

LAPORAN AKHIR
PROGRAM PENGABDIAN MASYARAKAT



PENDAMPINGAN PENINGKATAN KARAKTER MANDIRI
pada GURU TPA
di DESA BOGO KIDUL, KECAMATAN PLEMAHAN,
KABUPATEN KEDIRI

Oleh:

Dr. Dra. Sulis Janu Hartati, MT
Ahmad Hatip, SPd., MPd.
Lusiana Prastiwi, S.Si., M.Si

NIDN: 0722016401
NIDN: 0707048101
NIDN: 0719028702

UNIVERSITAS Dr. SOETOMO SURABAYA

JUNI 2020

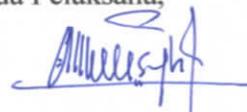
HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Pengabdian : Pendampingan Peningkatan Karakter Mandiri pada Guru TPA di Desa Bogo Kidul, Kecamatan Plemahan, Kabupaten Kediri
2. Kode>Nama Rumpun Ilmu : Ilmu Pendidikan
3. Ketua Pelaksana
- a. Nama : Dr. Dra. Sulis Janu Hartati, MT.
- b. NIDN / ID Shinta : 0722016401 / 5996072
- c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- d. Program Studi : Pendidikan Matematika
- e. Nomor HP : 0812 3356 7064
- f. Alamat surel/email : sulis.janu@unitomo.ac.id;
- Anggota (1)
- a. Nama Lengkap : Ahmad Hatip, SPd., MPd.
- b. NIDN : 0707048101
- c. Perguruan Tinggi : Universitas Dr. Soetomo
- Anggota (2)
- a. Nama Lengkap : Lusiana Prastiwi, S.Si., M.Si
- b. NIDN : 0719028702
- c. Perguruan Tinggi : Universitas Dr. Soetomo
- Mahasiswa yang Terlibat : Nurhadijah / 2016220019
4. Institusi Mitra :
- a. Nama Mitra : Gubug Qur'an Mutiara Sunah Desa Bogo Kidul, Kec. Plemahan, Kab. Kediri.
- b. Alamat Mitra : Desa Bogo Kidul, Kec. Plemahan, Kab. Kediri.
- c. Penanggung Jawab : Pendiri Gubug Qur'an Mutiara Sunah, Bogo Kidul, Kec. Plemahan, Kab. Kediri
- Lama Kegiatan Keseluruhan : 5 Bulan (Januari - Mei 2020)
- Biaya Keseluruhan : Rp. 10.000.0000,00.
(Sumber Dana Mitra: Rp. 5.000.000,00;
TIM: Rp. 5.000.000,00)

Mengetahui,
Dekan


Dr. Hetty Purnamasari, M.Pd
NPP. 92.01.1.94

Surabaya, 3 Juni 2020
Ketua Pelaksana,


Dr. Dra. Sulis Janu Hartati, M.T.
NPP. 15.01.1.452

Menyetujui,
Ketua Lembaga Pengabdian


Dr. Fajar Kurnia Hartati, M.P.
NPP. 95.01.1.198

RINGKASAN

Masalah mitra yang utama adalah rendahnya kemandirian guru mengaji dalam menggali potensi diri untuk meningkatkan pendapatan dari usaha membuat jilbab syar'i bagi siswa dan jamaah masjid. Konsumennya selama ini sebatas siswa, orang tua siswa, serta jamaah masjid Halimah Bogo Kidul. Dengan tingkat pemesanan yang sangat jarang. Di sisi lain, tanggung jawab membersihkan ruang belajar dan fasilitas belajar lain menjadi tanggung jawab guru pula. Oleh karena itu, pendiri berusaha untuk menggali potensi biaya operasional, khususnya memelihara kebersihan ruang belajar dan fasilitas lainnya, yang tidak berasal dari siswa. Pemasukan yang bersifat mandiri. **Metode** yang digunakan untuk menyelesaikan masalah mitra adalah pemberdayaan dengan bercirikan lesson study. Dalam pelaksanaan dibagi dalam tiga tahap, yaitu: Persiapan, pelaksanaan, serta evaluasi. Adapun **tujuan** pemberdayaan adalah meningkatkan kemandirian guru dalam meningkatkan finansialnya. Hasil pemberdayaan menunjukkan bahwa: pengetahuan guru menentukan konsumen potensial meningkat, ada penambahan peralatan produksi berupa mesin neci dan obras, ada peningkatan pemesanan jilbab sebesar 300%.

Kata Kunci: Pemberdayaan, Mandiri Finansial, Konsumen Potensial.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul	i
Halaman Pengesahan	ii
Ringkasan	iii
Daftar isi.....	iv
Daftar Tabel	vi
Daftar Gambar	vii
Daftar Lampiran	viii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	3
BAB 2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN	5
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	
3.1. Tahapan Pelaksanaan	6
3.2. Kontribusi Mitra	7
3.3. Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Program	7
BAB 4. HASIL & PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Pelaksanaan Program	9
4.2. Pembahasan	14
BAB 5. SIMPULAN	16
DAFTAR PUSTAKA.....	17
LAMPIRAN	18

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Masalah Mitra, Solusi, Target Luaran	5
Tabel 4.1. Hasil Kegiatan Tahap 1	9
Tabel 4.2. Hasil Kegiatan Tahap 2	12

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Fasilitas Mengaji di Gubug Qur'an Mutiara	1
Gambar 2. Mesin Jahit untuk Pembuatan Jibab dan Baju Muslim Syar'I	3
Gambar 4.1. Merek Produk	11
Gambar 4.2. Kemasan Produk	11
Gambar 4.3. Mesin Neci dan Obras	13
Gambar 4.4. Ruang Produksi setelah Pembemberdayaan	14
Gambar 4.5. Produk Hijab Syar'i masa Pembemberdayaan	14

