



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**Sukses Menjadi Pengusaha Muda
Prakarya dan Kewirausahaan (Kerajinan)
Kelas X**

PENYUSUN

Dra. Endang Sumarmi, S.Kom

SMAN 1 Gresik

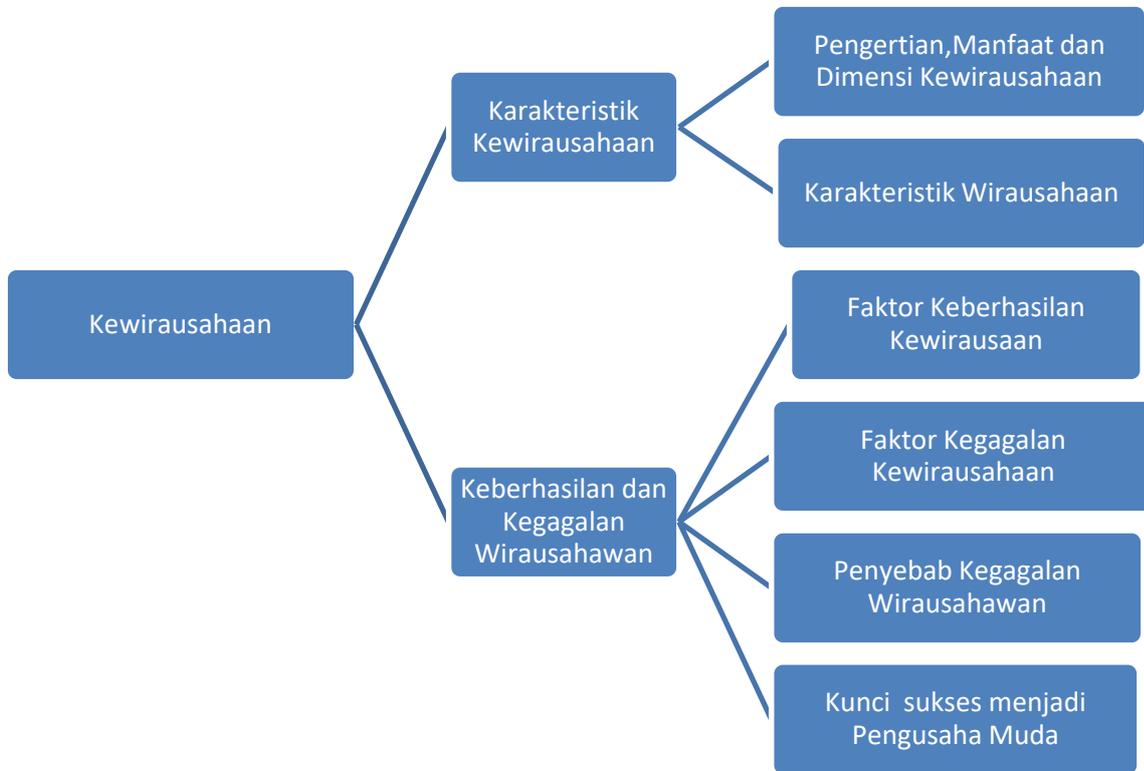
DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	1
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	7
D. Penugasan Mandiri	7
E. Latihan Soal	7
E. Penilaian Diri	10
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	11
A. Tujuan Pembelajaran	11
B. Uraian Materi	11
C. Rangkuman	15
D. Penugasan Mandiri	15
E. Latihan Soal	16
F. Penilaian Diri	18
EVALUASI	19
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	21
DAFTAR PUSTAKA	22

GLOSARIUM

- Karakteristik : sifat-sifat khusus yang membedakan seseorang dengan individu lainnya.
- Entrepreneurship : suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative), dan sesuatu yang berbeda (inovative) yang bermanfaat dan memberi nilai lebih.
- Entrepreneur : orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk melaksanakan pekerjaannya untuk mencapai hasil yang lebih baik dengan tidak melanggar aturan yang berlaku

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan (Pengolahan)
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 2x pertemuan (4 Jam pelajaran)
Judul Modul	: Sukses Menjadi Pengusaha Muda

B. Kompetensi Dasar

- 3.1 Memahami karakteristik kewirausahaan (misalnya berorientasi ke masa depan dan berani mengambil risiko) dalam menjalankan kegiatan usaha
- 4.1 Mengidentifikasi karakteristik wirausahawan berdasarkan keberhasilan dan kegagalan usaha

C. Deskripsi Singkat Materi

Menjadi pengusaha muda sukses tentu bukan perkara mudah. Bangun jalan menuju kesuksesan juga bukan hal yang mudah. Tetapi bukan berarti tidak mungkin. Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang karakteristik Kewirausahaan.

Materi Karakteristik Kewirausahaan ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena dapat memberikan gambaran kepada kalian bagaimana menjadi pengusaha muda yang sukses. Karakteristik apa saja yang harus kalian miliki agar bisa sukses menjadi pengusaha muda. Juga mengidentifikasi faktor apa saja yang menjadikan seorang wirausahawan berhasil dan faktor apa saja yang membuat seorang wirausahawan mengalami kegagalan. Serta kiat-kiat sukses untuk menjadi seorang pengusaha muda.

Mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. Melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kalian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2. Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian, cirri-ciri, manfaat dan dimensi Kewirausahaan (b) Faktor keberhasilan dan kegagalan Wirausahawan serta kiat sukses untuk menjadi pengusaha.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri

5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi **2** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : Pengertian , karakteristik, manfaat dan dimensi Kewirausahaan

Kedua : Faktor keberhasilan dan kegagalan wirausahawan serta kiat sukses menjadi pengusaha muda.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGERTIAN, MANFAAT DAN DIMENSI KEWIRAUSAHAAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan peserta didik dapat mengidentifikasi karakteristik kewirausahaan, pengertian, manfaat dan dapat menganalisa faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan wirausahaan.

B. Uraian Materi

Anak-anakku hebat, sebelum mempelajari pengertian, manfaat dan dimensi kewirausahaan, ayo kita baca kisah sukses pengusaha muda di bawah ini.



Jual Kerajinan dari Daun Kering Beromzet Miliaran, Ini Kisah Dewi Tanjung Sari

Di dunia bisnis, kreativitas adalah kunci utama untuk bisa bertahan dan sukses. Tanpa kreativitas, gempuran persaingan yang ketat akan meluluhlantakkan segala hal. Hal itu telah disadari oleh Dewi Tanjung Sari. Berangkat dari kreativitasnya, ia memulai sebuah usaha dengan modal yang tergolong sedikit.

Berlatarbelakang keluarga yang sederhana, keadaan tak mengubur semangat Dewi untuk menjadi pengusaha sukses. Masuk kuliah diploma di Universitas Brawijaya pada tahun 2003, ia mulai menunjukkan geliatnya di dunia bisnis. Di sela-sela kesibukan perkuliahan, Dewi berinisiatif membuat kerajinan dari daun kering.

Pada awalnya, Dewi memunguti daun-daun yang ada di halaman kampusnya untuk dijadikan kerajinan. Ia membentuk daun-daun itu menjadi pigura foto, kotak pensil, undangan, dan kreasi kerajinan lain. Dengan hanya bermodal Rp 50 ribu, dijadikannya ajang-ajang pameran di kampus sebagai kesempatan Dewi menjual produk kerajinan buatannya.

Adapun selain menjualnya di pameran, Dewi biasa menitipkan kerajinannya kepada teman kuliah untuk dijual. Dari situ, ia kemudian mengetahui bahwa kerajinan buatannya itu banyak diminati orang. Hampir setiap membuatnya dalam jumlah tertentu, produk kerajinan itu habis terjual ke teman-teman kuliahnya. Maka dari situ, Dewi semakin bersemangat untuk menjalankan bisnis itu.

Hanya berlangsung 2 tahun saja, yakni di tahun 2005, usaha Dewi berkembang begitu pesat. Ia mulai mengekspor kerajinan buatannya ke luar negeri. Namun ketika itu, produk-produknya telah dimodifikasi. Salah satu modifikasi tersebut ialah Dewi mulai membuat kerajinan dari limbah.

Dari sini, Dewi lalu merekrut 16 karyawan. Karena keunikan bahan baku dan kreativitasnya, produk Dewi laku di Australia, Hongkong, Malaysia, hingga Jerman. Omzet yang didapatkan Dewi kala itu mencapai puluhan juta.

Namun, kemonceran bisnis kerajinannya tak hanya sampai di situ. Setelah sempat mengalami krisis di tahun 2009, Dewi lalu berinisiatif membuat *franchise* untuk bisnisnya dengan nama De Tanjung. Dari ide itu, usahanya lalu berkembang di banyak kota di Indonesia mulai dari Malang, Bekasi, Bontang, Palu, Cirebon, bahkan hingga Papua.

Di tahun 2010 saja, omzet bisnis Dewi mencapai Rp 1,1 miliar dengan keuntungan bersih hingga Rp 237 miliar. Maka, akibat kreativitas juga kegigihannya menjalankan bisnis dari waktu ke waktu, nasib telah membayar perjuangannya.

Anak-anakku hebat, apakah dengan membaca kisah sukses dari pengusaha sukses di atas ada keinginan dari kalian untuk menjadi pengusaha sukses? Ayo kita pelajari materi di bawah ini untuk menyiapkan diri menjadi pengusaha sukses.

1. Pengertian Kewirausahaan

No	Tokoh	Tahun	Pengertian Kewirausahaan
1	John J	1993	Usaha untuk menciptakan nilai melalui pengenalan kesempatan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, dan melalui keterampilan komunikasi untuk memobilisasi seseorang, manusia, uang dan bahan-bahan baku atau sumberdaya lain yang diperlukan untuk lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek supaya terlaksana dengan baik.
2	Intruksi presiden RI No.4	1995	semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. (Tercantum juga dalam lampiran keputusan menteri koperasi dan pembinaan pengusaha kecil nomor 961/KEP/M/XI/1995)
3	Zimmerer	1996	suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan.
4	Robert D.Hisrich	2005	Suatu proses dinamis atau penciptaan tambahan kekayaan-kekayaan diciptakan oleh individu yang berani mengambil resiko utama dengan syarat-syarat kewajaran, waktu, dan komitmen karir atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa produk dan jasa tersebut tidak atau mungkin baru atau unik, tetapi nilai tersebut bagaimanapun juga harus dipompa oleh usahawan dengan penerimaan dan penempatan kebutuhan, keterampilan dan sumber-sumber daya.

