

III. MEKANISME OPERASIONAL

Dukungan pengembangan oleh mahasiswa dilakukan dalam suatu tim yang terdiri dari 2-3 orang mahasiswa. Setiap tim dapat disertai pembinaan minimal 2 kelompok nasabah yang berdekatan. Jumlah kelompok dapat ditambah atau dikurangi tergantung dari jumlah anggota kelompok dan atau jenis usaha yang dikembangkan. Untuk kelompok yang anggotanya besar dengan variasi usaha perorangan yang cukup tinggi dapat dipertimbangkan sebagai dasar guna mengurangi jumlah kelompok yang diserahkan pengembangannya kepada mahasiswa.

Dalam melaksanakan pengembangan usaha kelompok mahasiswa diharapkan bisa memperoleh bantuan bimbingan dan pengawasan dari pihak Perguruan Tinggi dimana mereka belajar. Bantuan itu diharapkan dapat dikembangkan bersama dengan Lembaga Pengabdian Masyarakat atau bagian lain yang ditunjuk oleh pimpinan perguruan tinggi yang bersangkutan. Dalam melakukan bimbingan bersama para mahasiswa LPM atau bagian lain yang ditunjuk dapat menugaskan beberapa Dosen Pembimbing yang akan membimbing mahasiswa dalam persiapan program, atau pada saat para mahasiswa melaksanakan tugas pengembangan di lapangan. Setiap selesai melakukan dukungan pengembangan para mahasiswa melaporkan pelaksanaan tugasnya yang ditulis dalam "Buku Pelaksanaan Pengembangan" dan diserahkan kepada Dosen Pembimbingnya sesuai kesepakatan dengan lembaganya.

Masa dukungan pengembangan kelompok oleh Mahasiswa berlangsung selama 1 tahun sesuai dengan masa pemberian bantuan biaya pendidikan. Selama 1 tahun setiap tim diharapkan dapat bertemu dengan kelompoknya minimal dalam 10 kali pertemuan. Jadwal pelaksanaan dapat diatur berdasarkan kesepakatan antara kelompok dengan mahasiswa.

Agar tujuan dukungan pengembangan usaha yang dilakukan oleh para mahasiswa ini mencapai tujuan sebagaimana yang diharapkan maka para mahasiswa disarankan melakukan langkah-langkah pengembangan usaha menurut pola yang dirangkai dalam "Sepuluh Langkah Pengembangan Usaha".

"Sepuluh Langkah Pengembangan Usaha" adalah suatu pola pengembangan usaha kelompok Taskin untuk usaha ekonomi produktif mulai dari tingkat awal sampai dengan tingkat yang lebih berkembang.

Pola tersebut diformulasikan dalam urutan kegiatan sebagai berikut.

- a. Kenali kelompok anda
- b. Kenali kebutuhan pasar
- c. Sosialisasikan peluang pasar
- d. Tentukan jenis usaha
- e. Pelatihan teknologi produksi
- f. Galang permodalan
- g. Lakukan proses produksi
- h. Pasarkan hasil produksi

- i. Administrasi pembukuan
- j. Bina Dinamika Kelompok

Langkah 1 : Mengenali Kelompok Anda

Tujuan :

Untuk mengetahui potensi, hambatan, dan peluang yang dimiliki oleh kelompok dan mengembangkan hubungan antar manusia (HAM) yang akrab dengan anggota kelompok yang bersangkutan.

Hasil yang diharapkan:

1. Mengetahui dengan akrab pengurus dan anggota kelompok sehingga memungkinkan terjadinya komunikasi dua arah yang terbuka.
2. Mengetahui kekuatan dan sumber-sumber yang ada dalam kelompok yang dapat dimanfaatkan untuk memajukan kelompok.
3. Mengetahui hambatan-hambatan yang dapat menghalangi kemajuan kelompok.
4. Mengetahui peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha kelompok
5. Membangun kesepakatan untuk bekerjasama memajukan kelompok.

Hal-hal yang perlu diketahui antara lain:

1. Susunan pengurus.
2. Kemampuan pengurus untuk mengorganisasikan kegiatan kelompok.
3. Jumlah anggota
4. Berapa keluarga Pra Sejahtera dan Sejahtera I yang menjadi anggota?
5. Apakah kelompok ini sudah pernah mendapatkan Kukesra atau kredit lain yang sejenis?.
6. Kalau sudah, apakah pernah menunggak ?
7. Kegiatan usaha apa yang sudah pernah dilakukan ?
8. Bagaimana kemajuan usahanya ?
9. Apakah usaha tersebut masih dapat dikembangkan ?
10. Usahakan diantara anggota kelompok ada satu atau beberapa yang mampu untuk menjadi ketua/pimpinan kelompok, dan dapat menjadi pengagun dalam kredit Bank.

