



PUSAT STUDI BENCANA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INSTITUT PERTANIAN BOGOR

MODUL BISNIS UNTUK DAERAH RAWAN BENCANA



Daftar Isi

Daftar Isi	1
Daftar Gambar	3
Daftar Tabel	3
Daftar Istilah	4
Sekilas Modul	5
Modul 1 : Melihat Resiko Bencana	8
1.1 Latar Belakang.....	8
1.2 Sasaran Modul	9
1.3 Metode Pemberian	9
1.4 Topik	9
1.4.1 Memahami Bencana dan Dampak Perubahan Iklim.....	9
1.4.2 Monitoring Risiko Bencana.....	11
1.4.3 Tindakan Meminimalisir Risiko.....	12
Modul 2 : Mencari Sumber Penghidupan Tambahan	16
2.1 Latar Belakang.....	16
2.2 Sasaran Modul	16
2.3 Metode Pemberian	16
2.4 Topik	17
2.4.1 Jenis Usaha.....	17
2.4.2 Organisasi Usaha	23
Modul 3 : Operasional Usaha	27
3.1 Latar Belakang.....	27
3.2 Sasaran Modul	27
3.3 Metode Pemberian	27
3.4 Topik	28
3.4.1 Keuangan	28
3.4.2 Produksi dan Distribusi.....	33
3.4.3 Promosi dan Pemasaran.....	33
3.4.4 Pengelolaan Pelanggan	33
3.4.5 Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)	34

Modul 4	: Pengelolaan Usaha Bersama	38
4.1	Latar Belakang.....	38
4.2	Sasaran Modul	38
4.3	Metode Pemberian	38
4.4	Topik	39
4.4.1	Hukum dan Perizinan	39
4.4.2	Persiapan Perangkat Organisasi	39
4.4.3	Pengelolaan Kerja.....	43
4.4.4	Pengelolaan Keuangan	43
Modul 5	: Membuat Riset Sederhana	48
5.1	Latar Belakang.....	48
5.2	Sasaran Modul	48
5.3	Metode Pemberian	48
5.4	Topik	49
5.4.1	Riset Kondisi dan Potensi Bencana	49
5.4.2	Riset Pasar	51

Daftar Gambar

Gambar 1.1 Jumlah kejadian setiap jenis bencana per hari Selasa, 6 Juli 2021	8
Gambar 1.2 Kondisi banjir di Kalimantan Selatan pada Kamis, 15 Januari 2021	10
Gambar 1.3 Kondisi bencana tanah longsor di Nganjuk, Banyuwangi pada Rabu, 17 Februari 2021	10
Gambar 1.4 Ilustrasi kondisi kekeringan ekstrem di Nusa Tenggara Timur pada tahun 2021	11
Gambar 1.5 Konsep umum kajian risiko iklim	12
Gambar 2.1 Contoh gambaran warung kelontong.....	16
Gambar 2.2 Contoh makanan beku (<i>frozen food</i>)	16
Gambar 2.3 Contoh aksesoris hasil kerajinan tangan	17
Gambar 2.4 Ilustrasi lilin aromaterapi hasil kerajinan tangan.....	18
Gambar 2.5 Contoh hampers atau parsel untuk lebaran	18
Gambar 3.1 Skema sistem pelatihan dan akuntansi	25
Gambar 3.2 Alur keluar masuk dana perusahaan kecil	26
Gambar 4.1 Struktur organisasi BUMDes	36
Gambar 4.2 Struktur organisasi KUBE.....	38
Gambar 4.3 Alur penyerahan laporan pertanggungjawaban	41
Gambar 5.1 Contoh peta kerentanan SIDIK	50
Gambar 5.2 Contoh peta bahaya banjir InaRISK	50

Daftar Tabel

Tabel 1.1 Rekomendasi tindakan adaptasi bencana	12
Tabel 1.2 Matriks analisis sederhana terkait risiko bencana.....	13
Tabel 2.1 Kelebihan dan kelemahan dari usaha perseorangan	22
Tabel 2.2 Kelebihan dan kelemahan dari usaha bersama	22
Tabel 3.1 Contoh matriks rencana anggaran	26
Tabel 3.2 Contoh format matrik laporan laba rugi.....	28
Tabel 3.3 Contoh matriks data pelanggan	29
Tabel 5.1 Contoh Lembar Kerja.....	47
Tabel 5.2 Contoh format kuesionel kepuasan pelanggan	49

Daftar Istilah

Adaptasi	: Cara bagaimana organisme mengatasi tekanan lingkungan sekitarnya untuk bertahan hidup
Analisa tren	: Analisis statistik dengan membandingkan data antar waktu
Bahaya	: Sesuatu yang (mungkin) mendatangkan kecelakaan (bencana, kesengsaraan, kerugian, dan sebagainya)
Biopori	: Lubang resapan yang dibuat tegak lurus ke dalam tanah
Drainase	: Pembuangan massa air secara alami atau buatan dari permukaan atau bawah permukaan dari suatu tempat
Iklim	: Keadaan hawa (suhu, kelembapan, awan, hujan, dan sinar matahari) pada suatu daerah dalam jangka waktu yang cukup agak lama (30 tahun) di suatu daerah
Kerentanan	: Derajat atau tingkat kemudahan suatu sistem terkena atau ketidakmampuannya untuk menghadapi dampak buruk dari perubahan iklim, termasuk keragaman iklim dan iklim esktrim
Konsolidasi	: Penggabungan dua usaha atau lebih, dengan cara mendirikan usaha baru dan membubarkan usaha lama
Laba	: Selisih antara pendapatan dengan total biaya (keuntungan)
<i>Marketplace</i>	: Perantara antara penjual dan pembeli di dunia maya
Naturalisasi	: Proses restorasi ekologis untuk mengembalikan situs yang telah berubah atau rusak pada kondisi yang lebih alami
Pariwisata	: Suatu kegiatan yang berhubungan dengan perjalanan rekreasi
Resilien	: Kemampuan untuk beradaptasi dan tetap teguh dalam situasi sulit
Risiko	: Akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan
Sosialisasi	: Usaha memasukkan nilai-nilai kebudayaan terhadap individu sehingga individu tersebut menjadi bagian masyarakat

Sekilas Modul



Latar Belakang

Berdasarkan Undang-Undang No. 24 Tahun 2007 tentang Penanggulangan Bencana, definisi bencana adalah peristiwa atau rangkaian peristiwa yang mengancam dan mengganggu kehidupan dan penghidupan masyarakat yang disebabkan, baik oleh faktor alam dan/atau faktor non alam maupun faktor manusia sehingga mengakibatkan timbulnya korban jiwa manusia, kerusakan lingkungan, kerugian harta benda, dan dampak psikologis. Indonesia sebagai negara kepulauan yang terletak pada pertemuan empat lempeng tektonik dan beriklim tropis, menjadikan Indonesia rentan terkena ancaman bencana, khususnya bencana hidrometeorologi (seperti banjir, kekeringan, tanah longsor dan sebagainya) baik dalam skala kecil maupun besar. Kejadian perubahan iklim secara langsung maupun tidak langsung ikut serta berkontribusi terhadap peningkatan intensitas bencana yang terjadi. Salah satu dampak bencana yang seringkali disorot adalah dampak terhadap sektor perekonomian. Frekuensi kejadian bencana yang terjadi akibat perubahan iklim menimbulkan kerugian pada perekonomian nasional sebesar 0,3% PDB (ADB, 2009).

Kerugian dan kerusakan yang dialami pasca bencana harus dapat ditanggulangi. Pemulihan pasca bencana yang dilakukan diupayakan dapat membuat masyarakat lebih resilien, agar dikemudian hari dampak bencana dapat diminimalisir. Upaya tanggap darurat dan rencana rehabilitasi dan rekonstruksi perlu dilakukan untuk mengembalikan fungsi sosial dan ekonomi masyarakat. Potensi sumber daya pada lokasi rawan bencana dapat dimanfaatkan menjadi usaha bisnis untuk mensejahterakan perekonomian penduduk. Akan tetapi, diperlukan pondasi bisnis yang kuat agar bisnis tetap bertahan. Penerapan bisnis yang tepat salah satunya dengan meningkatkan pengetahuan dalam membangun bisnis dari hulu hingga hilir menjadi langkah awal untuk perancangan strategi bisnis pada daerah rawan bencana. Pemahaman terhadap prosedur penerapan bisnis di daerah rawan bencana untuk mengembalikan fungsi ekonomi masyarakat dan sebagai upaya rekonstruksi pasca bencana sangat diperlukan. Oleh sebab itu, untuk mengimplementasi bentuk strategi tersebut, disusun Modul Bisnis untuk Daerah Rawan Bencana sebagai acuan prioritas pengembangan bisnis khususnya pada daerah rawan bencana.

Tujuan Modul

Modul Bisnis ini memberikan arahan kepada kelompok rawan bencana bagaimana praktik pengembangan bisnis di daerah rawan bencana dan/atau pasca bencana, sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan taraf perekonomian serta mencapai resiliensi komunitas. Modul ini juga menyediakan pengetahuan, praktik, serta bagaimana memanfaatkan potensi manusia maupun alam yang berada di daerah rawan bencana dan/atau pasca bencana menjadi sebuah ide bisnis.

Target Grup

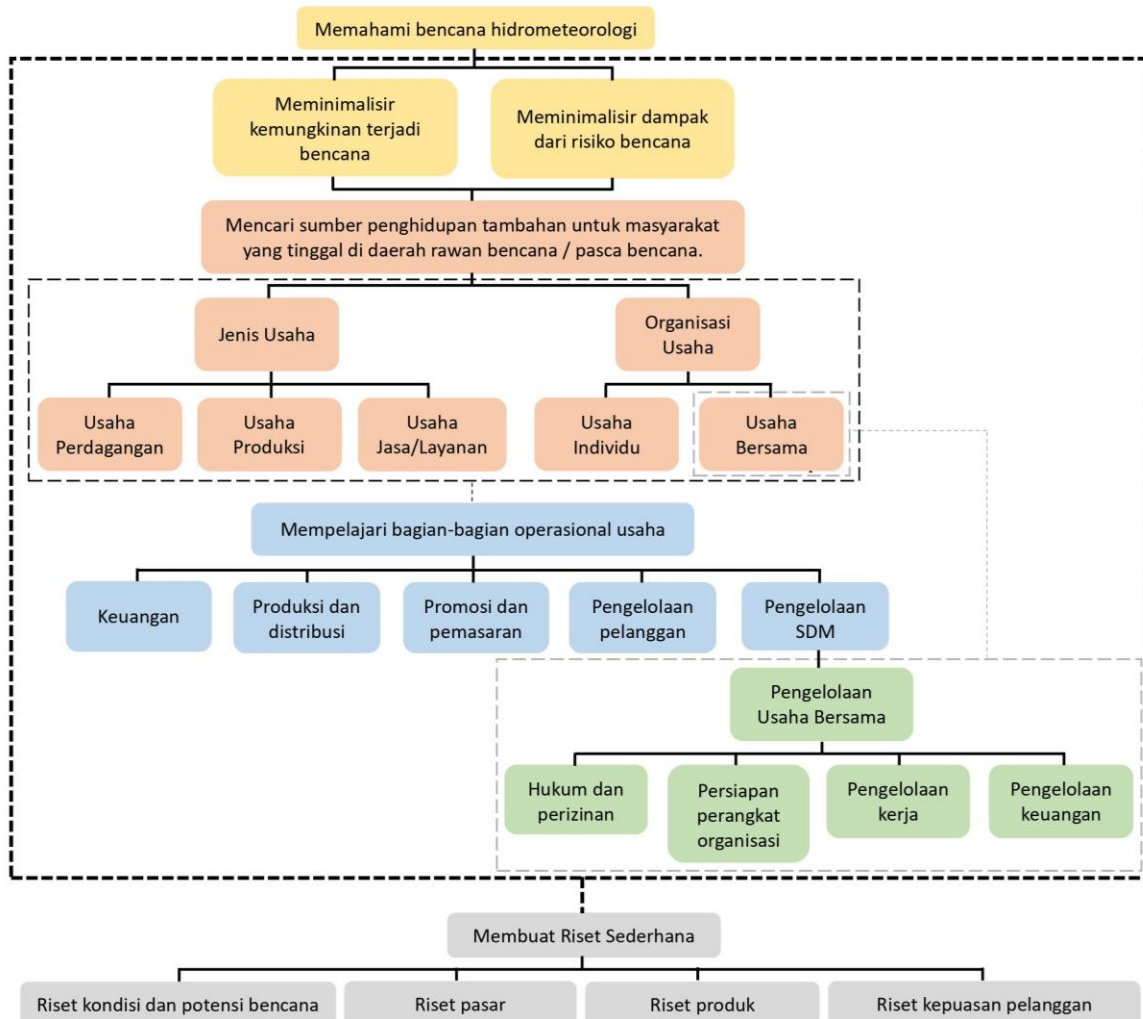
Modul ini dirancang untuk kelompok masyarakat yang berada di daerah rawan bencana dan/atau daerah pasca bencana serta berbagai pihak yang bertanggung jawab dalam pemulihan daerah pasca bencana pada tingkat tapak yang terdiri dari:

1. Pemerintah daerah
2. Masyarakat

Capaian Pembelajaran



Sistematika Modul (Modul Mapping)



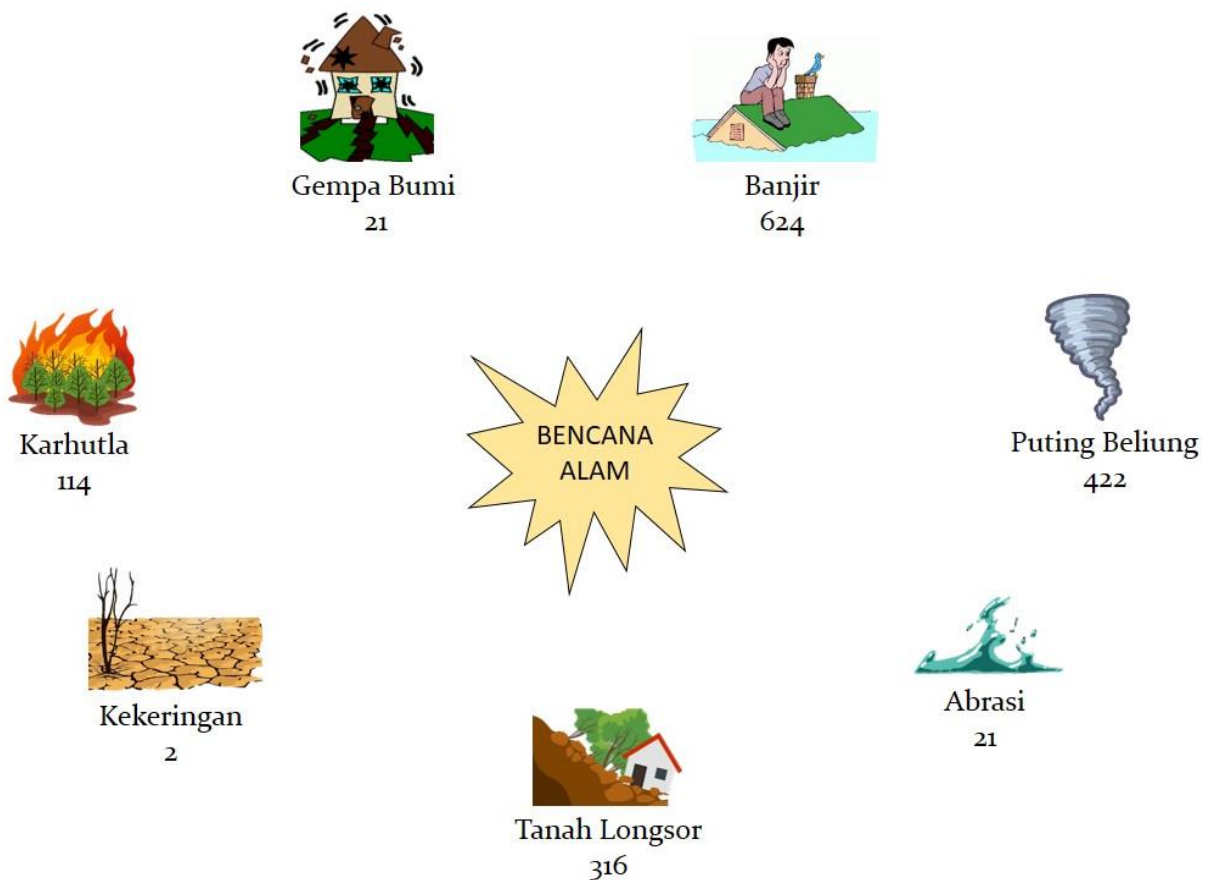
Gambar 1 Sistematika Modul Bisnis untuk Daerah Bencana

1. **Modul 1: Melihat Risiko Bencana.** Modul ini mengajak pembaca untuk menyadari ancaman bencana di daerahnya dan efek yang ditimbulkan dari bencana itu khususnya terhadap sumber penghidupan masyarakat desa. Bagian ini juga memaparkan Langkah-langkah yang tepat dalam meminimalisir dampak dari risiko bencana/mengurangi kemungkinan terjadinya bencana dengan beberapa langkah mitigasi dan adaptasi.
2. **Modul 2: Mencari Sumber Penghidupan Tambahan.** Modul ini berisi rekomendasi-rekomendasi sumber penghidupan tambahan berupa jenis-jenis usaha. Jenis sumber penghidupan yang direkomendasikan diupayakan agar tidak banyak terdampak jika ada bencana atau untuk persiapan di masa yang akan datang.
3. **Modul 3: Operasional Usaha.** Modul ini berisikan penjelasan tentang bagian-bagian operasional usaha, yang meliputi keuangan, produksi dan distribusi, promosi dan pemasaran, pengelolaan pelanggan, dan pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM).
4. **Modul 4: Pengelolaan Usaha Bersama.** Modul ini berisikan tentang langkah-langkah pembentukan dan pengelolaan usaha bersama khususnya BUMDes dan KUBE.
5. **Modul 5: Membuat Riset Sederhana.** Modul ini berisikan penjelasan tentang riset-riset yang dapat dijalankan ketika membangun usaha dengan tujuan usaha dapat berjalan kokoh dan tepat sasaran. Bagian ini juga memberikan arahan langkah-langkah melakukan riset, mulai dari riset kondisi dan potensi bencana hingga riset kepuasan pelanggan.

