

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Fenomena akhir-akhir ini menunjukkan bahwa lapangan kerja terbatas dan semakin sulit untuk mendapatkan pekerjaan. Para lulusan diploma maupun sarjana harus bersaing ketat melalui serangkaian tahapan tes untuk mendapatkan pekerjaan. Jumlah lapangan pekerjaan juga sangat terbatas, sedangkan jumlah pencari kerja sangat banyak bahkan melampaui kapasitas tempat kerja. Akibatnya angka pengangguran sarjana makin tinggi.

Di satu sisi Perguruan tinggi sebagai institusi pendidikan lebih banyak berfokus pada memberikan bekal keilmuan sebagai pencari kerja dan bukan menyediakan tempat kerja. Para lulusan kebanyakan diminta untuk aktif sendirimencari tempat kerja dan hanya sebagian kecil saja yang dibantu institusi pendidikan untuk mendapatkan pekerjaan. Untuk mengantisipasi lonjakan angka pengangguran, perguruan tinggi memberikan muatan berupa Mata Kuliah Kewirausahaan dengan harapan para mahasiswa mampu mengembangkan jiwa *entrepreneurship* dan menerapkannya kelak setelah lulus.

Pengembangan *entrepreneurship* perlu dilaksanakan sejak mahasiswa kuliah. Modul ini memberikan gambaran bagaimana mengembangkan kegiatan kewirausahaan atau *entrepreneurship* khususnya melalui kegiatan memproduksi barang berbasis hortikultura terutama yang terkait dengan bidang kesehatan.

Tanaman hortikultura dapat dimanfaatkan menjadi ekstrak yang dapat dibuat sebagai bahan dasar untuk produk obat atau kecantikan seperti: sabun, masker, lulur, hand sanitizer yang sangat bermanfaat. Produk tersebut dapat diproduksi dalam skala besar dan diperjual belikan secara luas.

Pada penelitian terdahulu telah diteliti tentang terapi hortikultura yang ternyata membawa dampak positif pada kesehatan jiwa khususnya dalam menurunkan tingkat stress. Sebagai pengembangan hasil penelitian tersebut, dibuatlah ekstrak dari tanaman yang bisa dimanfaatkan untuk produk sehat dan juga sekaligus aroma terapi. Sejalan dengan hal tersebut, maka sangat penting diaplikasikan menjadi kegiatan pengabdian kepada masyarakat khususnya untuk skema pengembangan kewirausahaan. Diharapkan melalui kegiatan ini akan menjadi wahana berlatih wirausaha dan ke depan akan terbentuk wirausahawan yang handal yang lahir dari kampus Poltekkes Kemenkes Malang.

1.2 Solusi Pemecahan Masalah

Berdasarkan latar belakang pada bab terdahulu maka solusi terhadap permasalahan yang ditawarkan sebagai berikut:

1. Melatih mahasiswa Poltekkes Kemenkes Malang dalam pembuatan produk berbasis hortikultura
2. Membuat rintisan kegiatan wirausaha bagi mahasiswa Poltekkes Kemenkes Malang
3. Memberikan kepercayaan kepada mahasiswa untuk mengelola dan menjalankan kegiatan kewirausahaan khususnya pada tahap awal di lingkungan kampus yang meliputi:
 - a. Pengelolaan usaha
 - b. Pengelolaan keuangan
 - c. Pengelolaan administrasi
 - d. Pengelolaan kegiatan produksi
 - e. Pengelolaan pemasaran produk

1.3 Tujuan

1. Mendorong terbentuknya mahasiswa wirausaha yang terdidik, berkarakter, dan memiliki konsep bisnis yang jelas untuk mempercepat pertumbuhan pembangunan ekonomi bangsa menuju bangsa yang mandiri dan sejahtera
2. Mendorong perkembangan dan pertumbuhan kelembagaan pengelola program kewirausahaan di Poltekkes Kemenkes Malang
3. Mendorong terbentuknya model pendidikan kewirausahaan di Poltekkes Kemenkes Malang

1.4 Manfaat

1. Bagi Mahasiswa: memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk melihat dunia kerja wirausaha
2. Bagi Perguruan Tinggi khususnya Poltekkes Kemenkes Malang: Meningkatkan kemampuan bagi perguruan tinggi dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan
3. Mempererat hubungan antara dunia akademis dan dunia usaha khususnya Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM)
4. Menghasilkan wirausaha muda pencipta lapangan kerja dan calon pengusaha sukses masa depan

BAB 2

TARGET CAPAIAN KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

Kewirausahaan mempunyai makna semangat sikap kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Program mahasiswa wirausaha merupakan program yang mengelola mahasiswa dan memfasilitasi mahasiswa terutama yang mempunyai minat berwirausaha dan memulai usaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi dan seni. Program ini perlu dikelola dengan baik agar dapat melahirkan calon-calon usahawan muda sejak masa kuliah dibawah bimbingan dan pembinaan dari para dosen.

Adapun target capaian kegiatan kewirausahaan ini adalah

1. Terbentuknya mahasiswa wirausaha yang terdidik, berkarakter, dan memiliki konsep bisnis yang jelas untuk mempercepat pertumbuhan pembangunan ekonomi bangsa menuju bangsa yang mandiri dan sejahtera
2. Terbentuknya model pendidikan kewirausahaan di Poltekkes Kemenkes Malang
3. Mahasiswa terpapar pelatihan pembuatan produk berbasis hortikultura, dan mempunyai pengalaman membuat produk sehat
4. Mahasiswa mempunyai pengalaman mengelola kegiatan wirausaha

BAB 3

KONSEP SINGKAT PENGELOLAAN KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

Pengelolaan kegiatan kewirausahaan secara singkat disarikan oleh penulis menurut Suryana (2006), sebagai berikut:

3.1 Perencanaan usaha

Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis (*blue print*) yang berisikan hal-hal penting yang meliputi: misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian financial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh dan kemampuan serta keterampilan pengelolanya.

Fungsi perencanaan usaha diantaranya adalah:

1. Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha
2. Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar

3.2 Pengelolaan keuangan

Ada tiga aspek yang harus diperhatikan dalam pengelolaan keuangan, yaitu

1. Aspek sumber dana

Dilihat dari asalnya, sumber dana perusahaan dapat dibagi menjadi dua golongan, yaitu pembelanjaan internal dan eksternal.

- a. Pembelanjaan internal ialah dana yang berasal dari perusahaan. Penggunaan dana ini merupakan cara yang paling mudah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan, karena tinggal ambil dari dana yang sudah tersedia di perusahaan. Ada tiga jenis sumber dana internal yang dapat dijadikan sumber keuangan perusahaan, yaitu: 1) Penggunaan dana perusahaan; 2) Penggunaan dana cadangan; 3) Penggunaan laba yang tidak dibagi/ditahan
- b. Pembelanjaan eksternal ialah dana yang berasal dari luar perusahaan. Sumber dana eksternal mencakup: 1) Dana dari pemilik atau penyertaan; 2) Pembelanjaan asing (utang); 3) Dana bantuan program pemerintah pusat dan daerah; 4) Dana dari teman atau keluarga yang ingin menanamkan modal; 5) Dana venture atau dana dari perusahaan lain yang ingin menginvestasikan.

2. Aspek rencana dan penggunaan dana.

Ada beberapa aspek yang harus diperhatikan dalam merancang penggunaan biaya, yaitu: a) Biaya awal; b. Proyeksi/rancangan keuangan, yang

mencakup: 1) Neraca harian (*balance sheet*); 2) Laporan laba rugi (*income statements*) dan 3) Laporan arus kas (*cash flow statements*); serta c). Analisis pulang pokok (*break even analysis*)

3. Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan

Aspek pengawasan atau pengendalian keuangan memegang peranan yang penting agar kegiatan usaha dapat termonitor dengan baik.

3.3 Teknik dan Strategi Pemasaran

Definisi pemasaran yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen (*product*), menentukan tingkat harga (*price*), mempromosikannya agar produk dikenal konsumen (*promotion*) dan mendistribusikan produk ketempat konsumen (*place*).

Dalam konteks ini, seorang wirausaha harus mampu memproduksi barang dan jasa dengan mutu yang lebih baik, harga yang lebih murah, dan penyerahan yang lebih cepat daripada pesaing.

Adapun perencanaan pemasaran meliputi 4 langkah sebagai berikut:

1. Langkah 1: menentukan kebutuhan dan keinginan pelanggan
2. Langkah 2: memilih pasar sasaran khusus
3. Langkah 3: menempatkan strategi pemasaran dalam persaingan
4. Langkah 4: memilih strategi pemasaran

Pemasaran adalah hal yang penting, dimana beberapa aspek harus dilakukan antara lain meneliti atau mensurvei kebutuhan dan kemauan para pembeli, berapa yang dibutuhkan, seperti apa daya belinya, dimana lokasi konsumennya dan berapa jumlahnya, semua itu penting bagi pemasaran produk baru.

1. Berorientasi pada konsumen

Umumnya usaha yang berhasil itu adalah yang memusatkan perhatiannya terhadap perkembangan produk demi kepuasan para pemilik kepentingan. Kepuasan itu prinsipnya sebagai berikut:

- a. Bila pelanggan kurang puas maka secepatnya penuhilah kekurangan tersebut
- b. Meminta saran pada pelanggan terhadap pelayanan yang telah diberikan
- c. Bekerja sama dengan karyawan tentang apa saja yang harus dipenuhi untuk memuaskan para pelanggan.
- d. Berkomitmenlah untuk memuaskan para pelanggan.
- e. Menseleksi para karyawan yang terlibat langsung dalam pelayanan para pelanggan.

- f. Mengembangkan pelayanan karyawan, sehingga perlu diperhatikan komunikasi terarah terhadap pelanggan
- g. Memberikan dorongan kepada karyawan agar memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

2. Kualitas

Dalam dunia usaha, persaingan adalah suatu kewajaran sehingga bagi siapa saja yang tidak mau meningkatkan kualitasnya maka akan tertinggal dengan mereka yang selalu meningkatkan kualitasnya. Dari sinilah bisa dipahami bahwa sangat penting untuk selalu meningkatkan kualitas. Peningkatan kualitas ini sekarang telah menjadi strategi dan budaya perusahaan (Total Quality management/TQM). Sebenarnya semua itu tidak hanya ditujukan untuk mempertahankan usaha akan tetapi juga untuk mempertahankan kualitas produk dan pelayanan terhadap pelanggan.

Menurut survei yang dilakukan Zimmerer (1996) ada lima sisi yang runtut dan itu perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Ketepatan (*reability*), yaitu kelalaian.
- b. Daya tahan (*durability*), yaitu pemakaian yang lama atau sebentar.
- c. Mudah digunakan (*easy of use*) penggunaan yang mudah terhadap jasa dan barang.
- d. Nama merek yang populer dan dipercaya (*known and trusted brand name*).
- e. Harga yang lumayan murah (*low price*).

Panduan penting untuk mencapai sasaran kualitas seperti yang telah disampaikan yaitu:

- a. Tempat usaha yang mudah dijangkau pelanggan
- b. Memudahkan pelanggan.
- c. Tentukan waktu kerja yang menyenangkan bagi pelanggan.
- d. Beri kemudahan terhadap pelanggan seperti pembayaran secara kredit.
- e. Berilah ketetapan untuk antar jemput barang atau tidak.
- f. Kelayakan karyawan untuk bisa bertransaksi dengan sopan, tepat dan cepat.

