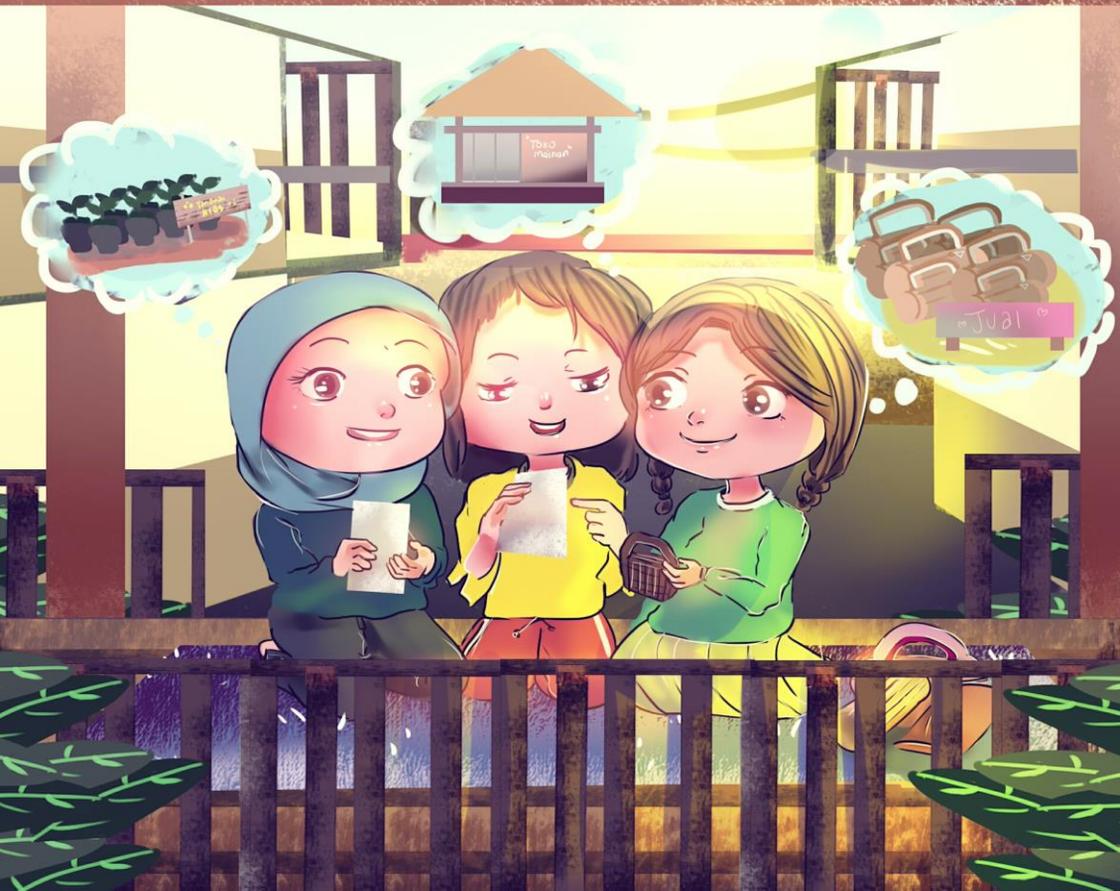


5 RAHASIA MENJADI ANGGOTA KELOMPOK UPPKS SUKSES





5 RAHASIA MENJADI ANGGOTA KELOMPOK UPPKS SUKSES



DAFTAR ISI

Sekapur Sirih	i
Sambutan	iv
Kata Pengantar	viii
Pendahuluan	xi
Bab 1 : UPPKS Garda Ketahanan Ekonomi Keluarga	1
Bab 2 : 5 Rahasia Menjadi Anggota Anggota UPPKS Sukses	7
Bab 3 : Contoh Profil UPPKS Sukses di Indonesia	24

::



SEKAPUR SIRIH

KEPALA BADAN KEPENDUDUKAN DAN KELUARGA BERENCANA NASIONAL (BKKBN)

Kesejahteraan rakyat menjadi tujuan dari kemerdekaan Indonesia yang selanjutnya menjadi amanat pembangunan bagi pelaksana roda pemerintahan. Di era otonomi daerah sekarang ini, kebijakan pembangunan semakin dititikberatkan pada bagaimana kesejahteraan tersebut dapat benar-benar dinikmati oleh masyarakat hingga pelosok. Upaya pemerintah dalam pencapaian kesejahteraan rakyat tertuang dalam nawacita terutama cita ke - 3 (membangun Indonesia dari pinggiran dengan memperkuat daerah-daerah dan desa dalam kerangka negara kesatuan) dan cita ke - 5 (meningkatkan kualitas hidup manusia Indonesia).

Selaras dengan nawacita pemerintah, sesuai amanat Undang – Undang Nomor 52 Tahun 2009 tentang Perkembangan Kependudukan dan Pembangunan Keluarga, dimana disebutkan penduduk harus menjadi titik sentral dalam pembangunan berkelanjutan di Indonesia, BKKBN memiliki peran penting dalam membantu pemerintah untuk pembangunan berkelanjutan. Pembangunan yang berkelanjutan adalah pembangunan terencana di segala bidang untuk menciptakan

perbandingan ideal antara perkembangan kependudukan dengan daya dukung dan daya tampung lingkungan serta memenuhi kebutuhan generasi sekarang tanpa harus mengurangi kemampuan dan kebutuhan generasi mendatang, sehingga menunjang kehidupan bangsa. Dua hal pokok yang perlu diperhatikan dalam membahas integrasi penduduk dan pembangunan, yaitu: 1) penduduk tidak hanya diperlakukan sebagai obyek tetapi juga subyek pembangunan, 2) ketika penduduk memiliki peran sebagai subyek pembangunan, maka diperlukan upaya pemberdayaan untuk menyadarkan hak penduduk dan meningkatkan kapasitas penduduk dalam pembangunan. Hal ini menyangkut “pembangunan sumber daya manusia yang berkualitas”.