Modul 1 : Melihat Resiko Bencana

1.1 Latar Belakang

Dalam dekade terakhir, bencana-bencana alam yang sering terjadi di Indonesia lebih banyak berkaitan dengan bencana terkait iklim, seperti bencana hidrometeorologi (BNPB 2021). Hal tersebut dapat dibuktikan oleh data terakhir per tahun 2021, BNPB mencatat jumlah kejadian dari setiap jenis bencana seperti :



Gambar 1.1 Jumlah kejadian setiap jenis bencana per hari Selasa, 6 Juli 2021

(Sumber : <https://gis.bnpb.go.id/>)

Berdasarkan data di atas, dapat diketahui bahwa jumlah kejadian bencana hidrometeorologi menjadi bencana dengan jumlah kejadian terbanyak. Bencana hidrometeorologi adalah suatu bencana yang dampaknya dipicu oleh kondisi cuaca dan iklim dengan berbagai parameternya, adapun contoh bencananya seperti banjir, longsor, bahkan puting beliung. Tidak jarang bencana-bencana tersebut menimbulkan kerugian dari segi harta benda, kerusakan bangunan, bahkan korban jiwa. Hal tersebut akan semakin merugikan apabila kurangnya pengetahuan dan ketidaksiapan masyarakat terhadap resiko bencana tidak diperhatikan. Menurut UU Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2007 tentang Penanggulangan Bencana, resiko bencana adalah potensi kerugian yang ditimbulkan akibat bencana pada suatu wilayah dan kurun waktu tertentu yang dapat berupa kematian, luka, sakit, jiwa terancam, hilangnya rasa aman, mengungsi, kerusakan atau kehilangan harta, dan gangguan kegiatan masyarakat.

Resiko bencana penting untuk dikaji karena berperan dalam memberikan gambaran menyeluruh terhadap resiko bencana suatu daerah dengan menganalisis tingkat ancaman, tingkat kerugian dan kapasitas daerah.

1.2 Sasaran Modul

Modul ini diperuntukan bagi masyarakat desa baik masyarakat yang tinggal di daerah rawan bencana maupun daerah pasca bencana.

1.3 Metode Pemberian

Modul ini dapat menjadi panduan pelatihan bisnis terkait risiko bencana yang dapat disampaikan dengan 2 metode:

1. Pelatihan langsung (*offline*) sambil mempraktikkan (*learning by doing*)
 - Waktu : 1 hari (3-4 jam)
 - Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang manajemen dan/atau kebencanaan (seperti : BNPB, dosen manajemen, dosen terkait kebencanaan, ahli manajemen risiko, dan sebagainya)
 - Metode :
 - Pembagian kelompok-kelompok untuk diskusi
 - Pemaparan singkat
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk mengisi matriks analisis sederhana terkait risiko bencana (Tabel 1.2) yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)
2. Pelatihan *online* interaktif secara daring
 - Waktu : 1 hari (3-4 jam)
 - Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang manajemen dan/atau kebencanaan (seperti : BNPB, dosen manajemen, dosen terkait kebencanaan, ahli manajemen risiko, dan sebagainya)
 - Metode :
 - Presentasi dan/atau menampilkan video interaktif
 - Sesi diskusi (tanya jawab)
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk mengisi matriks analisis sederhana terkait risiko bencana (Tabel 1.2) yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)

1.4 Topik

1.4.1 Memahami Bencana dan Dampak Perubahan Iklim

Tujuan : Menambah wawasan kepada pembaca mengenai pemahaman bencana, perubahan iklim, serta dampak yang ditimbulkannya.

Perubahan iklim adalah perubahan yang terjadi terhadap iklim dari waktu ke waktu, baik disebabkan oleh faktor alam maupun dampak dari aktivitas manusia (IPCC 2014). Perubahan iklim ditandai dengan adanya perubahan variasi iklim selama kurun waktu tertentu, misalnya terjadi pergeseran musim kemarau atau musim hujan di Indonesia, terjadi peningkatan intensitas curah hujan selama musim hujan, dan sebagainya. Perubahan iklim dapat memicu terjadinya bencana-bencana hidrometeorologi seperti banjir, tanah longsor, angin kencang, kekeringan, serta kebakaran hutan. Bencana banjir adalah

bencana yang seringkali terjadi dan merugikan masyarakat karena dapat berisiko terhadap manusia, ekonomi, infrastruktur, dan lingkungan. Bencana banjir dapat terjadi karena faktor curah hujan tinggi, penyempitan dan pendangkalan sungai sehingga berkurangnya daerah resapan air, serta banyaknya sampah yang dibuang sembarangan. Adapun bencana yang juga terjadi karena faktor cuaca curah hujan tinggi, yaitu tanah longsor dan angin kencang. Bencana tanah longsor umumnya terjadi di daerah-daerah dengan kemiringan yang cukup curam tanpa adanya akar tanaman sebagai pengikat struktur tanah. Selain dapat terjadi karena curah hujan tinggi, tanah longsor juga dapat disebabkan oleh faktor perubahan tata guna lahan dan jenis tanahnya. Minimnya pepohonan yang tertanam di areal-areal dengan kemiringan cukup curam dapat memperbesar kemungkinan terjadinya tanah longsor.



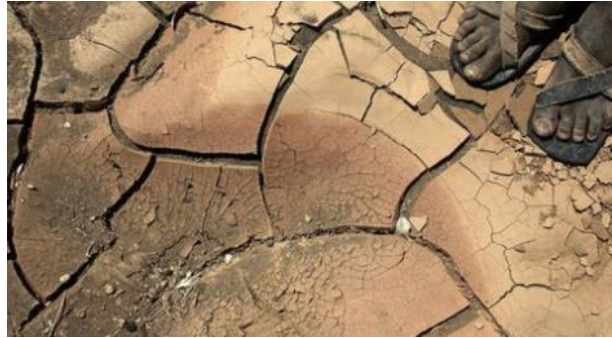
Gambar 1.2 Kondisi banjir di Kalimantan Selatan pada Kamis, 15 Januari 2021

(Sumber : <https://www.kompas.com/tren/read/2021/01/20/073100065/banjir-di-indonesia-benarkah-karena-curah-hujan-dan-cuaca-ekstrem?page=all>)



Gambar 1.3 Kondisi bencana tanah longsor di Nganjuk, Banyuwangi pada Rabu, 17 Februari 2021

(Sumber : <https://nasional.tempo.co/read/1433624/longsor-nganjuk-101-warga-desa-ngetos-mengungsi>)



Gambar 1.4 Ilustrasi kondisi kekeringan ekstrem di Nusa Tenggara Timur pada tahun 2021
(Sumber : <https://www.kompas.com/tag/kekeringan>)

Selain bencana yang terjadi karena faktor curah hujan tinggi, adapula bencana yang terjadi karena faktor rendahnya intensitas curah hujan. Hal tersebut biasanya menyebabkan kekeringan di beberapa wilayah bahkan sampai berakibat kebakaran hutan dan lahan. Sama halnya dengan bencana banjir dan tanah longsor, kekeringan dan kebakaran hutan juga tidak jarang menimbulkan risiko bencana berupa korban jiwa, ekonomi, maupun lingkungan.

1.4.2 Monitoring Risiko Bencana

Tujuan : Meningkatkan pemahaman pembaca terhadap komponen-komponen risiko bencana akibat perubahan iklim dan memberikan wawasan terkait perhitungan risiko bencana.

Suatu wilayah dikatakan berisiko yaitu karena kerentanan di wilayah tersebut tinggi. Kerentanan adalah kondisi atau karakteristik biologis, geografis, hukum, ekonomi, politik, budaya dan teknologi suatu masyarakat di suatu wilayah untuk jangka waktu tertentu yang mengurangi kemampuan masyarakat tersebut untuk mencegah, meredam, mencapai kesiapan dan menanggapi dampak ancaman atau bahaya tertentu (BNPB 2018). Kerentanan tinggi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti topografi wilayah, keadaan iklim wilayah, dan infrastruktur/laju pembangunan wilayah. Selain kerentanan dapat juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lain (Kemenkes 2020). Risiko bencana adalah potensi kerugian yang ditimbulkan akibat bencana pada suatu wilayah dan kurun waktu tertentu yang dapat berupa kematian, luka, sakit, jiwa terancam, hilangnya rasa aman, mengungsi, kerusakan atau kehilangan harta, dan gangguan kegiatan masyarakat. Risiko bencana merupakan fungsi atau kombinasi dari bahaya, kerentanan, dan kapasitas dari daerah yang bersangkutan, sehingga perhitungan risiko bencana juga berdasarkan ketiga komponen tersebut. Berikut merupakan persamaan perhitungan risiko bencana :

$$\text{Risk (R)} = H \times V / C$$

Keterangan :

R = Resiko Bencana (*Risk*)

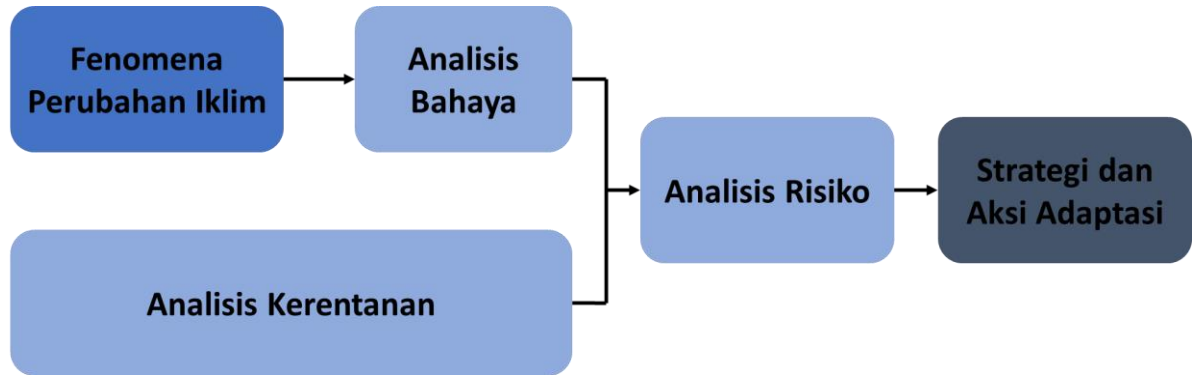
H = Bahaya (*Hazard*)

V = Kerentanan (*Vulnerabilities*)

C = Kapasitas (*Capacities*)

Komponen bahaya adalah fenomena alam yang dapat menyebabkan bencana seperti banjir, tanah longsor, kekeringan, dan lainnya. Komponen kerentanan adalah kondisi fisik, sosial budaya, ekonomi, dan lingkungan yang rentan terpapar bencana. Sementara komponen kapasitas adalah dari unsur

ketahanan daerah seperti kelembagaan, kapasitas mitigasi, pencegahan, dan lainnya (Widjaja *et al.* 2018). Berikut merupakan ilustrasi konsep umum yang berhubungan dengan penilaian risiko bencana:



Gambar 1.5 Konsep umum kajian risiko iklim

Berdasarkan gambaran konsep umum pada grafik di atas, kajian risiko iklim dibagi ke dalam empat tahap. Tahap pertama yaitu melakukan analisis terkait fenomena perubahan iklim di suatu daerah. Tahap kedua yaitu melakukan analisis bahaya dari dampak perubahan iklim yang terjadi di daerah tersebut sesuai dengan apa yang dihadapi masyarakat. Tahap ketiga merupakan analisis kerentanan serta tahap terakhir analisis risiko dari ketiga tahap analisis yang telah dilakukan sebelumnya. Selanjutnya penyusunan tindakan meminimalisir risiko berupa strategi dan aksi adaptasi dapat disusun dan dijalankan.

1.4.3 Tindakan Meminimalisir Risiko

Tujuan : Memberikan pandangan kepada pembaca mengenai kegiatan-kegiatan apa saja yang dapat dilakukan untuk mengurangi risiko bencana maupun kegiatan adaptasi terhadap bencana yang sering terjadi di wilayah terdampak.

