



# TUNANETRA



### **3. Program Kewirausahaan**

**Keuntungan Berwirausaha**

**Kategori anak Berwirausaha**

**Manfaat Sekolah**

### **9. Alur Penyampaian Materi**

### **12. Panduan Pelaksanaan**

**Find Your Purpose(Goal Setting)**

**Challenge The Problem to See Business Oportunity Selling Skills**

**Business Model Canvas Menghitung Keuangan Dasar**

**Field Visit dan Persiapan Amazing Race**

**Amazing Race**

**Presentasi Usaha Kelompok**

# PROGRAM KEWIRAUSAHAAN



***“ The best way to predict the future is to create it ”***  
**~Peter Drucker~**

Sebagai negara dengan jumlah penduduk terbesar nomor 4 di dunia, Indonesia memiliki tantangan-tantangan tersendiri. Salah satunya adalah pertumbuhan lapangan kerja yang tidak sebanding dengan pertumbuhan penduduk. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik 2022, sekitar 17 juta penyandang disabilitas masuk usia produktif. Namun hanya 7,6 juta orang yang bekerja. Jumlah pengangguran terbuka penyandang disabilitas di Indonesia mencapai 247.000 orang atau TPT (Tingkat Pengangguran Terbuka) sebesar 3 persen. Sedangkan, jumlah penyandang disabilitas yang bekerja mencapai 7,57 juta. "Jumlah penyandang disabilitas yang bekerja sebanyak 7,57 juta dan jumlah pengangguran terbuka penyandang disabilitas sebanyak 247.000 orang TPT atau 3 persen."

Hal ini tentu memprihatinkan mengingat sulitnya lapangan kerja bagi para penyandang disabilitas. Pada kenyataannya banyak siswa SLB yang menganggur selepas lulus.

Berangkat dari realita ini, maka kewirausahaan bisa menjadi salah satu solusi ampuh untuk mengurangi tingkat pengangguran lulusan SLB. Terlebih kewirausahaan juga berpotensi untuk memberikan *multiplier effect*, karena membuka lapangan kerja baru, sehingga akan semakin banyak mengurangi tingkat pengangguran.

Atas latar belakang inilah dibuat suatu program pelatihan yang bertujuan untuk menghasilkan lulusan SLB yang siap untuk berwirausaha selepas lulus sekolah.

# KEUNTUNGAN BERWIRAUSAHA



# KATEGORI ANAK BERWIRAUSAHA



## KATEGORI 1

- Belum berwirausaha
- Berkeinginan berwirausaha



## KATEGORI 2

- Berwirausaha
- Belum mendapatkan profit tetap/stabil



## KATEGORI 3

- Aktif Berwirausaha
- Pendapatan Stabil

# MANFAAT SEKOLAH



Menghubungkan langsung  
Komunitas Wirausaha  
dengan Sekolah

Tidak dipungut Biaya

Data Siswa / i wirausaha  
di Sekolah

Meningkatkan jejaring  
wirausaha

Memiliki program  
kewirausahaan di Sekolah

Mendatangkan langsung  
praktik wirausaha di Sekolah

Pengembangan OSIS/  
Organisasi Kewirausahaan

## Peran MENTOR



Menghubungkan sekolah dengan komunitas wirausaha

Mentor / pendamping klub kewirausahaan

Sharing pengalaman kewirausahaan

Mengedukasi dan memotivasi

## Peran SEKOLAH



Mendata Siswa/i berusaha

Komitmen dalam mengembangkan wira usaha sekolah

Menseleksi anggota klub kewirausahaan sekolah

Memfasilitasi kegiatan wirausaha

Menugaskan satu guru pembimbing

Mengintegrasikan dengan kegiatan OSIS

## Karakter MENTOR



## Karakter MENTEE



# PETA MATERI



## **Pertemuan-1**

### **Find Your Purpose / Goal Setting**

**Memotivasi siswa untuk berwirausaha dan mencoba untuk menggali tujuan/impian bisnis mereka seperti apa**

## **Pertemuan-2**

### **Challenge and Problem to see business opportunity**

**Mengajak siswa untuk jeli melihat permasalahan di kehidupan sehari-hari dan memformulasikan produk/jasa yang bisa menjadi solusi permasalahan tersebut**

## **Pertemuan-3**

### **Selling Skills**

**Mengajarkan siswa tentang teknik dasar menjual**

## **Pertemuan-4**

### **Business Model Canvas**

**Mengajarkan siswa salah satu tools bisnis paling efektif, yaitu Business Model Canvas, untuk diterapkan di bisnis yang sudah mereka pilih**

