



8 LANGKAH TINGKATKAN PENGHASILAN KELUARGA

MENUJU EKONOMI KUAT DAN MANDIRI



Pelindung
Deputi Bidang KSPK
Dr. Sudibyo Alimoeso, MA

Penanggung Jawab
Toto, SE

Koordinator Pelaksana
Sri Dewanti

Disusun ulang oleh
Vitayanti Wardoyo, S.Si, MM

**Tim Direktorat Pemberdayaan
Ekonomi Keluarga BKKBN**

Desain & Ilustrasi
Oyasujiwo

Diterbitkan oleh
**Direktorat Pemberdayaan
Ekonomi Keluarga
BKKBN**

8

LANGKAH TINGKATKAN PENGHASILAN KELUARGA

MENUJU EKONOMI KUAT DAN MANDIRI



Blank lined area for notes or additional information.

Daftar Isi

• Pendahuluan	5
• Sejarah UPPKS	11
• Tentang UPPKS	21
-Apa itu UPPKS?	22
-Apa tujuan UPPKS?	24
-Pembentukan UPPKS	26
-Manfaat UPPKS	28
• Pengertian	33
• 8 Langkah Meningkatkan Penghasilan Keluarga	39
1.Membentuk Kelompok	41
2.Mengenal Peluang Pasar	61
3.Menentukan Jenis Usaha	65
4.Menggalang Modal Usaha	73
5.Menyelenggarakan Proses Produksi	85
6.Aktivitas Pemasaran	91
7.Mengelola Administrasi dan Keuangan Kelompok	105
8.Kemitraan untuk Membina dan Mendampingi Kelompok	155



Pendahuluan

Pendahuluan

Kemiskinan seringkali diterima sebagai nasib seseorang. Maka Rhoma Irama pun menuliskan hal ini dalam lirik lagunya: “Yang kaya makin kaya, yang miskin makin miskin”. Benarkah demikian?

Jika benar demikian, mengapa kita menemukan beberapa orang tokoh seperti Ciputra yang yatim karena ayahnya ditangkap semasa ia kecil karena dituduh menjadi mata-mata Belanda/Jepang, kemudian tetap bertekad bulat melanjutkan pendidikannya meskipun harus menjadi salah satu mahasiswa yang paling sederhana di ITB dan menggunakan sepeda bututnya, dan sekarang bisa menjadi salah satu konglomerat terkaya di Indonesia?

Atau Chaerul Tanjung yang meskipun berasal dari keluarga berada, kemudian mengalami kebangkrutan sehingga harus tinggal di sebuah losmen sempit. tapi berhasil menjadi orang terkaya di Indone-

sia saat ini, menjadi pendiri sekaligus CEO CT Corp?

Atau Iwan Setyawan, putra seorang supir angkot di Malang yang tinggal di rumah berukuran 6x7m, berlantai tanah tanpa tembok yang berhasil menjadi salah satu Direktur Nielsen Global Co. di New York?

Bagi para tokoh di atas, nasib jelas bisa dirubah. Mereka menjadi sejarah hidup yang dapat menceritakan bagaimana mereka dapat merubah nasib mereka dari kemiskinan menjadi kesuksesan dan kesejahteraan.

Jadi bagaimana caranya kita mengubah nasib kita?

Mengubah nasib sebenarnya mudah, asalkan kita punya **keyakinan yang kuat** untuk mengubah pikiran kita dan diikuti oleh tindakan nyata. Mengapa demikian? Karena dari keyakinan, akan terbentuk pikiran. Dari pikiran akan terbentuk ucapan-ucapan yang kita keluarkan dari mulut kita. Ucapan-ucapan ini kemudian membentuk sikap kita, yang dilakukan secara berulang-ulang akan menjadi kebiasaan kita, sehingga menentukan nasib kita.



Pilihan akan keyakinan kita, akan menjadi kebiasaan kita, lalu membentuk karakter kita, dan akan menentukan nasib kita.

Untuk itu, kita perlu untuk secara disiplin mengamati apa yang kita yakini setiap hari, sehingga kita dapat memiliki pikiran yang lebih positif, sehingga kita mengeluarkan ucapan-ucapan yang positif, memiliki sikap yang positif dan bersemangat, membentuk kebiasaan baru yang positif serta berkarakter kuat dan mampu mengubah nasib kita menjadi lebih baik.

Kunci terpenting dalam mengubah nasib kita, adalah dengan **keyakinan yang kuat dan terus menerus, sehingga kita melakukan pilihan-pilihan yang baik dan positif ini berulang-ulang kali.**

Dengan demikian kebiasaan yang baru dapat terbentuk.

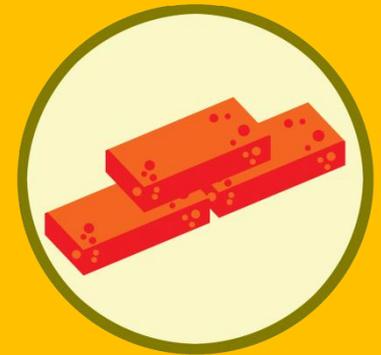
Barulah kemudian, setelah sungguh-sungguh menjadi kebiasaan baru, karakter baru akan terbentuk dan nasib kita akan mengalami perubahan. ***



Mengapa mereka berhasil keluar dari kemiskinan?

