



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Materi Kursus untuk Pelatihan bagi Instruktur

Gambaran dari Work Package 2

6 modul pelatihan yang dikembangkan dan yang siap digunakan

Dengan menggunakan kontribusi yang dihasilkan melalui pengumpulan data WP1 dan input tambahan dari PT masing-masing, 6 modul pelatihan telah dikembangkan untuk kapasitas staf PT. Modul-modul ini telah dikembangkan oleh mitra Eropa dengan siklus umpan balik reguler termasuk universitas mitra Indonesia. Program modul telah ditinjau oleh mitra Perguruan Tinggi (PT) Indonesia untuk membuatnya berlaku untuk konteks Indonesia. Hal ini untuk memastikan bahwa di PT Indonesia telah menggunakan modul T-o-T setelah pelatihan dilakukan dan bahkan setelah proyek INSPIRE berakhir. Keenam modul akan dikirim selama dua sesi pelatihan terpisah (2 x 3 hari pelatihan => total 6 Modul Pelatihan).

Pada tahap kedua, staf PT yang terlatih akan mengaktifkan wirausahawan sosial yang potensial di lembaga asal mereka melalui acara-acara World Café (diorganisir bersama dengan mitra bisnis regional mereka) dan melakukan lokakarya tentang kewirausahaan sosial. Selama lokakarya siswa, pelatih yang terlatih akan dapat mempraktikkan teori dan mempersiapkan siswa untuk ambil bagian dalam Kompetisi Rencana Bisnis (lihat WP3). Pelatih Indonesia yang memberikan lokakarya siswa akan menerima dukungan dari mitra Eropa mereka selama persiapan lokakarya. Sebagai langkah terakhir dalam paket pekerjaan ini, materi pelatihan yang dikembangkan akan dikerjakan kembali menjadi sumber daya pendidikan terbuka. Materi yang dikembangkan tersebut akan tersedia untuk umum bagi pihak yang berminat yang bermaksud memperkenalkan pelatihan kewirausahaan sosial.

TUJUAN

Tujuan menyeluruh dari 6 modul dan materi pelatihan mereka adalah untuk memberdayakan pelatih untuk menjadi fasilitator yang mengidentifikasi masalah sosial dan menghubungkan mereka dengan peluang bisnis, dalam menciptakan perusahaan sosial. Modul ini memberikan pengetahuan dan alat yang sesuai untuk mengajarkannya kepada siswa dan wirausahawan potensial anda. Bagian modul meliputi: studi kasus, diskusi, kerja kelompok, brainstorming, pemetaan ide dan kegiatan lainnya, yang mengaktifkan proses pengajaran untuk kewirausahaan sosial. Kuliah ini juga akan memberikan banyak contoh usaha sosial, yang akan membantu siswa lebih memahami konsep inti dan sangat berguna dalam proses pengajaran.

Tujuan WP :

- Mengembangkan pelatihan untuk staf PT yang berdedikasi dari wilayah Indonesia yang terlibat yang akan membantu mereka meningkatkan profil profesional mereka

- Untuk mengubah sesi pelatihan menjadi sumber daya pendidikan terbuka / OER yang akan dapat diakses oleh yang berminat.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

- Untuk membangkitkan minat di antara wirausahawan sosial potensial untuk mengambil bagian dalam langkah-langkah kapasitas dan mengikuti kegiatan proyek
- Untuk membuat lokakarya yang terbuka bagi siswa dan wirausahawan sosial potensial, masing-masing, untuk memberikan kapasitas pada topik kewirausahaan dasar dan menghubungkannya dengan mitra bisnis

Indikator kinerja :

Indikator kinerja adalah modul pelatihan yang dikembangkan untuk staf PT, OER serta lokakarya yang diadakan. Secara total, setidaknya 200 orang (4x5 = 20 peserta Train-the-Trainer, 4x30 = 100 peserta World Café, 4x15 = 60 peserta lokakarya) akan mendapat manfaat dari langkah-langkah kapasitas yang dilakukan dalam WP ini.