3. Inovasi

Inovasi merupakan kunci kesuksesan untuk usaha baru. Persaingan yang sangat ketat menjadikan kita harus selalu berinovasi agar sesuai dan masih diminati oleh pelanggan.

Sebuah usaha perlu selalu melakukan inovasi terkini agar tidak ketinggalan jaman dan selalu diminati oleh konsumen. Inovasi perlu didasarkan atas survey terhadap minat konsumen.

4. Kecepatan

Kecepatan adalah sesuatu yang mempunyai *power* dalam persaingan, karena dengan kecepatan biaya dikeluarkan sedikit, peningkatan kualitas dan bisa memenuhi kebutuhan pasar.

Kecepatan disini juga berarti kecepatan melayani pelanggan. Seyogyanya pelanggan tidak perlu berlama-lama untuk mendapatkan pelayanan terbaik. Pelayanan yang cepat dan baik adalah salah satu kunci sukses kegiatan berwirausaha.

5. Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan

Seorang wirausaha umumnya mengetahui bahwa salah satu cara untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama adalah pelayanan maka dari itu buatlah pelayanan yang baik, istimewa dan tidak tertandingi oleh pesaing lain. Kepuasan pelanggan adalah utama dalam kegiatan kewirausahaan

Untuk membuat pelayanan lebih baik kita bisa melihat beberapa hal dibawah ini:

- a. Lihat dan perhatikanlah pelanggan.
- b. Patenkan pelayanan yang terbaik.
- c. Memberi ukuran dan kinerja standar.
- d. Berikan dan lindungi hak – hak karyawan.
- e. Pelayanan istimewa terhadap pelanggan dengan melatih karyawan.
- f. Pakailah teknologi yang bisa memberi pelayanan terbaik.
- g. Berikan perhatian kepada pelayan yang baik dengan hadiah.

6. Produk

Perlu diingat bahwa produk selalu memiliki siklus hidup (*product life cycle*), yang terdiri atas tahap pengembangan, pengenalan, pertumbuhan, penjualan, kematangan, kejenuhan dan penurunan.

7. Tahap pengembangan

Mengembangkan produk baru adalah bagian terpenting dalam pemasaran. Akan tetapi biasanya produk baru lebih berisiko gagal 80% (Zimmerer, 1996). Tentunya ada alasan kenapa produk baru bisa gagal diantaranya adalah:

- a. Produk baru tak ubahnya hampir sama dengan yang lainnya.
- b. Kurangnya pengetahuan tentang pasar bagi usahawan baru.
- c. Miskinnya perencanaan dan kurangnya promosi produk.
- d. Gagalnya wirausaha dalam menyusun strategi produk ketika ada perubahan.

- e. Kurangnya dana dan komitmen terhadap produk baru.

Untuk meminimalkan resiko yang timbul dalam memperkenalkan produk dan jasa baru Zimmerer menganjurkan sebagai berikut:

- a. Sederhana, dalam artian mudah digunakan dan mudah dikenal oleh konsumen
- b. Integritas, atau produk harus baik dari awal samapi akhir.
- c. Fokuskan pada orangnya, umumnya keberhasilan produk adalah memperhatikan pemakaiannya secara ekonomis.
- d. Berdaya juang tinggi, produk yang baik dihasilkan dari pemikiran orang – orang yang telah profesional dalam bidangnya.
- e. Kreatifitas, produk yang berhasil tergantung dari kreatifitas banyak orang maka dari itu manajer harus mendorong lingkungannya untuk berlaku kreatif.
- f. Resiko, produk yang baik adalah produk yang dikenal sampai batas akhir.

Ada beberapa cara yang dapat merekayasa produk agar diminati oleh pelanggan, diantaranya adalah:

- a. Bentuk – bentuknya diperbarui
- b. Kualitasnya disortir berdasarkan kualitas dan ditingkatkan.
- c. Desain dan modelnya bervariasi kemudian dibedakan.
- d. Mulai dari merek, kemasan, standar dan yang lainnya dibuat lebih menarik agar diminati.

8. Tempat

Tempat yang paling diminati oleh konsumen adalah tempat yang strategis dan menarik, menyenangkan dan efisien. Untuk mencapai tempat yang baik maka ada beberapa usaha yang bisa digunakan diantaranya adalah:

- a. Saluran distribusi yang banyak, seperti: ke konsumen atau agen.
- b. Memperbesar cakupan seperti: tingkat regional, nasional dan internasional
- c. Menata tempat usaha misalnya: tata letak produk maupun etalase.
- d. Mensosialisasikan barang dengan cara yang efektif.
- e. Mengacak tempat penyimpanan barang dari gudang satu ke yang lain agar bisa mengendalikan persediaan dan penawaran.

9. Harga

Harga yang tepat adalah harga yang mampu membuat pelanggannya terjangkau dalam membeli dan efektif bagi konsumen. Semua itu berdasarkan hasil kreatifitasnya dan inovasinya. Dalam menentukan harga harus melakukan

pertimbangan seperti: fakta, data informasi dan beberapa analisa di lapangan seperti berikut:

- a. Biaya produk dan jasa
- b. Persiapan volume produk dan jasa
- c. Harga pesaing
- d. Kondisi ekonomi
- e. Tempat usaha
- f. Fluktuasi musiman
- g. Factor psikologis pelanggan
- h. Bunga kredit dan bentuk kredit
- i. Sensitivitas harga bagi pelanggan

3.4 Kiat Pemasaran Usaha

Jika kita ingin menjual barang maupun jasa hendaknya kita mencari informasi terlebih dahulu. Informasi yang dibutuhkan diantaranya adalah :

1. Peluang pasar.

Peluang pasar dapat diketahui dengan mengamati konsumen dalam hal:

- a. Apakah yang dibutuhkan konsumen baik itu jasa maupun barang ?
- b. Berapakah barang dan jasa yang mereka butuhkan?
- c. Kualitas yang seperti apa yang mereka butuhkan?
- d. Berapa banyaknya?

Untuk bisa melihat peluang lainnya kita harus memperhatikan beberapa hal diantaranya adalah:

- a. Lihat kebutuhan apa saja yang paling banyak dibutuhkan oleh mereka (masyarakat sekitar), seperti: kebutuhan hidup, makan minum, kebutuhan musiman dan kebutuhan bulanan. Semuanya dilihat dan dicari peluang apa yang bisa ditawarkan pada konsumen.
- b. Kapan saja mereka butuh barang, seperti: setiap hari dibutuhkan, setiap minggu atau malah jarang digunakan.
- c. Perhatikan karakteristik konsumen, mulai dari usia, pekerjaan, pendidikan, jenis kelamin dan lainnya karena sangat berpengaruh pada barang apa yang kita tawarkan.
- d. Lihatlah pendapatan konsumen sekitar. Bila mereka berpenghasilan rendah maka kita juga harus menyadarinya bahwa yang mereka butuhkan adalah barang yang terjangkau.
- e. Perlu juga memperhatikan pesaing lain. Bila ada maka carilah sesuatu yang belum mereka kerjakan.

2. Tempat yang cocok.

Sesuaikanlah atau cari tempat yang cocok dalam berusaha memasarkan produk. Seperti bila jual es degan cari tempat seperti jalan raya atau tempat wisata, Atau tempat – tempat umum yang sekiranya sesuai untuk berjualan.

3. Memperkirakan kebutuhan konsumen.

Berapa kebutuhan konsumen perharinya ini perlu di kira – kira karena ini sangat penting juga.

4. Target yang ingin dicapai

Contoh target yang ingin dicapai: untuk mencari laba, untuk mendapatkan pelanggan rutin, untuk meraih pelanggan permanen atau hanya ingin menjual untuk mendapatkan konsumen baru.

5. Fungsi - fungsi pemasaran usaha baru.

Beberapa kegiatan dalam dunia pemasaran yaitu:

- a. Pembelian, yakni membeli barang yang akan kita jual kembali. Dalam hal ini kita harus memperhatikan beberapa diantaranya adalah pemasok seperti agen, pedagang atau penjual besar (grosir).
- b. Penyimpanan (penggudangan), simpanlah barang – barang yang akan kita jual dan menjaga dari kualitas barang jangan sampai barang tersebut berubah dari segi warna, sifat, pengemasan bentuk produk dan lainnya.
- c. Sortir dan pengemasan, kita harus memberi kemasan luar yang menarik, aman dari perubahan – perubahan baik dari segi warna sifat dan lainnya.
- d. Penjualan, yang berarti menyajikan produk kita kepada konsumen agar dia mau membeli.

Pembelian ini ada beberapa cara diantaranya adalah:

- a. Menawarkan ke pelanggan langsung
- b. Menunggu pembeli yang akan beli
- c. Melayani pesanan dan
- d. Membuat kontrak produksi

Ada hal lain yang mungkin bisa membuat konsumen ingin membeli yaitu terkait penjualan yang harus sebaik mungkin seperti hal – hal dibawah ini:

- a. Mengelompokkan produk - produk yang tahan lama atau yang mudah rusak ditempat berbeda berikan tempat yang mudah dijangkau pembeli terhadap barang yang biasanya konsumen sukai.
- b. Memberikan kepastian harga agar konsumen bisa membandingkan dengan produk produsen lain.

- c. Melayani konsumen dengan cara yang baik dan penuh keramahan.

3.5. Strategi Pemasaran dan Manajemennya.

Sebelum harga ditentukan, peritel harus terlebih dahulu menyusun strategi yang digunakan. Ada beberapa hal yang bisa anda lakukan diantaranya yaitu:

1. Penetrasi pasar adalah strategi pemasaran dimana kita harus memperkenalkan kepada pelanggan
2. Pengembangan pasar (*market development*) yaitu meningkatkan promosi atau memperkenalkan pada pelanggan pada pasar baru.
3. Mengembangkan produk adalah dengan cara mengembangkan produk atau jasa terbaru ke pasar yang sudah ada.

3.6. Teknik Pengembangan Usaha

□ 1. Peningkatan Skala Ekonomis

Skala usaha ekonomi terjadi apabila perluasan usaha atau peningkatan out put menurunkan biaya jangka panjang, maka cara yang dapat dilakukan yaitu dengan menambahkan skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha. Apabila produk dan jasa sudah mencapai titik efisien maka memperluas skala ekonomi tidak bisa dilakukan.

□ 2. Perluasan Cakupan Usaha

Perluasan cakupan usaha ini dapat dilakukan dengan menambah jenis usaha baru, produk dan jasa baru yang berbeda dari yang sekarang diproduksi serta dengan teknologi yang berbeda pula, misalnya usaha jasa angkutan kota diperluas dengan usaha jasa bus pariwisata. Total biaya produksi gabungan dalam memproduksi dua atau lebih jenis produk secara bersama-sama adalah lebih kecil daripada membiayai masing-masing produk yang terpisah.

3.7. Manajemen dan Strategi Kewirausahaan.

1. Manajemen Kewirausahaan.

Semua harus bermanajemen apalagi berkaitan dengan usaha yang mana dibutuhkan kekuatan agar usahanya tetap bertahan. Diantara usaha yang harus digunakan dalam manajemen usaha adalah sebagai berikut:

- a. Berkomitmen pada pasar bukan teknologi.
- b. Buat rancangan pendanaan agar semua pendanaan perusahaan teratasi.
- c. *Built team management*, jangan sampai hanya perorangan.
- d. Beri peran khusus, bagi wirausaha penemu.