Ketika kita membaca kisah mengenai keberhasilan para tokoh yang disebut diatas, ada beberapa hal yang menjadi kesamaan diantara mereka. Yaitu bahwa mereka:

1. Memperluas wawasan dan mencari alternatif/ pilihan baru
2. Melakukan hal yang baru, berani mengambil resiko
3. Berdisiplin dan bertanggung jawab menjalankan pilihannya
4. Meningkatkan ketekunan dan tidak mudah menyerah saat menghadapi tantangan.
5. Membangun jejaring yang luas dan bekerja sama
6. Mengubah kebiasaan-kebiasaan yang tidak baik
7. Senantiasa memotivasi diri dengan melakukan afirmasi
8. Menetapkan target yang ingin dicapai dan memfokuskan diri pada target tersebut
9. Memperbaharui dan memperkuat keyakinan yang dimiliki
10. Gigih dalam bekerja dan selalu memberikan lebih dari yang diminta



Sejarah UPPKS

Sejarah UPPKS

Pada awalnya, BKKBN (Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional – kini berubah menjadi Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional), bekerja sama dengan UNFPA (Dana Kependudukan PBB) mengadakan *income generating project* pada awal 1980an. Misi project ini adalah memberikan peluang kegiatan ekonomi produktif keluarga pada akseptor KB.

Dalam perjalanannya beberapa tahun kemudian, proyek ini berganti baju karena keberhasilannya dalam menggiatkan program pemberdayaan keluarga. Dari awalnya hanya berupa sebuah proyek, kegiatan ini berkembang menjadi sebuah kegiatan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor yang disingkat menjadi UPPKA (tahun 1979).

Kehadiran kelompok UPPKA mengundang minat akseptor KB pada saat itu. Mereka berduyun-duyun bergabung menjadi anggota kelompok. Setiap kelompok beranggotakan 10 hingga 20 orang anggota. Mereka berkegiatan ekonomi produktif keluarga, sebuah kegiatan berskala kecil dalam kerangka keluarga.

Semangat dari kegiatan kelompok UPPKA adalah pemberdayaan ekonomi keluarga akseptor KB. Mereka sudah ber-KB. Mereka sudah memenuhi keinginan pemerintah “Dua Anak Cukup”. Maka pada gilirannya pemerintah membuka keran usaha agar mereka bisa mendapat peluang meningkatkan kesejahteraannya.

Pilihan pun jatuh pada kelompok UPPKA, hasil kolaborasi BKKBN dengan sejumlah mitra kerjanya. Ibu-ibu peserta KB mulai dibantu oleh BKKBN dan instansi terkait untuk belajar membantu suami dalam mendatangkan penghasilan tambahan. Mereka diajar menjahit, memasak, membuat kue atau anyaman dari bambu, hingga ilmu kemasan, pembukuan dan pemasaran.

Kala itu, program pemberdayaan akseptor KB benar-benar dalam kecepatan penuh, digeber oleh pemerintah (baca: BKKBN). Mengapa demikian? Karena pemerintah sangat ingin mewujudkan cita-cita NKKBS (Norma Keluarga Kecil Bahagia Sejahtera).

Norma Keluarga Kecil dilakukan dengan menggunakan “kendaraan” KB, sedangkan norma Bahagia dan Sejahtera diwujudkan pemerintah dengan menggunakan “kendaraan” kelompok UPPKA yang kemudian bertransformasi menjadi UPPKS (tahun 1994). Huruf A pada UPPKA yang berasal dari kata Akseptor berubah menjadi huruf S pada UPPKS yang berasal dari kata Sejahtera.

Cakupan anggota UPPKS memang jauh lebih luas. Anggotanya tidak lagi hanya semata-mata akseptor KB, tetapi juga non-akseptor seperti remaja untuk diajak menunda usia perkawinan atau keluarga-keluarga muda diajak ber-KB. Atau juga ibu-ibu dari keluarga sejahtera.

Semua “kendaraan” menuju NKKBS telah tersedia, serta pada kala itu juga ditunjang dengan jumlah anggaran yang lebih dari cukup. Maka, untuk mendukung kehadiran kelompok UPPKS lahirlah program Takesra (Tabungan Keluarga Sejahtera) – Kukesra (Kredit Usaha Keluarga Sejahtera). Peserta atau akseptor KB melalui kelompok UPPKS kala itu dapat mengajukan pinjaman bergulir (Kukesra) ke BKKBN. Besarnya antara Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,-. BRI dilibatkan dalam pengucuran dana pinjaman bergulir tersebut.

Sejak program Takesra-Kukesra digulirkan BKKBN, peserta KB sekaligus diajak belajar menabung dan berhubungan dengan bank. Salah satu syarat mendapatkan Kukesra, anggota UPPKS diwajibkan memiliki tabungan Takesra yang nilai tabungannya bisa mulai Rp. 2.000,- saja, namun harus rutin menabung setiap bulannya.

Mbok Minten, penjual pecel keliling di Yogyakarta, mulai tampak rajin berkunjung ke bank setiap bulan untuk mengisi tabungan Takesra nya.

Demikian juga Mbok-mbok Minten lainnya. Mereka adalah peserta KB. Mereka mulai menjadi “hidup dan lebih sejahtera” karena kehadiran kelompok UPPKS.

BKKBN memang dikenal kaya akan inovasi. Demi menampung hasil produksi kelompok-kelompok UPPKS, BKKBN menggelar Gelanggang Dagang UPPKS di berbagai daerah. Animo peserta maupun pembeli sungguh luar biasa. Dalam satu kesempatan pameran dagang, dapat terjadi transaksi bernilai ratusan juta rupiah. Suatu nilai yang fantastis karena berkembang sangat jauh di atas kerangka awal keluarga berencana.

Banyak negara yang berkunjung ke Indonesia melalui International Training Program (ITP) BKKBN, satu di antaranya tertarik mempelajari keberhasilan program pasca akseptor ikut KB. Yang mereka tuju adalah kelompok UPPKS.