Pelatihan & lokakarya akan dievaluasi oleh peserta dan hasilnya akan dikomunikasikan kepada konsorsium proyek untuk memulai siklus pengembangan.

APPROACH

Kursus ini, bersama dengan kursus dan program lain, didasarkan pada pendekatan konstruktivis sosial untuk mengajar, yang berarti bahwa orang memperoleh pengetahuan dengan menambahkan blok bangunan mereka dan bekerja bersama. Setiap modul terdiri dari studi kasus terkemuka, pertanyaan diskusi, kegiatan kerja tim, refleksi dan penerapan pengetahuan dan keterampilan baru melalui perencanaan bisnis. Setiap modul memiliki bacaan tambahan dan tautan yang bermanfaat. Pendekatan langsung ini membantu melibatkan peserta, mendukung pembelajaran yang mendalam, dan personalisasi pengetahuan. Guru bertindak sebagai fasilitator dari proses konstruksi dan harus sepenuhnya berkomitmen untuk keberhasilan siswa melalui keterlibatan aktif dan layanan.

OUTLINE

Kursus ini terdiri dari enam modul berurutan:

1. Mengidentifikasi dan memetakan masalah sosial
2. Sumber daya, pengetahuan dan jaringan mitra
3. Kegiatan Inti dari perusahaan sosial
4. Luaran: produk dan layanan
5. Dampak sosial, pemantauan, dan pengukuran yang dimaksudkan
6. Penskalaan dan penyebaran

KELOMPOK SASARAN

- Staf Pengajar
- Staf Administrasi
- Staf Teknikal



Pengantar Kewirausahaan Sosial



Pelatihan ini terdiri dari enam modul berurutan:

1. Mengidentifikasi dan memetakan masalah sosial

2. Sumber daya, pengetahuan dan jaringan mitra

3. Kegiatan Inti dari Perusahaan Sosial

4. Luaran: produk dan layanan

5. Dampak sosial, pemantauan, dan pengukuran

6. Scaling and dissemination

Pertemuan di Medan:

17.07.2018

Identifikasi dan pemetaan masalah sosial

18.07.2018

Sumberdaya, Ketrampilan dan Jaringan Mitra

19.07.2018

Kegiatan inti dari perusahaan sosial

Agenda / Daftar Isi

- 1 Apakah kewirausahaan sosial?
- 2 Definisi dari perusahaan sosial
- 3 Fitur karakteristik perusahaan sosial
- 4 Menggambarkan kriteria untuk perusahaan sosial
- 5 Tautan yang bermanfaat
- 6 Model Kanvas Bisnis untuk perusahaan sosial

Bagaimana anda memahami “Kewirausahaan Sosial”?

