Community-Based Enterprise Development (C-BED) Petani Kecil

ILO - Daya Saing Usaha Kecil ASEAN

TOURISM

Small Business Competitiveness

Sebuah produk dari

International Labour Organization

Daya Saing Usaha Kecil oleh International Labour Organization (ILO – SBC) berlisensi di bawah Creative Commons Attribution-Non Creative Commons Attribution-Non Commercial-Share Alike 3.0 Unported License.

Atribusi — Anda harus memberikan kredit yang sesuai, menyediakan koneksi ke lisensi, dan mengindikasi jika ada perubahan yang dilakukan. Anda dapat melakukannya dengan cara yang masuk akal, tetapi tidak dengan cara apa pun yang mengesankan pemberi lisensi mendukung Anda atau penggunaan Anda.

Non Komersial — Anda mungkin tidak boleh menggunakan bahan untuk tujuan komersial.

Berbagi Serupa — Jika Anda mencampur, mengubah, atau membangun dari materi, Anda harus mendistribusikan kontribusi Anda di bawah lisensi yang sama seperti aslinya.

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/legalcode

Daftar Isi

Tentang C-BED 5

Tentang Paket Petani Kecil: 5

Pesan pada Grup 6

Sesi 1: Perkenalan 11

Aktivitas 1A: Mengenal Satu Sama Lain 11

Aktivitas 1B: Apa yang Membuat Usaha Sukses? 12

Aktivitas 2A: 5P 17

Aktivitas 2B: Meningkatkan Strategi Pemasaran Anda 20

Sesi 3: Meningkatkan Kualitas 23

Aktivitas 3A: Melebihi Ekspektasi Pelanggan 24

Sesi 4: Meningkatkan Produktivitas 29

Aktivitas 4A: Produktivitas Pertanian 30

Aktivitas 4B: Pencatatan Produktivitas 33

Aktivitas 4C: Merencanakan Perubahan 39

Sesi 5: Biaya Pertanian 42

Aktivitas 5A: Biaya Variabel dan Tetap 43

Aktivitas 5B: Biaya Variabel 45

Aktivitas 5C: Biaya Tetap 49

Aktivitas 5D: Merencanakan Perubahan 51

Sesi 6: Manajemen Kas 54

Aktivitas 6A: Perencanaan Arus Kas 57

Sesi 7: Rencana Tindakan 62

Aktivitas 7A: Tindakan yang Diprioritaskan 62

Tentang C-BED

Community-Based Enterprise Development (C-BED) merupakan program pelatihan inovatif berbiaya rendah yang didesain oleh International Labour Organization (ILO) untuk mendukung pengembangan keterampilan dan pemberdayaan masyarakat lokal untuk perbaikan kehidupan, produktivitas dan kondisi kerja.

Sebagai pendekatan pelatihan, C-BED itu unik dalam arti programnya dibuat dengan metode berbasis aktivitas sesama tanpa peran guru, ahli, atau konsultan eksternal yang merupakan spesialis di area keterampilan tersebut. Sebaliknya, peserta C-BED bekerja sama melalui serangkaian kegiatan dan diskusi yang dipandu hanya dengan instruksi sederhana langkah-demi-langkah di manual pelatihan. Pengetahuan, keterampilan dan kompetensi baru dibangun melalui interaksi antara peserta dan berbagi pengetahuan lokal dan pengalaman yang ada. Dengan cara ini, program ini adalah pilihan berbiaya rendah yang berkelanjutan untuk organisasi atau komunitas apa pun.

Program C-BED disusun dalam dua paket pelatihan inti yang didesain untuk membangun kompetensi usaha *start-up* dan operasional melalui fokus pada pemasaran, manajemen keuangan, dan perencanaan tindakan. Keduanya adalah C-BED bagi Pengusaha Bersemangat Tinggi dan C-BED untuk Operator Usaha Kecil. Selain itu, pengembangan alat-alat untuk memperkuat kompetensi usaha dan peningkatan keterampilan untuk sektor spesifik sedang dibangun secara berkelanjutan. Paket-paket ini dapat diimplementasikan sebagai pelatihan yang berdiri sendiri atau terintegrasi dalam format modular ke dalam program yang sudah ada.

Tentang Paket Petani Kecil:

C-BED untuk paket Petani Kecil adalah pelatihan pengantar yang juga sesuai untuk peserta dengan keaksaraan sangat terbatas dan berguna untuk semua orang yang ingin mengenal pengertian dasar pengembangan usaha dan operasional. Peserta datang mencari peluang untuk membuat perubahan dalam hidup mereka, ingin menemukan atau mengubah pekerjaan atau meningkatkan kondisi kerja mereka. Mereka pergi dengan kompetensi dasar dalam operasional bisnis dan belajar kritis. Kriteria untuk memilih peserta mengacu pada outline kurikulum C-BED. Di akhir pelatihan, peserta akan:

- Mendapatkan pengetahuan baru tentang pengembangan usaha
- Mendapatkan kompetensi kritis untuk menimbang prospektif pekerjaan atau kondisi kerja saat ini
- Meningkatkan kesadaran tentang pengembangan usaha
- Belajar berbagai langkah untuk start-up atau memperbaiki usaha

- Meningkatkan kepercayaan diri untuk mengambil keputusan, rencana dan tindakan untuk masa depan
- Mengenali potensi asosiasi dan kolaborasi

Pesan pada Grup

Di akhir pelatihan C-BED ini, Anda akan memiliki rencana jelas langkah-langkah praktis yang Anda bisa ambil untuk memulai atau memperbaiki usaha Anda. Pengertian Anda mengenai prinsip dasar melakukan usaha akan jauh lebih kuat dan Anda akan memulai hubungan dengan yang lainnya di komunitas Anda yang secara potensial dapat mendukung atau bekerja sama dengan Anda untuk saling mencapai sukses di masa depan.

Gaya pelatihan ini berbeda dengan pendekatan pendidikan tradisional. Tidak ada guru, pelatih atau ahli untuk membantu Anda. Sebaliknya, Anda akan bekerja sama sebagai tim untuk mengikuti instruksi sederhana langkah-demi-langkah untuk diskusi dan kegiatan dalam panduan pelatihan Anda. Karena tidak ada pemimpin grup, semua anggota grup harus mengambil giliran membaca informasi dan instruksi secara keras ke grup, dan semua anggota grup berbagi tanggung jawab untuk memantau waktu. Dalam gaya baru pelatihan ini, kita akan belajar dari satu sama lain dengan berbagi ide, opini, keterampilan, pengetahuan dan pengalaman. Agar berhasil, semua anggota grup harus berpartisipasi dalam diskusi.

Sebelum dan sesudah pelatihan, Anda akan diminta untuk melengkapi survei untuk memahami dampak pelatihan. Informasi ini akan dijaga kerahasiaannya dan digunakan untuk meningkatkan materi pelatihan dan organisasi dari program masa depan. Beberapa peserta juga mungkin dihubungi di masa depan setelah 3, 6 atau 12 bulan untuk survei lainnya untuk mempelajari rencana usaha Anda.

Instruksi-instruksi di panduan pelatihan ini mudah diikuti dan waktu yang disarankan untuk setiap langkah pun disediakan. Carilah tanda-tanda ini:

Jika Anda lihat tanda ini, baca dengan keras

Jika Anda lihat tanda ini, Anda membaca instruksi dan melakukan aktivitas

Jika Anda lihat tanda ini, berbagilah dengan grup

Tanda ini memberikan Anda estimasi waktu untuk sesi ini

Gunakan *flipchart* seperti yang dijelaskan di Lampiran 1, jika Anda tidak memiliki *flipchart*, gunakan kertas tambahan atau Panduan

Sebelum Anda memulai pelatihan ini, ikuti langkah-langkah sederhana di bawah ini agar terorganisir.