Namun, sebuah ironi terjadi. Kelompok UPPKS tertinggal begitu saja, seolah tersapu oleh angin ketika sistem pemerintahan berubah dari sentralisasi ke desentralisasi (otonomi daerah).

Kelompok UPPKS dapat dikatakan tiarap karena tak ada lagi dana pinjaman yang bisa diraih. Sejak tahun 2000, Kementerian Keuangan melarang BKKBN menyalurkan pinjaman kepada anggota kelompok UPPKS.



Sikap dan Ciri-ciri Kewirausahaan



1. Berani mengambil resiko dan bertanggung-jawab.



2. Ingin maju dan tidak cepat puas.



3. Mandiri, tidak tergantung pada orang lain.



4. Menyadari perlunya kerjasama.



5. Bersedia memupuk modal.



6. Bersedia menginventarisasikan/ mengumpulkan kembali laba.



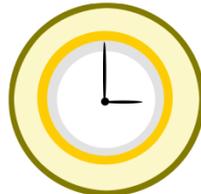
7. Selalu memiliki rencana.



8. Selalu melakukan apa yang direncanakan.



9. Terbuka terhadap ide-ide baru.



10. Disiplin dalam waktu.



11. Tepat dalam memenuhi janji.



Tentang UPPKS

Apa itu UPPKS?

UPPKS adalah sekelompok keluarga yang berminat menjadi Keluarga Kecil Bahagia Sejahtera lewat berbagai kegiatan usaha bersama dalam bidang ekonomi produktif.

Siapa Anggota UPPKS?

- Pasangan Usia Subur (PUS),
- Peserta Keluarga Berencana (KB),
- Remaja,
- Lanjut usia.

terutama adalah Keluarga Pra-Sejahtera



Keluarga sebelum mengikuti UPPKS

Apa Tujuan UPPKS?



1. Mengajak keluarga aktif bergerak dalam ekonomi produktif.



2. Meningkatkan ketahanan dan kemandirian keluarga.

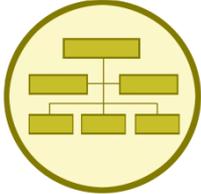


3. Mewujudkan Keluarga Kecil, Bahagia dan Sejahtera



Keluarga setelah mengikuti UPPKS

Apa Syarat Pembentukan Kelompok UPPKS?



1. Memiliki pengurus.



2. Mengadakan pertemuan rutin.



3. Melakukan usaha ekonomi produktif.



4. Melakukan pencatatan administrasi.



5. Anggota diutamakan Pasangan usia subur, peserta KB dan Keluarga Pra-Sejahtera.



6. Berkelompok.



7. Melakukan tanggung jawab bersama (renteng).



8. Mengadakan proses belajar usaha (tenaga terampil).

Apa Manfaat UPPKS?



1. Menambah penghasilan.



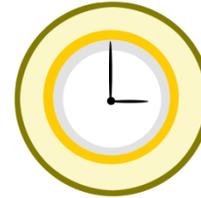
2. Menambah pengalaman usaha/tenaga terampil.



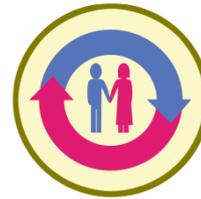
3. Mengajak wanita meringankan ekonomi keluarga.



4. Memantapkan kesertaan ber-KB.



5. Mengisi waktu luang.



6. Meningkatkan hubungan antar keluarga.



7. Menunjang terbentuknya keluarga kecil, bahagia, dan sejahtera.

8 LANGKAH MENINGKATKAN PENGHASILAN KELUARGA



1. Membentuk Kelompok.



2. Mengenali Peluang Pasar.



3. Menentukan Jenis Usaha.



4. Menggalang Modal Usaha.



5. Menyelenggarakan Proses Produksi



6. Melakukan Aktivitas Pemasaran.



7. Mengelola Administrasi Keuangan Kelompok



8. Menjalinkan Kemitraan untuk Membina & Mendampingi Kelompok



Pengertian

Pengertian

■ Organisasi

adalah kumpulan dua orang atau lebih yang bekerjasama untuk mencapai satu tujuan.

■ Keluarga Pra-Sejahtera

adalah keluarga yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasarnya secara minimal seperti kebutuhan ibadah, sandang, pangan, papan, kesehatan, dan pendidikan.

■ Keluarga Sejahtera 1

adalah keluarga yang sudah mampu memenuhi kebutuhan dasarnya secara minimal, tetapi belum dapat memenuhi kebutuhan sosial psikologisnya seperti kebutuhan pendidikan, interaksi dalam keluarga, interaksi dalam lingkungan, dsb.

■ Administrasi

adalah suatu rangkaian kegiatan surat-menyurat, pencatatan kegiatan kelompok berdasarkan formulir baku, dan pengarsipan.

■ Pembukuan

adalah rangkaian kegiatan mencatat secara tertib dan teratur, semua hasil usaha atau transaksi yang dilakukan, baik yang menyangkut uang maupun barang, guna menunjang kelancaran usaha kelompok.

■ **Perangkuman & pelaporan**

adalah kegiatan merangkum hasil usaha Kelompok, permasalahan yang dihadapi Kelompok, dan hal yang berkaitan dengan usaha yang kemudian dilaporkan Sebagai bahan bahasan dalam pertemuan kelompok untuk pengembangan usaha.

■ **Usaha**

adalah kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dengan melakukan pertukaran barang, jasa, atau uang, yang saling menguntungkan dan memberi manfaat.

■ **Pengelolaan Usaha**

adalah suatu proses kegiatan usaha yang terencana untuk mengarahkan para pengelola bekerja dengan penuh tanggung jawab, disiplin, dan berperan aktif bagi pengembangan usaha dalam jangka panjang.

