



**SMA MUHAMMADIYAH 1  
YOGYAKARTA**



# **PRAKARYA & KEWIRAUSAHAAN**

**Kelas XII**

**Modul Pembelajaran SMA**

**TIM MGMP PKWU**





## **KATA PENGANTAR**

Kewirausahaan adalah kemampuan yang sangat dibutuhkan dalam era millennial mengingat keterbatasan dukungan sumberdaya alam terhadap kesejahteraan penduduk dunia yang makin bertambah dan makin kompetitif. Jiwa dan semangat kewirausahaan yang terbentuk dan terasah dengan baik sejak remaja akan dapat menghasilkan sumberdaya manusia inovatif yang mampu membebaskan bangsa dan negaranya dari ketergantungan pada sumberdaya alam. Modul ini membekali peserta didik dengan kemampuan menciptakan kerajinan dan berwirausaha. Diawali dengan proses pengamatan terhadap produk kerajinan yang ada di pasar beserta ciri-cirinya, analisis struktur komponen pembentuk produk kerajinan, analisis struktur dan rangkaian proses beserta peralatan yang diperlukan, termasuk analisis pasar, biaya, dan harga.

Peserta didik bukan hanya mampu menghasilkan ide kreatif tetapi juga merealisasikannya dalam bentuk purwarupa karya nyata dan dilanjutkan sampai pada kegiatan penciptaan pasar untuk mewujudkan nilai ekonomi dari kegiatan-kegiatan tersebut. Modul ini mencakup aktivitas dan materi pembelajaran yang secara utuh dapat meningkatkan kompetensi pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang diperlukan untuk menciptakan karya nyata, menciptakan peluang pasar, dan menciptakan kegiatan bernilai ekonomi dari produk dan pasar tersebut.

Pembelajaran ini dirancang berbasis aktivitas terkait dengan sejumlah ranah karya nyata kerajinan. Sebagai mata pelajaran yang mengandung unsur muatan lokal, tambahan materi yang digali dari kearifan lokal yang relevan sangat diharapkan untuk ditambahkan sebagai pengayaan dari modul ini. Kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak Ismadi, S.Pd., M.A. yang telah memberikan pemasukan selaku review dalam penulisan modul ini. Modul ini sangat terbuka dan perlu kritik saran untuk dilakukan perbaikan dan penyempurnaan. Oleh karena itu, mudah-mudahan dari sebuah modul ini dapat memberikan yang terbaik bagi kemajuan SMA Muhammadiyah 1 Yogyakarta khususnya dan dunia pendidikan pada umumnya dalam rangka mempersiapkan generasi kreatif inovatif menuju seratus tahun Indonesia Merdeka (2045).

Yogyakarta, Juni 2020

Penulis



**DAFTAR ISI**

|   |    |
|---|----|
| <b>HALAMAN JUDUL</b> .....                  |    |
| <b>KATA PENGANTAR</b> .....                 | 1  |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                     | 2  |
| <b>DISKRIPSI MATA PELAJARAN</b> .....       | 3  |
| <b>PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL</b> .....      | 3  |
| <b>PEMBELAJARAN</b> .....                   | 4  |
| A. Rencana Belajar Siswa (KD dan IPK) ..... | 4  |
| B. Kegiatan Belajar .....                   | 8  |
| 1. Kegiatan Belajar 1.....                  | 8  |
| 2. Kegiatan Belajar 2.....                  | 19 |
| 3. Kegiatan Belajar 3.....                  | 23 |
| 4. Kegiatan Belajar 4.....                  | 28 |
| 5. Kegiatan Belajar 5.....                  | 30 |
| C. Evaluasi .....                           | 42 |
| D. Daftar Pustaka .....                     | 54 |
| <b>PENUTUP</b> .....                        | 55 |

## **PENDAHULUAN**

### **A. Diskripsi Mata Pelajaran**

Modul Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XII semester 1 ini berisikan materi pembelajaran prakarya yang terintegrasi dengan pembelajaran kewirausahaan. Kegiatan prakarya pada semester ini yaitu kerajinan. Materi dan tugas yang terdapat pada tema ini sesuai dengan kekhasan keilmuan kerajinan. Namun demikian, materi kerajinan ini akan dipadukan dengan materi kewirausahaan agar peserta didik dapat belajar kerajinan sekaligus berwirausaha. Pada Kerajinan Kelas XII ini tema prakarya adalah membuat kerajinan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal. Materi kewirausahaan terintegrasi dengan materi pembelajaran prakarya. Materi kewirausahaan Kelas XII mencari ide untuk berwirausaha, melihat peluang dan membuat perencanaan, memproduksi produk, menghitung biaya produksi, memasarkan produk dengan sistem konsinyasi, dan melakukan evaluasi kegiatan wirausaha yang sudah dilaksanakan. Siswa akan menjalankan proses pembelajaran ditekankan pada simulasi berwirausaha sesuai tema kerajinan yang dipilih dengan memanfaatkan keterampilan melihat peluang pasar, berpikir kreatif, merancang, memproduksi, mengemas dan memasarkan. Modul ini memberikan membimbing siswa untuk melakukan kegiatan secara bertahap, sesuai tahapan yang dilakukan untuk memulai suatu usaha. Peserta didik juga dapat mengembangkan ide sesuai dengan ciri khas dan potensi daerahnya agar kegiatan yang dilakukan dalam proses pembelajaran menjadi nyata dan sesuai dengan peluang dan kebutuhan yang ada. Materi kerajinan semester 1 ini akan memilih kerajinan batik sesuai dengan sumber daya yang ada di sekolah.

### **B. Petunjuk Penggunaan Modul**

Untuk memperoleh prestasi belajar secara maksimal, maka langkah-langkah yang perlu dilaksanakan dalam modul ini antara lain:

1. Bacalah dan pahami materi yang ada pada setiap kegiatan belajar..
2. Kerjakan setiap tugas dan proyek yang diberikan dalam setiap kegiatan belajar dengan penuh cinta dan disiplin.
3. Jika belum menguasai level materi yang diharapkan, ulangi lagi pada kegiatan belajar sebelumnya atau bertanyalah kepada guru.

**PEMBELAJARAN**

**A. Rencana Belajar Siswa (KD dan IPK)**

| Kompetensi Dasar (KD)   | IPK   |
|---|---|
| <p>3.1 memahami perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memahami ide dan peluang usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li> <li>• Memahami analisa peluang usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li> <li>• Memahami sumber daya yang di butuhkan untuk usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li> <li>• Memahami administrasi dan pemasaran usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li> <li>• Memahami komponen perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li> <li>• Memahami langkah-langkah penyusunan proposal usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li> </ul> |
| <p>4.1 menyusun perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyusun perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber</li> </ul>  |



| Kompetensi Dasar (KD)  | IPK   |
|--|---|
| lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran  | daya, administrasi, dan pemasaran   |
| 3.2 menganalisis sistem produksi kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memahami jenis dan karakteristik bahan dan alat kerajinan</li> <li>• Menganalisis macam-macam kerajinan berdasarkan inspirasi budaya lokal</li> <li>• Menganalisis teknik produksi kerajinan</li> <li>• Menganalisis tahapan proses produksi kerajinan</li> <li>• Menganalisis jenis dan kegunaan bahan kemas</li> </ul> <p>Menganalisis teknik penyajian dan pengemasan</p> |
| 4.2 memproduksi kerajinan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memproduksi kerajinan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat</li> </ul>  |
| 3.3 memahami perhitungan titik impas ( <i>Break Even Point</i> ) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengidentifikasi informasi tentang perhitungan titik impas /BEP (<i>Break Event Point</i>) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal</li> </ul>  |



| Kompetensi Dasar (KD)  | IPK  |
|--|--|
| sekitar/pasar local  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengolah informasi yang didapat tentang penghitungan titik impas /BEP (<i>Break Event Point</i>) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal</li><li>• Menganalisis hasil pengamatan/kajian literatur dan diskusi tentang penghitungan titik impas /BEP (<i>Break Event Point</i>) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal</li><li>• Menyimpulkan hasil pengamatan/kajian literatur dan diskusi tentang penghitungan titik impas /BEP (<i>Break Event Point</i>) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal</li></ul> |
| 4.3 menyusun rencana pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar local | <ul style="list-style-type: none"><li>• Menghitung titik impas (break even point) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal</li><li>• Menyajikan hasil penghitungan titik impas /BEP (<i>Break Event Point</i>) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal</li></ul>  |
| 3.4 menganalisis media promosi untuk produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan                          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Menganalisis fungsi dan tujuan promosi</li><li>• Menganalisis bentuk-bentuk media promosi produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan</li></ul>   |





| Kompetensi Dasar (KD)   | IPK  |
|---|--|
| keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal  | lingkungan sekitar/pasar lokal <ul style="list-style-type: none"><li>• Memahami pemilihan media promosi yang tepat</li><li>• Menganalisis prosedur pembuatan media promosi produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li></ul>                                     |
| 4.4 merancang media promosi untuk produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal | <ul style="list-style-type: none"><li>• Melakukan promosi produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li><li>• Menyajikan laporan hasil promosi produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li></ul> |
| 3.5 menganalisis sistem konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Memahami konsep konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li><li>• Memahami cara dan proses konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal</li></ul>               |
| 4.5 memasarkan kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dengan sistem konsinyasi              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Memasarkan kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dengan sistem konsinyasi</li></ul>   |

## B. Kegiatan Belajar

### 1. Kegiatan Belajar I

#### KD:

3.1. memahami perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

4.1. menyusun perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

**Tujuan Pembelajaran:** Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran *Discovery Learning* (Pembelajaran Penemuan) dan *Problem Based Learning* (Pembelajaran Berbasis Masalah) dengan metode diskusi, kerja kelompok, tanya jawab dan penugasan peserta didik dapat mendiskripsikan dan menyajikan hasil diskusi tentang usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal 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).