Setelah melakukan penilaian risiko bencana, tindakan selanjutnya yang dapat dilakukan adalah meminimalisir risiko bencana dengan tujuan untuk mengurangi kerentanan dan menambah kapasitas sebuah daerah. Tindakan yang dapat dilakukan untuk mengurangi risiko bencana misalnya seperti relokasi penduduk dari daerah rawan bencana, menyelenggarakan pelatihan-pelatihan kesiapsiagaan bencana bagi penduduk di sebuah daerah, pengkondisian rumah atau sarana umum yang tanggap bencana, memilih bahan bangunan yang relatif lebih kuat dan tahan terhadap bencana, serta dengan penciptaan dan penyebaran kearifan lokal tentang kebencanaan, dan lain sebagainya. Berikut merupakan rekomendasi tindakan meminimalisir risiko berupa kegiatan adaptasi sesuai dengan jenis bencana yang dihadapi:

Tabel 1.1 Rekomendasi tindakan adaptasi bencana

Jenis Bencana	Rekomendasi Kegiatan Adaptasi
Banjir/Genangan (Suatu keadaan dimana suatu daerah tergenang oleh air dalam jumlah yang besar)	Pemanfaatan informasi perubahan iklim untuk pembangunan dan penataan bantaran sungai
	Pembuatan lubang biopori atau lubang infiltrasi
	Normalisasi dan naturalisasi sungai
	Peningkatan kapasitas drainase pemukiman untuk daerah yang berpotensi memiliki curah hujan diatas 50 mm per hari

	Peninggian lantai bangunan dan jalan berdasarkan informasi limpasan curah hujan di permukaan tanah
	Sosialisasi kepada masyarakat mengenai larangan membuang sampah dan limbah ke sungai atau parit dan pembuatan bank sampah
	Pemanfaatan informasi curah hujan untuk pengaturan pintu air dan pembangunan fasilitas pengendali banjir
	Pembuatan tanggul dan perencanaan jadwal pengerukan sungai
	Pemanfaatan sistem peringatan dini banjir
	Peningkatan kawasan hutan lindung untuk menahan air selama hujan berlangsung
Tanah longsor (Suatu peristiwa geologi yang terjadi karena pergerakan masa batuan atau tanah dengan berbagai tipe dan jenis seperti jatuhnya bebatuan atau gumpalan besar tanah)	Pembuatan ruang terbuka hijau dan penghijauan/penanaman kembali
	Pembuatan lubang biopori atau lubang infiltrasi
	Peningkatan kapasitas drainase pemukiman
	Pembuatan tanggul penahan
	Pembuatan taman bertingkat
	Pembangunan posko rawan bencana longsor dengan memanfaatkan informasi risiko iklim
	Pemanfaatan informasi risiko iklim dan peringatan hujan untuk membuat <i>early warning system</i>
Kekeringan (Suatu keadaan kekurangan pasokan air pada suatu daerah dalam masa yang berkepanjangan, bahkan beberapa bulan hingga bertahun-tahun)	Penampungan air hujan
	Pembangunan terasering di lereng dan pembangunan taman desa
	Sosialisasi kepada masyarakat terkait efisiensi air
	Penggunaan teknologi efisiensi air
	Pembangunan pompa-sumur
	Pembangunan embung/waduk/tangki air untuk dapat menampung air hujan
	Pemanfaatan informasi iklim untuk penentuan diversifikasi jenis tanaman lain yang lebih tahan kekeringan
	Naturalisasi sungai
	Konsep kelurahan spons dengan perencanaan berbasis informasi perubahan curah hujan

Tabel 1.1 berisi rekomendasi kegiatan adaptasi yang dapat dilakukan oleh masyarakat sesuai dengan jenis bencananya. Namun, dengan adanya rekomendasi kegiatan adaptasi tersebut tidak menutup kemungkinan untuk masyarakat / pemerintah menentukan sendiri kegiatan adaptasi sesuai dengan kondisi daerah masing-masing. Berikut merupakan tabel untuk melakukan analisis sederhana terkait risiko bencana dan rencana kegiatan adaptasi bencana, dimana tabel ini dapat diisi langsung oleh masyarakat dalam bentuk kuesioner atau melalui diskusi sehingga tabel diisi oleh pemandu diskusi.

Tabel 1.2 Matriks analisis sederhana terkait risiko bencana

No.	Jenis Bencana Hidrometeorologi	Periode Waktu	Penyebab Bencana	Efek Bencana	Kegiatan Adaptasi
1.	<i>(isi dengan jenis bencana)</i>	<i>(isi dengan rentang)</i>	<i>(isi dengan faktor apa saja yang)</i>	<i>(isi dengan efek apa saja yang)</i>	<i>(isi dengan kegiatan apa yang)</i>

	<i>hidrometeorologi apa saja yang sering terjadi di daerah ini)</i>	<i>waktu kejadian bencana tersebut, misalnya 1 tahun sekali, atau setiap hujan)</i>	<i>menjadi penyebab terjadinya bencana di daerah ini)</i>	<i>dirasakan oleh masyarakat sekitar setelah terjadinya bencana)</i>	<i>akan/ingin dilakukan oleh masyarakat/pemd a setelah daerahnya terlanda bencana)</i>
2.					
3.					
4.					
5.					
dst					
...					

Tabel ini memudahkan masyarakat dan pemerintah khususnya yang berada di daerah rawan bencana dalam mengantisipasi kejadian bencana atau mengurangi dampak setelah terjadinya bencana. Hal tersebut karena masyarakat dan pemerintah setempat tentunya akan lebih mengetahui seperti apa kondisi daerah dan kondisi penduduknya, sehingga kegiatan adaptasi bencana diharapkan akan lebih tepat dalam mengurangi risiko bencana.

Lembar Tugas Modul 1

1. Jelaskan yang dimaksud dengan risiko bencana serta persamaan perhitungan risiko bencana!

.....
.....
.....
.....

2. Jelaskan yang dimaksud dengan bencana hidrometeorologi dan sebutkan contoh bencananya!

.....
.....
.....
.....

3. Sebutkan contoh kegiatan adaptasi dari jenis bencana berikut! (masing-masing minimal 2 contoh)

- a. Banjir
- b. Tanah longsor
- c. Kekeringan
- d. Angin puting beliung

.....
.....
.....
.....

Modul 2: Mencari Sumber Penghidupan Tambahan

2.1 Latar Belakang

Bencana alam tidak mudah untuk diprediksi kapan datangnya tetapi dapat risiko kejadiannya dapat diminimalisir. Penilaian risiko bencana dengan memperhitungkan komponen bahaya, kerentanan, dan kapasitas daerah, tentu menjadi sangat penting bagi kawasan pemukiman yang termasuk daerah rawan bencana. Sering terjadinya bencana banjir, tanah longsor, kekeringan, selama beberapa dekade ini, bahkan bencana gempa bumi dan gunung meletus, dan beberapa bencana lain telah mendorong masyarakat Indonesia menerima kenyataan hidup berdampingan dengan bencana. Masyarakat yang daerah tempat tinggalnya mengalami kondisi pasca bencana secara tidak langsung dituntut untuk mencari sumber penghidupan lain pasca bencana, terlebih jika masyarakat mengalami kerugian baik kerugian harta benda, bangunan, ekonomi, kerusakan lingkungan, bahkan korban jiwa. Walaupun telah diberlakukan kebijakan otonomi daerah untuk memberdayakan pemerintah daerah serta mengoptimalkan pelayanan dasar kepada masyarakat, tetap saja masyarakat tetap harus mandiri dengan segala persiapan yang matang untuk memulihkan kembali kondisi ekonomi pasca bencana. Masyarakat harus selalu siap mulai dari pra bencana, saat kejadian bencana, sampai pasca bencana, sehingga semuanya dianggap penting dan perlu disiapkan. Sumber penghidupan pasca bencana untuk pemulihan kondisi ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai usaha, baik secara individu maupun usaha bersama.

2.2 Sasaran Modul

Modul ini diperuntukan bagi masyarakat desa baik masyarakat yang tinggal di daerah rawan bencana maupun daerah pasca bencana.

2.3 Metode Pemberian

Modul ini dapat menjadi panduan pelatihan bisnis terkait sumber penghidupan tambahan yang dapat disampaikan dengan 2 metode:

4. Pelatihan langsung (*offline*) sambil mempraktikkan (*learning by doing*)

- Waktu : 1-2 hari (3-4 jam)
- Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang manajemen/ekonomi/kebencanaan (seperti : BNPB, dosen/ahli manajemen, dosen/ahli terkait kebencanaan, dosen/ahli ekonomi, pendamping UMKM, dan sebagainya)
- Metode :
 - Pembagian kelompok-kelompok untuk diskusi
 - Pemaparan singkat
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk mengisi matriks analisis sederhana terkait risiko bencana (Tabel 1.2) yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)

5. Pelatihan *online* interaktif secara daring

- Waktu : 1-2 hari (3-4 jam)
- Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang manajemen/ekonomi/kebencanaan (seperti : BNPB, dosen/ahli manajemen, dosen/ahli terkait kebencanaan, dosen/ahli ekonomi, pendamping UMKM, dan sebagainya)

- Metode:
 - Presentasi dan/atau menampilkan video interaktif
 - Sesi diskusi (tanya jawab)
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk mengisi matriks analisis sederhana terkait risiko bencana (Tabel 1.2) yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)

2.4 Topik

2.4.1 Jenis Usaha

- Usaha Perdagangan

Usaha perdagangan dapat didefinisikan sebagai kegiatan jual beli barang atau jasa untuk mencari keuntungan termasuk melakukan kegiatan sebagai perantara dari kegiatan jual beli tersebut. Pelaku usaha perdagangan tidak harus memproduksi barangnya sendiri, tetapi dapat menjual barang yang di produksi oleh orang lain ataupun suatu perusahaan. Berikut merupakan contoh jenis usaha yang termasuk ke dalam usaha perdagangan:

 - a. Warung kelontong



Gambar 2.1 Contoh gambaran warung kelontong

(Sumber : <https://cepatlakoo.com/pejuang-usaha-toko-semako/>)

Warung kelontong adalah salah satu usaha dagang kecil-kecilan yang dapat menjual barang apa saja yang dibutuhkan oleh sebagian besar orang. Bahkan, jika dibandingkan dengan membuka toko warung makan, membuka warung kelontong jauh lebih mudah dan menguntungkan. Tidak hanya lebih mudah, membuka toko kelontong juga tidak memerlukan modal yang besar. Membuka warung kelontong dapat memberikan keuntungan yang berkesinambungan.

- b. Bisnis makanan beku (*frozen food*)



Gambar 2.2 Contoh makanan beku (*frozen food*)

(Sumber : <https://blog.roomme.id/food/resep-frozen-food/>)

- Tingginya minat konsumen terhadap produk makanan beku membuat peluang usaha ini sangat menjanjikan. Usaha ini pun bisa dilakukan di rumah dengan bermodalkan *freezer* dan dapat dijual secara *online*. Jenis makanan beku yang dijual saat ini juga semakin beragam, bukan hanya makanan produksi industri besar, seperti nugget, sosis, risoles, pastel, kebab dan makanan olahan lainnya, tetapi juga sudah merambah pada masakan dan snack buatan rumahan. Untuk memulai usaha *frozen food* ini, pastikan membeli produknya dari *supplier* yang tepat dengan harga yang cocok sehingga bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal.
- c. **Bisnis jual pulsa dan kuota internet**
 Bisnis jual pulsa dan kuota internet dapat menjadi jenis usaha perseorangan yang dapat dilakukan dari mana saja dan kapan saja. Saat ini sudah banyak aplikasi yang dapat memenuhi kebutuhan seseorang untuk membeli pulsa, kuota internet bahkan token listrik. Dengan memanfaatkan *gadget* (*handphone*, laptop, dll) dapat dengan mudah mengirimkan pulsa kepada orang lain yang membeli.
 - d. **Reseller dan dropshipper**
 Mendirikan usaha tidak harus dengan selalu membuat produk dan menjualnya. Menjadi *reseller* atau *dropshipper* dari produsen produk tertentu adalah pilihan yang tepat untuk usaha rumahan secara *online*. *Dropshipper* adalah sistem penjualan di mana penjual atau *dropshipper* hanya perlu memasarkan dan menjual barang dari produsen. Adapun *reseller* adalah sistem penjualan dengan menjual kembali produk dari produsen. Jenis usaha perseorangan ini sangat fleksibel dan mudah karena cukup menawarkan produk melalui media sosial atau *marketplace online* dengan bantuan *gadget*.
 - e. **Berjualan online**
 Berjualan online merupakan pilihan bisnis perseorangan secara *online* yang memanfaatkan aplikasi *marketplace online*. Produk yang dijual dapat berupa makanan beku, kerajinan tangan, produk kecantikan, dan lain sebagainya. Produk-produk yang dihasilkan sendiri lalu dijual secara online tentu akan lebih menguntungkan, tetapi menjual produk dari produsen lain seperti halnya menjadi *dropshipper* atau *reseller* juga tidak kalah menguntungkan jika dilakukan secara konsisten.
- **Usaha Produksi**
 Usaha produksi adalah usaha atau kegiatan manusia untuk menciptakan atau mempertinggi nilai guna ekonomi suatu barang atau jasa agar lebih berguna bagi pemenuhan kebutuhan manusia.

dimana barang dan/atau jasa tersebut akan diperjualbelikan oleh pemiliknya. Usaha produksi termasuk Berikut merupakan contoh jenis usaha yang termasuk ke dalam usaha produksi:

a. Bisnis produksi kerajinan tangan

Kerajinan tangan adalah salah satu kegiatan seni yang mengolah berbagai bahan baku dari lingkungan sekitar menggunakan keterampilan tangan. Setiap orang memiliki keterampilan yang berbeda sehingga dapat menghasilkan kerajinan dengan keunikan tersendiri. Hal tersebut tidak menutup kemungkinan untuk menjadikan kerajinan tangan sebagai peluang usaha bagi seniman. Berikut merupakan contoh produk kerajinan tangan yang dapat dijadikan bisnis :

- Aksesoris



Gambar 2.3 Contoh aksesoris hasil kerajinan tangan

(Sumber : <https://bp-guide.id/AX0hHaMo>)

Aksesoris dapat berbahan kain perca, manik-manik, resin, dan lain-lain. Pembuatan aksesoris ini juga harus melihat apa yang sedang banyak digunakan. Misalnya, membuat ikat rambut, gelang unik, dan lain sebagainya.

- Lilin aromaterapi



Gambar 2.4 Ilustrasi lilin aromaterapi hasil kerajinan tangan

(Sumber : <https://pontianak.tribunnews.com/2019/11/14/lilin-aromaterapi-ternyata-tak-boleh-sering-dinyalakan-berbahaya-untuk-kesehatan>)

Aromaterapi dapat menjadi salah satu cara seseorang untuk relaksasi. Tak jarang banyak yang meminati lilin maupun sabun dengan aromaterapi.

- Hampers atau parcel



Gambar 2.5 Contoh hampers atau parcel untuk lebaran
(Sumber : <https://tirto.id/arti-hampers-dan-ide-hampers-lebaran-2021-untuk-teman-kerabat-ge2x>)

Hampers atau parcel merupakan salah satu cara bagi seseorang untuk memberikan hadiah dengan praktis. Hal ini dapat menjadikan peluang bisnis kerajinan tangan bagi masyarakat yang memiliki kreatifitas dalam menyusun barang-barang secara menarik atau sekadar merangkai bunga untuk parcel.

b. Bisnis makanan siap makan/makanan matang

Bisnis makanan matang merupakan peluang usaha di bidang makanan dengan modal kecil yang dapat dijalankan dengan mudah dan murah, terlebih bagi yang memiliki keahlian memasak. Membeli nasi dan lauk pauk masakan rumahan menjadi pilihan bagi konsumen karena berbagai alasan, salah satunya mudah dan praktis. Usaha ini dapat menjanjikan keuntungan yang besar dengan hanya menawarkan berbagai jenis lauk pauk kepada orang-orang di sekitar rumah.

c. Bisnis produksi tahu dan tempe

Usaha pembuatan tahu atau tempe di Indonesia memang tak pernah mati, karena sebagian besar masyarakat menyukai tahu dan tempe. Walaupun untung yang diperoleh tidak besar, tapi bisa dikatakan usaha ini sangat stabil, asalkan bahan baku tetap tersedia. Alat-alat yang dibutuhkan juga cukup sederhana seperti timbangan, alat menjemur, bak perendam, penggiling kedelai, bak penampung, alat perebus, bak penggumpalan protein, bak penyimpanan cairan bekas, kain saring, cetakan, alat pres, kompor, alat penghalus, dan wajan untuk mengaduk, serta mesin pengupas kedelai. Risiko dari usaha ini adalah keterbatasan bahan baku, hasil produksi tidak tahan lama (2-3 hari), sehingga jika tidak laku biasanya dijadikan bahan pakan ternak atau mengolahnya kembali menjadi keripik.

d. Bisnis produksi ikan asin

Bisnis produksi ikan asin sangat cocok untuk daerah yang dekat dengan pantai atau pesisir laut. Walaupun harga jualnya relatif murah namun keuntungan bisa berlipat ganda dikarenakan penjualan terus berjalan setiap hari. Semakin baik kualitas ikan asin yang diproduksi, semakin besar pula keuntungan yang diperoleh karena kepuasan konsumen tinggi sehingga menjadi langganan. Berikut merupakan berbagai macam cara untuk mengetahui apakah ikan asin memiliki kualitas yang baik atau tidak :

- Ketahui kadar garam yang terkandung dengan mencicipinya secara langsung.
- Kadar garam juga dapat diketahui melalui penglihatan dan sentuhan. Ikan asin dengan garam cukup akan berwarna putih dan dapat dirasakan oleh tangan.
- Kadar garam rendah dapat dilihat dari warnanya yang kecoklatan, lebih segar, dan tidak lengket.

e. Bisnis produksi minuman herbal alami

Bisnis minuman herbal merupakan peluang bisnis yang bisa menjangkau konsumen secara luas dan mudah diketahui oleh banyak orang. Jahe, Kunyit, Temulawak, Kapulaga, merupakan bahan alami yang lazim bagi masyarakat Indonesia digunakan sebagai bahan minuman herbal. Khasiat bahan-bahan tersebut yaitu untuk menghangatkan badan, menambah stamina, dan meningkatkan imunitas. Untuk memulai bisnis ini tentunya harus memiliki bahan baku dan memahami cara pembuatannya. Cara menjualnya dapat secara langsung dengan angkringan yang khusus menyediakan menu aneka wedang rempah, atau secara *online* dengan memanfaatkan media sosial dan *marketplace*.

f. Bisnis produksi keripik

Salah satu jenis cemilan yang banyak ditemui juga digemari adalah keripik. Kudapan ini bahkan banyak menjadi buah tangan atau oleh-oleh ketika kita berkunjung ke suatu tempat. Oleh karenanya, usaha keripik menjadi salah satu peluang usaha yang sangat menjanjikan untuk dijalani. Usaha keripik memiliki berbagai macam yaitu keripik pisang, keripik singkong, keripik kentang, keripik tempe, dan lain-lain tergantung dari bahan baku yang tersedia. Walaupun usaha ini sudah banyak digeluti, tetapi tidak menutup kemungkinan bagi pemula untuk membuka usaha ini. Terlebih jika usaha keripik diberikan keunikan-keunikan sesuai dengan kreatifitas masing-masing, sehingga dapat lebih menarik konsumen untuk membelinya.