■ **Produktivitas**

ukuran besarnya hasil yang dicapai dari suatu upaya/usaha yang dilakukan.

■ **Wirausaha**

Adalah kegiatan yang memberi nilai tambah pada barang/jasa melalui proses produksi/kreativitas, sehingga barang/jasa tersebut menjadi nyata manfaatnya dan dibutuhkan masyarakat.

8

**LANGKAH
TINGKATKAN
PENGHASILAN
KELUARGA**



UPPKS Delima, Banjarmasin Timur



UPPKS Karya Mandiri, Pasaman-Sumbar



UPPKS Mina Mandiri, Sleman Yogyakarta



1. Membentuk Kelompok

Bagaimana Proses Membentuk Kelompok?



1. Kader /PLKB mengumpulkan data potensi keluarga di desa atau lingkungan.



5. Menghubungi kepala desa untuk mendapat ijin (SK Pembentukan Kelompok) persetujuan menyelenggarakan UPPKS



2. Mengadakan pertemuan antar sesama anggota masyarakat.



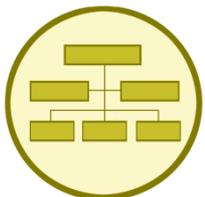
6. Memilih kelompok UPPKS



3. Mengadakan kesepakatan menyelenggarakan kegiatan UPPKS.



7. Mencari keterangan tentang kegiatan usaha yang akan menguntungkan dan memiliki pasar.



4. Membentuk pengurus kelompok.

Membentuk Pengurus Kelompok



1. Menentukan aktivitas kelompok.

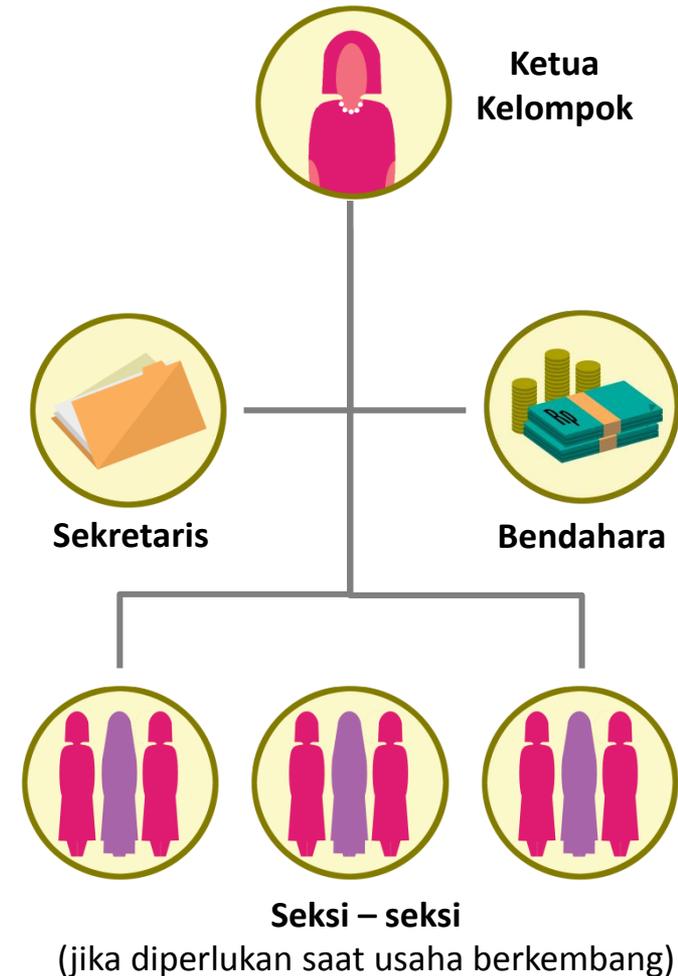


2. Melakukan Inisiatif untuk kelompok.



3. Melakukan pencatatan untuk kelompok.

Susunan Pengurus Kelompok



Tugas Ketua Kelompok



1. Memimpin Kelompok.



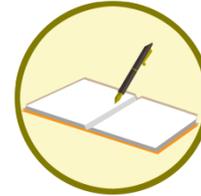
2. Bertanggung-jawab atas keberhasilan kegiatan UPPKS.



3. Menyusun rencana kegiatan bersama anggota pengurus.



4. Membagi tugas antara pengurus dan anggota.



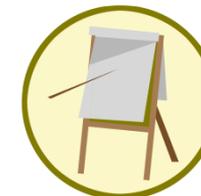
5. Mengatur tugas administrasi, pembukuan, pencatatan, dan pelaporan.



6. Mendorong dan memberi contoh agar segenap pengurus memenuhi peraturan yang telah disepakati bersama.

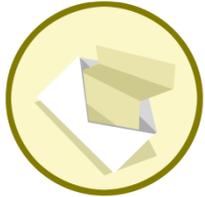


7. Menghubungi mitra usaha.

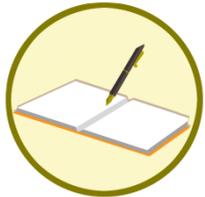


8. Menghubungi petugas untuk pembinaan anggota.

Tugas Sekretaris Kelompok



1. Menyelenggarakan kegiatan surat-menyurat.



2. Melakukan pencatatan kegiatan kelompok sampai dengan kegiatan simpan-pinjam.



3. Menerima surat masuk, membaca, dan menyampaikan kepada ketua.



4. Menyiapkan jawaban surat serta mengirimkannya setelah ditandatangani Ketua.



5. Menyiapkan surat edaran, undangan, pertemuan, dan sebagainya.



6. Menyiapkan acara pertemuan sesuai jadwal.



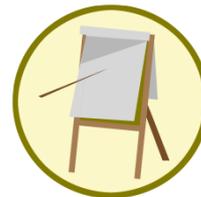
7. Menyampaikan masalah untuk dilaporkan kepada Ketua.