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Gubug Qur'an Mutiara Sunah adalah sebuah tempat belajar Al Qur'an yang diselenggarakan oleh masyarakat. Secara hukum, keberadaan Gubug Qur'an Mutiara Sunah sebagai tempat belajar Al Qur'an masih bersifat tidak legal, karena belum mempunyai surat ijin operasional. Pendiriannya dilakukan pada 3 mei 2019, oleh Eko Herri Santoso. Fasilitas yang dimiliki seperti disajikan pada gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Fasilitas Mengaji di Gubug Qur'an Mutiara

Lokasi Gubug Qur'an Mutiara Sunah di desa Bogo Kidul gang 3, Kecamatan Plemahan, Kabupaten Kediri. Tempat belajar didesain seperti gubug yang menyatu dengan lingkungan alam, tepatnya di area kebun pemilik, yang sekaligus istri pendiri. Terdapat ruang belajar. Luas ruang belajar I berukuran 6 x 2.5 meter. Luas ruang belajar II berukuran 3 x 2.5 meter. Di ruang tersebut tidak terdapat peralatan belajar, seperti meja kecil untuk tempat Al Qur'an. Demikian juga peralatan lain, seperti papan tulis. Pembelajaran dilakukan secara informal dengan cara setiap siswa menyimak buku masing-masing kemudian guru mengajarkan secara bersama dan bergilir. Materi yang diajarkan meliputi: tahfidz, tahsin, dan bahasa arab. Fasilitas lain yang bisa digunakan oleh siswa di lingkungan kebun meliputi: arena panahan seluas 35x8 m², lahan bermain seluas 10x6 m², serta masjid seluas 40 m². Semua fasilitas di atas dirawat sendiri oleh pemilik dan keluarganya tanpa melibatkan orang lain.

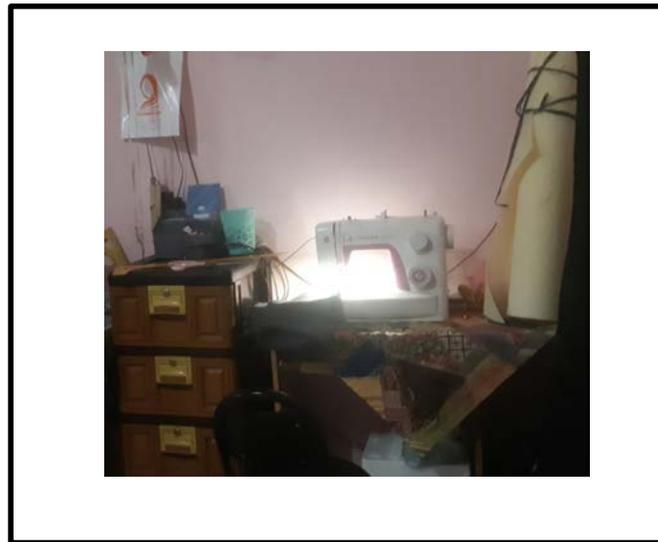
Guru yang mengajar saat ini sebanyak 2 orang, mereka adalah istri dan anak pendiri Gubug Qur'an Mutiara Sunah. Adapun pendidikan guru ke-1 adalah SLTA, guru ke-2 lulusan MA. Kedua guru tersebut sudah lulus evaluasi sebagai guru ngaji, dibuktikan dengan sertifikat. Jumlah siswa tercatat 16 anak, terdiri dari: 6 siswa laki-laki dan 10 siswa perempuan. Usia mereka berkisar antara 5 sampai dengan 12. Kegiatan belajar mengaji dilakukan pada hari Senin sampai dengan Jumat, dari jam 15.30 - 16.30. Asal murid dari berbagai desa di sekitar lokasi Gubug Qur'an Mutiara Sunah. Sebagaimana di tempat mengaji yang informal, Gubug Qur'an Mutiara Sunah juga tidak memungut biaya pada siswanya. Kegiatan ini murni dilakukan semata-mata meraih keridloan Allah SWT. Demikian juga aktivitas mengaji tidak jauh beda dengan tempat mengaji informal lainnya. Untuk berdoa dan hafalan surat pendek dilakukan bersama-sama. Sementara untuk baca, tulis bergantian, satu persatu. Siswa yang menunggu biasanya bermain diarena bermain yang menyatu dengan ruang belajar, seperti pada gambar 1 di atas.

Untuk mencapai lokasi Gubug Qur'an Mutiara Sunah dapat dilakukan dengan mudah, karena berada dikawasan yang mudah dijangkau. Lokasi dekat jalan raya, yang merupakan jalur alternative antar kota, yaitu berada pada jalur alternative Surabaya – Kediri.

Tujuan pendirian Gubug Qur'an Mutiara Sunah menurut pemiliknya adalah untuk menambah ilmu agama islam diluar jam belajar disekolah khususnya belajar membaca dan menghafal al qur'an dan belajar bahasa arab. Kegiatan operasional Gubug Qur'an Mutiara Sunah sebagai tempat belajar Al Qur'an belum didaftark ke Kantor KUA setempat. Namun sudah

mendapatkan ijin dan dukungan secara lisan dari aparat desa. Di sisi lain, Gubug Qur'an Mutiara Sunah memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai lembaga yang legal secara hukum.

Sejak pendiriannya, operasional kegiatan mengaji di Gubug Qur'an Mutiara Sunah ditanggung sendiri oleh pemilik. Mulai dari kebersihan tempat, sampai proses pembelajaran. Sehingga tingkat kebersihan ruang belajar dan lingkungan di sekitarnya perlu ditingkatkan. Sementara di sisi lain, fasilitas yang disiapkan cukup memadai untuk menyelenggarakan pembelajaran. Kepengurusan organisasi yang menyelenggarakan pembelajaran juga belum ada. Pemasukan untuk operasional, khususnya perawatan fasilitas tidak ada. Namun di sisi lain ada potensi yang belum tergali, yaitu kompetensi guru membuat jilbab syar'i bagi siswa puteri dan jamaah pengajian masjid. Dengan kata lain, konsumen sebatas murid dan jamaah pengajian yang jumlahnya tidak banyak, dengan kuantitas pesanan yang sangat jarang. Potensi lain yang bisa dikembangkan adalah kemampuan guru menyiapkan busana muslim syar'i. Peralatan yang dimiliki untuk membuat jilbab syar'i dan busana muslim syar'i adalah sebuah mesin jahit. Gambar 2 berikut ini peralatan yang dimiliki mitra.



