

Prakarya dan Kewirausahaan

Modul pembelajaran



SMA/ MA
KELAS

XI

SEMESTER 1



Kata Pengantar

Assalamuallaikum wr wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan modul Prakarya dan Kewirausahaan untuk siswa kelas XI IPA dan XI IPS. Modul ini dibuat berdasarkan Kurikulum 2013 atau K-13 yang telah direvisi. Sholawat serta salam tak lupa kita haturkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta para sahabat dan junjungannya yang kita nantikan syafaatnya di yaumul akhir nanti. Modul ini dilengkapi dengan latihan soal untuk menguji pemahaman siswa terkait dengan materi yang terdapat pada modul. Dalam modul Prakarya dan Kewirausahaan ini akan dibahas tentang “Pengolahan produk kerajinan limbah bangun datar dan bangun ruang”.

Kami menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan modul ini. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan saran untuk perbaikan dan kesempurnaan modul ini.

Kami ucapkan terimakasih pada berbagai pihak yang telah membantu proses penyelesaian modul ini, terutama dosen pendamping Bp Ismadi, SPd, M.Pd yang telah membimbing kami dalam penyusunan modul prakarya dan Kewirausahaan ini. Semoga modul ini bermanfaat bagi kita semua khususnya peserta didik.

Wassalamuallaikum wr wb

Penulis

TIM MGMP Prakarya dan Kewirausahaan
SMA MUhammadiyah 1 Yogya



PENDAHULUAN

Menjadi seorang wirausaha memang belum menjadi pilihan, apalagi bagi orang yang biasa bekerja kantor. Namun, dalam kehidupan nyata, justru banyak orang memulai kesuksesannya dari berwirausaha. Biasanya seseorang akan dihadapkan pada pilihan ini karna beberapa pertimbangan. Mungkin pekerjaan di kantor sudah tidak menarik lagi atau ingin mengembangkan diri sesuai potensi. Bisa juga meningkatkan pemasukan sesuai dengan keinginan sendiri. Memulai wirausaha, seseorang bebas menentukan usaha dan waktunya sendiri. Dengan kemauan, pengetahuan, dan tekad, pilihan hidup menjadi wirausaha menguntungkan.

Seorang wirausahaan adalah orang yang mampu melakukan koordinasi, organisasi, dan pengawasan. Orang tersebut harus memiliki pengetahuan yang luas tentang lingkungan usaha dan membuat keputusan-keputusan tentang lingkungan usaha tersebut. Ia juga mengelola sejumlah modal dan menghadapi ketidakpastian untuk meraih keuntungan.

Banyak peluang usaha yang bisa diraih, apakah itu wirausaha yang bermula dari hanya sekedar hobby atau memang dari awal berminat menekuninya. Apa pun jenisnya, menjadi wirausahawan harus memiliki kemampuan, modal dan fasilitas, serta strategi bisnis. Setelah membaca modul ini diharapkan dapat membuka wawasan bagi pembaca serta bisa menggali informasi tentang peluang-peluang usaha lainya juga dapat meningkatkan kompetensinya dalam mendapatkan ide bisnis, mengelola dan menjalankan peluang usaha.



PEMBELAJARAN

A. Rencana Belajar Siswa (KD dan IPK)

Kompetensi Dasar (KD)	IPK
3.1. Memahami perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran	<ul style="list-style-type: none">• Menjelaskan ide dan peluang usaha kerajinan• Mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan• Merencanakan administrasi usaha• Mengidentifikasi perencanaan dan pemasaran usaha kerajinan dari bahan limbah
4.1. Menyusun perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran	<ul style="list-style-type: none">• Merancang produk kerajinan bangun datar berbahan limbah
3.2 Menganalisis sistem produksi kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat	<ul style="list-style-type: none">• Menjabarkan berbagai macam produk kerajinan• Manfaat kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar• Mengidentifikasi potensi kerajinan dari bahan limbah untuk bangun datar• Menyebutkan Alat dan bahan yang dibutuhkan
4.2 Memproduksi kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat	<ul style="list-style-type: none">• Proses produksi kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar• Pengemasan produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar
3.3 Memahami perhitungan titik impas (Break Even Point) usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar	<ul style="list-style-type: none">• Menjabarkan pengertian BEP (titik impas)• Komponen penghitungan titik impas (BEP)
4.3 Menghitung titik impas (Break Even Point) usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun data	<ul style="list-style-type: none">• Menghitung BEP (titik Impas)
3.4 Menganalisis strategi promosi produk usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.	<ul style="list-style-type: none">• Menjelaskan berbagai macam strategi promosi produk usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar



Kompetensi Dasar (KD)	IPK
	<ul style="list-style-type: none">• Mendefinisikan berbagai macam media promosibeserta kelemahan dan kelebihanhannya
4.4 Melakukan promosi produk usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.	<ul style="list-style-type: none">• Merancang media promosi produk kerajinan berbahan limbah bangun datar
3.5 Menganalisis laporan kegiatan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar	<ul style="list-style-type: none">• Mendiskripsikan definisi laporan kegiatan usaha• Menyebutkan manfaaat dan tujuan laporan kegiatan usaha
4.5. Menyusun laporan kegiatan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.	<ul style="list-style-type: none">• Membuat laporan kegiatan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar
3.6 Memahami perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran.	<ul style="list-style-type: none">• Produk kerajinan limbah bangun ruang• Menjabarkan 6 tipe SDM usaha produk kerajinan bahan limbah berbentuk bangun datar• Menjabarkan Analisa SWOT dan AIDA
4.6 Membuat perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran.	<ul style="list-style-type: none">• Membuat perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang

B. Kegiatan Belajar

1. Kegiatan belajar 1

KD 3.1 :

Memahami perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran

Tujuan Pembelajaran :

Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran discovery learning (pembelajaran Penemuan) dan problem based learning dengan metode diskusi tentang usaha kerajinan limbah berdasarkan kebutuhan pasar yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Ide Peluang Usaha Kerajinan Bahan Limbah

Suatu ide usaha/bisnis yang bagus adalah penting, atau bahkan merupakan persyaratan untuk usaha/bisnis yang sukses. Namun demikian ide bisnis yang bagus biasanya tidak langsung datang kepada pengusaha, tetapi merupakan hasil dari kerja keras dan upaya dari pengusaha untuk membangkitkan, mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang. Ide usaha (bisnis) adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan (pasar, masyarakat). Mencari sebuah ide bisnis yang bagus adalah langkah awal untuk mengubah keinginan dan kreatifitas pengusaha menjadi peluang usaha/bisnis

Terdapat jutaan pengusaha di dunia dan mereka membuktikan bahwa terdapat banyak sumber ide bisnis yang berpotensi. Beberapa sumber yang berguna akan dijabarkan di bawah ini:

2. Hobi/Minat



Sumber <https://www.google.com//>

Gambar 1.1 Hobi atau minat membuat kerajinan tangan

Hobi adalah aktivitas favorit di waktu luang atau pekerjaan. Banyak orang, dalam melakukan hobi atau minat, berhasil mendirikan bisnis. Sebagai contoh, jika Anda menyukai bermain dengan komputer, memasak, musik, perjalanan, olahraga, atau pertunjukkan, Anda dapat mengembangkannya menjadi sebuah bisnis. Misalnya, jika Anda menikmati perjalanan, pertunjukkan dan/atau memberikan pelayan, Anda bisa memasuki bidang pariwisata, dimana ini merupakan salah satu industri terbesar di dunia.

3. Keterampilan dan Pengalaman



Sumber : <https://www.google.com/=ketrampilan+tangan>
Gambar 1.2 produk kerajinan dari limbah botol lastik

Pribadi lebih dari separuh ide bisnis yang sukses berasal dari pengalaman bekerja di kantor/ tempat kerja. Sebagai contoh, seorang mekanik yang mempunyai pengalaman bekerja di bengkel besar yang akhirnya membuka bisnis reparasi mobil atau bisnis berjualan mobil bekas. Jadi, latarbelakang pengusaha memainkan peranan penting dalam keputusan untuk memasuki bisnis selain jenis usaha bisnis yang akan mereka ciptakan. Keterampilan dan pengalaman Anda merupakan sumber yang paling penting, tidak hanya untuk menghasilkan ide tetapi juga untuk mendapat keuntungan.

4. Waralaba

Waralaba adalah pengaturan dimana produsen atau distributor tunggal dari suatu merk dagang, produk atau jasa memberi hak eksklusif untuk distribusi lokal kepada pengencer mandiri/bebas sebagai ganti dari pamembayaran royalty dan pemenuhan prosedur operasi standar. Bisnis waralaba dapat mengambil beberapa bentuk, tetapi satu bentuk menarik adalah jenis yang menawarkan nama, citra, cara untuk melakukan bisnis dan prosedur operasional bisnis.