Jika manajemen kewirausahaan berkaitan dengan internal perusahaan maka strategi kewirausahaan menyangkut kekuatan internal dalam aktivitas berwirausaha dengan lingkungan luar. Biasanya wirausaha memilih salah satu usaha yang akan dipaparkan dibawah ini:

- a. Usahakan di posisi pertama dalam produk dan jasa baru.
- b. Upayakan produk dan jasa baru berada diposisi yang belum terlayani
- c. Upayakan produk dan jasa berada direlung kecil tapi bisa bertahan
- d. Ubahlah karakteristik pasar produk atau industri.

2. Strategi kewirausahaan.

Umumnya sebuah usaha kecil dapat bertahan karena memiliki kebaikan dalam bidang teknik, produk yang unik, pasar yang terbatas dan cakupan distribusi di pasar. Ada keputusan yang bisa diambil secara strategis yaitu:

- a. Perubahan produk dan jasa. Ini berkaitan dengan kebutuhan apa yang diinginkan pelanggan.
- b. Strategi yang berkaitan dengan pemasukan pasar, perluasan pasar. Ini berkaitan dengan bagaimana pasar bisa dicapai
- c. Biaya untuk penelitian dan pengembangan pasar, misal penggantian peralatan dan lain – lain.
- d. Menganalisa sumber daya manusia, ini bertujuan untuk mengimplementasikan strategi.
- e. Menganalisa pesaing dari yang potensial sampai yang ada agar mantap dalam mengambil strategi.
- f. Strategi yang bertujuan untuk menopang keunggulan perusahaan dalam menghadapi permintaan pelanggan dan persaingan pasar yang baaru.
- g. Kepastian harga baik jangka panjang maupun pendek.
- h. Interaksi dengan masyarakat luas.
- i. Dampak dari pertumbuhan perusahaan yang cepat pada aliran kas. Ini berkaitan dengan likuiditas apakah bermasalah dengan itu.

I. Memelihara semangat wirausaha.

Agar bisa mendorong para wirausaha berperilaku kreatif agar mendapat untung dipasar beberapa hal ini mungkin bisa menjadi acuan:

1. Memberikan pendidikan kepada wirausaha tentang beberapa hal seperti, kenapa mereka membeli barang dan jasa, masalah yang dihadapi pelanggan dan tentang apa yang spesifik dibutuhkan oleh pelanggan.

2. Memberi nilai-nilai usaha bagi wirausaha tentang kebaikan produk dan pemasarannya, tentang proses distribusi dan perbaikan teknik barangnya agar dapat bersaing.
3. Membuat suasana kerja yang positif dan mendorong menciptakan ide – ide baru.

BAB 4

METODOLOGI PELAKSANAAN

Metodologi pelaksanaan kegiatan kewirausahaan berbasis hortikultura meliputi: tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahan monitoring evaluasi. Ketiga tahapan tersebut diuraikan sebagai berikut:

4.1 Tahap persiapan

Tahap persiapan merupakan tahap awal dari suatu kegiatan. Kegiatan pada tahap persiapan sebagai berikut:

- 1) Melakukan perijinan pada pihak kampus dan koordinasi untuk fasilitas tempat kegiatan wirausaha di lingkungan kampus.
- 2) Melakukan koordinasi dengan mahasiswa dan anggota tim. Adapun mahasiswa yang dilibatkan dalam kegiatan ini adalah mahasiswa yang telah mendapatkan Mata Kuliah Kewirausahaan dan mempunyai minat untuk mengembangkan kewirausahaan.
- 3) Melakukan koordinasi dengan pihak pembuat ekstrak tanaman antara lain UPT Materia Medica Batu Dinkes Provinsi Jawa Timur, terutama untuk kegiatan pelatihan dan pembuatan ekstrak tanaman bunga krisan.
- 4) Membuat rancangan kegiatan bisnis. Merencanakan bisnis apa saja yang akan dijalankan disamping yang utama adalah penjualan produk kesehatan berbasis hortikultura
- 5) Menyusun struktur pengelola dan tugas pokok fungsinya. Struktur kegiatan kewirausahaan minimal meliputi: Pelindung, penasehat, pembina, ketua, wakil ketua, bendahara, sekretaris, anggota (pengadaan, produksi dan pemasaran. Tugas pokok dan fungsinya perlu diatur dan ditetapkan dengan jelas. Struktur pengelola dan tugas pokok fungsinya ini perlu ditetapkan dengan SK (Surat Keputusan) pimpinan atau direktur institusi pendidikan setempat.

4.2 Tahap pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan tahapan inti dari kegiatan kewirausahaan. Kegiatan pada tahap ini sebagai berikut:

- 1) Mengadakan pelatihan untuk mahasiswa tentang pembuatan produk berbahan dasar tanaman hortikultura, dengan nara sumber, antara lain dari UPT Materia Medica Batu Dinkes Provinsi Jawa Timur

Produk yang dilatihkan:

- a. Pelatihan membuat hand sanitizer yang beraroma terapi (dengan aroma ekstrak tanaman hortikultura, antara lain: bunga krisan (*Chrysanthemum Indicum*), dan ekstrak jeruk, serta ekstrak apel.
 - b. Pelatihan membuat sabun cair sehat yang mengandung ekstrak hortikultura
- 2) Mendesain merek untuk seluruh produk. Merk atau brand sangat menentukan ketertarikan atau minat masyarakat untuk membeli. Oleh karenanya merk hendaknya di desain dengan bagus, mencerminkan isi produk, sederhana dan mudah diingat oleh masyarakat
 - 3) Selanjutnya pengusulan merk dan ijin usaha IRT (Industri Rumah Tangga) dan untuk produk kosmetik mengurus ijin ke BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan)
 - 4) Menyiapkan ekstrak tanaman hortikultura yang akan digunakan sebagai bahan dasar produk sehat. Pembuatan ekstrak dilakukan oleh ahlinya agar terjamin kualitas produknya kelak.
 - 5) Pembelian bahan-bahan pembuatan hand sanitizer dan sabun serta pembelian wadah kemasan alat untuk produksi. Bahan baku harus disiapkan dengan baik dan bermutu untuk menjamin produk yang berkualitas. Wadah kemasan juga harus disiapkan yang cantik sehingga mengundang ketertarikan konsumen untuk membelinya.
 - 6) Pembuatan produk: hand sanitizer (dengan aroma ekstrak bunga krisan, ekstrak jeruk, ekstrak apel) dalam skala besar.
 - 7) Pengemasan produk dengan aman dan menarik yang siap untuk dipasarkan pada masyarakat.
 - 8) Menyiapkan gerai penjualan produk tempat kegiatan wirausaha bagi mahasiswa.
 - 9) Mengatur manajemen penjualan: penanggung jawab program, pengelola keuangan, administrasi, produksi, dan rencana pemasaran.

Plan Of Action Kegiatan Pengabmas

No	Waktu Pelaksanaan	Uraian Kegiatan
1.	2 minggu	Melakukan perijinan pada institusi pendidikan dan instansi terkait
2.	2 minggu	Melakukan koordinasi dengan : <ol style="list-style-type: none"> 1. Tim kewirausahaan 2. Tim pelatih pembuatan produk

No	Waktu Pelaksanaan	Uraian Kegiatan
3.	2 minggu	Membuat rancangan kegiatan bisnis, menyusun struktur pengelola dan tugas pokok fungsinya
4.	2 minggu	Mengadakan pelatihan tentang pembuatan produk berbahan dasar tanaman hortikultura: <ul style="list-style-type: none"> - Membuat Hand sanitizer sehat dan beraroma terapi dari ekstrak Bunga Krisan dan ekstrak lain (apel dan jeruk) - Membuat sabun cair sehat
5.	2 minggu	Mendesain merek untuk seluruh produk (Selanjutnya pengusulan merk dan ijin usaha IRT (Industri Rumah Tangga) dan untuk produk kosmetik mengurus ijin ke BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan)
6	4 minggu	Menyiapkan ekstrak tanaman hortikultura yang akan dibuat bahan dasar produk
7.	2 minggu	Pembelian bahan dan alat untuk produksi dalam skala besar
8.	4 minggu	Memproduksi dan mengemas hand sanitizer dan sabun dalam skala besar
9.	2 minggu	Mengatur manajemen penjualan: penanggung jawab program, pengelola keuangan, administrasi, produksi, pemasaran
10	Setiap minggu	Monitoring Kegiatan
11	Setiap bulan	Rapat evaluasi
12	Setiap akhir semester dan akhir tahun	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun laporan tiap semester kegiatan kewirausahaan 2. Menyusun laporan tahunan kegiatan kewirausahaan

Catatan:

POA ini sifatnya tentative dan dapat dilaksanakan sesuai dengan situasi dan kondisi

4.3 Tahap Monitor dan Evaluasi

Tahap monitor dan evaluasi merupakan tahap akhir yang menentukan keberlanjutan program kewirausahaan ini. Kegiatan pada tahap monitor dan evaluasi sebagai berikut:

- 1) Monitoring kegiatan kewirausahaan, mengecek buku administrasi setiap akhir minggu. Kegiatan monitor ini dilakukan oleh Pembina kegiatan kewirausahaan
- 2) Rapat rutin evaluasi tiap bulan, yang dilaksanakan setiap minggu terakhir. Rapat evaluasi ini dihadiri oleh seluruh pelaksana dan Pembina yang bertujuan untuk mendapatkan masukan demi kemajuan dan perkembangan kegiatan usaha yang lebih baik.
- 3) Menyusun laporan kegiatan dan laporan keuangan. Laporan kegiatan disusun setiap semester dan akhir tahun

BAB 5

HORTIKULTURA DAN TERAPI HORTIKULTURA

5.1 Pengertian dan Ciri-ciri Tanaman Hortikultura

Hortikultura (*horticulture*) berasal dari bahasa Latin *hortus* (tanaman kebun) dan *cultura/colere* (budidaya), dan dapat diartikan sebagai budidaya tanaman kebun. Kemudian hortikultura digunakan secara lebih luas bukan hanya untuk budidaya di kebun. Istilah hortikultura digunakan pada jenis tanaman yang dibudidayakan. Bidang kerja hortikultura meliputi pembenihan, pembibitan, kultur jaringan, produksi tanaman, hama dan penyakit, panen, pengemasan dan distribusi. Hortikultura merupakan salah satu metode budidaya pertanian modern.

Hortikultura merupakan cabang dari agronomi. Berbeda dengan agronomi, hortikultura memfokuskan pada budidaya tanaman buah (pomologi/frutikultur), tanaman bunga (florikultura), tanaman sayuran (olerikultura), tanaman obat-obatan (biofarmaka), dan taman (lansekap). Salah satu ciri khas produk hortikultura adalah perisabel atau mudah rusak karena segar. Orang yang menekuni bidang hortikultura dengan profesional disebut sebagai hortikulturis.

Jenis tanaman hortikultura memang tidak asing di telinga para petani atau pebisnis yang sedang berkecimpung di dunia pertanian, namun bagi yang tidak berkegiatan di bidang pertanian. Dalam arti sederhana, hortikultura adalah beberapa jenis tanaman yang bisa dibudidayakan di kebun atau pekarangan, dan bisa dilakukan di area-area yang terbatas alias sempit.