### Kerajinan sebagai Bagian dari Industri Kreatif

Hukum ekonomi dasar menjelaskan bahwa terdapat hubungan antara ketersediaan barang di pasar (*supply*) dengan permintaan pembeli (*demand*). Titik temu antara permintaan dan pengadaan adalah penetapan harga jual produk. Ketersediaan barang yang melebihi permintaan pembeli akan menurunkan harga barang. Sebaliknya, ketersediaan barang yang lebih rendah daripada permintaan pembeli, dapat menyebabkan harga barang menjadi tinggi.

Produk kerajinan memanfaatkan keterampilan tangan. Proses pengerjaan produk kerajinan membutuhkan waktu yang lama. Industri kerajinan hanya dapat menghasilkan jumlah barang yang terbatas dalam rentang waktu tertentu. Berbeda dengan industri manufaktur yang mampu menghasilkan produk dalam jumlah besar dalam waktu yang singkat. Hal tersebut memberikan peluang produk kerajinan dengan keunikannya untuk

memasuki pasar sebagai produk dengan jumlah terbatas atau *limited edition/limited product*. Produk yang unik dengan jumlah terbatas dapat memiliki harga jual yang tinggi. Peluang kerajinan untuk menjadi produk dengan harga yang tinggi, harus dipastikan dengan melakukan riset pasar terhadap minat dan selera pembeli. Hasil riset pasar akan mendasari proses perancangan produk kerajinan yang inovatif. Rancangan produk terwujud melalui kegiatan wirausaha dengan didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha dikenal pula dengan sebutan 6M, yakni *Man* (manusia), *Money* (uang), *Material* (bahan), *Machine* (peralatan), *Method* (cara kerja), dan *Market* (pasar).

### Sumber Daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha (6M)

- **Man (Manusia)** Personel atau orang-orang yang terlibat dalam usaha tersebut, saat ini bisa disebut dengan istilah *Man Power* (tenaga manusia) atau *Mind Power* (daya pikir). Wirausaha yang berhasil salah satunya adalah apabila berhasil mengelola SDM yang terlibat dalam setiap proses yang terjadi dalam usaha.
- **Money (Uang)** Dana yang menjadi modal usaha, perputaran uang melalui pengeluaran dan pemasukan yang terjadi dalam usaha tersebut.
- **Material (Bahan), Machine (Peralatan), Method (Cara Kerja)** adalah bahan yang digunakan, cara produksi, dan peralatan yang digunakan untuk memproduksi barang. Kemampuan wirausahawan dalam mengelola produksi yang efektif dan efisien dapat menghasilkan keuntungan wirausaha yang lebih besar.
- **Market (Pasar)** Pasar sasaran dari produk yang dihasilkan oleh suatu usaha.

Berdasarkan luasnya pasar dibagi:

- **Pasar Lokal** : pasar yang terbatas di lingkungan atau daerah yang sama dengan tempat produksi.
- **Pasar Nasional** : pasar yang terbatas di lingkungan wilayah satu negara.
- **Pasar Global** : pasar berskala seluas dunia internasional yang terbuka bagi seluruh pelaku usaha.

### Segmentasi Pasar

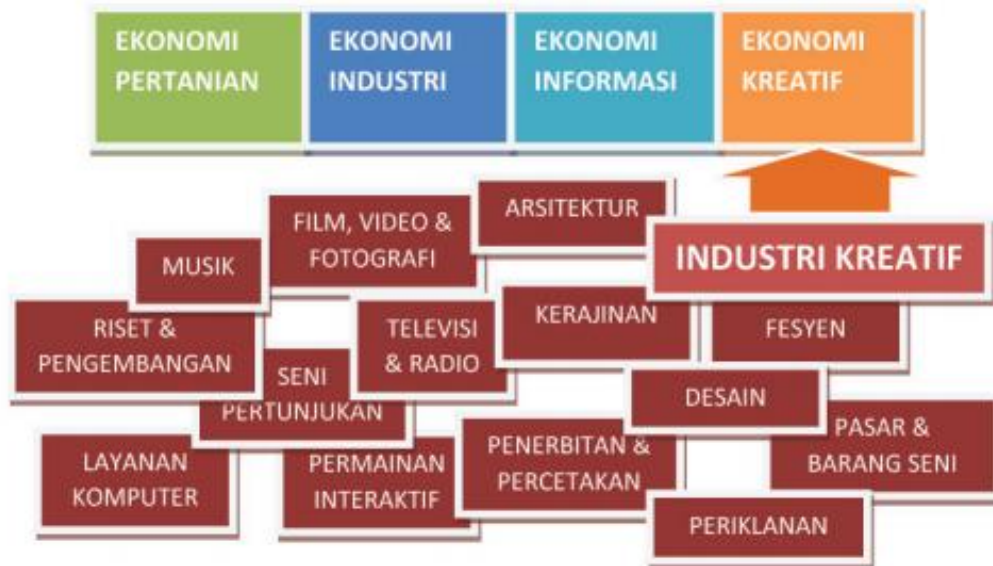
- **Secara Geografis** : didasarkan dari kesamaan tempat/lokasi

- **Secara Demografis** : didasarkan dari kesamaan usia, gender, bangsa dan etnis, pekerjaan, tingkat ekonomi.
- **Secara Psikografis** : didasarkan dari kesamaan karakter kelas sosial, gaya hidup dan kepribadian.

Pada pelaksanaan wirausaha, diawali dengan penataan sumber daya manusia yang akan menjadi penggerak kegiatan wirausaha. Dahulu digunakan istilah tenaga manusia atau man power. Namun, saat ini sumber daya manusia lebih dikenal dengan mind power atau daya pikir. Pemikiran manusia lebih berharga daripada tenaga fisik. Sebagian kegiatan sudah dapat digantikan dengan mesin dan robot. Namun, pemikiran kreatif dan inovatif hanya bersumber dari manusia sebagai makhluk ciptaan Tuhan. Pemikiran kreatif dan inovatif menjadi penggerak dari perekonomian saat ini. Dunia telah melewati empat gelombang peradaban ekonomi, yaitu:

- **Ekonomi Pertanian** : Peradaban yang dimana petani menjadi penggerak ekonomi utama. (pada gelombang ini para masyarakat ingin menjadi petani )
- **Ekonomi Industri** : Peradaban ini menggunakan Industri manufaktur sebagai penggerak utama. (Kebanyakan rakyat ingin menjadi pegawai pabrik pada masa ini;
- **Ekonomi Informasi** : Peradaban yang muncul akibat adanya inovasi dalam bidang Informasi dan Teknologi.
- **Ekonomi Kreatif** : Gelombang dengan industri kreatif sebagai penggerak ekonomi utamanya. (contohnya: mark zuckerberg)

Industri-industri yang termasuk ke dalam industri kreatif dikelompokkan ke dalam 14 subsektor. Subsektor tersebut adalah: arsitektur, desain, fesyen, kerajinan, penerbitan dan percetakan, televisi dan radio, musik, film, video dan fotografi, periklanan, layanan komputer dan piranti lunak, pasar dan barang seni, seni pertunjukan, riset dan pengembangan, dan permainan interaktif. Subsektor kerajinan merupakan salah satu yang memberikan kontribusi terbesar, baik terhadap pendapatan negara maupun penyerapan tenaga kerja.