5. Media Massa

Media massa merupakan sumber informasi, ide bahkan peluang yang besar. Surat kabar, majalah, televisi, dan dewasa ini internet, adalah contoh dari media massa. Misalnya, jika Anda benar-benar memperhatikan, di iklan komersial pada surat kabar atau majalah Anda mungkin terdapat informasi mengenai bisnis yang dijual. Satu cara untuk menjadi pengusaha adalah untuk suatu tawaran.



Sumber : <https://www.google.com=iklan+produksi+media+masa//>
Gb 1.3 Media masa cetak /Koran



6. Pameran

Jalan lain untuk menemukan ide dari suatu bisnis adalah dengan menghadiri pameran dan pameran perdagangan. Pameran ini biasanya



diiklankan di radio atau disurat kabar. Dengan menghadiri pameran secara teratur, Anda tidak hanya menemukan produk dan jasa baru, tetapi Anda juga bisa bertemu dengan para penjual, pabrik, pedagang grosir, distributor, dan pelaku bisnis waralaba. Mereka merupakan sumber ide dan informasi bisnis yang bagus dan membantu kita untuk memulai suatu bisnis. Beberapa dari mereka mungkin pula mencari seseorang seperti Anda

Tujuan dalam mengembangkan ide dan peluang usaha :

- a. Ide dalam pembuatan produk agar diminati konsumen
- b. Ide dalam pembuatan produk agar dapat memenangkan persaingan
- c. Ide dalam pembuatan dana pendayagunaan sumber sumber produksi
- d. Ide dalam pembuatan desain, model, corak, warna produk agar disenangi oleh konsumen

Perencanaan Adminstrasi Usaha Kerajinan dari Bahan Limbah

Adminstrasi usaha merupakan proses dan tata cara kerja yang terdapat pada setiap usaha, baik usaha kenegaraan maupun swasta, usaha sipil maupun militer, atau usaha besar maupun kecil (Prof. Dr. S. Prajudi Atmosudirjo, S.H) Adapun maksud dan tujuan dari adanya administrasi adalah :

- a. Memonitor kegiatan administrasi perusahaan.
- b. Mengevaluasi kegiatan- kegiatan perorganisasian perusahaan.
- c. Menyusun program pengembangan usaha dan kegiatan pengorganisasian perusahaan.
- d. Mengamankan kegiatan kegiatan usaha dan organisasi perusahaan.

Perencanaan adminstrasi usaha kerajinan pada dasarnya terdiri dari perizinan usaha, surat menyurat, pencatatan transaksi barang/ jasa, pencatatan transaksi keuangan dan pajak pribadi.

a. Perizinan Usaha

Surat izin usaha yang harus dilengkapi antara lain:

- 1) Surat Izin Gangguan (HO) dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Manfaat HO dan SITU antara lain:

- a) Mempemudah permohonan SIUP
- b) Menjadi sarana untuk minta ganit rugi apabila tempat usaha usaha mengalami pengusuran atau pemindahan lokasi
- c) Memperoleh jaminan perlindungan kemananan
- d) Dapat digunakan sebagai jaminan pinjaman modal di bank.

- 2) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

SIUP adalah surat izin untuk melaksanakan usaha perdagangan.

b. Surat Menyurat

Kegiatan surat menyurat adalah salah satu kegiatan dalam bentuk hubungan demean pihak lain. Jenis surat yang digunakan tersebut disebut dengan surat niaga. Adapun macam surat niaga:

- 1) Surat penawaran
- 2) Surat pemesanan
- 3) Surat pengaduan
- 4) Surat pengiriman barang

5) Surat pembayaran

c. Pencatatan Transaksi Barang atau Jasa

Bukti transaksi branga tau jasa terbagi menjadi dua yaitu bukti transaksi interen dan bukti transaksi ekstern.

1) Bukti Transaksi Interen

Bukti transaksi interen merupakan bukti transaksi yang dibuat oleh dan untuk perusahaan seperti buku kas masuk yang berarti perusahaan telah menerima pembayaran keluar, sedangkan bukti kass keluar yaitu bukti bahwa perusahaan melakukan pengeluaran seperti pembayaran gaji.

2) Transaksi Ekstern

Bukti transaksi eksteren adalah bukti transaksi yang berhubungan dengan pihak luar perusahaan, antra lain:

a) Faktur

Tanda bukti penjualan secara kredit. Faktur ini dibuat oleh penjual diberikan ke pihak pembeli.



The image shows a standard invoice form template. At the top left, it says "[Your Company Name]" and "Please Company Name". To the right, it says "INVOICE". Below the company name, there are fields for "Address:", "Phone:", and "Fax:". To the right of these, there are fields for "INVOICE No:", "DATE:", and "TOTAL: Rp". Below the company address, there are fields for "Billing Address:" and "Delivery Address:". The "Billing Address" fields include "Street:", "City:", "Post Code:", and "Phone:". The "Delivery Address" fields include "Street:", "City:", "Post Code:", and "Phone:". Below the addresses, there is a section for "Comments or special instructions:". Below that, there is a table with columns: "NO. REFERENCE", "Jumlah", "BENTUK", "KETERANGAN", "Jumlah", "Jumlah", and "TOTAL". Below the table, there is a section for "TOTAL" with fields for "TOTAL", "TOTAL", and "TOTAL". At the bottom, there is a section for "Notes or special instructions to [Your Company Name]" and "THANK YOU FOR YOUR BUSINESS".

b) Kuitansi

Bukti penerimaan sejumlah uang yang ditanda tangani oleh penerima uang (penjual) kepada pembeli



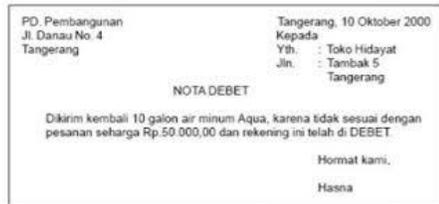
The image shows a receipt form (Kuitansi) from PT. FAMILY JAYA MAKMUR. At the top left, there is a logo for "FJM" and the text "PT. FAMILY JAYA MAKMUR". To the right, there is a logo for "MVA" and a field for "No.". Below the company name, there is a section for "Kuitansi". Below that, there are fields for "Garis Terima dari:", "Banyaknya Uang:", "Uraian Pembayaran:", and "Terbilang Rp.". At the bottom right, there is a field for "Tanggal, 20...".

c) Nota

Bukti atas pembelian barang secara tunai dan dibuat oleh penjual untuk pembeli.

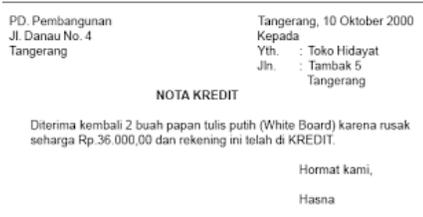
d) Nota debit

Nota yang dibuat oleh pembeli ke penjual yang berisikan keterangan produk yang dibeli sudah sampai dalam keadaan baik maupun rusak.



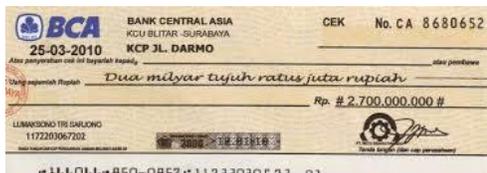
e) Nota kredit

Bukti transaksi jual beli barang dengan persetujuan dari pihak penjual atas permohonan pengurangan harga barang yang di beli.



f) Cek

Cek merupakan surat perintah yang dibuat oleh pihak yang mempunyai rekening di bank, agar bank membayar sejumlah uang kepada pihak yang namanya tercantum dalam cek.



Latihan soal dan Pembahasan

1. Jelaskan pendapat anda tentang ide usaha atau peluang usaha !

Jawab : Kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan mendapat keuntungan. banyak peluang yang di siasikan, sehingga berlalu begitu saja karena tidak semua orang dapat melihat peluang dan yang melihat pun belum tentu berani memanfaatkan peluang yang ada.

2. Perizinan apa saja yang harus dimiliki sebelum mendirikan usaha?

SIUP, HO, dan SITU. Adapaun manfaatnya antara lain
Mempemudah permohonan SIUP, dan mempermudah pelaksanaan transaksi jual beli.
Menjadi sarana untuk minta ganit rugi apabila tempat usaha usaha mengalami penggusuran



atau pemindahan lokasi. Memperoleh jaminan perlindungan keamanan. Dapat digunakan sebagai jaminan pinjaman modal di bank

3. Jelaskan perbedaan nota debit dan nota kredit !

Jawab :Nota debit merupakan yang dibuat oleh pembeli ke penjual yang berisikan keterangan produk yang dibeli sudah sampai dlam keadaan baik maupun rusak, sedangkan nota kredit merupakan bukti transaksi jual beli barang dengan persetujuan dari pihak penjual atas permohonan pengurangan harga barang yang di beli.