• Usaha Jasa/Layanan

Usaha jasa/layanan adalah usaha atau kegiatan yang menjual dan menawarkan produk dalam bentuk pelayanan jasa. Secara umum, bisnis jasa tidak menghasilkan suatu produk dalam bentuk fisik, tetapi menyediakan jasa sesuai dengan kemampuan, ilmu, atau keahlian dalam bidang tertentu dimana hal tersebut juga dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Bisnis jasa banyak diminati karena modal yang harus dikeluarkan relatif lebih sedikit daripada bisnis di bidang komoditi. Meskipun membutuhkan modal yang lebih sedikit, bisnis jasa tetap memiliki prospek menjanjikan dari segi pendapatan. Berikut merupakan karakteristik bisnis jasa :

1. Tidak menyediakan produk dalam bentuk fisik
2. Kegiatan utama adalah menjual jasa sesuai dengan keahlian
3. Tidak ada harga baku dari jasa/layanan
4. Tidak memiliki harga pokok, karena tidak ada bahan baku produksi sehingga tidak ada margin keuntungan berdasarkan harga pokok

Sarana promosi di era sekarang ini dapat lebih banyak memanfaatkan media sosial dengan sebaik-baiknya, karena dengan media sosial, cakupan pasar dapat lebih meluas. Biasanya media sosial menjadi hal pertama yang dicari oleh pelanggan sebelum memutuskan untuk menggunakan suatu jasa, sehingga sangat perlu untuk membuat media sosial yang menarik atau sarana-sarana promosi lainnya yang juga menarik calon pelanggan. Adapun contoh-contoh usaha jasa/layanan yang dapat menjadi rekomendasi bagi masyarakat yang memiliki potensi untuk membuka usaha jasa/layanan. Berikut adalah contoh-contoh jenis usaha jasa/layanan :

a. Jasa titip

Jasa titip atau *jastip* adalah layanan informal yang menawarkan bantuan kepada orang-orang yang membutuhkan atau ingin membeli sesuatu tetapi tidak dapat pergi ke tempat yang diinginkan untuk membeli sendiri karena berbagai alasan. Prinsip bisnis jasa titip adalah

membelikan suatu barang pesanan dan mendapatkan komisi dari usaha tersebut. Jasa titip berkembang karena adanya permintaan masyarakat untuk memiliki barang yang spesifik. Misalnya, pembelian barang di acara-acara tertentu atau pembelian barang di daerah lain yang kebetulan sedang disinggahi pelaku bisnis ini. Contoh bisnis ini seperti jasa titip kebutuhan anak, mulai dari pakaian hingga furnitur untuk kamar anak, jasa titip beli barang elektronik di Jakarta atau di pusat industrinya langsung, dan lain sebagainya.

b. Jasa laundry kiloan

Bisnis jasa laundry kiloan bukan merupakan bisnis baru di kalangan masyarakat. Jasa ini memiliki peluang yang cukup besar karena merupakan salah satu kegiatan rumah tangga yang dibutuhkan tetapi tidak semua dapat dilakukan sendiri, sehingga membutuhkan jasa ini agar lebih efektif dan efisien. Alat utama yang dibutuhkan dari bisnis laundry kiloan tentu saja mesin cuci, dan untuk operasional membutuhkan perlengkapan pendukung seperti detergen, setrika, dan lainnya. Untuk memulai bisnis ini dapat menyesuaikan dengan jumlah modal yang dimiliki. Selama bisnis sedang berkembang, keuntungan yang diperoleh dapat digunakan kembali untuk memperbesar modal dan membeli kebutuhan utama penunjang bisnis ini seperti mesin cuci, dan lain-lain.

c. Jasa jahit pakaian

Jasa jahit pakaian dibutuhkan oleh orang yang suka dengan produk buatan yang memang bisa dikondisikan dengan si pemakai. Biasanya masalah utama yang membuat banyak orang memilih untuk menggunakan jasa jahit yaitu bisa menyesuaikan model, motif, maupun masalah ukuran. Dengan adanya jasa jahit pakaian, pelanggan dapat menyesuaikan ukuran badan maupun model sesuai dengan keinginan pelanggan. Jasa penjahit ini memang sangat menguntungkan baik untuk pemiliknya maupun untuk pelanggannya. Di desa-desa sudah banyak ibu rumah tangga yang mempunyai sambilan sebagai penjahit. Hal ini karena jasa jahit bisa dikerjakan di rumah sambil mengurus rumah. Bisnis jasa ini tidak hanya diperuntukkan untuk ibu-ibu rumah tangga saja, tetapi kepada siapapun yang memiliki keahlian menjahit pakaian. Sama halnya dengan usaha jasa laundry kiloan, usaha jasa jahit pakaian juga memiliki alat penunjang utama yaitu mesin jahit.

d. Jasa penitipan dan perawatan hewan peliharaan

Permintaan jasa penitipan dan perawatan hewan peliharaan semakin tinggi, karena kebutuhan perawatan harus dilakukan secara rutin, tapi pemilik hewan seringkali tidak memiliki cukup waktu untuk melakukannya sendiri. Oleh karena itu, bisnis jasa ini memiliki potensi yang cukup besar untuk meraup keuntungan yang besar pula. Tetapi, pelaku bisnis jasa ini harus memiliki tingkat keahlian menengah sampai tinggi, artinya bisnis jasa penitipan dan perawatan hewan peliharaan ini harus benar-benar memahami teknik merawat hewan peliharaan, karena menyangkut nyawa hewan peliharaan dan tentunya akan mempengaruhi kepuasan pelanggan terhadap jasa yang ditawarkan.

e. Jasa reparasi

Jasa reparasi adalah jasa memperbaiki barang yang mengalami penurunan fungsi. Misalnya jasa reparasi barang elektronik rumah tangga. Saat ini, hampir setiap rumah memiliki barang elektronik sehingga dianggap sebagai perangkat penting. Hal tersebut karena penggunaannya adalah untuk menunjang pekerjaan atau sekadar untuk hiburan. Artinya, barang elektronik harus selalu dalam keadaan berfungsi dengan baik. Jika terjadi kendala, orang akan berusaha mencari bantuan untuk memperbaikinya. Pada kondisi tersebut, jasa reparasi barang

elektronik sangat dibutuhkan, pelaku bisnis jasa ini dapat menawarkan jasa reparasi di tempat atau dibawa ke rumah pelaku bisnis jasa ini sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat. Oleh karena itu, mempromosikan keahlian tersebut secara luas adalah bagian penting dari usaha jasa ini agar keuntungan yang diperoleh juga semakin banyak. Sarana promosi bisa melalui brosur, iklan di koran, media sosial hingga website pribadi.

f. Jasa pariwisata

Jasa pariwisata adalah jasa yang berdasarkan pada jasa pendukung bagi orang dari tempat lain untuk dapat menikmati keindahan alam atau budaya setempat. Pengelolaan pariwisata desa merupakan jenis pengembangan usaha ekonomi desa yang dapat dilakukan secara individu atau kolektif. Jenis usaha ini menekankan kegiatan wisata di destinasi wisata di desa dengan memanfaatkan aset desa berupa alamnya untuk dijadikan tujuan wisata bagi masyarakat diluar desa tersebut. Jenis jasa pariwisata antara lain menyediakan paket tour, menyediakan penginapan atau menyediakan makanan/minuman, kendaraan atau perlengkapan untuk penginapan/paket tour. Kegiatan ini dapat dimulai dengan melakukan pemetaan potensi dan permasalahan wilayah menyiapkan segala macam properti yang dibutuhkan untuk perlengkapan saat pariwisata, serta melakukan konsultasi dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia di desa tersebut.

g. Jasa les/kursus bahasa daerah

Jasa les/kursus bahasa daerah adalah jasa menyediakan pengetahuan dan keterampilan bagi anak-anak atau orang dewasa untuk menunjang Pendidikan formal atau pekerjaan mereka. Jasa les/pelatihan dapat meliputi les bahasa asing, les bahasa daerah, les pelajaran sekolah pelatihan reparasi, pelatihan pelayanan jasa pariwisata dan pelatihan lainnya yang dibutuhkan masyarakat. Jasa les privat/kursus bahasa daerah salah satu bisnis jasa yang hampir tidak membutuhkan modal sama sekali, karena hanya mengandalkan keahlian dalam berbahasa daerah atau kemampuan-kemampuan lainnya yang dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya anak sekolah. Jasa ini biasanya ditujukan kepada anak-anak sekolah yang butuh belajar tambahan untuk dapat menunjang proses belajarnya selama di sekolah. Bisnis jasa ini berfokus pada kemampuan mengajar yang baik. Jadi, kebutuhan modal bukanlah faktor utama meskipun akan dapat membantu pengembangannya.

2.4.2 Organisasi Usaha

- Usaha Perseorangan/Individu

Usaha perseorangan/individu yaitu kegiatan usaha perseorangan dimana seseorang tersebut adalah sebagai pelaku dan pemilik badan usahanya. Usaha individu merupakan bentuk usaha paling sederhana yang dimiliki oleh pemilik tunggal. Seseorang bisa membuat sebuah badan usaha perseorangan yang dibuat tanpa ada izin serta tata cara yang khusus, bahkan dapat bebas berkembang membuat bisnis personal tanpa membuat batasan sebagai modal mendirikanannya. Pelaku usaha individu dapat membuka Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yaitu jenis bisnis yang dijalankan dengan skala kecil dan menengah dan bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan mana pun. Contoh usaha perseorangan antara lain warung kelontong, jasa les privat, usaha menjahit, industri kecil rumahan, dan lain sebagainya. Setiap organisasi usaha tentu memiliki kelebihan maupun kelemahan dalam pengaplikasiannya. Berikut beberapa kelebihan dan kelemahan dari usaha perseorangan :

Tabel 2.1 Kelebihan dan kelemahan dari usaha perseorangan

No.	Kelebihan	Kekurangan
1.	Keuntungan dapat dinikmati sendiri	Pengembangan usaha terbatas pada modal
2.	Kebebasan dalam pengembangan usaha	Kekurangan tenaga kerja
3.	Tidak bergantung kepada orang lain dalam pengaturan usaha	Risiko kerugian harus ditanggung sendiri

- Usaha Bersama

Usaha bersama yaitu kegiatan usaha yang dilakukan secara kolektif atau bersama-sama antara dua pengusaha atau lebih. Sama halnya dengan jenis organisasi usaha perseorangan/individu, usaha bersama juga memiliki kelebihan dan kelemahan selama menjalankannya. Berikut yang menjadi kelebihan serta kelemahan dalam menjalankan usaha bersama :

Tabel 2.2 Kelebihan dan kelemahan dari usaha bersama

No.	Kelebihan	Kekurangan
1.	Modal bisa lebih besar	Jumlah pembagian laba tidak selalu sama
2.	Dapat menampung banyak ide	Keterbatasan kewajiban atau keterbatasan berkontribusi
3.	Dapat saling memenuhi segala kekurangan satu sama lain	Saling menggantungkan usaha ke orang lain
4.	Pembagian tugas akan lebih mudah	Memungkinkan terjadinya perselisihan
5.	Keuntungan dan kerugian dapat ditanggung bersama	Harus mengkoordinasikan untuk bisa berdiskusi bersama agar meminimalisir terjadinya miskomunikasi

Jenis usaha bersama yang umumnya terdapat di daerah-daerah antara lain Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Berikut merupakan penjelasan singkat terkait BUMDes dan KUBE :

a. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah badan hukum yang didirikan oleh desa dan/atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa. Jenis usaha ini dilakukan secara kolektif bersama. BUMDes dapat menunjukkan kemandirian ekonomi suatu Desa atau daerah dengan menggerakkan unit-unit usaha yang strategis bagi usaha ekonomi kolektif Desa. Seluruh atau sebagian besar modal BUMDes dimiliki oleh Desa atau daerah tersebut, misalnya berasal sisa kekayaan Desa pasca bencana yang dipisahkan untuk mengelola aset, jasa pelayanan, dan usaha lainnya dengan tujuan mensejahterakan masyarakat Desa. Penjelasan lebih lengkap terkait BUMDes dapat dilihat di Modul 4 : Pengelolaan Usaha Bersama.

b. Kelompok Usaha Bersama (KUBE)

Kelompok Usaha Bersama (KUBE) adalah himpunan dari keluarga dengan jumlah anggota kepala keluarga 10 Kepala Keluarga yang tergolong masyarakat miskin yang dibentuk, tumbuh, dan berkembang atas dasar prakarsanya sendiri, saling berinteraksi antara satu

dengan lain, dan tinggal dalam satuan wilayah tertentu. Jumlah anggota KUBE paling sedikit 5 (lima) kepala keluarga dan paling banyak 20 (dua puluh) kepala keluarga. Penjelasan lebih lengkap terkait KUBE dapat dilihat di Modul 4 : Pengelolaan Usaha Bersama.

Lembar Tugas Modul 2

1. Jelaskan perbedaan usaha perdagangan dan usaha produksi!

.....
.....
.....
.....

2. Sebutkan contoh-contoh jenis usaha berupa jasa/layanan yang Anda ketahui!

.....
.....
.....
.....

3. Jelaskan yang dimaksud dengan usaha bersama!

.....
.....
.....
.....

4. Sebutkan kelebihan dan kekurangan usaha perseorangan/usaha individu!

.....
.....
.....
.....

Modul 3 : Operasional Usaha

3.1 Latar Belakang

Kerugian dan kerusakan yang dialami pasca bencana harus dapat ditanggulangi. Pemulihan pasca bencana yang dilakukan diupayakan dapat membuat masyarakat lebih resilien, agar dikemudian hari dampak bencana dapat diminimalisir. Upaya tanggap darurat dan rencana rehabilitasi dan rekonstruksi perlu dilakukan untuk mengembalikan fungsi sosial dan ekonomi masyarakat. Potensi sumber daya pada lokasi rawan bencana dapat dimanfaatkan menjadi usaha bisnis untuk mensejahterakan perekonomian penduduk. Akan tetapi, dalam membangun bisnis yang kokoh diperlukan rancangan sistem operasional bisnis sebagai langkah awal perencanaan bisnis. Sistem Operasional Bisnis mencakup struktur, prinsip, dan praktik umum yang diperlukan untuk menggerakkan organisasi. Tujuan dari sistem tersebut adalah untuk memastikan pekerjaan sehari-hari dapat fokus pada tujuan strategis organisasi dan dilakukan dengan cara yang paling efisien. Sebuah sistem operasional yang baik harus singkat, mudah dimengerti, tidak sulit untuk diaplikasikan, namun sulit untuk ditiru oleh pembisnis lain. Mewujudkan hal tersebut dalam modul ini akan dibahas secara sederhana setiap sistem yang menjadi bagian dalam sistem operasional usaha berupa tahapan dan standarisasi prosedur.

3.2 Sasaran Modul

Modul ini dirancang untuk kelompok masyarakat yang akan atau telah memulai bisnis khususnya di daerah rawan bencana atau pasca bencana.