## **Pertemuan-5**

### **Menghitung Keuangan Dasar**

**Mengajarkan siswa tentang bagaimana menghitung HPP yang menjadi dasar penting dalam menentukan laba dan harga jual**

## **Pertemuan-6**

### **Field Visit**

**Memberikan siswa pengalaman untuk melihat secara langsung sebuah bisnis nyata, bagaimana proses produk sinya, seperti apa pengalaman ownernya, dll**

## **Pertemuan-7**

### **Amazing Race**

**Siswa praktek secara langsung untuk berjualan di tempat umum**

## **Pertemuan-8**

### **Presentasi Usaha Kelompok**

**Siswa mempresentasikan proses dan hasil kegiatan kewirausahaan yang sudah dijalankan sebelumnya**

## Bagaimana Modul Ini Digunakan



Paket ini terdiri dari buku mentor dan buku siswa untuk mengajarkan kewirausahaan di sekolah. Buku yang Anda pegang ini adalah buku panduan untuk mentor. Buku mentor berisi prinsip dan teknik pengajaran kewirausahaan kepada siswa, termasuk persiapan yang perlu dilakukan di setiap pertemuan.

Bersama buku mentor ini, ada juga buku siswa. Buku siswa digunakan selain sebagai alat bantu belajar, juga dapat digunakan sebagai agenda, dan buku aktivitas siswa. Siswa dapat mempelajari inti-inti pelajaran dari setiap skill. Siswa juga dapat mencatat hasil diskusi dan project atau tugas mereka. Secara berkala mentor dapat melihat perkembangan siswa melalui catatan siswa pada buku siswa

# ALUR PENYAMPAIAN MATERI

Pada pengajaran di kelas atau di komunitas, mentor dianjurkan mengikuti prinsip pembelajaran TANDUR yang diterapkan pada buku ini. Metode ini memastikan materi disampaikan dengan tahapan yang sistematis, menarik, dan sesuai dengan gaya belajar siswa. Jangan langsung masuk ke materi, karena tanpa adanya minat siswa, materi tidak akan bisa dicerna. Mengajarkan materi kepada yagn tidak berminat seperti mengucurkan air ke dalam botol yang masih tertutup. Bantu siswa untuk membuka hati, mata dan telinganya agar pelajaran yang akan dipelajari bisa meresap. Proses penumbuhan minat bisa dengan menyapa, membuat yel, energizer, tebak-tebakan, mereview pelajaran.

## Tanamkan Minat

Jangan sampai terlalu lama dan bertele-tele sehingga justru menghabiskan energi siswa

## Namai Inti Pelajarannya

Temukan dan gali poin-poin inti pelajaran sebagai penguatan dari tahap sebelumnya

## Ulangi Untuk Memperkuat Pemahaman

Lakukan evaluasi atau feedback untuk mengetahui sejauh mana siswa memahami pelajaran

## Alami Prosesnya

Melalui aktivitas pemanasan, simulasi atau pengamatan langsung. Ajak siswa mengalami secara langsung pesan yang akan disampaikan. Bantu mereka menemukan pelajaran secara langsung

## Demonstrasikan Dengan Contoh Konkret

Bantu siswa untuk lebih memahami Inti pelajaran dengan melihat contoh konkret baik sosok yang mewakili Inti pelajaran, kejadian peristiwa atau cerita

## Rayakan, Syukuri Atas Semua Proses Yang Dialami

Buat yel, lagu, doa atau aktivitas lain yang mengajak siswa untuk menghargai semua proses yang dilalui

# **PANDUAN PELAKSANAAN**

### Tanamkan Minat

Cari dan siapkan video singkat (maks 15 menit) mengenai profil seorang pengusaha muda yang menarik. Contohnya adalah video tentang Yasa Singgih yang bisa dilihat di Youtube melalui link berikut: <http://bit.ly/yasasinggih>.

Instruksikan kepada siswa untuk menyimak video dengan baik sambil mengidentifikasi apa faktor penting yang perlu dimiliki seorang pebisnis di modul mereka.

Di akhir, beri penekanan akan pentingnya menetapkan tujuan (goal setting) sebelum menjalankan bisnis. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-1 Siswa.

### Alami Proses

Siapkan empat buah amplop dan kertas. Bahan-bahan ini akan digunakan untuk permainan mencari harta karun. Pada kertas-1 dan kertas-2, tuliskan instruksi yang jelas tentang bagaimana siswa harus bertindak supaya bisa menemukan harta karunnya. Pada kertas-3 dan kertas-4, sengajalah menulis instruksi yang tidak jelas agar siswa menjadi bingung dan tidak bisa menemukan harta karunnya.