Gambar 1.1 : Gelombang Ekonomi, Ekonomi Kreatif, Industri Kreatif, dan Subsektor Industri Kreatif  
(Sumber : Buku Paket PKWU kelas XII hal 6)

Penataan sumber daya manusia termasuk dalam tahapan awal, yaitu persiapan organisasi. Kegiatan wirausaha dapat dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu:

- **Persiapan organisasi dan perencanaan produksi**

Kegiatan wirausaha membutuhkan kerja sama dari beberapa pihak, baik internal maupun eksternal organisasi. Hubungan baik antara wirausahawan dengan pemasok bahan baku, pekerja, dan pembeli harus terjaga. Hubungan baik dapat terjadi dengan adanya rasa kepercayaan dan sikap saling menghargai. Kerja sama yang baik juga didukung oleh pembagian tugas yang adil dan sesuai dengan kompetensinya. Pada kegiatan wirausaha produk kerajinan, akan dilakukan pembagian peran dan tanggung jawab. Kompetensi, kerja sama, dan tanggung jawab dari masing-masing anggota organisasi menjadi kunci dari keberhasilan kegiatan wirausaha. Kegiatan terdiri atas pembentukan organisasi dan penetapan tugas dan tanggung jawab, dilanjutkan dengan perencanaan produksi. Perencanaan produksi harus diawali dengan riset pasar, pengembangan desain, dan penetapan produk yang akan dijual. Perencanaan produksi meliputi perolehan bahan baku,

persiapan bahan dan alat, serta penghitungan biaya produksi. Tahapan pertama ini disebut juga tahapan *Research and Development* atau dikenal dengan R & D.

- **Produksi hingga penjualan**

Kelompok wirausaha melakukan produksi kerajinan untuk pasar lokal dengan target produksi sesuai perencanaan, pertimbangan kapasitas produksi, dan target penjualan. Pada tahap ini dilakukan pula distribusi produk dan pemasaran. Tahapan ini disebut juga dengan *Production and Distribution*.

- **Evaluasi dari sluruh kegiatan wirausaha yang telah dilakukan,**

Evaluasi bertujuan untuk mengetahui kekurangan dan melakukan perencanaan perbaikan, agar wirausaha dapat berkembang menjadi lebih baik. Proses evaluasi dapat menggunakan metode analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, dan Treats*), yaitu dengan cara menguraikan kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman dari luar (*Treats*) dari produk kerajinan yang telah dibuat, proses produksi, proses pemasaran dan distribusi, serta pasar sasaran. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha produk kerajinan sebagai alat penyusun strategi. Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis ini didahului oleh proses identifikasi faktor eksternal dan internal. Untuk menentukan strategi yang terbaik, dilakukan pembobotan terhadap tiap unsur SWOT berdasarkan tingkat kepentingan. Analisis SWOT dilakukan dengan mewawancarai pengusaha kerajinan dengan menggunakan kuisioner. Hal-hal yang perlu diwawancarai seperti aspek sosial, ekonomi, dan teknik produksi kerajinan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan usaha produk kerajinan.

## **Produk Kerajinan**

### **Bahan baku terdiri dari:**

- **Bahan Alam:** serat nanas, enceng gondok, tanah liat, kayu, rotan, bambu, kerang, dan tulang.
- **Bahan buatan:** kain, plastik, kaca dan karet

## Teknik Pembuatan

### Batik

Batik merupakan kain bergambar yang pembuatannya secara khusus dengan menuliskan atau menerakan malam pada kain itu, kemudian pengolahannya diproses dengan cara tertentu (KBBI online:2020).



Gambar 1.2 : Batik Tulis

(Sumber : <https://phinemo.com/wp-content/uploads/2017/10/3motif.jpg>)

Jika ditinjau dari cara pengaplikasian motif, batik dibagi menjadi 4:

- Dengan cara ditulis menggunakan canting,
- Dengan cara dicetak menggunakan cap,
- Dengan cara ditali menggunakan benang(jumputan),
- Dengan cara dicetak menggunakan screen (printing).

Ditinjau dari jenisnya batik dibagi menjadi 3:

- Batik tulis : menggunakan canting atau kuas,
- Batik cap: menggunakan cap dari tembaga,
- Batik tulis dan cap : mengolaborasi antara batik cap dan tulis.



## Ukir

Teknik ukir merupakan gambar hiasan yang di bentuk dengan cara di pahat untuk mengurangi bagian kayu utk menimbulkan bentuk cekung dan cembung sehingga membentuk permukaan yg indah. Biasanya, teknik ini menggunakan bahan keras untuk produksi karena daya tahan benda-benda ini dapat meningkatkan harga yang Anda inginkan. Beberapa contoh hasil pahat/ ukir diantaranya:

- Topeng kayu
- Ukiran furnitur
- Dan lain-lain



Gambar 1.3 : Ukiran Kayu

(Sumber : <https://www.dekoruma.com/artikel/84577/tipe-ukiran-tradisional-di-indonesia>)

## Membentuk

Membentuk merupakan sebuah keteknikan yang biasanya digunakan untuk membuat karya kerajinan dari tanah liat. Macam-macam teknik membentuk antara lain seperti berikut.

### 1) Teknik Coil (Lilit Pilin)

Cara pembentukan dengan tangan langsung seperti coil, lempengan atau pijat jari merupakan teknik pembentukan tanah liat yang bebas untuk membuat bentuk-bentuk

yang diinginkan. Bentuknya tidak selalu simetris. Teknik ini sering dipakai oleh para seniman dan perajin keramik.

### 2) Teknik Putar

Teknik pembentukan dengan alat putar dapat menghasilkan banyak bentuk yang simetris (bulat, silindris) dan bervariasi. Cara pembentukan dengan teknik putar ini sering dipakai oleh para perajin keramik. Perajin keramik tradisional biasanya menggunakan alat putar tangan (hand wheel) atau alat putar kaki (kick wheel). Para perajin bekerja di atas alat putar dan menghasilkan bentuk-bentuk yang sama seperti gentong dan guci.

### 3) Teknik Cetak

Ada dua teknik pembentukan karya kerajinan dari bahan lunak yaitu: sekali cetak (cire verdue), dan cetak berulang. Teknik sekali cetak ialah teknik cetak yang menghasilkan sekali cetakan dan tidak dapat diperbanyak. Teknik cetak berulang (bi valve), ialah teknik mencetak yang dapat memproduksi karya dengan jumlah yang banyak dengan bentuk dan ukuran yang sama. Bahan cetakan yang biasa dipakai adalah gips, seperti untuk cetakan berongga, cetakan padat, cetakan jigger maupun cetakan untuk dekorasi tempel. Cara ini digunakan pada pabrik-pabrik keramik dengan produksi massal, seperti alat-alat rumah tangga: piring, cangkir, mangkok, dan gelas.



Gambar 1.4 : Pembuatan Gerabah

(Sumber : <https://id-static.z-dn.net/files/d8a/7238e5a445d81a67849b7b1cc57b4096.jpg>)

### Sambung

Sambung merupakan teknik pembuatan kerajinan yang dilakukan dengan cara menyambung atau menyatukan dua bahan atau lebih menjadi sebuah kesatuan yang membentuk kerajinan.



Gambar1.5: Mozaik Ikan

(Sumber: <https://ngertiaja.com/cara-membuat-mozaik>)

### Konstruksi

Konstruksi merupakan teknik pembuatan kerajinan yang dilakukan dengan cara menyusun, membentuk atau pun mencetak bahan sesuai dengan bentuk kerajinan yang hendak dibuat.



Gambar 1.6: konstruksi jembatan es krim

(Sumber : <https://id.pinterest.com/pin/689050811712510061/>)

## Anyam

Anyam merupakan teknik yang biasa digunakan untuk pembuatan karya kerajinan dari bahan lunak dengan karakteristik tertentu. Bahan baku yang digunakan untuk membuat karya kerajinan dengan teknik menganyam ini berasal dari berbagai tumbuhan yang diambil seratnya, seperti rotan, bambu, daun lontar, daun pandan, serat pohon, pohon pisang, enceng gondok. Contoh karya kerajinan dengan teknik menganyam: keranjang, tikar, topi, dan tas.

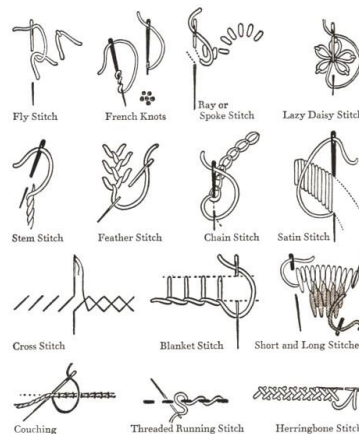


Gambar 1.7 : Produk kerajinan anyam

(Sumber : <https://www.mypurohith.com/pengertian-seni-kriya/>)

## Jahit

Jahit merupakan teknik kerajinan dengan cara menyambung kain, bulu, kulit binatang, dan bahan-bahan lain yang bisa dilewati jarum jahit dan benang. Menjahit dapat dilakukan dengan tangan memakai jarum tangan atau dengan mesin jahit.



Gambar 1.8 : Berbagai Jenis Teknik Jahit

(Sumber : <http://dicky-babolll.blogspot.com/2016/09/mengenal-jenis-jahitan-atau-tusuk.html>)

### Lembar Kerja Keterampilan

Rumusan tugas proyek:

- a. Amati lingkungan Anda (suhu udara, adat kebiasaan, kegiatan, dan lainlain).  
Kebutuhan apa saja yang dapat dipenuhi oleh produk kerajinan? Identifikasi sebanyak-banyaknya kebutuhan yang ada di pasar lokal.
- b. Diskusikan dengan teman Anda.
- c. Identifikasi kebutuhan, produk yang sudah ada maupun ide untuk produk yang belum ada, serta pasar sasarnya, tuliskan pada **LK 1**.