Gambar 2. Mesin Jahit untuk Pembuatan Jilbab dan Baju Muslim Syar'i

1.2 Permasalahan Mitra

Memperhatikan kondisi dan situasi mitra, maka permasalahan yang pertama-tama akan diselesaikan adalah peningkatan kemandirian finansial. Sasaran yang akan diberdayakan adalah guru. Khususnya peningkatan kemandirian finansial dari usaha yang sudah dirintis saat ini, yaitu

pembuatan jilbab syar'i dan pemasarannya. Untuk itu, peningkatan karakter mandiri meliputi 2 aspek, yaitu: mandiri dalam pemasaran dan produksi.

Mandiri secara finansial pada pengabdian ini adalah mampu membiayai segala keperluan operasional untuk kegiatan mengaji di Gubug Qur'an Mutiara Sunah, dan tidak mengharapkan bantuan dari pihak lain atau donator.

BAB II. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Memperhatikan permasalahan mitra, yaitu: meningkatkan karakter mandiri secara finansial, maka solusi yang ditawarkan meliputi dua aspek. Mereka adalah: (1) Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran, dan (2) Karakter mandiri dalam melakukan produksi. Solusi yang ditawarkan disajikan pada tabel 2.1 berikut ini.

Tabel 2.1. Masalah Mitra, Solusi, Target Luaran

NO	PERMASALAHAN MITRA	SOLUSI	TARGET LUARAN
1.	Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran rendah	Meningkatkan pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran	Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran meningkat
2.	Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan produksi rendah	Meningkatkan pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan produksi	Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan produksi meningkat

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

3.1 Tahapan Pelaksanaan

Berdasarkan hasil kesepakatan dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan dengan mitra adalah: (1) Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran, dan (2) Karakter mandiri dalam melakukan produksi. Metode pelaksanaan mengadopsi teori pembelajaran lesson study, terdiri dari 3 tahapan: Perencanaan, Pelaksanaan, dan Evaluasi. Oleh karena itu, setiap solusi permasalahan mitra selalu terbagi dalam 3 tahap tersebut. Tahap perencanaan berupa FGD dengan mitra, dan guru. Kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan berupa pelatihan dan pendampingan. Dan tahap evaluasi. Tahapan pelaksanaan adalah sebagai berikut.

NO	MASALAH MITRA	SOLUSI	METODE
ASPEK PENDIDIKAN KARAKTER MANDIRI			
1.	Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran rendah	Meningkatkan pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran	FGD: peserta mitra (pemilik), guru, dan TIM. Pendampingan Evaluasi
2.	Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan produksi rendah	Meningkatkan pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan produksi	FGD: peserta mitra (pemilik), guru, dan TIM. Praktek dan Pendampingan Evaluasi

A. Tahap 1: **Meningkatkan pengetahuan** mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran. Langkah-langkah yang dilakukan pada tahap 1 meliputi;

1) FGD.

Focus group discussion, dilakukan bersama dengan mitra yang terdiri dari guru dan pendiri. Tujuan FGD adalah menggali potensi mitra dalam hal merencanakan program yang sesuai kondisi mitra. Yang direncanakan meliputi: (a) jenis pemberdayaan, (b) jadwal pelaksanaan, termasuk lama kegiatan setiap pertemuan, (c) tempat pelaksanaan, beserta peralatan yang dibutuhkan, (d) personel yang terlibat, (e) target kegiatan.

2) Pelatihan dan Pemberian contoh dengan praktek.

Melakukan pelatihan tentang karakter mandiri dalam pemasaran.

Memberi contoh dengan praktek menerapkan karakter mandiri dalam pemasaran.

3) Evaluasi.

Evaluasi dilakukan dengan FGD. Topiknya adalah peningkatan karakter mandiri dalam pemasaran.

B. Tahap 2: **Meningkatkan pengetahuan** mitra tentang Karakter mandiri dalam proses produksi. Langkah-langkah yang dilakukan pada tahap 2 meliputi;

1) FGD.

Focus group discussion, dilakukan bersama dengan mitra yang terdiri dari guru dan pendiri. Tujuan FGD adalah menggali potensi mitra dalam hal merencanakan program yang sesuai kondisi mitra. Yang direncanakan meliputi: (a) jenis pemberdayaan, (b) jadwal pelaksanaan, termasuk lama kegiatan setiap pertemuan, (c) tempat pelaksanaan, beserta peralatan yang dibutuhkan, (d) personel yang terlibat, (e) target kegiatan.

2) Pelatihan dan Pemberian contoh dengan praktek.

Melakukan pelatihan tentang karakter mandiri dalam proses produksi.

Memberi contoh dengan praktek menerapkan karakter mandiri dalam proses produksi.

3) Evaluasi.

Evaluasi dilakukan dengan FGD. Topiknya adalah peningkatan karakter mandiri dalam proses produksi.

3.2 Kontribusi Mitra

Kontribusi mitra dalam mensukseskan pelaksanaan program adalah: (1) turut serta dalam menetapkan masalah prioritas yang ditangani, (2) menyiapkan tempat pelaksanaan pemberdayaan, (3) mengkoordinasikan semua kegiatan dengan guru, (4) menjalankan semua program yang sudah disepakati, (5) siap meningkatkan pengetahuan yang diperoleh selama pemberdayaan.