Untuk memainkan game ini, bagi siswa untuk menjadi 4 kelompok, kemudian bagikan amplop yang sudah berisi kertas instruksi ke tiap kelompok. Jelaskan secara singkat mengenai permainan-nya lalu beri aba-aba agar mereka memulai permainan. Setelah permainan selesai, ajak siswa diskusi dan menggali insight apa yang mereka peroleh sambil mengisi modul mereka masing-masing.

### Namai

Beri penjelasan kepada siswa tentang materi SMART (materi di modul siswa)

### Demonstrasikan

Beri contoh bagaimana menyusun Target Bisnis sederhana dimulai dengan membayangkan apa target yang ingin diraih dalam lima tahun ke depan. Kemudian tarik mundur, yaitu supaya di tahun kelima bisa mencapai target tersebut maka apa yang harus dicapai di tahun ketiga, dan begitu juga untuk satu tahun mendatang. Jika memungkinkan tiap kelompok minta untuk maju ke depan dan mempresentasikan Target Bisnis tersebut.

### Ulangi

Ceritakan pengalaman bisnis Anda kepada siswa, khususnya yang berkaitan dengan keberhasilan dan kegagalan meraih target di masa lalu.

### Rayakan

Sebagai penutup beri games yang menghibur sambil mengingatkan mereka untuk mengerjakan PR yaitu membuat Target Bisnis sederhana untuk tiap individu.

Jangan lupa pula menekankan bahwa kelompok kecil yang sudah mereka bentuk adalah kelompok permanen yang nantinya akan ada kompetisi menarik di pertemuan-pertemuan berikutnya.

## Pertemuan-2: Challenge and Problem to See Business Opportunity

### Tanamkan Minat

Cari dan siapkan video singkat (maksimal 15 menit) tentang perjalanan bisnis Go-Jek lalu berikan intruksi untuk menyimak video tersebut sambil mengisi modul masing-masing. Videonya bisa dilihat di Youtube melalui link berikut: <http://bit.ly/nadiem>.

Di akhir, beri penjelasan bahwa produk/jasa yang kita jual pada dasarnya adalah solusi akan permasalahan tertentu yang dibutuhkan masyarakat. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-2 Siswa.

### Alami Proses

Ajak siswa untuk merefleksikan apa masalah-masalah yang ada di masyarakat, baik di sekolah, rumah, maupun lingkungan sekitar. Sebagai latihan, minta mereka mengidentifikasi masalah-masalah yang ada di pusat keramaian, misalnya: Car Free Day. Lalu, instruksikan kepada tiap kelompok untuk memberi ranking untuk tiap masalah dimana ranking 1 merupakan masalah yang menurut mereka paling penting/urgen.

### Namai

Beri penjelasan singkat mengenai 5W+1H atau ADIKSIMBA

### Demonstrasikan

Ceritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan mengapa Anda memilih bidang bisnis itu dan apa masalah yang diselesaikan oleh produk/jasa Anda. Minta siswa untuk mengisi modul mereka berdasarkan cerita Anda.

### Ulangi

Instruksikan tiap kelompok untuk memilih 2 masalah teratas dari 3 masalah yang sudah dipilih sebelumnya, untuk kemudian dianalisis dengan menggunakan ADIKSIMBA. Beri penekanan khusus pada bagian BAGAIMANA (ajak mereka merumuskan beberapa alternatif solusi). Pada akhirnya minta mereka memilih salah satu masalah yang solusinya akan mereka jadikan sebagai bisnis kelompok, dengan mempertimbangkan:

1. kemudahan untuk mewujudkan solusi tersebut
2. besarnya keuntungan jika menjual solusi tersebut

### Rayakan

Beri siswa cerita yang menarik, dimana penekanannya adalah bahwa pebisnis apapun harus bisa jualan. Lalu beri masing-masing kelompok modal awal (sederhana saja, bisa berupa bolpen, permen, dll) dan ajak mereka berlomba untuk jualan. Beritahu mereka bahwa dipertemuan berikutnya nanti kelompok yang bisa menghasilkan omzet tertinggi dari modal awal tersebut akan mendapatkan hadiah. Sebagai PR, minta tiap individu untuk melakukan proses identifikasi masalah, memberi ranking, dan menganalisisnya dengan ADIKSIMBA, terhadap ide bisnis mereka pribadi.

