPARTEMEN ILMU KELUARGA DAN KONSUMEN**  
**DEPARTEMENT OF FAMILY AND CONSUMER SCIENCES , FACULTY OF HUMAN ECOLOGY**  
**BOGOR AGRICULTURAL UNIVERSITY**

Alamat : Jl. Lingkar Akademik, Kampus Darmaga, Bogor 16680, INDONESIA  
Telp. (0251) 628303,627432 / 622276 (Fax), <http://www.ipb.ac.id/ikk-fema>, e-mail : ikk\_fema@ipb.ac.id

Bogor, 29 Oktober 2008

No : 196/I3.9.2/PL/2008  
Hal : Permohonan Ijin Pelatihan  
Lamp : -

Kepala Yth. Lurah Kelurahan Situ Gede  
Kecamatan Bogor Barat  
Kota Bogor

Dengan Hormat,

Untuk menindaklanjuti kegiatan pelatihan yang telah diselenggarakan pada tahun 2007 kepada kelompok tanaman hias di Kelurahan Situ Gede, maka kami bermaksud mengadakan kegiatan pelatihan kembali terutama dalam bidang kewirausahaan. Sehubungan hal tersebut, kami mohon ijin untuk melaksanakan kegiatan pelatihan pada :

Hari/Tanggal : Minggu, 1 Nopember 2008  
Tempat : Kelurahan Situ Gede, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor  
Acara :  
1. Pembukaan Pelatihan  
2. Pemberian Materi Pelatihan :  
- Peran Keluarga dan Gender Dalam Pembangunan  
- Manfaat Wirausaha Bagi Keluarga  
- Peningkatan Kegiatan Simpan Pinjam di Kelurahan Situ Gede

Demikian surat permohonan ijin kami buat. Atas kerjasama dan perhatian Bapak diucapkan terima kasih.

Hormat Kami  
Ketua Departemen

Dr. Ir. Hartoyo, M.Sc  
NIP. 131 669 952

Bagian Ilmu Keluarga – Family Sciences Division  
Bagian Perkembangan Anak – Child Development Division

Bagian Ekonomi Keluarga dan Ilmu Konsumen – Consumer Sciences and Family Economics Division

MANGUN SUMERDAYA MANUSIA BERKUALITAS BAGI KEHIDUPAN YANG LEBIH BAIK ( BUILDING HUMAN CAPITAL FOR BETTER LIVES)



**PEMERINTAH PROVINSI JAWA BARAT**  
**DINAS PENDIDIKAN**

Jalan Dr. Radjiman No. 6 Telp. (022) 4264813 Fax. (022) 4264881  
Wisseibord (022) 4264944, 4264957, 4264973  
BANDUNG (40171)

**REKOMENDASI**

Nomor : 235/III-PLS-2008

Tentang  
**BLOCKGRANT PENGEMBANGAN MODEL**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**TAHUN 2008**

Kepala Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat, dengan ini memberikan rekomendasi kepada :

Lembaga : LPPM IPB Kabupaten Bogor

Alamat : Gedung Rektorat Lt.3 Kampus IPB Darmaga, Bogor

Jenis Program : Pelatihan Keterampilan Wirausaha Dalam Upaya Pengembangan Usaha Ekonomi Keluarga Melalui Kegiatan Simpan Pinjam.

Untuk mengajukan proposal dalam rangka mendapatkan Dana Bantuan Blockgrant Pengembangan Model Pendidikan Keluarga Berwawasan Gender Tahun 2008 untuk tingkat pusat.

Rekomendasi ini diberikan berdasarkan atas permohonan dari LPPM IPB Kab. Bogor, dengan catatan apabila lembaga tersebut di atas mendapat dana bantuan, agar :

1. Melaksanakan Koordinasi dengan Dinas Pendidikan Kabupaten / Kota dan Provinsi.
2. Melaksanakan kegiatan dengan mengacu pada Buku Pedoman Dana Blockgrant Model Pengembangan Pendidikan Keluarga Berwawasan Gender Tahun 2008.
3. Membuat dan memberikan laporan kegiatan secara berkala kepada Kepala Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat c.q. Kasubdin PLS Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat.

Demikian rekomendasi ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 11 Maret 2008

A.n. **KEPALA DINAS PENDIDIKAN**  
**PROVINSI JAWA BARAT**  
**KEPALA SUBDIN PLS,**

Drs. H. HERANG ABIYANTO, MM.  
NIP. 131 122 421

Tembusan :

Kepala Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat

Rekd.05/03/08

**Lampiran 3. Contoh Soal Pre dan Post Test**

**PRE DAN POST-TEST KE-1 (2 NOVEMBER 2008)**

**Lingkarilah Jawaban a, b, c, atau d yang menurut Ibu TEPAT**

NO	PERTANYAAN	NO	PERTANYAAN
1	Keluarga adalah tempat utama dan pertama untuk: a. Mengembangkan potensi b. Mengembangkan sosial ekonomi c. Menyemaikan kasih sayang d. Semua jawaban a, b, dan c.	5	Yang dimaksud dengan Gender adalah a. Laki-laki membuahi, perempuan hamil b. Laki-laki kuat, perempuan lemah c. Perbedaan peran, fungsi, dan tanggungjawab antara laki-laki dan perempuan sebagai hasil dari bentukan norma sosial masyarakat.
2	Tujuan berkeluarga adalah untuk: a. Bersenang-senang saja b. Mewujudkan anggota keluarga yang sakinah, mawadah, dan warohmah c. Tidak tahu	6	Hasil wirausaha dapat berupa: a. Uang, b. Kebanggaan, c. Kebahagiaan keluarga d. Semua jawaban a, b, dan c untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga
3	Kualitas sumberdaya manusia adalah: a. Pinter saja b. Sehat saja c. Baik saja d. Jawaban semuanya, pinter, sehat, dan baik	7	Sikap mental menghambat wirausaha: a. Malas, enggan, lamban b. Pasif, diam c. Masa bodoh, apatis , tidak penduli, cuek d. Semua jawaban a, b, dan c
4	Keluarga yang sejahtera adalah: a. Sejahtera fisik b. Sejahtera sosial dan ekonomi c. Sejahtera mental d. Semua jawaban a, b, dan c.	8	Sikap mental maju a. Mau belajar ,mau mencoba b. Bekerja secara berhati-hati c. Tidak suka menunda pekerjaan d. Semua jawaban a, b, dan c

**Lingkarilah Jawaban B bila BENAR dan S bila SALAH**

NO	PERNYATAAN	B	S
1	Laki-laki tidak harus menjalankan peran sebagai pemimpin keluarga yang berwibawa, suami yang bertanggung jawab, dan ayah yang bijaksana	B	S
2	Perempuan harus menjalankan peran sebagai ibu yang penyayang dan pendidik yang baik, istri yang sholeh dan manager keluarga yang pintar	B	S
3	Orangtua jangan terlalu memperbolehkan anak berbuat semaunya	B	S
4	Kalau perlu orangtua boleh memukul anaknya apabila anaknya berbuat nakal	B	S
5	Anak perempuan tidak usah sekolah tinggi-tinggi, toh nantinya ke dapur juga	B	S
6	Perempuan berperan sebagai ibu rumah tangga dan bertugas mengurus rumah dan mengasuh anak serta tidak baik kelau bekerja di luar rumah		
7	Gender adalah kemitraan/ partner hidup dalam berkeluarga dan bermasyarakat	B	S
8	Wirausaha adalah suatu sikap mental yang berorientasi tindakan, bermotivasi tinggi dan berani ambil resiko dalam mengejar tujuannya.	B	S
9	Salah satu tujuan dalam berwirausaha adalah bagaimana melaksanakan kegiatan berbisnis agar sukses, seperti dalam berjualan dagangannya laku	B	S
10	Tekun dan tidak putus asa; kreatif dan inovatif; dinamis dan optimis merupakan sifat yang tidak terlalu penting dalam berwirausaha	B	S

**PRE-TEST DAN POST-TEST KE-2: PENGASUHAN ANAK  
BERWAWASAN GENDER  
(9 NOVEMBER 2008)**

Nama: Ibu .....

Lingkarilah Jawaban a, b, c, atau d yang menurut Ibu TEPAT

NO	PERTANYAAN	NO	PERTANYAAN
1	Pengasuhan anak adalah: e. Merencanakan makan f. Membeli pakaian g. Tidak tahu h. Sikap dan tindakan orangtua terhadap anak	5	Pengasuhan berwawasan Gender adalah d. Laki-laki disuruh sekolah yang pinter e. Perempuan tidak perlu sekolah tinggi-tinggi f. Laki-laki dan perempuan diberi kesempatan yang sama meraih pendidikan. g. Tidak tahu
2	Manfaat pengasuhan adalah: d. Kurang bermanfaat e. Menjadi pedoman hidup anak f. Tidak tahu	6	Mana yang benar? e. Anak laki-laki pantasnya di STM atau SMA f. Anak perempuan pantasnya di SMEA atau SMA g. Anak laki-laki dan perempuan bebas memilih jenis sekolah h. Semua jawaban a dan b
3	Pengasuhan yang baik adalah: e. Memanjakan anak f. Kurang tahu g. Melarang dengan ketat h. Memberi arahan namun juga mengawasi dengan bijaksana	7	Mana yang pantas a. Hanya laki-laki yang jadi Presiden b. Perempuan pantas jadi Presiden c. Laki-laki jadi Pilot d. Perempuan sebaiknya jadi ibu rumah tangga saja
4	Kalau anak sangat nakal, maka: e. Dipukul saja f. Dinasehati namun juga ada sangsi tegas yang mendidik g. Diungsikan pada neneknya saja h. Tidak tahu	8	Mana yang benar? a. Perempuan cerewet dan emosional b. Laki-laki pemikir dan kuat c. Laki-laki dan perempuan bisa saja pintar d. Semua salah

**Apakah Ibu tahu Pengasuhan Anak Berwawasan gender?**

.....  
 .....  
 .....  
 .....