Peningkatan kualitas hidup manusia salah satunya juga mencakup peningkatan kesejahteraan yang secara mudah diukur dengan tingkat perekonomian. Tingkat perekonomian masyarakat suatu negara dapat dilihat dari jumlah angka kemiskinan. Pada bulan Maret 2018, jumlah penduduk miskin (penduduk dengan pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan) di Indonesia masih cukup tinggi dengan mencapai kisaran 25,95 juta orang (9,82 persen).

Sesuai dengan nawacita dan ditegaskan melalui Undang-Undang No. 52 Tahun 2009 itulah, BKKBN hadir memberikan kontribusi terhadap upaya konkrit penurunan angka kemiskinan melalui program pemberdayaan ekonomi keluarga. Sebagai bentuk pengembangan, BKKBN melalui Direktorat Pemberdayaan Ekonomi Keluarga, meluncurkan lima (5) seri buku “Pengelolaan Keuangan Keluarga berdasarkan Siklus Hidup” yang diharapkan dapat disosialisasikan dan dilaksanakan oleh seluruh petugas KB, mitra kerja, serta seluruh keluarga Indonesia untuk dapat meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga, demi mewujudkan keluarga Indonesia yang maju, sejahtera, dan berketahanan.

Jakarta, Desember 2018

Plt. Kepala BKKBN

dr. Sigit Priohutomo, MPH

SAMBUTAN

DEPUTI BIDANG KSPK

**BADAN KEPENDUDUKAN DAN KELUARGA
BERENCANA NASIONAL (BKKBN)**

Menyongsong tahun 2030 – 2040 Indonesia akan memasuki fenomena kependudukan yang disebut bonus demografi. Bonus demografi merupakan suatu kondisi di mana dalam suatu Negara penduduk usia produktif (15 – 64 tahun) lebih banyak dibanding penduduk usia non-produktif (usia di bawah 15 tahun dan di atas 64 tahun). Tidak bisa dipungkiri, bonus demografi ialah hasil dari upaya menurunkan angka TFR melalui Program Keluarga Berencana (KB). Jika dimanfaatkan dengan optimal, bonus demografi dapat memacu pertumbuhan ekonomi, yang dapat meningkatkan kesejahteraan bangsa. Namun, jika kita tidak mampu memanfaatkannya dengan meningkatkan kualitas masyarakat Indonesia, bonus demografi bisa menjadi bencana kependudukan.

Peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) menjadi tugas berat pemerintah selain pemerataan Program KB untuk dapat mencegah bencana kependudukan. Melalui BKKBN, pemerintah menjawab tantangan bonus demografi melalui Program Kependudukan, Keluarga Berencana, dan Pembangunan Keluarga (KKBPK). KKBPK mengamankan implementasi pembangunan yang berbasis keluarga dan menjadikan keluarga sebagai sasaran utama upaya penjahtheraan masyarakat.

Program KKBPK menitikberatkan pada pembangunan SDM yang dimulai dari keluarga sebagai unit terkecil dalam masyarakat yang merupakan cikal bakal pembentukan SDM Indonesia yang unggul, berkarakter, berketahanan, dan sejahtera. Oleh sebab itu, dalam Program KKBPK, seluruh keluarga Indonesia menjadi subjek pelaksana.

Keberhasilan Program KKBPK akan lebih cepat tercapai dengan penerapan “delapan (8) fungsi keluarga” pada setiap keluarga di Indonesia. Kedelapan fungsi tersebut

adalah fungsi agama; fungsi sosial budaya, fungsi cinta dan kasih sayang; fungsi perlindungan; fungsi reproduksi; fungsi sosialisasi dan pendidikan; fungsi ekonomi; dan fungsi lingkungan. Penerapan delapan (8) fungsi keluarga sejak dini akan membantu menciptakan anak-anak berkarakter yang nantinya akan menjadi SDM unggul dalam memanfaatkan bonus demografi untuk peningkatan kesejahteraan bangsa.

Perwujudan bangsa yang sejahtera tentunya juga tidak lepas dari penerapan fungsi ekonomi dalam setiap keluarga. Pemahaman dan penerapan fungsi ekonomi dalam keluarga akan mengarahkan keluarga pada pemberdayaan ekonomi keluarga yang dilakukan dengan mendorong seluruh anggota keluarga melakukan pengelolaan keuangan dengan baik bahkan memanfaatkan potensi di sekitar lingkungan untuk usaha produktif. Kemampuan pengelolaan keuangan keluarga yang baik inilah yang nantinya akan meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga dan mewujudkan bangsa yang sejahtera.

Hadirnya 5 (lima) seri buku “Pengelolaan Keuangan Keluarga berdasarkan Siklus Hidup” menjadi suatu terobosan dalam upaya menginternalisasi pemahaman pengelolaan keuangan dalam keluarga bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia. Semoga pondasi ketahanan ekonomi seluruh keluarga di Indonesia semakin kuat dan kesejahteraan bangsa Indonesia semakin meningkat.

Jakarta, Desember 2018

Deputi Bidang KSPK

Dr. dr. M. Yani, M.Kes, PKK

KATA PENGANTAR

DIREKTUR PEMBERDAYAAN EKONOMI KELUARGA

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat dan hidayah-Nya, telah terbit 5 (lima) seri buku “Pengelolaan Keuangan Keluarga berdasarkan Siklus Hidup” yang dimulai sejak dari anak-anak sampai dengan lanjut usia.