Jadi, kewirausahaan (entrepreneurship) adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative), dan sesuatu yang berbeda (inovative) yang bermanfaat dan memberi nilai lebih. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.

Karena Kewirausahaan mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam berkreasi dan berinovasi, maka objek studi kewirausahaan adalah kemampuan. Kemampuan dalam arti seseorang mampu merumuskan tujuan hidup, kemampuan mengatur waktu, kemampuan membiasakan diri untuk selalu belajar dari pengalaman, kemampuan tidak lekas puas atau sebaliknya frustrasi apabila mengalami kegagalan, dan kemampuan mental yang kuat dalam menghadapi tantangan yang terjadi misalnya persaingan, kemajuan teknologi, dan segala bentuk perubahan yang terjadi.

Jadi secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk melaksanakan pekerjaannya untuk mencapai hasil yang lebih baik dengan tidak melanggar aturan yang berlaku terutama bagi pegawai yang bekerja di instansi pemerintah atau swasta, atau jika seorang pengusaha berani membuka usaha dalam berbagai kesempatan tanpa diliputi rasa takut atau cemas dalam kondisi tidak pasti (belum mencapai BEP atau belum menguntungkan).

2. Karakteristik Kewirausahaan

KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN	BENTUK KETATA KELAKUAN
Percaya diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerja dengan penuh keyakinan 2. Tidak berketergantungan dalam melakukan pekerjaan
Berorientasi pada tugas dan hasil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memenuhi kebutuhan akan prestasi 2. Orientasi pekerjaan berupa laba, tekun dan tabah, tekad kerja keras 3. Berinisiatif
Pengambil resiko	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berani dan mampu mengambil resiko kerja 2. Menyukai pekerjaan yang menantang
Kepemimpinan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertingkah laku sebagai pemimpin yang terbuka terhadap saran dan kritik 2. Mudah bergaul dan bekerjasama dengan orang lain
Berfikir kearah hasil (manfaat)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kreatif dan inovatif 2. Luwes dalam melaksanakan pekerjaan 3. Mempunyai banyak sumberdaya 4. Serba bisa dan berpengetahuan luas
Keorsinilan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berfikiran menatap ke depan 2. Perspektif

Sumber : Naskah akademik program kewirausahaan SMA Dir. PSMA 2016

3. Manfaat Kewirausahaan

Thomas W Zimmerer et al. (2005) merumuskan manfaat kewirausahaan adalah sebagai berikut:

- a. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.
Memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi wirausahawan untuk mencapai tujuan hidupnya.
- b. Memberi peluang melakukan perubahan.

Semakin banyak wirausahawan yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Mungkin berupa penyediaan perumahan sederhana yang sehat dan layak pakai, dan mendirikan daur ulang limbah untuk melestarikan sumber daya alam yang terbatas, wirausahawan kini menemukan cara untuk mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dengan sosial dengan harapan untuk menjalani hidup yang lebih baik.

c. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya

Banyak orang menyadari bahwa bekerja di suatu perusahaan seringkali membosankan, kurang menantang dan tidak ada daya tarik. Hal ini tentu tidak berlaku bagi seorang wirausahawan, bagi mereka tidak banyak perbedaan antara bekerja atau menyalurkan hobi atau bermain, keduanya sama saja. Bisnis-bisnis yang dimiliki oleh wirausahawan merupakan alat untuk menyatakan aktualisasi diri. Keberhasilan mereka adalah suatu hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, inovasi, dan visi mereka sendiri.

d. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan

Keuntungan berwirausahawan merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan usaha sendiri, "Orang-orang yang bekerja memiliki perusahaan sendiri empat kali lebih besar untuk menjadi jutawan daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain (karyawan perusahaan lain).

e. Memiliki peluang untuk berperan aktif dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usahanya

Pengusaha atau pemilik usaha kecil seringkali merupakan warga masyarakat yang paling dihormati dan dipercaya. Kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati adalah ciri pengusaha kecil. Pemilik menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun.

f. Memiliki peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan menumbuhkan rasa senang dalam mengerjakan

Hal yang didasarkan oleh pengusaha kecil atau pemilik perusahaan kecil adalah bahwa kegiatan usaha mereka sesungguhnya bukan kerja. Kebanyakan kewirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut. Mereka menyalurkan hobi atau kegemaran mereka menjadi pekerjaan mereka dan mereka senang bahwa mereka melakukannya.

Dengan beberapa manfaat berkewirausahaan tersebut di atas jelas bahwa menjadi wirausahawan lebih memiliki berbagai kebebasan yang tidak mungkin diperoleh jika seseorang menjadi karyawan atau menjadi orang gajian atau menjadi pekerja bagi para pemilik perusahaan.