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**"PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN"**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Minggu /2 November 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
MULYANAH	Cikarang RT 02 /02		1. <i>[Signature]</i>
MARLI .	Cilubung lebak RT 03/01		2. <i>[Signature]</i>
SOPIAH .	Clugong lebak RT 05/01		3. <i>[Signature]</i>
Fani .	Kip sawah 03/05		4. <i>[Signature]</i>
Hani .	" 01/05		5. <i>[Signature]</i>
Riyatin .	" 02/05		6. <i>[Signature]</i>
Idah M .	" RT 03/07		7. <i>[Signature]</i>
Ismayati .	" 01/06		8. <i>[Signature]</i>
Ma wirawati .	02/09		9. <i>[Signature]</i>
Aat .	02/09		10. <i>[Signature]</i>
Farida .	Mujahah 03/03		11. <i>[Signature]</i>
Elly .	" -		12. <i>[Signature]</i>
Ma .	- n - 03/03.		13. <i>[Signature]</i>
Am .	- n - 03/03.		14. <i>[Signature]</i>
Ida .	- n -		15. <i>[Signature]</i>
Min / ANAH .	- n -		16. <i>[Signature]</i>
Erast claryati .	Vagrik		17. <i>[Signature]</i>
MARNI .	"		18. <i>[Signature]</i>
ATIK SUNAWATI	Cil - Tong		19. <i>[Signature]</i>
SARO .	- "		20. <i>[Signature]</i>
Rosita .	TAWAKAL RT 1/10		21. <i>[Signature]</i>
Dina hamidah	" -		22. <i>[Signature]</i>
Mrs. Elly Nandung	Situs gerde		23. <i>[Signature]</i>
MAN .6.	Gitar Gerde		24. <i>[Signature]</i>
Selmaean	Kp. Tompok Kedondong		25. <i>[Signature]</i>
PTARDING S	Kel. Selenggelo		26. <i>[Signature]</i>
Med rajah	Kel. Situ Gerde		27. <i>[Signature]</i>
uryati	Jl. Pasir putih		28. <i>[Signature]</i>
SRI ANDRIYANI F	Jl. Babakan Tengah		29. <i>[Signature]</i>
Tin			30. <i>[Signature]</i>
Retien Puspitawati			31. <i>[Signature]</i>
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37.
			38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**“ PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN”**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Kamis / 5 November 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
Ami			1. <i>Ameryony</i>
Iyati			2. <i>Re</i>
Ibu Widien Wati			3. <i>W</i>
ast			4. <i>Ceg</i>
Ranariah			5. <i>21</i>
Idah Marlina			6. <i>Jlt</i>
Vani			7. <i>JB</i>
Erat Maryati			8. <i>Maryati</i>
Ibu Marlina			9. <i>Marlina</i>
Rosita			10. <i>rosita</i>
Aly			11. <i>Aly</i>
Aam			12. <i>pp</i>
Sopiah			13. <i>Sopiah</i>
Morni			14. <i>Morni</i>
Ika			15. <i>Ika</i>
Akk Sunawati			16. <i>Chrys</i>
Saroh			17. <i>Saroh</i>
Rina			18. <i>ruf</i>
Iga			19. <i>Iga</i>
Eman K			20. <i>ilia</i>
Duryati			21. <i>Dury</i>
Sri Andriyani Fohn			22. <i>Suci</i>
Tin			23. <i>tin</i>
HEREN Puspitawati			24. <i>Hellen</i>
			25.
			26.
			27.
			28.
			29.
			30.
			31.
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37.
			38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**" PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN"**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Minggu / 9 November 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
Narni ✓			1. <i>[Signature]</i>
SOPIAH .			2. <i>[Signature]</i>
Lina	CII-tong RT02/02		3. <i>[Signature]</i>
Yani .	Kp. Jawa 03/05		4. <i>[Signature]</i>
Hani - R.	"		5. <i>[Signature]</i>
Reyatin .	"		6. <i>[Signature]</i>
Ellip .	-6- D 4/03		7. <i>[Signature]</i>
Darm .	Raw. 93940.RT4/WS3		8. <i>[Signature]</i>
U.A. .	" 03/03.		9. <i>[Signature]</i>
Ria Widiamurni .	Kp. Jawa 02/09		10. <i>[Signature]</i>
Aak .	02/09		11. <i>[Signature]</i>
Idah Mariana .	Rjawi 01/08		12. <i>[Signature]</i>
KOMCIRIACH .	Tawakal 01/06		13. <i>[Signature]</i>
Rosita .	Tawakal RT01/10		14. <i>[Signature]</i>
Emih ik .	Rawa Jaha RT03/03		15. <i>[Signature]</i>
Bant Claryati: Nagrik			16. <i>[Signature]</i>
BUMARNI ✓	"		17. <i>[Signature]</i>
Ria Mariana .	"		18. <i>[Signature]</i>
Ida A .			19. <i>[Signature]</i>
Farida ✓	Kawajahan 3/3		20. <i>[Signature]</i>
Suryati	Pam Ria		21. <i>[Signature]</i>
SRI ANDRIYANI PAHNIS	Jl. Bobakan Tengah		22. <i>[Signature]</i>
Tini			23. <i>[Signature]</i>
HEREN Ruspitaningsih			24. <i>[Signature]</i>
			25.
			26.
			27.
			28.
			29.
			30.
			31.
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37. — 38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**" PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN"**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Kamis /13 November 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
Yani			1. <i>Yani</i>
Hatin			2. <i>Hatin</i>
Rosita			3. <i>Rosita</i>
Nani			4. <i>Nani</i>
Ida Widia Widyati			5. <i>Ida</i>
Aqiqah			6. <i>Aqiqah</i>
Suryani			7. <i>Suryani</i>
Eliy			8. <i>Eliy</i>
Aam			9. <i>Aam</i>
Rina			10. <i>Rina</i>
Yanith			11. <i>Yanith</i>
Marru			12. <i>Marru</i>
Sopiah			13. <i>Sopiah</i>
Idah Marlina			14. <i>Idah Marlina</i>
Komariah			15. <i>Komariah</i>
Sumarni			16. <i>Sumarni</i>
Berd M			17. <i>Berd M</i>
1 La			18. <i>1 La</i>
Ida Marlina			19. <i>Ida Marlina</i>
Athik Sunawati			20. <i>Athik Sunawati</i>
Saroh			21. <i>Saroh</i>
Ida			22. <i>Ida</i>
Emin K			23. <i>Emin K</i>
Farida			24. <i>Farida</i>
Ura asti			25. <i>Ura asti</i>
Sri Suwarsih			26. <i>Sri Suwarsih</i>
Suryati			27. <i>Suryati</i>
Sri Andriyanie Fahrin			28. <i>Sri Andriyanie Fahrin</i>
Tini			29. <i>Tini</i>
Herien Rusdiantawati			30. <i>Herien Rusdiantawati</i>
			31.
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37.
			38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**" PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN"**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Minggu /16 Noverber 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
ni	" Jawa 03/05		1. <i>Abengon</i>
aten	- -		2. <i>Rn</i>
widianwury	02/09		3. <i>Jp</i>
	02/09		4. <i>Al</i>
maria	01/06		5. <i>Zy</i>
dh merliana	3/07		6. <i>Mu</i>
ni	" 01/05		7. <i>Jz</i>
eni elayati	Kp. Nagroks RW09		8. <i>elayati</i>
Martina	-		9. <i>Martina</i>
sita	RAWAKAL RT 1/10		10. <i>Situs</i>
Ely	R. jahja 04/03		11. <i>Rd</i>
am	RA W 04 Q1 RT 1/RB13		12. <i>Am</i>
DIAH	RT 04 RW 03/01		13. <i>Diah</i>
ARTI	II - RT03/01.		14. <i>Arti</i>
	Rawajeh - RT03/3.		15. <i>Han</i>
de SUNAWITI	RT02/10		16. <i>Cikku</i>
SARAH	- -		17. <i>Sarah</i>
mo	Cilubang tanjungan RT02/02		18. <i>Auf</i>
mo	RT03/03		19. <i>KL</i>
m.k	RT03/03 Rawajeh		20. <i>kuk</i>
yu	Sri Andriyani Far		21. <i>dy</i>
Andriyani Faris	Jl. Babadan Pengah		22. <i>Faris</i>
eni Ruspitawati			23. <i>CM</i>
			24. <i>Jer</i>
			25.
			26.
			27.
			28.
			29.
			30.
			31.
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37.
			38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**" PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN"**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Kamis /20 November 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
MARNI	CII. Lebak RT 03/01		1.
SOPIAH	el - Lebak RT 03/01		2.
Rinah	CII - tang RT 02/02		3.
Yani			4.
Jani. R			5.
Hayatin			6.
Elly			7.
Nam			8.
ILA			9.
Ida Widowaty			10.
Nat			11.
Idah Marlina			12.
Komariah			13.
Fozita			14.
Eman K			15.
Erat Monyati			16.
SUMARNI			17.
Ida Martina			18.
Ida A			19.
Fanda			20.
Jencyh			21.
Sri Andriyan Fahni			22.
Tin			23.
Merien Rusdianti			24.
			25.
			26.
			27.
			28.
			29.
			30.
			31.
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37.
			38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

**DAFTAR HADIR**  
**PENDIDIKAN KELUARGA BERWAWASAN GENDER**  
**“ PELATIHAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN”**  
**KELURAHAN SITU GEDE, KEC. BOGOR BARAT, KOTA BOGOR**

Tanggal : Minggu /23 November 2008

NAMA	ALAMAT	KETERANGAN	TANDA TANGAN
eni	KP Jawa 03/05		1. <i>Spandit</i>
Watin	KP Jawa 02/05		2. <i>Bm</i>
Rosita	TAWAKAL 1, 10		3. <i>Ayu</i>
Eani	KP. Jawa 01/05		4. <i>Re</i>
Dwiawaty	" 02/09		5. <i>Jkt</i>
rat	" 02/09		6. <i>Re</i>
Sufiani	" 08/09		7. <i>Smi</i>
Elly	Rawa Juku 04/03		8. <i>RA</i>
H. Amz	RAWOGJIHARU 1/213		9. <i>HP</i>
Rini	Clubang - tanjung RT 02/02		10. <i>RP</i>
yanith	" "		11. <i>Ayu</i>
MARNI	Cilubang lebar RT 03/01		12. <i>He</i>
SPIAM	Clubang lebar RT 03/01		13. <i>Ism</i>
Ide Martina	Kp jawa RT 03/07		14. <i>HM</i>
Lempiyal	KP Jawa RT 01/06		15. <i>Zay</i>
SCMARNI	Majgrak		16. <i>SM</i>
Elat il	" "		17. <i>Angga</i>
Ia.	Rawa Juku - RT 03/02		18. <i>Ham</i>
Po Martina -			19. <i>Bm</i>
rin sentawati	Seri Gede		20. <i>CH</i>
SARDH	" "		21. <i>SM</i>
Ika	03/03		22. <i>JL</i>
minik	03/03		23. <i>ra</i>
Parida	03/03 no 47		24. <i>Re</i>
Inash	01/08		25. <i>SM</i>
M. Suliswari	02/08		26. <i>Sur</i>
Reyana			27. <i>dky</i>
Sri Andhyani F	Jl. Babakan Tengah		28. <i>Tri</i>
Tim			29. <i>Bm</i>
Herien Puspitawati			30. <i>He</i>
			31.
			32.
			33.
			34.
			35.
			36.
			37.
			38.
			39.
			40.
			41.
			42.
			43.
			44.