Pembagian jenis tanaman hortikultura ini dibedakan dalam jenis buah-buahan, tanaman sayuran, tanaman rempah-rempah, dan tanaman obat, serta tanaman hias. Ciri utama tanaman yang bisa dimasukkan ke dalam kategori tanaman hortikultura yaitu, jenis tanaman tersebut dimanfaatkan dalam keadaan segar dan mudah rusak.

Secara lengkap jenis tanaman hortikultura mempunyai ciri-ciri khusus sebagai berikut :

- Mudah / cepat busuk, tetapi selalu dibutuhkan setiap hari dalam keadaan segar. Contoh jenis tanaman : Wortel, Bayam, Asparagus, Kol, Sawi. Kangkung, Cabai, Brokoli Tomat, Terong, dsb.
- Memiliki nilai estetika, jadi harus memenuhi keinginan masyarakat umum. Keadaan ini sangat sulit karena tergantung pada cuaca, serangan hama dan penyakit. Contoh jenis tanaman : Bunga gladiol, Bunga sedap malam, Bunga krisan dsb.
- Produksinya musiman, beberapa diantaranya tidak tersedia sepanjang tahun. Contoh jenis tanaman : Durian, Langsung, Rambutan, Manggis , Mangga dsb.

- Memerlukan volume (ruangan) yang besar, menyebabkan ongkos angkut menjadi besar pula dan harga pasar menjadi tinggi. Contoh jenis tanaman : Durian.
- Memiliki daerah penanaman (geografis) yang sangat spesifik atau membutuhkan agroklimat tertentu. Contoh jenis tanaman : Contoh : Jeruk Tebas, Durian Balai Karang, Langsat Punggur, Duku Palembang, Jeruk Garut, Mangga Indramayu, Markisa Medan, Rambutan Parit Baru, Nenas Palembang ,dsb.

Itulah beberapa ciri atau karakteristik dari ragam jenis tanaman hortikultura yang ternyata sangat beragam.

5.2 Jenis Tanaman Hortikultura

Tanaman hortikultura ini dibagi menjadi 5 jenis tanaman yang memiliki kegunaan masing-masingnya yang tentunya bermanfaat bagi manusia. Lima jenis tanaman hortikultura tersebut adalah:

1. Tanaman Buah (Frutikultura/ Pomologi)

Tanaman buah adalah jenis tanaman yang pada masa panennya dapat menghasilkan buah (termasuk tanaman buah dalam pot). Biasanya pada proses budidayanya memerlukan beberapa syarat tertentu, bergantung pada jenis tanaman buah yang ditanam.

Dalam masa/ waktu panennya (berbuah), jenis tanaman buah ini terbagi kedalam dua kategori yakni; Tanaman yang berbuah musiman dan yang berbuah tahunan.

- **Tanaman buah musiman;** Tanaman yang berbuah hanya saat musim tertentu (tidak dapat dipanen secara terus-menerus).
- **Sedangkan tanaman buah tahunan;** Tanaman yang dapat berbuah secara terus-menerus sepanjang tahun (tidak berpatokan pada musim tertentu).

2. Tanaman Sayur (Olerikultura)

Tanaman sayur adalah jenis tanaman yang sangat mudah ditemui di sekitar lingkungan kita. Pasalnya, tanaman sayur adalah salah satu bahan yang dibutuhkan sebagai bahan dasar untuk membuat sayur guna dijadikan lauk-pauk saat makan.

Sebagaimana jenis tanaman buah, tanaman sayur pun terbagi menjadi dua kategori, yakni; Tanaman sayur yang ditanam secara musiman dan tahunan.

- **Tanaman sayur musiman;** Tanaman yang hanya bisa ditanam pada musim tertentu (tidak setiap saat/ musim).
- **Sedangkan tanaman sayur tahunan;** Tanaman yang bisa ditanam sepanjang tahun dan tidak bergantung pada musim dan lingkungan tertentu.

3. Tanaman Obat (Biofarmaka)

Jenis tanaman hortikultura selanjutnya adalah tanaman obat. Tanaman obat atau **herbal** adalah jenis tanaman yang mengandung zat atau senyawa yang bermanfaat untuk kesehatan dan menyembuhkan berbagai penyakit.

Di lingkungan masyarakat Indonesia, jenis tanaman ini akrab dipanggil dengan istilah **toga** atau **tanaman obat keluarga**. Tanaman obat ini dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

- **Rimpang**; Tanaman obat yang dimanfaatkan bagian rimpangnya. **Rimpang** adalah semacam umbi/ batang yang berada di bawah tanah. Menghasilkan kuncup yang akan menjadi batang ke arah atas dan akar ke arah bawah (Pengertian rimpang dalam KBBI V).
- **Non rimpang**; Tanaman obat yang dimanfaatkan selain bagian rimpangnya. Bagian yang dimaksud dapat berupa buah, bunga, daun, dan batangnya.

4. Tanaman Bunga (Florikultura)

Tanaman bunga adalah jenis tanaman yang sengaja dibudidayakan atau ditanam dengan tujuan sebagai hiasan (tanaman hias). Jenis tanaman ini menghasilkan bunga yang bermacam bentuk, warna dan aromanya, setiap jenis tanaman bunga memiliki kekhasannya tersendiri.

Jenis tanaman bunga yang digunakan sebagai tanaman hias ini memiliki beberapa jenis yang berbeda seperti tanaman hias akar, tanaman hias dalam pot, bahkan terdapat tanaman hias yang diletakkan di dalam air (tanaman aquascape), dll.

Semua jenis tanaman bunga yang difungsikan sebagai tanaman hias ini memiliki tujuan yang sama. Yakni untuk menambah nilai estetika (keindahan) dalam suatu lingkungan atau ruangan.

5. Tanaman Taman (Lanskap Taman)

Tanaman hortikultura yang terakhir adalah jenis tanaman taman. Hortikultura jenis ini adalah kombinasi antara tanaman hias dengan berbagai ornamen hias lainnya seperti batu, kayu, dll.

Tujuan dari jenis ini adalah untuk dijadikan sebagai hiasan taman yang indah dan nyaman untuk dipandang.

Berikut ini disajikan beberapa contoh tanaman hortikultura

- **Tanaman Buah** (Frutikultura/ Pomologi);
 - 1. Tanaman buah **musiman**: Melon, semangka, manggis, mangga, lengkeng, durian, duku, jeruk bali, alpukat, apel, jambu air, rambutan, dll.
 - 2. Tanaman buah **tahunan**: Pepaya, pisang, sawo, salak, nanas, jambu mete, belimbing, nangka, sirsak, markisa, jeruk, anggur, dll.
- **Tanaman Sayur** (Olerikultura);

- 1. Tanaman sayur **musiman**: Wortel, kentang, lobak, paprika, berbagai jenis cabai, ketimun, kangkung, bayam, bawang merah, bawang putih, daun bawang, kol/ kubis, kacang merah, sawi dll.
- 2. Tanaman sayur **tahunan**: Jengkol, petai, melinjo, dll.
- **Tanaman Obat** (Biofarmaka);
 - 1. Tanaman obat **rimpang**: Temu ireng, temu putih, temu kunci, temu mangga, temu lawak, jahe merah, jahe wulung, jahe kebo, jahe empirit, lengkuas, kunyit, kencur, dll
 - 2. Tanaman obat **non rimpang**: Mahkota dewa, kulit manggis, kayu manis, sereh, daun sirih, dll.
- **Tanaman Bunga** (Florikultura):
 - Bonsai, anggrek, kaktus bunga, teratai, mawar, wijayakusuma, dll.
- **Tanaman Taman** (Lanskap Taman):
 - Berbagai macam tanaman bunga yang dipadukan dengan berbagai ornamen dekorasi.

5.3 Hortikultura Sebagai Modalitas Terapi

Terapi lingkungan taman telah didokumentasikan sejak zaman kuno. Pada abad ke-19, Dr. Benjamin Rush, penandatangan Deklarasi Kemerdekaan dan diakui sebagai "Bapak Psyciatry yang berasal dari Amerika," adalah orang pertama yang mendokumentasikan efek positif bekerja di kebun itu pada individu dengan gangguan mental (Rebecca L., Heller-Crhistine L. & Kramer, 2006). Pada tahun 1940 dan 1950-an, perawatan rehabilitative dari veteran perang di rumah sakit secara signifikan memperluas penerimaan praktek terapi lingkungan.

Tidak lagi terbatas pada mengobati gangguan mental, praktek terapi hortikultura diterapkan untuk yang jauh lebih luas dari diagnosa dan pilihan terapi. Terapi hortikultura diterima sebagai modalitas terapi yang bermanfaat dan efektif yang banyak digunakan dalam berbagai kegiatan rehabilitative di masyarakat. Teknik terapi hortikultura dilaksanakan untuk membantu peserta dalam belajar keterampilan baru atau membantu mengembalikan dan meningkatkan memori, kemampuan kognitif, inisiasi tugas, kemampuan bahasa, dan sosialisasi. Dalam rehabilitasi fisik, terapi hortikultura dapat membantu memperkuat otot dan meningkatkan koordinasi, keseimbangan, dan daya tahan. Terapi hortikultura juga membantu orang belajar untuk bekerja secara mandiri, memecahkan masalah, dan mengikuti arahan. Terapis hortikultura yang profesional diperoleh dengan pendidikan khusus, pelatihan, dan kemampuan khusus dalam

penerapan hortikultura untuk terapi dan rehabilitasi (Rebecca L., Heller-Crhistine L. & Kramer, 2006).

Sebuah taman terapi adalah lingkungan yang didominasi tanaman dan sengaja dirancang untuk memfasilitasi interaksi dengan elemen penyembuhan alam. Interaksi bisa pasif atau aktif tergantung pada desain taman dan kebutuhan pengguna. Ada banyak sub-jenis kebun terapi penyembuhan termasuk taman, kebun penunjang, kebun rehabilitasi, dan kebun restoratif. Fitur dasar taman terapi dapat mencakup aspek yang luas, mulai dari pintu masuk dan akses jalan, lahan penanaman dan wadah tanaman, dan pilihan tanaman sensorik yang berorientasi terfokus pada warna, tekstur, dan aroma. Seringkali desainer lanskap berkolaborasi dengan terapis hortikultura untuk menciptakan ruang yang indah yang menampung orang-orang dengan berbagai kemampuan. Kesuksesan program terapi hortikultura tidak tergantung pada desain taman yang rumit. Tanpa program terapi hortikultura yang baik, sebuah desain taman tidak mungkin dapat memberikan efek secara maksimal.

Penggunaan hortikultura sebagai modalitas terapi, menawarkan banyak keuntungan, salah satunya bagi kesehatan. Rachel dan Stephen Kaplan (Kaplan dan Kaplan, 1989) melaporkan bahwa lingkungan alam, termasuk kebun yang restoratif dan secara konsisten disukai daripada banyak lingkungan lainnya. Restorasi atau pemulihan dari hasil kelelahan mental setelah kontak dengan alam. Selain itu, tukang kebun dilaporkan pengalaman kenikmatan, relaksasi, dan menurunkan tingkat stres yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kesehatan fisik. Lingkungan alami juga dapat mengalihkan perhatian dan memungkinkan orang untuk fokus pada sesuatu yang lain atau masalah yang dialami saat ini. Banyak penulis telah mencatat bahwa berkebun menyentuh kebutuhan psikologis universal yang terkoneksi dengan tanaman dan bumi (Lewis, 1996; Olszowy, 1978). Selain itu, berkebun dapat memberikan banyak manfaat:

- Makanan dan produk berguna lainnya
- Uang dari penjualan produk atau menghemat biaya makanan
- Lingkungan Peningkatan atau lingkungan
- penyejuk Fisiologis
- manfaat psikologis seperti ketenangan, penyembuhan dan kesehatan emosional
- Pertumbuhan Mental
- Peningkatan hubungan manusia dan komunikasi
- Pendidikan di beragam topik (Matsuo, 1999)

Media hortikultura adalah salah satu media yang fleksibel yang menawarkan kesempatan yang melintasi budaya, usia, kondisi sosial ekonomi, / jiwa / sosial / kondisi emosional fisik, dan status kesehatan. Kegiatan meliputi banyak aspek, antara

lain: perencanaan, persiapan, penanaman, budidaya, pemanenan, menggunakan produk, dan limbah daur ulang taman.

