Save the Children
Yayasan Sayangi Tunas Cilik

MODUL MENTOR
PROGRAM KEWIRAUSAHAAAN

HAMBATAN INTELEKTUAL

Daftar Isi

1 Program Kewirausahaan

Keuntungan Berwirausaha
Kategori anak Berwirausaha
Manfaat Sekolah

9 Alur Penyampaian Materi

10 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

24 Lampiran

PROGRAM KEWIRAUSAHAAN

"The best way to predict the future is to create it"

~Peter Drucker~

Apa itu anak dengan disabilitas intelektual?

Pengertian anak dengan disabilitas intelektual menurut WHO adalah anak yang memiliki dua komponen esennsial, yaitu fungsi intelektual secara nyata berada dibawah rata-rata karena ketidakmampuannya dalam menyesuaikan dengan norma yang ada didalam masyarakat dan disertai dengan ketidakmampuan dalam adaptasi perilaku yang muncul dalam masa perkembangan.

Disabilitas intelektual atau tuna grahita dalam DSM V dibagi menjadi empat kelompok berdasarkan keterbatasan fungsi adaptif, antara lain adalah *mild* (ringan), *moderate* (sedang), *severe* (berat), dan *profound* (sangat berat).

1. *Mild* (ringan) memiliki IQ sekitar 70 hingga 50 sampai 55, kemampuan pemahaman akademik seperti anak kelas 6 SD.

2. *Moderate* (sedang) memiliki IQ antara 50 sampai 55 hingga 35, kemampuan memahami akademik seperti anak kelas 2 SD.
3. *Severe* (berat) memiliki IQ antara 35 hingga 20 sampai 25, memahami pelajaran akademik sangat terbatas.
4. *Profound* (sangat berat) memiliki IQ dibawah 20 sampai 25, mengalami permasalahan neurologis (saraf) dan gangguan fungsi sensorimotor.

Strategi belajar anak disabilitas intelektual :

1. Pendekatan yang baik, menunjukkan kesan ramah kepada anak untuk menumbuhkan kesan ceria.
2. Di mulai dengan melakukan asesmen untuk melihat karakteristik dan kemampuan dasar.
3. Lingkungan belajar yang kondusif. Ruangan dikondisikan tenang dari potensi gangguan keramaian dan kegaduhan. Seting ruangan juga di desain dengan konsep minimalis dan berbagai hal yang dapat mengalihkan perhatiannya.
4. Menggunakan Bahasa yang sederhana (mudah di pahami) dan tidak berbelit- belit (kalimat efektif).
5. Terstuktur dalam memberikan instruksi atau perintah.
6. Penyampaian materi diperbanyak dengan contoh kongkrit (nyata). Modelnya bisa menggunakan simulasi atau permainan.
7. Menggunakan media pembelajaran yang menarik. Semisal video dan gambar.
8. Konsisten dalam menerapkan aturan dan bimbingan.

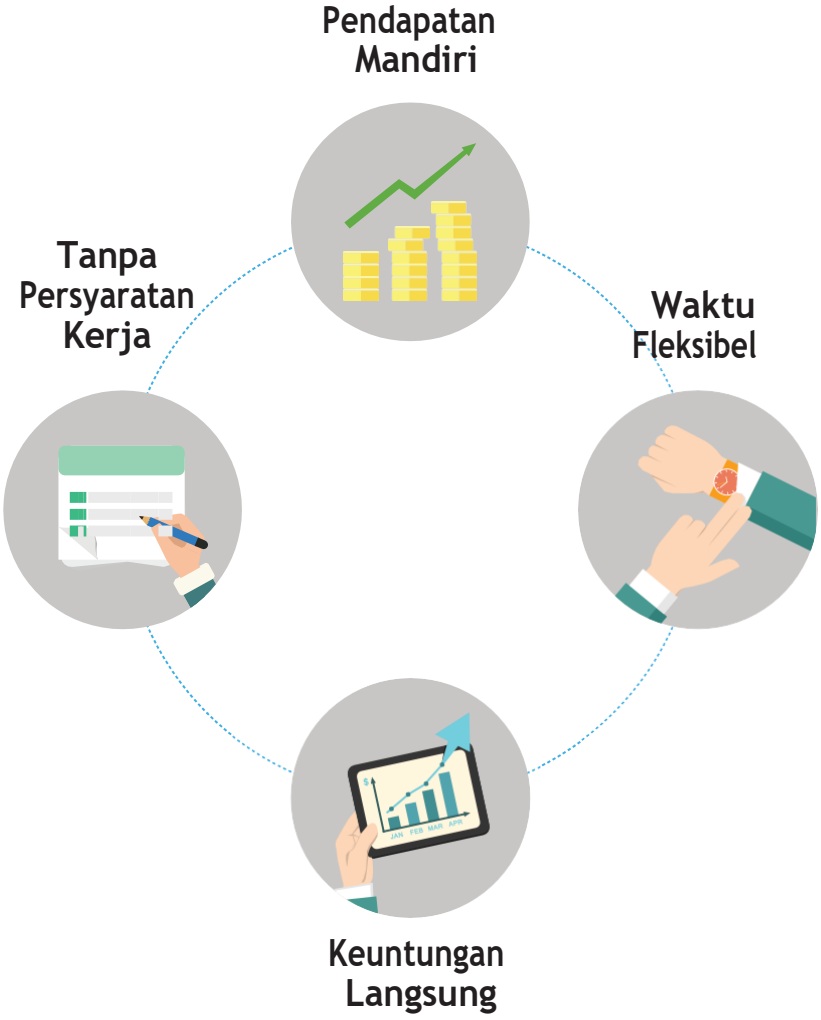
Anak dengan hambatan intelektual berwirausaha?