Minggu, 23 November 2008

### Struktur Organisasi Simpan Pinjam di Kelurahan Situ Gede

Ketua	: Bu Eros
Wakil Ketua	: Bu Ros
Sekretaris 1	: Bu Yani
Sekretaris 2	: Bu Marni
Bendahara 1	: Bu Erat
Bendahara 2	: Bu Ida
Humas	: Bu Farida, Teh Neng, Bu Rina, Bu Ida
Pemasaran	: Bu Atik, Bu Suryani, Teh Emin, Bu Marni

#### Pembagian Kelompok

Kelompok 1	Kelompok 2	Kelompok 3
1. Bu Marni (Ketua) 2. Bu Sofia (Kolektor) 3. Bu Yani (Wakil Ketua) 4. Bu Rina 5. Bu Atik	1. Bu Elly (Kolektor) 2. Bu Aam 3. Teh Emin 4. Teh Ida (Wakil Ketua) 5. Bu Farida (Ketua)	1. Bu Erat (Ketua) 2. Bu Ida 3. Bu Marni (Wakil Ketua) 4. Bu Sarni 5. Bu Wawat (Kolektor)
Kelompok 4	Kelompok 5	Kelompok 6
1. Bu Yani 2. Bu Nani (Wakil Ketua) 3. Bu Riyatin (Kolektor) 4. Bu Unasih 5. Bu Enah (Ketua)	1. Bu Komariah 2. Bu Idah (Wakil Ketua) 3. Bu Ida (Ketua + Kolektor) 4. Bu Aat 5. Bu Suryani	1. Bu Ros 2. Bu Atik S (Wakil Ketua) 3. Bu Saroh (Ketua + kolektor) 4. Teh Neng 5. Teh Nita

Pertemuan diadakan satu bulan sekali (setiap minggu terakhir)

- Simpanan Pokok Rp. 3.000
- Simpanan Wajib Rp. 5.000
- Simpanan Sukarela Rp. Seikhlasnya
- Arisan Rp. 5.000
- Uang Konsumsi Rp. 2.500

DILAKUKAN PADA KELUARGA  
DI KELURAHAN SITUGEDE, KEC.  
BOGOR BARAT,  
KOTA BOGOR, PROV. JAWA BARAT

HERIEN PUSPITAWATI

INSTITUT PERTANIAN BOGOR  
2008



**“KETAHANAN  
KELUARGA  
SEBAGAI PILAR  
PEMBANGUNAN  
BANGSA”**

## ANGGOTA TIM- IPB

HERIEN PUSPITAWATI  
TIN HERAWATI  
MA'MUN SARMA

## APA ITU KELUARGA?

### ■ TEMPAT UTAMA DAN PERTAMA UNTUK:

- Mengembangkan potensi keluarga
- Mengembangkan aspek sosial dan ekonomi keluarga
- Penyemaian cinta-kasih-sayang

## HENCAPAI KELUARGA YANG BERWIBAWA

### ■ MEMBENTUK KELUARGA YANG:

- SAKINAH
- MAWADAH
- WAROHMAH

## MANGGAI (SDM)

- SEHAT JASMANI (CAGER)
- SEHAT ROHANI/ SPIRITUAL (BAGER)
- SEHAT OTAK (PINTER)



## KESEJAHTERAAN KELUARGA

- SEJAHTERA FISIK (SEHAT, CUKUP MAKAN SEIMBANG)
- SEJAHTERA SOSIAL (PUNYA PEKERJAAN, BERPENDIDIKAN)
- SEJAHTERA EKONOMI (PUNYA PENDAPATAN CUKUP, PUNYA RUMAH, PUNYA CUKUP ASET)
- SEJAHTERA SPIRITAL/ MENTAL (TAAT MENJALANKAN AGAMA, HIDUP BERSYUKUR)

## BAGAIMANA AGAR KELUARGA DAPAT SEJAHTERA?

- LAKI-LAKI MENJALANKAN PERAN SEBAGAI PEMIMPIN KELUARGA YANG BERWIBAWA, SUAMI YANG BERTANGGUNG JAWAB, DAN AYAH YANG BIJAKSANA.
- PEREMPUAN MENJALANKAN PERAN SEBAGAI IBU YANG PENYAYANG DAN PENDIDIK YANG BAIK, ISTRI YANG SHOLEH DAN MANAGER KELUARGA YANG PINTAR

- Fungsi Keagamaan**
- Fungsi Sosial Budaya**
- Fungsi Cinta Kasih**
- Fungsi Perlindungan**
- Fungsi Reproduksi**
- Fungsi Sosialisasi dan Pendidikan**
- Fungsi Ekonomi**
- Fungsi Pembinaan Lingkungan**

- ORANGTUA JANGAN BERKUASA TERHADAP ANAK
- ORANGTUA JANGAN TERLALU MEMPERBOLEHKAN ANAK BERBUAT SEMAUNYA
- ORANGTUA HARUS BERKOMUNIKASI HARMONIS DENGAN ANAK

10



#### 8 DAMPAK NEGATIF DARI KEKERASAN TERHADAP ANAK (Megawangi, Wiyono, Puspitawati 2006)



Illustration: Geography Network  
From "Teacher's College Reporter", Columbia University,  
Vol. 3, No. 1, Winter 2001

1. MENUMPULKAN HATI NURANI
2. MEMBUAT ANAK TERLIBAT PERBUATAN KRIMINAL
3. MEMBUAT ANAK GEMAR MELAKUKAN TEROR DAN ANCAMAN
4. MEMBUAT ANAK MENJADI PEMBOHONG
5. MEMBUAT ANAK RENDAH DIRI/MINDER
6. MENIMBULKAN KELAINAN PERILAKU SEKSUAL
7. MENGGANGGU PERTUMBUHAN OTAK ANAK
8. MEMBUAT PRESTASI BELAJAR ANAK RENDAH

12



13

- Tumbuhkan motivasi belajar, memilih program studi yang cocok dengan kompetensi dan minatnya

- Tidak ada salahnya memberi kesempatan anak perempuan yang cakap untuk sekolah di luar kota dan ke perguruan tinggi dengan program studi teknik dan ilmu eksakta
- Beri cara kemandirian yang cocok untuk perempuan
  - Anak perempuan harus bisa memahami listrik, kompor gas, kendaraan, dan sense of dangerous



14

## PENGASUHAN ANAK LAKI-LAKI...

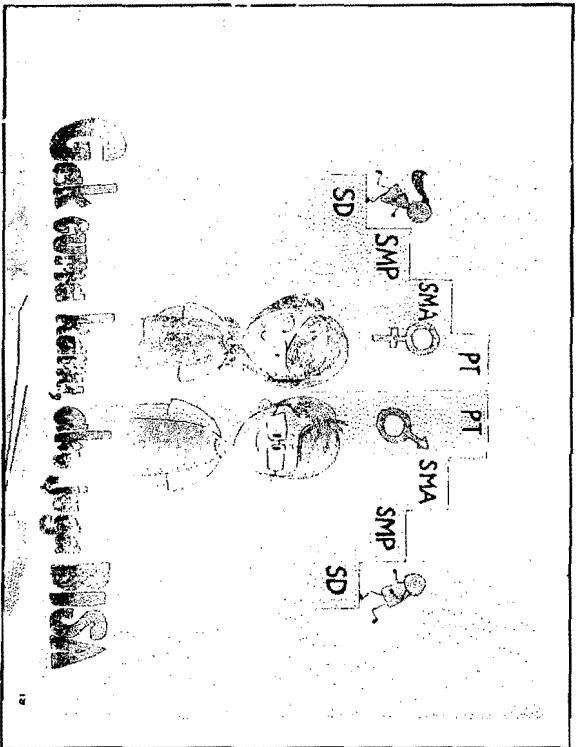
- Tumbuhkan motivasi belajar, memilih program studi yang cocok dengan kompetensi dan minatnya
  - Tidak ada salahnya memberi kesempatan anak laki-laki untuk sekolah dengan program studi ilmu sosial, keluarga, dan keruhtangan
- Beri cara kemandirian yang cocok untuk laki-laki
  - Anak laki-laki harus bisa memasak, mencuci, menyeterika, dan membersihkan tempat tidur



15



Cambar Kelompok Anak  
Usia Wajib Belajar Tingkat SD.

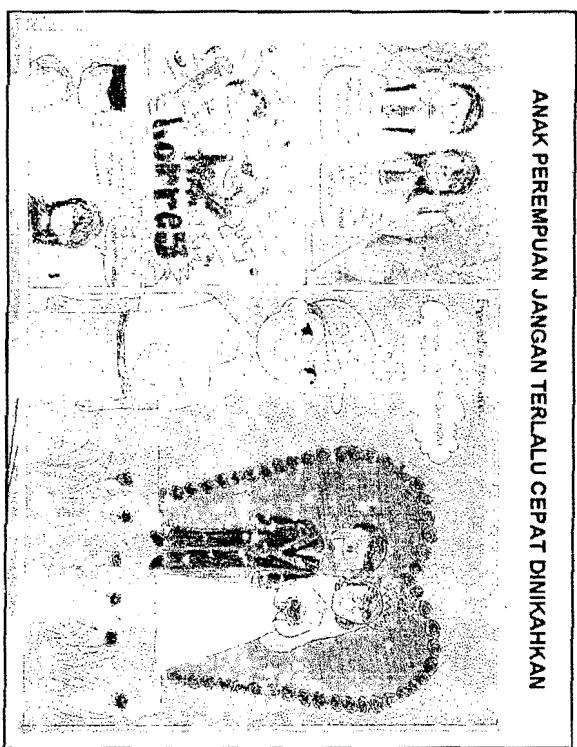


Gak Cuma Kita, ok juga USA

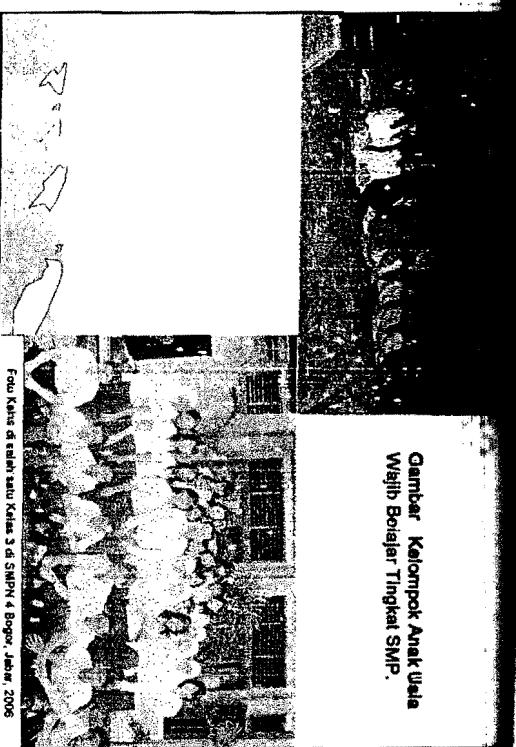
16



17



ANAK PEREMPUAN JANGAN TERRALU CEPAT DINIKAHKAN



Gambar Kelompok Anak Usia Wajib Belajar Tingkat SMP.



## APATITU GENDER?

- **GENDER** menyangkut perbedaan peran, fungsi, dan tanggungjawab antara laki-laki dan perempuan sebagai hasil dari bentukan norma sosial masyarakat.

22

## PERAN DAN RELASI GENDER

- Laki-laki berperan sebagai kepala keluarga dan bertugas mencari nafkah.
- Perempuan berperan sebagai ibu rumah tangga dan bertugas mengurus rumah dan mengasuh anak. Perempuan juga diperbolehkan bekerja.