Lembar Kerja 1

KD 4.1

Menyusun perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran

Tugas : mengidentifikasi perencanaan usaha produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.

Lembar Tugas

Nama :

Kelas :

- Ide dan peluang usaha
.....
.....
.....
- Sumber dya alam yang dibutuhkan
.....
.....
.....
- Perencanaan administrassi usaha
.....
.....
.....
- Perencanaan pemasaran
.....
.....
.....

2. Kegiatan belajar 2

KD 3.2 :

Menganalisis sistem produksi kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat.

Tujuan Pembelajaran :

Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran discovery learning (pembelajaran Penemuan) dan problem based learning dengan metode diskusi tentang usaha kerajinan limbah berdasarkan kebutuhan pasar yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Produk kerajinan limbah

Produk kerajinan adalah hal yang berkaitan dengan buatan tangan atau kegiatan yang berkaitan dengan barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan (kerajinan tangan). Produk kerajinan berbahan limbah adalah benda kerajinan yang dibuat oleh tangan-tangan manusia, bukan karya mesin, melainkan keterampilan tangan serta keahlian atau kemahiran tangan dalam mengolah bahan dalam penyusunan teknik dalam proses pembuatan benda kerajinan yang bahan utamanya berasal dari limbah. Contoh: tikar yang terbuat dari bekas bungkus kopi ABC dan lain-lain.

Produk kerajinan limbah sendiri ada dua macam yaitu :

- Produk kerajinan limbah berbentuk bangun datar adalah produk kerajinan limbah yang berbentuk bangun yang berdimensi dua yaitu bahan limbah yang memiliki sisi panjang dan lebar sehingga tidak mempunyai ruang. Contoh : tikar terbuat dari pelepah pisang atau bungkus plastik, taplak meja, tatakan piring.
- Produk kerajinan limbah bangun ruang adalah produk kerajinan limbah berbentuk bangunan tiga dimensi yaitu produk kerajinan yang memiliki sisi panjang, lebar, dan tinggi atau diameter. Contoh : lampu meja dari tempurung kelapa, tempat pensil dari ranting kayu, dan tempat tisu dari Koran bekas.

Produk kerajinan berdasarkan fungsinya



Produk kerajinan ada dua macam yaitu produk kerajinan fungsional dan produk kerajinan nonfungsional.

Sumber : Buku paket Prakarya dan Kewirausahaan
K-13

Gb. 2.1 Diagram Produk kerajinan berdasarkan fungsinya

- a. Fungsional : Karya kerajinan sebagai benda pakai meliputi segala bentuk kerajinan yang



digunakan sebagai alat, wadah, atau dikenakan sebagai pelengkap busana

Sumber : <https://www.google.com/search?q=produk+fungsional>

Gb. 2.2 tempat pensil dari limbah pelepah pisang



- b. Non fungsional : karya kerajinan sebagai benda hias meliputi segala bentuk kerajinan yang dibuat dengan tujuan untuk dipajang atau digunakan sebagai hiasan atau elemen estetis.

Sumber : <https://www.google.com/search?q=patung+indoor&tbm=AOD8LKIAQ&bih=588&biw>

Gambar 2.3 Gambar produk kerajinan patung

Macam Motif produk kerajinan

- a. Dekoratif

Pengertian dekoratif yakni menggambar dengan tujuan mengolah suatu permukaan benda menjadi lebih indah. Gambar dekoratif berupa gambar hiasan yang perwujudannya tampak rata, kesan ruang jarak jauh akrab atau gelap terperinci tidak terlalu ditonjolkan

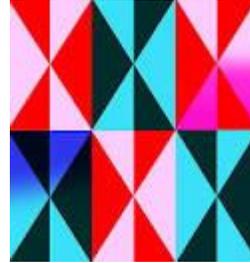


Sumber : <https://www.google.com/search?q=dekoratif&tbm=isch&ved>

Gb. 2.4 Gambar motif dekoratif

b. Geometris

Motif geometris merupakan motif yang memiliki bentuk teratur dan sanggup diukur memakai alat ukur. Contohnya, bentuk segi empat, segitiga, bulat dan silinder.



Sumber : <https://www.google.com/GHYXsjQGYay9QOW2J>

Gb. 2.5 Gambar motif geometris

c. Realis

Motif realis merupakan motif yang dibentuk menurut bentuk-bentuk faktual yang ada di alam sekitar ibarat bentuk tumbuh-tumbuhan, bentuk binatang atau binatang, bentuk batu-batuan, bentuk-bentuk awan, bintang, matahari, bentuk pemandangan alam



Sumber : <https://www.google.com/search?q=realis&tbm=isch&ved>

Gambar 2.6 Gambar bunga tulip



d. Abstrak

Motif ajaib merupakan motif yang tidak dikenali kembali objek asal yang digambarkan atau memang benar-benar ajaib alasannya yakni tidak menggambarkan objek – objek yang terdapat di alam sekitar maupun objek khayalan gubahan objek alam serta tidak memakai unsur goresan pena yang terbaca. Motif ajaib di sini memakai bentuk yang lebih bebas

Sumber : <https://www.google.com/search?q=abstrak&rlz>

Gb 2.7 Gambar motif abstrak kubisme dan fauna

Unsur produk kerajinan

a. Unsur estetika/ estetis

Unsur estetika sering kita dengar demean istilah keindahan. Nilai estetik ini sendiri meliputi : unity, harmony, balance, kontras.

- Unity : merupakan upaya untuk menggabungkan unsur- unsur desain jadi suatu bentuk yang proporsional dan menyatu dalam satu media (suyanto, 2004: 192)
- Harmony : Menghasilkan suatu kombinasi yang serasi sehingga nyaman dilihat (widia, 2007: 843)
- Balance : Suatu keadaan atau kesamaan antara kekuatan yang saling menimbulkan kesan seimbang secara visual (Darsono, 2007: 87)
- Kontras : memperlihatkan perbedaan nyata (dalam hal warna, rupa, ukuran, dan sebagainya);

b. Unsur ergonomis

Sebagai unsur kegunaan atau spek fungsi. Unsur ergonomi terdiri dari tiga aspek yaitu: kemanan (security) , kenyamanan (comfortable) , dan keluwesan (fleksibelity)

- Keamanan (security) : Jaminan keamanan terhadap orang yang menggunakan produk tersebut
- Kenyamanan (comfortable) : Produk yang digunakan adalah produk kerajinan yang memiliki nilai praktis tinggi tidak ribet sehingga nyaman digunakan
- Keluwesan (fleksibelity) : Produk kerajinan yang wujudnya sesuai demean kegunaan dan terapannya. Memberikan keluwesan dalam penggunaannya (multi fungsi)

Aneka produk kerajinan limbah bangun datar

a. Kerajinan limbah dari kulit jagung

Sampah kulit jagung bias menjadi benda kerajinan yang sangat bernilai dan bias mendatangkan keuntungan. Kerajinan limbah dari kulit jagung ini sangat unik dan menarik.

b. Kerajinan limbah dari kulit plastic



Kita tahu bahwa sampah plastik adalah sampah anorganik yang sulit terurai. Dibutuhkan waktu bertahun-tahun agar dapat terurai dan menyatu dengan tanah. Saat ini, sudah banyak kerajinan yang dibuat dari limbah plastik seperti tas, dompet, topi, tikar, dll.

c. Kerajinan limbah dari pelepah pisang

Sampah pelepah pisang yang sudah kering atau dikeringkan dapat dibuat menjadi produk kerajinan yang menghasilkan keuntungan. Untuk membuat kerajinan dari pelepah pisang harus dipastikan bahwa pelepah yang digunakan benar-benar kering, biasanya dikeringkan dengan dijemur di bawah terik matahari, pelepah pisang mudah dibentuk.

d. Kerajinan limbah dari kertas

Limbah kerajinan kertas dapat digunakan sebagai benda kerajinan dengan berbagai teknik seperti teknik anyaman, teknik sobek, teknik lipat, dan teknik gulung. Berbagai karya kerajinan yang dihasilkan dari limbah kertas seperti tas, sandal, wadah serbaguna, topi, alas piring, boneka, dll.

e. Kerajinan limbah dari kain perca

Limbah kain perca dapat dibuat sebagai bahan dasar kerajinan yang cukup unik dan menarik. Bahkan kain perca tersebut dijahit dari kain perca yang disambung-sambung. Bagi sebagian orang ada juga yang berminat atau tertarik pada busana jenis ini karena menarik.

f. Kerajinan limbah dari kardus

Saat ini banyak sekali kardus bekas yang ada di lingkungan kita, itu dikarekankan hampir setiap orang membutuhkan kardus sehari-hari menggunakan kardus sebagai pembungkusannya. Bagi seseorang yang berjiwa wirausaha, langkah lebih baik jika kardus tersebut diubah menjadi produk yang memiliki nilai jual tinggi.

g. Kerajinan limbah dari sisik ikan

Limbah sisik ikan dapat dimanfaatkan menjadi produk kerajinan, seperti aksesoris. Setiap ikan memiliki lebar ketebalan yang berbeda pada sisiknya. Limbah sisik ikan ini dapat dibuat menjadi anting-anting, kalung, bros, gelang, dll.