- Isi survei pra-pelatihan. Tanya ke penyelenggara jika Anda tidak memiliki salinan atau belum melengkapi surveinya.
- Aturlah ke dalam grup kecil berisikan 5-7 anggota. Penyelenggara akan memandu Anda bagaimana cara terbaik melakukan ini.
- Identifikasi satu anggota grup untuk secara sukarela memulai pelatihan sebagai 'Pembaca Grup'. Peran 'Pembaca Grup' adalah membaca informasi dan instruksi aktivitas dengan keras kepada grup. Setiap anggota grup dengan keaksaraan dasar dapat menjadi 'Pembaca Grup' dan Anda harus bertujuan berbagi peran ini di antara anggota grup selama pelatihan.

Semua anggota grup bertanggung jawab untuk memantau waktu tapi satu anggota grup harus dinominasikan untuk setiap sesi agar mengingatkan grup ketika waktu yang disarankan untuk setiap langkah telah tercapai. Anda tidak perlu secara ketat mengikuti waktu yang disarankan tetapi Anda perlu mengatur waktu total pelatihan Anda. Jika satu aktivitas berjalan lebih lama dari waktu yang disarankan, cobalah menghemat waktu di aktivitas lainnya untuk menjaga keseimbangan.

Semua anggota grup akan menerima panduan pelatihan yang sama. Kerja individu dapat diselesaikan dalam panduan ini serta kerja kelompok. Grup juga dapat menyelesaikan aktivitas bersama-sama dengan sebuah *flipchart* jika ada.

Nikmati Pelatihan!

Sesi 1: Perkenalan

Sesi 1: Perkenalan

50 Menit

Tinjauan Sesi

Di sesi ini, Anda akan menyelesaikan dua aktivitas untuk mengenal satu sama lain dan mengenal gaya pelatihan C-BED. Di C-BED, tujuan kami adalah belajar dari satu sama lain seiring kita menyelesaikan aktivitas di masing-masing dari tujuh sesi. Tidak akan ada guru sehingga Anda harus saling bantu dengan berbagi ide dan pengalaman yang berbeda, dan ajukan pertanyaan kepada grup jika Anda tidak mengerti suatu konsep atau aktivitas.

Aktivitas 1A: Mengenal Satu Sama Lain

Di aktivitas 1A, Anda akan mengenal satu sama lain sebagai grup dan belajar tentang usaha pertanian masing-masing

Ini adalah sebuah program yang didesain untuk 'mengajar tanpa guru' dan memungkinkan orang untuk belajar melalui pengalaman mereka sendiri dan orang lain. Anda akan ditantang untuk menilai praktik pertanian Anda sekarang dan menjadi lebih usahawan dalam mempertimbangkan pertanian Anda sebagai usaha yang perlu menghasilkan pendapatan yang cukup serta makanan untuk keluarga Anda.

Setiap peserta harus berpikiran terbuka, dan mencoba berpikir di luar keterbatasan praktik dan keyakinan pertanian Anda saat ini untuk mengeksplorasi daerah baru. Jangan takut untuk menyarankan inovasi baru untuk usaha Anda, tidak peduli betapa gila terlihat idenya, karena ini adalah jenis pemikiran pengusaha sukses. Tetapi juga belajar dari satu sama lain, dan apa yang tetangga Anda lakukan di ladang mereka, yang mungkin atau mungkin tidak berhasil. Setelah menyelesaikan pelatihan ini, Anda harus dapat lebih memahami pertanian Anda sebagai sebuah bisnis yang terdiri dari usaha-usaha individu (tanaman, ternak, dll.) dan lebih percaya diri untuk membuat keputusan strategis tentang arah masa depan usaha Anda.

15 Menit

Masing-masing dari Anda menggambar peta usaha pertanian Anda dan taruh label dengan jelas. Peta tersebut dapat mencakup lokasi rumah, kebun sayur, ladang, stock pens, batas pertanian, jalan, dll. [5 menit]

1. Masing-masing Anda memperkenalkan diri kepada anggota lain dari grup dengan memperlihatkan peta Anda, dan jelaskan usaha pertanian Anda. [masing-masing 2 menit]
2. Semua orang menggantung peta usaha pertaniannya di dinding.

Di aktivitas pertama, kita harus tahu lebih banyak tentang satu sama lain dan berbagi gambar pertanian kita. Sekarang kita bisa pindah ke aktivitas berikutnya. Anda harus ingat bahwa usaha pertanian juga sama seperti usaha lain yang memiliki produk atau jasa. Usaha pertanian yang sukses dapat menjual ke pasar apa yang pelanggan butuhkan atau inginkan, dengan harga yang mereka bersedia bayar. Usaha pertanian juga harus memberikan Anda pendapatan dan kebahagiaan yang cukup.

Aktivitas 1B: Apa yang Membuat Usaha Sukses?

Tujuan aktivitas ini adalah untuk menyoroti praktik usaha pertanian yang baik dan untuk membantu Anda dalam memprioritaskan strategi yang berbeda.

35 Menit

1. Jika Anda belum terbagi dalam grup-grup kecil, bentuklah satu grup berisikan 5 - 7 orang. Grup-grup dapat dibentuk dari orang-orang dengan usaha pertanian yang sama.
2. Bekerjalah secara pasangan untuk mendiskusikan karakteristik di bagan kata-kata dalam Tabel 1B (1) sebelum secara individu menyelesaikan Tabel 1B (2). [8 menit]
3. Bagi pilihan Anda dengan grup Anda dan jelaskan pilihan Anda. [10 menit]
4. Secara berkelompok, diskusikan pilihan yang berbeda dan pilih 3-6 karakteristik yang paling penting bagi suksesnya usaha pertanian yang disetujui. [15 menit]

Tabel 1B (1): Bagan Kata-kata

Lokasi usaha pertanian	Teknik penjualan yang baik	Biaya bahan baku
Menetapkan harga yang baik	Mengetahui biaya untuk berusaha	Mengetahui berapa banyak orang berutang pada Anda
Produk berkualitas baik	Mengetahui berapa banyak uang yang Anda hasilkan	Kemampuan menarik pelanggan baru
Fluktuasi musiman	Ketersediaan bahan baku	Hubungan dengan pedagang lokal
Penyimpanan yang baik	Tidak ada limbah bahan	Pekerja yang produktif
Mengetahui tugas sehari-hari Anda	Akses ke air	Ketersediaan peralatan dan suku cadang
Penjualan langsung ke pasar	Perencanaan yang baik	Melacak uang Anda
Pembukuan yang baik	Puas dengan usaha pertanian Anda	Peralatan dalam keadaan baik
Mengetahui tugas pekerja Anda	Mengetahui kebutuhan pelanggan	Permintaan yang kuat dari pelanggan
Pembeli yang setia	Mengetahui potensi masalah Anda	

Tabel 1B (2): Karakteristik Usaha yang Penting			
	Karakteristik yang paling penting (dari Bagan Kata-kata)	Alasan memilih yang ini	Apakah usaha pertanian Anda melakukan hal ini dengan baik?
1			
2			
3			
4			

Di aktivitas ini, Anda melihat beberapa karakteristik usaha pertanian yang sukses.

Sesi 2: Pemasaran yang Lebih Baik

Sesi 2: Pemasaran yang Lebih Baik

55 Menit

Tinjauan Sesi

Di sesi ini, Anda akan melihat beberapa praktik pemasaran yang baik dan buruk untuk membantu Anda memahami bagaimana memasarkan produk pertanian Anda dengan lebih baik. Anda juga akan melihat beberapa hal yang berkaitan dengan penganggaran, penetapan harga dan pengeluaran. Anda akan menyelesaikan 2 aktivitas.