Sumber: Leonardus Saiman. Kewirausahaan Teori, Praktek, dan Kasus-kasus. (2009, Jakarta: Salemba Empat).hal: 44-45

4. Dimensi Kewirausahaan

Dimensi kewirausahaan terdiri dari :

a. Kualitas dasar kewirausahaan yang terbagi tiga yaitu:

- Daya pikir

Seorang wirausaha mampu berpikir kreatif, dalam artian memiliki ide-ide yang baru, yang belum dipikirkan orang. Mampu menciptakan inovasi-inovasi untuk pengembangan usahanya

- Daya hati/Qolbu

Kualitas dasar ini adalah seorang wirausaha harus memiliki keteguhan hati, ketekunan, keuletan, dan mau berusaha. Meskipun pernah gagal namun pantang menyerah untuk mencoba kembali.

- **Daya fisik**

Seorang wirausaha harus memiliki ketahanan fisik, harus menjaga kesehatannya, karena dengan memiliki kesehatan yang baik maka akan mudah dalam menjalankan usahanya

b. Kualitas instrumental kewirausahaan

Kualitas instrumental terkait dengan kemampuan penguasaan terhadap disiplin ilmu, baik mono disiplin ilmu, antar disiplin ilmu, maupun lintas disiplin ilmu. Kewirausahaan bukanlah sekadar mono-disiplin (ekonomi, matematika, manajemen, dan sebagainya.) dan juga bukan hanya antar disiplin ilmu (manajemen perusahaan, ekonomi pertanian, psikologi industri, dan sebagainya), akan tetapi juga lintas disiplin ilmu (lingkungan hidup, kependudukan, dan sebagainya)

Nah, anak-anakku hebat karakteristik kewirausahaan yang mana yang sudah ada pada diri kalian ? Ayo kalian pupuk dan kembangkan sehingga terbentang jalan untuk menuju sukses menjadi pengusaha muda.

C. Rangkuman

1. Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative), dan sesuatu yang berbeda (inovative) yang bermanfaat dan memberi nilai lebih. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan.
2. Wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk melaksanakan pekerjaannya untuk mencapai hasil yang lebih baik dengan tidak melanggar aturan yang berlaku.
3. Karakteristik kewirausahaan antara lain adalah percaya diri, berorientasi pada tugas, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berpikir kearah hasil dan keorisinalan.
4. Manfaat kewirausahaan antara lain memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.
5. Dimensi Kewirausahaan ada dua yaitu kualitas dasar kewirausahaan dan kualitas instrumental

D. Penugasan Mandiri

Anak-anakku hebat kalian telah membaca biografi **Kisah Dewi Tanjung Sari** Dari tulisan tentang Kisah Dewi Tanjung Sari di atas karakter kewirausahaan apa sajakah yang dimiliki oleh Dewi Tanjung Sari sehingga sukses menjadi pengusaha muda ?

E. Latihan Soal

- A. Jelaskan perbedaan Entrepreneur dan Entrepreneurship.
- B. Pak Andy, seorang wirausahawan yang bergerak dibidang kerajinan. Dia lulusan S-1 management. Pak Andy selalu memberikan nuansa baru pada setiap hasil karyanya sehingga memberikan kesan tersendiri kepada pelanggannya. Setiap hari pelanggan pak Andy bertambah sehingga semakin lama usahanya semakin berkembang.

Ditempat lain ada Bu Rahardjo yang mengembangkan usaha batik jumputan. Bu Rahardjo lulusan S-2 management bisnis. Setiap hari Ibu Rahardjo menjual batik jumputan yang sama sehingga pelanggannya relative sama yaitu pelanggan yang menyukai batik tersebut. Usaha Bu Rahardjo tidak bangkrut tetapi juga tidak berkembang alias stagnan.

- a. Apa perbedaan dari karakteristik yang dimiliki Pak Andi dan Bu Rahardjo sehingga usahanya bisa berkembang dan satunya stagnan.
 - b. Apakah kesamaan keduanya?
- C. Identifikasikan manfaat-manfaat kewirausahaan.
- D. Jika seorang wirausaha mempunyai karakter berpikir obyektif dan kreatif, kemampuan apakah yang dimilikinya?

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 1

1. Entrepreneurship adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (creative), dan sesuatu yang berbeda (inovative) yang bermanfaat dan memberi nilai lebih. Sedangkan entrepreneur adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk melaksanakan pekerjaannya untuk mencapai hasil yang lebih baik dengan tidak melanggar aturan yang berlaku.
2. a. Perbedaan antara Pak Andy dan Bu Rahardjo adalah bahwa Pak Andy selalu berinovasi dengan usaha yang dijalankannya sehingga usahanya menjadi maju. Sedangkan Bu Rahardjo menjual dengan menu yang sama dan tidak berinovasi.
b. Persamaan keduanya adalah punya kualitas instrumental yang memadai.
3. Manfaat kewirausahaan antara lain memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri.
4. mampu menganalisis setiap kesempatan bisnis yang muncul dan pengendalian diri yang matang sehingga mampu merencanakan dan mengendalikan bisnis secara objektif dan tidak mengandalkan pertolongan ataupun fasilitas yang ada di luar kemampuan atau mengandalkan fasilitas atau kemudahan dari pihak lain.