Proses pengolahan limbah bangun datar

- **Pemulihan bahan limbah**
Sebelum diolah bahan limbah yang akan digunakan harus dipilih terlebih dahulu, mana limbah yang biasa diolah menjadi produk kerajinan limbah dan mana limbah yang tidak bisa diolah menjadi produk kerajinan.
- **Pembersihan limbah**
Limbah yang sudah dipilih harus dibersihkan dahulu, misalnya bungkus kopi ini harus dicuci dahulu agar ketika menjadi produk kerajinan tidak ada serbuk kopi yang menempel maupun mengendap di bungkus kopi tersebut.
- **Pengeringan**



Limbah basah harus dikeringkan dahulu demean di jemur dibawah sine matahari, contohnya pelepah pisang, daun pandan, enceng gondok, dll.

- Pewarnaan
Jika dalam merancang diperlukan bahan yang diberi warna, maka bahan limbah sebaiknya diwarnai terlebih dahulu demean cara dicelup atau direbus pada bahan pewarna yang diinginkan.
- Pengeringan setelah pewarnaan
Setelah diberi warna baha harus dikeringkan kembali demean sinar matahari langsung atau dengan alat pengering.
- Finising
Bahan limbah yang sduah kering dapat difinishing agar bias diolah menjadi produk kerajinan.

Pengemassan Produk Kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.

Kemassan dapat diartikan sebagai wadah atau alat pembungkus yang berguna untuk melindungi produk dari kerusakan ketika proses pengiriman barang.

Tujuan Kemassan

- Kemassan dapat mendukung prroses pemasaran
- Kemassan merupakan suatu cara untuk dapat meningkatkan laba penjualan
- Kemassan memenuhi syarat keamanan dan kemanfaatan.

Manfaat kemasan produk kerajinan

- Kemasan menambah nilai jual produk
- Kemasan dapt menambha daya tarik produk
- Kemasan dapat membedakan setiap produk perusahaan (ciri- ciri produk)
- Produk yang dikemas selain lebih menarik kuga akan terhindar dari kerusakan yang disebabkan oleh suaca.

Macam macam kemasan

- Kemasan primer
Kemassan yang membungkus langsung suatu produk
- Kemasan sekunder
Kemassan yang berfungsi sebagai pack aging atau membungkus beberapa kemasan primer
- Kemasan tersier
Kemasan yang berisi beberapa produk sekunder, biassanya merupakan tahap pack agiing terakhir dan digunakan sebagai pendistribusian produk dari produsen ke konsumen

Jenis Bahan Kemasan



- Kemasan berbahan kayu
- Kemasan berbahan kertas
- Kemasan berbahan plastic

Lembar kerja 2

KD 4.2 : Memproduksi kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat

Tugas :

Nama :

Kelas :

Identifikasi aneka produk kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar! (5 produk kerajinan)

Bahan Dasar	Aneka produk	Manfaat	Alat yang digunakan	Proses Produksi

Lembar kerja 3

Tugas : Buatlah produk kerajinan dari bahan limbah bangun datar dengan memanfaatkan potensi yang ada disekitarmu!

Lakukan langkah langkah sesuai prosedur berikut ini :

1. Buatlah sketsa atau rancangan yang akan dibuat
2. Siapkan peralatan dan bahan (di potret)
3. Lakukan pembuatan karya kerajinan sesuai rancangan
4. Setelah produk kerajinan dibuat, siapkan desain kemasan produk kerajinan yang kalian buat.
5. Dokumentasikan hasil produk kerajinan, proses pembuatan, dan hasil kemasan produk kerajinan dalam bentuk laporan.

Kegiatan belajar 3

KD 3.3 :

Memahami perhitungan titik impas (Break Even Point) usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar

Tujuan Pembelajaran :

Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran discovery learning (pembelajaran Penemuan) dan problem based learning dengan metode diskusi tentang usaha kerajinan limbah berdasarkan kebutuhan pasar yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai

karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Break Event Point (BEP)

Break event point ialah titik impas dimana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang, sehingga tidak terdapat keuntungan atau kerugian. Break even point ini biasanya digunakan untuk menganalisis proyek sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk balik modal.

Analisis break event point merupakan salah satu analisis perencanaan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan. Analisis break even point biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan mengeluarkan suatu produk yang artinya dalam memproduksi sebuah produk tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan kemudian penentuan harga jual barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen (khasmir, 2008: 332).



Manfaat analisis break event point

- Jumlah penjualan minimal harus dipertahankan agar perusahaan tidak rugi
- Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu
- Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.
- Informasi mengenai berbagai tingkat penjualan
- Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan.
- Mengubah laporan yang tebal menjadi grafik yang mudah dimengerti.

Komponen BEP

a. Fixed Cost (Biaya tetap)

Biaya ini akan tetap sama walaupun jumlah penjualan barang meningkat ataupun menurun. Semua biaya awal pendirian usaha seperti biaya sewa tempat, asuransi, computer, mesin kassa, biaya tenaga kerja, adalah biaya tetap karena membelinya sebelum bisnis dijalankan.

b. Variable Cost (Biaya Variabel)

Biaya ini merupakan biaya produk yang diserap oleh setiap produk yang dihasilkan, tergantung dari jumlah penjualan. Jika, penjualan meningkat maka pembelian bahan akan bertambah, dan begitu pula sebaliknya. Contohnya biaya bahan baku, biaya listrik.

c. Selling price (Harga jual)

Komponen ini adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi

Rumus BEP



a. Dasar Unit

Berapa jumlah barang atau jasa yang harus dihasilkan untuk mendapat titik impas.

$$\text{BEP Unit} = \text{FC} : (\text{P} - \text{VC}) \text{ atau } \text{BEP produksi} = \text{total biaya} : \text{harga penjualan}$$

b. Dasar Penjualan

Berapa rupiah nilai penjualan yang harus di terima untuk mendapatkan titik impas

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{FC}}{1 - (\text{VC} : \text{P})} \text{ atau } \text{BEP Rupiah} = \text{Harga jual per unit} \times \text{BEP unit}$$

Keterangan :

Penghitungan (1 – (VC : P) biasa juga disebut dengan istilah *margin kontribusi per unit*.

FC merupakan biaya tetap

VC merupakan biaya variable

P merupakan harga produk

Latihan Soal dan pembahasan

Sebuah perusahaan kerajinan menjual 100.000 buah hasil produksinya dengan harga Rp. 20/ buah. Biaya variable per barang adaalah Rp 14 (yang Rp 11,- adalah biaya produksinya dan sisanya adalah biaya pemasaran). Biaya tetap, terjadi secara merata demean jumlah Rp 792.000,- (yang Rp 500.000,- biaya produksi dan sisanya biaya pemasaran sebanyak Rp 292.000,-)

Pertanyaan:

- 1) Tentukan BEP rupiah dan unit
- 2) Hitunglah berapa buah barang yang harus di jual agar perusahaan untung RP 90.000,-?

Catatan:

Biaya tetap adalah pengeluaran yang tidak berubah ubah, dan biaya variable adalah biaya yang berkaitan dengan volume (dibayar per barang/ jasa yang di produksi) dan berubah ubah.

Jawab :

Total unit	Harga Jual/ Unit	Biaya Variabel/ Unit	B.Adm & Pemasaran
100.000	Rp. 20,-	Rp 11,-	Rp 3/ unit
Biaya Tetap	Rp 500.000		Rp 292.000

1) Tentukan BEP unit

Rumus = Total Biaya Tetap : (harga jual/unit – Biaya Variabel)

$$\text{BEP Unit} = 792.000 ; (20 - 14)$$

$$= 792.000 : 6$$

$$= 132.000 \text{ unit}$$

Tentukan BEP rupiah

Rumus = total biaya tetap : (1- (total biaya variable/ total hasil penjualan)

$$\text{BEP Rupiah} = 792.000 : (1 - ((100.000 \text{ unit} \times \text{Rp } 14) / 2000.000))$$

$$= 792.000 / 0,3$$

$$= \text{Rp. } 2.640.000$$



2) Menghitung Laba

Labanya = Harga jual – Total Biaya

Rp. 90.000 = X - (biaya variable + biaya tetap)

Rp 90.000 = X - (1.400.000 + 792.000)

Rp 90.000 = X - 2.192.000

X = 2.192.000 + 90.000

X = Rp 2.282.000

Lembar Kerja 3

KD 4.3 :

Menghitung titik impas (Break Even Point) usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar

Tugas:

Sebuah toko souvenir menjual 1000.000 buah hasil produknya dengan harga Rp 50/ buah. Biaya variable Rp 20,- (yang Rp 10,- adalah biaya produksinya dan sisanya adalah biaya pemasaran). Biaya tetap Rp 1.500.000,- (yang Rp 700.000,- adalah biaya produksi dan lainnya biaya pemasaran)

Pertanyaan :

- 1) Tentukan BEP rupiah dan BEP Unit
- 2) Hitunglah berapa banyak barang yang harus dijual agar toko souvenir mendapatkan untung Rp 200.000,-

SOAL LATIHAN

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan ide peluang usaha?
.....
.....
.....
.....
2. Jelaskan mengenai analisis ancaman dalam berwirausah kerajinan limbah berbentuk bangun datar!
.....
.....
.....
.....
3. Bagaimana analisis peluang dalam kerajinan limbah berbentuk bangun datar?
.....
.....
.....
.....
4. Berdasarkan dari wujud limbah yang dihasilkan, limbah dibagi menjadi tiga. Jelaskan dan berikan contohnya!