3.3 Metode Pemberian

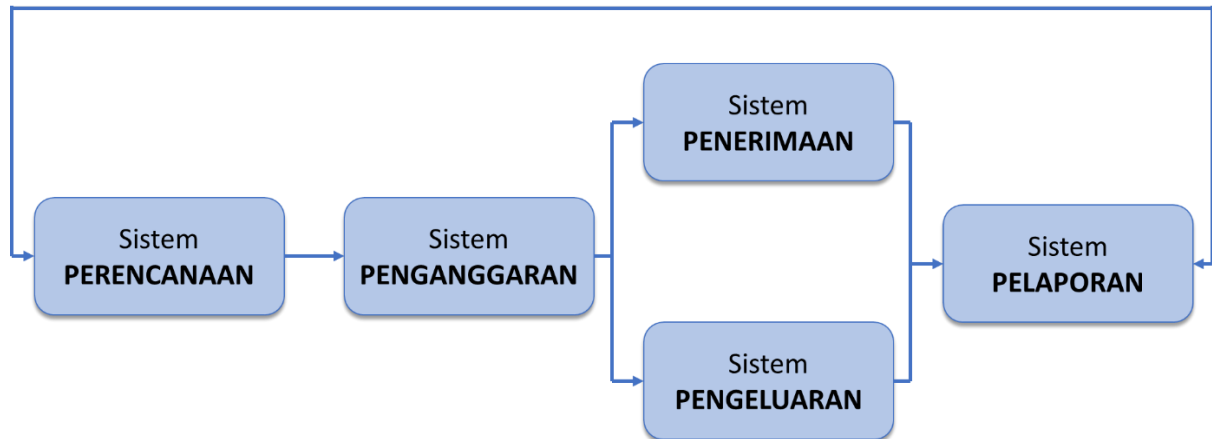
Modul ini dapat menjadi panduan pelatihan bisnis terkait operasional usaha yang dapat disampaikan dengan 2 metode:

1. Pelatihan langsung (*offline*) sambil mempraktikkan (*learning by doing*)
 - Waktu : 2-3 hari (minimal 4 jam/hari), 1 hari pelatihan dapat dipaparkan 2 topik modul
 - Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang bisnis (seperti : dosen jurusan bisnis, pebisnis sukses, dan sebagainya)
 - Metode :
 - Pembagian kelompok-kelompok untuk diskusi
 - Pemaparan singkat
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk membangun operasional bisnisnya yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)
2. Pelatihan *online* interaktif secara daring
 - Waktu : 2-3 hari (minimal 4 jam/hari), 1 hari pelatihan dapat dipaparkan 2 topik modul
 - Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang bisnis (seperti : dosen jurusan bisnis, pebisnis sukses, dan sebagainya)
 - Metode :
 - Presentasi dan/atau menampilkan video interaktif
 - Sesi diskusi (tanya jawab)
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk membangun operasional bisnisnya yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)

3.4 Topik

3.4.1 Keuangan

Sistem keuangan suatu organisasi bisnis memiliki SOP (*Standar Operational Procedure*) Keuangan yang berisi tata cara atau tahapan yang harus dilakukan untuk membantu dalam mengalokasikan sumber daya organisasi secara tepat, efisien, dan efektif agar tujuan organisasi dapat terwujud. SOP Keuangan dapat berjalan dengan baik jika pihak-pihak yang terlibat dalam organisasi mendukung serta melaksanakan prosedur yang telah disepakati bersama dengan baik. Secara garis besar sistem keuangan dan akuntansi mencakup 5 bagian yaitu :

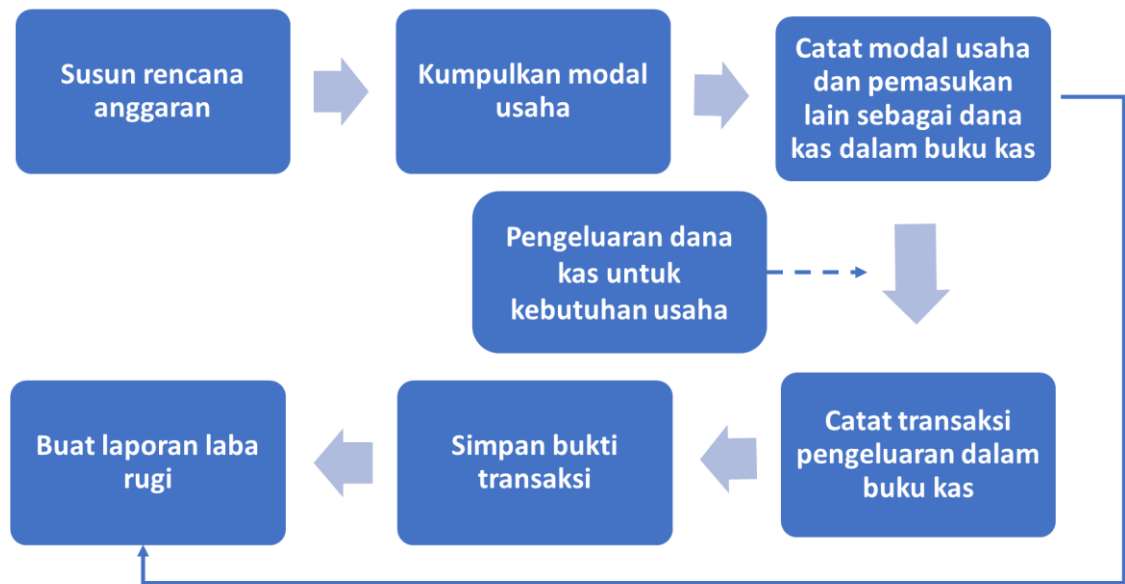


Gambar 3.1 Skema sistem keuangan dan akuntansi

1. Sistem Perencanaan

Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi di waktu yang akan datang. Perencanaan keuangan mencakup alur keluar masuk dana. Alur keluar masuk dana untuk perusahaan kecil minimal mencakup :

- a. Penyusunan Rencana Anggaran
- b. Pengumpulan modal usaha
- c. Pencatatan modal dan pemasukan lain sebagai dana kas dalam buku kas
- d. Pengeluaran dana kas
- e. Pencatatan pengeluaran dalam buku kas
- f. Simpan bukti transaksi
- g. Buat laporan kas



Gambar 3.2 Alur keluar masuk dana perusahaan kecil

2. Sistem Penganggaran

Penganggaran keuangan dilakukan dengan menyusun Rencana Anggaran dapat dibentuk untuk perencanaan triwulan ataupun tahunan. Rencana anggaran dapat sebagai penentu modal awal suatu usaha. Perhitungan kebutuhan modal usaha adalah sebagai berikut :

- Volume produk yang direncanakan.
- Harga satuan pembelian baku maupun bahan pendukung.
- Harga satuan pembelian peralatan dan usia ekonomi pemakaian.
- Nilai tanah dan bangunan (tempat usaha).
- Periode waktu produksi
- Biaya-biaya produksi lainnya: tenaga kerja, transportasi, air/ listrik, retribusi, dan sebagainya.

Perhitungan tersebut dapat disusun dengan menggunakan tabel berikut :

Tabel 3.1 Contoh matriks rencana anggaran

No	Nama Bahan/Barang	Jumlah	Harga satuan	Jumlah Harga
Bahan Baku				
1	<i>(isi dengan bahan baku yang digunakan dalam produksi, contoh: tepung)</i>	<i>(isi dengan jumlah bahan baku yang dibutuhkan, contoh: 10 kg)</i>	<i>(isi dengan harga satuan barang baku, contoh: 12.000)</i>	<i>(isi dengan total harga bahan baku tersebut, contoh: 120.000)</i>
2				
Total				<i>(isi dengan total harga seluruh bahan baku diatas)</i>
Alat Produksi				

1	(isi dengan alat produksi yang digunakan dalam produksi, contoh: mesin giling)	(isi dengan jumlah alat yang dibutuhkan, contoh: 1)	(isi dengan harga satuan alat, contoh: 20.000.000)	(isi dengan total harga alat tersebut, contoh: 20.000.000)
2				
Total				(isi dengan total harga seluruh alat produksi diatas)
Kebutuhan Tambahan				
1	(isi dengan kebutuhan tambahan yang digunakan dalam produksi, contoh: plastik)	(isi dengan jumlah kebutuhan lain yang dibutuhkan, contoh: 50)	(isi dengan harga satuan kebutuhan tambahan, contoh:200)	(isi dengan total harga kebutuhan tambahan tersebut, contoh: 10.000)
2				
Total				(isi dengan total harga seluruh kebutuhan tambahan diatas)
Total Biaya				(isi dengan total hari dari seluruh kebutuhan produksi diatas)

3. Sistem Penerimaan

Sistem penerimaan mencakup kegiatan penjualan, distribusi dan pengelolaan penerimaan usaha. Penerimaan usaha bersumber dari:

- Penjualan produk (barang/jasa) utama,
- Penjualan produk (barang/jasa) sampingan/by product,
- Penyewaan alat produksi pada masa tertentu dan
- Penyewaan tempat di lokasi usaha (misalnya warung makan di depan pabrik/toko/bengkel).

Untuk dapat mengoptimalkan penerimaan, seorang pengusaha harus mampu dengan tepat menentukan:

- Harga pokok produksi

Penentuan harga pokok produksi dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- Menghitung biaya bahan baku

$$\text{Biaya Bahan Baku} = \text{Saldo awal bahan baku} + \text{Pembelian bahan baku} - \text{Saldo akhir bahan baku}$$

- Menghitung biaya produksi

$$\text{Biaya produksi} = \text{biaya bahan baku} + \text{Biaya tenaga kerja langsung} + \text{Biaya overhead Produksi}$$

3. Menentukan harga pokok produksi

$$\text{Harga produksi} = \text{Total biaya produksi} + \text{Saldo awal persediaan barang} - \text{Saldo akhir persediaan barang}$$

- Harga jual produk dan profit margin

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = \text{Harga pokok produksi} + \text{Persediaan barang awal} - \text{Persediaan barang akhir}$$

$$\text{Profit Margin} = \text{Laba Bersih (atau Penghasilan)} / \text{Penjualan Bersih (atau Pendapatan)}$$

- Harga sewa aset (alat/tempat)

$$\text{Harga sewa tempat} = \text{harga tempat} \times \text{capitalization rate (\%)}$$

Keterangan :

Capitalization rate :

1. Lahan kosong: 0,5%-2%
2. Rumah: 3%-5%
3. Ruko dan Rukan: 6%-9%
4. Kios dan toko: 5%-10%
5. Apartemen dan kondominium: 7%-12%

$$\text{Harga sewa barang (H)} = \text{Total harga beli (HB)} + \text{laba yang diharapkan (L)} : \text{garansi (G)}$$

Pengelolaan sistem penerimaan usaha meliputi:

- Pencatatan penjualan produk utama dan sampingan
- Pencatatan penyewaan aset
- Pencatatan penerimaan pembayaran
- Pencatatan piutang

Semua struk/bukti penerimaan usaha harus disimpan dengan baik karena akan disertakan dalam laporan keuangan.

4. Sistem Pengeluaran

Sistem pengeluaran mencakup kegiatan menggunakan dana dan mendistribusikan laba sebagai hasil kegiatan operasional. Pengeluaran kegiatan usaha meliputi antara lain:

- a. Pembayaran hutang
- b. Pembayaran gaji
- c. Pelunasan pajak
- d. Pembelian alat produksi
- e. Pembelian bahan baku usaha

Semua struk/bukti pengeluaran harus disimpan dengan baik karena akan disertakan dalam laporan keuangan.

5. Sistem Pelaporan

Laporan keuangan disusun dan dilaporkan secara berkala. Salah satu contoh laporan keuangan sederhana dapat berupa laporan arus kas dan neraca. Laporan arus kas dibuat untuk operasional bisnis sehari-hari, sementara laporan neraca untuk bisnis jangka panjang.

Table 3.1 Contoh laporan arus kas

		(Tanggal)
Arus Kas dari Aktivitas Operasional		
<i>(diisi dengan pemasukan atau pengeluaran usaha)</i>	<i>(diisi dengan nominal pemasukan dan pengeluaran usaha, jika pengeluaran maka diberi kurung)</i>	
Contoh :		Contoh:
penerimaan penjualan barang/jasa utama		2.000.000
Pembayaran gaji		(1.000.000)
Kas bersih yang diperoleh dari aktifitas operasional	<i>(diisi dengan nominal hasil perhitungan di atas, jika hasilnya minus maka dikurung)</i>	Contoh: 1.000.000
Arus Kas dari Aktivitas Investasi		
<i>(diisi dengan penjualan atau pembelian dalam kegiatan investasi)</i>	<i>(diisi dengan nominal hasil penjualan atau pembelian, jika pembelian maka diberi kurung)</i>	
Contoh:		Contoh:
Pembelian aset		(500.000)
Penyewaan tempat		200.000
Kas bersih yang diperoleh dari aktifitas investasi	<i>(diisi dengan nominal hasil perhitungan di atas, jika hasilnya minus maka dikurung)</i>	Contoh: (300.000)
Arus Kas dari Aktivitas Keuangan		
<i>(diisi dengan transaksi yang mempengaruhi utang dan ekuitas usaha)</i>	<i>(diisi dengan nominal hasil transaksi, jika pembelian maka diberi kurung)</i>	
Contoh:		Contoh:
Pembayaran utang		(1.000.000)
Pembayaran pajak		(200.000)
Kas bersih yang diperoleh dari aktifitas keuangan	<i>(diisi dengan nominal hasil perhitungan di atas, jika hasilnya minus maka dikurung)</i>	Contoh: (1.200.000)

Table 3.2 Contoh laporan neraca per-tahun

AKTIVA		PASIVA	
Aktiva Lancar		Utang	
<i>(diisi dengan keseluruhan sumber daya yang dimiliki (aset), dengan umur kegunaan jangka pendek)</i>		<i>(diisi dengan utang kepada pihak lain yang harus dibayar)</i>	
Kas	4.000.000	Utang sewa	10.000.000
Piutang	1.000.000	Utang bank	10.000.000
Persediaan barang	1.000.000	Total Utang	20.000.000

Perlengkapan	2.000.000		
Total Aktiva Lancar	8.000.000		
Aktiva Tetap		Ekuitas	
<i>(diisi dengan keseluruhan sumber daya yang dimiliki (aset), dengan umur kegunaan jangka panjang)</i>		<i>(hasil perhitungan dari asset-utang, diisi dengan harta yang dikeluarkan perusahaan untuk memenuhi operational)</i>	
Kendaraan	15.000.000	Modal	40.000.000
Gedung	40.000.000	Laba/Rugi	14.000.000
Mesin	10.000.000		
Peralatan	1.000.000		
Total Aktiva Tetap	66.000.000	Total Ekuitas	54.000.000
Total Aktiva	74.000.0000	Total Utang dan Ekuitas	74.000.000

3.4.2 Produksi dan Distribusi

Pengaturan kapasitas produksi yang harus seimbang dengan permintaan pasar, dan perlu juga memperhatikan penyebaran produk yang harus merata. Proses produksi dan distribusi harus memiliki SOP yang disepakati bersama dengan tujuan agar kestabilan kualitas dan kuantitas dapat terjaga. SOP dalam produksi dan distribusi mencakup :

1. SOP pemilihan dan penyimpanan bahan baku
2. SOP produksi
3. SOP pengemasan dan penyimpanan produk
4. SOP distribusi

3.4.3 Promosi dan Pemasaran

Promosi dan pemasaran yang efektif harus sesuai dengan ketersediaan dan kualitas produk. Promosi dapat dilakukan secara lisan maupun secara tulisan dan dapat dibuat dalam skala lokal ataupun nasional. Jika hanya di pasarkan secara lokal maka promosi dari mulut ke mulut adalah cara yang efektif. Jika berskala nasional dapat menggunakan web, jejaring sosial (media sosial, seperti facebook, Instagram, twitter, dan lainnya), dan dapat melalui toko online (seperti, shopee, tokopedia, dan sebagainya).