Seri buku ini merupakan buku edukatif yang disusun dengan bahasa yang ringan namun penuh motivasi serta dilengkapi dengan tampilan gambar yang bertujuan untuk membangkitkan minat membaca dan memudahkan pembaca dalam memahami konsep Pengelolaan Keuangan Keluarga.

Pengelolaan Keuangan Keluarga adalah suatu konsep baru yang merupakan salah satu kunci kesuksesan keluarga khususnya di bidang ekonomi. Konsep ini lebih sulit dibandingkan dengan mengelola uang pribadi karena melibatkan anggota keluarga mulai dari anak hingga lansia. Peran serta dari seluruh anggota keluarga dalam mengelola keuangan keluarga mendorong optimalisasi penguatan ketahanan ekonomi keluarga dengan cara yang konkret dan komprehensif menuju keluarga yang berketahanan dan sejahtera.

Adapun judul dari kelima buku tersebut adalah:

- Mengenal Nilai Uang dan Belajar Menabung (buku untuk anak)
- Rahasia Kemandirian Ekonomi Untuk Remaja (buku untuk remaja)
- Rahasia Menjaga Ketahanan Ekonomi Keluarga (buku untuk PUS)
- Rahasia Menjadi Lansia Produktif (buku untuk lansia)
- 5 Rahasia Menjadi Anggota Kelompok UPPKS Sukses (buku untuk anggota kelompok UPPKS)

Kami berharap kehadiran 5 (lima) buku seri ini bisa mendapatkan tempat tersendiri di hati masyarakat luas sehingga dapat meningkatkan pengetahuan keluarga dalam mengelola keuangan keluarga untuk mewujudkan keluarga sejahtera serta masyarakat dan bangsa yang berdikari secara ekonomi.

Jakarta, Desember 2018

Direktur Pemberdayaan Ekonomi Keluarga

Drs. Kushindarwito, M.AP

PENDAHULUAN

Pemerintah, dalam hal ini BKKBN, yang tengah gencar bergotong-royong dengan berbagai *stake holder* terkait (kementerian/lembaga, Pemda Provinsi, Pemda Kabupaten / Kota, BUMN, BUMD, Swasta, Akademisi dan berbagai pihak lainnya), terus berusaha untuk memajukan para anggota Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) se Indonesia, yang berperan sebagai roda penggerak dalam upaya peningkatan ketahanan ekonomi keluarga Indonesia, dengan berbagai upaya agar dapat meningkatkan jumlah dari anggota UPPKS, baik dari segi kuantitas dan kualitasnya.

Dari segi kuantitas, program UPPKS ini, sangat diharapkan dapat menyebar luas, merambah ke berbagai pelosok Tanah Air, dengan membentuk suatu kelompok usaha yang terdiri dari berbagai lapisan masyarakat yang secara berjenjang memiliki keterikatan dalam mengedukasi satu sama lain. Dari segi kualitas, anggota UPPKS, diharapkan dapat meningkatkan perkembangan usaha / bisnisnya, pada berbagai bidang, baik dari sisi permodalan, produksi, pemasaran dan pengembangan usaha.

Tentu saja dengan meningkatnya kuantitas dan kualitas dari UPPKS, akan sangat berpengaruh terhadap upaya percepatan proses pengentasan kemiskinan dari 27,5 juta penduduk pra sejahtera di Indonesia. Maka, dalam rangka meningkatkan kuantitas dan kualitas dari UPPKS itulah, BKKBN telah merilis buku motivasi “Ketahanan Ekonomi Keluarga untuk UPPKS” yang mengulas secara gamblang dan komprehensif mengenai upaya peningkatan kuantitas dan kualitas dari UPPKS tersebut.

Buku motivasi yang diulas dengan pendekatan nilai-nilai praktis dan “siap saji” ini, mengulas secara komprehensif dan edutainment (edukasi dan entertainment), mengenai “5 Rahasia Menjadi UPPKS Sukses” yang kami harapkan dapat berkontribusi dalam upaya meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga Indonesia, dan mewujudkan kesejahteraan bagi seluruh penduduk Indonesia.

BAB 1

UPPKS GARDA KETAHANAN EKONOMI KELUARGA

A. Sejarah Berdirinya UPPKS

Untuk membentuk keluarga sejahtera, maka selain optimalisasi program Keluarga Berencana (KB), juga diperlukan pemberdayaan dan pembinaan pada bidang ekonomi kepada seluruh akseptor KB di Indonesia. Maka pada tahun 1976 dibentuklah **program Community Incentive Project (CIP)**, yang dilakukan melalui pendekatan pembangunan desa secara keseluruhan, seperti memberikan berbagai ragam insentif bagi masyarakat pedesaan atas prestasi dalam partisipasinya dalam program KB. Kemudian juga dilakukan pembuatan jamban keluarga, sarana jalan dan air bersih, hingga bantuan modal usaha.

Tahun 1979, CIP lebih memfokuskan program kerjanya pada kegiatan penyaluran modal usaha kepada berbagai sumber, seperti APBN, BUMN, Swasta, bahkan dari Badan Donor Internasional. Kegiatan tersebut lebih dikenal dengan nama *Income Generating* atau **kegiatan Peningkatan Pendapatan Keluarga (P2K)**, dan kemudian dimasyarakatkan dengan nama **Usaha Pendapatan Keluarga Akseptor (UPPKA)**.