23

## GENDER BUKAN HANYA UNTUK KEPENTINGAN PEREMPUAN SAJA

**GENDER MEMBICARAKAN KEPENTINGAN PEREMPUAN DAN LAKI-LAKI**

**GENDER JUGA MENOLONG PIHAK YANG TERTINGGAL/ TERBELAKANG**

24

6

### **WANITA YANG**

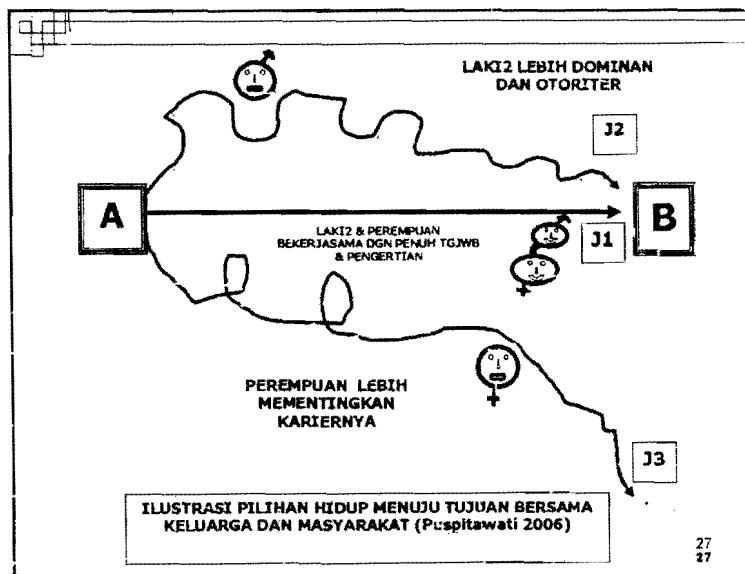
- BUKAN DARI KEPALANYA UNTUK MENJADI ATASANNYA...
- BUKAN PULA DARI KAKINYA UNTUK MENJADI ALASNYA...
- MELAINKAN DARI SISINYA UNTUK MENJADI TEMAN HIDUPNYA...
- DEKAT DENGAN LENGANNYA UNTUK DILINDUNGI
- DEKAT PULA DENGAN HATINYA UNTUK DICINTAI...

26

### **OLEH KARENITU....**

- GENDER ADALAH KEMITRAAN/ PARTNER HIDUP DALAM BERKELUARGA DAN BERMASYARAKAT
- KERJASAMA YANG ERAT DAN HARMONIS ANTARA PEREMPUAN DAN LAKI-LAKI DALAM MEMBINA KELUARGA DAN BERMASYARAKAT

26



- Peran Gender dan keluarga sangat penting dalam menentukan majunya pembangunan suatu bangsa.
- Kalau pembagian peran gender tidak adil dan setara, maka akan cenderung menciptakan konflik dalam keluarga.
- Kalau keluarga selalu dalam keadaan konflik antara suami dan istri (dan juga anak-anak), maka keluarga akan bercerai berai dan menimbulkan kekerasan dalam rumah tangga.

28

Kalau keluarga runtuh, maka suatu bangsa akan runtuh

29

- KEL. SITUGEDE UNTUK DILAKUKAN
- SEDAPAT MUNGKIN BELAJAR MEMPEROLEH KETRAMPILAN
  - SEDAPAT MUNGKIN MENABUNG UANG MESKIPUN SEDIKIT
  - BERBEKAL KETRAMPILAN DAPAT MENAMBAH PENGHASILAN KELUARGA
  - KALAU IBU MEMPUNYAI PENGHASILAN SENDIRI, MAKA DAPAT MENAMBAH BELANJA KELUARGA, DAPAT MEMBAYAR BIAYA SEKOLAH ANAK

30

## PERAN BAPAK/ LAKI-LAKI

- SEDAPAT MUNGKIN MENDUKUNG IBU UNTUK MEMPEROLEH KETRAMPILAN
- KALAU IBU MEMPUNYAI PENGHASILAN SENDIRI, MAKA DAPAT MENAMBAH BELANJA KELUARGA, DAPAT MEMBAYAR BIAYA SEKOLAH ANAK
- APABILA IBU SEDANG MELAKUKAN KEGIATAN PELATIHAN ATAU KEGIATAN EKONOMI PRODUKTIF, SEBAIKNYA AYAH MEMBANTU MENJAGA ANAK

31

## HAL-HAL YANG PERLU DIPIKIRKAN BERSAMA.....

- APA MASALAH KELUARGA DAN MASYARAKAT DI KEL. SITUGEDE ????
- APA POTENSI DAERAH DAN MASYARAKAT DI KEL. SITUGEDE???
- APA YANG DAPAT DIKERJAKAN UNTUK MENGATASI MASALAH???

32

- APA KOMODITI UNGGULAN????
- APAKAH PEKARANGAN/ KEBUN SUDAH DIUSAHKAN SECARA BAIK??
- KELUARGA PERLU MENANAM APOTIK HIDUP DAN SAYURAN/ BUAH UNTUK KETAHANAN PANGAN KELUARGA

33

## KEL. SITU GEDE- KEC. BOGOR BARAT

- DIBERIKAN:
  - BELAJAR MENGELOLA SIMPAN PINJAM KECIL-KECILAN
  - BELAJAR MANAJEMEN SUMBERDAYA KELUARGA
  - BELAJAR BERORGANISASI

34

## MANFAAT WIRUSAHA BAGI KELUARGA

- HASIL WIRUSAHA DAPAT BERUPA UANG, KEBANGGAAN, KEBAHAGIAAN KELUARGA
- UANG DAPAT DIGUNAKAN UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEHARI-HARI, PENDIDIKAN ANAK, TABUNGAN KELUARGA
- HASIL WIRUSAHA DAPAT MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA

35

## WIRUSAHA DAN KELUARGA

- Wirausaha adalah suatu sikap mental yang berorientasi tindakan, bermotivasi tinggi dan berani ambil resiko dalam mengejar tujuannya.
- Seorang wirausaha akan berusaha keras dan gigih dalam mencapai tujuannya.
- Salah satu tujuan dalam berwirausaha adalah bagaimana melaksanakan kegiatan berbisnis agar sukses, seperti dalam berjualan dagangannya laku.

36

### (Lanj)

- Dalam melaksanakan kegiatan wirausaha, keluarga merupakan salah satu faktor penentu. Banyak wirausaha yang berhasil berkat dorongan keluarganya.
- Dorongan keluarga dalam berwirausaha bukan hanya dalam bentuk dorongan moril, namun juga bantuan tenaga dan bahkan uang (modal).
- Sangat banyak dijumpai wirausaha yang juga melibatkan keluarga (misal pedagang, usaha konveksi, kerajinan rumah tangga dan lain-lain)

37

### SIKAP MENTAL MENGHAMBAT

- Malas, enggan, lamban
- Pasif, diam
- Masa bodoh, apatis , tidak penduli, cuek
- Suka menunda atau menangguhkan pekerjaan
- Culas, curang
- Ceroboh, kerja asal-asalan, asal jadi
- Iri dan dengki

38

### Sikap Mental .... (Lanj)

#### SIKAP MENTAL MAJU

- Mau belajar
- Mau mencoba
- Perhatian pada lingkungan
- Tidak suka menunda pekerjaan
- Suka membantu orang lain
- Bekerja secara berhati-hati
- Sikap mental positif, tidak menyalahkan orang lain

39

### Beberapa Sifat Penting untuk menjadi wirausaha yang berhasil:

- Jeli melihat peluang bisnis
- Mampu memanfaatkan potensi diri
- Memanfaatkan teknologi di bidang lain
- Tekun dan tidak putus asa
- Kreatif dan inovatif
- Dinamis, berorientasi ke depan

40

**TERIMA KASIH**

Drs. H. Siti Sulistyati M.Sc., M.Sc  
Dosen Jurusan Keluarga dan Konsumen  
Institut Pendidikan Ganesha

**DEFINISI PENGASUHAN** merupakan tindakan yang dilakukan oleh orang tua terhadap anak-anaknya mulai dari bayi sampai anak dewasa

## MANFAAT PENGASUHAN

- Pengasuhan merupakan dasar, panduan dan pegangan anak dalam menjalani hidup sehari-hari
- Pengasuhan ibarat tulisan dalam suatu kertas putih yang akan berbekas selamanya dalam buku seorang anak

## BERBAGAI GAYA PENGASUHAN

- (1) Kehangatan kasih sayang orang tua (meliputi 2 ekspresi yaitu secara fisik (seperti memeluk, mencium, membelai, dan tersenyum) dan secara verbal (memuji, mengatakan hal-hal yang menyenangkan)
- (1) Penolakan orang tua yang meliputi sikap:
  - (a) Kekerasan dan agresi dengan ciri memukul, menendang, mendorong, mengutuk, meremehkan dan memberi kata-kata kasar,
  - (b) Sikap peduli dan melalukan dengan ciri ketidakmampuan orang tua secara fisik dan psikologis dalam memenuhi kebutuhan anaknya, dan mengabaikannya, dan
  - (c) Penolakan dengan ciri tidak dicintai, tidak diinginkan dan penolakan orang tua tanpa adanya indikator yang jelas secara verbal maupun fisik.

- Perilaku orang tua adalah cenderung menekankan peraturan dengan kaku, menghukum perilaku anak yang buruk, tidak mengkomunikasikan peraturan, tidak mendengarkan pendapat, terus menerus memaksa anak, dan kurang memberikan kehangatan.
- Perilaku anak adalah mandiri, memiliki kontrol diri dan percaya diri yang kuat, berhubungan baik dengan teman, bersifat kooperatif dengan orang-orang dewasa, punya tujuan dan berorientasi pada prestasi.

**• Perilaku orang tua adalah cenderung menekankan peraturan dengan kaku, menghukum perilaku anak yang buruk, tidak mengkomunikasikan peraturan, menyentuh pada rengukan anak, penerapan disiplin tidak konsisten**

- Perilaku anak adalah impulsif-agresif, tidak patuh pada orang tua, kurang mandiri, kurang berorientasi pada prestasi, kurang mampu mengontrol diri, bersifat berkuasa.

### 3. GAYA PENGASUHAN OTORITER

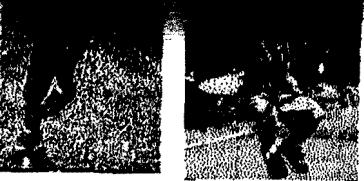
- Perilaku orang tua adalah cenderung menekankan peraturan dengan kaku, menghukum perilaku anak yang buruk, tidak mengkomunikasikan peraturan, tidak mendengarkan pendapat, terus menerus memaksa anak, dan kurang memberikan kehangatan.
- Perilaku anak adalah penakut, pencemas, menarik diri, mudah terpengaruh mood, menjengkelkan, licik, kurang adaptif, mudah curiga pada orang lain, mudah mengalami stres, dan kurang mempunyai tujuan.

### Fungsi Anak dalam Keluarga

1. Fungsi Produksi/ Ekonomi (penghasil uang, penolong pekerjaan sehari-hari)  
Konsekuensinya anak dituntut untuk bekerja
2. Fungsi Konsumsi (teman, penghibur, penerus keturunan)  
Konsekuensinya anak dituntut untuk belajar mencari ilmu



- SEHAT JASMANI
- SEHAT ROHANI
- SEHAT SPIRITAL
- AFFECTIVE ---- HATI
- COGNITIVE---- OTAK
- PSIKHOMOTOR--- KETRAMPILAN



### FUNGSI PENGASUHAN AYAH DAN IBU SANGAT VITAL

- Sangat dominan dalam “caring and parenting”.
- Kualitas ORANGTUA, KHUSUSNYA IBU sangat menentukan kualitas tumbuh kembang anaknya.
- Selanjutnya, memasuki usia sekolah sampai dengan umur 12 tahun, anak mengalami proses kemajuan sosial, mental, psikologis dan moral (Harris & Liebert, 1992; Santrock, 1997).
- Peran orang tua khususnya ibu sangat dibutuhkan pada saat anak meginjak usia remaja. Anak yang mempunyai interaksi yang baik dengan orang tua, khususnya dengan ibunya sebagai pengasuh utama, maka cenderung terhindar dari kerahalan remaja seperti narkoba, tawuran dan sex bebas (Puspitawati, 2003).