3.3 Evaluasi Pelaksana dan Keberlanjutan Program

Evaluasi pelaksanaan dilakukan dengan FGD dengan mitra. Untuk mengukur keberhasilan program dilakukan dengan cara melihat ketercapaian target luaran yang sudah ditetapkan di bab 2. Ketercapaian tersebut diukur secara kuantitatif. Dilakukan perbandingan pada aspek yang diukur, sebelum dan sesudah pelaksanaan program pemberdayaan.

Keberlanjutan program dilaksanakan dengan melakukan monitoring mitra. Jika dibutuhkan, akan dilakukan pemberdayaan berikutnya di masa yang akan datang.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Pelaksanaan Program

Program pengabdian dilaksanakan sesuai dengan yang disepakati dengan mitra, meliputi dua program pemberdayaan, yaitu: (1) meningkatkan karakter mandiri dalam melakukan pemasaran, dan (2) meningkatkan karakter mandiri dalam melakukan produksi. Hasil dari masing-masing program diuraikan pada berikut ini.

A. Tahap 1: **Meningkatkan pengetahuan** mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran. Hasilnya disajikan pada tabel 4.1. berikut ini.

Tabel 4.1. Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
1.	Focus Group Discussion (FGD) dilaksanakan tanggal 3 Januari 2020	
	Materi FGD sebagai berikut.	
	a. Jenis pemberdayaan	i. Pelatihan ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung.
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	i. Pelatihan: dilaksanakan 2 hari dimulai tanggal 4 Januari 2020, dengan lama kegiatan 5 jam, 30 menit. Dilaksanakan pada jam 09.00 – 14.30. ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung: dilaksanakan tanggal pada rentang 11 Januari 2020 - 14 Pebruari 2020, dengan lama kegiatan @ 8 jam. Dilaksanakan pada jam 09.00 – 17.00.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra dan rumah calon konsumen.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Transportasi disediakan oleh pengabdian. Contoh produk disiapkan oleh mitra.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran FGD	Ada kesepakatan materi pelatihan dan strategi pelaksanaannya, seperti berikut ini. i. Materi sesi-1: Menumbuhkan Karakter Mandiri. ii. Materi sesi-2: Jenis dan Strategi Pemasaran. iii. Materi sesi-3: Menentukan konsumen potensial. Pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran Meningkat (Dapat konsumen potensial dengan minimal pesanan 30 jilbab syar''i
2.	Pelatihan dan Pemberian Contoh dengan Praktek	
A	1) Pelatihan ke-1, dilaksanakan tanggal 4 Januari 2020. Rincian pelatihan sebagai berikut.	
	a. Materi	i. Materi sesi-1: Menumbuhkan Karakter Mandiri (lampiran 1).

Tabel 4.1. Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
		ii. Materi sesi-2: Jenis dan Strategi Pemasaran (lampiran 2).
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	i. Materi sesi-1: 09.00 – 11.00. ii. Materi sesi-2: 12.30 – 14.30.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Alat tulis.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran Pelatihan	i. Materi pelatihan. ii. Pengetahuan mitra tentang karakter mandiri dalam pemasaran meningkat, indikator keberhasilan adalah: mitra dapat mengusulkan jilbab yang akan dipasarkan, mitra membuat usulan desain merek jilbab dan kemasannya.
	2) Pelatihan ke-2, dilaksanakan tanggal 5 Januari 2020. Rincian pelatihan sebagai berikut.	
	a. Materi	Materi sesi-3: Menentukan konsumen potensial (lampiran 3).
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	Jam 09.00 – 11.00
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Alat tulis.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran Pelatihan	i. Materi pelatihan. ii. Pengetahuan mitra tentang karakter mandiri dalam pemasaran meningkat, indikator keberhasilan: mitra mengajukan usulan konsumen potensial.
B	Pemberian Contoh dengan Praktek	
	1) Pemberian Contoh dengan Praktek materi sesi-2, dilaksanakan tanggal 11, 12, 18, 19 Januari 2020. Hasilnya sebagai berikut.	
	a. Materi	Jenis dan Strategi Pemasaran.
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	09.00 – 15.30.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Computer dan Alat tulis.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran	i. Dipilih penjualan secara langsung. ii. Membuat desain merek produk. Desain yang dihasilkan tersaji pada gambar 4.1 berikut ini.

Tabel 4.1. Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
		<div data-bbox="824 289 1409 506" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="938 527 1292 558">Gambar 4.1. Merek Produk</p> <p data-bbox="727 596 1414 701">iii. Membuat desain kemasan produk. Desain yang dihasilkan tersaji pada gambar 4.2 berikut ini. Kemasan terbuat dari plastic.</p> <div data-bbox="889 743 1138 957" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="824 978 1214 1010">Gambar 4.2. Kemasan Produk</p>
	2) Pemberian Contoh dengan Praktek materi sesi-1 dan sesi-3, dilaksanakan tanggal 25, 26, Januari 2020, 8, 14 Pebruari 2020. Hasilnya sebagai berikut.	
	a. Materi	i. Menumbuhkan Karakter Mandiri ii. Menentukan konsumen potensial
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	Jam 09.00 – 15.30
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra Rumah calon konsumen
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Kendaraan untuk transportasi, disediakan TIM. Contoh produk yang ditawarkan, disediakan guru. Alat tulis.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran Pelatihan	i. Pengetahuan mitra tentang karakter mandiri dalam pemasaran meningkat, indikator keberhasilan: mitra mengajukan usulan konsumen potensial ii. Ditetapan konsumen potensial adalah calon Jemaah haji sepasang suami dan istri. iii. Dipilih pasangan suami dan istri yang keduanya bekerja. iv. Tingkat pemesanan sebanyak 100 buah jilbab syar'i. Dengan nilai pendapatan Rp. 1.500.000, sebagai biaya memotong dan menjahit.