Tujuan umum pembentukan UPPKA, adalah untuk mengembangkan potensi peserta KB, untuk mencapai kemandirian, dalam rangka percepatan pelembagaan dan pembudayaan **norma keluarga kecil yang bahagia dan sejahtera (NKKBS)**.



Tujuan khusus pembentukan UPPKA

adalah untuk :

- a. Mengembangkan dinamika kelompok, sehingga setiap kelompok peserta KB berkembang menjadi kelompok mandiri.
- b. Meningkatkan kesertaan ber KB masyarakat
- c. Meningkatkan pendapatan keluarga dalam kegiatan ekonomi produktif
- d. Mengembangkan kemandirian dan ketahanan keluarga
- e. Memantapkan pelaksanaan fungsi-fungsi keluarga

**Pada awal tahun 1990, UPPKA
berubah menjadi UPPKS (Usaha
Peningkatan Pendapatan Keluarga
Sejahtera)**

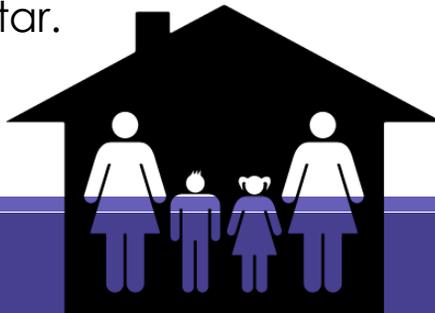


UPPKS dibentuk dengan cakupan yang lebih luas, diantaranya dengan melibatkan :

- Pasangan Usia Subur (PUS) yang belum ber-KB,
- Keluarga Pra Sejahtera, Keluarga Sejahtera I,
- keluarga lain yang peduli menjadi anggota UPPKS.

Dukungan dana bergulir dari berbagai lembaga seperti BUMN dan swasta, untuk kemajuan anggota UPPKS, diwujudkan melalui skim kredit Takesra-Kukesra, KPKU dan KPTTG, yang dikelola oleh Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (YSDM), yang bekerjasama dengan Bank BNI, Bank BRI dan PT Pos Indonesia.

Kegiatan tersebut berlangsung hingga tahun 2003, dan setelah itu berbagai lembaga tersebut menarik seluruh modal yang berputar, sehingga banyak kelompok UPPKS yang terlantar.



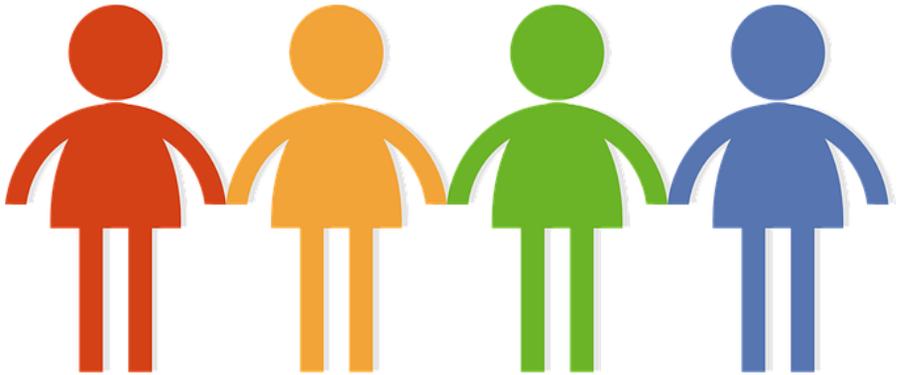
Untuk menghimpun kelompok UPPKS dan sebagai wadah aspirasi praktisi pelaku usaha mikro, maka dibentuklah **Asosiasi Kelompok UPPKS (AKU)**, yang diresmikan oleh Bapak Wakil Presiden RI di Istana Bogor, pada tanggal 28 Februari 2002, yang kemudian telah melaksanakan Musyawarah Nasional I pada Maret 2003.



B. UPPKS Mewujudkan Ketahanan Ekonomi Keluarga.

Posisi Indeks Pembangunan Manusia (IPM) yang masih menempatkan Indonesia di posisi 124 dari 187 negara di dunia, dan tingginya angka Keluarga Pra Sejahtera dan Keluarga Sejahtera I pada tahun 2014, yaitu sebanyak 28,04 juta keluarga (43,35%) dari sekitar 66 juta keluarga, menyebabkan tingginya beban negara.

Maka salah satu intervensi yang dilakukan adalah upaya peningkatan pendapatan keluarga yang dilaksanakan melalui upaya pembelajaran usaha ekonomi produktif kepada kelompok akseptor KB khususnya keluarga Pra-KS dan KS I dalam kegiatan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS).



BAB 2

5 RAHASIA MENJADI ANGGOTA UPPKS SUKSES

*“orang sukses
meninggalkan jejak”*

Begitulah ungkapan yang dapat kita pelajari pada bagian inti buku ini, bahwa kesuksesan seseorang, pasti dapat kita pelajari dan ikuti. Sukses dapat kita rencanakan, maka sebagai anggota UPPKS yang menginginkan suatu peningkatan usaha, harus dapat melakukan suatu perencanaan usaha dengan sebaik-baiknya.

Untuk itu mari kita kupas mengenai “5 Rahasia Menjadi UPPKS Sukses”

5 Rahasia menjadi anggota UPPKS sukses

1. Menciptakan Keunggulan
2. Memperoleh Permodalan
3. Memiliki Tim Kerja Yang Kompak
4. Meledakkan Penjualan
5. Membuat Manajemen Bisnis Mandiri



1. Menciptakan Keunggulan

Apakah
keunggulan
produk anda
?



Saat ada seseorang bertanya kepada kita :
“apakah keunggulan produk anda ?”

Apakah jawaban kita ?