8. Mengisi laporan dan mengirimkannya.



9. Mengumpulkan arsip/dokumen.



10. Mencatat, merangkum, dan mengumumkan hasil rapat.

Tugas Bendahara Kelompok



1. Menangani urusan keuangan.



2. Mengadakan kegiatan pelayanan keuangan.



3. Menyimpan uang tunai.



4. Mencatat keluar-masuknya uang.



5. Membuat bukti pengeluaran dan pemasukan uang.



6. Memberikan pelayanan simpan pinjam untuk anggota.

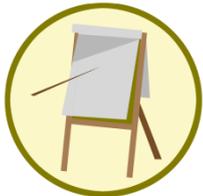


7. Membuat laporan keuangan.



8. Menagih cicilan pinjaman pada waktunya.

Hak Anggota



1. Mendapat pembinaan usaha atau tenaga terampil.



2. Memperoleh bantuan/ pinjaman modal.



3. Memperoleh Sisa Hasil Usaha.

Kewajiban Anggota



1. Membayar cicilan pinjaman modal tepat waktu.



2. Ikut dalam pertemuan rutin.



3. Melakukan usaha atau tenaga terampil.

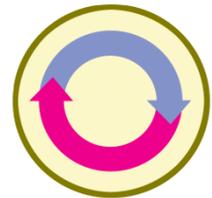


4. Membayar iuran kelompok

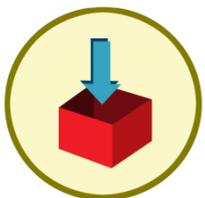
Mengapa Harus Berkelompok?



1. Menumbuh kembangkan semangat dan kebersamaan anggota dalam menjalankan usaha.



2. Sebagai tempat tukar-menukar pengalaman dalam usaha / tenaga terampil.



3. Sebagai tempat menyalurkan aspirasi anggota.



4. Menjadi kekuatan yang mendatangkan manfaat bagi anggota dan masyarakat sekitar.



5. Sebagai sarana untuk menghubungkan anggota dengan mitra usaha.



6. Meningkatkan rasa percaya diri

Mengelola Usaha Kelompok UPPKS

Mengelola usaha kelompok adalah upaya untuk bekerjasama secara terarah dalam kelompok demi mencapai tujuan bersama kelompok,

yaitu melakukan ekonomi produktif, dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Langkah-langkah dalam Mengelola Usaha



1. Mengenal peluang usaha dan potensi daerah setempat



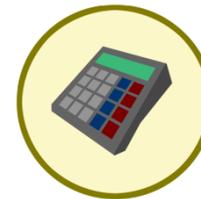
2. Menentukan jenis dan bentuk usaha.



3. Mempelajari keadaan pasar dan calon pembeli.



4. Mengadakan modal usaha.



5. Mengadakan perhitungan usaha

Pengelolaan Usaha yang Baik



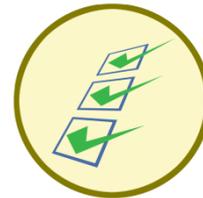
1. Membuat perencanaan kegiatan usaha.



2. Membagi tugas dengan anggota.



3. Memastikan rencana tidak berubah-ubah.



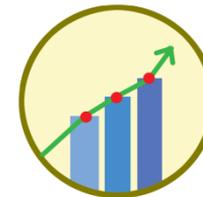
4. Memastikan melaksanakan apa yang telah direncanakan.



5. Melakukan pengawasan.



6. Mengadakan tinjauan ulang dan penilaian.



7. Melakukan perbaikan terus-menerus.



2.

Mengenali Peluang Pasar

Mengenali Peluang Pasar



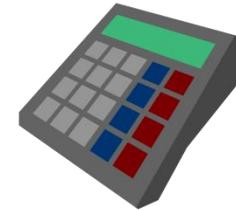
1. Mendatangi warung/toko, pengusaha yang ada di sekitar kelompok UPPKS.



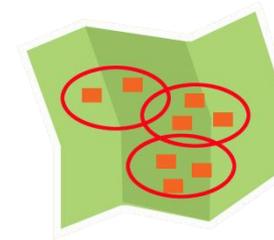
2. Melihat peluang produk yang dibutuhkan/laku dijual.



3. Menggali informasi lebih banyak tentang produk yang laku dijual.



4. Menghitung potensi kebutuhan produk yang laku dijual.



5. Mengenali potensi wilayah.



6. Mempelajari keadaan pasar atau calon pembeli.



3.

Menentukan Jenis Usaha

Menentukan Bentuk Usaha

Usaha yang dikembangkan anggota kelompok UPPKS bisa berbentuk :

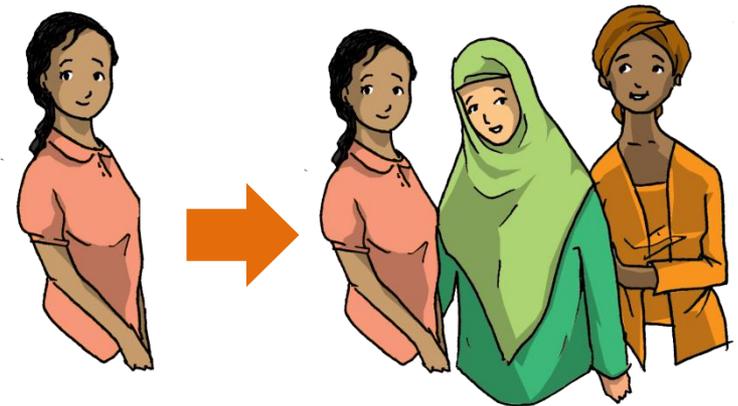


Perorangan



atau

Kelompok



Usaha Perorangan bisa **DIGABUNG** menjadi **Usaha Kelompok**.