Dalam rangka memasok ke usaha-usaha dalam industri pariwisata, penting untuk memasarkan usaha Anda agar pembeli tahu tentang pertanian Anda. Seringkali hotel dan restoran ingin sumber produk mereka adalah lokal tetapi mereka tidak menyadari adanya petani di daerah mereka. Anda harus mampu untuk membuat bisnis Anda dikenal.

Aktivitas 2A: 5P

Di Aktivitas 2A, Anda akan mempertimbangkan beberapa praktik pemasaran untuk usaha pertanian serta masalah yang berkaitan dengan penganggaran, penetapan harga, dan pengeluaran.

35 Menit

1. Pembaca Grup akan membaca dengan lantang cerita tentang Keluarga Tem.Saat cerita ini dibacakan, yang lain harus mendengar untuk 5P-nya (Produk, Place/Tempat, Price/Harga, Promosi, People/Orang). [5 menit]
2. Secara berkelompok, kerjakan bersama untuk mengidentifikasi 5P untuk usaha pertanian Keluarga Tem dan lengkapi Tabel 2A(Bagian 1) [10 menit].
3. Secara berkelompok, diskusikan pertanyaan berikut ini tentang pengalaman usaha ayam Keluarga Tem [10 menit]:
    - Apakah Keluarga Tem memahami suplai musiman dan memenuhi permintaan untuk ayam di pasar lokal mereka/haruskah mereka menjual nanti-nanti?

- Apakah ada peluang untuk menjual ke pasar lain yang harusnya mereka pertimbangkan?
- Apakah mereka menghasilkan apa yang pelanggan lokal inginkan?

1. Secara berkelompok, diskusikan bagaimana Anda akan mengatasi usaha peternakan ayam secara berbeda dari Keluarga Tem. Lengkapi Tabel 2A(Bagian B) untuk menunjukkan bagaimana grup Anda akan melakukan hal yang berbeda agar lebih sukses (10 menit).

Cerita tentang Keluarga Tem:

Keluarga Tem pergi ke kota untuk mengunjungi seorang paman. Paman ini memberitahu Keluarga Tem tentang usaha kecilnya yang menguntungkan hasil membesarkan dan menjual ayam di pasar lokal. Keluarga Tem kembali ke desanya dan memanggil beberapa teman-teman mereka. Mereka memberitahu teman-teman tentang kebutuhan untuk ayam lebih banyak di daerah mereka dan mengusulkan untuk melakukan bisnis yang serupa bersama-sama. Semua orang setuju dan mereka semua berkontribusi uang yang cukup untuk membeli 25 anak ayam umur satu hari. Di hari berikutnya, dua orang dari grup mereka pergi ke kota untuk melakukan pembelian. Ketika mereka tiba di kota, sudah tidak ada lagi ayam yang tersisa karena permintaan yang tinggi. Jadi mereka terpaksa menginap semalam untuk mendapatkan ayam muda di hari berikutnya. Karena mereka harus mengeluarkan uang untuk makanan dan penginapan, mereka hanya mampu membeli 15 bayi ayam.

Ketika mereka kembali ke desa, mereka menyadari bahwa mereka juga perlu pakan ayam. Salah satu sepupu dari keluarga mereka mulai membangun kandang ayam, sementara seorang teman dekat keluarga pergi untuk membeli makanan ayam dari toko desa. Harganya mahal dan kualitasnya rendah karena toko tersebut tidak mampu membeli stok segar setiap minggu. Di hari berikutnya, tiga ekor ayam ditemukan mati di kandang karena cuaca yang panas dan karena si sepupu tidak selesai membangun atap pelindung. Selama beberapa minggu berikutnya, teman-teman dan keluarga Tem bergantian menjaga ayam-ayamnya. Penyakit menewaskan ayam lebih banyak lagi dan hanya tujuh dari 15 ayam yang masih ada. Pada akhirnya, ayam-ayam tersebut menjadi tua untuk dijual Namun, di desa mereka sendiri, tak seorang pun ingin ayam karena setiap orang memiliki ayam sendiri. Karena kurangnya permintaan, teman-teman dan keluarga Tem memutuskan untuk menjual ayam-ayam tersebut ke pasar kota.

Di pasar, terlihat bahwa semua orang menjual ayam yang tampak lebih sehat dan lebih besar dari ayam mereka. Bahkan, Keluarga Tem mulai melihat bahwa ada banyak variasi di pasar. Ketika mereka akhirnya berhasil menjual ayam-ayam yang lebih kecil, mereka menyadari bahwa mereka tidak menghasilkan uang dari investasi awal mereka. Kembali ke desa, mereka mendiskusikan apa yang salah.

Tabel 2A: Cerita Keluarga Tem					
Bagian (A)	Produk	Tempat/Distribusi	Harga	Promosi	Orang
Keluarga Tem strategi pemasaran					
Bagaimana Anda memperbaiki strategi pemasaran Keluarga Tem?					
Bagian (B)	Produk	Tempat/Distribusi	Harga	Promosi	Orang
Perbaikan dari grup Anda untuk Keluarga Tem strategi pemasaran					

Di aktivitas ini, Anda merefleksikan apa yang salah pada usaha Keluarga Tem. Hal ini termasuk melihat apa yang seharusnya Anda bisa lakukan lebih baik dan melihat peran 5P.

Aktivitas 2B: Meningkatkan Strategi Pemasaran Anda

Di Aktivitas 2B, Anda akan melihat bagaimana memperbaiki strategi pemasaran Anda. Sementara Anda menyelesaikan aktivitas ini, coba pikirkan tentang kebutuhan industri pariwisata. Harap diingat bahwa ini akan membantu usaha Anda menjadi pemasok yang lebih baik untuk industri.

20 Menit

1. Sebagai individu, refleksikan apa yang telah kita pelajari tentang strategi pemasaran dan lengkapi Tabel 2B, tunjukkan apa strategi pemasaran Anda saat ini dan bagaimana Anda bertujuan untuk memperbaiki. [10 menit]
2. Tunjukkan perubahan yang Anda usulkan ke grup Anda dan diskusikan hasilnya bersama-sama Tentukan bersama-sama perubahan usaha mana dari 5P ini yang akan memberikan hasil yang terbaik bagi usaha Anda [10 menit].

Tabel 2B: Strategi pemasaran Anda dan perbaikan					
	Produk	Tempat/Distribusi	Harga	Promosi	Orang
Saat ini saya punya strategi pemasaran					

Perubahan saya	Bagaimana saya akan mengubahnya?	Kapan?	Siapa yang bertanggung jawab?

Di sesi ini, Anda merefleksikan strategi pemasaran Anda sebelum membuat rencana untuk memperbaiki strategi Anda saat ini.

Sesi 3: Meningkatkan Kualitas

Sesi 3: Meningkatkan Kualitas

45 Menit

Tinjauan Sesi

Di sesi ini, Anda akan melihat bagaimana memenuhi dan memuaskan kebutuhan pelanggan Anda. Anda menyelesaikan satu aktivitas tunggal

[5 menit] Untuk memenuhi dan memuaskan pelanggan (dan calon pelanggan) Anda, Anda perlu secara penuh memahami apa kebutuhan mereka, membangun keterampilan pemasaran Anda yang diperoleh di Sesi 2. Setelah memahami apa kebutuhan dan harapan pelanggan Anda, penting untuk bertujuan bisa melebihi harapan pelanggan Anda. Jika harapan pelanggan secara konsisten dilebihi, ini akan mengakibatkan pelanggan berulang kali kembali ke usaha Anda dan merekomendasikan usaha pertanian Anda kepada teman-teman mereka.