-
.....
.....
5. Sebutkan perbedaan produk kerajinan fungsional dan produk kerajinan non fungsional!
.....
.....
.....
6. Sebutkan perbedaan nota debit dan nota kredit!
.....
.....
.....
7. Menurut anda bagaimana kaitan kemampuan pengrajin yang mampu menghubungkan bentuk demean fungsi dalam pembuatan produk kerajinan limbah berbentuk bangun datar?
.....
.....
.....
8. Jelaskan yang dimaksud demean BEP!
.....
.....
.....
9. Anda tinggal di suatu daerah yang jauh dari kota demean jarak 8km, tempat tinggal anada merupalan lingkungan perumahan baru yang terdiri atas 150 KK. Sebagian besar penduduk dilingkungan tersebut berprofesi sebagai pegawai kantoran, wirausaha sebanyak 5%, sebagian besar penduduk disana memakai moda transportasi sepeda motor.dikawasan tersebut sudah terdaapat 3 toko kelontong dan 3 warteg. Menurut anda apa saja peluang usaha yang potensial di daerah tersebut?
.....
.....
.....
10. Jelaskan apa yang dimaksud dengan unsur ergonomic dan ketiga aspek dari unsur ergonomi!
.....
.....
.....
11. Jelaskan cara membuat produk kerajinan taplak meja dari bahan Koran bekas!
.....
.....
.....



12. Apakah tujuan diadakannya pengemasan yang baik pada benda-benda kerajinan?

13. Apa kegunaan titik impas dalam perhitungan usaha?

14. Jelaskan pengertian titik impas!

15. Jelaskan manfaat kemasan produk kerajinan!

16. Sebutkan faktor-faktor yang memengaruhi ketercapaian BEP!

17. Seorang pedagang membeli kipas sebanyak 40 biji, dengan harga Rp6.500,00 per kipas. Kemudian 30 kipas di antaranya dijual dengan harga Rp7.000,00 per kipas, dan sisanya dijual dengan harga Rp6.000,00 per kipas.
 Hitunglah
 a) Harga pembelian dan harga penjualan
 b) Besarnya untung atau rugi dari hasil penjualan tersebut.

Kegiatan belajar 4

KD 3.4 :

Menganalisis strategi promosi produk usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.

Tujuan Pembelajaran :

Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran discovery learning (pembelajaran Penemuan) dan problem based learning dengan metode diskusi tentang usaha kerajinan limbah berdasarkan kebutuhan pasar yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Strategi Promosi



Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang penting bagi perusahaan dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan kualitas penjualan. Promosi sendiri adalah segala bentuk komunikasi (to inform), membujuk (to persuade) atau mengingatkan orang tentang produk yang ditawarkan.

Promosi merupakan salah satu bagian dari rangkaian kegiatan pemasaran suatu barang. Segala kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan

volume penjualan dengan menarik minat konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli produk diperusahaan tersebut.

Tujuan Promosi Penjualan:

Tujuan dari promosi penjualan berikut sangat beraneka ragam seperti :

- Merangsang permintaan produk dari konsumen ke produsen
- Meningkatkan harga jual
- Menawarkan atau memperkenalkan produk
- Meningkatkan pembelian konsumen
- Menarik pelanggan baru



Menentukan Strategi Promosi

Untuk mengkomunikasikan produk kerajinan perlu disusun strategi yang disebut dengan strategi promosi. Strategi promosi tersebut terdiri dari lima komponen utama yaitu :

a. Periklanan (advertising)

Periklanan merupakan sebuah bentuk komunikasi non personal yang harus diberikan imbalan/ pembayaran kepada sebuah organisasi atau dengan menggunakan media massa. Contohnya televisi, radio, majalah, surat kabar, internet

b. Promosi penjualan (sales promotion)

Promosi penjualan dengan jangka pendek untuk meningkatkan penjualan suatu produk atau jasa dimana diharapkan pembelian dilakukan saat itu juga. Contohnya obral produk membeli 2 item gratis 1 item produk, pemberian kupon, pemberian contoh produk

Adapun jenis-jenis promosi penjualan :

- Promosi konsumen (misalnya contoh barang, kupon hadiah pembelian demonstrasi)
- Promosi dagang (kredit pembelian, periklanan bersama)
- Promosi bisnis (sponsor pertunjukan, kontes penjualan)

c. Penjualan tatap muka (personal selling)

Penjualan tatap muka merupakan sebuah proses dimana para pelanggan di beri informasi untuk membeli produk melalui komunikasi secara personal. Contohnya sales yang mempromosikan produk secara door to door, membuka bazar atau pameran produk.

Sifat penjualan tatap muka :

- Adanya kontak langsung dengan konsumen
- Tanggapan langsung atas pertanyaan atau reaksi konsumen
- Biaya operasional cukup tinggi
- Mempererat hubungan dengan konsumen apabila sikapnya memuaskan.

d. Publisitas atau hubungan masyarakat

Bentuk komunikasi personal dalam bentuk berita sehubungan dengan organisasi tertentu atau tentang produk yang ditransmisi melalui media massa.

e. Pemasaran langsung (direct marketing)

Bentuk penjualan perorangan secara langsung ditujukan untuk mempengaruhi pembeli. Sifat pemasaran langsung :

- **Non public** : pesan biasanya ditujukan kepada orang tertentu, misalnya pengiriman via post atau email. Biasanya berupa proposal penawaran produk tertentu.
- **Disesuaikan**: pesan dapat disiapkan dan dirancang dengan baik terlebih dahulu sebelum dikirimkan kepada orang yang bersangkutan agar ia tertarik (pengiriman sampel produk)
- **Terbaru** : pesan dapat disiapkan dengan sangat cepat sesuai dengan kondisi terkini.
- **Interaktif** : pesan dapat diubah sesuai tanggapan orang yang berkaitan sehingga menimbulkan suatu komunikasi yang interaktif.

Tiga elemen penting target sebuah promosi :

- Pembentukan merek (branding)
- Layanan kepada konsumen berupa komunikasi dan pemberian informasi
- Menciptakan kesetiaan pelanggan

Berbagai macam media promosi off line

a. Brosur

Brosur masih dijadikan media promosi secara offline yang efektif dan menguntungkan, karena dapat langsung memberikan informasi kepada pembaca. Biasanya promosi dengan media brosur ini dapat Anda temukan di perempatan jalan, di teras rumah, atau disisipkan di depan kaca mobil saat sedang parkir yang diberikan oleh sales



b. Papan Reklame

Papan reklame (bahasa Inggris: Billboard) merupakan salah satu media luar ruang yang memiliki tujuan menyampaikan pesan mengenai suatu produk atau jasa bahkan individu-individu yang ingin mendongkrak popularitas



c. Poster

Poster atau plakat adalah karya seni atau desain grafis yang memuat komposisi gambar dan huruf di atas kertas berukuran besar atau kecil. Pengaplikasiannya dengan ditempel di dinding atau permukaan datar lainnya dengan sifat mencari perhatian mata sekuat mungkin.

d. X- Banner

X-Banner berbentuk lembaran banner dengan konstruksi penyangga di belakangnya berbentuk menyilang mirip huruf “X”, yang menjadikan banner bisa berdiri sendiri. Biasanya X-Banner memiliki beberapa ukuran standar, yaitu: 60 x 160 cm, 80x180 cm, dan 80 x 200 cm



e. Umbul – Umbul

Umbul-umbul adalah bendera beraneka warna yang dipasang memanjang ke atas dan meruncing pada ujungnya, dipasang untuk memeriahkan suasana serta menarik perhatian

f. Televisi

Iklan televisi adalah sebuah serangkaian tayangan televisi yang dibuat dan dibayar oleh sebuah badan usaha untuk menyampaikan pesan, biasanya untuk memasarkan produk ataupun sekadar mengumumkan

g. Radio

Iklan Radio adalah sebuah media berupa audio yang berfungsi untuk proses menyampaikan mengenai gagasan / ide, barang atau jasa kepada khalayak umum melalui komunikasi lewat media audio menggunakan gelombang Radio

h. Majalah/ Surat Kabar

Iklan yang dibuat dan dipasang menggunakan teknik cetak, contohnya pada koran, majalah.