#### RUBRIK PENILAIAN PROYEK

| NO | ASPEK  | SKOR  |
|----|--|-------|
| 1  | Perencanaan  |       |
|    | Latar belakang (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                  | 1 – 3 |
|    | Rumusan masalah (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                 | 1 – 3 |
| 2  | Pelaksanaan  |       |
|    | Catatan hasil pengamatan (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)  | 1 – 3 |
|    | Pengumpulan data (akurat= 3, kurang akurat = 2, tidak akurat = 1)              | 1 – 3 |
|    | Kelengkapan data (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)          | 1 – 3 |
|    | Pengolahan dan analisis data (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1) | 1 – 3 |
|    | Simpulan (tepat = 3, kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                        |       |
| 3  | Pelaporan Hasil :  |       |
|    | Sistematika laporan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)                | 1 – 3 |
|    | Penggunaan bahasa (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1)            | 1 – 3 |

|   |   |       |
|---|---|-------|
|   | Tampilan (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)   | 1 – 3 |
| 4 | Penyajian hasil (presentasi)                                    |       |
|   | Penyajian ppt (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)       | 1 – 3 |
|   | Presentasi (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1) | 1 – 3 |
|   | Menjawab pertanyaan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1) | 1 – 3 |
|   | Jumlah maksimal   | 39    |

**Nilai = skor yang diperoleh/skor maksimal x 100**

LK 1 Identifikasi Kebutuhan Pasar Lokal

| No   | Kebuthan                              | Produk/ Ide                      | Pasar Sasaran                     |
|------|---------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| 1.   | Alat bawa raket bulu tangkis (contoh) | Tas khusus bulu tangkis (contoh) | Siswa ekskul bulutangkis (contoh) |
| 2.   | Penyimpanan alas kaki (contoh)        | Rak gantung (contoh)             | Rumah tangga (contoh)             |
| 3.   | .....                                 | .....                            | .....                             |
| Dst. |                                       |                                  |                                   |

### Tes Formatif

1. Jelaskan terbentuknya harga jual dalam hukum ekonomi dasar!
2. Berikan contoh yang termasuk bahan alam dan bahan buatan!
3. Jelaskan apa yang dimaksud dengan teknik konstruksi!
4. Sebutkan dan jelaskan empat gelombang peradaban ekonomi yang telah dilewati dunia!
5. Sebutkan dan jelaskan teknik dalam membantu pada tanah liat!



## 2. Kegiatan Belajar II

### KD:

**3.2.** menganalisis sistem produksi kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat

**4.2.** memproduksi kerajinan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal 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* (Pembelajaran Berbasis Masalah) dengan metode diskusi, kerja kelompok, tanya jawab dan penugasan peserta didik dapat mendeskripsikan dan menyajikan hasil diskusi tentang sistem produksi kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

Data tentang pasar sasaran, potensi bahan baku, dan teknik yang terdapat di daerah sudah diketahui. Beberapa kebutuhan dari pasar sasaran sudah pernah diamati dan didiskusikan dalam kelompok. Hal-hal tersebut akan menjadi dasar bagi langkah selanjutnya, yaitu perancangan produk kerajinan untuk pasar lokal. Proses perancangan produk diawali dengan pencarian ide, dilanjutkan dengan pembuatan gambar atau sketsa ide. Ide terbaik kemudian dikembangkan menjadi model dari kerajinan yang akan dibuat, dilanjutkan dengan persiapan produksi. Produksi adalah membuat produk dalam jumlah tertentu sehingga siap menjadi komoditi yang akan dijual.

### **Mencari Ide Produk dengan Curah Pendapat**



Pencarian ide melalui curah pendapat (*brainstorming*) memberikan kesempatan munculnya berbagai macam ide sebanyak- banyaknya bahkan yang tidak masuk akal sekalipun. Penuangan ide tersebut berupa sketsa gambar produk. Kunci sukses dari tahap *brainstorming* dalam kelompok adalah jangan ada perasaan takut salah. Setiap orang berhak mengeluarkan pendapat, saling menghargai pendapat teman, boleh memberikan ide yang merupakan perkembangan dari ide sebelumnya, dan jangan lupa mencatat setiap ide yang muncul.

### **Rasionalisasi**

Proses mengevaluasi ide-ide yang muncul dengan berbagai pertimbangan teknis. Perhatikan sketsa-sketsa yang telah dibuat. Pilih ide yang dianggap baik dan potensial yang kemudian dituangkan dalam sketsa-sketsa selanjutnya.

### ***Prototyping (studi model)***

Sketsa ide terbaik dan dipilih sebelumnya yang masih berbentuk 2D dibuat 3D dengan studi model. Studi model dilakukan dengan menggunakan material sebenarnya ataupun tidak sebenarnya. Material sebenarnya adalah material yang akan digunakan pada produksi kerajinan. Alat bantu yang dapat digunakan dalam pembuatan studi model adalah gunting, cutter, lem, selotip (alat pemotong dan bahan perekat).

### **Penentuan desain akhir**

Studi model menghasilkan 3 - 5 buah studi model. Penetapan desain dilakukan melalui diskusi evaluasi. Proses evaluasi menghasilkan umpan balik yang bermanfaat dalam menentukan desain akhir yang terpilih

### **Metode produksi**

Metode tradisional: satu orang melakukan setiap tahapan produksi.

Metode Modern: metode ban berjalan, karena kegiatan produksidi pabrik, dimana satu orang melakukan satu tahapan saja.



Gambar 1.9 : Teknik produksi ban berjalan  
(Sumber : <https://www.pngdownload.id/png-5vl3an/>)

### Keselamatan kerja

Upaya menjaga kesehatan dan keselamatan kerja dibuat berdasarkan bahan, alat, dan proses produksi yang digunakan.



Gambar 2.1 : Perlengkapan Keselamatan Kerja  
(Sumber : <https://slideplayer.info/slide/13887291/>)

**Lembar Kerja Keterampilan**

Rumusan Tugas Proyek:

Pengembangan Desain Produk Kerajinan untuk Pasar Lokal

- a. Carilah ide produk kerajinan untuk pasar lokal yang akan dibuat. Pencarian ide dapat dilakukan dengan curah pendapat (brainstorming) dalam kelompok.
- b. Buat beberapa sketsa ide bentuk dari produk fungsional tersebut. Pertimbangkan kenyamanan dan keamanan pengguna dalam menggunakan produk tersebut.
- c. Pilih salah satu ide bentuk yang paling baik.
- d. Pikirkan dan tentukan teknik-teknik yang akan digunakan untuk membuatnya serta bahan dan alat yang dibutuhkan.
- e. Cobalah buat produk tersebut. Proses pembuatan model ini dilakukan untuk mengetahui bahan, teknik, dan alat yang tepat.
- f. Buat petunjuk pembuatan dari produk tersebut dalam bentuk tulisan maupun gambar.
- g. Susunlah semua sketsa, gambar, studi model, daftar bahan, dan alat serta petunjuk pembuatan yang dibutuhkan ke dalam sebuah laporan portofolio yang baik dan rapi

**RUBRIK PENILAIAN PROYEK**

| NO | ASPEK  | SKOR  |
|----|--|-------|
| 1  | Perencanaan  |       |
|    | Latar belakang (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                  | 1 – 3 |
|    | Rumusan masalah (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                 | 1 – 3 |
| 2  | Pelaksanaan  |       |
|    | Catatan hasil pengamatan (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)  | 1 – 3 |
|    | Pengumpulan data (akurat= 3, kurang akurat = 2, tidak akurat = 1)              | 1 – 3 |
|    | Kelengkapan data (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)          | 1 – 3 |
|    | Pengolahan dan analisis data (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1) | 1 – 3 |
|    | Simpulan (tepat = 3, kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                        | 1 – 3 |



|   |   |                         |
|---|---|-------------------------|
| 3 | Pelaporan Hasil :<br>Sistematika laporan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)<br>Penggunaan bahasa (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1)<br>Tampilan (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)    | 1 – 3<br>1 – 3<br>1 – 3 |
| 4 | Penyajian hasil (presentasi)<br>Penyajian ppt (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)<br>Presentasi (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)<br>Menjawab pertanyaan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1) | 1 – 3<br>1 – 3<br>1 – 3 |
|   | Jumlah maksimal   | 39                      |

**Nilai = skor yang diperoleh/skor maksimal x 100**

**Tes Formatif**

1. Jelaskan proses membuat sebuah batik tulis!
2. Berikan contoh yang termasuk bahan alam dan bahan buatan!
3. Jelaskan apa yang dimaksud dengan teknik konstruksi!