E. Penilaian Diri

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu membedakan entrepreneur dan enterpreneurship	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan karakteristik kewirausahaan	Ya	Tidak
4	saya dapat menjelaskan manfaat kewirausahaan	Ya	Tidak
5	saya mampu mengidentifikasi dimensi kewirausahaan	Ya	Tidak
6	saya mampu mengidentifikasi karakter kewirausahaan yang dimiliki seseorang	Ya	Tidak

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

IDENTIFIKASI KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan siswa dapat mengidentifikasi karakteristik wirausahawan berdasarkan keberhasilan dan kegagalan usaha

B. Uraian Materi

1. Ciri-ciri Wirausahawan sukses
Seorang wirausahawan harus mempunyai sikap kreativitas, inisiatif dan percaya diri. Ciri-ciri seorang wirausahawan adalah:
 - a. Percaya diri (*self confidence*)
Merupakan paduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi tugas atau pekerjaan, yang bersifat internal, sangat relative dan dinamis dan banyak ditentukan oleh kemampuannya untuk memulai, melaksanakan dan menyelesaikan suatu pekerjaan. Kepercayaan diri akan mempengaruhi gagasan, karsa, inisiatif, kreatifitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja, kegairahan berkarya.
 - b. Berorientasi tugas dan hasil
Seseorang yang mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan nilai nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan kerja keras.
 - c. Keberanian mengambil resiko
Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai usaha-usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan. Wirausaha menghindari resiko yang rendah karena tidak ada tantangan dan menjauhi resiko yang tinggi karena ingin berhasil. Pada situasi ini ada dua alternative yang harus dipilih yaitu alternative yang menanggung resiko dan alternative yang konservatif (mempertahankan keadaan).
 - d. Kepemimpinan
Seorang wirausaha harus memiliki sikap kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan. Ia selalu menampilkan produk dan jasa-jasa barunda berbeda sehingga ia menjadi pelopor baik dalam proses produksi maupun pemasaran. Dan selalu memanfaatkan perbedaan sebagai suatu yang menambah nilai (*value added*).
 - e. Berorientasi ke masa depan
Wirausaha harus memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan, kuncinya adalah dengan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang ada sekarang.
2. Karakteristik sukses para wirausaha
Sukses tidaknya seorang wirausaha di dalam mengelola usahanya tidak hanya dipengaruhi oleh banyaknya modal yang dimiliki dan fasilitas atau koneksi/kedekatan dengan sumbu kekuasaan yang dapat dinikmati. Yag lebih penting adalah bahwa usaha itu dikelola oleh orang yang berjiwa wirausaha dan tahu persis apa, mengapa, dan bagaimana bisnis dijalankan dan dikelola.

Karakteristik sukses wirausahawan

KARAKTER SUKSES	SUKSES YANG MENONJOL
Pengendalian diri	Mereka ingin dapat mengendalikan usaha yang mereka lakukan
Mengusahakan terselesaikannya urusan	Mereka menyukai aktifitas yang menunjukkan kemajuan yang berorientasi kepada tujuan
Mengarahkan diri sendiri	Mereka memotivasi diri sendiri dengan hasrat yang tinggi untuk berhasil
Mengelola dengan sasaran	Mereka cepat memahami rincian tugas yang harus diselesaikan untuk mencapai sasaran
Penganalisis kesempatan	Mereka akan menganalisis semua pilihan untuk memastikan kesuksesannya dan sekaligus meminimalkan resiko
Pengendalian pribadi	Mereka mengenali pentingnya kehidupan pribadi terhadap hidup bisnisnya
Pemecah masalah	Mereka selalu melihat pilihan-pilihan untuk memecahkan setiap masalah yang dihadapinya
Pemikiran objektif	Mereka tidak takut untuk mengakui jika melakukan kekeliruan

Hal yang harus digaris bawahi pada karakteristik sukses wirausaha dan perlu dilekatkan pada benak wirausahawan adalah bagaimana berpikir objektif dan kreatif sehingga mampu menganalisis setiap kesempatan bisnis yang muncul dan pengendalian diri yang matang sehingga mampu merencanakan dan mengendalikan bisnis secara objektif dan tidak mengandalkan pertolongan ataupun fasilitas yang ada di luar kemampuan atau mengandalkan fasilitas atau kemudahan dari pihak lain.