Berbagai macam strategi promosi online

a. Facebook

Facebook bisa menjadi cara terbaik menjalin komunitas di sekitar bisnis. Sebagai permulaan bias mengambil foto yang menarik sebagai sampel produk, atau menggunakan logo sebagai foto profil agar lebih mudah dikenali.



Sumber : <https://www.google.com/search?q=contoh+promosi+produk>

Gambar 4.2 contoh gambar promosi iklan di facebook

b. Pinterest

Merupakan aplikasi pengambil alih ruang internet, dengan cara membagikan berbagai foto yang menarik



Sumber: <http://www.google.com/contoh+promosipinterest>

Gambar 4.3 contoh gambar iklan produk di pinterest

c. Blog

Blog terkadang menjadi salah satu alternative tanpa harus memiliki pengikut atau komunitas, kuncinya selain mengunggah foto yang menarik hindari penggunaan kalimat yang panjang, demean blog ini ketika kita mengupload produk bias langsung kita koneksikan ke link facebook ataupun twitter yang dimiliki.



Sumber: <http://www.google.com/contoh+promosi+webblog//>
Gambar 4.4 Contoh iklan di webblog

d. Blogwalking

Blogwalking adalah suatu istilah dimana kita mendatangkan traffic web demean cara berkomentar di website atau blog lain. Untuk melakukan blogwalking ini kita cukup membuka salah satu web agau blog orang lain lalu kita berikan komentar (jangan mengkritik atau menjatuhkan) dan kita cantumkan juga produk yang kita tawarkan baik dari blog, facebook maupun alamat iklan produk yang kita miliki atau disebut demean istilahah numpang iklan.



Sumber: <http://www.google.com/contoh+promosiblogwalking>
Gambar 4.5. Gambar media promosi blogwalking

e. Twitter

Tweitter ini hamper sama demean facebook, hanya saja untuk di twitter jangan mencantumkan kalimat yang terlalu panjang, cukup langsung mengenai produk yang ditawarkan dan menyertakan foto produk terbaik.



Sumber: [//www.google.com/contoh+promosi+sosmed+twitter//](http://www.google.com/contoh+promosi+sosmed+twitter//)

Gambar 4.6 Gambar media promosi Twitter

f. Instagram

Instagram merupakan media iklan online yang sedang booming atau sangat digandrungi kawula muda, selain gratis ini hanya bermodal koneksi internet dan foto foto produk yang menarik, demean instagram disini semakin banyak folowwers dan caption kalimat atau kata yang digunakan maka produk kita akan lebih mudah dicari atau ditemukan orang orang



Sumber: [//www.google.com/contoh+promosi+instagram//](http://www.google.com/contoh+promosi+instagram//)

Gambar 4.7. Gambar media promosi instagram

Latihan Soal dan pembahasan :

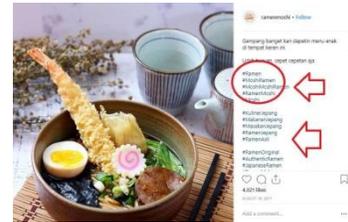
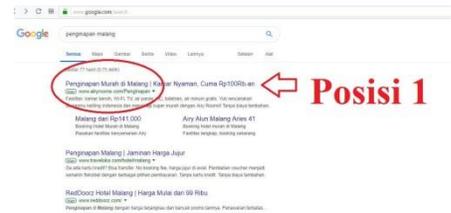
1. Jelaskan cara melakukan promosi pada usaha kerajinan limbah !

Jawab : Menjaga kualitas produk, cetak dan sebarakan selebaran ditempat yang tepat, membuat peta lokasi di kemasan produk, demean memberikan promo special, dan memanfaatkan media social.

2. Jelaskan manfaat media promosi!

- Promosi bermanfaat untuk meningkatkan loyalitas konsumen agar nantinya tidak beralih ke produk kompetitor.
- Promosi akan dapat membantu sebuah perusahaan untuk menyampaikan informasi-informasi yang ingin disampaikan kepada para konsumen dan calon konsumennya.
- Promosi merupakan salah satu cara paling efektif untuk mempertahankan citra dari serangan-serangan agresif para kompetitor sebuah perusahaan.
- Dengan melakukan promosi, akan meningkatkan kemungkinan sebuah perusahaan untuk terus mendapatkan pembeli baru dan juga pembeli berulang.

- Mengadakan promosi di perusahaan memang penting karena mempengaruhi dari hasil penjualan suatu produk atau barang dan tentunya itu sangat berdampak besar terhadap berlangsungnya aktivitas suatu perusahaan maka dari itu biaya promosi sangat mahal dan memang mempunyai pengaruh sangat besar bagi penjualan. Strategi promosi perusahaan sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan barang dan jasa yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Selain itu kegiatan promosi juga memberikan kemudahan dalam merencanakan strategi pemasaran selanjutnya, karena biasanya kegiatan promosi dijadikan sebagai cara berkomunikasi langsung dengan calon konsumen
3. Jelaskan 2 media promosi online paling efektif !
- Google ads adalah layanan jasa periklanan yang dikelola oleh Google, mengingat Google merupakan salah satu perusahaan terbesar di dunia online maka banyak para marketers yang kerap menggunakan layanan tersebut untuk beriklan produk dan jasa mereka. Keunggulan Google Ads adalah dapat menargetkan pasar sesuai keinginan, dengan cara melakukan riset keyword / kata kunci dalam layanan Google Ads
 - Instagram merupakan salah satu media sosial yang populer saat ini, untuk melakukan promosi di media online tersebut sangat gratis yaitu upload semua gambar produk atau jasa yang anda jual dan isi deskripsi pada tiap gambar cantumkan hastag (#). Hastag tersebut bertujuan untuk menembak sasaran target



Lembar Kerja 4

KD 4.4:

Melakukan promosi produk usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar.

Nama :

Kelass :

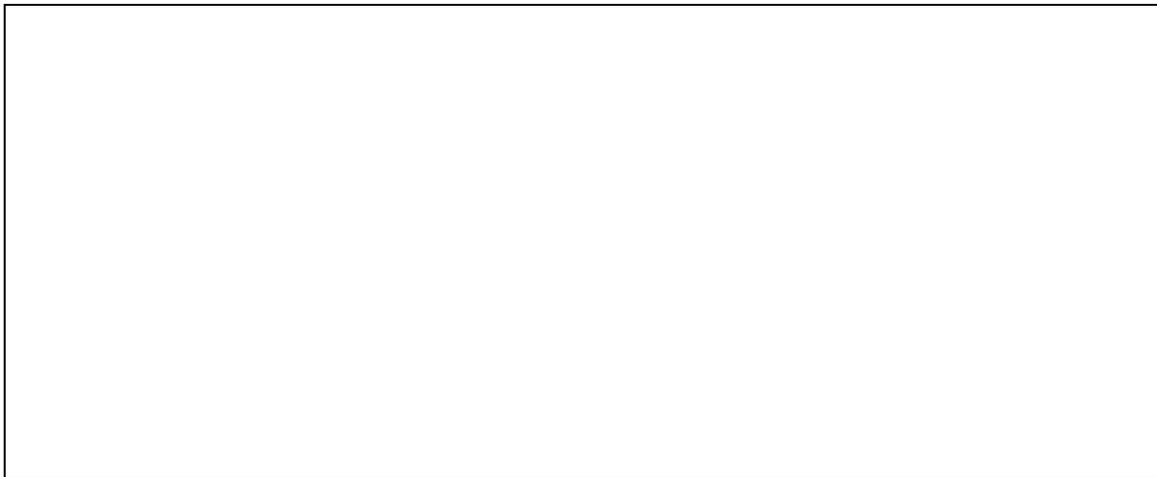
Tugas :

Buatlah promosi usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar !

- Produk kerajinan



-
.....
.....
- Jenis promosi
.....
.....
.....
 - Sasaran promosi
.....
.....
.....
 - Media promosi yang digunakan (konsep media promosi, missal poster, baliho, tv, dll)
.....
.....
.....
 - Gambar media promosi yang digunakan



Kegiatan belajar 5

KD 3.5 : Menganalisis laporan kegiatan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun datar

Tujuan Pembelajaran : Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran discovery learning (pembelajaran Penemuan) dan problem based learning dengan metode diskusi tentang usaha kerajinan limbah berdasarkan kebutuhan pasar yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan



pemasaran dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Laporan Kegiatan Usaha

Laporan yang dibuat untuk menuntaskan atau menyelesaikan tugas yang berjudul dengan suatu pekerjaan yg kita kerjakan. Laporan kegiatan usaha diuat setelah kegiatan usaha selesai dilaksanakan atau sebagai pertanggung jawaban kegiatan.