Jika kita bingung untuk menjawabnya, maka bisa jadi produk kita belum memiliki keunggulan, atau tidak berbeda dengan produk milik orang lain.

Dalam dunia bisnis, hal itu sangat “berbahaya”. Karena **konsumen cepat atau lambat akan meninggalkan produk apapun yang tidak memiliki nilai tambah.**

Maka, sebelum memulai untuk membuka usaha, atau sebelum mengembangkan bisnis lebih lanjut, segera ciptakanlah nilai tambah atau keunggulan pada produk kita.





PRODUK : SEMBAKO

murah / kualitas bagus / komplit / jam buka toko panjang / pelayanan ramah / toko luas / bisa diantar dan lainnya

PRODUK : WARUNG NASI

masakannya lezat / harganya murah / pelayannya ramah / masakannya lengkap / tempatnya bersih / lokasinya strategis dan lainnya

PRODUK : KERAJINAN TANGAN

bagus / unik / memiliki nilai kreativitas yang tinggi / bernilai seni tinggi / ringan / ramah lingkungan dan lainnya

PRODUK : PAKAIAN

Desainnya menarik / modelnya up to date (masa kini) / harganya tidak mahal / bisa pesan online / antar gratis dan lainnya

Nah itulah berbagai contoh nilai tambah atau keunggulan pada produk sayuran, sembako, warung nasi, kerajinan tangan dan pakaian. Maka silahkan kita membuat berbagai nilai tambah atau keunggulan produk kita yang lain.

Memiliki nilai tambah adalah langkah pemasaran yang paling jitu. Nilai tambah yang istimewa, ditambah promosi dari mulut ke mulut, apalagi didukung oleh pemasaran luas melalui internet, maka kesuksesan kita hanya tinggal menunggu waktu.

**TIPS :
TEMUKAN KELEBIHAN / NILAI
TAMBAH PRODUK ANDA**



2. Memperoleh Permodalan



1. Iuran Anggota

Berasal dari simpanan pokok / wajib / sukarela dari kelompok UPPKS, sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bersama.

2. Tabungan / simpanan usaha

Uang kita yang ditabung di Bank, atau berbentuk aset, seperti motor, mobil, tanah yang dapat dijual.

3. Sisa Hasil Usaha (SHU)

Uang yang berasal dari keuntungan usaha kita, atau uang hasil perputaran modal usaha.

4. Pembayaran Tempo

Jika kita sudah dipercaya oleh Supplier, maka kita dapat mengajukan pembayaran tempo, artinya barang kita terima dahulu, sedangkan pembayarannya beberapa waktu kemudian.

Memperoleh Permodalan



5. Investor

Investor adalah orang yang mendanai / memberi modal uangn pada usaha kita, dengan sistem bagi hasil. Bisa 50 : 50 atau 40 : 60, tergantung kesepakatan tertulis kedua belah pihak.

6. Pinjaman Keluarga, Saudara, Teman

Jika harus meminjam uang, maka cobalah dahulu untuk meminjam pada Keluarga, Saudara, Teman (KST), karena dengan sumber permodalan kekeluargaan akan dapat lebih diminimalisir resikonya.

7. Bantuan CSR

Sangat banyak instansi swasta atau BUMN / BUMD yang ingin menyalurkan dana CSR (Bantuan sosial perusahaan) untuk para pelaku usaha mikro seperti UPPKS. Maka anggota UPPKS dapat mencari informasi sebanyak mungkin mengenai cara memperoleh dana CSR tersebut, baik melalui pengurus, BKKBN, Pemda terkait dan perusahaan terkait.

Memperoleh Permodalan



8. Fasilitas APBD / APBDes / ADD

Dana APBD (Anggaran Pengeluaran Belanja Daerah) pada Pemda Provinsi / Kota / Kabupaten / Desa, diantaranya bertujuan untuk membantu para pelaku usaha mikro seperti UPPKS. Sebaiknya pengurus kelompok UPPKS dapat berkoordinasi dengan Pemda setempat, untuk mengetahui prosedur pengajuan bantuan permodalan tersebut.

9. Pinjaman Koperasi

Mengajukan pembiayaan permodalan ke koperasi, dapat dilakukan oleh kelompok UPPKS, dengan mendaftar menjadi anggota suatu koperasi terlebih dahulu. Untuk mendapatkan modal usaha, ada yang harus dengan barang jaminan atau tanpa jaminan, tergantung peraturan yang berlaku di koperasi.

Memperoleh Permodalan



10. PT. PNM

Mengajukan permodalan ke PT. Permodalan Nasional Madani (PT. PMN) adalah salah satu cara untuk menghasilkan dana untuk UPPKS. Caranya cukup mudah, hanya dengan memiliki usaha yang prospektif dan berjalan minimal 1 tahun. Usaha tersebut bisa di bidang produksi, perdagangan, pertanian, peternakan, ataupun usaha lain yang bersifat komersial.

11. Pinjaman Bank

Mengajukan pembiayaan permodalan ke bank, adalah langkah terakhir, jika memang kesepuluh sumber permodalan diatas sudah tidak dapat membantu lagi. Berhati-hatilah dalam menggunakan uang Bank, jangan sampai tercampur dengan keuangan pribadi, dan jangan digunakan untuk keperluan konsumtif.

Itulah 11 (sebelas) sumber permodalan secara materi (uang) yang dapat dioptimalkan bagi kelompok UPPKS.

Selain berupa uang, tentu modal lainnya juga harus dimiliki oleh anggota kelompok UPPKS. Kesuksesan juga memerlukan modal keyakinan, pikiran yang positif, tekad yang kuat, kesabaran dan fokus yang tajam dalam mengelola bisnis.