Tabel 4.1. Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
3.	Evaluasi	
	FGD dengan materi evaluasi terhadap Peningkatan pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan pemasaran	Karakter Mandiri mulai tumbuh, dengan indikator keberhasilan ditunjukkan dengan: keberanian guru menerima pesanan dalam jumlah besar (100 jilbab). Yang masih perlu ditingkatkan adalah: (i) keberanian mendekati KBIHU dan melakukan kerjasama, (ii) membuat contoh produk untuk ditawarkan dengan jenis lebih bervariasi.

B. Tahap 2: **Meningkatkan pengetahuan** mitra tentang Karakter mandiri dalam proses produksi. Hasilnya disajikan pada tabel 4.2 berikut ini.

Tabel 4.2. Hasil Kegiatan Tahap 2

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
1.	Focus Group Discussion (FGD) dilakukan pada tanggal 22 Pebruari	
	Materi FGD sebagai berikut.	
	a. Jenis pemberdayaan	Disepakati jenis pemberdayaan adalah: i. Pelatihan ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung.
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	i. Pelatihan: dilaksanakan 1 hari, tanggal 23 Pebruari 2020, dengan lama kegiatan 5 jam, 30 menit. Dilaksanakan pada jam 09.00 – 14.30. ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung: dilaksanakan kurang lebih 3 bulan, mulai tanggal 1 Maret 2020 – 1 Juni 2020.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Laptop
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran FGD	Ada kesepakatan materi pelatihan dan strategi pelaksanaannya, seperti berikut ini. i. Pelatihan harus selesai dalam 1 hari, mitra harus memutuskan pada hari itu juga. ii. Mitra dan guru segera melakukan produksi untuk memenuhi pesanan konsumen. iii. Pembelian bahan dipinjami oleh TIM. iv. Biaya operasional produksi dipinjami oleh TIM dan akan segera dibayarkan setelah mendapatkan pembayaran dari konsumen. v. Pengembalian dana TIM yang dipinjam mitra akan dikembalikan selambat-lambatnya tanggal 10 Juni 2020.

Tabel 4.2. Hasil Kegiatan Tahap 2

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
		vi. Mitra segera mendapatkan informasi tentang mesin neci dan obras, baik baru maupun bekas
2.	Pelatihan dan Pemberian Contoh dengan Praktek	
A	1) Pelatihan dilaksanakan tanggal 23 Pebruari 2020. Rincian pelatihan sebagai berikut.	
	a. Materi	Menghitung nilai investasi mesin
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	09.00 – 11.00.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Laptop
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran Pelatihan	<ul style="list-style-type: none"> i. Materi pelatihan. ii. Pengetahuan mitra tentang karakter mandiri dalam produksi meningkat. ii. Kesepakatan dengan mitra, jika mendapatkan mesin neci dan obras seharga kurang lebih Rp. 3.000.000 maka mitra akan melakukan investasi alat.
B	Pemberian Contoh dengan Praktek	
	1) Pemberian Contoh dengan Praktek, dilaksanakan tanggal 24 Pebruari 2020 – 31 Mei 2020. Hasilnya sebagai berikut.	
	a. Materi	Kemandirian produksi
	b. Lama kegiatan	3 bulan
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Mesin jahit dan peralatan jahit lainnya Alat transportasi
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran	<ul style="list-style-type: none"> i. Dapat mesin neci dan obras bekas seharga lebih Rp. 3.500.000. Berikut adalah kedua mesin tersebut. <div data-bbox="841 1333 1364 1617" data-label="Image"> </div> <p style="text-align: center;">Gambar 4.3. Mesin Neci dan Obras</p> <ul style="list-style-type: none"> ii. Kondisi ruang produksi sekarang setelah pemberdayaan.

Tabel 4.2. Hasil Kegiatan Tahap 2

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
		<p style="text-align: center;">Gambar 4.4. Ruang Produksi setelah Pembemberdayaan</p>
		<p>iii. Pendapat guru dari pembuatan jilbab sebesar Rp. 1.500.000. iv. Pengetahuan mitra dalam kemandirian dalam produksi meningkat</p>
3.	Evaluasi	
	<p>FGD dengan materi evaluasi terhadap Peningkatan pengetahuan mitra tentang Karakter mandiri dalam melakukan produksi</p>	<p>Karakter Mandiri mulai tumbuh, dengan indikator keberhasilan ditunjukkan dengan: keberhasilan guru menyelesaikan pesanan dalam jumlah besar (100 jilbab) pada waktu yang disepakati.</p>  <p style="text-align: center;">Gambar 4.5. Produk Hijab Syar'i</p>

4.2. Pembahasan Pelaksanaan Program

Berdasarkan hasil program pemberdayaan yang dilakukan dan hasil yang dicapai sebagaimana yang disajikan di atas maka target telah dicapai, yaitu: (1) karakter mandiri dalam melakukan pemasaran meningkat, dan (2) karakter mandiri dalam melakukan produksi meningkat. Pendapatan guru yang awalnya sangat kecil dan sangat jarang, menjadi Rp. 1.500.000 selama 6 bulan. Pendapatan perbulan sebesar:Rp. 250.000. dari sisi nilai memang kecil, namun dibanding sebelumnya sudah lebih baik dan ada peningkatan lebih dari 300%.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa masalah mitra dapat diatasi dengan meningkatnya pendapatan dari usaha membuat jilbab syar'i selama pemberdayaan. Mitra dapat meluaskan konsumen dan menentukan konsumen potensial selain siswa, orang tua siswa, serta jamaah masjid Halimah Bogo Kidul.

BAB 5. SIMPULAN

Pemberdayaan dengan metode bercirikan lesson study dapat mengatasi masalah mitra, uraian sebagai berikut.