Langkah 2 : Mengenali Peluang Pasar

Tujuan:

Mencari peluang untuk memasarkan produk kelompok secara berkesinambungan.

Hasil yang diharapkan:

1. Informasi tentang jenis barang yang laku dijual, besarnya kebutuhan pasar, dan harga jual di pasar.
2. Kesepakatan dengan calon pembeli produk kelompok

Kegiatan yang dilakukan antara lain:

1. Datangilah warung, toko, pengusaha yang ada di sekitar tempat kelompok
2. Tanyakan jenis produk yang laku dijual

3. Tanyakan berapa jumlah kebutuhan produk yang laku dijual beserta persyaratan kualitas dan kemasan serta harganya
4. Negosiasikan kemungkinan produk tersebut dapat dipasok oleh kelompok. Kalau setuju, buatlah kesepakatan.

Langkah 3 : Sosialisasikan Peluang Pasar

Tujuan:

Agar anggota kelompok mengetahui jenis usaha yang mempunyai prospek menguntungkan.

Hasil yang diharapkan:

1. Kelompok mengetahui produk-produk yang mempunyai peluang pasar yang menguntungkan beserta dengan persyaratannya
2. Kelompok memilih beberapa alternatif jenis usaha yang akan dikembangkan

Kegiatan yang dilakukan:

1. Adakan pertemuan kelompok Taskin
2. Sampaikan hasil pendataan peluang pasar
3. Tawarkan kemungkinan kelompok memilih jenis usaha yang sesuai dengan peluang pasar dengan potensi yang ada di dalam kelompok

Langkah 4: Menentukan Jenis Usaha

Tujuan:

Agar kelompok dapat memilih jenis usaha yang paling memungkinkan dilakukan oleh kelompok dan menguntungkan.

Hasil yang diharapkan:

1. Kelompok dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan masing-masing alternatif jenis usaha
2. Kelompok dapat menentukan jenis usaha yang akan dikembangkan yang dinilai paling memungkinkan dan menguntungkan

Kegiatan yang dilakukan:

Bersama-sama dengan pengurus dan anggota kelompok melakukan scoring untuk menentukan urutan prioritas kegiatan yang akan dikembangkan. Pertimbangan yang dapat digunakan dalam memilih jenis usaha ini antara lain adalah:

1. Kemudahan untuk mendapatkan bahan baku
2. Penguasaan teknologi yang diperlukan
3. Resiko kegagalan, kerusakan, tambahan usaha yang dihadapi untuk menghasilkan produk ybs.
4. Prospek pengembangan masa depan yang lebih menjanjikan

Langkah 5 : Pelatihan Teknologi

Tujuan:

Agar kelompok menguasai pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan untuk melakukan produksi barang atau penyediaan jasa sesuai dengan permintaan pasar.

Hasil yang diharapkan:

Kelompok dapat membuat barang atau melakukan pelayanan jasa sesuai dengan permintaan calon pembeli.

Kegiatan yang dilakukan:

1. Mendapatkan informasi tentang standarisasi produk yang diinginkan oleh calon pembeli.
2. Menjabarkan persyaratan standarisasi produk ke dalam bentuk kebutuhan pengetahuan dan ketrampilan yang Harus dimiliki oleh kelompok
3. Mempersiapkan kurikulum pelatihan sesuai dengan tujuan pelatihan dan tingkat kesiapan anggota kelompok untuk mengikuti pelatihan
4. Pelatihan dapat dilakukan dengan cara magang pada perusahaan sejenis yang telah berjalan atau dengan Mendatangkan pelatih

Langkah 6 : Penggalangan Permodalan

Tujuan:

Agar kelompok mempunyai modal yang cukup untuk memproduksi barang atau mempersiapkan pelayanan jasa yang akan dijual.

Hasil yang diharapkan:

1. Kelompok dapat mengenali sumber-sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan
2. Kelompok dapat memilih dan memanfaatkan sumber permodalan yang paling menguntungkan
3. Kelompok mempunyai modal yang cukup untuk memulai produksi
4. Kelompok dapat pinjaman kredit dari bank

Kegiatan yang dilakukan:

1. Mengenalkan sumber-sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan, kelebihan dan kekurangannya beserta dengan prosedurnya:
 - a. Iuran anggota
 - b. Simpanan anggota yang belum dimanfaatkan
 - c. Kredit dari bank/ koperasi/ lembaga keuangan lain
 - d. Perusahaan/pengusaha yang bersedia menjadi mitra usahanya
2. Bersama-sama kelompok memilih sumber permodalan yang paling efektif dengan resiko paling kecil
3. Mengajukan usulan kepada pihak-pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan modal sesuai dengan kebutuhan

Langkah 7 : Proses Produksi

Tujuan:

Agar kelompok dapat membuat barang atau mempersiapkan jasa sesuai dengan permintaan pasar.