### 3. Kegiatan Belajar III

#### KD:

**3.3** memahami perhitungan titik impas (*Break Even Point*) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar local

**4.3** menyusun rencana pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar local

**Tujuan Pembelajaran** : Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran *Discovery Learning* (Pembelajaran Penemuan) dan *Problem Based Learning* (Pembelajaran Berbasis Masalah) dengan metode diskusi, kerja kelompok, tanya jawab dan penugasan peserta didik dapat mendiskripsikan dan menyajikan hasil diskusi tentang tentang perhitungan titik impas /BEP (*Break Event Point*) usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/ pasar lokal dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

#### Perhitungan Harga Jual Produk

##### ⦿ Harga jual produk

Sejumlah harga yang dibebankan kepada konsumen yang dihitung dari biaya produksi dan biaya lain diluar produksi seperti biaya distribusi dan promosi.

##### ⦿ Biaya produksi

Semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi, yaitu meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan mulai saat pengadaan bahan baku tersebut sampai proses akhir produk, yang siap untuk dijual (Biaya yang dimaksud: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead).

### Unsur-unsur perhitungan biaya produksi:

- ⦿ **biaya bahan baku:** biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan utama yang paling banyak dipergunakan
- ⦿ **biaya tenaga kerja:** biaya untuk memberikan jasa kepada tenaga kerja yang disesuaikan dengan keterampilan yang dimiliki pekerja dan sesuai dengan kesepakatan pekerja dan pemilik.
- ⦿ **biaya overhead:** biaya lain yang dikeluarkan untuk mendukung proses produksi. Biaya overhead dibedakan menjadi:
  - **Overhead tetap:** biaya overhead yang jumlahnya tidak berubah walaupun jumlah produksinya berubah. **(ex: biaya konsumsi, biaya listrik kantor, biaya air kantor, asuransi, penyusutan alat, penyusutan gedung dll).**
  - **Overhead variabel:** biaya overhead yang jumlahnya berubah secara proporsional sesuai dengan perubahan jumlah produksi. **(ex: biaya kemasan, biaya listrik produksi, biaya air produksi, dll).**
- ⦿ **Perhitungan harga pokok produksi**

Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi dapat dibuat dengan 2 pendekatan:

- **Full Costing:** memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead (tetap dan variabel), serta ditambah dengan biaya nonproduksi, seperti biaya pemasaran, serta biaya administrasi dan umum.
- **Variable Costing:** memisahkan perhitungan biaya produksi yang berlaku variabel dengan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan overhead variabel ditambah dengan biaya pemasaran variabel dan biaya umum variabel. Biaya tetap terdiri atas biaya overhead tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi tetap, dan biaya umum tetap.



⊙ Penentuan hpp pendekatan full costing

|                         |                |                |
|-------------------------|----------------|----------------|
| biaya                   |                |                |
| bahan                   |                |                |
| baku                    | Rp...          |                |
| biaya tenaga kerja      |                |                |
| langsung                | Rp...          |                |
| biaya overhead variabel | Rp...          |                |
| biaya overhead tetap    | <u>Rp... +</u> |                |
| harga pokok produksi    |                | Rp...          |
| biaya administrasi dan  |                |                |
| umum                    | Rp...          |                |
| biaya                   |                |                |
| pemasa                  |                |                |
| ran                     | <u>Rp... +</u> |                |
| biaya                   |                |                |
| nonproduksi             |                | <u>Rp... +</u> |
|                         |                | Rp...          |



⊙ **Penentuan hpp pendekatan variabel costing**

|                                    |                |                       |
|------------------------------------|----------------|-----------------------|
| biaya bahan baku                   | Rp...          |                       |
| biaya tenaga kerja langsung        | Rp...          |                       |
| biaya overhead variable            | <u>Rp... +</u> |                       |
| <b>HPP variable</b>                |                | <b>Rp...</b>          |
| biaya administrasi & umum variable | Rp...          |                       |
| biaya pemasaran variable           | Rp...          |                       |
| biaya nonproduksi variable         | <u>Rp... +</u> |                       |
| <b>total biaya variable</b>        |                | <b>Rp...</b>          |
| biaya overhead tetap               | Rp...          |                       |
| biaya administrasi & umum umum     | Rp...          |                       |
| biaya pemasaran tetap              | Rp... +        |                       |
| <b>total biaya tetap</b>           |                | <b><u>Rp... +</u></b> |
| <b>Total HPP</b>                   |                | <b>Rp...</b>          |

⊙ **Break Even Point (BEP)**

Suatu titik dimana bisnis tersebut tidak dalam keadaan merugi ataupun untung.

Jenis BEP.:

- **BEP unit:** BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan produk di nilai tertentu
- **BEP Rupiah:** BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga

**Elemen bep**

- ⊙ **fixed Cost (biaya Tetap):** Biaya yang dikeluarkan passti setiap bulannya. (Contoh; sewa gedung, gaji pegawai, pelatan, dll)
- ⊙ **Variable cost (biaya variabel):** Jenis anggaran yang pengeluaran setiap bulannya tidak pasti atau berubah ubah. (Contoh ; biaya kantong plastik, nota, listrik dll)

- ⊙ **Harga penjualan:** Harga yang kita tentukan ke konsumen atau pembeli

**Metode penetapan harga produk secara teori**

- ⊙ **Pendekatan Pemintaan dan Penawaran (Supply Demand Approach) :** dengan mencari harga yang mampu dibayar konsumen dan harga yang diterima produsen sehingga terbentuk jumlah yang diminta sama dengan jumlah yang ditawarkan.
- ⊙ **Pendekatan Biaya (Cost Oriented Approach):** dengan cara menghitung biaya yang dikeluarkan produsen dengan tingkat keuntungan yang diinginkan baik dengan markup pricing dan break even analysis.
- ⊙ **Pendekatan Pasar (Market Approach):** dengan cara menghitung variabel-variabel yang mempengaruhi pasar dan harga seperti situasi dan kondisi politik, persaingan, sosial budaya, dll.

**Manfaat dari bep**

- ⊙ Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
- ⊙ Memberi informasi berbagai volume tingkat penjualan
- ⊙ Mengevaluasi laba dari perusahaan
- ⊙ Mengganti sistem laporan yang tebal menjadi mudah dibaca (lebih ringkas)

**Lembar Kerja Keterampilan**

Rumusan Tugas Proyek:

Total Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produk

- Hitunglah Total Harga Pokok Produksi dari produk kerajinan untuk pasar lokal yang sudah kalian buat dengan menggunakan pendekatan *Full Costing*.
- Hitunglah HPP/unit dari produk kerajinan untuk pasar lokal.
- Tentukan, berapa harga jual produk kerajinan untuk pasar lokal yang telah dibuat.

**RUBRIK PENILAIAN PROYEK**

| NO | ASPEK  | SKOR  |
|----|--|-------|
| 1  | Perencanaan<br><br>Latar belakang (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1) | 1 – 3 |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   | Rumusan masalah (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)   | 1 – 3  |
| 2 | <p>Pelaksanaan</p> <p>Catatan hasil pengamatan (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)</p> <p>Pengumpulan data (akurat= 3, kurang akurat = 2, tidak akurat = 1)</p> <p>Kelengkapan data (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)</p> <p>Pengolahan dan analisis data (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1)</p> <p>Simpulan (tepat = 3, kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)</p> | <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p> |
| 3 | <p>Pelaporan Hasil :</p> <p>Sistematika laporan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)</p> <p>Penggunaan bahasa (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1)</p> <p>Tampilan (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)</p>  | <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p>                           |
| 4 | <p>Penyajian hasil (presentasi)</p> <p>Penyajian ppt (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)</p> <p>Presentasi (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)</p> <p>Menjawab pertanyaan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)</p>   | <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p> <p>1 – 3</p>                           |
|   | Jumlah maksimal  | 39   |

**Nilai = skor yang diperoleh/skor maksimal x 100**

**Tes Formatif**

1. Misalnya ada seorang pengusaha baru yang mendirikan bisnis pabrik kaos. Setiap bulan produksi pabrik tersebut 50 kaos. Sedangkan harga per buah Rp 50.000. Untuk biaya variabel per kaos rata-rata Rp 30.000 dan rata-rata biaya tetap tahunan



- Rp2.000.000.berapa jumlah kaos yang harus diproduksi dan harga per kaos agar mencapai BEP?
2. Seseorang dengan modal Rp 1.000.000 ingin membuka bisnis usaha martabak telur. Harga jual per buah ditentukan sebesar Rp 15.000. Lalu besar biaya produksi martabak telur tersebut ialah Rp 10.000. Berapa buah martabak telur yang harus diproduksi dengan harga tersebut mencapai titik BEP?