- 1) Dapat meningkatkan karakter mandiri mitra.
- 2) Pendapatan guru meningkat 300% selama 6 bulan.
- 3) Pendapatan perbulan sebesar Rp. 250.000 selama 6 bulan.
- 4) Ada penambahan mesin produksi, diperoleh dari hasil penjualan jilbab selama pemberdayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Lickona, T.(2002) Character Matters. Terjemahan oleh Juma Abdu Wamaungo. Jakarta: Bumi Aksara.
- [2]. Abidin, Y. (2012). Pembelajaran Bahasa Berbasis Pendidikan Karakter. Bandung: Refika.
- [3]. Aditama Megawangi, R. (2004). Pendidikan Karakter: Solusi yang tepat untuk membangun bangsa. Jakarta: BP Migas dan Star Energy.
- [4]. Kemendiknas (2010a), Pengembangan Pendidikan Karakter dan Budaya Bangsa, Jakarta: Kemendiknas .
- [5]. Kemendiknas (2011), Panduan Pelaksanaan Pendidikan Karakter, Jakarta : Kemendiknas
- [6]. Samani, M. & Hariyanto, (2012). Konsep dan Model Pendidikan Karakter. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- [7]. <https://pndkarakter.wordpress.com/category/tujuan-dan-fungsi-pendidikan-karakter/>.
- [8]. <http://dedi26.blogspot.co.id/2013/06/pendidikan-karakter-bangsa.html>.
- [9]. <http://rinitarosalinda.blogspot.co.id/2014/04/konsep-dasar-pendidikan-karakter.html>.

Lampiran 1. Menumbuhkan Karakter Mandiri

Menumbuhkan Karakter Mandiri

Karakter mandiri dalam tulisan berikut ini adalah karakter yang berkaitan dengan mandiri secara finansial yang akan ditanamkan pada seseorang yang belum mempunyai kemandirian finansial. Oleh karena itu, tulisan berkaitan dengan suatu kegiatan wirausaha.

Wirausahawan adalah sebutan yang melekat pada seseorang yang memiliki keberanian mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Sikap berani mengambil resiko merupakan satu diantara ciri karakter mandiri. Ciri karakter mandiri lainnya diantaranya adalah: percaya diri, inisiatif untuk memulai, berani menyampaikan pendapat yang berbeda dengan lainnya, berpikiran positif, punya prinsip hidup.

Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kegiatan wirausaha dapat dikelola sendiri atau dikelola orang lain. Dikelola sendiri artinya pengusaha memiliki modal uang dan kemampuan langsung terjun mengelola usahanya. Sementara itu, jika dikelola orang lain artinya pengusaha cukup menyeter sejumlah uang dan pengelolaan usahanya diserahkan kepada pihak lain.

A. Definisi Kemandirian

Sikap adalah sebagai suatu kesiapan mental dalam beberapa jenis tindakan pada suatu yang tepat. Sedangkan menurut Slameto sikap merupakan sesuatu yang dipelajari dan bagaimana individu bereaksi terhadap situasi serta menentukan apa yang dicari individu dalam kehidupan. Kemandirian berasal dari kata mandiri yang berarti berdiri sendiri, tidak tergantung kepada orang lain. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kemandirian adalah “keadaan dapat berdiri sendiri tanpa tergantung pada orang lain”.

Dikatakan sikap mandiri apabila orang tersebut mampu mendewasakan dirinya sendiri dan apabila berhasil akan mampu membentuk pandangannya sendiri tentang masalah yang terjadi di lingkungannya.

Sikap mandiri adalah kemampuan seseorang berdiri sendiri dalam segala aspek kehidupannya. Dengan demikian individu yang berdiri diatas kaki sendiri akan mengambil inisiatif mengatasi sendiri kesulitan-kesulitannya dan melakukannya dengan sendiri.

B. Karakter Mandiri dalam Berwirausaha

Perilaku kemandirian menunjukkan bahwa seorang wirausaha selalu mengembalikan perbuatannya sebagai tanggung jawab sendiri. Ia mementingkan pengambilan keputusan dan pemilihan berbagai kegiatan dalam mencapai tujuan. Ketergantungan pada orang lain merupakan sesuatu yang bertentangan dengan dirinya. Dia lebih senang bekerja sendiri menentukan dan memilih cara kerja yang sesuai dengannya.

Kunci keberhasilan wirausaha terletak pada sikap mandiri dan ide-idenya yang realistis. Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan untuk bersikap mandiri. Dalam melaksanakan fungsinya seorang wirausaha harus selalu percaya pada diri sendiri, selalu percaya pada ide dan kemampuan sendiri dan tidak bisa dipengaruhi oleh pendapat orang lain.

Seorang wirausaha yang ingin berhasil dalam menjalankan usahanya selalu didasarkan pada hal-hal berikut :

1. Menjalankan pekerjaannya berdasarkan :
 - a. Bakat dan kemampuan yang dimilikinya
 - b. Penuh keyakinan dan sungguh-sungguh bekerja
2. Tidak dipengaruhi oleh pekerjaan orang lain

Ciri-ciri manusia mandiri adalah :

- a. Memiliki potensi untuk berpretasi.
- b. Mampu menolong dirinya di dalam mengatasi permasalahan hidupnya.
- c. Mampu mengatasi kemiskinan lahir-batin.
- d. Realistis.

Berpikir secara realistis adalah cara berpikir yang sesuai dengan akal sehat, seorang wirausaha yang realistis dapat mengembangkan seseorang menuju kesuksesan. Orang tersebut memiliki pemikiran yang lebih maju, baik untuk memecahkan masalah dan berusaha lebih baik. Selalu berusaha introspeksi diri untuk menutupi kekurangan sehingga menimbulkan sikap optimis dan kemandirian.

Seorang wirausaha yang realistis dapat dengan mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan dan kebutuhan sehingga bisa menimbulkan inisiatif dan kreativitas. Kekuatan seorang berwirausaha berasal dari tindakannya sendiri dan ide-ide yang realistis dan bukan dari tindakan orang lain.