- tata benda, membaca, menulis
- Otak KANAN (EQ)
  - divergen (melebar, meluas)
  - imajinasi, kreativitas, seni,
  - musik, nyanyi,
  - sosio-emosional, kerjasama, kepemimpinan
  - moral, spiritual
- Kecerdasan Multipel (SQ)  
kerjasama otak kanan + kiri



### *“Children Learn What They Live With”* (Dorothy Low Nolte)

- Jika anak banyak dicela, ia akan terbiasa menyalahkan
- Jika anak banyak dimusuhi, ia akan terbiasa menantang
- Jika anak dihantui ketakutan, ia akan terbiasa merasa cemas
- Jika anak banyak dikasihani, ia akan terbiasa meratapi nasibnya
- Jika anak dikelilingi ejekan, ia akan terbiasa menjadi pemalu
- Jika anak dikitari rasa iri, ia akan terbiasa merasa bersalah.



- Jika anak banyak diberi dorongan, ia akan terbiasa percaya diri
- Jika anak banyak dipuji, ia akan terbiasa menghargai
- Jika anak diterima oleh lingkungannya, ia akan terbiasa menyayangi



ANAK ADALAH SESEORANG YANG  
BELUM BERUSIA 18 TAHUN  
TERMASUK ANAK YG MASIH  
DALAM KANDUNGAN

#### 8 DAMPAK NEGATIF DARI KEKERASAN TERHADAP ANAK (Megawangi, Wiyono, Puspitawati 2006)



Illustration: Gregory Namee  
From "Teachers College Report," Columbia University,  
Vol. 3, No. 1, Winter 2001

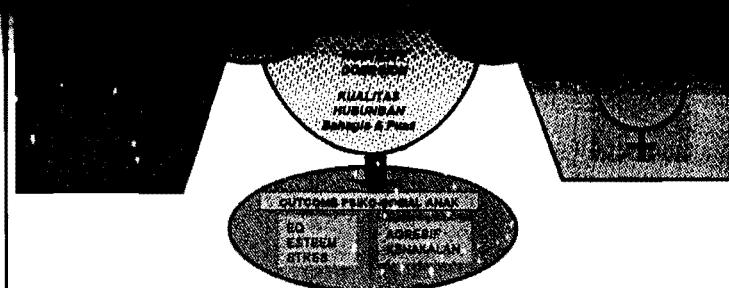
1. MENIMPULKAN HATI NURANI
2. MEMBUAT ANAK TERLIBAT PERBUATAN KRIMINAL
3. MEMBUAT ANAK GEMAR MELAKUKAN TEROR DAN ANCAMAN
4. MEMBUAT ANAK MENJADI PEMBOHONG
5. MEMBUAT ANAK RENDAH DIRI/MINDER
6. MENIMBULKAN KELAINAN PERILAKU SEKSUAL
7. MENGGANGGU PERTUMBUHAN OTAK ANAK
8. MEMBUAT PRESTASI BELAJAR ANAK RENDAH

## PENTINGNYA WAWASAN GENDER DALAM PENGASUHAN

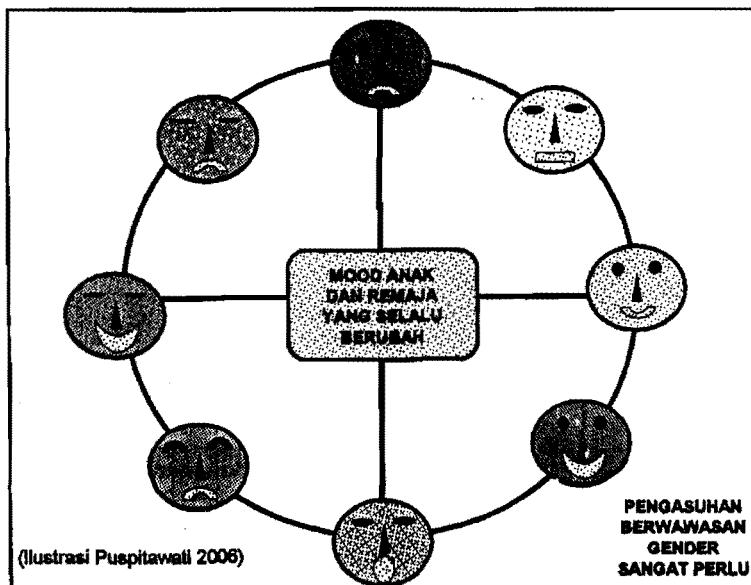


APA YANG DIMAKSUD PENGASUHAN  
BERWAWASAN GENDER?????

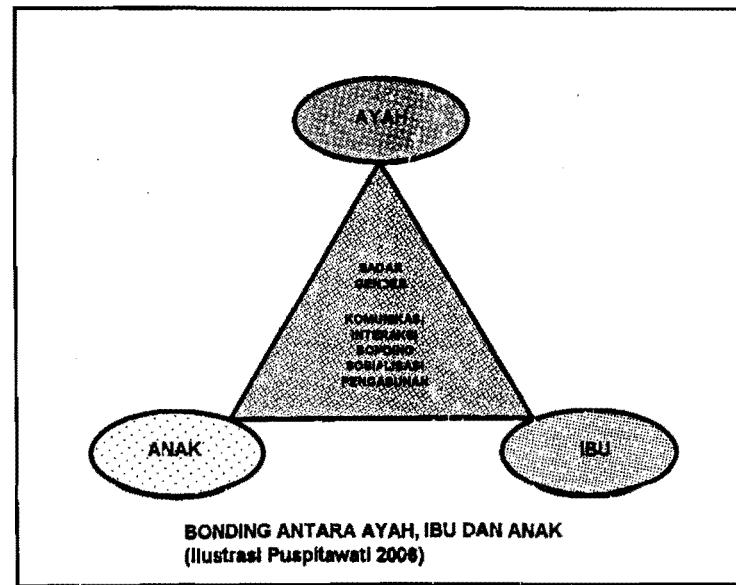
- **akses, kualitas, pengalaman, dan hasil terhadap semua sumberdaya keluarga untuk mewujudkan sumberdaya manusia yang sehat jasmani dan rohani**
- Anak laki-laki dan perempuan adalah berbeda, namun jangan dibedakan



Gambar . PENGASUHAN ANAK BERWAWASAN GENDER  
(Ilustrasi Puspitawati 2006)



(Ilustrasi Puspitawati 2006)



BONDING ANTARA AYAH, IBU DAN ANAK  
(Ilustrasi Puspitawati 2006)

- Cari Pendekatan yg tepat pada anak perempuan, awas moodnya
  - Pendekatan ayah dan ibu harus bijaksana dan hangat serta penuh pengertian
- Beri sosialisasi tentang sifat laki-laki dan cara respek dan menghargai laki-laki
  - Ayah mensosialisasikan apa yang diharapkan laki-laki terhadap perempuan
  - Ibu mensosialisasi bagaimana seorang perempuan memberi arahan dan nasehat pada laki-laki
  - Orangtua memberi contoh bagaimana kemitraan laki-laki dan perempuan di dalam keluarga dan masyarakat

*Pengasuhan anak perempuan yang cocok untuk sekolah di luar kota dan ke perguruan tinggi dengan program studi teknik dan ilmu eksakta*

- Beri cara kemandirian yang cocok untuk perempuan
  - Anak perempuan harus bisa memahami listrik, kompor gas, kendaraan, dan *sense of dangerous*
  - *Perhatikan Kesehatan Reproduksi perempuan*



## PENGASUHAN ANAK LAKI-LAKI BERPERSPEKTIF GENDER

- Ayah & ibu perhatikan personalitas (intro/fem vs extro/mas)
- Cari pendekatan yg tepat pada anak laki-laki, awas seleborinya
  - Pendekatan ayah dan ibu harus bijaksana dan hangat serta penuh pengertian
- Beri sosialisasi tentang sifat perempuan dan cara respek dan menghargai perempuan
  - Ibu mensosialisasikan apa yang diharapkan perempuan terhadap laki-laki
  - Ayah mensosialisasi bagaimana seorang laki-laki memberi perlindungan dan nasehat pada perempuan
  - Orangtua memberi contoh bagaimana kemitraan laki-laki dan perempuan di dalam keluarga dan masyarakat

## PENGASUHAN ANAK LAKI-LAKI...

- Tumbuhkan motivasi belajar, memilih program studi yang cocok dengan kompetensi dan minatnya
  - Tidak ada salahnya memberi kesempatan anak laki-laki untuk sekolah dengan program studi ilmu sosial, keluarga, dan kerumahtanggaan
- Beri cara kemandirian yang cocok untuk laki-laki
  - Anak laki-laki harus bisa memasak, mencuci, menyeterika, dan membersihkan tempat tidur
  - Perhatikan kesehatan reproduksi laki-laki



**YANG BAIK DAN  
HANDAL**

- ANAK LAKI-LAKI AKAN MENJADI SUAMI YANG BAIK, RESPEK ISTRI, PEKERJA YANG BAIK DAN HANDAL



KITA TIDAK MENJADIKAN ANAK PEREMPUAN KITA MENJADI LAKI-LAKI ATAU ANAK LAKI-LAKI KITA MENJADI PEREMPUAN

**MENYADARIAKAN  
BEKERJASAMA, SALING  
BERBAGI PERAN, SALING  
MELINDUNGI SESUAI  
DENGAN KODRAT DAN  
SIFATNYA MASING-  
MASING**



**KESETARAAN DAN KEADILAN GENDER DI  
TINGKAT KELUARGA DAPAT TERWUJUD**

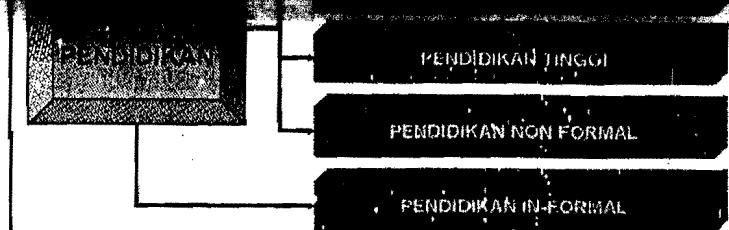
## **KASUS-KASUS KELUARGA INDONESIA**



## **KASUS-KASUS KELUARGA**

- Penjaja Seks
- Anak-anak bunuh diri
- Penganiayaan orangtua thd anaknya
- Ibu kandung membunuh anaknya
- Suami membunuh istri
- Stres
- Gangguan jiwa