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. Badan Pusat Statistik (BPS) mengumumkan, jumlah pengangguran di Indonesia per Agustus 2017 mencapai sebesar 7,04 juta orang, bertambah 10 ribu orang dibanding realisasi 7,03 juta orang di Agustus 2016. 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."

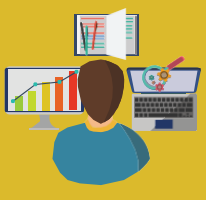
Sesuai dengan Undang-undang Nomor 8 Tahun 2016 peran perusahaan swasta wajib mempekerjakan paling sedikit 1% penyandang disabilitas dari jumlah pegawai atau pekerja. Undang-undang tersebut memberikan kesempatan disabilitas untuk mendapatkan pekerjaan demi kehidupan yang baik. Tetapi pada kenyataannya, perusahaan atau industri belum mampu menampung semua jenis disabilitas terutama disabilitas intelektual. Disabilitas intelektual banyak yang belum mendapatkan kesempatan untuk memiliki pekerjaan di perusahaan swasta sehingga banyak yang menganggur setelah lulus dari sekolah.

Melihat dari realita ini, maka kewirausahaan dapat menjadi salah satu solusi untuk memberikan disabilitas intelektual kesempatan memiliki pekerjaan agar dapat hidup mandiri secara finansial. Ditunjang ketika masih sekolah di SLB, mereka sudah mendapatkan Pendidikan vokasional sebanyak 60% Dari Total kurikulum pembelajaran di SMALB sebagai modal keterampilan *(hardskill)* menuju kemandirian pasca sekolah. Atas dasar latar belakang inilah dibuat suatu program pelatihan kewirausahaan yang bertujuan memberikan bekal keterampilan secara mental dalam berwirausaha. Oleh karena itu, dengan mengikuti pelatihan kewirasuahaan ini diharapkan dapat menghasilkan tamatan siswa disabilitas intelektual yang siap berwirausaha setalah 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 disekolah**

Meningkatkan jejaring **wirausaha**

Memiliki Program **Kewirausahaan** di sekolah

Mendatangkan langsung **praktisi wirausaha kesekolah**

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 Berwirausaha
- Berkomitmen dalam mengembangkan **wirausaha sekolah**
- Meseleksi anggota klub **kewirausahaan sekolah**
- Memfasilitasi kegiatan **wirausaha**
- Menugaskan satu guru pembimbing
- Mengintegrasikan dengan kegiatan OSIS

Karakter Mentor

Fun & Aktif

Menghargai Setiap Usaha

Suka Berbagi Ilmu

Berwirausaha

Child Safe Guarding

Voluntary/ Sukarela

Netral/Bebas Kepentingan

Siap Belajar

Karakter Mentee

Millennial

Pelajar

Orang tua = Decision maker

Akses informasi

Tugas, ujian, belajar, ekskul, waktu bermain

Cepat bosan

Visual & Praktik

game

Focus/atensi

Konkrit/nyata

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. (dengan pendampingan)

Pertemuan-6

Field Visit

Memberikan siswa pengalaman untuk melihat secara langsung sebuah bisnis nyata, bagaimana proses produksinya, 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 yang 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.