3. Memiliki Tim Kerja yang Kompak

Ini adalah inti dari 5 Rahasia Menjadi UPPKS Sukses. Memiliki tim kerja yang kompak dalam semua hal, adalah suatu kewajiban, jika anggota UPPKS ingin sukses.



Siapa sajakah yang dimaksud dengan tim kerja?

Ini adalah tim kerja UPPKS yang harus kompak disegala bidang



1. Pengurus dan Anggota UPPKS

Hubungan antara pengurus dan anggota UPPKS harus selalu harmonis dan kompak. Manakala ada anggota yang kesulitan, maka pengurus harus selalu sigap membantu, baik seputar permodalan, produksi, atau pengemasan, dan pemasaran. UPPKS adalah suatu ikatan mata rantai yang akan semakin kuat, jika setiap anak rantai saling mengikat.

2. Suplier

Suplier adalah orang / instansi yang menjual produk kepada kita. Contoh untuk UPPKS bisnis sembako, berarti supliernya toko distributor / pabrik sembako. Maka kita harus selalu menjalin komunikasi yang harmonis kepada para suplier kita, sehingga pesanan barang kitapun dapat dipenuhi dengan lancar.

Ini adalah tim kerja UPPKS yang harus kompak disegala bidang



3. Mitra Kerja

Mitra Kerja UPPKS sangat banyak, seperti BKKBN, Pemerintah Daerah tempat dimana UPPKS berada, Bank rekanan UPPKS, pihak swasta pemberi bantuan CSR, atau lintas Kementerian / Lembaga / Pemda lainnya yang mendukung program kerja UPPKS. Terhadap seluruh mitra kerja tersebut, kita harus terus menjalin kerharmonisan dalam komunikasi dan informasi. Kekompakan kita dengan mitra kerja, akan sangat mempermudah seluruh aktivitas bisnis kita.

4. Pemberi Modal

Anggota UPPKS, harus menjalin komunikasi dan kekompakan dengan pihak pemberi modal, yaitu pengurus, investor, koperasi dan bank. Anggota UPPKS sebaiknya dapat melaporkan kondisi keuangan usahanya

Inilah tim kerja UPPKS yang harus kompak disegala bidang



dengan jujur apa adanya (tanpa ditutup-tutupi) oleh pihak pemberi modal, (kalau untung ya jujur, rugi ya jujur) sehingga jika terjadi kekurangan, maka akan dibantu untuk diperbaiki. Namun jika anggota UPPKS memberikan laporan keuangan / penjualan 'palsu' saat akan mengajukan bantuan modal, maka kepalsuan itu tidak akan dapat bertahan lama.

Kekompakan antara pengurus dan anggota kelompok UPPKS, supplier, mitra kerja dan pemberi modal, harus selalu terjaga dengan baik. Hubungannya harus selalu rukun dan harmonis, sehingga akan memudahkan proses bisnis yang dijalani.

4. Meledakkan Penjualan

Ini adalah rahasia yang paling banyak ditunggu-tunggu oleh para pedagang diseluruh dunia. Dan kita akan mengulasnya, khusus untuk para anggota UPPKS pembaca buku ini.

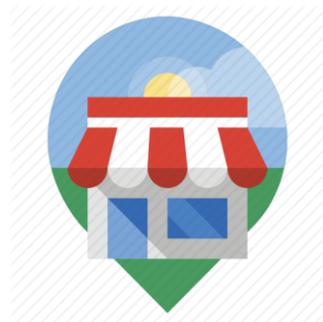
Meledakkan penjualan, artinya meningkatkan penjualan produk kita secara besar.

Wah, bagaimana caranya agar anggota UPPKS dapat meledakkan penjualan ?

Ini adalah contoh ilustrasinya :

WARUNG BAKSO IBU FENY

Ibu Feny adalah anggota UPPKS yang akan membuka usaha baru, yaitu warung bakso.



Ibu Feny pun menyiapkan suatu strategi yang luar biasa untuk meledakkan penjualannya. Ia berencana akan memberikan baksonya secara gratis untuk 3 (tiga) hari pertama, khusus untuk pengunjung yang makan ditempat (1 orang gratis 1 porsi kecil). Tujuannya agar warung baksonya ramai karena diserbu oleh pembeli yang merasa senang. (makan bakso gratis siapa sih yang tidak senang)

Akhirnya pada hari pertama datanglah total 100 orang pengunjung memenuhi warung bakso bu Feny, karena mereka penasaran melihat ada warung bakso yang dipenuhi pembeli yang sampai rela mengantri keluar warung.

Sehingga semakin sore semakin banyak orang yang daang ke warung bakso ibu Feny. Contohnya Bu Titik, salah seorang pengunjung yang datang. Setelah mencoba gratis, Bu Titik akhirnya merasa cocok dan menambah lagi baksonya, serta membeli air minum, yang tentu saja tidak gratis. Lalu Bu Titik punn membeli bakso lagi, untuk dibungkus, dan ini juga tidak gratis.

Akhirnya setelah 3 (tiga) hari menggratiskan baksonya, jumlah total pengunjung yang datang ke warungnya adalah 300 orang, dan mayoritas merasa cocok serta membeli lagi bakso itu, seperti ibu Titik. Dan dihari ke 4 (empat) saat promosi gratisnya sudah selesai, tetap banyak pengunjung yang membeli bakso ibu Feny, karena sebelumnya mereka sudah merasakan nikmatnya bakso tersebut. Dan banyak diantara pembeli yang mendapat informasi tentang bakso ibu Feny, dari para saudara, tetangga dan teman temannya.



Bu Feny berhasil “meledakkan penjualan”warung baksonya dengan cara yang luar biasa.