Laporan kegiatan usaha adalah penyampaian informasi sehingga tercipta komunikasi antara yang melaporkan dari pihak yang diberi laporan. Tujuan penyusunan laporan kegiatan usaha adalah untuk memberi keterangan tentang masalah kegiatan usaha sehingga dapat diketahui oleh pemimpin yang menyusun laporan tersebut.

Fungsi Laporan

- Sebagai bahan untuk pertanggungjawaban
- Sebagai alat untuk menyampaikan informasi
- Sebagai alat pengawasan
- Sebagai bahan penilaian
- Sebagai bahan pengambilan keputusan

Manfaat Laporan

- Sebagai dasar penentuan kebijakan
- Sebagai bahan untuk penyusunan rencana kegiatan berikutnya
- Dapat mengetahui perkembangan dan proses dari peningkatan kegiatan
- Menjadi sumber informasi

Macam- Macam Laporan

Berikut ini macam-macam laporan menurut bentuknya:

- Laporan dalam bentuk formulir

Merupakan laporan yang sudah memiliki bentuk baku berupa formulir, sehingga penerima laporan dengan mudah dapat membaca dan memahami dengan keterangan yang dimuat dalam formulir itu

NO KEKEMBANG		CARANG	
SIKAP (CENTANG SALAH SATU)			
<input type="checkbox"/> BACA	<input type="checkbox"/> DINA	<input type="checkbox"/> BAHKINDO	<input type="checkbox"/> KAHANDRI
<input type="checkbox"/> BPI	<input type="checkbox"/> BINTAMA	<input type="checkbox"/> SHAPEDER	<input type="checkbox"/>
ATA'S NAMA			
NOMOR SERTIFIKAT			
TANGGAL KELUASAN			
SEKOLAH TEMPAT BERKULIAH		BERGAWAJ BAPAK	
NIS			
JML. JAM PELAJARAN			
SIMPUL			
SIMPUL			

- Laporan dalam bentuk surat



Laporan berbentuk surat dibuat untuk penerima laporan yang harus segera mengetahui perkembangan kegiatan bawah ini merupakan



- Laporan dalam bentuk memorandum (memo)
Laporan yang hanya memuat pokok-pokoknya saja dan yang diedarkan di kalangan terbatas atau intern. Di bawah ini merupakan contoh laporan berbentuk memorandum dalam Laporan dari kepala sekolah untuk wali kelas



- Laporan dalam bentuk naskah
- Laporan dalam bentuk buku

Ciri – Ciri Laporan

- Ringkas
- Lengkap
- Logis
- Sistematis
- Menggunakan bahasa yang baik

Prinsip pembuatan laporan

- Laporan harus tepat waktu
- Laporan harus teliti, benar, dipercaya
- Laporan harus berjalan dan sederhana
- Laporan harus ada standarisasi
- Laporan harus mempunyai nilai dan manfaat

Lembar kerja 5 KD 4.5

Tugas Individu:

Buatlah laporan kegiatan usaha produk kerajinan limbah yang ada di lingkungan tempat tinggalmu!



Kerangka laporan usaha kerajinan limbah:

Sampul (judul, logo perusahaan, nama penyusun, alamat, tahun pembuatan laporan)

Lembar pengesahan

Kata pengantar

Daftar Isi

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar belakang (menjelaskan tentang alasan membuat produk kerajinan limbah, logo perusahaan dan lokasi usaha)
- B. Tujuan di buatnya usaha pengolahan limbah
- C. Karakter bahan (menjelaskan jenis bahan limbah yang digunakan)

BAB II ISI

- A. Konsep desain produk yang dibuat (rancangan desain berupa gambar dan penjelasannya, dari segi ukuran bentuk, dan warna)
- B. Alat dan bahan yang digunakan (dalam bentuk table)

1. Fasilitas alat yang digunakan

No	Alat yang digunakan	Jumlah	Harga @	Total harga

2. Bahan yang diperlukan

No	Bahan yang dibutuhkan	Jumlah	Harga @	Total harga

C. Analisis Kelayakan Bisnis

1. Keunggulan produk
2. Kelemahan produk
3. Segmentasi pasar (menjelaskan metode analisis produk yang digunakan baik dengan SWOT/ AIDA)
4. Strategi pemasaran (menjelaskan sasaran target penjualan)

BAB III Penutup

- A. Antisipasi Masa Depan
- B. Kesimpulan (menjelaskan secara singkat isi laporan yang dibuat)

Kegiatan belajar 6

KD 3.6 :

Memahami perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran.

Tujuan Pembelajaran :

Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran discovery learning (pembelajaran Penemuan) dan problem based learning dengan metode diskusi tentang usaha kerajinan limbah berdasarkan kebutuhan pasar yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Produk kerajinan limbah bangun ruang

Pada materi KD 1 kita sudah mempelajari tentang produk kerajinan limbah, terutama limbah bangun datar, berikut ini kita akan mempelajari tentang limbah bangun ruang. Limbah bangun ruang adalah limbah yang berbentuk bangunan 3D yaitu limbah yang memiliki volume atau ruang.

Macam macam limbah

1. Berdasarkan wujud
Berdasarkan wujudnya limbah dibagi menjadi tiga yaitu limbah padat, cair dan gas.
2. Berdasarkan sumber
Berdasarkan sumbernya limbah terbagi menjadi empat yaitu limbah pertanian, limbah industri, limbah pertambangan, dan limbah domestic.
3. Berdasarkan senyawa
Berdasarkan senyawanya limbah dibagi menjadi dua yaitu limbah organik dan limbah anorganik.

Aneka produk kerajinan limbah bangun ruang

1. Kerajinan dari bunga kering
Limbah bunga kering dapat dimanfaatkan untuk karya kerajinan yang sangat indah. Produk karya kerajinan dari limbah bunga kering bisa dibuat menjadi hiasan buku, hiasan dinding, bros, dll

Sumber : [//ilmucerdasku.com//](http://ilmucerdasku.com//)

Gambar 6.2 Kerajinan limbah bunga kering



Bahan
cukup



2. Kerajinan dari limbah tempurung kelapa

Tempurung kelapa biasanya disebut juga dengan batok. yang dibuat untuk membuat kerajinan dari batok kelapa mudah untuk didapatkan seperti lem kayu, tempurung kelapa, dempul, pelitur, amplas dan cat.

Sumber : [//ilmucerdasku.com//](http://ilmucerdasku.com//)

Gambar 6. 3. Kerajinan dari limbah tempurung kelapa

3. Kerajinan dari limbah kayu

Limbah kayu dapat dimanfaatkan untuk bahan kerajinan yang bermutu, hal ini dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya produk-produk aneka kerajinan dari limbah kayu.



Sumber // <https://www.google.com/>

Gambar 6.4 kerajinan dari limbah kayu

4. Kerajinan dari limbah akar bambu

Limbah akar bambu biasanya hanya dibakar atau digunakan sebagai bahan kayu bakar. Limbah akar kayu sendiri jika berada ditangan orang kreatif akan menjadi produk kerajinan yang bernilai jual tinggi.



Sumber // <https://www.google.com/>

Gambar 6. Produk kerajinan dari akar pohon

5. Kerajinan dari limbah tulang ikan

Limbah tulang ikan bias dibuat menjadi kerajinan yang unik. Kerajinan tulang ikan disini banyak dikembangkan oleh para pengrajin dari Ubud, Bali. Ragam kerajinan tangan dari bahan tulang ikan sangat bervariasi seperti perhiasan gelang dan kalung atau miniatur.



Sumber: // <https://www.google.com/>

Gambar 6.7 produk kerajinan dari tulang ikan

6. Kerajinan limbah kulit kerang

Kulit kerang yang berukuran kecil dan pipih dapat dibuat sebagai pelapis tempat sabun, penghias frame foto, kap lampu, kotak perhiasan, aneka lampu, dll. Sedangkan kerang kerang yang berukuran sedang dapat dijadikan sebagai tirai, replica hewan, bunga, dll.



Sumber : // <https://www.google.com/>

Gambar 6.8 Gambar produk kerajinan dari limbah kerang

7. Kerajinan dari limbah botol plastik

Botol plastic bekas bbisa dijadikan sebagai souvenir yang cantik dan berkualitas. Pemanfaatan limbah botol plastic dapat memberikan nilai tambahan.