Hasil yang diharapkan:

1. Kelompok dapat memilih bahan baku yang berkualitas

2. Kelompok dapat mengolah bahan baku menjadi barang jadi sesuai dengan cara yang benar
3. Kelompok dapat mempersiapkan barang-barang yang siap dijual sesuai permintaan pasar

Kegiatan yang dilakukan:

1. Penyediaan bahan baku.
2. Pilih bahan baku yang berkualitas dan hindari pemborosan penggunaan bahan baku
3. Pengolahan bahan baku. Jaga mutu produk dengan prosedur pengolahan yang benar. Produk yang cacat/rusak jangan ikut dijual
4. Pengemasan barang jadi. Kemas dengan baik dan menarik (jangan asal-asalan). Berikan label produk dan keterangan perizinan (izin Depkes untuk makanan dan Dep Perindustrian untuk non makanan)

Langkah 8 : Pemasaran

Tujuan:

Kelompok dapat menjual barangnya sesuai dengan rencana dan menguntungkan.

Hasil yang diharapkan:

Kelompok dapat menjual barangnya tepat waktu, tepat jumlah, tepat mutu, tepat harga dan menguntungkan.

Kegiatan yang dilakukan:

1. Penetapan harga yang rasional dan bersaing
2. Penyediaan barang dalam kemasan sesuai dengan selera pasar. (bentuk, ukuran, warna, rasa, pembungkus)
3. Promosi (komunikasi produk, potongan harga, pemberian hadiah, dll)
4. Pengiriman barang. Berikan jaminan bahwa barang yang rusak akan diganti. Berorientasilah kepada kepuasan pelanggan.
5. Menjaga kontinuitas produksi

Langkah 9 : Administrasi Pembukuan

Tujuan:

Agar kelompok dapat mencatat semua kegiatan dan transaksi jual beli yang dilakukan.

Hasil yang diharapkan:

1. Kelompok mempunyai buku catatan kegiatan dan transaksi yang dilakukan
2. Kelompok dapat melakukan kegiatan pencatatan dan pembukuan dengan benar dan mandiri

Kegiatan yang dilakukan:

1. Memberikan contoh format buku-buku yang diperlukan.
Paling tidak kelompok mempunyai buku/ catatan sebagai berikut:
 - a. Buku kegiatan
 - b. Buku pembelian

- c. Buku penjualan
 - d. Buku keluar masuk barang
 - e. Buku keluar masuk keuangan
2. Memberikan bimbingan cara mengisi buku tersebut
 3. Memantau cara pengisian buku-buku tersebut

Langkah 10 : Dinamika Kelompok

Tujuan:

Agar hubungan dalam kelompok tetap terjaga serta semakin intensif dan produktif.

Hasil yang diharapkan:

1. Adanya kepemimpinan kelompok
2. Tumbuhnya rasa saling memiliki diantara anggota kelompok
3. Peningkatan kualitas kerja sama dalam kelompok
4. Peningkatan kualitas hasil kerjasama kelompok

Kegiatan yang dilakukan:

Mengusahakan pertemuan dan kunjungan berikut ini dapat berjalan secara teratur dengan agenda-agenda yang menarik.

1. Pertemuan pengurus
2. Pertemuan pengurus dengan anggota
3. Latihan untuk pengurus/anggota
4. Kunjungan pengurus kepada anggota
5. Kunjungan antar anggota

Namun demikian jika para mahasiswa dengan bantuan perguruan tinggi yang bersangkutan dapat mengembangkan modul bimbingan usaha yang lebih tepat maka mereka dapat menggunakan modul yang dikembangkan tersebut setelah disepakati oleh Tim Pembimbing.

Kerjasama bimbingan terhadap keluarga penerima kredit dari Bank yang bekerja sama dengan Yayasan Damandiri itu sebaiknya dilangsungkan dalam waktu yang relatif lama, misalnya selama 1 tahun, dan kalau perlu diperpanjang lagi jika berdasarkan penilaian nanti pihak-pihak yang bersangkutan menunjukkan minat dan kinerja yang baik. Sebagai perangsang keterlibatan mahasiswa dlm pembinaan usaha keluarga ini Yayasan Damandiri memberikan bantuan untuk membayar SPP selama 1 tahun.

Pada akhir masa bimbingan, kegiatan mahasiswa ini akan dievaluasi oleh suatu Tim yang terdiri dari unsur Perguruan Tinggi, Bank dan dari pihak Yayasan Damandiri. Penilaian itu didasarkan atas data laporan yang diambil dari Buku Pelaksanaan Bimbingan dan Catatan Kelompok atau dari studi tersendiri yang disiapkan untuk ini.