3. Faktor Keberhasilan Dan Kegagalan Kewirausahaan

- Keberhasilan Kewirausahaan
 - a. Kerja keras.
Dalam menjalankan usaha kita perlu menyadari bahwa setiap orang yang menekuni bidang usaha, usaha apapun itu, dituntut untuk memiliki pemikiran untuk selalu bekerja keras dan tekun.
 - b. Kerja sama dengan orang lain.
Sebagai makhluk sosial, yang mau tidak mau kita musti bergantung kepada orang lain, maka dari itu semestinyalah kita belajar bergaul dan membawa diri pada orang lain.
 - c. Penampilan yang baik.
Penampilan adalah cerminan kebersihan hati dan perilaku seseorang, oleh karena itu, untuk menunjang usaha yang kita lakukan maka penampilan juga sangat berperan.
 - d. Yakin, keyakinan.
Segala sesuatu yang dilakukan wujudkan dalam diri kita bahwa kita bisa.
 - e. Pandai membuat keputusan.
 - f. Mau menambah pengetahuan.
Seorang wirausahawan dituntut untuk selalu belajar dari sekelilingnya, lingkungan sekitarnya dan dari produk-produk yang dibuat.
 - g. Pandai berkomunikasi.
Beljarlah mengeluarkan kalimat yang baik (sesuai).
- Kegagalan Kewirausahaan
 - a. Kurangnya dana untuk modal.
Tidak semua kegagalan disebabkan karena modal yang tidak ada, akan tetapi sebagian besar kegagalan itu ada karena kurangnya dana.

- b. Kurangnya pengalaman dalam bidang bisnis.
Berikan suatu jabatan kepada ahlinya, dengan kata lain tempatkan sesuatu pada tempatnya. termasuk tempatkan minat dan bakat dimana orang itu berminat dan berbakat agar usaha atau pekerjaan yang dilakukan menjadi sahabat dan dapat ditekuni dengan baik.
 - c. Tidak adanya perencanaan yang tepat dan matang.
Dalam berwirausaha, merencanakan sesuatu, atau menyusun sesuatu perlu disiapkan sebelumnya.
 - d. Tidak cocoknya minat terhadap bidang usaha yang sedang digeluti (diteliti).
- Sebab-sebab kegagalan dalam menjalankan kewirausahaan
 - a. Kurang ulet dan cepat putus asa, sedangkan kita harus dituntut untuk rajin, tekun, sabar, dan jangan putus asa.
 - b. Kurang tekun dan teliti.
 - c. Kurangnya pengawasan.
 - d. Kemacetan yang sering terjadi.
 - e. Pelayanan yang kurang baik.
 - f. Tidak jujur dan kurang cekatan.
 - g. Kurang inisiatif dan kurang kreatif.
 - h. Kekeliruan dalam memilih lapangan usaha.
 - i. Menyamakan perusahaan sebagai badan sosial, karena salah satu ciri-ciri kalau orang berbisnis harus kikir, kalau badan sosial, ikhlas beramal, karena apabila perusahaan jadi kikir maka ia jelas irit.
 - j. Banyak pemborosan dan penyimpangan.
 - k. Kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen.
 - l. Sulit memisahkan antara harta pribadi dengan harta perusahaan.
 - m. Mengambil kredit tanpa pertimbangan yang matang.
 - n. Memulai usaha tanpa pengalaman dan modal pinjaman.
 - o. Banyaknya piutang ragu-ragu.
 - p. Kekeliruan menghitung harga pokok. Dalam melakukan suatu usaha penjualan harus menghitung berapa banyak harga pokok.
 - Kunci sukses menjadi pengusaha muda.



- a. Berani memulai usaha
Apapun bisnis yang kalian inginkan atau sedang direncanakan, beranilah untuk memulainya. Jangan pernah takut mencoba, meskipun ada banyak risiko yang nantinya akan dihadapi. Namun yang patut kalian ingat selalu adalah untuk selalu mau mencari sesuatu hal yang baru dan jangan ragu untuk memulai bisnis kalian
- b. Lakukan kegiatan yang berdampak besar

Fokus kepada hal hal yang sangat berhubungan dengan bisnis. Jika memang ingin sukses dengan bisnis kalian, maka lakukan hal hal yang memberikan dampak besar secara positif pada kemajuan bisnis kalian. Lupakan sementara segala hal yang hanya berhubungan dengan kebaikan diri kalian. Jika bisnis kalian sudah maju, maka kalian dapat memperbaiki diri dengan sendirinya.