Produktivitas berarti bekerja lebih cerdas, bukan lebih keras. Memastikan bahwa produk Anda memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan penting untuk keberhasilan usaha pertanian Anda. Namun, usaha yang paling sukses adalah melebihi harapan pelanggan. Menerapkan sistem pelacakan berkualitas yang akan sangat meningkatkan kualitas produk dan layanan yang Anda berikan kepada pelanggan Anda.

Ini mungkin bahkan lebih penting ketika memasok ke industri pariwisata. Mereka yang berada di industri pariwisata mungkin memiliki permintaan yang lebih tinggi untuk kualitas yang baik dan perlu untuk menjamin kesegaran dan kualitas makanan yang mereka layani kepada pelanggan mereka.

Aktivitas 3A: Melebihi Ekspektasi Pelanggan

Di Aktivitas 3A, Anda akan mengumpulkan umpan balik dari grup tentang bagaimana Anda dapat memperbaiki usaha Anda dan melebihi harapan pelanggan.

40 Menit

1. Di Tabel 3A, gambarkan dua hal yang Anda lakukan untuk membuat usah Anda berbeda dengan yang lain [5 menit]
2. Kemudian, tarik dua hal yang pembeli Anda minta Anda untuk perbaiki. [5 menit]
3. Tunjukkan gambar Anda ke grup [5 menit]
4. Secara berkelompok, diskusikan pilihan umum untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan yang disediakan oleh usaha pertanian. Catat perbaikan yang disarankan dalam Tabel 3A (2). [15 menit]
5. Berbagi ide tentang cara anggota grup lain bisa melakukan perbaikan untuk melebihi harapan pembeli [10 menit]

Tabel 3A (1): Ekspektasi Pelanggan	
Hal-hal yang Anda lakukan untuk membuat usaha pertanian Anda berbeda dengan yang lain.	
Perbaikan yang diminta pembeli untuk saya lakukan	

Tabel 3A (2): Usulan perbaikan		
Usulan perbaikan usaha	Bagaimana aplikasinya terhadap usaha pertanian saya	Perubahan apa yang saya perlu lakukan untuk mengoperasikan pertanian saya

Di aktivitas ini, Anda melihat bagaimana melebihi harapan pelanggan Anda dan merencanakan beberapa perbaikan usaha untuk membantu Anda meningkatkan kualitas.

Sesi 4: Meningkatkan Produktivitas

Sesi 4: Meningkatkan Produktivitas

60 Menit

Tinjauan Sesi

Sesi ini akan membantu Anda untuk memikirkan produktivitas usaha pertanian Anda, yaitu bagaimana Anda dapat membuat produk atau layanan yang lebih baik, lebih cepat dan lebih murah. Anda akan menyelesaikan 3 aktivitas.

Produktivitas merupakan efisiensi dan kualitas dalam mana suatu usaha menghasilkan barang atau jasa.
Manfaat meningkatkan produktivitas Anda meliputi:

- Memproduksi produk dan layanan lebih banyak, lebih cepat, lebih baik dan lebih murah
- Menyampaikan lebih cepat
- Lebih bersaing dengan usaha lain
- Menghasilkan keuntungan lebih
- Memperbaiki kondisi kerja
- Menghasilkan usaha yang lebih
- Berkontribusi lebih kepada masyarakat

Karena petani mengadopsi teknik-teknik baru dan perbedaan dalam produktivitas muncul, para petani yang lebih produktif akan mendapatkan keuntungan dari peningkatan kesejahteraan mereka sementara para petani yang tidak cukup produktif akan harus melakukan perbaikan atau terpaksa masuk ke dalam kegiatan usaha lainnya.

Ketika Anda memasok industri pariwisata, Anda perlu mempertimbangkan bahwa industri ini musiman. Anda harus mempersiapkan diri untuk tuntutan yang lebih tinggi pada musim puncak dan untuk tetap beroperasi di musim sepi usaha Anda.

Pembaca Grup sekarang akan membacakan cerita berikut ini tentang Somchai dan membandingkan pengalamannya dengan pengalaman Anda.

Cerita Somchai

Somchai menanam padi, terutama untuk memberi makan keluarganya yang terdiri dari enam orang, dan kedelai untuk dijual ke pedagang yang datang ke

pertaniannya di akhir musim panen. Somchai memiliki sekitar 1,5 hektare lahan. Istrinya juga memiliki beberapa babi dan ayam yang berkeliaran bebas di tanahnya dan masuk ke hutan terdekat. Ayam-ayamnya pada umumnya adalah untuk makanan keluarganya, tetapi kadang-kadang istrinya menjual ayam ketika mereka memiliki terlalu banyak. Semua babi dan ayam ekstra dijual di pasar lokal ketika keluarga mereka membutuhkan uang ekstra. Mereka juga menanam sayur-sayuran dan buah-buahan untuk konsumsi rumah mereka dan kadang-kadang akan menjual kelebihan buah mereka ke penjual di pasar lokal.

Namun, Somchai tidak bisa menumbuhkan cukup makanan atau pun menjual hasil yang cukup dari pertaniannya untuk memberi makan keluarganya. Oleh karena itu, ia secara teratur perlu bekerja sebagai buruh tani di properti tetangganya. Dia juga bekerja di perkebunan tebu dan karet yang besar, berkilometer-kilometer jauhnya dari pertaniannya.

Somchai adalah seorang petani yang khas untuk wilayahnya; kebanyakan petani kecil menumbuhkan tanaman dan hewan yang sama dengan cara yang sama. Bahkan, ayah Somchai juga menumbuhkan tanaman yang sama dan dia telah mengikuti metodologi produksi yang sama seperti ayahnya dan tetangganya. Somchai memperhatikan bahwa selama beberapa musim yang lalu hasil panennya tidak menghasilkan sebanyak seperti sebelumnya dan dia harus menambah jumlah waktu kerjanya sebagai buruh tani untuk mendapatkan cukup uang untuk membeli makanan bagi keluarganya.

Dalam rangka meningkatkan produktivitas atau membuat barang dan jasa yang lebih baik, lebih cepat dan lebih murah, penting untuk dapat mengidentifikasi semua komponen produksi sebelum seseorang dapat mengidentifikasi area perbaikan. Juga, dengan mengetahui semua komponen produksi akan memungkinkan untuk penetapan biaya, pembelian, dan manajemen keuangan yang lebih baik.

Aktivitas 4A: Produktivitas Pertanian

Di Aktivitas 4A, Anda akan melihat bagaimana memperbaiki produktivitas usaha pertanian Anda. Tujuan dari aktivitas ini adalah agar semua anggota grup mempertimbangkan berbagai komponen produktivitas untuk usaha pertanian mereka sendiri.

20 Menit

Secara berkelompok, tinjau bagan produktivitas in Tabel 4A untuk usaha pertanian Somchai dan lengkapi hal-hal yang kosong. [2 menit]

1. Secara individu, lengkapi Tabel 4A dengan bagan produktivitas untuk setidaknya satu produk atau layanan yang diproduksi oleh usaha pertanian Anda sendiri. [8 menit]
2. Satu per satu tunjukkan bagan produktivitas Anda dengan grup dan diskusikan bersama-sama persamaan dan perbedaannya dengan pengalaman Somchai. [10 menit]

Tabel 4A: Bagan Produktivitas Somchai

BAHAN		TENAGA KERJA		ALAT-ALAT, PERALATAN, FASILITAS
Beras Kedelai Babi Ayam Sayur-sayuran Buah-buahan		Memberi makan hewan-hewan Memetik buah-buahan dan sayur-sayuran Mengangkut ke pasar		Lahan pertanian Tanah penggembalaan Pakan ternak Air Sepeda Motor

Bagan produktivitas saya

BAHAN		TENAGA KERJA		ALAT-ALAT, PERALATAN, FASILITAS

Di Aktivitas 4A, Anda melihat bagan produktivitas Anda, termasuk bahan yang berbeda, tenaga kerja dan alat-alat, peralatan dan fasilitas yang diperlukan agar peternakan Anda tetap berjalan.