3.4.4 Pengelolaan Pelanggan

Dalam pengelolaan pelanggan sebisa mungkin dapat menyusun database para pelanggan, menjalin komunikasi yang intensif serta berkala, menyelesaikan bila ada komplain serta mendapatkan *repeat order* berkelanjutan.

Tabel 3.2 Contoh matriks data pelanggan

No.	Nama	Jenis Kelamin	No. HP	Email	Alamat
1.	<i>(isi dengan nama pelanggan)</i>	<i>(isi dengan jenis kelamin pelanggan)</i>	<i>(isi dengan No. HP pelanggan)</i>	<i>(Isi dengan email pelanggan)</i>	<i>(isi dengan alamat tempat tinggal pelanggan)</i>
2.					
3.					

4.					
5.					
6.					
7.					

3.4.5 Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam pengelolaan SDM beberapa hal yang harus dilakukan:

1. Mampu membuat visi dan misi usaha yang mudah dipahami karyawan,
2. Membuat struktur organisasi usaha yang tertata,
Struktur organisasi usaha minimum terdiri dari :
 - a. Direktur/Owner
pemilik sekaligus penganggung jawab segala aktifitas kegiatan berusaha, ia memiliki kewenangan untuk mengatur jalannya kegiatan usaha.
 - b. Manajer Keuangan
orang yang bertanggung jawab atas keuangan sebuah perusahaan khususnya dalam hal laporan keuangan.
 - c. Manajer Personalia
orang yang mengatur personil seperti staff, karyawan, security, atau bahkan anak magang. Selain itu manajer personalia juga mengatur rekrutmen karyawan.
 - d. Manajer Pemasaran
orang yang paling vital dalam sukses atau tidaknya sebuah usaha. Manajer marketing harus memiliki pengalaman dan kemampuan teknis yang mumpuni untuk menjalankan marketing sebuah perusahaan.
 - e. Manajer Usaha
orang yang mengatur baik itu produksi, pergudangan dan distribusi.
 - f. Staff/Karyawan
3. Membuat job desk yang tertata rapi agar para karyawan tahu apa yang mereka harus kerjakan
4. Membuat kontrak kerja agar kita tahu hak dan kewajiban karyawan.
Syarat dalam penyusunan surat perjanjian kontrak kerja, antara lain:
 - a. Surat perjanjian kontrak kerja nantinya harus ditulis di atas kertas segel atau kertas yang nanti harus diberi materai 6000.
 - b. Pembuatan surat perjanjian kontrak kerja harus berdasarkan rasa ikhlas dan tidak ada unsur paksaan.
 - c. Isi dari surat perjanjian kontrak kerja harus disepakati oleh kedua belah pihak.
 - d. Isi dari surat perjanjian kontrak kerja harus jelas dan tidak boleh ada kata atau kalimat yang multi tafsir.
 - e. Isi dari surat tersebut nantinya tidak boleh ada yang bertentangan dengan undang – undang yang berlaku di Indonesia.

Contoh surat perjanjian kerja dapat dilihat di bawah ini.

SURAT PERJANJIAN KERJA

Nomor:

Pada hari,.....tahun telah dibuat dan juga disepakati oleh kedua pihak perjanjian kerja antara:

Nama lengkap :
Nama perusahaan :
Alamat :

Dalam hal ini bertindak dan atas nama (*nama perusahaan*) yang kemudian akan disebut sebagai PIHAK PERTAMA.

Nama pegawai :
No. KTP :
Tempat/ tanggal lahir :
Alamat :
Jabatan :
Pendidikan terakhir :

Dalam hal ini yang bertindak atas nama dirinya sendiri dalam melakukan perjanjian kontrak atau perjanjian kerja ini yang kemudian akan disebut dengan PIHAK KEDUA.

Surat ini menyatakan bahwa kedua pihak sepakat melakukan perjanjian kerja untuk jangka waktu tertentu (Kontrak) dengan beberapa ketentuan sebagai berikut:

PASAL 1

KETENTUAN UMUM

1. (*nama perusahaan*) merupakan PIHAK PERTAMA yang mana mempunyai kuasa secara penuh akan penetapan kebijakan dan juga peraturan yang ada di dalam perusahaan. PIHAK PERTAMA juga berhak menentukan pemutusan serta melanjutkan kontrak kerja tersebut dengan PIHAK KEDUA yaitu (*nama pihak kedua*).
2. PIHAK PERTAMA dengan ini telah menyatakan bahwa telah menerima PIHAK KEDUA sebagai karyawan dengan jangka waktu tertentu di (*nama perusahaan*) yang beralamat di (*alamat perusahaan*).
3. PIHAK KEDUA dengan ini juga menyatakan bahwa bersedia menjadi karyawan dalam waktu penuh kepada PIHAK PERTAMA dalam posisi (*posisi dalam perusahaan*) yang memiliki cakupan pekerjaannya yang akan diterangkan pada pasal berikutnya.
4. SEMUA PIHAK sudah bersedia untuk mengikuti dan menaati semua isi yang ada di dalam perjanjian ini.

PASAL 2

WAKTU BERLAKU SURAT KONTRAK

Surat perjanjian kontrak kerja ini berlaku mulai tanggal yang berarti bahwa PIHAK KEDUA akan menjadi pegawai tetap di (*nama perusahaan*) sampai dengan tanggal

PASAL 3

HAK DAN KEWAJIBAN

Adapun HAK yang akan didapat oleh PIHAK PERTAMA adalah sebagai berikut:

- Mendapat kontribusi dari PIHAK KEDUA yang mana berupa hasil dari pekerjaan sesuai dengan posisi yang dijabat oleh PIHAK KEDUA dapat pada pasal 1.
- Membuat ketetapan, peraturan, dan juga kebijakan (*nama perusahaan*).
- Memiliki hak untuk mengawasi, mengkoordinir, menegur, serta memberhentikan PIHAK KEDUA.
- Memiliki hak untuk memindahkan, menaikkan, atau bahkan menurunkan posisi kerja dari PIHAK KEDUA.

Mengetahui,

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

(Nama PIHAK PERTAMA)

(Nama PIHAK KEDUA)

Lembar Tugas Modul 3

1. Jelaskan skema dari lima bagian sistem keuangan dan akuntansi secara garis besar!

.....
.....
.....
.....

2. Sebutkan macam-macam pemasukan dan pengeluaran dalam kegiatan usaha!

.....
.....
.....
.....

3. Buatlah laporan arus kas dan laporan neraca!

.....
.....
.....
.....

4. Menurut Anda, mengapa harus dibuat surat penjanjian kerja dalam usaha bersama!

.....
.....
.....
.....

Modul 4 : Pengelolaan Usaha Bersama

4.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara kepulauan yang terletak pada pertemuan empat lempeng tektonik dan beriklim tropis, menjadikan Indonesia rentan terkena ancaman bencana, khususnya bencana hidrometeorologi (seperti banjir, kekeringan, tanah longsor dan sebagainya) baik dalam skala kecil maupun besar. Kejadian perubahan iklim secara langsung maupun tidak langsung ikut serta berkontribusi terhadap peningkatan intensitas bencana yang terjadi. Salah satu dampak bencana yang seringkali disorot adalah dampak terhadap sektor perekonomian. Frekuensi kejadian bencana yang terjadi akibat perubahan iklim menimbulkan kerugian pada perekonomian nasional sebesar 0,3% PDB (ADB, 2009). Berbagai upaya dilakukan untuk menanggulangi dampak bencana Akan tetapi, penanggulangan bencana tidak akan berhasil apabila tidak ada keterlibatan dari semua pihak. Masyarakat daerah dapat menjadi objek dan subjek pelaku dalam menjalankan sebuah program pemulihan pasca bencana. Pemberdayaan masyarakat perlu dilakukan untuk meningkatkan ekonomi, sehingga dapat mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Pembentukan usaha bersama menjadi salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut. Pembentukan usaha bersama dalam suatu desa dapat berupa Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) atau Kelompok Usaha Bersama (KUBE) sebagai wujud pemberdayaan masyarakat. Oleh sebab itu, modul ini disusun sebagai pedoman dalam pembentukan dan pengelolaan usaha bersama khususnya BUMDes dan KUBE.

4.2 Sasaran Modul

Modul ini ditujukan bagi masyarakat desa khususnya masyarakat desa yang rentan (seperti : fakir miskin, masyarakat rawan bencana) dan berbagai pihak yang bertanggung jawab dalam peningkatan perekonomian desa pada tingkat regional dan masyarakat lokal, yang dapat terdiri dari:

1. Pemerintahan Daerah
2. Pelaku sektor swasta
3. Anggota masyarakat

4.3 Metode Pemberian

Modul ini dapat menjadi panduan pelatihan bisnis terkait pembentukan usaha bersama yang dapat disampaikan dengan 2 metode:

1. Pelatihan langsung (*offline*) sambil mempraktikkan (*learning by doing*)
 - Waktu : 2-3 hari (minimal 4 jam/hari), 1 hari pelatihan dapat dipaparkan 2 topik modul
 - Pemateri :
Orang yang ahli dalam bidang bisnis (seperti : dosen jurusan bisnis, pebisnis sukses, dan sebagainya)
 - Metode :
 - Pembagian kelompok-kelompok untuk diskusi
 - Pemaparan singkat
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk membangun operasional bisnisnya yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)
2. Pelatihan *online* interaktif secara daring
 - Waktu : 1 hari (3-4 jam)
 - Pemateri :

Orang yang ahli dalam bidang bisnis (seperti : dosen jurusan bisnis, pebisnis sukses, dan sebagainya)

- Metode :
 - Presentasi dan/atau menampilkan video interaktif
 - Sesi diskusi (tanya jawab)
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk membangun operasional bisnisnya yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)

4.4 Topik

4.4.1 Hukum dan Perizinan

Pembangunan Usaha Bersama khususnya di tingkat desa atau kelompok masyarakat dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan sosial diperkuat dengan adanya peraturan-peraturan nasional yang mendasari, antara lain:

1. Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2009 tentang Kesejahteraan Sosial
2. Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
3. Peraturan Pemerintah Nomor 39 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Kesejahteraan Sosial
4. Peraturan Presiden Nomor 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa
5. Peraturan Menteri Sosial Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2015 tentang Kelompok Usaha Bersama
6. Peraturan Menteri Sosial Republik Indonesia Nomor 2 Tahun 2019 tentang Bantuan Sosial Usaha Ekonomi Produktif kepada Kelompok Usaha Bersama untuk Penanganan Fakir Miskin

4.4.2 Persiapan Perangkat Organisasi

Perangkat organisasi diperlukan agar suatu usaha bersama yang telah terbentuk terorganisir secara baik. Pengalokasian tugas, tanggung jawab, dan wewenang bertujuan agar usaha bersama berjalan secara efisien, efektif, dan mencegah terjadinya kerancuan dalam tugas dan tanggung jawab yang dapat menimbulkan konflik dan gangguan sehingga dapat menyebabkan kerugian dalam usaha. Dengan demikian pembentukan struktur organisasi menjadi penting. Struktur organisasi yang telah terbentuk nantinya dapat dibuat bagan organisasi agar lebih memperjelas satuan kerja. Berikut pengorganisasian yang ada dalam BUMDes dan KUBE mulai dari pembentukan organisasi hingga penetapan perangkat organisasi.

4.4.2.1 Badan Usaha Milik Bersama (BUMDes)

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) adalah badan hukum yang didirikan oleh desa dan/atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat desa.

A. Pembentukan BUMDes

Pembentukan BUMDes disahkan dengan dibentuknya peraturan desa, berikut tahap pembentukan BUMDes antara lain:

1. Rembug desa/musyawarah untuk menghasilkan kesepakatan
2. Kesepakatan dituangkan dalam AD/ART yang sekurang-kurangnya berisi:
 - a. Organisasi dan tata kerja
 - b. Penetapan personil

- c. Sistem pertanggung jawaban dan pelaporan
 - d. Bagi hasil dan kepemilikan
3. Pengusulan materi kesepakatan sebagai draft peraturan desa
 4. Penerbitan peraturan desa

B. Pengelolaan BUMDes

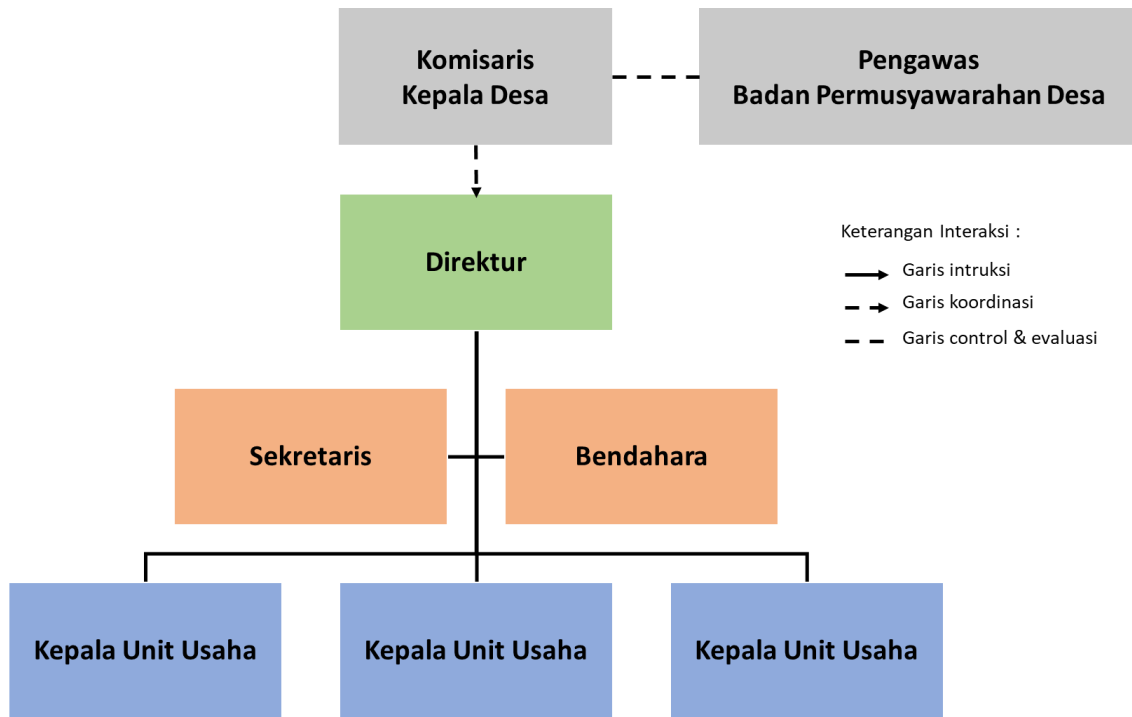
Pengelolaan BUMDes dilakukan dengan persyaratan :

- a. pengurus yang berpengalaman dan atau profesional;
- b. mendapat pembinaan manajemen;
- c. mendapat pengawasan secara internal maupun eksternal;
- d. menganut prinsip transparansi, akuntabel, dapat dipercaya, dan rasional; melayani kebutuhan masyarakat dengan baik dan adil.

Organisasi pengelola BUMDes paling sedikit terdiri atas:

- a. Penasihat dan komisaris,
Dijabat oleh : Kepala Desa
Tugas :
 - Melakukan pengawasan dan memberikan nasehat kepada pelaksana operasional atau direksi dalam menjalankan kegiatan pengelolaan usaha desa.
 - Menelaah rancangan-rencana program kerja dan menetapkan rencana program kerja, laporan semesteran, dan laporan tahunan
- b. Pelaksana operasional atau direksi, terdiri atas :
 - i. Direktur dan manajer
Diangkat oleh kepala desa dengan persetujuan Badan Permusyawaratan Desa (BPD), dijabat selama 5 (lima) tahun.
 - ii. Kepala unit usaha
Tugas:
 - Menyusun dan melaksanakan rencana program kerja
 - Menyusun laporan semesteran dan laporan tahunan
 - Menjelaskan persoalan pengelolaan kepada penasihat dan BPD
 - Bersama penasihat dan pengawas menyusun dan menyampaikan analisis keuangan, rancangan kegiatan dan kebutuhan dalam rangka perencanaan penambahan modal
- c. Pengawas
Dijabat oleh : BPD dan/atau pengawas internal
Tugas :
 - Melakukan pengawasan terhadap kebijakan pengurusan dan jalannya pengurusan bumdes
 - Melakukan audit investigatif terhadap laporan keuangan BUM Desa
 - Menelaah laporan semesteran, rencana program kerja, laporan tahunan
- d. Pegawai BUMDes, terdiri atas:
 - i. Sekretaris
 - ii. Bendahara
 - iii. Pegawai lainnya

Berikut contoh bagan struktur organisasi BUMDes.