Panduan Pelaksanaan

Pertemuan-1: Find Your Purpose / Goal Setting

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 mentor membantu mengidentifikasi apa faktor penting yang perlu dimiliki seorang pebisnis di modul mereka. Berikan kesempatan terlebih dahulu kepada siswa untuk mengingat dan menceritakan kembali isi video.

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

Alami Prosesnya

Siapkan empat buah amplop dan kertas. Bahan-bahan ini akan digunakan untuk permainan mencari harta karun. Pada kertas-1 dan kertas-2, tulislah 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.

Setelahnya, mentor membantu dan membimbing dalam memilih atau menentukan bisnis apa yang akan siswa jalankan sekaligus menentukan target bisnisnya dalam 1 tahun ke depan.

Namai

Beri penjelasan kepada siswa tentang materi SMART. Mentor wajib menuntun siswa untuk memahami dengan jelas dan sederhana untuk dipahami.

Demonstrasikan

Beri contoh bagaimana menyusun Target Bisnis sederhana dimulai dengan membayangkan apa target yang ingin diraih dalam 1 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 untuksatu tahun mendatang.

Jika memungkinkan minta siswa 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 atau bentuk keterampilan yang harus dipelajari siswa 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 Prosesnya

Ajak siswa untuk merefleksikan apa masalah-masalah yang ada di masyarakat, baik di sekolah, rumah, maupun lingkungan sekitar. Sebagai latihan, minta mereka mengidentifikasikan masalah-masalah yang ada di pusat keramaian, misalnya: Car Free Day.

Lalu, instruksikan kepada tiap siswa untuk memberi ranking untuk tiap masalah dimana rangking 1 merupakan masalah yang menurut mereka paling penting/urgen. Mentor diwajibkan dapat memberikan panduan dan bimbingan secara intensif pada setiap proses pembelajaran.

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.

Pertemuan-3: Selling Skills

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.
Sebelum memulai sesi menonton video, kondisikan siswa dengan baik. Setelah menonton, mentor juga membantu menjelaskan lagi isi dari video.
Di akhir, beri penekanan akan pentingnya mempunyai mempunyai mental tangguh dan tetap semangat ketika menghadapi penolakan. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-3 Siswa.

Alami Prosesnya

Minta beberapa siswa 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.

Mentor membimbing siswa 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

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

Rayakan

Dengan dibantu orang tua dirumah, instruksikan tiap siswa untuk menonton video https://youtu.be/F2EJRZ8Dgrg.

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 video https://youtu.be/F2EJRZ8Dgrg.

Di akhir, beri penekanan akan pentingnya mempunyai mempunyai perencanaan dan pemahaman yang menyeluruh tentang bisnis akan dijalankan. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-4 Siswa.

Alami Prosesnya

Ajak siswa untuk membayangkan tokoh bisnis Achmad Zaky,pendiri Bukalapak. Apabila siswa tidak tahu atau belum terlalupaham, siswa diperbolehkan untuk Googling di tempat. Mentor diupayakan dapat melakukan pendampingan secara penuh pada setiap sesi pelatihan

Kemudian, minta siswa untuk menjawab beberapa pertanyaanyang ada di modul mereka.

Namai

Beri pemaparan mengenai Business Model Canvas (BMC).
Jika dirasa anak tidak mampu menerima materi BMC. Maka, bisa menggunakan opsi materi bisnis 2 yang sudah tersedia.

Demonstrasikan

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

Ulangi

Instruksikan kepada tiap siswa untuk saling berdiskusi dan mengisi Business Model Canvas bisnis yang sudah mereka pilih sebelumnya. Mentor diupayakan dapat membimbing secara penuh pada sesi ini.

Jika memungkinkan, minta tiap siswa maju ke depan untuk presentasi mengenai BMC bisnis mereka.

Bagi siswa yang belum mampu memahami materi dan konsep BMC, maka boleh menggunakan lembar kerja materi bisnis 2

Rayakan

Sebagai penutup beri games yang menghibur sambil meng-ingatkan mereka untuk mengerjakan PR yaitu membuat BMC sederhana untuk tiap individu berdasarkan ide bisnis pribadi yang sudah ditetapkan.