Hidup Bu Feny.

Dari warung bakso Ibu Feny yang luar biasa tersebut, kita dapat menyimpulkan rahasia meledakkan penjualan, yaitu :

STRATEGI MELEDAKKAN PENJUALAN

1. Membuat promosi yang luar biasa
2. Membuat keramaian
3. Berikan batas waktu

Buatlah **promosi yang hebat**, yang sensasional, yang sangat “tidak mungkin” untuk mereka tolak, sehingga pembelipun akan datang dan mencoba produk kita. Dalam berbisnis memang harus kita sediakan dana promosi, dan besarnya relatif. Jangan takut rugi, justru **dengan promosi yang tepat, maka produk kita akan dikenal oleh konsumen.**

“Keramaian akan mengundang keramaian” itulah prinsip dari cara mengundang orang untuk datang ke warung / toko kita. Maka buatlah agar warung / toko kita, atau rumah makan kita, atau website kita, selalu ramai pengunjung, baik siang dan malam. Jika sudah ramai pengunjung, maka orang-orang disekitar warung kita akan penasaran, dan pada akhirnya akan ikut datang berkunjung.

Berikanlah batas waktu tertentu saat kita berpromosi. Seperti contoh Ibu Feny yang hanya memberikan promosi gratis makan bakso hanya untuk 3 (tiga) hari, sehingga orang tidak mau terlambat, dan akan datang berebut. **Berilah penawaran terbatas pada setiap produk kita.**

Semoga Bapak / Ibu dapat termotivasi untuk meledakkan penjualannya berkali-kali lipat melalui strategi ini.



BAB 3

CONTOH PROFIL UPPKS SUKSES DI INDONESIA

UPPKS SAMARA Jawa Barat

Membangun keunggulan kualitas manusia itu bisa dimulai dari rumah. Hasil penelitian menunjukkan peran orang tua, terutama ibu, dalam menumbuhkan mental berwirausaha pada anak amat besar. Ia bisa mensugesti dalam hal kemandirian, keberanian, kreativitas, tanggung jawab, kejujuran, kesabaran. Ini merupakan modal dasar untuk kemandirian berusaha yang sering dilupakan.



Karena itu ketika ada satu upaya menggerakkan ibu-ibu rumah tangga untuk berkreasi menjadi wirausaha harus didukung. Apalagi mereka ini tergabung dalam kelompok UPPKS (Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera) yang merupakan Akseptor Program Keluarga Berencana (KB) aktif. Mereka ini sejatinya “revolusioner” sejati yang ingin mengubah hidupnya menjadi lebih baik. Ingin anaknya lebih sejahtera kelak.



Adalah Kelompok UPPKS Setia Mandiri Sejahtera (SAMARA) yang beralamat di Desa Setia Asih, Kecamatan Taruma Jaya membuktikan mampu mengembangkan usaha ekonomi kreatif produktif.

Mereka menerobos pasar dengan produk buaatannya yang mempunyai nilai tambah. Kelompok ini berdiri pada tanggal 5 juni 2015 berawal dari kegiatan mereka sebagai kader PKK, Posyandu, Tribina dan sebagai Akseptor KB. Berpijak pada keterampilan dan potensi yang beragam dari antar anggota , mereka sepakat membentuk kelompok UPPKS di Desa Setia Asih. Menurut mereka keterampilan dan potensi yang mereka miliki merupakan aset yang dapat dimanfaatkan sebagai modal untuk menjalankan usaha.

Kelompok ini beranggotakan 30 orang pada masa berdirinya di tahun 2015 melihat kemanfaatannya pada tahun 2018 ini kemudian bertambah menjadi lebih dari 100 orang. Pada umumnya anggota kelompok UPPKS Samara ini adalah ibu-ibu dan sebagai akseptor KB.

Batik Khas Kabupaten bekasi, Kerajinan dari limbah koran, kaleng bekas, ban bekas, botol minuman, handuk bekas, Usaha dodol, telur asin dan bir pletok merupakan usaha awal kelompok. Memang hanya sebatas itu lantaran minimnya modal usaha.

Seiring berjalannya waktu usaha produktif kelompok ini bertambah menjadi berbagai macam, seperti usaha bolu batik, aneka cake, usaha pembuatan mukena, kerudung dsb.

Ibu Wanti sri wianti boleh berbangga. Kini usaha kelompoknya membesar dengan berbagai macam produk. Produk UPPKS Samara dari desa Setia Asih Lahir sebagai pembuktian kerja keras warga desa yang ingin mengubah nasibnya dan ingin lebih sejahtera. Demi memperluas pemasaran dan mitra usaha, UPPKS samara aktif mengikuti berbagai kegiatan pameran di dalam maupun diluar propinsi bahkan kelompok ini bisa dibilang sudah “go international” karena produk-produk mereka sudah mengikuti pameran di luar negeri.



KELOMPOK UPPKS CEMPAKE, NUSA TENGGARA BARAT

Kelompok cempake didirikan pada tahun 2013, yaitu kurang lebih 4 tahun yang lalu. Berawal dari keprihatian seorang ibu muda yang bernama Maemunah yang melihat bahwa disekeliling tempat ia tinggal banyak sekali ibu-ibu muda yang menganggur dan memiliki waktu luang namun tidak dimanfaatkan. Perlu diketahui bahwa sebagian warga dusun Ledang Batah Daye, desa Mekar Damai, Kecamatan Praya, Kabupaten Lombok Tengah, Provinsi Nusa Tenggara Barat ini adalah TKI dan TKW yang bekerja di luar negeri.