Usaha kelompok bisa membentuk **KOPERASI** atau menjadi **Unit Pelayanan Koperasi Unit Desa** setempat.

Menentukan Jenis Usaha



1. Mempertimbangkan kemudahan memperoleh bahan baku dari wilayah setempat.



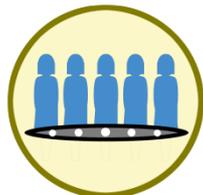
2. Memperhatikan kemampuan di antara anggota kelompok.



3. Menguasai teknologi atau peralatan yang diperlukan.



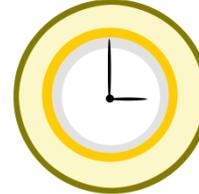
4. Memperhatikan prasarana (jalan, pasar, angkutan) setempat.



5. Menghitung tenaga kerja yang dibutuhkan.



6. Melihat kebutuhan dan daya beli masyarakat.



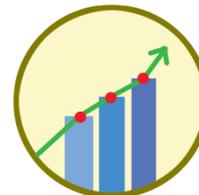
7. Memastikan proses produksi barang tidak lama.



8. Barang yang diproduksi merupakan kebutuhan yang umum digunakan.



9. Mengantisipasi resiko kegagalan dan kerusakan.



10. Mempelajari kemungkinan pengembangan masa depan yang lebih baik.

Contoh Jenis Usaha



PRODUKSI MAKANAN

Membuat kudapan, makanan beku, katering, dll.



KERAJINAN

Menenun, membatik, menganyam atau kerajinan lain yang memanfaatkan alam atau limbah sekitar.



JASA

Laundry, menjahit, salon, pangkas rambut, bengkel, reparasi, jual pulsa, dll.



PERTANIAN

Berkebun sayur mayur.



PETERNAKAN

Beternak ikan, ayam, kambing, sapi dll.



PERDAGANGAN

Membuka warung, asongan, gerobak, dll.



4.

Menggalang Modal Usaha

Apa saja bentuk Modal Usaha?

Segala sesuatu yang dapat digunakan untuk pelaksanaan kegiatan ekonomi produktif (menghasilkan).



1. Semangat, Tekad, Cita-cita.



2. Tenaga, Keterampilan, Jasa



3. Uang.



4. Barang



5. Bahan



6. Peralatan

Sumber Modal Usaha?



1. Iuran Anggota.



2. Tabungan/Simpanan Anggota.



3. Sisa Hasil Usaha
yang sudah berjalan.



4. Pinjaman dengan resiko kecil
(bunga rendah) dari :

- Bank
- Swasta
- BUMN
- Sumber lain.

Cara Mendapatkan Modal sesuai Ketentuan Pemberian Modal

1. Iuran Simpanan Pokok/Wajib/ Sukarela, Sumbangan, Jasa

dihimpun dan dapat dipinjamkan kepada anggota sebagai modal usaha.

2. Tabungan

adalah penyisihan sebagian kebutuhan anggota/kelompok yang dapat dihimpun dan dijadikan sebagai modal usaha.

3. Pinjaman

bersama-sama dengan Petugas Lapangan, mendatangi Bank/ Perusahaan/Lembaga untuk memperoleh informasi tentang prosedur yang harus dijalani.

Perhitungan Biaya

Biaya harus dibedakan menjadi :



Perhitungan Biaya

Biaya juga dibedakan menjadi :



Untuk usaha di bidang jasa dan perdagangan tidak ada biaya produksi.

Perhitungan Pendapatan

Tingkat pendapatan tergantung pada

- **Jumlah Penjualan Barang/Jasa,**
- **Harga Jual.**

Pendapatan meningkat bila :

- Jumlah Penjualan meningkat.
- Harga Jual meningkat.

Harga ditentukan atas :

- Biaya yang dikeluarkan.
- Keadaan pasar.

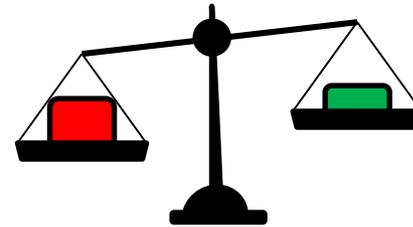
Harga jangan dinaikkan secara sembarangan.

Perhitungan Rugi Laba

LABA/RUGI

= Seluruh pendapatan - seluruh biaya dalam *satu tingkat produksi*.*

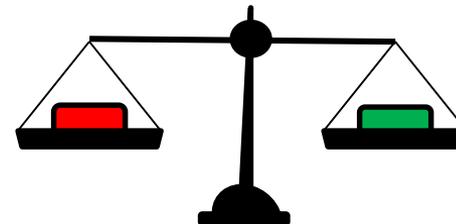
RUGI
= Biaya > Pendapatan



LABA
= Biaya < Pendapatan



IMPAS
= Titik pulang pokok;
seimbang antara
seluruh biaya dan
seluruh pendapatan



- *) Satu tingkat produksi bisa dihitung berdasarkan :
- Produksi dalam satu minggu/satu bulan.
 - Penjualan dalam satu bulan.
 - Pemakaian satu jumlah bahan baku tertentu, dll.



5.

Menyelenggarakan Proses Produksi

Apa yang dimaksud dengan Menyelenggarakan Proses Produksi?