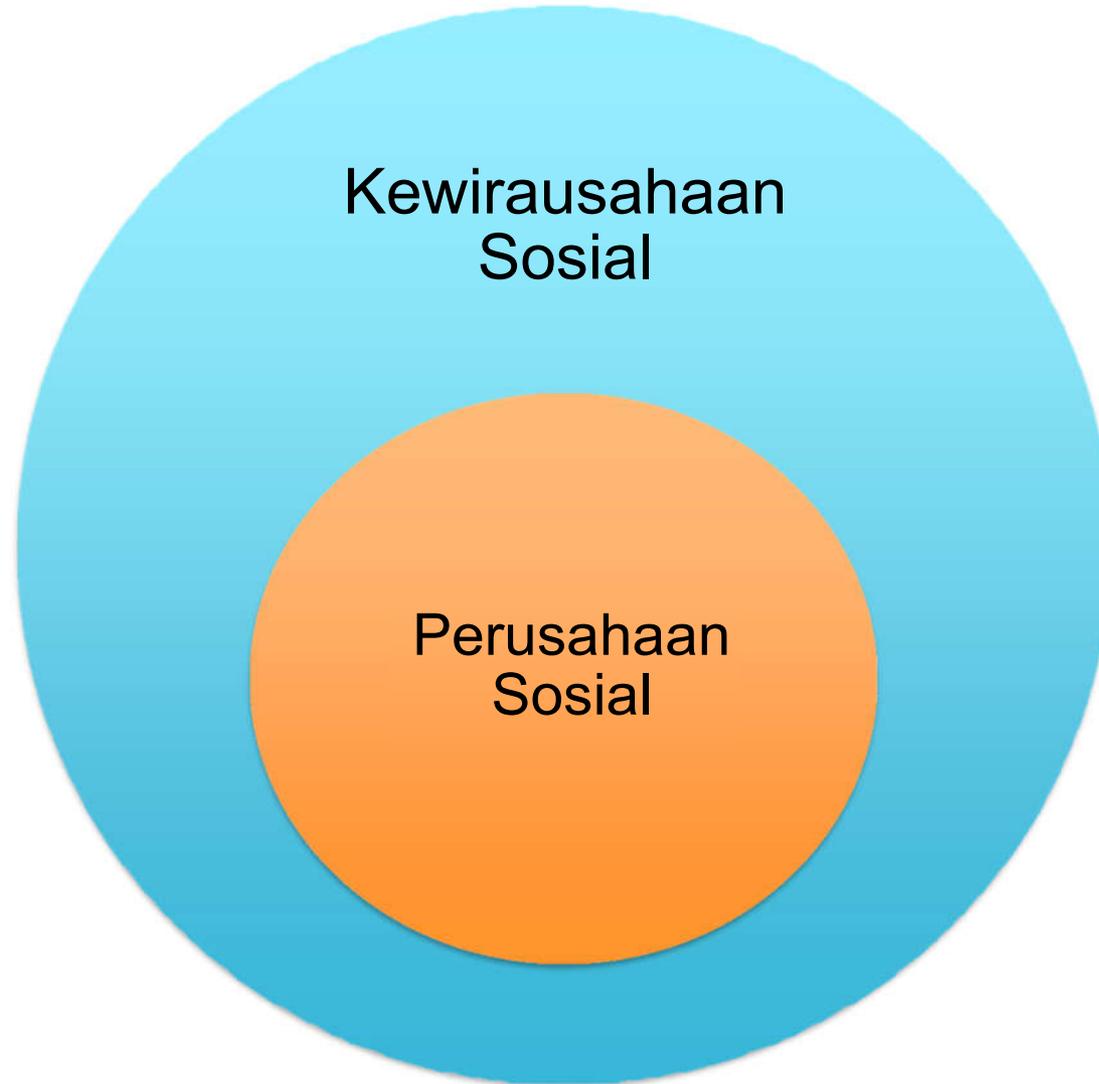


Apakah anda mempunyai
pengalaman dengan
kewirausahaan?



Kewirausahaan sosial mencakup semua pendekatan kewirausahaan untuk memenuhi kebutuhan sosial. Ini adalah konsep payung lebar yang mengacu pada **penggunaan metode dan instrumen berbasis pasar untuk menyelesaikan masalah sosial dan menciptakan nilai tambah sosial dan perubahan sosial yang langgeng**

Apa yang dimaksud dengan Kewirausahaan Sosial?



Definisi perusahaan sosial

- Bisnis (setidaknya 50% dari pendapatan berbasis bisnis) dengan tujuan sosial utama, yang keuntungannya diinvestasikan kembali untuk tujuan bisnis atau masyarakat (hukum Inggris)

- Organisasi bisnis yang memainkan peran agen perubahan di sektor sosial dengan mengadopsi misi untuk menciptakan dan mempertahankan nilai sosial mengejar peluang baru dan terlibat dalam proses inovasi berkelanjutan (Dees, 2007)

- Organisasi atau usaha bisnis yang memajukan misi sosialnya melalui strategi pendapatan yang diperoleh dari wirausaha (Emerson, 2006)