Sumber : // <https://www.google.com/>

Gambar 6.8 Produk kerajinan limbah botol



8. Kerajinan dari limbah Styrofoam

Styrofoam merupakan limbah anorganik yang sulit hancur oleh tanah. Bila ditinjau daro factor alam atau lingkungan, Styrofoam sangat berbahaya karena bila sampahnya terus menumpuk dan tidak ada upayanmendaur ulang maka akan menimbulkan timbunan sampah yang sulit



Sumber : // <https://www.google.com/>

Gambar 6.9 Contoh produk kerajinan dari Styrofoam

Menentukan Teknik Produksi

1. Teknik pahat



Teknik pahat adalah teknik karya seni rupa dengan cara memahat. teknik pahat biasanya digunakan pada bahan kayu. alat yg digunakan dalam memahat dpt berupa bilah besi yang tajam pada ujungnya untuk melubangi atau mengukir kayu atau batu

2. Teknik ukir

Teknik ukir adalah teknik berkarya seni rupa pahatan dengan cara membentuk, membuat goresan. dan mengurangi bahan yang diukir dengan menggunakan peralatan ukir

3. Teknik konstruksi

Teknik konstruksi adalah perencanaan atau perancangan dan pembuatan karya seni rupa dengan membentuk konstruksi (bulatan, lonjong, lempeng) pada suatu bahan yang akan disambung dengan bahan yang lain sehingga akan membentuk suatu benda yang diinginkan

4. Teknik bubut

Proses pembentukan benda kerja dengan menggunakan mesin bubut. Mesin bubut adalah perkakas untuk membentuk benda kerja dengan gerak utama berputar. Gerakan berputar inilah yang menyebabkan terjadinya penyayatan oleh alat potong (tool) terhadap benda kerja.

Pengelolaan Sumber Daya

Sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dapat dikategorikan atas enam tipe sumber daya (6M) yaitu :

a. Man (Manusi)

Manusia merupakan manajemen yang penting dalam mencapai tujuan perusahaan, salah satunya dalam perencanaan proses produksi kegiatan usaha.

b. Money (Uang)

Uang merupakan salah satu unsur yang tidak dapat diabaikan karena merupakan modal utama dalam sebuah kegiatan usaha. Hal ini akan berhubungan dengan berapa banyak biaya yang harus disediakan, untuk membayar gaji karyawan, menyediakan alat alat yang dibutuhkan, dll.

c. Material (Fisik)

Manajer perusahaan berusaha untuk menjalin kerjasama dengan perusahaan lain untuk menyediakan bahan baku karena tidak semua perusahaan bias menyediakan bahan baku dengan sendirinya.

d. Machine (Teknologi)

Perkembangan teknologi yang makin pesat menyebabkan penggunaan mesin makin menonjol, hal ini karena banyaknya mesin baru yang ditemukan oleh para ahli untuk peningkatan dalam produksi.

e. Method (Metode)

Metode kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, baik yang menyangkut proses produksi maupun administrasi tidak terjadi begitu saja, melainkan memerlukan waktu yang lama.

f. Market (Pasar)

Penguasaan pasar sangat berdampak dalam menyebarkan hasil yang diproduksi. Agar pasar dapat dikuasai, kualitas dan harga barang harus sesuai dengan selera konsumen dan daya beli konsumen.

Strategi Pemasaran dengan Analisa SWOT



SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, dan threats. Analisa SWOT sendiri merupakan analisis yang lebih mngedepankan pada factor internal dan factor eksternal perusahaan. Seperti lebih menitik beratkan pada organisasi atau manajemen di perusahaan tersebut, daripada menilik produk yang banak diminati oleh masyarakat.

Manfaat analisis SWOT

- Strategi penentu masa depan dalam keberlangsungan bisnis
- Menetapkan prioritas mana saja yang harus didahulukan oleh perusahaan
- Untuk mengetahui minat, peluang, dan potensi pasar

Tujuan Analisa SWOT

- Menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di dalam suatu perusahaan
- Membangun potensi usaha dimasa depan

Faktor Internal

Faktor internal pada analisis SWOT terdiri dari strength (kekuatan) dan weakness (kelemahan). Untuk mengidentifikasi faktor internal biasanya mencakup:

- Pengalaman perusahaan baik yang berhasil atau gagal
- Finansial pada perusahaan
- Sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan
- Kekuatan dan kelemahan dari perusahaan

Faktor Eksternal

Faktor eksternal dalam analisis SWOT mencakup opportunity (peluang) dan threat (ancaman). Untuk mengidentifikasi faktor eksternal biasanya meliputi:

- Lingkungan
- Peraturan pemerintah
- Tren
- Budaya, ideologi, sosial politik, perekonomian
- Peristiwa yang sedang terjadi
- Sumber permodalan
- Perkembangan teknologi



Lembar kegiatan 6

KD 4.6: Membuat perencanaan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang (sebagai solusi dari masalah lingkungan hidup) meliputi ide, peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran.

Tugas

Nama :

Kelas :

1. Buatlah rancangan kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang!
2. Siapkan alat dan bahan yang dibutuhkan!
3. Lakukan proses pembuatan karya kerajinan tersebut dalam bentuk laporan pembuatan produk kerajinan limbah bangun ruang!

Alternatif desain (sketsa)

--	--

(jelaskan juga tentang bahan yang digunakan, teknik pembuatan, ukuran diameter, panjang, lebar, tinggi, bentuk yang akan dibuat, warna yang akan digunakan, nama produk yang akan dibuat dari masing masing alternative desain)

Desain pilihan

--



SOAL LATIHAN

1. Apa yang dimaksud dengan media promosi?
.....
.....
.....
.....
.....
2. Tuliskan tujuan dari media promosi!
.....
.....
.....
.....
.....
3. Tuliskan fungsi dari media promosi!
.....
.....
.....
.....
.....
4. Berdasarkan macam media yang digunakan, maka periklanan dibedakan menjadi berapa? Jelaskan!
.....
.....
.....
.....
.....
5. Apa yang dimaksud dengan Personal Selling?
.....
.....
.....
.....
.....
6. Apa yang dimaksud dengan Sales Promotion?
.....
.....
.....
.....
.....
7. Tuliskan alat-alat yang digunakan dalam kegiatan Sales Promotion!
.....
.....
.....
.....
.....



8. Apa yang dimaksud dengan Publicity

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

9. Apa yang dimaksud dengan brosur?

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

10. Sebutkan keuntungan membuat kerajinan dari limbah!

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

11. Sebutkan contoh kerajinan dari bahan limbah yang berbentuk ruang!

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

12. Jelaskan cara membuat tas dari kardus bekas!

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

13. Jelaskan apa saja 6 M (6 sumber daya manusia) dalam kegiatan berwirausaha !

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

14. Apakah itu segmentasi pasar?

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

.....

15. Jelaskan pengertian analisis SWOT!

.....



16. Lihatlah gambar berikut ini !



A

B

C

Sebutkan nama, bahan, dan fungsi karya kerajinan dari ketiga gambar diatas

A. Nama produk :
 Bahan produk :
 Fungsi produk :

B. Nama produk :
 Bahan produk :
 Fungsi produk :

C. Nama produk :
 Bahan produk :
 Fungsi produk :

17. Mengapa analisis SWOT diperlukan pada pengelolaan produk kerajinan limbah?

.....

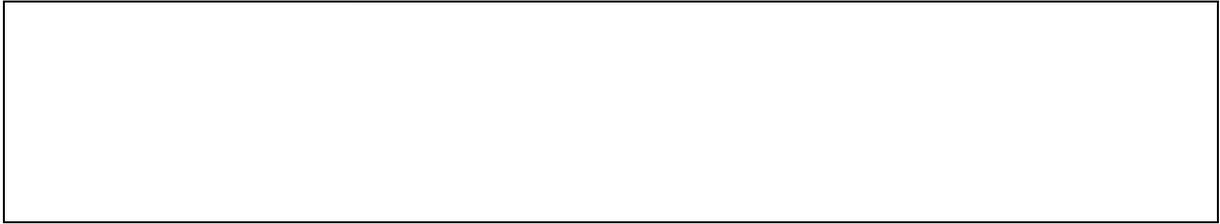


.....
.....

18. Buatlah sebuah desain produk kerajinan bangun ruang dari bahan botol plastic!

19. Buatlah desain media promosi yang paling efektif !

20. Buatlah desain kemasan untuk produk kerajinan cup lampu berbahan botol bekas!



Daftar Pustaka

Kemdikbud. 2017. Prakarya dan Kewirausahaan edisi revisi K-13. Jawa Barat: Arya Duta
Sabana, setiawan. 2007. Seni Rupa untuk SMA. Bandung: Esis offset
Khasali, Renald. 2008. Desain komunikasi visual. Yogya
Supriyono, Rahmad. 2011. Desain komunikasi visual. Yogya: Andi Offset
_____. 2012. Media promosi periklanan. Jakarta : Gelora Aksara
_____. 2010. Strategi pemasaran analisis SWOT dan AIDA. Jakarta: Gramedia

<https://suryasemesta.com/7-media-promosi-online-paling-efektif-untuk-jualan-gratis-dan-berbayar.html>

www.google.com/produk-kerajinan-aneka-produk-limbah/juni-16-2020/06.30pm//

www.ilmucerdasku.com/kerang-limbah-produk-kerajinan//