Bagi siswa yang belum mampu memahami materi dan konsep BMC, maka boleh menggunakan lembar kerja materi bisnis 2

Pertemuan-5: Menghitung Keuangan Dasar

Tanamkan Minat

Lakukan ice breaking yang menghibur.
Selanjutnya beri tebak-tebakan kepada siswa mengenai beberapa istilah Kewirausahaan melalui teka teki kata.

1. Untung
2. Bisnis
3. Modal
4. Konsumen
5. Produksi

F	E	J	U	N	T	U	N	G	N
B	I	S	N	I	S	I	R	M	P
L	L	H	V	M	O	D	A	L	E
K	O	N	S	U	M	E	N	K	T
S	D	I	D	Q	R	B	F	Q	X
Q	P	Y	Z	U	M	L	N	I	C
T	P	R	O	D	U	K	S	I	W

Alami Prosesnya

Ajak siswa untuk menganalisis jajanan favorit mereka di sekolah, sambil menjawab beberapa pertanyaan di modul mereka dan dibimbing langsung oleh mentor.

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 (Produk lain). Berapa harga jual kompetitor (saingan produk lain)?
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 pentingya untuk memahami keuangan dasar ini supaya bisnis tidak merugi. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-5 Siswa.

Rayakan

Minta tiap siswa 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. Kemudian pastikan ada komunikasi dengan orang tua untuk melakukan bimbingan dirumah saat mengerjakan tugas.

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 siswa 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 melakukan aktivitas 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 siswa menghafalkan 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. Pastikan mentor siap untuk melakukan bimbingan dan pengawasan pada setiap sesinya.

Ajak semua siswa (3-4 siswa) untuk bergabung menjadi satu tim secara bersama. Pastikan setiap siswa paham akan tugasnya masing-masing di dalam tim tersebut. Oleh karena itu, mentor harus mampu memposisikan setiap siswa dengan baik sesuai dengan kemampuan dan kondisi keterbatasannya.

Sebelum siswa mulai beraksi, ajak mereka untuk berdoa bersama dan melakukan yel-yel secara bersama. Mentor juga harus memastikan area yang mudah untuk melakukan pengawasan dilapangan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

Selesai Amazing Race, ajak tiap siswa untuk melakukan review dan refleksi terhadap apa yang sudah mereka lakukan. Selanjutnya ajak mereka untuk mengisi modul lembar kerja dengan dibimbing langsung oleh mentor. Jika perlu tiap anak maju ke depan untuk menceritakan pengalaman berjualan mereka. Hal tersebut untuk benar-benar mengkonfirmasi ingatan siswa terkati dengan momen yang sudah dilakukan.

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

Mentor diusahakan untuk memfasilitasi tugas yang akan mereka kerjakan. Siswa diberikan instruksi untuk membuat laporan guna presentasi dengan membuat karya pada buku gambar. Siswa diperkenankan untuk menulis, menggambar, mewarnai dan menghias setiap poin dan halaman pada buku gambar.

Pertemuan-8: Presentasi Usaha Kelompok

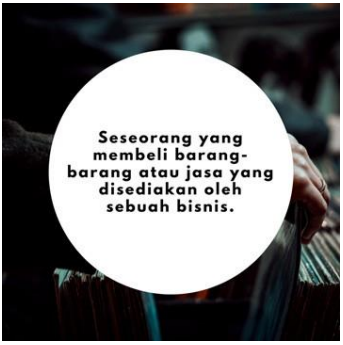
Minta tiap siswa maju ke depan untuk melakukan presentasi secara tim. Pastikan setiap anak memiliki bagiannya masing-masing dalam melakukan presentasi hasil kerjanya.

Beri penghargaan atau hadiah untuk setiap anak apapun hasil yang sudah mereka lakukan.

Setelah melakukan presentasi, ajak dan bimbing siswa mengisi lembar kerja pada modul siswa.

Lampiran

KONSUMEN


Seseorang yang membeli barang-barang atau jasa yang disediakan oleh sebuah bisnis.

GO PUBLIC

Sebuah bisnis yang menjadi 'public' (publik) oleh menjual saham untuk pertama kali.