Aktivitas 4B: Pencatatan Produktivitas

Di Aktivitas 4B, Anda akan melihat cara-cara menjaga catatan produktivitas Anda. Sebuah catatan adalah bukti tertulis atas apa yang terjadi, apa yang sedang terjadi, atau apa yang diantisipasikan akan terjadi dalam sebuah usaha. Sebagai bagian dari peningkatan produksi, aktivitas ini akan mengajarkan Anda bagaimana melacak pasokan produk Anda dan keuangan dasar. Tujuan dari aktivitas ini adalah agar anggota grup belajar bagaimana menyimpan catatan produktivitas pertanian mereka dan mengenali dampak konsumsi keluarga yang bisa terjadi.

Sebuah bisnis yang sukses harus dapat memiliki catatan persediaannya, atau pasokan semua bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk atau menyediakan jasa. Demikian pula, mereka harus mampu melacak jumlah uang yang masuk atau keluar dari usaha mereka, yang merupakan keuangan dasar.

Banyak usaha pertanian tidak menuliskan berapa banyak yang telah mereka produksi atau berapa banyak uang yang masuk atau keluar dari usaha mereka karena mereka tidak tahu bagaimana melakukannya, atau mereka tidak tahu bagaimana pencatatan tersebut dapat membantu usaha mereka.

Pencatatan adalah cara tercepat dan termudah untuk meningkatkan usaha pertanian Anda karena Anda dapat melihat dari musim ke musim seberapa banyak Anda berkembang, menjual, mengkonsumsi dll.

- Pencatatan menunjukkan berapa banyak produk dan uang yang harus dimiliki usaha pada setiap waktu tertentu, dan memastikan bahwa uang tidak hilang atau tidak terhitung
- Catatan membantu pemilik untuk menemukan masalah sebelum terlambat seperti, biaya yang terlalu tinggi, penjualan jatuh, atau apakah uang bocor dari usaha dll.
- Catatan diperlukan ketika pemilik usaha mengajukan pinjaman bank dan membayar pajak
- Catatan keuangan menunjukkan keadaan usaha dan kapasitas pemilik untuk mengelola usahanya

- Catatan menunjukkan seberapa baik usaha dilakukan di masa lalu dan seberapa baik usaha tersebut sekarang. Ketika pemilik tahu kekuatan dan kelemahan usahanya, dia dapat merencanakan masa depannya dengan benar.
- Catatan membantu pemilik untuk memantau jumlah total uang yang mereka harus terima dari pelanggan (dan nama mereka) dan jumlah uang yang terutang kepada orang lain (misalnya pemasok).

50 Menit

1. Secara berkelompok, diskusikan keuntungan penyimpanan catatan produksi dan konsumsi keluarga. Pilih dua manfaat terbesar menjaga catatan-catatan ini yang disetujui, dan dua masalah terbesar yang bisa timbul akibat tidak menyimpan catatan. Catat hasil diskusi Anda pada Tabel 4B (1). [15 menit]
2. Secara berkelompok, baca contoh catatan produktivitas untuk usaha pertanian Somchai selama 1 tahun dan catatan konsumsi keluarganya selama 6 bulan pertama di tahun tersebut. [10 menit]
3. Masing-masing dari Anda sekarang lengkapi catatan yang sama untuk produksi usaha pertanian dan konsumsi keluarga Anda sendiri menggunakan Tabel 4B(2) dan Tabel 4B(3).[10 menit]
4. Secara berkelompok, bandingkan hasil Anda satu sama lain. Diskusikan efek konsumsi keluarga Anda pada total produksi dan profitabilitas usaha pertanian Anda [15 menit]

Tabel 4B (1): Pencatatan Produktivitas	
Catat dua hal yang bagus tentang menyimpan catatan:	
1.	
2.	
Catat dua hal yang buruk tentang tidak menyimpan catatan:	
1.	
2.	

Contoh: Pencatatan Produktivitas Tahunan Somchai					
Tanaman	Luas lahan pertanian	Jumlah yang diproduksi per unit lahan	Jumlah Total	Nilai Unit (PHP)	Total nilai(PHP)
Kedelai	0,8 ha	2 ton/ha	1600 kg	30 PHP/kg	48.000
Nasi	0,6 ha	2,5 ton/ha	1500 kg	15 PHP/kg	22.500
Sayur-sayuran/buah-buahan	0,1 ha	3 ton/ha	300 kg	7 PHP/kg	2.100
Hewan	Jumlah hewan	Jumlah yang diproduksi	Jumlah total	Nilai Unit (PHP)	Total nilai (PHP)
Babi	5 babi betina 1 babi jantan	0	5 babi betina 1 babi jantan	900	5.400
Ayam	10 ayam betina 1 ayam jantan	60 ayam betina	70 ayam betina 1 ayam jantan	700	4.970
Total produksi tahunan					82.970 PHP

Tabel 4B (2): Pencatatan Produktivitas Tahunan Anda					
Tanaman	Luas lahan pertanian	Jumlah yang diproduksi per unit lahan	Jumlah total	Nilai Unit (PHP)	Total nilai (PHP)
Hewan	Jumlah hewan	Jumlah yang diproduksi	Jumlah total	Nilai Unit (PHP)	Total nilai (PHP)
Total produksi tahunan					

Contoh: Konsumsi Keluarga Somchai				
Tanggal	Item makanan	Kuantitas	Harga per unit	Total nilai (PHP)
Januari	Nasi	65 kg	15 PHP/kg	975
	Sayur/buah	18 kg	7 PHP/kg	126
	Ayam	4	70 PHP	280
Februari	Nasi	70 kg	15 PHP/kg	1.050
	Sayur/buah	20 kg	7 PHP/kg	140
	Ayam	3	70 PHP	210
Maret	Nasi	68 kg	15 PHP/kg	1.020
	Sayur/buah	22 kg	7 PHP/kg	154
	Ayam	3	70 PHP	210
April	Nasi	65 kg	15 PHP/kg	975
	Sayur/buah	18 kg	7 PHP/kg	126
	Ayam	4	70 PHP	280
Mei	Nasi	66 kg	15 PHP/kg	990
	Sayur/buah	19 kg	7 PHP/kg	133
	Ayam	4	70 PHP	280
Juni	Nasi	70 kg	15 PHP/kg	1.050
	Sayur/buah	18 kg	7 PHP/kg	126
	Ayam	3	70 PHP	210
Total				8.335 PHP

Tabel 4B (3): Konsumsi Keluarga Anda				
Tanggal	Item makanan	Kuantitas	Harga per unit	Total nilai (PHP)
Total				

Aktivitas 4C: Merencanakan Perubahan

Di aktivitas terakhir sesi ini, putuskan beberapa tindakan konkret untuk memperbaiki usaha Anda. Ingatlah semua hal yang telah dibahas sejauh ini mengenai pencatatan dan produktivitas, luangkan beberapa menit untuk mencatat pikiran Anda.