- Perusahaan multi-tujuan, multi pemangku kepentingan, dan multi-sumber daya yang mengandalkan dinamika kolektif dan menanggung risiko ekonomi terkait aktivitas mereka (Defourny and Nyssen, 2010)

Fitur karakteristik perusahaan sosial

Misi sosial yang jelas

Organisasi hibrida; menggabungkan tujuan sosial dan ekonomi logika sosial dan pasar

Aktivitas ekonomi dan penghasilan pendapatan sendiri

Berbasis dan berorientasi komunitas

Mengandalkan kerjasama dan jaringan

Inovatif

Menerapkan perubahan sosial

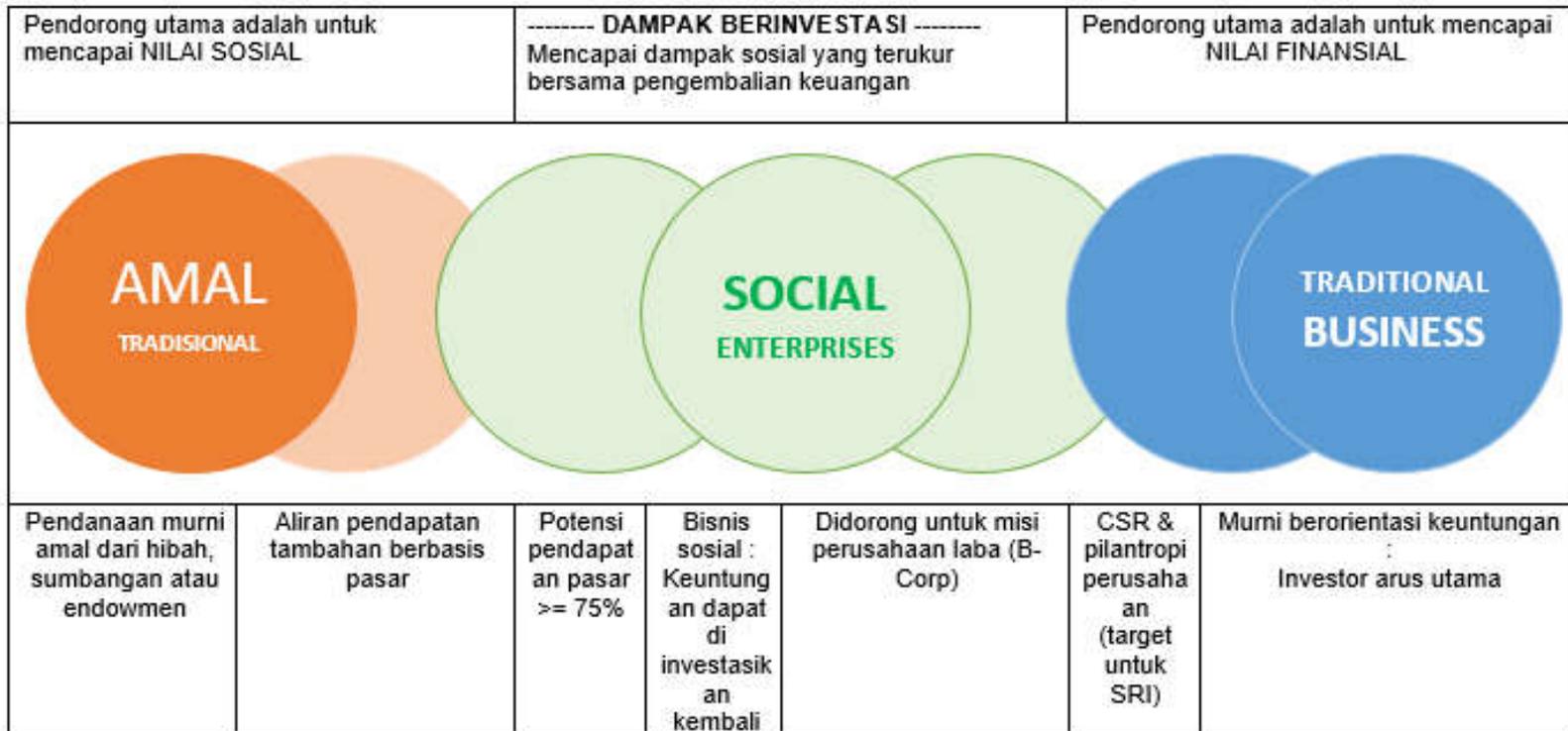
Berbagai bentuk hukum (tergantung pada negara)