- c. Relasi melepas masa muda
Masa muda memang masa yang sangat sulit untuk dilupakan. Masa yang tidak mungkin diulang dan masa yang tepat untuk mencari jati diri. Maka dari itu jangan sia-siakan masa mudamu hanya dengan bermain dan berfoya foya. Bangun relasi dan temukan peluang besar yang dapat dijadikan pundi-pundi uang. Dengan begitu kalian bisa menunjukkan bahwa masa muda kalian adalah masa masa yang benar berkualitas dan membanggakan.
- d. Berani menghadapi resiko
Setiap usaha yang kita lakukan pasti ada naik turunnya. Pastikan kalian siap untuk menghadapi kegagalan dan selalu berani untuk mengambil risiko dari setiap keputusan yang dibuat. Jangan pernah takut untuk belajar dari kegagalan yang kalian alami. Hal yang harus diingat adalah, karena kalian sudah pernah mengalami sebuah kegagalan, maka hal itu menjadi pelajaran yang luar biasa. kalian dapat melihat kekurangan dari bisnis kalian, dan tentunya kalian tidak akan mengulang kesalahan yang sama.
- e. Jadikan hobi sebagai bisnis
Hobi adalah sesuatu yang menjadi kegemaran sehingga kita lakukan berulang kali. Jika hobi yang kita punya bisa mendatangkan uang, mengapa tidak menjadikannya sebagai sebuah bisnis yang menyenangkan? Jika kita membuka bisnis yang berawal dari hobi, hal ini memungkinkan kita untuk menambah daya semangat, karena kita melakukan dua hal yang kita sukai secara bersamaan yakni hobi dan bisnis. Jika kalian mengikuti komunitas dari hobi yang ditekuni, maka sebagai permulaan kalian tak perlu repot repot untuk mencari target pasar dan mempromosikannya. kalian dapat menggunakan teman-teman yang memiliki hobi sama.
- f. Inovasi mengikuti jaman
Sebuah bisnis haruslah memiliki inovasi. Sekalipun sudah memiliki target konsumen, tapi kalian harus pintar melihat peluang untuk membuat bisnis semakin maju. Maka dari itu, pintar-pintar lah melihat peluang di setiap zaman. Perkembangan zaman yang semakin pesat terutama di bidang teknologi, menuntut kalian untuk terus memenuhi rasa keingintahuan dan konsumen yang selalu menunggu-nunggu ide baru apa yang akan dituangkan dalam bisnis kalian. Hal ini sangat harus diperhatikan apabila target pasar kalian adalah anak muda dan kalangan remaja, karena target pasar ini sangat mudah terpengaruh oleh hal-hal baru yang muncul.
- g. Tetap focus
Fokus terhadap bisnis yang dijalani dan dikembangkan akan membantu kalian untuk mampu membuat bisnis maju dengan pesat. Banyak pebisnis awam yang cepat puas, sehingga jika satu bisnis sudah dirasa cukup bagus, maka akan membuka bisnis yang baru lagi. Hal ini tidak baik karena akan membuat pikiran kalian terpecah belah sehingga tidak fokus untuk memajukannya. Hati hatilah, karena justru hal ini akan membuat bisnis kalian berantakan.
- h. Memiliki sifat ulet
Pebisnis yang memiliki sifat ulet sudah dipastikan adalah orang yang visioner. Ia sudah merancang dengan baik masa depan bisnisnya dan

menggantungkan cita-citanya dengan baik dan realistis. Dengan memiliki rencana dan cita-cita, akan mendorong kalian untuk tahan dengan segala rintangan dan hambatan. Banyak pebisnis yang 'kalah sebelum berperang' karena sudah takut ketika melihat kegagalan.

- i. Mau bekerja keras
Karena sudah merelakan masa muda kalian, maka jangan sia-siakan hal tersebut. Pakailah seluruh energi yang kalian miliki untuk membuktikan bahwa bisnis ini dapat berjalan dengan sebaik mungkin. Ibarat menabung, maka tabunglah energi kalian untuk bisnis. Niscaya keberhasilan dari bisnis yang kalian bangun akan didapatkan di masa depan.
- j. Investasi uang
Jika sudah mendapat keuntungan dari bisnis, jangan cepat puas dan jangan dengan mudah difoya-foayakan untuk hal yang belum tentu kalian butuhkan. Jatuh bangun bisnis pasti terjadi, maka dari itu pastikan kalian menyimpan uang dengan baik. Investasikan uang kalian untuk membangun bisnis itu menjadi lebih besar. Dengan begitu kalian tidak perlu mencari investor dengan dana yang besar dan memiliki utang.
- k. Ikuti pola
Anak muda pasti masih berusaha mencari jati diri, sehingga tak heran bila mereka masih suka mengikuti tren apa yang ada saat itu. Rasa ingin tahu dan ingin mencoba-coba yang baru tentu masih sangat tinggi dalam diri mereka. Jika memang sudah bertekad untuk membangun bisnis yang serius saat muda, maka buang semua keinginan untuk mencoba coba tren yang ada, lebih baik kalian langsung belajar dari banyaknya anak muda yang sukses sebagai pengusaha.

Anak-anakku hebat, sudah siapkah menjadi pengusaha muda sukses. Ayo asah kemampuan kalian untuk menyiapkan diri menjadi pengusaha muda yang sukses.

C. Rangkuman

1. Ciri-ciri wirausahawan yang sukses antara lain percaya diri, berorientasi pada tugas, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berpikir kearah hasil.
2. Karakteristik sukses wirausahawan antara lain pengendalian diri, pemecah masalah dan pemikiran obyektif
3. Faktor keberhasilan kewirausahaan antara lain kerja keras, mampu bekerja sama dengan orang lain, mau menambah pengetahuan dan pandai berkomunikasi.
4. Faktor kegagalan kewirausahaan antara lain tidak adanya perencanaan yang tepat dan matang dan tidak cocoknya minat terhadap bidang usaha yang digeluti.
5. Penyebab gagalnya sebuah usaha antara lain kurang ulet dan cepat putus asa.
6. Kunci sukses menjadi pengusaha muda antara lain berani memulai usaha, berinovasi mengikuti kemajuan jaman, berani mengambil resiko dan mau bekerja keras.