Gambar 4.1 Struktur organisasi BUMDes

Pengelolaan BUMDes dilakukan berdasarkan pada:

a. Anggaran Dasar

Memuat rincian paling sedikit:

- Nama
- Tempat kedudukan
- Maksud dan tujuan pendirian
- Modal
- Kegiatan usaha
- kepengurusan

b. Anggaran Rumah Tangga

Memuat rincian paling sedikit:

- hak dan kewajiban pengurus,
- masa bakti kepengurusan,
- tata cara pengangkatan dan pemberhentian pengurus,
- penetapan operasional jenis usaha,
- sumber permodalan

c. Rencana Program Kerja

Paling sedikit memuat:

- a. Sasaran usaha, strategi usaha, kebijakan, dan program kerja/kegiatan BUM Desa
- b. Anggaran BUM Desa yang dirinci atas setiap anggaran program kerja kegiatan; dan
- c. Hal lain yang memerlukan keputusan Musyawarah Desa.

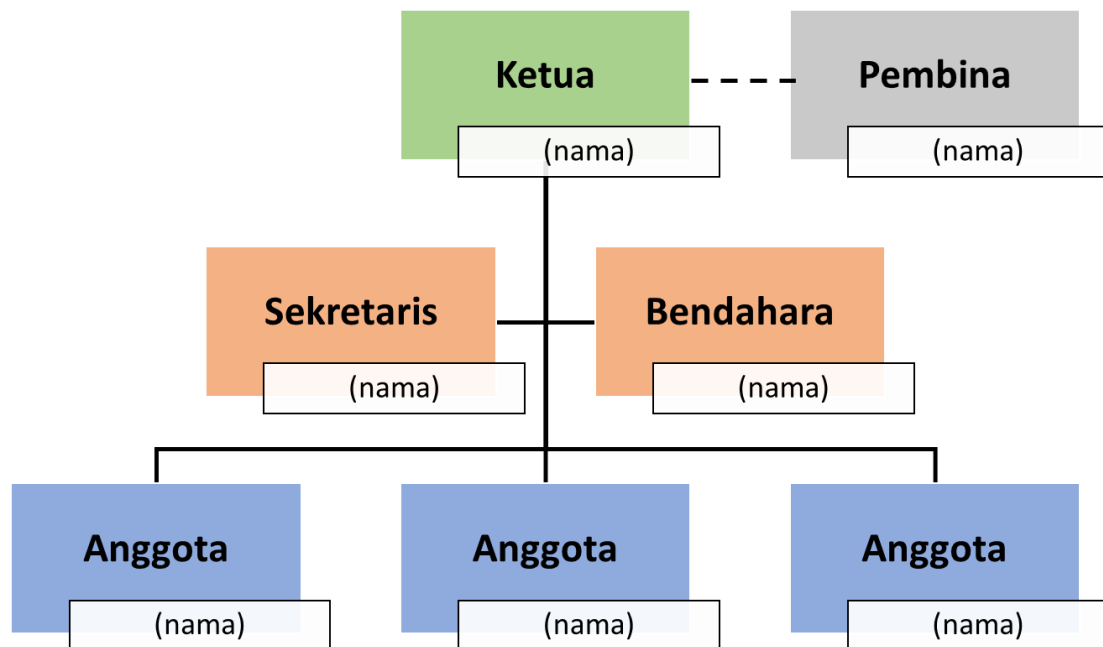
4.4.2.2 Kelompok Usaha Bersama (KUBE)

Kelompok Usaha Bersama (KUBE) adalah himpunan dari keluarga dengan jumlah anggota kepala keluarga 10 Kepala Keluarga yang tergolong masyarakat miskin yang dibentuk, tumbuh, dan berkembang atas dasar prakarsanya sendiri, saling berinteraksi antara satu dengan lain, dan tinggal dalam satuan wilayah tertentu. Jumlah anggota KUBE paling sedikit 5 (lima) kepala keluarga dan paling banyak 20 (dua puluh) kepala keluarga. Struktur organisasi KUBE minimal terdiri atas:

1. Pembina
2. Ketua;
3. Sekretaris;
4. Bendahara; dan
5. Anggota.

Anggota KUBE harus memenuhi kriteria miskin, terpengaruh, dan/atau rentan sosial ekonomi. Anggota KUBE harus memenuhi syarat:

- a. Kepala keluarga dan/atau pencari nafkah utama dalam keluarga;
- b. Telah menikah dan/atau berusia 18 (delapan belas) tahun sampai dengan 60 (enam puluh) tahun dan masih produktif;
- c. Berdomisili tetap dan memiliki identitas diri; dan
- d. Memiliki potensi dan keterampilan.



Gambar 4.2 Struktur organisasi KUBE

Anggota KUBE berkewajiban:

- a. mematuhi aturan kelompok yang telah disepakati bersama;
- b. menghadiri dan aktif dalam rapat anggota;
- c. memanfaatkan bantuan untuk kegiatan yang bersifat UEP;

- d. aktif dalam proses usaha KUBE;
- e. membayar iuran kesetiakawanan sosial yang telah ditentukan oleh kelompok;
- f. menyampaikan laporan kegiatan dan pertanggungjawaban keuangan; dan
- g. menanggung bersama kerugian usaha kelompok.

4.4.3 Pengelolaan Kerja

4.4.3.1 Sistem kerja

A. Waktu

Berdasarkan UU Cipta Kerja Nomor 11 Tahun 2020 Kluster Ketenagakerjaan pasal 77 menyatakan bahwa setiap pengusaha wajib melaksanakan waktu kerja. Untuk karyawan yang bekerja 6 hari dalam seminggu, waktu kerjanya adalah 7 jam/hari atau 40 jam/minggu. Dalam usaha Bersama bagi masyarakat desa rawan bencana waktu kerja dapat ditentukan dari hasil musyawarah antara pengurus dan anggota organisasi.

B. Tempat

Pelaksanaan usaha (khususnya dalam proses produksi) dapat dilakukan di rumah masing-masing anggota atau pun dapat dibangun rumah usaha bersama sehingga proses produksi setiap anggota dilakukan di satu lokasi.

C. Aturan kerja

Pengurus dan anggota menyusun aturan-aturan minimal menyangkut :

- Ketentuan umum (mengatur hak-kewajiban organisasi dan karyawan)
- Hubungan kerja (mengatur syarat-syarat penerimaan anggota, training, pengangkatan, pemecatan, dan sebagainya)
- Disiplin kerja (mengatur waktu kerja, keterlambatan, hukuman jika melanggar peraturan)
- Fasilitas (mengatur jenis-jenis fasilitas, seperti peralatan kerja)
- Perizinan (mengatur perizinan seperti sakit atau cuti)
- Kesejahteraan (mengatur gaji, bonus, tunjangan, dan biaya lain)

D. Prosedur kerja

Prosedur kerja merupakan tata cara kerja yang saling berhubungan sehingga menghasilkan tahapan yang harus dikerjakan dalam penyelesaian suatu pekerjaan. Penyusunan prosedur kerja diperlukan agar pengurus dan anggota mengerti dan faham prosedur dalam menjalankan usaha bersama setelah ditetapkan jenis usaha yang akan dilakukan, serta masing-masing orang dapat mengerjakan masing-masing tugasnya dengan baik dan bertanggung jawab. Prosedur kerja dapat dibuat bagan sehingga lebih memudahkan mengetahui alur pengerjaan.

4.4.4 Pengelolaan Keuangan

4.4.4.1 Badan Usaha Milik Bersama (BUMDes)

A. Modal

Modal BUMDes berasal dari:

- a. pemerintah desa;
- b. tabungan masyarakat;
- c. bantuan pemerintah, pemerintah provinsi, dan pemerintah kabupaten/kota;
- d. pinjaman; dan/atau
- e. kerja sama usaha dengan pihak lain.

B. Pendapatan

Beberapa hal yang dilakukan BUMDes untuk mendapatkan keuntungan:

- a. Konsolidasi produk barang dan/atau jasa masyarakat Desa;
- b. Produksi barang dan/atau jasa;
- c. Penampung, pembeli, pemasaran produk masyarakat Desa;
- d. Inkubasi usaha masyarakat Desa;
- e. Stimulasi dan dinamisasi usaha ekonomi masyarakat Desa;
- f. Pelayanan kebutuhan dasar dan umum bagi masyarakat Desa;
- g. Peningkatan kemanfaatan dan nilai ekonomi kekayaan budaya, religiositas, dan sumber daya alam; dan
- h. Peningkatan nilai tambah aset Desa dan pendapatan asli Desa.

Jenis-jenis usaha meliputi :

- a. Jasa;
- b. Penyaluran sembilan bahan pokok;
- c. Perdagangan hasil pertanian; dan/atau
- d. Industri kecil dan rumah tangga
- e. Sesuai kebutuhan dan potensi desa

C. Pembagian Profit

Keuntungan yang telah didapatkan BUMDes salah satunya digunakan untuk membayar karyawan dan pengelola BUMDes, penghasilan pegawai meliputi:

- a. Gaji (UMR yang berlaku di daerah masing-masing/sesuai dengan kemampuan BUMDes)
- b. Tunjangan dan manfaat lainnya sesuai dengan kemampuan keuangan BUMDes

D. Laporan Pertanggungjawaban

Dalam BUMDes, pelaksana operasional atau direksi melaporkan pertanggungjawaban pelaksanaan BUMDes kepada Kepala Desa. Selanjutnya, Kepala Desa melaporkan pertanggungjawaban BUMDes kepada BPD dalam forum musyawarah desa. Laporan pertanggungjawaban terdiri dari :

1. Laporan Semesteran
Paling sedikit memuat :
 - a. Laporan posisi keuangan semesteran dan perhitungan laba dan rugi semester serta penjelasannya
 - b. Rincian masalah yang timbul selama 1 (satu) semester yang mempengaruhi kegiatan BUMDes
2. Laporan Tahunan
Paling sedikit memuat :
 - a. Perhitungan tahunan yang terdiri atas laporan posisi keuangan akhir tahun buku yang baru berakhir dan perhitungan laba rugi dari tahun buku yang bersangkutan serta penjelasannya;
 - b. Laporan posisi keuangan dan perhitungan laporan laba rugi konsolidasi dari unit usaha BUMdes;
 - c. Laporan mengenai keadaan dan jalannya BUMDes serta hasil yang telah dicapai;
 - d. Kegiatan utama BUMdes dan perubahan selama tahun buku;

- e. Rincian masalah yang timbul selama tahun buku yang memengaruhi kegiatan BUMdesa
- f. Laporan mengenai tugas pengurusan oleh pelaksana operasional, pengawasan oleh pengawas, dan pemberian nasihat oleh penasihat yang telah dilaksanakan selama tahun buku yang baru berakhir.



Gambar 4.3 Alur penyerahan laporan pertanggungjawaban

4.4.4.2 Kelompok Usaha Bersama (KUBE)

A. Modal

Sumber dana KUBE didapatkan dari dana Bantuan Sosial (BANSOS) sebesar Rp.2.000.000/KK, yang didapatkan dari :

- Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara;
- Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah;
- Dana hibah dalam negeri; dan
- Sumber lain yang sah dan tidak mengikat alur pengusulan KUBE

B. Pendapatan

Pendapatan KUBE didapatkan dari hasil keuntungan usaha yang diterima. Jenis-jenis usaha dapat meliputi :

- Jasa;
- Penyaluran sembilan bahan pokok;
- Perdagangan hasil pertanian; dan/atau
- Industri kecil dan rumah tangga
- Sesuai kebutuhan dan potensi desa

C. Pembagian Profit

Anggota KUBE berhak menerima keuntungan dari hasil usaha. Pembagian keuntungan didasarkan pada kesepakatan kelompok atau didasarkan pada beban kerja dan tanggung jawab anggota. Sebaiknya pembagian keuntungan diatur sebagai berikut :

- Insentif bagi pengelola : 25 %,
- Dibagikan kepada anggota: 20 %,
- Pengguliran: 50 %,
- Untuk usaha kesejahteraan sosial (UKS): 5 %.

D. Laporan Pertanggungjawaban

Pengurus melaporkan bahan evaluasi kepada menteri, gubernur, dan bupati/walikota yang meliputi:

1. Laporan keuangan, berupa laporan pertanggungjawaban bantuan sosial dengan melampirkan:

- a. Berita acara serah terima;
- b. Realisasi rencana anggaran biaya;
- c. Kuitansi dan faktur; dan
- d. Fotokopi buku tabungan;

disampaikan paling lambat 30 (tiga puluh) hari sejak tanggal bantuan masuk.

2. Laporan pelaksanaan KUBE, terdiri atas:

- a. Aspek sosial;
- b. Aspek kelembagaan manajemen; dan
- c. Perkembangan usaha.

disampaikan paling lambat 6 (enam) bulan setelah bantuan masuk ke dalam rekening.

Lembar Tugas Modul 4

1. Jelaskan apa yang Anda ketahui tentang Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)!

.....
.....
.....
.....

2. Jelaskan perbedaan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga dalam pengelolaan BUMDes!

.....
.....
.....
.....

3. Sebutkan apa saja yang dilaporkan dalam laporan pertanggungjawaban tahunan!

.....
.....
.....
.....

4. Sebutkan contoh jenis usaha yang dapat dijalankan oleh Kelompok Usaha Bersama (KUBE)!

.....
.....
.....
.....

Modul 5 : Membuat Riset Sederhana

5.1 Latar Belakang

Bencana menyebabkan kerusakan dan kerugian baik dalam aspek ekonomi maupun non-ekonomi. Kerusakan dan kehilangan dalam bidang ekonomi yaitu hilangnya sumberdaya, barang dan jasa yang biasanya diperdagangkan di pasar. Hal yang terlibat dan berpengaruh terhadap pendapatan yaitu operasi bisnis, produksi pertanian dan pariwisata, serta aset fisik berupa infrastruktur dan properti. Pemulihan kondisi ekonomi masyarakat di wilayah pascabencana membutuhkan strategi pengelolaan secara terpadu. Salah satu upaya dalam memulihkan kondisi ekonomi masyarakat adalah dengan melakukan pengembangan terhadap usaha kecil dan menengah. Upaya tersebut tidak hanya memulihkan perekonomian tapi juga meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi diharapkan dapat berdampak pada peningkatan lapangan usaha dan pendapatan masyarakat sehingga kesejahteraan masyarakat mengalami peningkatan. Melakukan riset-riset dalam memperkokoh usaha khususnya di daerah rawan bencana menjadi langkah awal pembangunan usaha. Dengan adanya riset, menggali potensi wilayah yang sesuai untuk pemenuhan kebutuhan pasar akan lebih tepat sasaran. Oleh karena pentingnya riset dilakukan khususnya dalam memulai usaha, modul ini akan memberikan arahan dalam melakukan riset mulai dari riset bencana, riset pasar, riset produk, hingga riset kepuasan pelanggan.

5.2 Sasaran Modul

Modul ini ditujukan bagi masyarakat khususnya di daerah rawan bencana dan umumnya masyarakat daerah yang ingin mengembangkan bisnis atau baru mulai membangun bisnis.