## **NAMUN BANYAK ORANGTUA YANG BERUSAHA UNTUK MENJADI SEMPURNA DALAM MENDIDIK ANAK LAKI- LAKI DAN PEREMPUANNYA**



**PERLU DIKETAHUI.....**

**RATA-RATA BIAYA PENDIDIKAN TINGKAT  
SEKOLAH DASAR NEGERI KOTA BOGOR  
TAHUN 2005**

NO	KETERANGAN BIAYA	PER TAHUN (Rp)
1	Total Biaya Kelas 1	4.165.000
2	Total Biaya Kelas 2	3.190.000
3	Total Biaya Kelas 3	3.190.000
4	Total Biaya Kelas 4	3.190.000
5	Total Biaya Kelas 5	3.190.000
6	Total Biaya Kelas 6	4.250.000
	<b>TOTAL BIAYA SD</b>	<b>21.175.000</b>

SUMBER: PUSPITAWATI 2005

**RATA-RATA BIAYA PENDIDIKAN TINGKAT  
SEKOLAH MENENGAH PERTAMA  
DI KOTA BOGOR  
TAHUN 2005**

NO	KETERANGAN BIAYA	PER TAHUN (Rp)
1	Total Biaya Kelas 1	5.350.000
2	Total Biaya Kelas 2	3.800.000
3	Total Biaya Kelas 3	4.750.000
	<b>TOTAL BIAYA SMP</b>	
	<b>13.900.000</b>	

SUMBER: PUSPITAWATI 2005

2	Total Biaya Kelas 2	4.840.000
3	Total Biaya Kelas 3	7.020.000
	<b>TOTAL BIAYA SMA</b>	<b>19.700.000</b>

SUMBER: PUSPITAWATI 2005

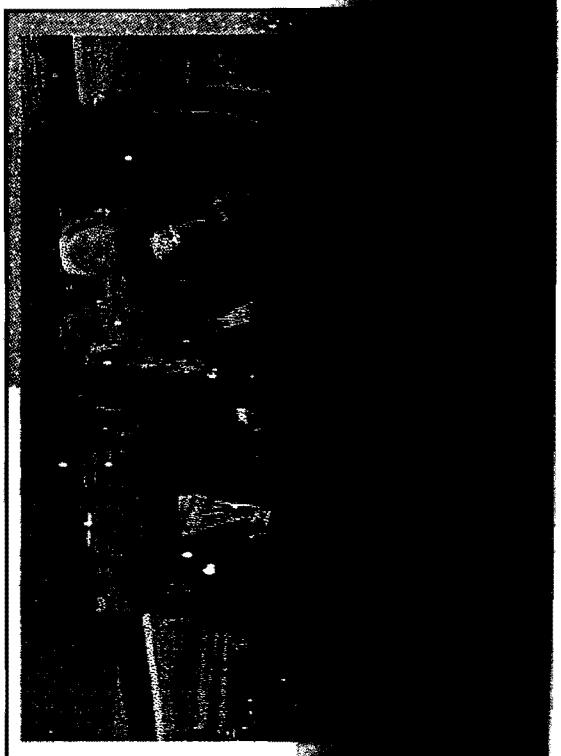
Perkiraaan Biaya selama 3 tahun di SMP = Rp. 13.800.000  
Perkiraaan Biaya selama 3 tahun di SMA = Rp. 19.700.000

**TOTAL BIAYA SD-SMP-SMA = Rp. 54.775.000**

Perkiraaan Total Biaya yang dibutuhkan  
untuk sekolah SD-SMA (12 tahun) adalah:  
**Rp 54.775.000,- atau sekitar Rp 380.382,- sebulan**

SUMBER: PUSPITAWATI 2005





TERIMA KASIH

# LOOK

## MEMILIH DAN MEMULAI USAHA



### SUMBER PELUANG

Mulai dari hobi

Sesuai dengan misi pribadi

Sesuai bidang yang telah digeluti

Mempertimbangkan waralaba



## Mencari Ide Peluang Usaha

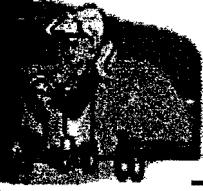
1. Cita-cita
2. Buku Kuning
3. Pelatihan
4. Inovasi baru
5. Tekanan
6. Wawasan
7. Kecenderungan pasar
8. Ide tiba-tiba



## INGAT.....!!!

- Dapat dikombinasikan
- Dapat dipelajari dan dilatih
- Tidak ada pasar yang sudah jenuh
- Perlu dicoba



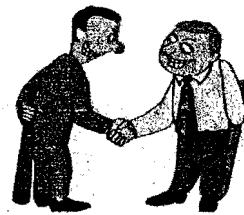


## MEMULAI USAHA

- Bukan saja ide atau gagasan
- Bagaimana mendapatkan modal
- Sumber daya manusia, sisdur, dll

### Membentuk Tim

- Integritas pribadi
- Visi hidup



## SUMBER MITRA USAHA

1. Teman dekat
2. Keluarga
3. Konsultan
4. Pasangan hidup
5. Karyawan pesaing
6. Iklan khusus
7. Profesional
8. Pemilik modal

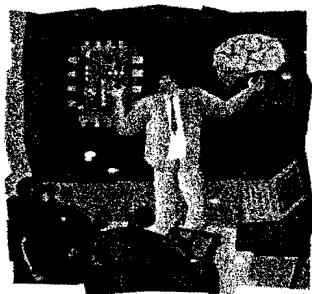




## Hal Teknis

- **Menyusun Organisasi**
- **Membuat Sistem dan Prosedur**
- **Sumberdaya Manusia**
- **Sarana Pendukung, form adm,  
dan Kontrol**

**TERIMA KASIH**



**MOHON MAAF  
SAMPAI JUMPA**



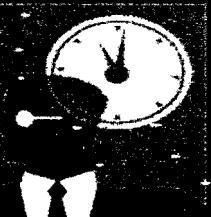
## ASPEK KEUANGAN

### → Mencari Modal Finansial

- Keuangan pribadi (tabungan, pesangon)
- Keuangan teman, keluarga, IMF
- Sumber pembiayaan lain

### → Besarnya Modal Finansial

- Perencanaan likuiditas dan laba
- Cashflow, Laba/rugi, BEP



## Analisis Kelayakan Finansial

- Kebutuhan total  
Analisis semua kewajiban dan pengeluaran
- Sumberdaya finansial  
Pinjaman dan dari hasil penjualan
- Antisipasi aliran kas  
Cashflow negatif atau positif
- Tingkat kembalian Investasi  
ROI, IRR, NPV



## **KEUANGAN**

### → Start-Up Costs

Dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis

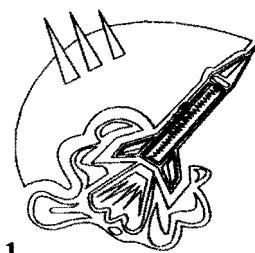
### → Operating Costs

Dana yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional bisnis



### **Start-up Costs**

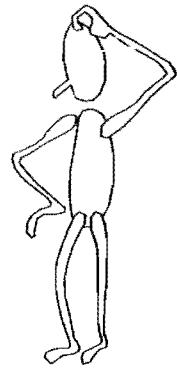
- Biaya rekrutmen karyawan
- Biaya perizinan
- Biaya sewa tempat
- Biaya peralatan
- Biaya promosi
- Biaya upah karyawan
- Biaya pembuatan sistem operasional





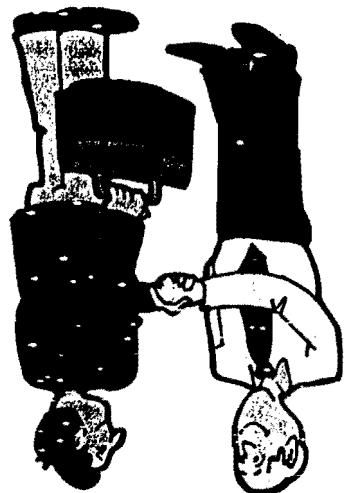
## Operating Costs

- Biaya karyawan
- Biaya sewa
- Biaya penyusutan
- Biaya promosi
- Biaya utilitas dan RT
- Biaya perawatan
- Biaya cadangan



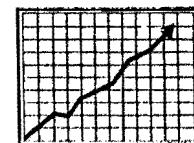


RENCANA USAHA dan  
PENGEMBANGAN PRODUK  
Dr. Iku Tanzila



RENCANA USAHA dan  
PENGEMBANGAN PRODUK

## **ARTI PENTING RENCANA USAHA**



- Untuk mempermudah merealisasikan ide usaha
- Untuk mengetahui resiko-resiko usaha dan merumuskan apa saja bentuk antisipasinya
- Untuk mengetahui apa benar usaha tersebut layak dijalankan
- Ibarat peta perjalanan untuk mencapai tujuan
- Sebagai alat komunikasi kepada pihak-pihak yang berpotensi sebagai investor atau calon rekan kerja

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

Penyusunan Rencana Usaha bisa dilakukan dengan mengikuti langkah-langkah sebagai berikut :

- Gambaran Bidang Usaha
- Visi dan Tujuan Usaha
- Strategi Usaha
- Aspek-Aspek Pendukung:
  - Aspek Pasar
  - Aspek Lokasi
  - Aspek Produksi / Operasi
  - Aspek Legalitas dan Manajemen
  - Aspek Keuangan dan Kelayakan Usaha
  - Aspek Resiko Usaha



## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **□ GAMBARAN BIDANG USAHA**

Bidang Usaha yang akan dijalankan haruslah sudah didalami atau paling tidak sudah dikenal oleh seorang wirausaha.

Usaha yang baru atau sama sekali belum dikenal akan membuat resiko yang dihadapi akan semakin besar.

Gambaran usaha yang dipilih apakah merupakan usaha manufaktur, perdagangan, ataupun jasa.

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **□ VISI DAN TUJUAN USAHA**

Visi merupakan ungkapan "menjadi seperti apa" suatu bentuk usaha di masa depan.

Dengan adanya visi, diharapkan orang akan tekun, dan terus-menerus termotivasi menuju visi tersebut

Karena itu, pernyataan visi biasanya dimulai dengan kata-kata "menjadi", misalnya : "Menjadi Perusahaan yang diperhitungkan secara Nasional".

Bagaimana cara membangun sebuah visi ?

## TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA

Untuk meraih visi perlu tahapan-tahapan. Setiap tahapan diungkap ke dalam tujuan-tujuan jangka pendek yang dapat diperiksa dan diukur. Tercapai atau tidaknya hal tersebut dapat dilihat melalui 5 (lima) kriteria yaitu “SMART” :

- ***Spesific*** (khusus)

Rumuskan setepat-tepatnya apa yang ingin dicapai untuk usaha tersebut secara rinci

- ***Measurable*** (terukur)

Tentukan bagaimana kita mengukur kemajuan usaha, dan yang terpenting apakah usaha kita telah mencapai sasaran atau belum

- ***Accountability*** (pertanggung jawaban)

Buatlah secara pribadi tekad bahwa kita bertanggung jawab bagi tercapainya sasaran usaha

- ***Realistic*** (realistik dan relevan)

Buatlah sasaran-sasaran yang ambisius namun dapat dicapai, jangan yang mustahil dicapai

- ***Timeline*** (terjadwal)

Buatlah jadwal/target untuk mencapai sasaran usaha kita

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **□ STRATEGI USAHA**

Jawaban dari pertanyaan “Bagaimana cara mencapai apa yang ingin dituju ?” adalah dengan membuat strategi yang jitu dan terarah.