### Tanamkan Minat

Cari dan siapkan video singkat (maksimal 15 menit) mengenai pengusaha sukses yang pada awalnya dia banyak mengalami kegagalan atau penolakan. Contohnya adalah video tentang Jack Ma yang bisa dilihat melalui link berikut:

- <http://bit.ly/jackma01>
- <http://bit.ly/jackma02>

Instruksikan kepada siswa untuk menyimak video dengan baik sambil menjawab beberapa pertanyaan di modul mereka. Di akhir, beri penekanan akan pentingnya mempunyai mental tangguh dan tetap semangat ketika menghadapi penolakan. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-3 Siswa.

### Alami Proses

Minta beberapa kelompok untuk bercerita mengenai pengalaman mereka berjualan. Apa kendala-kendalanya, apa langkah-langkah yang mereka lakukan, dan apa hasil akhirnya. Ketika ada satu kelompok yang maju, minta kelompok lainnya untuk mendengarkan dengan baik sambil mengisi modul mereka

### Namai

Beri penjelasan mengenai fitur dan benefit beserta contohnya. Kemudian minta tiap kelompok untuk mencari 3 produk/jasa dan mendiskusikan fitur dan benefitnya sambil mengisi modul mereka.

### Demonstrasikan

Jelaskan secara singkat tentang pentingnya membuat penawaran yang berorientasi terhadap pelanggan. Cara yang termudah adalah dengan mencocokkan antara permasalahan yang dihadapi pelanggan dengan fitur dan benefit produk/jasa. Instruksikan tiap kelompok untuk memilih salah satu dari 3 produk/jasa di atas. Kemudian minta mereka untuk melengkapi tabel yang ada di modul mereka. Jika memungkinkan minta tiap kelompok untuk mempraktekkan cara mereka menawarkan produknya (role playing) di depan kelas

### Ulangi

ritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan fitur dan benefit produk/jasa Anda. Kaitkan fitur dan benefit tersebut dengan profil target market Anda.

### Rayakan

Beri hadiah untuk kelompok yang bisa mendapatkan omzet tertinggi. Lalu instruksikan tiap siswa untuk menonton alur cerita film Thailand The Billionaire (Tao Kae Noi) <https://www.youtube.com/watch?v=FKpTa3qqSZY> di rumah masing-masing. Sebagai tugas pribadi, minta tiap siswa untuk mengidentifikasi profil pelanggan beserta masalahnya, fitur dan benefit dari ide produk/jasa bisnis pribadi mereka, dan diakhiri membuat kalimat penawaran yang sesuai.

## Pertemuan-4: Business Model Canvas

### Tanamkan Minat

Undang 2-3 orang siswa untuk bercerita mengenai apa kesan dan pelajaran yang mereka dapat setelah menonton alur cerita film *The Billionaire*. Di akhir, beri penekanan akan pentingnya mempunyai perencanaan dan pemahaman yang menyeluruh tentang bisnis akan dijalankan. Kaitkan dengan *quotes* yang ada di Modul-4 Siswa.

### Alami Proses

Ajak siswa untuk membayangkan tokoh bisnis Achmad Zaky, pendiri Bukalapak. Apabila siswa tidak tahu atau belum terlalu paham, siswa diperbolehkan untuk googling di tempat. Kemudian, minta siswa untuk menjawab beberapa pertanyaan yang ada di modul mereka

### Namai

Beri pemaparan mengenai Business Model Canvas (BMC)

### Demonstrasikan

Citakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan elemen-elemen yang ada di BMC. Minta siswa untuk melengkapi modul mereka dengan BMC yang sesuai dengan bisnis yang Anda ceritakan.

### Ulangi

Instruksikan kepada tiap kelompok untuk berdiskusi dan mengisi Business Model Canvas bisnis yang sudah mereka pilih sebelumnya. Jika memungkinkan, minta tiap kelompok maju ke depan untuk presentasi mengenai BMC bisnis mereka.

### Rayakan

ebagai penutup beri games yang menghibur sambil mengingatkan mereka untuk mengerjakan PR yaitu membuat BMC sederhana untuk tiap individu berdasarkan ide bisnis pribadi yang sudah ditetapkan.