Dengan adanya sikap yang mandiri dan realistis berarti wirausaha itu akan dapat :

1. Menetralkan kegiatan usahanya atas kemampuan sendiri
2. Mengetahui kesempatan, kecakapan dan kemampuan sendiri
3. Mengetahui dan menyadari kekurangan dirinya
4. Memantapkan modal dan kekuatan secara mandiri

C. Menumbuhkan Sikap Mandiri dalam Berwirausaha

Pembentukan sikap mandiri memiliki 6 kekuatan mental yang dapat membangun kepribadian yang kuat antara lain:

1. Berkemauan keras

Kemauan keras diartikan adanya komitmen yang tinggi dalam diri seorang sehingga tidak akan pernah menyerah sebelum berhasil. Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk menumbuhkan keyakinan yang kuat di dalam jiwa kita dengan syarat:

- a. Kita harus mengenal diri kita sendiri sebagai makhluk yang memiliki kelemahan namun memperoleh anugerah kekuatan dari Yang Maha Kuasa untuk mengatasi kelemahan kita itu.
- b. Kita harus percaya kepada kemampuan diri sendiri, bahwa kita memiliki potensi tersendiri yang tidak kurang kuatnya dengan apa yang dimiliki oleh orang lain.
- c. Kita harus mengetahui dengan jelas terhadap tujuan-tujuan serta kebutuhan kita, dimana kita dapat mendapatkannya, bagaimana cara-cara untuk mencapai atau memenuhinya, serta kapan dan berapa lama target waktu untuk mencapainya.

2. Berkeyakinan kuat atas kekuatan pribadi

Berkeyakinan kuat atas kekuatan pribadi, untuk itu diperlukan :

- a. Pengenalan diri
- b. Kepercayaan pada diri sendiri
- c. Pemahaman tujuan dan kebutuhan

3. Kejujuran dan tanggung jawab

Salah satu kunci keberhasilan seseorang dalam berusaha dan berwirausaha adalah kepercayaan dari orang lain terhadap dirinya. Agar seorang menaruh simpati dan kepercayaan orang lain dalam berusaha, maka ia harus memiliki sifat kejujuran dan tanggung jawab ini. Banyak orang yang tidak dapat di percaya oleh orang lain bidang usaha karena mereka tidak jujur dan tidak memiliki rasa tanggung jawab.

Adapun beberapa hal yang berkaitan dengan kejujuran dan tanggung jawab yang harus dimiliki oleh seseorang yang berwirausaha sebagai berikut:

- a. Mendidik diri sendiri sehingga memiliki moral yang tinggi
- b. Melatih disiplin diri sendiri
- c. Berorientasi kepada tujuan dan kebutuhan hidup

4. Ketahanan fisik dan mental

Yang diperlukan yaitu kesehatan jasmani dan rohani, kesabaran dan ketabahan.

5. Ketekunan dan keuletan untuk bekerja keras

Manusia wirausaha memiliki ketekunan dan keuletan dalam bekerja dan berusaha. Kemajuan dan suksesnya hidup tidak dapat datang dengan sendirinya. Kemajuan dan sukses harus diperoleh melalui usaha dan bekerja keras.

6. Pemikiran yang konstruktif

Adanya kemampuan berfikir konstruktif, akan membantu kita terbiasa untuk memiliki pola kerja yang efisien, karena kita terbiasa memiliki goal setting untuk melakukan aktivitas, terutama aktivitas tertentu yang membutuhkan perhatian yang lebih. Sehingga waktu, tenaga, pikiran dan materi yang dikeluarkan untuk pencapaian tujuan tertentu, bisa lebih dimaksimalkan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Arisantyanto, S.N. 2007. *Kewirausahaan Membangun Usaha*. Jakarta: Salemba Empat.
- [2]. Basrowi. 2005. *Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [3]. Kasal, Rhenald. 2010. *Wirausaha Muda Mandiri*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- [4]. Kasmir. 2016. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Lampiran 2. **Memikirkan Merek**

Branding: Mengapa Merek Sangat Penting

Beberapa alasan mengapa sebuah merek untuk produk sangat penting bagi kesuksesan bisnis usaha kecil dan juga usaha bisnis skala besar. Diantaranya adalah:

- 1) Merek membedakan produk dengan produk pesaing. Merek akan memberikan identifikasi bahwa sebuah berbeda dengan produk lainnya. Identifikasi produk juga bermanfaat dalam hal iklan dan promosi.
- 2) Menambah nilai produk, Konsumen melihat merek sebagai sebuah tolok ukur dan menambah nilai sebuah produk.
- 3) Merek bisa menambah image sebuah produk. Konsumen juga cenderung memilih produk yang bermerek karena lebih bisa dipercaya, asal-usul produk bisa diusut.
- 4) Kebutuhan untuk mengelola merek akan lebih dirasakan oleh pengusaha Usaha Kecil yang akan membuka cabang.

Menimbang beberapa manfaat tersebut, salah satu kiat sukses membangun bisnis adalah dengan mengelola merek untuk produk-produk yang kita miliki. Produk yang baik akan lebih mudah dikenal jika memiliki merek tertentu. Elemen – elemen dari Brand adalah:

- 1) Nama
- 2) Logo
- 3) Simbol
- 4) Desain
- 5) Slogan
- 6) Kemasan

Beberapa kriteria yang harus diperhatikan dalam pemilihan elemen merek:

1). Mudah diingat

Artinya elemen merek yang dipilih hendaknya yang mudah diingat, dan disebut/diucapkan. Simbol, logo, nama yang digunakan hendaknya menarik, unik sehingga menarik perhatian masyarakat untuk diingat dan dikonsumsi.

2). Memiliki makna

Artinya elemen merek hendaknya mengandung sebuah makna maupun penjelasan/deskripsi dari produk. Diharapkan makna ini dapat mempengaruhi konsumen untuk mengkonsumsi produk tersebut.

Deskripsi makna yang terkandung dapat berupa:

- a. informasi umum tentang kategori dan isi dari produk.
- b. informasi tentang komposisi penting yang ditonjolkan produk dan manfaat dari produk.