#### 4. Kegiatan Belajar IV

##### KD:

3.4 menganalisis media promosi untuk produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal

4.4 merancang media promosi untuk produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal

**Tujuan Pembelajaran:** Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran *Discovery Learning* (Pembelajaran Penemuan) dan *Problem Based Learning* (Pembelajaran Berbasis Masalah) dengan metode diskusi, kerja kelompok, tanya jawab dan penugasan peserta didik dapat mendiskripsikan dan menyajikan hasil diskusi tentang media promosi produk hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

##### Media Promosi

Promosi merupakan salah satu strategi pemasaran. Strategi pemasaran produk memanfaatkan bauran dari strategi *product*, *place*, *price*, dan *promotion* atau dikenal pula dengan sebutan 4P. Pada pembelajaran sebelumnya, telah dibahas tentang produk (*product*) dan harga (*price*). Kesuksesan suatu produk di pasaran, tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk dan harga yang tepat, melainkan juga tempat penjualan (*place*) dan cara promosi (*promotion*). Kegiatan dan media promosi bergantung dari pasar sasaran yang merupakan target dari promosi tersebut dan tempat penjualan produk dilakukan. Promosi produk dapat dilakukan di antaranya dengan mengadakan kegiatan di suatu lokasi, promosi melalui poster atau iklan di media cetak, radio maupun media sosial.

Tujuan promosi adalah untuk mengenalkan produk kepada calon pembeli dan membuat pembeli membeli produk. Promosi yang tepat akan diikuti oleh empat bentuk

respon dari calon pembeli. Pertama adalah perhatian (*attention*) dari calon pembeli disebabkan oleh promosi yang menarik didengar dan dilihat, serta unggul daripada promosi produk pesaing. Kedua adalah ketertarikan (*interest*) dari calon pembeli. Ketiga adalah keinginan (*desire*) calon pembeli untuk memiliki produk. Keempat adalah tindakan (*action*) membeli. Empat bentuk respon ini dikenal dengan AIDA (*Attention, Interest, Desire, dan Action*).

### Jenis-jenis Promosi

□ **Promosi Above The Line:** teknik promosi dengan strategi “MENARIK PERHATIAN” konsumen melalui iklan yang menarik dan memancing rasa penasaran orang untuk membeli / mencoba produk. Tidak ada interaksi langsung dengan audiens, fungsinya tidak lain adalah untuk menjelaskan sebuah produk, konsep ataupun ide ataupun untuk menanamkan branding image yang kuat di benak audiens.

Media yang di gunakan adalah :

- a. Media cetak ( koran, majalah, brosur, katalog ) ,
- b. Media elektronik ( TV, Radio, dll )
- c. Billboard dan media reklame lainnya

□ **Promosi Bellow the Line:** bentuk promosi dengan strategy “MENDORONG” calon konsumen untuk membeli dan mencoba produk / jasa yang di tawarkan, dengan kegiatan – kegiatan yang diselenggarakan dengan melibatkan dan mempertemukan secara langsung antara Perusahaan / penjual dengan masyarakat / pembeli.

Media atau kegiatannya memberikan audiens kesempatan untuk merasakan, menyentuh atau berinteraksi, bahkan langsung action untuk membeli produk.

Media promosi yang digunakan: Pameran, Event, Seminar, Kuis / sayembara, sampling product, Panggung hiburan, Sponsorship, Point Of Sale (POS), dll.

### Lembar Kerja Keterampilan

Buatlah sebuah karya media promosi *above the line* sesuai kreativitas kalian masing-masing. Boleh berupa brosur, katalog, ataupun video iklan.



Lembar penilaian tugas presentasi Laporan proyek dalam berbagai bentuk gambar yang mendeskripsikan penilaian terhadap karya kerajinan yang dibuat siswa.

| Nama | Hasil Karya | Kerapian | Kreatifitas motif | Kerjasama | Total |
|------|-------------|----------|-------------------|-----------|-------|
|      |             |          |                   |           |       |
|      |             |          |                   |           |       |
|      |             |          |                   |           |       |
|      |             |          |                   |           |       |
|      |             |          |                   |           |       |

❖ Skor Penilaian Proses :

❖ A = Sangat baik, skor 81 – 100

C = Cukup, 41 – 60

B = Baik, skor, 61 – 80

D = Kurang 1 – 40

Buatlah contoh

### Tes Formatif

1. Tuliskan perbedaan promosi *ove The Line* dengan Promosi *Above The Line!*
2. Tuliskan analisis AIDA dari toko atau kios dekat rumahmu!



## 5. Kegiatan Belajar V

### KD:

**3.5** menganalisis sistem konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar local

**4.5** memasarkan kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dengan sistem konsinyasi

**Tujuan Pembelajaran:** Melalui pendekatan saintifik dengan menggunakan model pembelajaran *Discovery Learning* (Pembelajaran Penemuan) dan *Problem Based Learning* (Pembelajaran Berbasis Masalah) dengan metode diskusi, kerja kelompok, tanya jawab dan penugasan peserta didik dapat mendeskripsikan dan menyajikan hasil diskusi tentang sistem konsinyasi untuk kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dengan disiplin, penuh tanggung jawab, kerja keras sebagai karakter positif serta dapat mengembangkan budaya literasi, kemampuan berpikir kritis, komunikasi, berkolaborasi, dan berkreasi (4C).

### Penjualan Konsinyasi

Penjualan dengan sistem konsinyasi adalah penjualan dengan cara menitipkan produk kepada pihak lain untuk dijual dengan harga jual dan persyaratan sesuai dengan perjanjian antara pemilik produk dan penjual. Perjanjian konsinyasi berisi hak dan kewajiban kedua belah pihak. Informasi yang harus ada dalam perjanjian konsinyasi adalah nama pihak pemilik barang (konsinyor), nama pihak yang dititipi barang (konsinyi), nama dan keterangan teknis barang yang dititipkan, ketentuan penjualan, ketentuan komisi (keuntungan yang akan diperoleh toko).

### Ciri transaksi konsinyasi



1. Barang Konsinyasi harus dilaporkan sebagai persediaan oleh pemilik barang, karena hak untuk barang masih berada pemilik barang.
2. Pengiriman barang Konsinyasi tidak menimbulkan pendapatan bagi Konsinyor dan sebaliknya.
3. Pemilik produk bertanggungjawab terhadap semua biaya yang berhubungan dengan barang Konsinyasi kecuali ditentukan lain.
4. pemilik toko dalam batas kemampuannya berkewajiban untuk menjaga keamanan dan keselamatan barang-barang komisi yang diterimanya

### **Surat perjanjian konsinyasi**

- Dalam surat perjanjian konsinyasi berisi hak dan kewajiban kedua belah pihak. Informasi yang harus ada dalam perjanjian konsinyasi adalah nama pihak pemilik barang, nama pihak yang dititipi barang, nama keterangan teknis barang yang dititipkan, keuntungan penjualan, ketentuan komisi. Berikut contoh surat perjanjian konsinyasi:

#### **Sari Mertha Art Shop**

#### **Pusat Souvenir Dan Kerajinan Khas Yogyakarta**

JL. HOS Cokroaminoto, No. 20, Bantul, 55711, Pakuncen, Wirobrajan, Yogyakarta,  
Daerah Istimewa Yogyakarta 55253

#### **SURAT PERJANJIAN TITIP JUAL (KONSINYASI)**

Pada hari ini, Kamis, 11 Juli 2019, telah diadakan perjanjian dan kesepakatan bersama antara antara pihak-pihak sebagai berikut:

Nama : **Mirza Raihan**

Jabatan : Kepala Toko

Alamat : Jl. KAP. KKO Usman Bin Said / Bintaran Wetan, Yogyakarta

No. HP/Telp. : (0274) 635234



Dalam hal ini sebagai kepala Toko, yang bertindak selaku pemegang kuasa dan pimpinan Toko Kerajinan **Sari Mertha Art Shop**, selanjutnya disebut sebagai **Pihak Pertama**.

Nama : **Farzan Gunawan**

Badan / Instansi : **CV. Metalindo Craft**

Jabatan : Spv. Marketing

Alamat : Jl. Gowongan Kidul, Gunung Kidul Yogyakarta

No. HP/Telp. : (0274) 765289

Dalam hal ini merupakan produsen atau pemasok (suplier) barang kerajinan tangan , dan selaku pemegang kuasa dari CV. Metalindo Craft, untuk selanjutnya, di dalam perjanjian ini akan disebut sebagai **Pihak Kedua**.

**Pihak Pertama** dan **Pihak Kedua** bersama-sama menyatakan hal-hal sebagai berikut: Bahwa **Pihak Kedua** merupakan pihak yang menitip-jualkan barang kepada **Pihak Pertama** berupa:

Nama Barang : Miniatur berbahan dasar perunggu dan tembaga (lihat lampiran)

Jumlah barang : 200 unit

Harga Jual : Rp. 8.430.000,- (*delapan juta empat ratus tiga puluh ribu rupiah*)

Kedua belah pihak menyepakati Perjanjian Jual Beli Barang dengan sistem konsinyasi (titip jual) mengikuti syarat dan ketentuan sebagai berikut:

#### **Pasal 1 PENDAHULUAN**

1. Barang yang menjadi objek konsinyasi (titip jual) merupakan sebuah kesatuan yang tidak bisa dipisahkan dengan surat perjanjian ini.
2. Sebelum dibuat perjanjian konsinyasi, **Pihak Kedua** melampirkan surat penawaran berisi daftar harga masing-masing barang serta contoh (sampel) barang yang ditawarkan.