10 Menit

1. Masing-masing Anda gunakan Tabel 4C: Rencana tindakan pribadi tuliskan 1-3 perubahan yang Anda ingin lakukan. Apakah ada perbaikan yang Anda ingin lakukan berdasarkan apa yang sudah dipelajari dari aktivitas sebelumnya? Jika ya, putuskan apa yang akan Anda implementasikan atau perbaiki.
2. Catat bagaimana Anda akan melakukan perubahannya.
3. Catat kapan Anda akan melakukan perubahannya.
4. Akhirnya, nyatakan siapa yang akan bertanggung jawab untuk perubahan ini.

Tabel 4C: Rencana Tindakan Pribadi

Perubahan saya	Bagaimana saya akan mengubahnya?	Kapan?	Siapa yang bertanggung jawab?

Anda telah menyelesaikan aktivitas terakhir sesi 5. Di sesi ini, Anda melihat produktivitas dan pencatatan di usaha Anda dan bagaimana hal ini bisa membantu Anda.

Sesi 5:
Biaya Pertanian

Sesi 5: Biaya Pertanian

110 Menit

Tinjauan Sesi

Di sesi ini, Anda akan melihat tinjauan tentang biaya pertanian. Mengerti akan biaya Anda memiliki implikasi penting pada harga Anda Pembaca Grup akan mulai membaca sejumlah informasi tentang biaya kepada grup, sebelum Anda melengkapi 3 aktivitas.

[5 menit] Biaya pertanian dapat dibagi menjadi biaya variabel dan tetap:

Biaya variabel: Biaya variabel berubah sesuai dengan jumlah produksi. Biasanya jenis biaya ini termasuk bahan baku dan tenaga kerja. Contoh biaya variabel untuk usaha pertanian adalah: bahan baku, bahan bakar, tenaga kerja yang disewa, makanan hewan, listrik, bahan kemasan, label, kotak, biaya transportasi, dll. Biaya variabel meningkat saat Anda memproduksi lebih banyak dan menurun saat Anda memproduksi lebih sedikit.

Contoh:
Jika Anda membutuhkan 10 nanas dan 10 botol untuk memproduksi 10 liter jus nanas untuk dijual, Anda akan membutuhkan 1.000 nanas dan 1.000 botol untuk menghasilkan 1.000 liter jus nanas untuk dijual Contoh ini menunjukkan bagaimana biaya variabel bisa naik saat Anda memproduksi lebih.

Biaya tetap: Biaya tetap jumlahnya sama terlepas dari jumlah barang dan jasa yang diproduksi. Jenis biaya ini biasanya merupakan aset usaha yang berjangka lebih panjang. Contoh biaya tetap untuk usaha pertanian meliputi: peralatan dan mesin pertanian, gudang penyimpanan, sewa tanah, pagar, biaya penyusutan peralatan, dll.

Contoh
Apakah produksi Anda adalah 10 kg kapas atau 100 kg kapas, harga sewa

bangunan akan sama. Dalam kasus jus nanas, mesin yang memproduksi jus akan berbiaya yang sama untuk depresiasinya apakah Anda memproduksi 100 liter atau 10.000 liter.

Memahami biaya Anda adalah penting karena jika Anda tidak tahu biaya Anda, Anda tidak akan tepat menetapkan harga Anda. Harga berarti seberapa besar biaya yang akan Anda kenakan ke pelanggan Anda untuk produk atau layanan Anda. Untuk menghasilkan keuntungan, harga yang dibayar pelanggan harus lebih tinggi dari biaya Anda untuk menyediakan produk atau layanan.

Jadi, untuk menetapkan harga Anda, Anda harus:

- Ketahui berapa banyak pelanggan potensial Anda bersedia membayar.
- Ketahui harga pesaing Anda dan identifikasi harga tertinggi dan terendah di pasar untuk produk dan layanan yang ditawarkan kepada pelanggan potensial Anda
- Ketahui biaya Anda

Aktivitas 5A: Biaya Variabel dan Tetap

Di Aktivitas 5A, Anda akan mempertimbangkan berbagai biaya untuk usaha pertanian Anda yaitu kategori biaya variabel (biaya yang berubah sesuai dengan output produksi) dan biaya tetap (biaya yang tetap berapa pun output produksinya).

15 Menit

1. Secara berkelompok, lengkapi daftar biaya variabel dan tetap dari usaha pertanian Anda menggunakan Tabel 5A. [10 menit].
2. Secara berkelompok, taruh peringkat pada setiap biaya variabel dan tetap dari biaya yang paling penting sampai biaya yang paling tidak penting untuk petani di grup Anda. [5 menit]

Tabel 5A: Tipe Biaya

Biaya variabel	Peringkat	Biaya tetap	Peringkat
Bahan baku:			

Tenaga kerja			

Di aktivitas ini, Anda melihat pada biaya tetap dan variabel serta peringkatnya sesuai dengan pentingnya biaya tersebut untuk petani di grup Anda.

Aktivitas 5B: Biaya Variabel

Di Aktivitas 5B Anda akan belajar terlebih dahulu tentang contoh Somchai sebelum menghitung biaya variabel untuk pertanian Anda sendiri.

[10 menit] Salah satu biaya variabel utama Somchai adalah tenaga kerja. Somchai tidak bekerja di ladangnya setiap hari dalam setahun dan dia menyewa tenaga kerja tambahan untuk saat-saat dia butuh tambahan tenaga untuk memanen lahan padi dan ladang kedelainya.

Dia mencatat biaya tenaga kerja ekstranya sebagai berikut:

Contoh: Biaya Tenaga Kerja Ekstra Somchai					
Aktivitas	Bulan	Jumlah karyawan	Jumlah hari	Biaya per hari (PHP))	Total biaya (PHP)
Penyiapan lahan	Mei	2	2	450	900
Penanaman	Mei	4	4	450	1.800
Penyiangan	Juni/Juli	6	3	450	1.350
Panen	September	4	3	450	1.350
Total per tahun		16	12		5.400

Somchai kemudian menghitung pengeluaran tenaga kerjanya sendiri sebagai berikut:

Contoh: Biaya Tenaga Kerja Somchai					
Aktivitas	Bulan	Jumlah karyawan	Jumlah hari	Biaya per hari (PHP)	Total biaya(PHP)
Manajemen pertanian	Jan-Des	1	50	450	22.500
Total per tahun		1	1		22.500
Total biaya tenaga kerja per tahun				27.900	

Walaupun Somchai memutuskan untuk mempekerjakan pekerja ekstra hanya untuk membantu ketika sedang sibuk di waktu tertentu dalam setahun, petani lain mungkin akan memilih untuk menyewa pekerja untuk melakukan tugas-tugas kasar di pertanian sehingga mereka dapat mencurahkan waktu mereka sendiri untuk tugas yang bernilai lebih tinggi.

Tugas yang bernilai lebih tinggi adalah aktivitas yang baik menghasilkan pendapatan usaha secara langsung, atau yang secara langsung membantu usaha untuk menghasilkan pendapatan. Aktivitas ini dapat mencakup pemasaran, kontrol

kualitas produk, kemasan, mengantarkan hasil produksi untuk pasar dll. Tugas ini memiliki lebih dari dampak langsung pada pendapatan usaha dibanding tugas kasar seperti penyiangan, memberi makan ternak, atau memerah susu.