3). Menarik dan lucu

Pendekatan lain untuk menarik perhatian konsumen adalah dengan variasi elemen merek yang unik, lucu, pemilihan elemen yang kaya akan visualisasi dan imajinasi. Dalam hal ini yang ditonjolkan adalah desain yang menarik dan lucu.

4). Fleksibel

Artinya elemen merek dapat dimengerti dan tetap dapat diterima oleh daerah/pasar, bahkan budaya lain. Nama yang digunakan pun tidaklah terlalu sulit untuk diterjemahkan. Seringkali pemilihan elemen merek mudah diingat oleh masyarakat lokal, namun sangatlah sulit dimengerti oleh masyarakat lain. Hal ini tentunya akan menghambat produsen untuk masuk dalam pasar yang baru.

5). Legal

Artinya brand elemen tersebut sah menurut hukum dan undang–undang yang berlaku, sehingga berada di bawah perlindungan hukum.

Hal – hal yang berkaitan erat dengan merek adalah :

- a. Nama merek (brand name), yaitu bagian dari suatu merek yang dapat diucapkan atau dilafalkan. Contoh : Avon, Toyota, Disneyland, Pepsodent, dan lain-lain.
2. Tanda merek (brand mark), yaitu bagian dari merek yang dapat dikenali, namun tidak dapat dibaca atau diucapkan. Tanda merek ini berupa logo, simbol, warna, gambar, desain.

Rumus Mencari Konsumen Potensial

Memulai sesuatu adalah hal yang penuh tantangan, tak terkecuali memulai bisnis. Memiliki produk yang berkualitas baik saja tidak cukup. Ada banyak faktor lain yang akan menentukan laku atau tidaknya sebuah produk di pasaran. Memasarkan dan membuat produk di setiain oleh konsumen bukanlah perkara mudah. Apalagi jika produk yang ditawarkan memiliki saingan yang cukup banyak. Selain itu, daya beli masyarakat juga tak bisa sama.

Untuk memasarkan sebuah produk dibutuhkan beberapa hal. Misalnya, pihak produsen perlu melakukan targetting terhadap masyarakat golongan tertentu yang sekiranya berpotensi membeli produk ataupun jasa yang ditawarkan. Masyarakat tersebutlah yang disebut dengan konsumen potensial.

Mencari konsumen potensial bukanlah hal yang mudah. Ada beberapa langkah atau rumus yang bisa diterapkan untuk mencari konsumen potensial.

- 1) Identifikasi Produk dan Konsumen (Targeting). Sebelum membuat sebuah produk, tentunya produsen sudah memikirkan banyak hal. Misalnya apakah produk atau jasa yang ditawarkan akan benar-benar dibutuhkan oleh masyarakat? Apakah manfaat dari produk atau jasa yang Anda tawarkan?. Setelah Anda mengidentifikasi produk Anda, maka Anda bisa menentukan identifikasi atau targetting pelanggan potensial. Tentukan target Anda. Kalangan masyarakat mana yang benar-benar membutuhkan produk atau jasa Anda? Hal ini juga nantinya yang akan menentukan daya beli atas produk Anda
- 2) Proaktif. Produk yang bagus tidak akan sampai ke tangan konsumen jika Anda diam saja. Jangan tunggu konsumen Anda dalam diam. Anda harus mendatangi konsumen Anda, terutama jika Anda baru memulai bisnis baru. Milikilah inisiatif. Perhatikan orang-orang di sekitar Anda. Teman, rekan kerja, atau keluarga yang mana yang bisa Anda jadikan konsumen potensial. Dekatilah mereka dan perkenalkan produk Anda kepada mereka.

Akan tetapi, jangan sekali-kali memaksakan kehendak kepada mereka. Jika Anda bersikap demikian, bisa saja Anda akan mendapatkan kerugian. Tidak hanya produk

yang tak terjual, Anda pun justru bisa dijauhi karena kelakuan Anda. Ketika penawaran yang Anda tawarkan kepada orang-orang yang Anda kenal mendapatkan hasil, maka mintalah sedikit bantuan kepada mereka. Ketika ada teman Anda yang puas dengan produk Anda, Anda bisa meminta mereka untuk menceritakan produk tersebut kepada temannya yang lain. Dari rekomendasi kecil-kecilan seperti ini, jika dilakukan oleh banyak orang maka jaringan Anda akan semakin meluas.

Selain menawarkan kepada orang-orang yang Anda kenal, mengikuti pameran produk pun tak ada salahnya untuk Anda ikuti. Pameran produk merupakan upaya kampanye barang/ jasa Anda. Ikut sertalah dalam pameran produk yang sesuai dengan produk serta target konsumen potensial yang sudah Anda bidik.

Contohnya, jika Anda memproduksi barang atau jasa pada bidang TI, maka ikutilah pameran produk di bidang itu, misalnya pameran komputer. Dengan aktif mengikuti pameran semacam itu, kesempatan Anda untuk bertemu dengan para konsumen potensial menjadi semakin terbuka lebar. Dengan demikian, Anda bisa mengenalkan produk Anda secara langsung kepada konsumen.

- 3) Evaluasi Produk. Setelah hal-hal di atas Anda laksanakan (identifikasi produk dan konsumen, proaktif memasarkan) maka Anda bisa melakukan evaluasi produk.

Tahap ini sebenarnya adalah melakukan perbaikan atau revisi atas produk barang atau jasa yang sudah dipasarkan untuk lebih disempurnakan. Manfaatkan data-data dari pameran produk atau saran dari teman-teman Anda untuk lebih mengetahui keinginan pelanggan potensial Anda. Mendapatkan konsumen potensial bukanlah perkara yang mudah. Anda bisa menerapkan 3 rumus di atas dengan sekonsisten mungkin sehingga Anda mendapatkan hasil yang efektif.