#### **Pasal 2 HAK MILIK BARANG**

Barang-barang yang belum terjual atau belum dipesan tanpa terkecuali merupakan hak milik **Pihak Kedua**, dan **Pihak Kedua** berhak melakukan penarikan dengan pemberitahuan terlebih dahulu.

#### **Pasal 3 PENGEMBALIAN BARANG**

1. **Pihak Pertama** dapat melakukan pengecekan, pengamanan, dan pemisahan barang. **Pihak Pertama** berhak menghentikan penjualan barang apabila diketemukan

kondisi yang bisa merugikan konsumen. Barang-barang tersebut harus terlebih dahulu dibuatkan Nota Retur sebagai persyaratan pengembalian barang.

2. Jika barang belum terjual dalam waktu 6 bulan sejak dititipkan, maka **Pihak Pertama** bisa memperhitungkan untuk melakukan pengembalian barang. Semua bentuk pengembalian atas barang-barang yang belum terjual atau dianggap tidak terjual oleh **Pihak Pertama** harus dibuatkan Nota Retur.

3. Jika kedua belah pihak kemudian menyepakati bahwa barang yang diretur masih bisa dijual atau layak jual, maka harus dibuat surat jalan dan faktur baru.

Ads by **optAd360**

#### **Pasal 4 PENAGIHAN**

1. Dalam waktu dua minggu sejak barang dititipkan, **Pihak Kedua** berhak menagih pembayaran atas barang-barang kerajinan yang telah laku terjual.

2. **Pihak Kedua** dalam melakukan penagihan secara berkala mengikuti jadwal yang terlebih dahulu ditetapkan pihak pertama.

#### **Pasal 5 PEMBAGIAN HASIL**

1. **Pihak Kedua** akan menentukan harga pokok sekaligus harga jual masing-masing barang, dan bersedia memberikan potongan harga (diskon) sebesar 5% dari harga jual kepada **Pihak Pertama** atas barang-barang yang laku terjual.

2. Bagi barang-barang yang memerlukan perawatan tertentu atau perlakuan khusus, **Pihak Pertama** berhak melakukan penagihan atas biaya perawatan kepada **Pihak Kedua**.

#### **Pasal 6 MASA BERLAKU PERJANJIAN**

Perjanjian ini berlaku 1 (satu) tahun, mulai dari tanggal 11 bulan Juli tahun 2019 sampai dengan tanggal 12 bulan Juli tahun 2020.

#### **Pasal 7 SENGKETA**

Jika di kemudian hari terjadi sengketa akibat pelaksanaan surat perjanjian ini, maka kedua belah pihak akan berusaha menyelesaikannya secara musyawarah. Jika musyawarah tidak berhasil menyelesaikan sengketa, maka kedua belah pihak sepakat untuk menempuh jalur hukum sebagai langkah penyelesaian terakhir.

Surat perjanjian titip jual (konsinyasi) ini disepakati dan dibuat kedua belah pihak dalam keadaan sadar sepenuhnya, dan tanpa campur tangan pihak mana pun. Surat perjanjian ini dibuat rangkap dua, dan keduanya memiliki kekuatan yang sama di mata hukum.

Ditandatangani di Yogyakarta, pada tanggal 11 Juli 2019,

Pihak Pertama

**Mirza Raihan**

**Pihak Kedua**  
Meterai Rp.6000,-

**Farzan Gunawan**



SAKSI-SAKSI:

|                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| Saksi              | Saksi II              |
| <b>Ahmad Malik</b> | <b>Mahdi Iskandar</b> |

---

**Keuntungan Penjualan Konsinyasi bagi Pemilik Produk :**

- Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan.
- Tidak perlu mengurus atau berjualan langsung ke konsumen (turun langsung).
- Lebih bisa fokus mengelola kualitas produk.
- Apabila menggunakan SPG, nanti si SPG lah yang ada pengelola penjualan di toko penyalur.

**Keuntungan Penjualan Konsinyasi bagi Pemilik Produk :**

- Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan produk konsinyasi
- Minim resiko, karena jika tidak laku produk bisa dikembalikan ke pemilik produk
- Hemat biaya terlebih jika pemilik produk menyediakan SPG, maka SPG dibayar oleh pemilik toko.
- Display produk di toko terlihat banyak

**Kerugian bagi pemilik produk**

- Kurang dipromosikan oleh pemilik toko jika si pemilik produk tidak menyediakan SPG
- Jika pemilihan toko tidak sesuai, bisa mengakibatkan produk tidak laku
- Untuk mendapatkan keuntungan harus menunggu waktu yang sudah ditentukan

**Kerugian bagi pemilik toko**

- Ganti rugi jika ada barang yang rusak atau hilang
- Provit menurut jika pemilik barang memberikan diskon pada produk tersebut

**Lembar Kerja Keterampilan****Rumusan Tugas Proyek:**

Lakukan wawancara mengenai penjualan system konsinyasi pada toko atau kios di sekitar tempat tinggalmu. Kumpulkan datanya da presentasikan dalam bentuk video dan kumpulkan.

**RUBRIK PENILAIAN PROYEK**

| NO | ASPEK   | SKOR  |
|----|---|-------|
| 1  | Perencanaan   |       |
|    | Latar belakang (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                 | 1 – 3 |
|    | Rumusan masalah (tepat = 3. Kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)                | 1 – 3 |
| 2  | Pelaksanaan   |       |
|    | Catatan hasil pengamatan (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1) | 1 – 3 |
|    | Pengumpulan data (akurat= 3, kurang akurat = 2, tidak akurat = 1)             | 1 – 3 |
|    | Kelengkapan data (lengkap = 3, kurang lengkap = 2, tidak lengkap = 1)         | 1 – 3 |

|   |   |                         |
|---|---|-------------------------|
|   | 1)<br>Pengolahan dan analisis data (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1)<br>Simpulan (tepat = 3, kurang tepat = 2, tidak tepat = 1)   | 1 – 3<br>1 – 3          |
| 3 | Pelaporan Hasil :<br>Sistematika laporan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)<br>Penggunaan bahasa (sesuai = 3, kurang sesuai = 2, tidak sesuai = 1)<br>Tampilan (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)    | 1 – 3<br>1 – 3<br>1 – 3 |
| 4 | Penyajian hasil (presentasi)<br>Penyajian ppt (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1)<br>Presentasi (menarik = 3, kurang menarik = 2, tidak menarik = 1)<br>Menjawab pertanyaan (baik = 3, kurang baik = 2, tidak baik = 1) | 1 – 3<br>1 – 3<br>1 – 3 |
|   | Jumlah maksimal   | 39                      |

**Nilai = skor yang diperoleh/skor maksimal x 100**

**Tes Formatif**

1. Jelaskan perbedaan antara konsinyi dan konsinyor!
2. Tulislah surat penjualan konsinyasi antara kamu sebagai pemilik produk, dan kios atau toko dekat rumahmu sebagai pemilik toko untuk produk yang telah kamu buat!





## Evalusai

### A. Penilaian Kognitif

1. Sebuah produk atau karya yang dibuat-buat oleh tangan-tangan trampil dan bukan menggunakan mesin-mesin industry adalah....
  - a. Pemasaran
  - b. Rekayasa
  - c. Budi daya
  - d. Pengolahan
  - e. Kerajinan
2. Pada umumnya, sebuah usaha apapun ingin mencapai keuntungan yang biasa disebut....
  - a. Loss
  - b. Income
  - c. Purchase
  - d. Profit
  - e. Sales
3. Mampu mendesain, membuat produk, serta pengemasan karya kerajinan hiasan pada pasar local merupakan dapat dinyatakan sebagai....
  - a. Produk wirausaha
  - b. Teknik wirausaha kerajinan limbah
  - c. Tujuan pembelajaran wirausaha
  - d. Proses wirausaha
  - e. Cara wirausaha kerajinan limbah
4. Berikut yang termasuk ke dalam biaya yang mendukung proses produksi kerajinan untuk pasar lokal, kecuali....
  - a. Membayar pembersihan limbah
  - b. Membeli bahan baku
  - c. Membayar gaji karyawan
  - d. Membeli peralatan
  - e. Membayar transport limbah
5. Peran kemasan pada umumnya dibatasi pada perlindungan produk, terutama pada hal-hal sebagai berikut, kecuali....
  - a. Warna
  - b. Ukuran
  - c. Promosi
  - d. Penampilan
  - e. Harga
6. Pendekatan untuk memperoleh ide produk hiasan adalah sebagai berikut, kecuali....
  - a. Siapa calon pembeli dan bagaimana seleraanya
  - b. Eksplorasi material untuk inovasi estetik baru