Selanjutnya, Somchai mengidentifikasi biaya variabel lainnya untuk usaha pertanian dia:

Contoh: Biaya Variabel Somchai			
Item	Kuantitas	Harga per unit (PHP)	Total biaya(PHP)
Bibit padi	50 kg	15	750
Bibit kedelai	100 kg	20	2.000
Pupuk (Urea)	3 kantong	700	2.100
Pupuk (DAP)	3 kantong	3.500	10.500
Air	10 jam	40	400
Bahan Bakar	120 liter	55	6.600
Total per tahun			22.350

Somchai percaya dia tidak punya biaya untuk ternaknya karena mereka berkeliaran bebas di sekitar lahannya dan hutan yang berdekatan dan ia tidak memberi makan, rumah atau vaksinasi pada ternaknya. Dia kehilangan banyak hewannya karena hewan-hewannya tidak dirawat dengan baik.

Demikian pula, Somchai tidak punya biaya yang terkait dengan usaha penanaman buah-buahan dan sayur-sayurannya. Dia menyimpan bibit dari tahun ke tahun, dan memanfaatkan bahan-bahan yang ia dikumpulkan dari hutan untuk pagar dan keperluan lainnya. Dia tidak menghasilkan sayuran atau buah dalam jumlah besar, tapi hanya cukup untuk konsumsi keluarganya.

5 Menit

1. Secara berkelompok, pelajari bagaimana Somchai menghitung biaya variabel untuk usaha pertaniannya dan diskusikan jika menurut Anda ada yang ia lewatkan [5 menit]
2. Secara berkelompok, diskusikan tugas-tugas usaha yang mana yang harus dipertimbangkan bernilai lebih tinggi dan bisa dilakukan oleh pekerja yang disewa. [10 menit].
3. Bekerjalah bersama-sama, saling mendukung untuk melengkapi Tabel 5B(1) dan Tabel 5B(2) untuk biaya variabel dari usaha pertanian Anda sendiri. Ketika menghitung biaya tenaga kerja pribadi Anda, coba buat rincian biaya ini berdasarkan tugas [15 menit]

Tabel 5B (1): Biaya Tenaga Kerja Anda:					
Biaya tenaga kerja untuk usaha pertanian saya					
Aktivitas	Bulan	Jumlah karyawan	Jumlah hari	Biaya per hari	Total biaya
Biaya tenaga kerja pribadi saya					
Aktivitas	Bulan	Jumlah karyawan	Jumlah hari	Biaya per hari	Total biaya
Total per tahun					
Total biaya tenaga kerja per tahun					

Tabel 5B (2): Biaya Bahan Baku Anda			
Biaya bahan baku dan biaya variabel lainnya dari usaha pertanian saya			
Item	Kuantitas	Harga per unit (PHP)	Total biaya(PHP)

Total bahan baku dan biaya lainnya per tahun			

Di Aktivitas 5B, Anda melihat pada biaya bahan baku dan tenaga kerja Somchai sebelum menghitung biaya Anda sendiri.

Aktivitas 5C: Biaya Tetap

Di Aktivitas 5C, Anda akan melihat pada biaya tetap. Pembaca Grup akan membaca contoh Somchai dengan lantang sebelum Anda menghitung biaya tetap Anda sendiri.

Setelah Somchai menghitung biaya variabelnya, dia kemudian menghitung biaya tetap dari usaha pertaniannya di dalam tabel di bawah ini.

Contoh: Biaya Tetap Somchai				
Biaya tetap	Harga pembelian (Jika relevan)	Jumlah bulan bisa digunakan	Biaya per bulan (PHP) (Harga pembelian/jumlah bulan)	Total biaya
Alat-alat pertanian dan peralatan				
Lahan pertanian				
Kandang untuk memproses produksi				
Sepeda motor (beli)				
Total biaya tetap per tahun				

20 Menit

1. Secara berkelompok, pelajari bagaimana Somchai menghitung biaya tetap untuk usaha pertaniannya dan diskusikan jika menurut Anda ada yang ia lewatkan. [5 menit]
2. Bekerjalah bersama-sama, saling mendukung untuk melengkapi Tabel 5C untuk biaya tetap dari usaha pertanian Anda sendiri. Ketika mengidentifikasi biaya-biaya ini, cobalah untuk lebih spesifik daripada Somchai. Sebagai contoh, catatkan 4 peralatan khusus yang dibutuhkan. [15 menit]

Tabel 5C: Biaya Tetap Anda:				
Biaya tetap	Harga pembelian (Jika relevan)	Jumlah bulan bisa digunakan	Biaya per bulan (PHP) (Harga pembelian/jumlah bulan)	Total biaya
			Total biaya tetap per tahun	

Di aktivitas ini, Anda menghitung biaya tetap untuk usaha pertanian Anda sendiri.

Aktivitas 5D: Merencanakan Perubahan

Di aktivitas terakhir sesi ini, putuskan beberapa tindakan konkret untuk memperbaiki perhitungan biaya di usaha Anda. Ingatlah semua hal yang telah dibahas sejauh ini, luangkan beberapa menit untuk mencatat pikiran Anda.

10 Menit

1. Masing-masing Anda gunakan Tabel 5D: Rencana tindakan pribadi tuliskan 1-3 perubahan yang Anda ingin lakukan. Apakah ada perbaikan yang Anda ingin lakukan berdasarkan apa yang sudah dipelajari dari aktivitas sebelumnya? Jika ya, putuskan apa yang akan Anda implementasikan atau perbaiki.
2. Catat bagaimana Anda akan melakukan perubahannya.
3. Catat kapan Anda akan melakukan perubahannya.
4. Akhirnya, nyatakan siapa yang akan bertanggung jawab untuk perubahan ini.

Tabel 5D: Rencana Tindakan Pribadi

Perubahan saya	Bagaimana saya akan mengubahnya?	Kapan?	Siapa yang bertanggung jawab?

Anda telah menyelesaikan aktivitas terakhir sesi 5. Di sesi ini, Anda melihat perhitungan biaya di usaha Anda

Sesi 6:
Manajemen Kas

Sesi 6: Manajemen Kas

45 Menit

Tinjauan Sesi

Di aktivitas ini, Anda akan melihat pada perencanaan arus kas. Manajemen arus kas merupakan bagian penting dari manajemen usaha yang sukses. Pembaca Grup akan membacakan terlebih dahulu dengan lantang sejumlah informasi tentang manajemen arus kas dan juga melihat contoh Somchai. Anda akan menyelesaikan dua aktivitas.

[5 menit] Perencana arus kas digunakan untuk mencatat semua pengeluaran dan pendapatan yang dihasilkan oleh usaha pertanian tetapi tidak menangkap konsumsi keluarga. Hal ini berguna karena sebagian besar usaha pertanian menghasilkan lebih dari satu produk yang menghasilkan pendapatan. Sebagai contoh, Somchai memproduksi nasi, kacang kedelai, ayam dan babi dan ini melibatkan aktivitas kas masuk dan kas keluar yang berbeda.

Meskipun perencana arus kas hanya digunakan untuk usaha pertanian, beberapa biaya mungkin tumpang tindih dengan biaya rumah tangga seperti listrik, air, dan sewa tanah. Ketika melengkapi perencana arus kas, pengusaha harus menentukan berapa persentase dari biaya ini yang untuk pertanian Anda dan berapa persentase yang untuk keperluan rumah tangga Anda. Hanya proporsi biaya untuk usaha pertanian Anda yang digunakan di perencana arus kas.

Keuntungan menjaga perencana arus kas Anda tetap terkini adalah bahwa alat itu adalah alat yang berguna untuk perencanaan ke depan. Alat tersebut membantu usaha pertanian untuk memprediksi apakah akan ada keuntungan di akhir bulan/tahun dan menciptakan peluang bagi pemilik usaha untuk menilai bagaimana biaya usaha dapat dikurangi atau penjualan ditingkatkan untuk memastikan ada keuntungan yang dihasilkan.