Delineasi perusahaan sosial



Model Bisnis yang diterbitkan



----- TIDAK UNTUK KEUNTUNGAN ----- | ----- UNTUK KEUNTUNGAN -----

Di sini, mitra Indonesia akan menyiapkan bentuk hukum yang mungkin untuk kewirausahaan sosial Indonesia



Tautan yang bermanfaat – Kewirausahaan Sosial

- *Enterprising Ideas*, What is a Social Entrepreneur, PBS Foundation, <http://www.pbs.org/now/enterprisingideas/what-is.html>
- Abu-Saifan, S. 2012. Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries, "Technology Innovation Management Review", <https://timreview.ca/article/523>
- The Power of Unreasonable People, <https://www.economist.com/media/pdf/power-of-unreasonable-people-elkington-e.pdf>
- Social Entrepreneurship: The Case for Definition, https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition#
- The 10 Greatest Social Entrepreneurs of All Time, <https://www.onlinecollege.org/2012/06/26/the-10-greatest-social-entrepreneurs-all-time/>
- 8 Successful Social Entrepreneurship Examples, <http://www.jeetbanerjee.com/8-successful-social-entrepreneurship-examples/>
- 22 Awesome Social Enterprise Business Ideas, <https://www.thesedge.org/socent-spotlights/22-awesome-social-enterprise-business-ideas>
- Top 10 Social Entrepreneurs In Indonesia, <https://www.top10asia.org/main/top-10-social-entrepreneurs-in-indonesia/>

Pengantar Model Kanvas Bisnis



Definisi Model Bisnis

Chesbrough and Rosenbloom (2002) – Model bisnis adalah “logika heuristik yang menghubungkan potensi teknis dengan realisasi **nilai** ekonomi” (p. 529)

Teece (2010) - “Model bisnis mengartikulasikan logika, data dan bukti lain yang mendukung proposisi nilai bagi pelanggan, dan struktur pendapatan dan biaya yang layak untuk perusahaan yang memberikan **nilai** dimaksud” (p. 179)

Model bisnis menggambarkan bagaimana sebuah ide menciptakan nilai

Konsep Model Kanvas Bisnis

Model Kanvas Bisnis diusulkan oleh **Alexander Osterwalder** dan **Yves Pigneur** berdasarkan pada buku :
„*Business Model Generation: A Handbook for Visionaries*” (2010).

Model kanvas bisnis:

- ✓ Manajemen strategis dan template startup ramping untuk mengembangkan model bisnis baru atau yang mendokumentasikan.
- ✓ Bagan visual dengan elemen-elemen yang menggambarkan proposisi nilai perusahaan, produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan.

Elemen kunci dari model kanvas bisnis



Model kanvas bisnis:

- membantu membangun bisnis dengan visualisasi dimensi paling penting
- membantu perusahaan dalam meningkatkan produk dan layanan mereka

Struktur dari model kanvas bisnis
**dapat digunakan untuk mengembangkan suatu
ide...**

... bahkan jika anda tidak berencana mengubah ide
anda menjadi bisnis.