Hal ini disebabkan tujuan yang sudah dirumuskan pun terkadang dapat berubah agar menyesuaikan dengan kondisi dan keadaan.

Strategi yang tepat dapat menjadikan usaha yang kita bangun dan kelola dapat mencapai tujuan dengan target yang sudah kita tentukan.

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **□ ASPEK PENDUKUNG**

#### **➤ Aspek Pasar**

Pemasaran adalah pertukaran produk atau jasa dengan uang.

Pasar adalah sekelompok orang yang akan memanfaatkan produk atau jasa yang kita hasilkan. Caranya adalah dengan mengidentifikasi mereka.

Proses pemasaran strategis dengan aspek utama berupa pemilihan nilai mencakup aktivitas:

- Segmentasi Pasar (*Segmentation*)
- Penentuan Target Pasar (*Targeting*)
- Penentuan Posisi Pasar (*Positioning*)

## **SEGMENTASI PASAR**

- Adalah upaya mengelompokkan konsumen yang mempunyai keinginan yang relatif sama terhadap produk
- Segmentasi pasar berguna untuk mengenal pasar dari produk atau jasa yang akan dijual

Contoh segmentasi:

- Geografis (wilayah, pemukiman, perkotaan, dsb)
- Demografis (usia, jenis kelamin, pendapatan, tingat pendidikan, pekerjaan, dsb)
- Psikografis (sikap, motivasi, persepsi, dsb)
- Kebiasaan (menggunakan, kesukaan membeli, dsb)

### **▪ Penentuan Target Pasar**

Target pasar adalah faktor kritis kesuksesan. Kita harus mengingat akan 5 (lima) hal : terukur, dapat dicapai, realistik, terbatasi waktu, dan masuk akal. Target pasar juga mencakup aspek keuangan, seperti perkiraan pendapatan, diskon, dsb. Juga meliputi jumlah barang atau jasa yang terjual, dan pangsa pasar.

### **▪ Penentuan Posisi Pasar**

Yang perlu diketahui dalam posisi pasar adalah bagaimana seluk-beluk atau karakteristik produk atau jasa yang akan dijual. Dalam posisi yang manakah produk atau jasa itu dapat menarik minat konsumen atau kalau perlu kita lah yang menciptakan pasar sendiri.

Proses pemasaran taktis dengan aktivitas inti berupa penciptaan nilai dan komunikasi nilai, mencakup "4 P", yakni :

- Spesifikasi Barang atau Jasa (*Product*)
- Penetapan harga jual (*Price*)
- Sistem Distribusi (*Place / Channel of Distribution*)
- Promosi (*Promotion*)

Dari proses pemasaran ini akan ditentukan dengan lebih detil tentang barang atau jasa yang akan dijual. Baik dari segi bentuknya, harga yang akan dilempar ke konsumen, lalu bagaimana caranya agar barang atau jasa tersebut sampai kepada konsumen tepat waktu, tepat jumlah, dan biaya trasportasinya bahkan sampai media apa yang akan dipergunakan dalam mempromosikan barang atau jasa yang akan dijual.

## TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA

### ➤ Aspek Lokasi

Dimanakah usaha akan dijalankan ? Pemilihan alternatif lokasi usaha tersebut ditentukan oleh berbagai faktor, misalnya : jenis usaha, kapasitas produksi, target-target penjualan, konsumen, dsb.

Lokasi adalah faktor penting dalam usaha, jadi diperlukan pertimbangan yang benar-benar matang. Apakah dijalankan di rumah atau diluar rumah, apakah beli atau kontrak, apakah usaha yang akan dijalankan mengakibatkan bising, polusi udara, air, dll.

Harus dilihat kelebihan dan kekurangan dari lokasi yang akan dipilih dan diputuskan dengan pertimbangan yang benar.

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **➤ Aspek Produksi/Operasi**

Rencana ini pada dasarnya mencakup bagaimana proses produksi atau mekanisme usaha, penentuan apa saja fasilitas produksi yang diperlukan, berapa kapasitas produksinya, bagaimana penyediaan bahan baku dan bahan penolong, penyediaan mesin, alat, perlengkapan, dsb.

Fasilitas yang dibutuhkan akan berbeda-beda tergantung jenis usaha yang akan dibuat, apakah usaha manufaktur, perdagangan, jasa, dll.

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **➤ Aspek Keuangan**

Aspek paling kritis dari rencana usaha adalah aspek keuangan.

Dengan adanya aspek keuangan paling tidak akan diketahui :

- Berapa sebenarnya modal yang diperlukan untuk memulai usaha
- Berapa modal minimum yang diperlukan sehingga usaha bisa berjalan dan bertahan
- Apakah benar usaha tersebut menguntungkan atau tidak baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek

## **TAHAPAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

### **➤ Aspek Resiko Usaha**

Bisnis tidak bisa lepas dari resiko. Jika tidak ada resiko usaha, maka semua pengusaha akan sukses.

Kata kuncinya bukan sekedar berani mengambil resiko, tetapi berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan dengan masak (*calculated risk*), kemudian selalu berupaya dan belajar bagaimana menangani berbagai resiko usaha.

## **Pengembangan produk**

- Persaingan usaha makin ketat
- Keberhasilan usaha dalam persaingan ditentukan oleh keberhasilan merancang dan mengembangkan produk
- Pengembangan produk harus merespon perubahan keinginan konsumen, kecepatan perkembangan teknologi dan kerumitan produk dan proses
- Produk adalah keluaran (output) yang diperoleh dari sebuah proses produksi (transformasi) dan merupakan pertambahan nilai dari bahan baku yg dijual kepada konsumen

## **Tujuan pengembangan produk:**

- Memenuhi keinginan konsumen
- Memenangkan persaingan
- Meningkatkan jumlah penjualan
- Medayagunakan sumber-sumber produksi
- Mencegah kebosanan konsumen (SIKLUS HIDUP PRODUK).

## **Komponen Pembentuk Produk**

### **Komponen inti**

- Bentuk fisik
- Fungsional produk

### **Komponen pengemas**

- Kualitas
- Harga
- Nama Dagang
- Kemasan

### **Komponen pelayanan pendukung**

- Delivery
- Jaminan
- Sparepart
- Perbaikan/Perawatan

## **Perancangan dan pengembangan produk mencakup:**

- Identifikasi keinginan konsumen
- Pengembangan konsep
- Analisis biaya dan penetapan harga jual
- Pemasaran

### **Identifikasi keinginan Konsumen**

- Perhatikan konsumen untuk mendapatkan peluang. – kesulitan/ketidaknyamanan konsumen dalam menggunakan produk
- Menanyakan keinginan konsumen
- Meningkatkan kualifikasi produk – kelemahan pesaing jadikan kekuatan/peluang
- Melihat keunggulan saingan

## Siapa konsumen anda?

- Siapa yang akan menggunakan produk?
- Siapa yang dapat mempengaruhi pembelian produk?
- Siapa yang dipengaruhi langsung oleh produk?
- Konsumen yang mana yang paling penting?
- Adakah pengelompokan konsumen?
- Segmentasi pasar

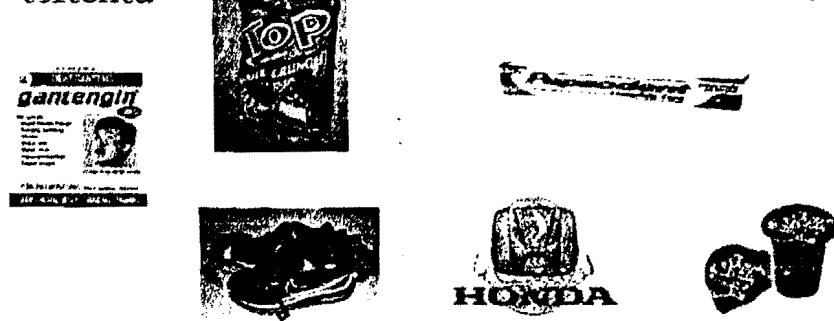


## Analisis Biaya

- Harga adalah salah satu komponen utama dari kesuksesan produk di pasar selain mutu dan pelayanan.
- Strategi harga bertumpu pada biaya operasional yg efisien
- Perhatikan biaya manufaktur, tenaga kerja, riset dan pengembangan, serta pemasaran

## Pemberian merk/ *branding*

- Proses menggunakan simbol untuk mengkomunikasikan kualitas suatu produk tertentu



## Produk yang sukses

- Sukses
  - Keuangan/laba
  - Brand image
- Sukses
  - Produk harus memiliki bentuk yang oleh pembeli dipandang berguna, berdaya guna dan sangat diinginkan.
  - Berdaya jual tinggi: memberikan profit

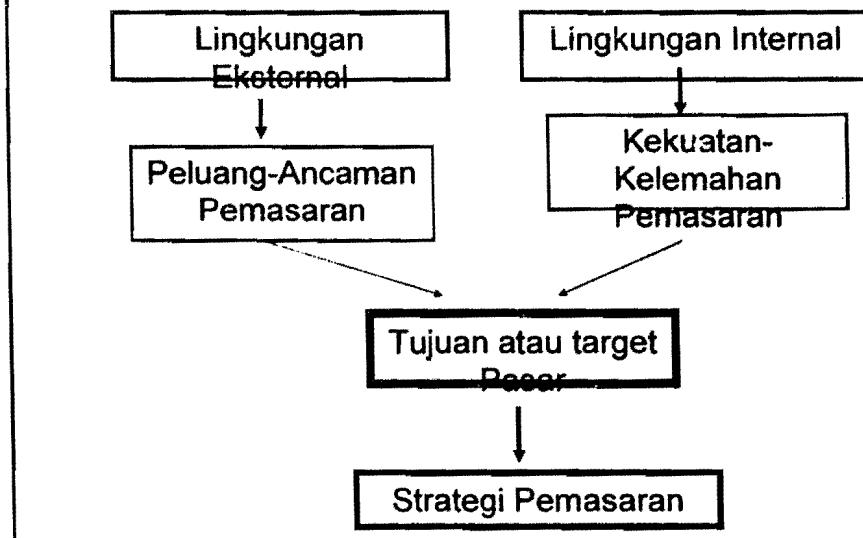


**STRATEGI PEMASARAN** Terdiri 5 Elemen

- 1. Pemilihan Pasar
  - 2. Perencanaan Produk
  - 3. Penetapan Harga
  - 4. Sistem Distribusi
  - 5. Komunikasi Pemasaran (promosi)



# **POLA PENGARUH LINGKUNGAN BAGI PEMASARAN**



## **1. Pemilihan pasar**

- Pemilihan pasar dimulai dengan melakukan segmentasi pasar dan kemudian memilih pasar sasaran yang paling memungkinkan untuk dilayani oleh perusahaan
- Segmentasi pasar bisa berdasarkan:
  - umur
  - ekonomi
  - wilayah

## **2. Perencanaan Produk**

- Produk itu sendiri menawarkan manfaat total yang dapat diperoleh pelanggan dengan melakukan pembelian



### 3. Penetapan Harga,

yaitu menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuan-titatif dari produk kepada pelanggan.