Manfaat utama lain dari menggunakan hortikultura adalah bahwa itu adalah, kegiatan bertujuan bermakna yang memotivasi, normal, dan nyata. Dengan kata lain, itu adalah "nyata". Banyak orang menikmati proses sebagai bagian dari gaya hidup sehat normal. normal ini dan realness membantu memecah hambatan yang dialami oleh banyak peserta program. Berkebun adalah proses yang memungkinkan tukang kebun untuk menjadi bagian dari sesuatu yang lebih besar, untuk menghubungkan dengan alam, dengan masyarakat dan kehidupan. Terapi Hortikultura dapat memberikan pengalaman dan wawasan untuk meningkatkan rasa ini sehubungan dengan irama alam.

Mengingat pentingnya lingkungan hortikultura dan peran tanaman di kesembuhan seperti yang dijelaskan, maka sangat penting bahwa terapis hortikultura memiliki pemahaman yang kuat tentang media ini serta keterampilan terapi yang diperlukan untuk memberikan pengobatan. Dalam hortikultura, keterampilan yang diperlukan dalam bidang ilmu tanaman, tanah, teknik berkebun indoor dan outdoor, tanaman hias dan tanaman pangan, teknik menanam, pengendalian hama, dan metode pertanian.

Jika dikaitkan dengan manajemen stres maka terapi hortikultura merupakan pendekatan aspek aktifitas fisik yang non farmakologis. Pengelolaan stres untuk melalui aktifitas fisik ini adalah salah satu cara yang positif dalam menangani kondisi stres.

Terapi hortikultural adalah pelaksanaan atau serangkaian tindakan pengobatan yang berorientasi/berfokus pada klien secara profesional yang mempergunakan aktivitas bercocok taman untuk mengatasi masalah tertentu atau rehabilitasi para kliennya. Fokusnya adalah untuk memaksimalkan kemampuan sosial, kognitif, fisik dan/atau untuk meningkatkan kesehatan umum dan kebugaran (Rebecca L., Heller-Crhistine L. & Kramer, 2006). Definisi tersebut meliputi 3 (tiga) elemen sebagaimana yang digambarkan oleh Dorn and Relf (1995; dalam Rebecca L., Heller-Crhistine L. & Kramer, 2006), yaitu klien, sasaran, dan aktivitas aktivitas pengobatan. Dinyatakan tentang pentingnya keberadaan ketiga elemen ini untuk membedakan terapi horticultural dari tipe tipe lain tentang interaksi dalam berkebun.

Dalam model grafik dari terapi hortikultural, Matson menggambarkan berbagai macam variasi interaksi interaksi dari seorang klien, terapis hortikultural, dan menanam selama sesi terapi horticultural (Matson, 1982; dalam Rebecca L., Heller-Crhistine L. & Kramer, 2006). Elemen kunci dalam model ini adalah perlu seorang

terapis horticultural yang terlatih mempunyai keterampilan dalam menggunakan tanaman untuk memfasilitasi proses terapi.

Perlu dicatat bahwa terapi hortikultura bukan berdasarkan pada kegiatan atau pekerjaan bercocok tanam yang bertujuan memanen tanaman. Kegembiraan yang didapat saat berkebun dan bertanam tanaman termasuk dalam sebuah bagian dari program, akan tetapi bukan menjadi bagian utama dari partisipasi aktif kegiatan ini. Bimbingan, penilaian, dan kreativitas dari seorang terapis yang terlatih dan tujuan dari pengobatan adalah elemen-elemen penting mendasar didalam membuat program pengobatan terapi hortikultura agar dapat memaksimalkan manfaat yang bisa diperoleh dari interaksi antara orang dan tanaman. Agar terjadi partisipasi aktif dalam proses terapi hortikultural, seorang terapis bertanggung jawab dalam merencanakan pengobatan, mengembangkan sesi sesi pengobatan, berinteraksi dengan klien, dan mencatat hasil capaian (Rebecca L., Heller-Crhistine L. & Kramer, 2006).

5.4 Jenis Terapi Hortikultura

Wardiyati, T., (2006) membagi jenis terapi hortikultura menjadi 3 (tiga) jenis, yaitu terapi energi (*aura therapy*), terapi aroma (*aroma therapy*), dan terapi psikis melalui sentuhan (*tuoching therapy*).

1) Terapi Energi (*Aura Therapy*)

Warna daun maupun bunga mempunyai energi positif yang dapat mempengaruhi kesehatan jiwa dan raga. Pada tahun 1930 Edward Bach, seorang dokter Inggris membongkar misteri hubungan positif antara bunga dan manusia dan menulis buku tentang pengobatan melalui tanaman dengan cara memanfaatkan energi yang ada didalam bunga untuk penyembuhan sehingga terapi tersebut disebut sebagai terapi energi bunga (TEB) menurut Wardiyati, T., (2006).

Tahun 1990 Bach menemukan 38 jenis bunga yang bisa digunakan untuk penyembuhan, dan tahun 2000 telah didapatkan sekitar 400 jenis bunga yang dapat digunakan untuk penyembuhan (Tom Suhaim, 2006; dalam Wardiyati, T., 2006).

Terapi energi bunga berbeda dengan terapi aroma karena yang dimanfaatkan bukan aroma dari minyak atsiri yang disuling dari daun atau bunga, tetapi dengan mengambil energi yang dikandung dalam bunga. Untuk penyembuhan mental, terapi energi bunga lebih kuat manfaatnya apabila dibandingkan dengan terapi aroma.

TEB sudah 75 tahun digunakan oleh manusia untuk penyembuhan stress, depresi, gangguan emosional maupun fisik. Energi bunga akan masuk ke sisi emosional mental penderita bahkan spiritual. Masuknya energi berupa gelombang

atau getaran sehingga TEB disebut juga terapi vibrasi atau terapi aura. Setiap bunga mengeluarkan getaran vibrasi spesifik yang dimanfaatkan oleh organ tubuh manusia. Energy atau aura tidak dapat diketahui secara langsung oleh mata atau panca indera, tetapi dapat diketahui dengan suatu alat yang disebut kinesiologi terapan atau alat *aura video station* (AVS) yang dikenal dengan foto aura (Wardiyati, T., 2006).

Manusia mempunyai 7 (tujuh) pola energi yang disebut dengan aura atau medan energi yang berada mulai dari kepala sampai kaki. Aura tersebut terpancar dari cakra atau dalam bahasa medis disebut sistem endokrin. Melalui alat AVS warna yang terpancar dari tanamam akan tergambar mengikuti warna pelangi yaitu: merah, jingga, kekuningan, hijau, kebiru-biruan, nila, ungu. Energi bunga akan masuk ke seluruh tubuh melalui aura tersebut (Tom Suhaim, 2006).

Ada beberapa cara pengobatan kuno sampai modern yang menggunakan bunga. Cara kuno misalkan dengan mandi air kembang atau meminum bunga yang dijemur selama jam 07.00-08.00 pagi hari. Secara prinsip prosesnya adalah memindahkan energi yang larut dalam air kedalam tubuh melalui air minum atau air mandi yang masuk lewat kulit. Hal ini dapat ditemukan pada budaya Jawa, gadis yang akan menikah dilakukan siraman terlebih dahulu yaitu mandi 7 (tujuh) warna bunga pelangi untuk membersihkan aura sehingga calon pengantin lebih tenang, sehat dan cerah. Pada kehidupan sehari-hari juga bisa dilakukan perendaman badan kedalam bak berisi 7 (tujuh) warna bunga selama 15-30 menit. Manfaatnya adalah untuk menenangkan dan kenyamanan jiwa, dimana orang modern menyebutnya sebagai relaksasi, yaitu mengendurkan trauma emosional yang sering menjadi penyebab sakit. Berdasarkan hasil penelitian ilmiah, mandi bunga dapat memberikan cakra sebagai pusat energi manusia yang pada proses selanjutnya menguatkan medan aura. Oleh sebab itu pengantin yang dalam kesehariannya tampak biasa-biasa saja, setelah mandi bunga memancarkan daya magnet tersendiri yang mempesona karena aura tubuhnya sudah dibersihkan (Wardiyati, T., 2006).

Penggunaan cara modern adalah dengan cara menggosok-gosokkan kedua telapak tangan dengan ekstraksi 20 (dua puluh) macam bunga Bach satu persatu. Bila pasien sakit maka jari terasa tersedot atau tertusuk pada salah satu tabung berisi gula tersebut. Pengobatan dilakukan dengan terapi energi sesuai dengan bunga yang dirasakan menusuk jari pasien.

Terapi aura tidak hanya harus diminum atau mandi (bersentuhan) tetapi juga bisa dengan melihat atau berada dekat bunga atau daun di sekitar kita, misalkan dengan meletakkan bunga dalam rumah sebagai pajangan, menanam bunga di halaman atau di taman, memakai bunga di sanggul atau dada, dimana terjadi interaksi

positif antara vibrasi bunga dengan manusia. Berikut ini adalah tabel 4.1 tentang bunga beserta manfaat dari bunga Bach.

Tabel 4.1 Bunga Bach Beserta Manfaatnya

No	Nama bunga Bach	Warna	Organ	Kegunaan
1	Lotus (Teratai kelopak lebar)	Putih	Kepala	Vitalitas, stress, lelah
2	Mawar	Putih	Kepala	Pertumbuhan, awet muda, kehamilan, sistem endokrin
3	Camelia, teh berbunga besar	Ultraviolet	Kepala	Migraen, sakit kepala, stress, trauma, hiperaktif
4	Thistle	Violet	Kepala	Susah tidur, lelah di pagi hari, mimpi menakutkan
5	Nightshade	Indigo	Mulut	Antibiotic, antioksidan, imunitas, gigi
6	Phacelia	Indigo	Hidung	Sinus, tonsil, hidung
7	Anggrek	Indigo	Telinga	Demam, infeksi telinga, keadaan darurat
8	Rosemary	Indigo	Saraf otonom	Depresi, kodidi hypofunction, distress
9	Bluebell	Biru	Tenggorokan	Menambah nafsu makan, metabolisme, thyroid, kurus
10	Nicotiana	Hijau	Paru-paru	Batuk, asma, emphysema, system respirasi, stress
11	Chickweed	Hijau	Jantung	Masalah cinta, jantung, sedih, emosi, tekanan darah
12	Dandelion	Kuning	Hati	Pencernaan, liver, kolesterol, keberanian
13	Eve, Primrose	Kuning	Ginjal	Stress, sakit pinggang, oedema, relaksasi, ginjal
14	Daffodil	Kuning	Kulit	Kulit, usus, gigitan serangga
15	Yellow Foxglove	Kuning	Pancreas	Gula, kepasrahan hidup, pancreas
16	Daisy	Oranye	Reproduksi	Reproduksi, uterus, prostat, menstruasi sakit, pubertas, saluran kencing
17	Arum Lily	Oranye	Fertilitas	Kesuburan, kehangatan, kemampuan seks
18	Poppy	Merah	Darah	Anemia, perjalanan hidup, kondisi darah
19	Krisan	Merah	Usus besar	Sembelit, disentri, kembung, usus besar
20	Anemone	Infrared	Tulang	Arthritis, ngilu, patah tulang, endorphin, geopalik

Sumber: Wardiyati, T., 2006

2) Terapi Aroma (*Aroma Therapy*)

Aroma terapi merupakan cara membantu penyembuhan yang menggunakan minyak atsiri murni. Aroma terapi bekerja secara bertahap melalui indera penciuman. Walau demikian minyak atsiri juga memasuki tubuh melalui penyerapan kulit dan saraf sehingga membantu memperbaiki kondisi fisik dan mempengaruhi emosi. Sewaktu menarik napas molekul atsiri meresap ke dalam alveoli kemudian beredar bersama aliran darah ke bagian tubuh lain. Ketika atsiri masuk ke kulit ketika dipijat dengan atsiri maka akan masuk ke pembuluh kapiler dan ke aliran darah selanjutnya menyebar menuju ke seluruh organ tubuh selanjutnya dikeluarkan melalui urine, keringat dan pernapasan. Walaupun atsiri bisa diserap dalam waktu 30 menit, tetapi reaksi pengobatan akan terjadi beberapa jam sesudah perawatan (Wardiyati, T., 2006).