5.3 Metode Pemberian

Modul ini dapat menjadi panduan pelatihan bisnis terkait riset risiko bencana dan riset usaha yang dapat disampaikan dengan 2 metode :

3. Pelatihan langsung (*offline*) sambil mempraktikkan (*learning by doing*)
 - Waktu : 2-3 hari (minimal 4 jam/hari), 1 hari pelatihan dapat dipaparkan 2 topik modul
 - Pemateri :
 - Orang yang ahli dalam bidang bisnis (seperti : dosen jurusan bisnis, pebisnis sukses, dan sebagainya)
 - Orang yang ahli dalam manajemen risiko bencana (seperti : BNPB, dosen manajemen bencana/manajemen ekonomi, ahli manajemen, dan sebagainya)
 - Metode :
 - Pembagian kelompok-kelompok untuk diskusi
 - Pemaparan singkat
 - Latihan berupa pemberian tugas untuk membangun operasional bisnisnya yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)
4. Pelatihan *online* interaktif secara daring
 - Waktu : 1 hari (3-4 jam)
 - Pemateri :
 - Orang yang ahli dalam bidang bisnis (seperti : dosen jurusan bisnis, pebisnis sukses, dan sebagainya)
 - Metode :

- Presentasi dan/atau menampilkan video interaktif
- Sesi diskusi (tanya jawab)
- Latihan berupa pemberian tugas untuk membangun operasional bisnisnya yang akan dibahas bersama pemateri dan seluruh peserta pelatihan (jika memungkinkan)

5.4 Topik

5.4.1 Riset Kondisi dan Potensi Bencana

Tujuan : masyarakat mampu mengevaluasi bencana yang telah terjadi, baik dari penyebab, dampak dan penanganan bencana yang telah dilakukan.

Evaluasi ini berfungsi untuk melakukan antisipasi terhadap bencana yang sama di kemudian hari, misalnya menghilangkan/mengurangi penyebab, menghilangkan/mengurangi dampak dan memperbaiki langkah penanganan. Selain itu, masyarakat juga mampu melihat adanya potensi atau kemungkinan terjadinya bencana lain di masa depan dengan melakukan pengamatan akan fenomena alam dan sosial. Berikut merupakan langkah-langkah dalam melakukan riset kondisi dan potensi bencana secara sederhana :

1. Membuat peta risiko bencana

Konsep umum kajian risiko bencana dapat dilihat pada **Modul 1 : Melihat Risiko Bencana**. Saat ini, lembaga-lembaga pemerintahan khususnya Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) dan Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) telah membuat sebuah *website* yang memudahkan masyarakat untuk mengakses peta risiko bencana, sehingga tahap penyusunan peta risiko bencana dapat dilakukan sebagai berikut:

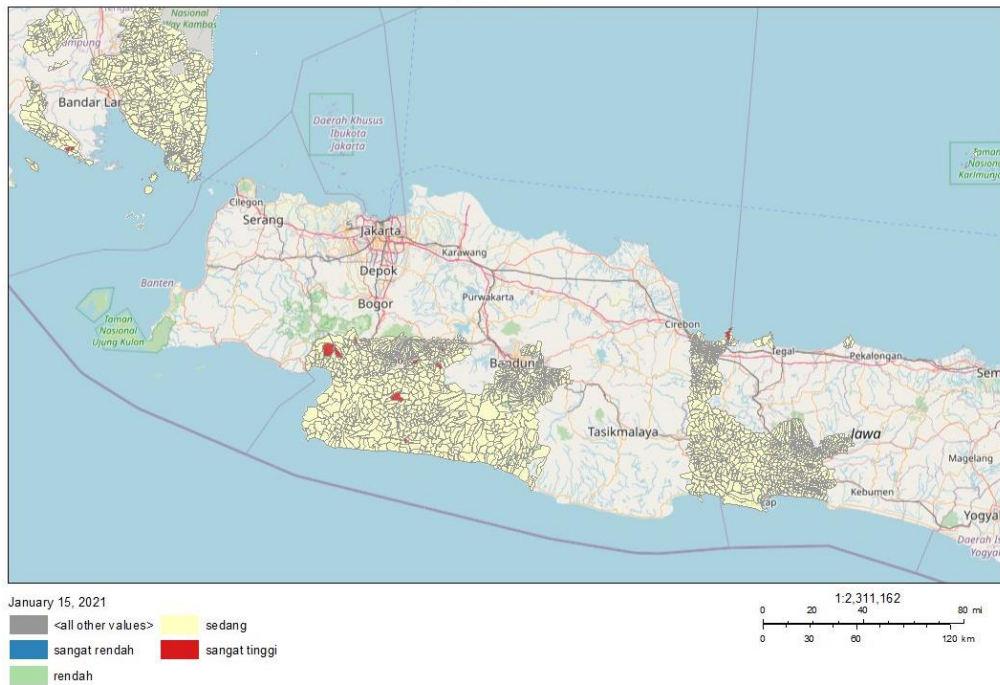
Arahan umum :

- Penyusunan peta hasil analisis risiko, dapat dilihat di sistem SIDIK (Sistem Informasi Data Indeks Kerentanan – KLHK) yang dapat diakses melalui <http://sidik.menlhk.go.id>, dan InaRISK (BNPB) yang dapat diakses melalui <http://inarisk.bnpb.go.id>
- Tuliskan daerah yang rentan serta bencana yang paling berisiko.

Arahan spesifik :

- Data apa saja yang akan saya dapatkan ketika mengakses *website* SIDIK, InaRISK dan APIK?
Data yang akan didapatkan dari *website* SIDIK berupa :
 - Kerentanan
 - Risiko Banjir
 - Risiko Kekeringan

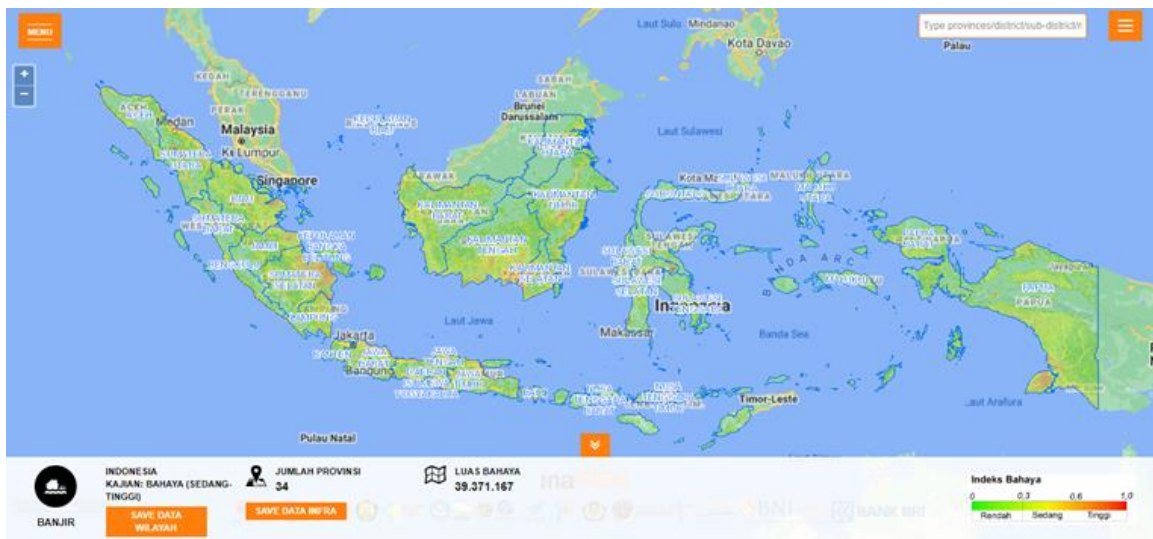
Peta NASIONAL



Gambar 5.1 Contoh peta kerentanan SIDIK

Data yang akan didapatkan dari website InaRISK berupa :

- Bahaya
- Kerentanan
- Kapasitas Risiko



Gambar 5.2 Contoh peta bahaya banjir InaRISK

b. Apakah wilayah saya berisiko?

Wilayah yang berisiko yakni wilayah yang memiliki indeks risiko tinggi terhadap kerentanan bencana berdasarkan peta inaRISK.

c. Faktor apa yang mengakibatkan wilayah saya berisiko?

Faktor yang mengakibatkan wilayah berisiko yakni kerentanan di wilayah tersebut tinggi yang disebabkan oleh beberapa hal seperti topografi wilayah, keadaan iklim wilayah, kejadian bencana, dan infrastruktur/laju pembangunan wilayah. Selain kerentanan dapat juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lain.

2. Pemetaan potensi komoditas dan produk daerah

Arahan :

a. Survei pemetaan potensi

Metode : wawancara kepada Kepala Desa, Kepala Dusun, BUMDes, masyarakat terdampak dan juga pelaku usaha.

b. Analisis penentuan komoditas dan produk unggulan

Proses dalam analisis ini dimulai dengan tahapan sebagai berikut :

- (1) Menginventarisasi seluruh komoditas dan produk yang telah dimanfaatkan dan dihasilkan oleh masyarakat;
- (2) Menyusun kriteria dan skor dalam penentuan komoditas dan produk unggulan;
- (3) Melakukan skoring dari setiap komoditas dan produk berdasarkan kriteria yang telah disusun; dan
- (4) Menentukan komoditas dan produk yang akan dikembangkan.

3. Ide Bisnis : Pengembangan Produk Unggulan

Pengembangan produk unggulan dilakukan dengan memberi nilai tambah pada produk yang akan dihasilkan. Nilai tambah (*value added*) merupakan pertambahan nilai dari suatu komoditas disebabkan proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. tiga strategi pengembangan produk, yaitu (Tjiptono 2008) :

- a. **Strategi peningkatan kualitas.** Produsen dapat meningkatkan daya tahan produk atau dengan meningkatkan kehandalan dan kecepatan pelayan terhadap konsumen.
- b. **Strategi peningkatan keistimewaan produk.** Ada empat indikator yang dapat meningkatkan keistimewaan suatu produk, seperti kualitas bahan yang dipakai, keanekaragaman, kenyamanan dalam pemakaian suatu produk bagi penggunaannya dan aksesoris tambahan.
- c. **Strategi peningkatan gaya produk.** Produsen bisa meningkatkan nilai suatu produk dari segi pemilihan warna produk tersebut, rancangan atau desain yang menarik dan yang terakhir adalah kemasan yang dapat memberi nilai tambah bagi produk tersebut.

5.4.2 Riset Pasar

Tujuan : Agar masyarakat dapat melakukan penentuan ide bisnis, peningkatan operasional bisnis dan pengembangan bisnis.

Dengan melakukan riset pasar, masyarakat dapat melihat produk (barang dan jasa) apa yang dibutuhkan oleh pasar dan menciptakan atau meningkatkan kegunaan produk (barang/jasa) sehingga sesuai dengan harapan pasar. Dengan melakukan riset pasar, produk (barang dan jasa) yang diciptakan/dikembangkan masyarakat akan mudah dijual. Selain itu, riset pasar juga dapat membantu

masyarakat untuk meningkatkan operasional bisnisnya supaya dapat menghasilkan produk (barang/jasa) yang sesuai dengan harapan pasar. Riset pasar juga dapat membantu masyarakat mengembangkan bisnisnya dengan masuk ke pasar baru atau menciptakan produk (barang/jasa) baru. Riset pasar dapat dilakukan dengan:

1. Riset kepuasan pelanggan (barang/jasa) berupa pengamatan akan kepuasan pelanggan terhadap barang/jasa yang sudah ada. Tujuan: menangkap peluang bisnis dengan menyediakan produk (barang/jasa) yang lebih sesuai dengan harapan pasar atau melakukan peningkatan terhadap produk (barang/jasa) produksi sendiri agar sesuai dengan harapan pasar. Bagi yang baru memulai bisnis riset kepuasan pelanggan dapat dilakukan melalui metode-metode berikut:
 - a. Kuesioner. Metode ini menggunakan formulir yang berisi daftar pertanyaan yang dibutuhkan. Formulir akan disebar kepada sampel riset tergantung dengan subyek riset yang digunakan. Misalnya ingin melakukan riset bisnis minuman kekinian, jadi kita dapat memilih responden dari komunitas usia 15 – 25 tahun yang tinggal di Jakarta.
 - b. Riset Grup. Riset grup dilakukan dengan diskusi kelompok yang memiliki motivasi sama terhadap suatu hal. Anda dapat menanyakan kebutuhan mereka, melakukan tes produk kepada mereka, dan juga memberikan pertanyaan terkait opini yang berkaitan dengan bisnis kita.
 - c. Survei. Jika kuesioner dilakukan dengan responden tertentu, survei lebih bersifat acak. sejatinya metode ini digunakan. Metode ini digunakan untuk mendapat gambaran umum yang berkaitan dengan bisnis kita.

Bagi yang telah menjalankan bisnis, tingkat kepuasan pelanggan dapat diukur melalui (Kotler *et al.* 1996):

- a. Keluhan dan saran

Media yang dapat digunakan untuk menampung keluhan dan saran para pembeli dapat berupa kotak saran yang dapat diletakkan pada tempat strategis, kartu saran yang dapat diisi langsung maupun dikirim melalui pos, ataupun melalui saluran telepon yang bebas pulsa.

- b. *Ghost shopping*

Ghost Shopping adalah salah satu cara memperoleh gambaran kepuasan pelanggan dengan cara mempekerjakan beberapa orang (*ghost shopper*) untuk menjadi atau bersikap sebagai pembeli atau pelanggan potensial produk perusahaan dan pesaing perusahaan. Biasanya peran *ghost shopping* ini dilakukan manager tanpa diketahui oleh anak buahnya, sehingga manager dapat mengamati sendiri bagaimana karyawannya menghadapi konsumen, sehingga dia juga dapat mengevaluasi kinerja si karyawan.

- c. Survei kepuasan pelanggan

Survei kepuasan pelanggan dapat dilakukan secara survei *online* maupun *offline* dengan menggunakan kuesioner. Arah survei :

- Survei *online*

1. Membuat pertanyaan dengan indeks sangat tidak puas – sangat puas. Pertanyaan dapat berupa :

- Penilaian terhadap produk,
 - Penilaian pelayanan, dan
 - Penilaian lain terkait usaha yang ingin diketahui
 - Dapat ditambahkan dengan saran dan komentar
2. Gunakan aplikasi Survei online seperti Google Forms, SurveiMonkey, Plodot dan lain-lain
 3. Sebarkan survei kepada masing-masing pelanggan, dapat menggunakan email ataupun media sosial
- Survei *offline* : kuesioner
1. Membuat pertanyaan
 2. Membuat kuesioner. Contoh format kuesioner kepuasan pelanggan sebagai berikut.
 3. Menyebarkan kuesioner kepada masing-masing pelanggan

Tabel 5.1 Contoh format kuesioner kepuasan pelanggan

Logo	Kuesioner				
	Survei Kepuasan Pelanggan				
	<i>(Penjelasan singkat terkait survei)</i>				
	Nama :				
	No. HP :				
	<i>(atau data pribadi lain)</i>				
	Berikan tanda silang (X) pada satu dari pilihan jawaban yang tersedia				
		Sangat Puas	Puas	Kurang Puas	Tidak Puas
A.	PENILAIAN TERHADAP PELAYANAN				
1.					
2.					
3.					
B.	PENILAIAN TERHADAP PELAYANAN PETUGAS ARSIP				
1.					
2.					
3.					
C.	PENILAIAN PASCA PEMBINAAN KEARSIPAN				
1.					
2.					
3.					
Saran dan komenar					

Saran :
Komentar :

2. Riset tren/fenomena berupa pengamatan akan tren/fenomena yang sedang terjadi, baik fenomena alam maupun sosial, yang akan membuka peluang bisnis di masa depan. Tujuan: menangkap perkembangan zaman dan mempersiapkan produk (barang/jasa) yang akan dibutuhkan oleh orang di masa depan. Metode yang dapat dilakukan yaitu observasi. Metode ini lebih bersifat deskriptif. Dimana kita mengamati langsung situasi pasar baik mengamati tren melalui media sosial dan outlet berita.

Lembar Tugas Modul 5

1. Mengapa riset risiko bencana penting dilakukan untuk memulai usaha di daerah rawan/pasca bencana!

.....
.....
.....
.....

2. Cari peta kerentanan bencana daerah Anda dan tentukan tingkat keratanan bencananya serta risiko bencana yang akan terjadi!

.....
.....
.....
.....

3. Sebutkan manfaat melakukan riset pasar!

.....
.....
.....
.....

4. Buatlah alur sistematika riset kepuasan pelanggan terhadap produk/jasa yang dijual, beserta pertanyaan yang akan ditanyakan!

.....
.....
.....
.....



PUSAT STUDI BENCANA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Kampus IPB Baranangsiang I. Raya Pajajaran Bogor 16153

Telp : 0251-8319169

Email : psb.lppm@gmail.com

Website : psb.ipb.ac.id