### 4. Sistem Distribusi,

yaitu saluran perdagangan grosir dan eceran yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya.

### 5. Komunikasi Pemasaran (promosi):

meliputi periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, *direct marketing*, dan public *relations*.

## KONSEP PENERAPAN PEMASARAN

### 4 P Concept

- |             |   |                               |
|-------------|---|-------------------------------|
| ■ Product   | → | ■ Customer Solutions          |
| ■ Price     | → | ■ Customer Cost               |
| ■ Promotion | → | ■ Communication with Customer |
| ■ Place     | → | ■ Customers' Convenience      |

### 4 C Concept

## **INTINYA**

### **Mengutamakan pelanggan**

Untuk memelihara langganan maka pelanggan harus memperoleh kepuasan melalui nilai lebih yang diterimanya dibandingkan dengan uang yang dia keluarkan untuk memperoleh suatu barang

### **Strategi pemasaran berdasar Siklus kehidupan produk**

Siklus kehidupan produk:

- Tahap introduksi (*introduction*)
- Tahap pengembangan (*growth*)
- Tahap kematangan (*maturity*)
- Tahap menurun (*decline*)
- Tahap ditinggalkan (*abandonment*)

## Strategi pemasaran

- Produk baru diperkenalkan di pasar, strategi:
  - Berusaha selalu memperbaiki penampilan produknya
  - Menyebarluaskan barang sebanyak-banyaknya ke seluruh toko
  - Melakukan *sell out*
- Produk sudah dikenal, strategi
  - Usaha terus mencari segmen baru, menambah jumlah tenaga penjual, menambah armada pengangkutan
  - Selalu memperbaiki mutu produk
  - Mempertimbangkan strategi menurunkan harga utk barang-2 yg harganya tinggi.

### ■ Pasar jenuh (*masa maturity*), strategi:

- Berusaha mencari segmen-segmen kecil yang belum terisi
- Menciptakan produk dgn kemasan besar
- Memperbaiki penampilan produk dengan sesuatu yang baru

Jika strategi ini tidak berhasil, maka akan timbul masa penurunan (*decline*). Strategi:

- Jika gejala sudah parah, anggaran promosi harus di stop
- Pusatkan perhatian pada pasar yang masih ada harapan, pasar lain dihentikan
- Menghentikan pasaran produk secara menyeluruh & menciptakan produk baru .

## **USAHA SIMPAN PINJAM**

Usaha simpan pinjam merupakan salah satu usaha yang telah dikenal secara luas oleh dan masyarakat di Indonesia. Usaha ini adalah salah satu usaha lembaga keuangan non bank dilakukan untuk menghimpun dana menyalurkannya dari dan untuk anggota. Pada umumnya usaha simpan pinjam banyak tumbuh di Indonesia karena sulit mendapatkan bantuan permodalan melalui sistem pemberian perkreditan dari perbankan.

### **Modal Simpan Pinjam**

Sumber permodalan simpan pinjam berasal dari modal sendiri dan modal luar. Modal sendiri berasal dari simpanan Pokok, Simpanan Wajib dan Simpanan Sukarela. Simpanan pokok dibayar satu kali pada saat mendaftar menjadi anggota koperasi, simpanan wajib dibayar setiap bulan, mengenai jumlah tergantung kesepakatan antara anggota dengan pengurus pada saat rapat anggota tahunan dimulai (RAT) dan simpanan sukarela dibayar sesuai dengan keinginan dan kesadaran masing-masing anggota. Modal luar simpan pinjam bersumber dari: (1) Anggota, (2) Bank dan lembaga keuangan lain, dan (3) Sumber lain yang sah.

### **Organisasi dan Manajemen**

Organisasi simpan pinjam terdiri dari pengurus dan anggota, dalam organisasi tugas dan tanggung jawabnya jelas. Kunci keberhasilan usaha simpan pinjam adalah adanya saling percaya antara pengurus, dan anggota. Kepercayaan ini harus tetap dipelihara dan dijaga untuk melaksanakan tugas-tugas yang telah dan akan dilaksanakan pengurus.

### **Pemberian dan Pengembalian Pinjaman**

Pemberian pinjaman kepada anggota ditentukan oleh persyaratan yang telah disepakati. Persyaratan tersebut antara lain: besarnya pinjaman, bunga, pengembalian pinjaman dan penanganan pinjaman bermasalah.

## **ORGANISASI DAN MANAJEMEN USAHA SIMPAN PINJAM**

Organisasi simpan pinjam terdiri dari pengurus dan anggota, dalam organisasi, tugas dan tanggung jawabnya harus jelas. Pengurus adalah salah satu alat perlengkapan organisasi usaha simpan pinjam. Pengurus dipilih dari dan oleh anggota dalam Rapat Anggota dan bertanggung jawab pada rapat anggota.

### **KEWAJIBAN PENGURUS**

1. Mencatat masuk dan keluarnya anggota dalam buku daftar anggota
2. Mencatat tentang mulai dan berhentinya masa jabatan anggota pengurus
3. Menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan menurut ketentuan

4. Memberikan pelayanan yang sama kepada anggota dan memelihara kerukunan diantara anggota serta menjauhkan segala hal yang bisa menimbulkan segala salah paham.
5. Mengadakan pembukuan dan administrasi yang tertib dan teratur
6. Melaporkan kepada rapat anggota tentang segala kejadian yang mempengaruhi jalannya usaha simpan pinjam.

#### **MASA JABATAN DAN JUMLAH PENGURUS**

1. Masa jabatan pengurus biasanya ditetapkan paling lama 3 tahun.
2. Pengurus terdiri atas sekurang-kurangnya 3 (tiga) orang yang terdiri dari Ketua, Sekretaris dan Bendahara

#### **URAIAN TUGAS PENGURUS**

##### **a. KETUA**

1. Memimpin dan mengawasi tugas anggota pengurus lainnya serta mengkoordinasikan tugas pengurus seluruhnya.
2. Memberikan laporan pertanggung jawab pelaksanaan tugas kepada rapat anggota tahunan.
3. Memimpin rapat anggota dan rapat pengurus.
4. Menanda tangani buku daftar anggota dan daftar pengurus.
5. Menanda tangani surat-surat keluar.
6. Menanda tangani surat berharga bersama bendahara.

##### **b. SEKRETARIS**

1. Memelihara buku-buku organisasi.
2. Bertanggung jawab dalam bidang administrasi / pembukuan akuntansi.
3. Menyelenggarakan notulen rapat.
4. Menyusun laporan organisasi.

##### **c. BENDAHARA**

1. Mengurus soal-soal keuangan.
2. Membimbing dan mengawasi pekerjaan pemegang kas.
3. Mengawasi agar pengeluaran tidak melampaui anggaran belanja.

## **Cara Mengembangkan Usaha Bersama**

### **Melalui Kerjasama yang Baik**

Bekerjasama dengan seorang partner bisnis dalam hal permodalan adalah hal yang biasa dalam dunia wirausaha. Anda bisa menanamkan modal dengan jumlah yang sama namun bisa juga berbeda, begitu pula dalam hal lingkup pekerjaan. Perbedaan-perbedaan ini akan menyebabkan pembagian keuntungan bersih yang berbeda pula. Asalkan hal ini sudah disepakati dari awal dan lebih baik lagi bila tertulis dalam sebuah perjanjian, bukanlah masalah.

Bagaimanakah pembagian profit yang sebaiknya dibicarakan dari awal apabila ia akan mengeluarkan modal untuk bisnis?

1. Harus disepakati kedua belah pihak berdasarkan hak dan kewajiban serta tanggung jawab masing-masing.
2. Tergantung pada kondisi. Umumnya, pelaksana: permodal = 60 : 40 atau 70 : 30, tergantung kondisi dan kesepakatan awal.
3. Sikon ini juga bisa tergantung nilai tawar masing-masing. Biasanya setelah berjalan, pelaksananya yang akan memiliki nilai tawar.
4. Perlu dibuat perjanjian tertulis mengenai hak dan kewajiban antara pemilik modal dengan pelaksana walaupun dengan kerabat dekat.
5. Ada yang berpendapat bahwa bisnis dengan kerabat sendiri, harus lebih jelas segala sesuatunya, karena apabila terjadi kesalahpahaman dapat merujuk pada kesepakatan perjanjian sebelumnya agar tidak merusak tali kekerabatan. Berbeda dengan bila kita menggaji orang yang dapat kita putus sewaktu-waktu.
6. Disisi lain, ada pula alternatif lain yang mengusulkan untuk menggaji saja kerabat tersebut bila ia setuju.

Kesamaan tujuan yang merupakan awal dari kerjasama kemudian dilanjutkan dengan perasaan nyaman dari kedua belah pihak untuk bermitra. Kata kuncinya adalah 'kedua belah pihak'. Masing-masing pihak tidak perlu merasa nyaman terhadap profil/karakter pihak yang lain terutama karena integritas, transparansi, profesionalitas kerja, dan reputasinya. Bila di tingkat lembaga hal ini sudah tercapai, maka akan muncul perasaan saling menghargai di tingkat yang harus ada, karena di tingkat perorangan-lah kerjasama yang nyata terjadi.

Kerjasama dalam bisnis dapat dilakukan dengan dimulai dari peninjauan tujuan perusahaan, dilanjutkan dengan profil/karakter lembaga dan perorangannya. Bila itu sudah dilaksanakan, maka sisanya adalah pencocokan ('matching') dengan mitra sasaran yang dituju, lewat forum-forum kerelawanan yang ada. Bila kecocokan terjadi, maka kerjasama adalah konsekuensi logis berikutnya yang akan terjadi.

Bila kesamaan visi, kenyamanan profil/karakter, dan rasa saling menghormati di tingkat perorangan digabungkan dengan catatan keberhasilan bersama yang makin bertambah, maka kerjasama yang berkelanjutan akan tercapai.

### **Kreatif Mencari Sumber Modal**

Jika mengalami kesulitan dalam mencari modal dan membayar bunga kredit, maka beberapa alternatif yang dilakukan adalah :

1. mengajak sahabat atau saudara Anda untuk menanamkan modalnya pada usaha yang akan dikembangkan atau secara patungan dan menjalankannya bersama-sama.
2. Alternatif lainnya, cobalah meminjam uang dari kerabat dekat atau sahabat terdekat. Karena umumnya mereka telah mengenal Anda dan memahami tujuan Anda untuk membuka usaha. Maka bisa jadi mereka rela memberikan pinjaman uang dengan bunga di bawah bunga bank atau malah tanpa bunga.

Banyak cara bisa ditempuh untuk memenuhi kecukupan dana dalam menjalankan usaha. Salah satunya dengan mencari saudara, teman atau kenalan yang bisa diajak patungan. Menjalankan usaha secara patungan tentu saja memiliki sisi positif dan negatif bagi bisnis. Positif karena dengan membangun usaha patungan berarti usaha dapat dijalankan dengan lebih besar dalam hal kapasitas modal, keahlian, sumber daya manusia dan sebagainya. Namun jika usaha patungan tidak dipersiapkan dengan baik, bisa juga berdampak negatif pada bisnis.