Pada awalnya tak banyak yang bisa diharapkan dari kelompok ini, meskipun jenis produk yang dihasilkannya hanyalah sebatas pada kue basah yang jumlahnya tak seberapa. Namun kelompok cempake ternyata tidak cepat putus asa dan menyerah begitu saja. Ditengah kesibukannya sebagai guru TK honorer dan mengurus rumah tangga, ibu Maemunah berpikir keras bagaimana caranya untuk membuat kelompok UPPKS cempake menjadi lebih maju. Tak malu-malu dan sungkan beliau dan beberapa anggota mendatangi dinas-dinas untuk mendapatkan bantuan pelatihan apa saja untuk dapat mengembangkan usahanya. Hingga pada akhirnya datanglah angin segar dimana kelompok UPPKS Cempake disisipkan namanya untuk bisa mengikuti pembuatan tortila.



Dari sinilah semuanya dimulai, berkat pelatihan yang dijalani dan dengan adanya pembimbing yang mereka sebut sebagai “Guru Besar” yaitu Ibu Hj. Zaenab kelompok cempake mulai merintis usaha baru yaitu membuat tortila. Ternyata keterampilan membuat tortila ini mendatangkan banyak keuntungan selain karena bahan baku mudah didapat karena memang memanfaatkan bahan baku yang merupakan hasil bumi daerah tersebut yaitu jagung dan singkong, pembuatan tortila juga bisa dikerjakan secara berkelompok dan melibatkan banyak orang.

Dengan dukungan pemerintahan desa, pembinaan dari TP PKK desa, Kecamatan dan Kabupaten kelompok Cempake mendapatkan pelatihan dalam membuat pembukuan kelompok dan membuat usaha simpan pinjam untuk anggotanya. Tidak samai di situ saja peranan ibu Camat yang seringkali datang ke kelompok turut serta bahkan turut terjun langsung dalam pemasaran produk UPPKS Cempake ke toko-toko dan swalayan sepanjang jalan menuju Praya.

Yang menjadi keyakinan kelompok ini adalah “jangan pelit ilmu, dan selalu berbagi, Inshaallah akan mendatangkan berkah bagi kelompok, kelompok akan menjadi maju dan mudah dilihat oleh banyak orang.” Dari keberhasilan itulah maka rejeki dan bantuan akan datang dengan sendirinya.



Saat ini kelompok Cempake yang beranggotakan 30 orang, sedang mengembangkan berbagai usaha lainnya antara lain selain kue basah dan tortila dan aneka snack dengan bahan baku jagung dan singkong yaitu dengan membuat VCO. Dengan berbekal pada pelatihan yang didanai oleh dinas sosial maka kelompok Cempake memberanikan diri

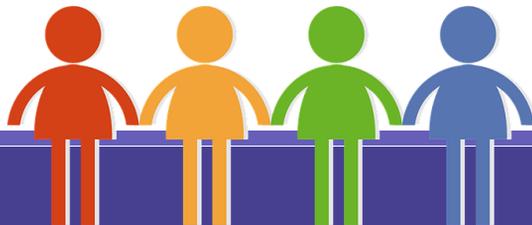
untuk memproduksi VCO yang bahan bakunya banyak terdapat di daerah itu. Suatu hal yang unik dimana dalam menjalankan produksi VCO kelompok UPPKS cempake melibatkan anak-anak remaja yang banyak menganggur di sekitar daerah itu. Tak hanya remaja dan anak muda lansia yang masih ingin berkegiatanpun diajak terlibat dalam proses produksi dengan melakukan kegiatan-kegiatan ringan seperti halnya penjemuran bahan setengah jadi.



Keberadaan kelompok UPPKS Cempaka sejauh ini tidak hanya mendatangkan manfaat bagi dusun saja, namun juga dusun-dusun di sekitarnya karena dengan berbekal ilmu yang dibagikan kelompok cempake mereka sudah membentuk kelompok UPPKS yang baru.

Banyak manfaat yang dirasakan oleh anggota kelompok uppks diantaranya bisa memiliki penghasilan sendiri dan memiliki ilmu dalam membuat berbagai macam produk olahan bahkan dampak positifnya juga ada salah satu anggota yang mulai mengembangkan usaha menjahit dan merias penganten.

Gotong royong dan kebersamaan menjadi modal dasar untuk menjadi kelompok UPPKS unggulan yang patut dijadikan contoh dalam menuju sukses. Sikap pantang menyerah dan keihlasan menjadikan kelompok cempake selalu memiliki energi menuju kelompok UPPKS yang maju dan anggota yang sejahtera. Dengan yel-yel Kemiskinan tuntas, tas...,tas... tas menjadikan penyemangat bagi kelompok UPPKS Cempake untuk terus maju dan berinovasi. Berkat keberhasilan kelompok UPPKS ibu-ibu di dusun Ledang Batah Daye sudah bisa pake rok begitu testimoni mereka



PROFIL PENULIS



Tejasari, CFP®

Professional Experience

- Bank Tabungan Negara (Persero) - 11 tahun
- PT. Quantum Magna Financial - Owner & Planning Direktur (5 tahun)
- Tatadana Consulting - Owner & Direktur (2011 – now)

Tejasari telah mendalami dunia Perencanaan Keuangan sejak tahun 2005, sehingga telah memiliki pengalaman yang ekstensif di bidang Perencana Keuangan dengan eksposur yang dimilikinya menghadapi berbagai macam kasus klien. Teja menyelesaikan S1 Teknik Sipil di Universitas Trisakti dan S1 Ekonomi di Universitas Indonesia, melanjutkan pendidikan S2 nya di IPMI Business School Jakarta dan meraih double degree MM Investasi serta Master of Applied Finance and Investment.