## Pertemuan-5: Menghitung Keuangan Dasar

### Tanamkan Minat

Lakukan ice breaking yang menghibur. Selanjutnya beri tebak-tebakan kepada siswa mengenai beberapa istilah Kewirausahaan. 1. Retenpeunure = (Entrepreneur) 2. Kudropsi = (Produksi) 3. Nugtun = (Untung) 4. Aomld = (Modal) 5. Nusmekon = (Konsumen)

### Alami Proses

Ajak siswa untuk menganalisis jajanan favorit mereka di sekolah, sambil menjawab beberapa pertanyaan di modul mereka

### Namai

Beri pemaparan mengenai Harga Pokok Penjualan yang terdiri dari: 1. Biaya Bahan Baku Langsung 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung 3. Biaya Pendukung Selanjutnya beri penjelasan mengenai panduan dalam menentukan harga jual, yaitu dengan mempertimbangkan: 1. Kompetitor. Berapa harga jual kompetitor? 2. Daya Beli. Seberapa besar daya beli pelanggan yang dibidik? 3. Profit. Apakah margin keuntungan yang didapat menarik?

### Demonstrasikan

Instruksikan kepada setiap kelompok untuk mendiskusikan HPP dan Harga Jual untuk produk/jasa yang sudah mereka pilih.

### Ulangi

Ceritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan HPP produk/jasa Anda. Di akhir cerita, tekankan kepada siswa akan pentingnya untuk memahami keuangan dasar ini supaya bisnis tidak merugi. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-5 Siswa

### Rayakan

Minta tiap kelompok untuk mewawancarai pengusaha di lingkungan sekitar mereka. Akan lebih baik jika pengusaha tersebut bidang bisnisnya sesuai dengan jenis bisnis yang mereka pilih. Panduan wawancaranya bisa dilihat di modul siswa pada Bab 6 Field Visit. Lalu sebagai PR, minta setiap siswa untuk melakukan analisis HPP terhadap rencana bisnis individunya

## Pertemuan-6: Field Visit dan Persiapan Amazing Race

### Tanamkan Minat

Lakukan ice breaking yang menghibur. Beri insight bahwa salah satu cara belajar yang efektif adalah dengan mencontoh role model yang baik. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-6 Siswa.

### Alami Prosesnya

Minta tiap kelompok secara bergiliran maju ke depan untuk mempresentasikan pengalaman Field Visit yang sudah dilakukan. Agar menarik, di akhir tiap presentasi sebaiknya usahakan ada sesi tanya-jawab.

### Namai

Informasikan kepada siswa bahwa di pertemuan berikutnya mereka akan melakukan Amazing Race di pusat keramaian (mis: Car Free Day). Jelaskan bahwa di kegiatan ini nanti para siswa akan berkompetisi untuk berjualan dan akan ada hadiah menarik menanti.

### Demonstrasikan

Ceritakan pengalaman bisnis Anda, khususnya dalam mengatasi hambatan dalam berjualan (mis: mengatasi rasa malu atau penolakan). Berikan beberapa tips dalam menawarkan produk ke konsumen berdasarkan pengalaman Anda.

### Ulangi

Lakukan sesi tanya jawab dengan siswa terkait agar mereka semakin paham akan *rules of the game Amazing Race* yang akan dilakukan. Beri mereka motivasi agar terpacu untuk berbuat yang terbaik.

### Rayakan

Sebagai PR, minta tiap kelompok untuk membuat yel-yel dan mengerjakan tugas yang sudah tertera di modul mereka.

## **Pertemuan-7: Amazing Race**

Beri arahan mengenai Amazing Race yang akan dilakukan. Apa saja yang boleh dilakukan. Apa saja yang tidak boleh dilakukan. Kapan mereka harus berkumpul lagi (tenggat waktu). Ingatkan siswa untuk selalu menjaga keselamatan.

Sebelum siswa mulai beraksi, ajak mereka untuk berdoa bersama dan melakukan yel-yel kelompok.

Selesai Amazing Race, ajak tiap kelompok untuk melakukan review dan refleksi terhadap apa yang sudah mereka lakukan, sambil mengisi modul mereka masing-masing. Jika perlu tiap kelompok maju ke depan untuk menceritakan pengalaman berjualan mereka.

Di akhir, ingatkan tiap kelompok bahwa pertemuan berikutnya adalah pertemuan akhir dimana masing-masing kelompok harus melakukan presentasi terhadap apa yang sudah mereka lakukan selama ini. Untuk itu instruksikan kepada mereka untuk membuat slide PPT berdasarkan poin-poin yang ada di modul mereka.

## **Pertemuan-8: Presentasi Usaha Kelompok**

Minta tiap kelompok maju ke depan untuk melakukan presentasi. Ketika ada kelompok yang maju, minta siswa yang lain untuk menyimak sambil mengisi beberapa pertanyaan di modul mereka.

Beri penghargaan atau hadiah untuk kelompok yang menurut Anda terbaik.