Menyelenggarakan Proses Produksi adalah melakukan serangkaian kegiatan untuk menghasilkan barang/jasa yang akan dijual kepada pembeli.

Melakukan Proses Produksi



1. Menyediakan bahan baku.



2. Memilih bahan yang berkualitas.



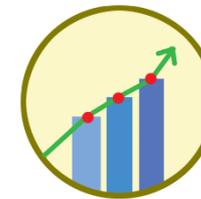
3. Mengolah bahan baku.



4. Menjaga mutu dengan proses pengolahan yang benar.



5. Membuat kemasan dengan baik dan benar.



6. Menjaga kelangsungan produksi secara terus menerus.

Langkah-langkah dalam Memproduksi Barang/Jasa



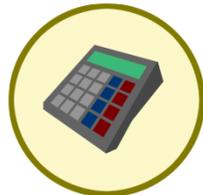
1. Menentukan kebutuhan calon pembeli/pelanggan.



2. Menjajaki masalah-masalah teknis pembuatan.



3. Membuat model contoh.



4. Menentukan harga sementara.



5. Menawarkan model contoh kepada calon pembeli, pedagang, toko-toko, dsb.



*) Dalam hal ini pasar diartikan secara luas : mencari kesepakatan dengan calon pembeli mengenai produk yang ingin dipasarkan.

6. Mengumpulkan saran-saran mengenai bentuk, warna, bahan yang dipakai, dll.



7. Menyempurnakan model / contoh.



8. Menentukan harga jual.



9. Produksi.



10. Promosi dan cara pemesanan.



6.

Melakukan Aktivitas Pemasaran

Apa yang dimaksud dengan Pasar?

1. Tempat berkumpulnya para penjual dan para pembeli untuk melakukan jual beli.
2. Yang tidak memerlukan tempat khusus, tetapi ada kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Apa yang dimaksud dengan Pemasaran?

Pemasaran adalah upaya untuk menyampaikan barang atau jasa yang kita produksi kepada pembeli.

Dengan usaha pemasaran, kita tidak hanya ingin menjual barang atau jasa, tetapi juga mendapatkan laba.

Pemasaran bertitik tolak dari **kebutuhan dan keinginan calon pembeli (konsumen).**



Aktivitas Pemasaran



1. Menetapkan harga yang terjangkau dan bersaing.



2. Menyediakan barang dalam kemasan sesuai dengan selera pasar.



3. Melakukan promosi.



4. Mengirim barang.



5. Memastikan kepuasan pelanggan.



Memperkenalkan Produk : Promosi dan Kemasan

Kegiatan promosi terdiri dari :



1. Memperkenalkan produk.



2. Meyakinkan calon pembeli atas kebutuhannya.



3. Mempertahankan mutu produk (dibandingkan dengan produk sejenis).

Promosi bisa melalui :

- Pameran.
- Pendekatan langsung kepada calon pembeli.
- Promosi penjualan.
- Iklan dan poster.
- Kemasan dan merek yang menarik.
- Menjaga mutu produk.
- Memudahkan pembeli mencari produk.
- Media Online

Contoh promosi pendekatan langsung :
Kelompok UPPKS "Anggrek" menjual produknya yaitu pakaian bayi dan anak pada waktu ada Posyandu.

Memperkenalkan Produk : Mengikat Pelanggan

Menarik pelanggan melalui promosi saja tidak cukup, harus mengikat pelanggan!

3 hal yang perlu diperhatikan :



1. Menjamin mutu barang/jasa.



2. Bijaksana dalam menentukan dan menaikkan harga.



3. Menjamin pelayanan selalu baik.

Tidak boleh membedakan antara pelanggan besar, atau pelanggan kecil, semua berhak mendapat pelayanan yang baik.



“PELANGGAN ADALAH RAJA ATAU RATU.”

Memperkenalkan Produk : Menyalurkan Barang (Distribusi)

Penyaluran barang ke tempat penjualan atau ke tempat pelanggan, adalah tahap terakhir dari upaya pemasaran.

Penyaluran ini bisa diartikan sebagai :

Penyaluran Barang

Jaringan Penjualan

Tahap Proses Penyaluran Produk



1. Penerimaan pesanan.



2. Perhitungan persediaan.



3. Pengadaan barang.



4. Pengangkutan.



5. Pengiriman.



6. Penyerahan.

Harus tepat jumlah, jenis, ukuran, waktu, dan harga!

Memperkenalkan Produk : Jaringan Penjualan

Keseimbangan tidak akan terwujud bila usaha kelompok tergantung pada satu jenis produk yang bisa dijual kepada satu perantara saja.

Untuk menghindari posisi ketergantungan yang menghambat perkembangan usaha, sebaiknya memperhatikan hal-hal berikut :



1. Berusaha membuat aneka produk yang lebih baik, daripada hanya membuat satu jenis produk saja.



2. Mencoba menambah pengetahuan sendiri mengenai keadaan pasar untuk barang yang dibuat.



3. Mengubah hubungan dengan perantara ke arah yang lebih menguntungkan.

Misalnya :
Pedagang langganan menjadi agen penjualan yang bisa dibayar dengan komisi.



7.