Pemilik usaha hanya harus mencatat angka penjualan setelah uang kas tersebut telah diterima. Meskipun pedagang dapat menjanjikan harga pembelian pada awal musim, tidaklah aman untuk merencanakan usaha Anda berdasarkan informasi ini. Hal yang sama berlaku untuk penjualan secara kredit di mana pembayaran tidak diterima pada titik penjualan tapi setelah beberapa hari,

minggu atau bulan. Penjualan ini tidak boleh dicatat sebagai kas sampai uang kas tersebut telah diterima.

Waktu yang Anda investasikan di usaha Anda memiliki nilai jadi Anda harus merencanakan untuk membayar gaji Anda sendiri setiap bulan dari arus kas usaha pertanian Anda.

Manajemen arus kas yang buruk adalah salah satu alasan utama kegagalan usaha. Seorang Perencana Arus Kas membantu Anda mencatat penjualan, biaya dan keuntungan usaha Anda setiap bulan dan membantu mengelola fluktuasi arus kas usaha Anda. Lihat contoh di bawah ini:

Contoh: Perencana Arus Kas Usaha Pertanian Somchai													
	Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Kas masuk	Awal bulan		20.000	4.650	850	6.850	5.250	5.250	4.650				
	Penjualan tanaman					2.500		1200	62.600				
	Penjualan ternak			8.200	10.000			7.200					
	Kas lainnya												
	Total		20.000	12.850	10.850	9.350	5.250	13.650	67.250				
Kas keluar	Bibit		2.750										
	Tenaga kerja			9.000	4.000	4.100		5.400					
	Sewa Alat												
	Bahan Bakar			3.000				3.600					
	Pupuk		12.600										
	Pakan ternak												
	Pembayaran Pinjaman								56.970				
	Biaya Lainnya												
	Total		15.350	12.000	4.000	4.100	0	9.000	56.970				
	Arus Kas Bersih		4.650	850	6.850	5.250	5.250	4.650	10.280				

Aktivitas 6A: Perencanaan Arus Kas

Di Aktivitas 6A, Anda akan mendukung satu sama lain dalam perencanaan arus kas untuk usaha pertanian Anda.

30 Menit

1. Secara berkelompok, pelajari arus kas tahunan Somchai dari usaha pertaniannya. Perbedaan antara kas masuk dan kas keluar bulanan adalah jumlah keuntungan/kerugian untuk bulan tersebut Bandingkan biayanya dengan biaya yang Somchai tuliskan di aktivitas sebelum ini untuk memastikan bahwa dia tidak lupa sesuatu. [10 menit]
2. Bekerjalah bersama-sama, saling membantu untuk melengkapi perencana arus kas untuk usaha pertanian Anda sendiri menggunakan Tabel 6A [20 menit]
3. Perhatikan hal berikut ini:
    - Arus kas bersih dihitung dengan mencari perbedaan antara kas masuk dan kas keluar. Jika Anda memiliki lebih banyak kas masuk, usaha Anda telah menghasilkan keuntungan di bulan tersebut. Jika Anda memiliki lebih banyak kas keluar, Anda telah mengalami kerugian pada bulan tersebut.
    - Di awal bulan, Anda harus mencatat perbedaan kas masuk dan kas keluar tersebut dari bulan sebelumnya. Dalam contoh Somchai, perbedaan kas masuk dan kas keluarnya adalah 4.650 PHP di akhir bulan pertama. Ini adalah keuntungannya. Dalam perencana arus kasnya, ia memulai bulan kedua dengan mencatat hasil ini dari bulan pertama.

Tabel 6A: Perencana Arus Kas Anda													
	Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Kas masuk	Awal bulan												
	Total												
Kas keluar													
	Total												
	Arus Kas Bersih												

Di sesi ini, Anda melihat pada pengelolaan arus kas usaha Anda dan melengkapi perencana arus kas untuk usaha Anda.

Activitas 6B: Merencanakan Perubahan

Di aktivitas terakhir sesi ini, putuskan beberapa tindakan konkret untuk memperbaiki manajemen kas di usaha Anda. Ingatlah semua hal yang telah dibahas sejauh ini mengenai pengelolaan kas, luangkan beberapa menit untuk mencatat pikiran Anda.

10 Menit

1. Masing-masing Anda gunakan Tabel 6B: Rencana tindakan pribadi tuliskan 1-3 perubahan yang Anda ingin lakukan. Apakah ada perbaikan yang Anda ingin lakukan berdasarkan apa yang sudah dipelajari dari aktivitas sebelumnya? Jika ya, putuskan apa yang akan Anda implementasikan atau perbaiki.
2. Catat bagaimana Anda akan melakukan perubahannya.
3. Catat kapan Anda akan melakukan perubahannya.
4. Akhirnya, nyatakan siapa yang akan bertanggung jawab untuk perubahan ini.

Tabel 6B: Rencana Tindakan Pribadi

Perubahan saya	Bagaimana saya akan mengubahnya?	Kapan?	Siapa yang bertanggung jawab?

Anda telah menyelesaikan aktivitas terakhir sesi 6. Di sesi ini, Anda melihat perhitungan biaya di usaha Anda

Sesi 7: Tindakan Rencana

Sesi 7: Rencana Tindakan

40 Menit

Tinjauan Sesi

Dengan beban kerja yang menyertai pengelolaan usaha kecil, tidaklah selalu mudah untuk benar-benar menerapkan perubahan yang Anda inginkan. Di sesi ini, Anda akan melihat pekerjaan yang telah Anda selesaikan selama pelatihan dan membuat rencana tindakan sederhana untuk memperbaiki usaha Anda. Anda menyelesaikan satu aktivitas tunggal

Aktivitas 7A: Tindakan yang Diprioritaskan

Anda akan bekerja langkah demi langkah, sesi demi sesi untuk memprioritaskan tindakan yang telah Anda catat di sesi sebelumnya.

40 Menit

1. Anda berbicara di dalam grup. Setiap orang mengatakan apa yang dia pelajari dari setiap aktivitas. Anda mulai dari aktivitas pertama.
2. Untuk langkah berikutnya, Anda gunakan Tabel 7A: Rencana tindakan prioritas. Secara individu, Anda melihat rencana tindakan yang Anda lengkapi di setiap sesi dan pilih perubahan mana yang Anda perkenalkan pertama kali dan kapan, dalam waktu seminggu, sebulan, dua bulan? Catatlah setidaknya 3 tindakan [15 menit]
3. Masing-masing Anda menyajikan Rencana Tindakan Prioritas Anda dan grupnya berbagi ide apakah prioritas tindakan tersebut harus diubah atau sudah bagus apa adanya. Setiap peserta memiliki 5 menit. [25 menit]
4. Secara berkelompok, Anda dapat menggunakan waktu tambahan untuk memutuskan apakah Anda akan bertemu lagi, setelah pelatihan untuk praktik beberapa aktivitas, seperti biaya. Anda juga dapat merencanakan untuk bertemu secara teratur dan berbicara tentang bagaimana Anda melakukan perubahan yang Anda perkenalkan

Tabel 7A: Rencana Tindakan Prioritas			
Perubahan prioritas saya	Bagaimana saya akan mengubahnya?	Kapan?	Siapa yang bertanggung jawab?

Memprioritaskan tindakan, aktivitas yang Anda lengkapi di akhir pelatihan, adalah langkah yang sangat penting. Hal ini mendorong Anda untuk memutuskan bagaimana menerapkan apa yang sudah Anda pelajari di pelatihan ini ke dalam pekerjaan dan kehidupan Anda.

Ini adalah akhir dari pelatihan. Anda sekarang dapat melengkapi evaluasinya. Dalam beberapa bulan, akan ada evaluasi tindak lanjut juga.