Model kanvas bisnis sosial

Model Canvas Bisnis Sosial – Perspektif pelanggan

<i>Segmen pelanggan</i>	<i>Lingkungan Macro-economi</i>	<i>Proposisi Nilai</i>	<i>Produk / Layanan</i>	<i>Logistik / menuju pasar</i>
	<i>Kompetitor</i>			<i>Pemasaran & Komunikasi</i>
<i>Struktur biaya</i>		<i>Aliran Pendapatan</i>		

Model Canvas Bisnis Sosial – Perspektif Penerima Manfaat

<i>Tantangan Sosial</i>	<i>Penerima Manfaat</i>	<i>Sumberdaya</i>	<i>Partner</i>	<i>Tantangan Sosial / Akibat</i>
	<i>Keterlibatan Penerima Manfaat</i>			
<i>Keadaan / Output yang diinginkan di masa depan</i>			<i>Aktifitas Inti</i>	

Tautan yang bermanfaat – Model Kanvas Bisnis

- Business Model Canvas (by Alex Osterwalder), <https://strategyzer.com/>
- The 20 Minute Business Plan: Business Model Canvas Made Easy, https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/#Step_7_of_10_Key_Resources
- How to choose proper Business Model for Social Enterprise, <http://socialinnovation.lv/wp-content/uploads/2015/07/Business-model-webam-small.pdf>
- Social Business Model Canvas - The tool for social entrepreneurs, <http://www.socialbusinessmodelcanvas.com/>
- Social business models canvas,
- How to Master the Business Model Canvas for Social Entrepreneurs, <https://www.tbd.community/en/a/business-model-canvas-social-entrepreneurs>
- Understanding the Business Model of Social Enterprise. A Case Study of Indonesia Mengajar, <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:782135/FULLTEXT01.pdf>
- Take Your Social Enterprise To The Peak of Success By Challenging The Business Model Canvas, <http://socialenablers.co/challenging-the-business-model-canvas/>

<p><i>Tantangan Sosial</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Situasi apa yang terjadi sekarang? (jumlah, skala masalah, area geografis, dll)? • Apa akar dari masalah yang ada? • Faktor apa yang berkontribusi terhadap masalah tersebut? • Apakah ada solusi masalah lokal? • Apakah ada solusi masalah asing/internasional? 	<p><i>Penerima Manfaat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Siapa target penerima manfaat anda (usia, jenis kelamin, lokasi, pendidikan, pengalaman kerja, status material, terdaftar di yayasan/organisasi peduli sosial lain)? • Apa kebutuhan mereka? • Apa ekspetasi mereka? 	<p><i>Sumber Data</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sumber daya manusia seperti apa yang akan anda butuhkan? • Sumber daya material seperti apa yang akan anda butuhkan? • Sumber daya keuangan apa yang akan anda butuhkan? • Keterampilan apa yang akan anda butuhkan? 	<p><i>Partner</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Partner sosial seperti apa yang ingin anda ajak bekerja sama? • Partner bisnis seperti apa yang akan anda butuhkan? • Partner institusi seperti apa yang akan anda libatkan? • Keterampilan apa yang mereka akan berikan kepada anda? • Bagaimana anda akan membangun hubungan dengan partner anda? 	<p><i>Perubahan Sosial/Akibat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana anda akan mengukur akibat anda? • Bagaimana anda akan membuktikan ide anda? • Apa yang akan menjadi proses adaptasi? • Bagaimana anda akan menskala ide anda (menyebarkan ke pasar /kelompok target/kebutuhan sosial lain)?
<p><i>Melibatkan Penerima Manfaat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Saluran komunikasi apa yang akan anda gunakan untuk melibatkan penerima manfaat? • Bagaimana anda membujuk mereka untuk ikut serta? • Tantangan seperti apa yang mungkin terjadi ketika mencoba melibatkan penerima manfaat? 				
<p><i>Keadaan/Output yang diinginkan di masa depan</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Keadaan sosial seperti apa yang diinginkan dari masalah sosial? • Output seperti apa yang anda harapkan? • Apakah anda dapat menjumlahkan output tersebut? 		<p><i>Aktivitas Inti</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Apa aktivitas inti anda? • Apa aktivitas inti penerima manfaat anda? 		