Salah satu jenis tanaman untuk aroma terapi adalah kemangi manis (*Ocimum basilicum*). Kemangi tergolong dalam marga (*family*) Labiatacae, memiliki tingkat keharuman yang tinggi, dan berfungsi sebagai antiseptic, antidepresi, penolak kejang, pengeluar lender, penolak serangga, mengurangi demam, melancarkan menstruasi, menguatkan pikiran, memperkuat perut, memperkuat sistem saraf, meningkatkan butir keringat (Wardiyati, T., 2006).

Cara penggunaan untuk aroma terapi adalah dengan cara memasukkan tanaman di bak mandi, untuk kompres, perawatan rambut, pijat, pernapasan, obat kumur, parfum, meletakkan bunga pengharum ruangan, atau untuk perawatan kulit (Wardiyati, T., 2006).

3) Terapi Psikis Melalui Sentuhan (*Tuoching Therapy*)

Pada terapi psikis melalui sentuhan ini caranya yaitu dengan membawa pasien langsung ke kebun atau langsung memegang atau menyentuh tanaman sehingga terjadi interaksi emosional antara pasien dengan tanaman. Terapi yang dilakukan antara lain (Wardiyati, T., 2006):

- 1) Bertanam tanaman mulai dari biji atau bibit sampai berbunga/berbuah sehingga terjadi kontak dan konsentrasi terpusat pada pekerjaan dan perhatian perkembangan tanaman. Juga dengan adanya kedekatan dengan tanaman maka terjadi aliran energi dari tanaman ke pasien sehingga pasien lebih tenang secara emosional. Bagi orang cacat tangan secara perlahan akan menjadi normal kembali karena setiap hari dipaksakan melakukan kegiatan menanam dan memelihara tanaman dengan keikhlasan dan kegembiraan.

- 2) Menikmati panorama lingkungan sekitar. Dengan perkembangan agrowisata maka secara tidak langsung membantu penyembuhan kejiwaan atau membuat wisatawan merasa gembira karena terjadi interaksi langsung antara manusia dengan tanaman khususnya buah dan bunga, misalkan: wisata memetik buah apel, stroberi atau bunga.
- 3) Berkemah dibawah pepohonan atau hutan bisa membantu penyembuhan bagi orang sakit apalagi kalau pepohonan mengeluarkan aroma atau zat atsiri yang secara tidak terasa menyembuhkan orang sakit karena dihirup lewat hidung atau auranya mempengaruhi aura tubuh kita
- 4) Merangkai bunga, bisa membuat sentuhan antara tangan dengan bunga sehingga teralir aura dan aroma bunga lewat saraf tangan serta hidung.

Memperhatikan begitu banyaknya manfaat dari tanaman hortikultura, maka perlu optimalisasi pemanfaatannya melalui produk olahan berbahan tanaman hortikultura. Salah satunya adalah pemanfaatan ekstrak tanaman bunga krisan sebagai produk hand sanitizer. Selain sebagai antiseptic juga yang sekaligus merupakan aroma terapi yang bermanfaat menurunkan stress. Hand sanitizer ini dapat diproduksi dalam skala besar, dikemas dengan baik dan dipasarkan ke masyarakat luas untuk kegiatan kewirausahaan. Berikut adalah gambar kemasan hand sanitizer aroma terapi yang mengandung ekstrak bunga krisan:



BAB 6

PENGELOLAAN ADMINISTRASI KEGIATAN WIRUSAHA

6.1 Pengertian Administrasi

Administrasi berdasarkan etimologi berasal dari bahasa Latin yang terdiri dari “ad” artinya intensif dan “ministrare” artinya melayani, membantu atau mengarahkan. Jadi pengertian administrasi adalah melayani secara intensif. Dari perkataan “administrare” terbentuk kata benda “administrario” dan kata “adminisrauus” yang kemudian masuk ke dalam bahasa Inggris yakni “administration” (Hadari Nawawis, 1982). Selain itu kata “adminisstratie” yang berasal dari kata Belanda, namun memiliki arti yang lebih sempit yang terbatas pada aktivitas ketatausahaan yaitu kegiatan penyusunan dan pencatatan keterangan yang diperoleh secara sistematis.

Administrasi sering dikaitkan dengan aktivitas administrasi perkantoran yang hanya merupakan salah satu bidang dari aktivitas administrasi yang sebenarnya, namun administrasi pada dasarnya mempunyai arti sempit dan arti luas :

1. Dalam arti sempit diartikan sebagai kegiatan pencatatan data, surat –surat informasi secara tertulis serta penyimpanan dokumen sehingga dapat dipergunakan kembali bila diperlukan. Dalam hal ini kegiatan administrasi meliputi pekerjaan tatausaha.
2. Dalam arti luas administrasi menyangkut kegiatan manajemen/pengelolaan terhadap keseluruhan komponen organisasi untuk mewujudkan tujuan/program organisasi.

Administrasi merupakan pekerjaan operatif dan manajemen, sedangkan, administrasi kewirausahaan merupakan perpaduan dari dua kata, yakni “administrasi” dan “kewirausahaan”. Pada hakikatnya administrasi kewirausahaan adalah penerapan ilmu administrasi dalam dunia perusahaan yang berorientasi pada kegiatan penatausahaan, proses surat-menyurat, proses perilaku perusahaan dalam pengembangan dan pengendalian usaha.

6.2 Tujuan, Fungsi, Kegunaan dan Macam-macam Administrasi

Tujuan administrasi adalah:

1. Agar seorang wirausaha dapat memonitor kegiatan administrasi perusahaannya.
2. Agar seorang wirausaha dapat mengevaluasi kegiatan-kegiatan pengorganisasian perusahaannya.
3. Agar seorang wirausaha dapat menyusun program pengembangan usaha.
4. Agar seorang wirausaha dapat menanamkan kegiatan-kegiatan usaha dan organisasi perusahaan.

Fungsi administrasi adalah:

1. Mencatat alat perlengkapan organisasi dan kegiatan-kegiatan kedalam buku-buku administrasi.
2. Memelihara buku administrasi.
3. Menyediakan, melengkapi, dan mengelola buku-buku administrasi sesuai ketentuan berlaku.

Kegunaan administrasi :

1. Sebagai alat manajemen bagi seorang wirausaha.
2. Sebagai alat penilaian bagi para wirausaha.
3. Sebagai alat bukti pertanggung jawaban para wirausaha dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Macam-macam catatan dan kegiatan administrasi :

1. Perangkat administrasi.
2. Perangkat pembukuan.
3. Perangkat sistem administrasi perkantoran.
4. Perangkat untuk penunjang produksi.

6.3 Peranan Administrasi Dalam Berwirausaha

Administrasi mempunyai peran penting dalam berwirausaha. Beberapa peranan administrasi dalam berwirausaha antara lain :

1. Berperan dalam pengelolaan organisasi perusahaan Administrator akan memperoleh hasil yang efektif dan efisien dengan cara melakukan pekerjaan manajemen yakni merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan melakukan pemeriksaan (pengontrolan)
2. Berperan dalam kepemimpinan perusahaan yang efektif
3. Seorang administrator akan berhasil dalam tugasnya apabila ia memiliki gaya kepemimpinan yang efektif, yakni memperhatikan hubungan antara manusia (*human relationship*), pelaksanaan tugas serta memperhatikan situasi dan kondisi yang ada. Adapun tentang gaya kepemimpinan yang efektif adalah mampu memelihara hubungan baik dengan bawahannya. Di samping itu ia juga memperhatikan pembagian dan penyelesaian tugas bagi setiap anggota organisasi yang sesuai dengan jenis pekerjaan.

4. Berperan dalam membangun kerja sama, Administrator dikatakan berhasil dalam melakukan tugasnya bila ia mampu mengembangkan kerja sama antara seluruh anggota baik secara horisontal maupun secara vertikal
5. Perusahaan akan dapat dengan mudah menghubungi pihak-pihak lain maupun berbagai media komunikasi baik itu rekanan, konsumen instansi pemerintah maupun supplier
6. Pemilik perusahaan akan dapat dengan mudah mengikuti perkembangan perusahaannya melalui laporan hasil pencatatan
7. Resiko kehilangan barang akan diperkecil karena setiap transaksi (baik barang masuk, hasil pembelian, maupun barang keluar dari hasil penjualan) dapat dibukukan dengan rapi.
8. Memudahkan pelayanan purna jual kepada konsumen dapat menunjukkan bukti-bukti kesepakatan penjualan

6.4 Unsur-unsur Bidang Administrasi

Administrasi ini sangat penting karena merupakan alat manajemen dalam rangka pengembangan dan pengendalian, juga untuk menentukan tujuan dan kebijakan perusahaan. Berikut ini unsur-unsur Administrasi :

1. Pengorganisasian (*organizing*); adalah serangkaian perbuatan untuk menyusun suatu kerangka yang akan dijadikan wadah bagi semua kegiatan dalam usaha untuk mencapai tujuan tertentu.
2. Keuangan (*financial*); serangkaian kegiatan untuk mengelola segi-segi keuangan usaha, terutama hal pembelanjaan, pelaporan, dan pertanggung jawaban keuangan.
3. Manajemen (*managemen*); serangkaian perbuatan yang berfungsi untuk merencanakan, mengorganisasikan, memimpin menggerakkan, dan mengawasi sekelompok orang agar tujuan tercapai dengan baik.
4. Kepegawaian (*personalia*); untuk mengatur dan mengurus tenaga kerja yang dibutuhkan perusahaan mulai dari penerimaan, promosi, mutasi, insetif, hukuman, dan pensiun.
5. Perbekalan (*logistic*); perbuatan dengan mengadakan/mengatur pemakaian, mendaftarkan dan memelihara perlengkapan.
6. Ketatausahaan (*recording*); kegiatan untuk menghimpun, mencatat, mengolah, menggandakan, menyimpan serta mengirim keterangan-keterangan yang dibutuhkan dalam kerja sama.