- c. Pikirkan suatu tempat dan hiasan apa yang dibutuhkan di tempat itu
- d. Membuat produk kemudian memasarkannya secara door to door
- e. Berkunjung ke daerah lain dan melihat
- d. Bentuk dan fungsi barang
- e. Harga barang
8. Tahap akhir yang memegang peranan penting dalam usaha kerajinan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal adalah....
- a. Alat dan bahan
- b. Penyajian dan kemasan
- c. Proses produksi
- d. Langkah-langkah pembuatan
- e. Sarana pemesanan
9. Dengan menentukan target pasar yang tepat, maka promosi produk kerajinan bangun datar akan lebih....
- a. Efisien dan efektif
- b. Stagnan
- c. Menarik pesaing
- d. Kurang dikenal
- e. Susah terjual
10. Dapat menghayati perilaku jujur, percaya diri, dan mandiri serta sikap kerja sama, gotong royon, bertoleransi, disiplin, tanggung jawab, kreatif dan inovatif dalam karya kerajinan hiasan merupakan...
- a. Tujuan pembelajaran
7. Pengemasan suatu produk biasanya dilakukan oleh produsen untuk minat konsumen terhadap....
- a. Penjualan barang
- b. Pembelian barang
- c. Return baran
- wirausaha
- b. Sifat usaha
- c. Tujuan bisnis kerajinan
- d. Hasil wirausaha
- e. Perilaku usahawan
11. Seorang konsumen akan mengetahui bahwa telah ada produk kerajinan unik yang menarik untuk mereka beli melalui sebuah....
- a. Tata kelola adminstrasi
- b. Karya kerajinan
- c. Pemasaran produk
- d. Hasil identifikasi
- e. Produk yang mereka temukan
12. Melalui tahap yang benar dalam proses pambuatan suatu karya, maka secara otomatis akan menghasilkan karya kerajinan yang baik dari segi....
- a. Kuantitas
- b. Pemasaran
- c. Kualitas
- d. Target utama
- e. Bahannya
13. Kemasan yang bagus adalah kemasan yang memiliki tiga bagian, yaitu....
- a. Primer-sekunder-tersier



- b. Sekunder-primer-tercier  
c. Tersier-sekinder-primer  
d. Tersier-primer-sekunder  
e. Primer-teriser-sekunder
14. Jenis kemasan yang indentik dengan bahan kemas langsung mewadahi produk adalah kemasan....  
a. Kuarter  
b. Skunder  
c. Primer  
d. Tersier  
e. Inferier
15. Perencanaan produk kerajinan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal dalam pemenuhan fungsinya, lebih menekankan pada pemenuhan fungsi pakai yang lebih bersifat....  
a. Kimiawi  
b. Nilai estetika  
c. Fisiologis  
d. Keunikan  
e. Biologis
16. Berbagai kekurangan serta kelemahan selama proses pembuatan karya kerajinan dapat diketahui melalui....  
a. Evaluasi  
b. Produksi  
c. Distribusi  
d. Konsumsi  
e. Konsinyasi
17. Pada dasarnya, produk kerajinan dibuat berdasarkan kebutuhan dan keinginan pasar, sehingga pembuatnya dituntut memiliki....  
a. Daya dukung  
b. SDM yang mumpuni  
c. Bentuk bentuk tertentu  
d. Kreativitas tinggi  
e. Modal yang besar
18. Pengembangan produk kerajinan hiasan untuk pasar lokal adalah....  
a. Memproduksi produk kerajinan hiasan dari awal  
b. Memproduksi produk kerajinan yang sudah ada dan dikembangkan menjadi produk lain  
c. Memproduksi produk kerajinan hiasan  
d. Produk kerajinan yang dibuat dan diperbanyak di pabrik modern  
e. Produk kerajinan hiasan rumahan dikembangkan jadi produk pabrik
19. Perhatikan data-data berikut!  
(1) Bahasa harus baku  
(2) Bersebrangan dengan kaida  
(3) Urutan yang sistematis  
(4) Bebas asal benar  
Teknik pada pembuatan laporan kegiatan ditujukan pada nomor....  
a. (1) dan (3)  
b. (2) dan (4)  
c. (1) dan (4)  
d. (2) dan (3)  
e. Semua benar
20. Berikut yang termasuk ke dalam proses riset pasar, kecuali riset....  
a. Pengembangan produk  
b. Bahan baku  
c. Pekerja  
d. Rancangan

**e. Pemasaran****B. Penilaian Keterampilan**

Bentuklah kelompok pameran hasil karya. Lakukanlah sebuah pameran di lingkungan sekolah. Pamerkan semua hasil karya kewirausahaan anda berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal dan media promosinya ! Berikanlah dekorasi yang menarik dan undanglah teman dan guru kalian.

Lembar penilaian tugas pameran dalam berbagai bentuk seperti tulisan yang mendeskripsikan penilaian terhadap pameran siswa yang dibuatnya

| kelompok | Dekorasi | Kualitas Produk | Kebersihan | Kerjasama | Total |
|----------|----------|-----------------|------------|-----------|-------|
| 1        |          |                 |            |           |       |
| 2        |          |                 |            |           |       |
| 3        |          |                 |            |           |       |
| 4        |          |                 |            |           |       |
| 5        |          |                 |            |           |       |

❖ Skor Penilaian Proses :

❖ A = Sangat baik, skor 81 – 100

B = Baik, skor, 61 – 80

❖ C = Cukup, 41 – 60

D = Kurang 1 – 40

**1. Penilaian Sikap****Observasi Sikap Spiritual**

Petunjuk :

Lembaran ini diisi oleh guru untuk menilai sikap spiritual peserta didik. Berilah tanda cek (v) pada kolom skor sesuai sikap spiritual yang ditampilkan oleh peserta didik, dengan kriteria sebagai berikut :

4 = selalu, apabila selalu melakukan sesuai pernyataan

3 = sering, apabila sering melakukan sesuai pernyataan dan kadang-kadang tidak melakukan

2 = kadang-kadang, apabila kadang-kadang melakukan dan sering tidak melakukan

1 = tidak pernah, apabila tidak pernah melakukan



Nama Peserta Didik : .....

Kelas : .....

Tanggal Pengamatan : .....

Materi Pokok : .....

| No | Aspek Pengamatan  | Skor |   |   |   |
|----|---|------|---|---|---|
|    |   | 1    | 2 | 3 | 4 |
| 1  | Berdoa sebelum dan sesudah melakukan sesuatu  |      |   |   |   |
| 2  | Mengucapkan rasa syukur atas karunia Tuhan  |      |   |   |   |
| 3  | Memberi salam sebelum dan sesudah menyampaikan pendapat/presentasi                              |      |   |   |   |
| 4  | Mengungkapkan kekaguman secara lisan maupun tulisan terhadap Tuhan saat melihat kebesaran Tuhan |      |   |   |   |
| 5  | Merasakan keberadaan dan kebesaran Tuhan saat mempelajari ilmu pengetahuan                      |      |   |   |   |

Jumlah Skor

Petunjuk Penskoran :

Skor akhir menggunakan skala 1 sampai 4

Perhitungan skor akhir menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Skor diperoleh}}{\text{Skor Maksimal}} \times 4 = \text{skor akhir}$$

Contoh :

Skor diperoleh 14, skor maksimal 4 x 5 pernyataan = 20, maka skor akhir :

$$\frac{14}{20} \times 4 = 2,8$$

Sesuai skala ketentuan peserta didik memperoleh nilai adalah :



**Sangat Baik** : apabila memperoleh skor :  $3,33 < \text{skor} \leq 4,00$

**Baik** : apabila memperoleh skor :  $2,33 < \text{skor} \leq 3,33$

**Cukup** : apabila memperoleh skor :  $1,33 < \text{skor} \leq 2,33$

**Kurang** : apabila memperoleh skor:  $\text{skor} \leq 1,33$

### Daftar Pustaka

Werdhaningsih, Hendriana dkk. 2018. Buku Paket Prakarya dan Kewirausahaan kelas XII. Jakarta: Pusat Kurikulum dan Perbukuan, Balitbang, Kemendikbud.

Endik S. 1986. *Seni Membatik*. Jakarta: PT Safir Alam.

<https://sandblog.com/info/pengertian-above-the-line-below-the-line-dan/>

<https://phinemo.com/wp-content/uploads/2017/10/3motif.jpg>

<https://www.dekoruma.com/artikel/84577/tipe-ukiran-tradisional-di-indonesia>

<https://id-static.z-dn.net/files/d8a/7238e5a445d81a67849b7b1cc57b4096.jpg>

<https://www.mypurohith.com/pengertian-seni-kriya/>

<http://dicky-babolll.blogspot.com/2016/09/mengenal-jenis-jahitan-atau-tusuk.html>

<https://slideplayer.info/slide/13887291/>

<https://kbbi.web.id/batik>