Model Kanvas Pelanggan untuk Wirausaha Sosial

Nama Tim atau:
NAMA PERUSAHAAN

Tanggal:
MM/DD/YY

<p><i>Sehmen Konsumen</i></p> <ul style="list-style-type: none">•	<p><i>Lingkungan Makro-Ekonomi</i></p> <ul style="list-style-type: none">•	<p><i>Proposisi Nilai</i></p> <ul style="list-style-type: none">•	<p><i>Produk / Jasa</i></p> <ul style="list-style-type: none">•	<p><i>Logistik / Menuju Pasar</i></p> <ul style="list-style-type: none">•
<p><i>Struktur Biaya</i></p> <ul style="list-style-type: none">•	<p><i>Pesaing</i></p> <ul style="list-style-type: none">•			<p><i>Pemasaran & Komunikasi</i></p> <ul style="list-style-type: none">•

Model Kanvas Pelanggan untuk Wirausaha Sosial

Nama Tim atau
NAMA PERUSAHAAN

Tanggal:
MM/DD/YY

<p>Segmen Konsumen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Siapa orang yang akan membeli produk/jasa anda? (Usia, hidup di kota/desa, status keluarga, jenis kelamin, pendidikan, dll.) • Dari mana konsumen mendapat informasi? • Berdasarkan apa mereka memutuskan membeli? • Apakah mereka mencari kenyamanan atau lari dari ketidaknyamanan atau ingin menyelesaikan masalah? • Dengan siapa mereka menghabiskan waktu? • Orang-orang seperti apa yang mengelilingi mereka? • Gaya hidup seperti apa yang mereka jalani? • Apa kebutuhan konsumen anda? 	<p>Lingkungan Makro-Ekonomi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apa target pasar geografis anda? • Perubahan hukum apa yang mungkin saja mempengaruhi bisnis anda? • Perubahan ekonomi, sosial, dan teknologi seperti apa yang dapat mempengaruhi pasar anda sekarang dan di masa yang akan datang? • Apakah perubahan tersebut adalah ancaman atau peluang? <p>Pesaing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Siapa pesaing langsung anda? • Siapa pesaing tidak langsung anda? • Bagaimana pesaing anda memenuhi kebutuhan konsumen? Apa proposisi penjualan unik anda (USP)? 	<p>Proposisi Nilai</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apa cerita dibelakang produk/jasa anda? • Masalah apa yang anda coba selesaikan untuk konsumen anda? • Apa kegagalan/kesenjangan/dan kekurangan pada pasar? • Nilai apa yang akan anda sampaikan kepada konsumen? 	<p>Produk / Jasa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apa saja fitur produk/jasa anda? • Apa inti produk/jasa anda? • Terdiri dari unsur apa saja produk/jasa anda? • Apa yang anda tawarkan, apakah tawaran tersebut berbeda dari produk/jasa lain? • Apakah produk/jasa anda inovatif? 	<p>Logistik / Menuju Pasar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sumber daya apa yang akan anda butuhkan? • Melalui saluran apa konsumen anda akan dicapai? • Siapa yang akan menjadi partner logistik strategis anda? <p>Pemasaran & Komunikasi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berapa range harga anda? • Bagaimana anda akan menggapai konsumen dengan cerita anda? • Saluran komunikasi apa yang akan anda gunakan? • Bagaimana anda akan menyajikan cerita anda? • Hubungan seperti apa yang diharapkan setiap segmen konsumen?
<p>Struktur Biaya</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pemicu Biaya apa yang paling banyak? (Manusia, produksi, distribusi, desain, material, teknologi... etc.) 		<p>Arus Pendapatan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Untuk nilai apa konsumen anda bersedia membayar? • Apa saja sumber pendapatan yang ada? • Apa dan bagaimana konsumen akan membayar? • Apakah anda akan menawarkan paket donasi? 		