7. Tata hubungan (*relationship*) kegiatan untuk menyampaikan berita yang berupa informasi usaha, program dan gagasan baik secara lisan maupun tulisan kepada pihak lain yang sifatnya timbal balik dalam kerja sama.
8. Perwakilah/Humas (*public relation*); kegiatan untuk menciptakan hubungan baik yang di dukung dari masyarakat sekelilingnya terhadap usaha kerja sama.

6.5 Langkah-Langkah Pengelolaan Bidang Administrasi

1). Sistem Pencatatan Terus-menerus

Pada sistem pencatatan terus-menerus, semua kekayaan milik perusahaan dicatat secara kontinu (terus menerus). Untuk setiap jenis barang dibuat perkiraan, rekening, kartu, buku administrasi tersendiri. Bertambahnya barang perusahaan dicatat di sebelah kredit dalam setiap transaksi jual beli. Saldo barang harus dicocokkan dengan barang yang ada.

2). Sistem Pencatatan Secara Periodik.

Pada setiap adanya transaksi penjualan, hanya menerima uang atau piutang itulah yang diadministrasikan. Didalam kasus ini tidak dibuat jurnal untuk mengurangi perkiraan atau rekening perkiraan pembelian. Karena perhitungan secara fisik dilakukan pada waktu-waktu tertentu, maka sistem administrasinya disebut sistem periodik. Dalam rangka menunjang transaksi jual beli, maka perlu di persiapkan seperangkat administrasi untuk mencatat kejadian-kejadian di dalam usaha bisnis. Kegiatan administrasi sangat menolong pengusaha dengan tugas administrasi sebagai berikut:

- a. Catatan data-data transaksi bisnis
- b. Catatan keuangan
- c. Catatan produksi
- d. Catatan persediaan produk
- e. Catatan penjualan
- f. Catatan kepegawaian
- g. Catatan pemasaran
- h. Catatan pemanasan dan pengiriman
- i. Catatan perjanjian dagang
- j. Catatan surat menyurat
- k. Catatan gudang

6.6 Masalah-Masalah yang Dihadapi dalam Bidang Administrasi

Beberapa permasalahan bidang administrasi sebagai berikut:

1. Tidak kompeten dalam manajemen. Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola administrasi merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, ketrampilan mengelola sumberdaya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan administrasi keuangan. Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan kurang cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Kekeliruan dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali tidak cermat dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Koordinasi manajemen dalam penentuan lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.
6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan yang kurang dilaksanakan dalam pembukaan dan surat-menyurat sangat erat kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan pelayanan dan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
7. Kemampuan pejabat administrasi yang tidak sungguh-sungguh dalam mengelola administrasi perusahaan dapat mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi mendapatkan kerugian besar dan berpotensi bangkrut.
8. Ketidakmampuan manajemen dalam melakukan peningkatan dengan perbaikan pengelolaan kewirausahaan, akan berdampak dalam persaingan sehingga kurang usaha berhasil karena tidak mendapat perhatian dari para pembeli. Wirausaha yang kurang siap dalam menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila mampu membuat perubahan produk setiap waktu.
9. Kemampuan SDM menjadi faktor utama terhambatnya pelaksanaan tugas dikarenakan di era Teknologi Informasi maka pelaksanaan tugas menuntut adanya kemampuan dibidang pengolahan data (computer) disamping

pengetahuan kewenangan kebidaharaan dan pengetahuan kewenangan administratif yang standar.

6.7 Implementasi Kegiatan Administrasi Wirausaha

Implementasi kegiatan administrasi wirausaha sebagai berikut:

6.7.1.1 Surat menyurat, merupakan salah satu bentuk komunikasi dengan relasi atau perusahaan lain, seperti surat Penawaran, surat Pesanan, surat Perjanjian dan sebagainya.

6.7.1.2 Pembukuan, adalah kegiatan yang berfungsi sebagai pencatatan kekayaan, utang-utang serta *cash flow* (arus kas) perusahaan. Adapun manfaat pembukuan adalah: a) Dapat melihat kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan keuangan perusahaan, sehingga dapat diketahui apakah perusahaan maju atau tidak; b) Sebagai alat untuk mengontrol dan mengendalikan keuangan perusahaan. Pembukaan menggunakan konsep kesatuan usaha, artinya pembukaaan dalam surat unit ekonomi tidak boleh di campur dengan satuan unit lainnya. Misalnya : Seorang bidan memiliki dua tempat praktik maka kegiatan pembukaan/ akuntansi kedua tempat praktik tersebut harus dipisah.

Macam-macam pembukuan:

- a. Neraca
Neraca ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah modal awal dan kekayaan perusahaan. Pada umumnya neraca dibuat setiap akhir tahun.
- b. Buku besar
Buku besar yaitu buku kas (buku untuk mencatat keluar masuknya keuangan), contohnya: Buku Bank, Buku Barang, Buku Utang, Buku Piutang, dll.
- c. Laporan Rugi Labah
Laporan ini merupakan gambaran tentang keuntungan dan kerugian kegiatan kewirausahaan, yang disusun setiap akhir tahun
- d. Laporan Perubahan Modal
Laporan ini berisikan tentang penambahan atau pengurangan modal kegiatan kewirausahaan yang umumnya disusun setiap akhir tahun
- e. Buku Penjualan
Buku ini mencatat setiap transaksi penjualan yang terjadi
- f. Buku Pembelian
Buku ini mencatat setiap transaksi pembelian yang terjadi

Pembukuan harus dilaksanakan secara tertib, jujur dan transparan oleh petugas administrasi untuk menghindari adanya kesalahan. Catatan pembukuan akan dimonitor oleh Pembina kegiatan kewirausahaan setiap akhir minggu.

Berikut contoh pembukuan:

1. Contoh Neraca:

WIRAUSAHA MAHASIWA POLKESMA			
NERACA PER 31 DESEMBER 2020			
AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR		1.Pembayaran jasa petugas	Rp. ...
1. Hasil penjualan 1 tahun	Rp.	2.Bayar listrik, dst.	Rp.
1.Stok barang	Rp.	Jumlah Pengeluaran	Rp. ...
3.Stok barang..... dst	Rp.		
Jumlah aktiva lancar	Rp. ...	Modal (selisih aktiva dan pasiva)	Rp.
AKTIVA TETAP			
1.Peralatan Toko	Rp.		
2.Dst			
Jumlah aktiva tetap	Rp.		
Jumlah Aktiva	Rp.	Jumlah Pengeluaran dan Modal	Rp.

Catatan:

Neraca pada umumnya dibuat per tahun, yaitu pada akhir tahun tanggal 31 Desember tahun ybs

2. Contoh Buku besar

LPK. UTOMO MANDIRI SEGOPO TAMBAK, SEDATI, SIDOARJO				LAPORAN BUKU BESAR			
Periode : 12-12-2011				PAGE 1			
DATE	REF NO.	DESCRIPTION	ACCOUNT NAME	ACCT NUMBER	DEBIT	CREDIT	BALANCE
1001.000 Kas Riayah							
28-02-2011		BEKINGG BALANCE					362,964,700.00
05-03-2011	11030030F	BAYAR ENTERTAINMENT	Biaya Entertainment	4101.003		1,300,000.00	361,664,700.00
06-03-2011	11030030F	PENDAPATAN DARI MAGASINE	Pendapatan Magasin	4101.003	1,300,000.00		362,964,700.00
11-03-2011	11030030F	BAYAR PDAM DAN LISTRIK	Kas Riayah	1101.001		200,000.00	362,764,700.00
15-03-2011	11030030F	BAYAR DEMUTRAGE	Demutrage Charge	3101.005		1,250,000.00	360,514,700.00
17-03-2011	11030040F	BI ENTERTAIN	Biaya Entertainment	4101.003		450,000.00	360,064,700.00
18-03-2011	11030040F	BIYR PDAM DAN LISTRIK	Biaya PDAM & Listrik	4101.005		400,000.00	360,009,700.00
20-03-2011	11030040F	SETOR BIKK BAHK	BCA - IDR	1102.001		7,300,000.00	352,709,700.00
21-03-2011	11030040F	PENDAPATAN IMPORT	Pendapatan Export	4101.002	3,250,000.00		355,959,700.00
22-03-2011	11030040F	BAYAR TELP	Biaya Telp, Fax, HP & Internet	4101.006		125,000.00	355,834,700.00
22-03-2011	11030040F	BEKIBITA PRINTER	Komputer & Printer	1204.003		70,000.00	355,764,700.00
28-03-2011	11030040F	SETOR BIKK BAHK	Bank BNI	1102.006		2,300,000.00	353,464,700.00
SUBTOTAL					4,530,000.00	14,065,000.00	353,039,700.00
1001.002 Kas USD							
28-02-2011		BEKINGG BALANCE					
13-03-2011	11030030F	DP	Pendapatan Import	4101.001	15,000,000.00		15,000,000.00
SUBTOTAL							15,000,000.00
1001.003 Kas Euro							
28-02-2011		BEKINGG BALANCE					700,000.00
SUBTOTAL							700,000.00
1001.004 BCA - IDR							
28-02-2011		BEKINGG BALANCE					1,045,000,000.00
16-03-2011	11030030F	DP	Pendapatan Import	4101.001	7,300,000.00		1,052,300,000.00
19-03-2011	11030040F	PENBELIAN KOMPUTER DAN	BCA - IDR	1102.001		3,300,000.00	1,049,000,000.00
20-03-2011	11030040F	SETOR BIKK BAHK	Kas Riayah	1101.001	7,300,000.00		1,041,700,000.00

Sumber:

https://www.google.com/search?q=contoh+pembukuan+sederhana&safe=strict&client=firefox-b-d&sxsrf=ALeKk03XWsMTYWMADWPYsNys4CpJZT5gSw:1614213611001&source=Inms&tbn=isch&sa=X&ved=2a_hUKEwjl_P-m5oPvAhV1qUsFHMrBNEQ_AUoAXoECA8QAw&biw=1366&bih=654#imgrc=TPUPja4AXwuzcM

3. Contoh Laporan Rugi Laba

MITRA MART LAPORAN RUGI LABA Februari 2020			
NO AKUN	PERKIRAAN		
	PENJUALAN		673,640,000
	BEBAN GAJI KARYAWAN	25,750,000	
	BEBAN LISTRIK	4,150,000	
	BEBAN AIR	570,000	
	BEBAN BUNGA BANK	3,600,000	
	BEBAN AKUM. PENY. INVENTARIS TOKO	300,000	
	BEBAN AKUM. PENY. INVENTARIS KANTOR	1,000,000	
	BEBAN AKUM. PENY. GEDUNG	500,000	
	BEBAN ANGKUT PENJUALAN	6,750,000	
	HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)	494,550,000	
	BEBAN LAIN-LAIN	-	+
	TOTAL BEBAN		537,170,000 -
	RUGI LABA BULAN BERJALAN		136,470,000

Sumber:

https://www.google.com/search?q=contoh+pembukuan+sederhana&safe=strict&client=firefox-b-d&sxsrf=ALeKk03XWsMTYWMADWPYsNys4CpJZT5gSw:1614213611001&source=Inms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjl_P-m5oPvAhV1qUsFHMrBNEQ_AUoAXoECA8QAw&biw=1366&bih=654#imgrc=TPUPja4AXwuzcM