KESEMPATAN

Sebuah ide dengan nilai bisnis

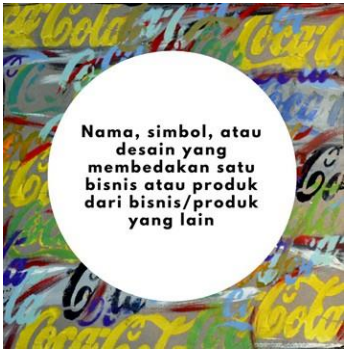
MAKANAN
DAN
MINUMAN

Bisnis makanan dan
minuman mempersiapkan
makanan dan minuman
untuk pelanggan

MODE

Bisnis mode
mendesain dan
menjual pakaian,
sepatu dan aksesoris

MEREK


Nama, simbol, atau
desain yang
membedakan satu
bisnis atau produk
dari bisnis/produk
yang lain

PARIWISATA

Bisnis pariwisata memberikan pelayanan kepada wisatawan, sebagai contoh hotel, tempat hiburan dll.

PEMASARAN

Pemasaran merupakan mempromosikan dan menjual barang-barang dan jasa

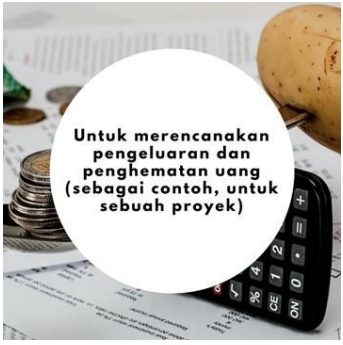
PENDIDIKAN

Industri pendidikan termasuk sekolah, universitas dll.

PERBANKAN
DAN
KEUANGAN

Bisnis perbankan dan keuangan menyediakan bantuan dengan pinjaman, investasi, dan asuransi

PENGANGGARAN


Untuk merencanakan pengeluaran dan penghematan uang (sebagai contoh, untuk sebuah proyek)

PENJUALAN

Penjualan adalah menjual produk atau jasa.

PEST

Faktor politik, ekonomis, sosial dan teknologi - semuah faktor ini bisa mempengaruhi suatu bisnis. (PEST = Political, Economic, Social and Technological)

PERSAINGAN

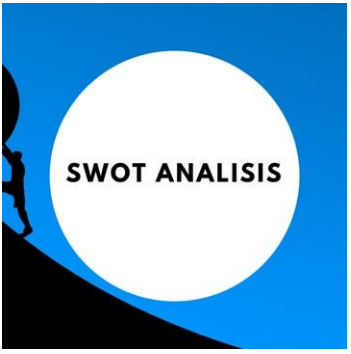
Dua atau lebih bisnis yang mau konsumen atau pasar yang sama.

PERTANIAN

Industri pertanian termasuk tanaman tumbuh dan perternakan untuk hewan

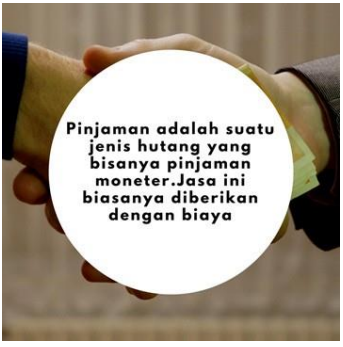
START UP RESOURCE/
SUMBER STARTUP

Sumber Daya
Startup: sumber-sumber diperlu untuk memulai suatu bisnis. Sebagai contoh, modal, tenaga kerja terampil, peralatan dan konsumen


SWOT ANALISIS

Analisis kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman. Analisis ini mengidentifikasi setiap faktor tersebut di suatu bisnis. (SWOT = Strength, weakness, opportunity and threat)

PINJAMAN


Pinjaman adalah suatu jenis hutang yang bisanya pinjaman moneter.Jasa ini biasanya diberikan dengan biaya

TELEKOMUN-
IKASI

Bisnis telekomunikasi menyediakan internet dan sinyal telepon

TRADEMARK

Hak hukum eksklusif ke sebuah nama merek dan desain

TRANSPORTASI
DAN
PERJALANAN

Bisnis transportasi dan perjalanan menyediakan mengangkut antara satu tempat dan satu tempat yang lain

4Ps OF
MARKETING

4 'P' Pemasaran: produk, harga, promosi dan tempat. (Product, price, promotion and place)

B2C

Business to Consumer atau Bisnis ke Konsumen: pertukaran produk, jasa, atau informasi antara bisnis dan konsumen. Konsumen adalah konsumen akhir sebuah produk

B2B

Business to Business atau Bisnis ke Bisnis: pertukaran produk, jasa, atau informasi antara dua bisnis.