Mengelola Administrasi/Keuangan Kelompok

BUKU ANGGOTA KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU ANGGOTA KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU ANGGOTA KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU KEGIATAN KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU KEGIATAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

**USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA
AKSEPTOR KB UPPKS**

BUKU KEGIATAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

**USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA
AKSEPTOR KB UPPKS**

BUKU INVENTARIS KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU INVENTARIS KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU INVENTARIS KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU PENJUALAN KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU PENJUALAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU PENJUALAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU PEMBELIAN KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU PEMBELIAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU PEMBELIAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU HASIL PRODUKSI KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU HASIL PRODUKSI KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU HASIL PRODUKSI KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA AKSEPTOR KB UPPKS

BUKU KAS HARIAN KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKU KAS HARIAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

**USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA
AKSEPTOR KB UPPKS**

BUKU KAS HARIAN KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

**USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA
AKSEPTOR KB UPPKS**

CONTOH**BUKU KAS HARIAN**
BULAN : Januari 2014

Tanggal	Nomor Bukti Kas	Uraian	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)
5/1/2014	01/K	Konsumsi Rapat Pengurus		20.000
7/1/2014	02/M	Angsuran dari Ny. Ani	30.000	
	03/M	Angsuran dari Ny. Siti	25.000	
	04/M	Angsuran dari Ny. Jupri	25.000	
	05/M	Angsuran dari Ny. Ahmad	15.000	
	06/M	Angsuran dari Ny. Budi	10.000	
	07/K	Pinjaman kepada Ny. Supar		200.000
	08/K	Pinjaman kepada Ny. Aisah		300.000

BUKU KAS HARIAN
BULAN : TAHUN :

Tanggal	Nomor Bukti Kas	Uraian	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)

BUKTI KAS KELOMPOK UPPKS

CONTOH

BUKTI KAS KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK : MEKAR WANGI
DUKUH/RW : RW 11
DESA/KELURAHAN : BABAKAN
KECAMATAN : LABUHAN
KABUPATEN : BUNGO TEBO
PROPINSI : JAMBI

**USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA
AKSEPTOR KB UPPKS**

BUKTI KAS KELOMPOK UPPKS

NAMA KELOMPOK :
DUKUH/RW :
DESA/KELURAHAN :
KECAMATAN :
KABUPATEN :
PROPINSI :

**USAHA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA
AKSEPTOR KB UPPKS**

CONTOH

BUKTI KAS

Nomor : 04 / MASUK
 Nama Kelompok : Sumbangsih
 Alamat : Babakan-Labuhan

Tanggal	Uraian	Jumlah (Rp)
8/5/2014	Setoran Pinjaman	30.000
	Sumbangan Sukarela	10.000
	Jumlah	40.000

Paraf Penerima : Siti Fitriyah

Dibukukan tanggal : 8/5/2014

Ketua

Bendahara

Ny.Budiarti

Siti Fitriyah

BUKTI KAS

Nomor :
 Nama Kelompok :
 Alamat :

Tanggal	Uraian	Jumlah (Rp)
	Jumlah	

Paraf Penerima :

Dibukukan tanggal :

Ketua

Bendahara

()

()



8.

Menjalin Kemitraan

Kemitraan untuk Membina dan Mendampingi Kelompok

1. Memperhatikan dan mengembangkan aspek pemasaran.

- Jalur distribusi ke pasar.
- Bantuan promosi.
- Jaringan usaha.
- Melakukan penentuan segmen pasar dan mempelajari perilaku konsumen.
- Meningkatkan mutu produk dan nilai tambah kemasan.

2. Melakukan pembinaan dan pengembangan SDM

- Pendidikan dan pelatihan.
- Magang.
- Studi banding.
- Koordinasi.

3. Memastikan keberadaan modal.

- Mencari informasi sumber kredit.
- Melakukan penjaminan dari berbagai sumber penjaminan.
- Menjadi mediator terhadap sumber pembiayaan.
- Mencari akses kepada pemilik modal.



Kemitraan untuk Membina dan Mendampingi Kelompok

4. Memperhatikan dan mengevaluasi aspek manajemen.

- Membantu studi kelayakan.
- Membantu sistem dan prosedur manajemen organisasi.
- Menyediakan tenaga konsultan.

5. Memperhatikan dan mengembangkan aspek teknologi

- Melakukan perbaikan, inovasi, dan alih teknologi.
- Mengadakan sarana dan prasarana produksi sebagai unit percontohan.
- Mengadakan perbaikan sistem produksi dan kendali mutu.
- Meningkatkan efisiensi pengadaan bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional, *Jari-Jari Manis Menyentuh Kegiatan Ekonomi Keluarga*, Jakarta, 2014.
- Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional, *Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Kelompok UPPKS*, Jakarta, 2013.
- BKKBN, *Pedoman Pengelolaan Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Bagi Pendamping UPPKS*, Jakarta, Maret 2010.
- Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional, *Informasi untuk Pengelola UPPKS, Produk Unggulan edisi ke-2*, Jakarta, 2009.
- Direktorat Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional, *Buku Pegangan Kelompok UPPKS, Pengelolaan Kelompok Seri 1*, Jakarta, 2009.
- Direktorat Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional, *Buku Pegangan Kelompok UPPKS, Pengelolaan Administrasi & Keuangan Kelompok Seri 2*, Jakarta, 2009.
- Direktorat Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional, *Buku Pegangan Kelompok UPPKS, Pengelolaan Usaha Kelompok Seri 3*, Jakarta, 2009.
- Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional, *Buku Pegangan Kader Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS)*, Jakarta, 1999.
- M. Yunus S.B., *Mindset Revolution – Optimalisasi Potensi Otak Tanpa Batas*, Jogja Bangkit Publisher, Yogyakarta, 2014.
- Makoto Shichida, *Whole Brain Power – Kekuatan Menggabungkan Dua Otak*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2014
- Ellies Sutrisna, *Strive for Excellence – Gapailah Kesempurnaan*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2013.
- Wikipedia, Bob Sadino, 2015
- Wikipedia, Iwan Setyawan, 2015
- Wikipedia, Chairul Tanjung, 2015