5. Contoh Laporan Kas Keluar Masuk

CONTOH ALUR KAS KELUAR/MASUK

Bulan Maret 2020

No	Tanggal	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
1	01-Maret-2020	Saldo awal Maret	2.500.000		2.500.000
2	05-Maret-2020	Beli bahan baku A		400.000	2.100.000
3	15-Maret-2020	Bayar retribusi		5.000	2.095.000
4	18-Maret-2020	Penjualan A	200.000		2.295.000
5	21-Maret-2020	Penjualan B	300.000		2.595.000
6	23-Maret-2020	Bayar parkir		5.000	2.590.000
7	23-Maret-2020	Beli bahan baku B		200.000	2.390.000
8	30-Maret-2020	Bayar tukang		500.000	1.890.000
		Jumlah	3.000.000	1.110.000	1.890.000

Sumber:

https://www.google.com/search?q=contoh+pembukuan+sederhana&safe=strict&client=firefox-b-d&sxsrf=ALeKk03XWsMTYWMADWPYsnYs4CpJZT5gSw:1614213611001&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjl_P-m5oPvAhV1gUsFHMrBNEQ_AUoAXoECA8QAw&biw=1366&bih=654#imgrc=TPUPja4AXwuzcM

6. Contoh Buku Pembelian /Penjualan

Keterangan	Tgl	No Nota	Total	Jth Tempo		Bayar	Tgl	Saldo
Tata								
Tas type 3	03-Jan-12	012 1 12	750.000	750.000	15-Jan-12	250.000	02-Feb-12	500.000
						150.000	05-Mar-12	350.000
Sisil								
Tas Type 5	08-Jan-12	022 1 12	250.000	250.000	25-Jan-12			250.000
Ruday								
Tas type 6	03-Mar-12	057 3 12	700.000	1.700.000	20-Mar-12	100.000	07-Apr-12	(100.000)
Tas Type 5			250.000					
Tas type 3			750.000					

Sumber:

https://www.google.com/search?q=contoh+pembukuan+sederhana&safe=strict&client=firefox-b-d&sxsrf=ALeKk03XWsMTYWMADWPYsnYs4CpJZT5gSw:1614213611001&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjl_P-m5oPvAhV1gUsFHMrBNEQ_AUoAXoECA8QAw&biw=1366&bih=654#imgrc=TPUPja4AXwuzcM

BAB 7

MONITOR DAN EVALUASI KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

Kegiatan kewirausahaan perlu dikawal melalui monitor dan evaluasi yang terstruktur agar kemanfaatannya menjadi lebih optimal.

7.1 Pengertian Monitoring dan Evaluasi

Monitoring adalah kegiatan pemantauan untuk memperoleh informasi secara terus-menerus sehingga hasil sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Evaluasi yaitu kegiatan penilaian di akhir kegiatan untuk melihat pencapaian dari program yang dijalankan. Menurut Ahli Kesehatan Masyarakat Amerika, evaluasi adalah suatu proses untuk menentukan nilai atau jumlah keberhasilan dan usaha pencapaian suatu tujuan yang telah ditetapkan.

Monitoring dan evaluasi memiliki tugas yang sama yaitu memantau atau menilai jalannya suatu program. Monitoring lebih digunakan pada saat program sementara berjalan, sehingga dapat mengetahui kekurangan dan kesalahan yang dijumpai agar dapat diperbaiki secara dini. Dengan demikian, tujuan program bisa dicapai sesuai dengan target yang ditetapkan.

Sedangkan evaluasi lebih berfokus pada akhir dari perjalanan program. Dimana, evaluasi ditujukan untuk menilai keberhasilan atau kegagalan dari program tersebut, dan juga dapat mengetahui mengapa keberhasilan atau kegagalan dapat terjadi. Dari hasil evaluasi tersebut, dapat digunakan sebagai bahan untuk memperbaiki, mengembangkan atau meningkatkan kegiatan-kegiatan dan perencanaan yang lebih baik untuk kegiatan masa mendatang.

7.2 Fungsi Monitoring dan Evaluasi

Menurut William N. Dunn (1981), fungsi monitoring, yaitu:

- 6.7.1.2.1.1.1.1 Ketaatan (*compliance*). Monitoring ditujukan untuk menilai apakah administrator, staf, dan semua yang berhubungan dalam sebuah kebijakan atau program mengikuti atau menaati standar dan prosedur yang diberlakukan.
- 6.7.1.2.1.1.1.2 Pemeriksaan (*auditing*). Monitoring diberlakukan untuk mengetahui sumber dan pelayanan yang difokuskan kepada target apakah telah mencapainya atau tidak.

6.7.1.2.1.1.1.3 Laporan (*accounting*). Monitoring dilakukan untuk memperoleh evaluasi atas kebijakan atau program yang diterapkan, sudah dirasakan atau dinikmati oleh target.

6.7.1.2.1.1.1.4 Penjelasan (*explanation*). Monitoring menghasilkan informasi yang menjelaskan bagaimana kebijakan tersebut berhasil atau gagal dan mengenai perencanaan serta pelaksanaan tidak berjalan.

7.3. Metode Monitoring dan Evaluasi

Berikut akan diuraikan masing-masing metode monitoring dan evaluasi yang bisa diterapkan untuk kegiatan kewirausahaan.

A. Metode monitoring

- a. Metode dokumentasi, yaitu metode pemantauan yang dilakukan terhadap berbagai laporan kegiatan baik itu mingguan, bulanan, semester, atau tahunan
- b. Metode survei, untuk menjaring data dari stakeholders, terutama kelompok sasaran.
- c. Metode observasi lapangan, yaitu metode yang dipakai untuk memantau di lapangan agar mengetahui data empiris yang bertujuan untuk meyakinkan dalam penilaian proses kebijakan, dapat dipakai untuk melengkapi metode survei.
- d. Metode campuran, yakni campuran antara beberapa metode, seperti metode wawancara dan metode dokumentasi, atau gabungan dari keempat metode diatas.
- e. Metode FGD, yaitu metode pemantauan dengan melakukan pertemuan dan diskusi dengan berbagai stakeholders. Dengan cara ini data dan informasi yang diperoleh lebih lengkap dan akurat.

B. Metode Evaluasi

- a. *Single program after-only*, yaitu pengukuran kondisi setelah melakukan program tanpa adanya kelompok kontrol dan informasi diambil dari kelompok sasaran.
- b. *Single program before-after* yaitu pengukuran kondisi sebelum dan sesudah program dijalankan, tidak ada kelompok kontrol dan informasi diperoleh dari perubahan sasaran.
- c. *Comparative after-only*, yakni pengukuran/penilaian kondisi yang dilakukan sesudah program dijalankan, adanya kelompok kontrol dan informasi diperoleh dari kelompok kontrol dan sasaran.

- d. *Comparative before-after*, yakni penilaian kondisi sesudah dan sebelum program diterapkan, ada kelompok kontrol serta informasi diperoleh dari bekerjanya program terhadap kelompok kontrol dan sasaran.

BAB 8

PENUTUP

Program mahasiswa wirausaha merupakan program yang mengelola mahasiswa dan memfasilitasi mahasiswa terutama yang mempunyai minat berwirausaha dan memulai usaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi dan seni. Program ini perlu dikelola dengan baik agar dapat melahirkan calon-calon usahawan muda sejak masa kuliah dibawah bimbingan dan pembinaan dari para dosen.

Untuk mengantisipasi lonjakan angka pengangguran, perguruan tinggi telah memberikan muatan berupa Mata Kuliah Kewirausahaan dengan harapan para mahasiswa mampu mengembangkan jiwa *entrepreneurship* dan menerapkannya kelak setelah lulus. Pengembangan *entrepreneurship* ini perlu dilaksanakan sejak mahasiswa kuliah, salah satunya dengan produk-produk kesehatan dengan pemanfaatan hortikultura.

Kegiatan kewirausahaan perlu dibina dengan baik, dikelola, dilaksanakan dan dikawal melalui monitor dan evaluasi yang terstruktur agar kemanfaatannya menjadi lebih optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- AHTA. 2013. <http://ahta.org/journal-therapeutic-horticulture-231-2013>, Horticultural Therapy, diakses 26 Okt 2015
- Alma, B. (2013). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Astamoen. (2008). *(Entrepreneurship) dalam Perspektif kondisi bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Basrowi. (2011). *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia.
- Dharma, A. (2003). *Perilaku Organisasi dan Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Suryana, kewirausahaan (2006), Pedoman praktis: kiat dan proses Menuju sukses, Jakarta, Wijaya Grand Center Block D.
- Wardiyati, T. 2006. *Tanaman Aromatik dan Terapi Hortikultura*. Program Studi Hortikultura Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Makalah tidak dipublikasikan.
-<http://ahta.org/journal-therapeutic-horticulture-231-2013> Journal Of Therapeutic Horticulture 21.1 - 2011Diakses 26 Okt 2015.
-<http://ahta.org/journal-therapeutic-horticulture-231-2013>, Journal of Therapeutic Horticulture 23.1 – 2013, ; Diakses 26 Okt 2015
- <https://hidrogelpelangi.wordpress.com/2013/08/08/aura-pada-tanaman-dan-tubuh/> ; **diakses 26 Okt 2015: 12.55**
- <https://irpan1990.wordpress.com/administrasi-manajemen-dalam-pengelolaan-pendidikan>
- Tando, Naomy. 2013. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: In Media

Lampiran 1:

LEMBAR KUESIONER SEBELUM MENGIKUTI KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

1. Identitas Responden :

- 1) No Responden :
- 2) Usia :
- 3) Jenis Kelamin :
- 4) Program Studi :
- 5) Jurusan :
- 6) Semester/Tingkat:

2. Pengalaman Mengikuti Program Kewirausahaan

Petunjuk: Berikan tanda cek (v) pada kolom yang tersedia

NO	PERTANYAAN	PILIHAN JAWABAN	
		Ya	Tidak
1	Apakah Anda pernah mengikuti pelatihan pembuatan produk hortikultura:		
2	Apakah Anda berminat dengan kegiatan kewirausahaan ini ?		
3	Apakah Anda merasa termotivasi untuk mengembangkan kewirausahaan?		
	Total Skor		

Harapan setelah mengikuti kegiatan:

.....

Saran:

.....

☺ Terima Kasih Atas Partisipasinya ☺

Lampiran 2

LEMBAR KUESIONER SETELAH MENGIKUTI KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

A. Identitas Responden :

1. No Responden :
2. Usia :
3. Jenis Kelamin :
4. Program Studi :
5. Jurusan :
6. Semester/Tingkat:

B. Kepuasan Mengikuti Program Kewirausahaan

Petunjuk: Berikan tanda cek (v) pada kolom yang tersedia

NO	PERTANYAAN	PILIHAN JAWABAN		
		SETUJU	KADANG-KADANG	TIDAK SETUJU
1	Apakah Anda merasa senang mengikuti pelatihan pembuatan produk hortikultura:			
2	Apakah Anda merasa senang dengan kegiatan kewirausahaan ini ?			
3	Apakah Anda merasa termotivasi untuk mengembangkan kewirausahaan?			
4	Apakah Anda merasa puas dengan upaya yang Anda lakukan?			
5	Apakah Anda merasa puas dengan hasil yang Anda peroleh?			
	Total Skor			

Kesan-kesan:

.....

.....

Saran:

.....

.....

☺ Terima Kasih Atas Partisipasinya ☺