D. Penugasan Mandiri

Anak-anakku hebat cobalah observasi langsung seorang wirausahawan di sekitarmu, kemudian buatlah tabel hasil observasi langsung yang berisi tentang:

1. Nama tokoh wirausahawan
2. Profil usaha (lokasi, bidang usaha, nama produk)
3. Karakteristik kewirausahaan yang dimilikinya
4. Termasuk wirausahawan berhasil atau gagal
5. Faktor-faktor yang membuat tokoh berhasil atau gagal dalam usahanya

E. Latihan Soal

1. Identifikasikan ciri-ciri wirausahawan yang sukses
2. Identifikasikan faktor-faktor penyebab keberhasilan seorang wirausahawan
3. Identifikasikan faktor-faktor penyebab kegagalan keberhasilan seorang wirausahawan
4. Identifikasikan penyebab gagalnya usaha seorang wirausahawan
5. Identifikasikan kunci sukses menjadi pengusaha muda

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 2

1. Ciri-ciri wirausahawan yang sukses antara lain percaya diri, berorientasi pada tugas, berani mengambil resiko, kepemimpinan, berpikir kearah hasil.
2. Faktor keberhasilan kewirausahaan antara lain kerja keras, mampu bekerja sama dengan orang lain, mau menambah pengetahuan dan pandai berkomunikasi.
3. Faktor kegagalan kewirausahaan antara lain tidak adanya perencanaan yang tepat dan matang dan tidak cocoknya minat terhadap bidang usaha yang digeluti.
4. Penyebab gagalnya sebuah usaha antara lain kurang ulet dan cepat putus asa.
5. Kunci sukses menjadi pengusaha muda antara lain berani memulai usaha, berinovasi mengikuti kemajuan jaman, berani mengambil resiko dan mau bekerja keras.

F. Penilaian Diri

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mengidentifikasi cirri-ciri wirausahawan suksse	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi karakteristik sukses kewirausahaan	Ya	Tidak
4	saya dapat mengidentifikasi faktor keberhasilan kewirausahaan	Ya	Tidak
5	saya dapat mengidentifikasi faktor kegagalan kewirausahaan	Ya	Tidak
6	saya mampu mengidentifikasi penyebab gagalnya usaha	Ya	Tidak
7	Saya mampu mengidentifikasi kunci sukses menjadi pengusaha muda	Ya	Tidak

EVALUASI

1. Bentuk ketatalakuan kreatif dan inovatif dalam melaksanakan pekerjaan, mempunyai banyak sumberdaya, Serba bisa dan berpengetahuan luas adalah cerminan dari karakteristik....
 - A. Percaya diri
 - B. Berorientasi pada tugas
 - C. Berani mengambil resiko
 - D. Berpikir kearah hasil
 - E. Kepemimpinan
2. Di bawah ini yang termasuk karakteriristik kewirausahaan, kecuali....
 - A. Memiliki motif berprestasi tinggi
 - B. Memiliki inovasi tinggi
 - C. Memiliki perspektif ke depan
 - D. Memperoleh laba yang maksimal
 - E. Selalu mencari peluang
3. Bu Okta memiliki usaha restoran yang didirikan sejak tahun 2010, dengan mempekerjakan dua puluh orang karyawan. Akhir-akhir ini karyawan menuntut kenaikan gaji karena naiknya biaya hidup. Sementara omzet penjualan restoran menurun sebagai akibat kelesuan ekonomi sebagai dampak terjadinya inflasi Berkurangnya omset penjualan mengakibatkan turunnya laba, sehingga kenaikan gaji tidak mungkin dilakukan.
Upaya paling tepat yang dapat dilakukan bu Okta adalah...
 - A. menggunakan seluruh laba restoran untuk menggaji karyawan agar karyawan tetap bekerja
 - B. menggunakan uang pribadi untuk memenuhi permintaan karyawan
 - C. mencari pinjaman untuk memenuhi permintaan karyawan
 - D. mencari pinjaman untuk mengembangkan usaha sehingga dapat memenuhi permintaan karyawan
 - E. mendiskusikan permasalahan dengan karyawan agar mereka memahami posisi keuangan restoran
4. Sally Giovany dan suami adalah pengusaha kuliner dari daerah Cirebon, awal bisnis mereka penuh dengan kendala : barangnya tidak laku bahkan saat berjualan kadang tidur di mushola, Sally dan suami yakin bisnisnya akan sukses, kemudian mereka membeli contoh makanan khas yang dimodifikasi dan hasilnya luar biasa, burger otak-otak Sally laris manis, kini Sally dan suami menjadi miliarder di Cirebon.
Dari biografi diatas, motivasi wirausaha apa yang bisa kita pelajari.....
 - A. Semangat, kreatif, ambisius, inovatif
 - B. Pantang menyerah, kreatif, pesimis, sabar
 - C. Semangat, ambisius, pantang menyerah, optimis
 - D. Kreatif, semangat, pantang menyerah, optimis
 - E. Sabar, inovatif, kreatif, pantang ambil resiko
5. Pebisnis yang memiliki sifat ini sudah dipastikan adalah orang yang visioner. Ia sudah merancang dengan baik masa depan bisnisnya dan menggantungkan cita-citanya dengan baik dan realistis. Dengan memiliki rencana dan cita-cita, akan mendorong kalian untuk tahan dengan segala rintangan dan hambatan. Banyak pebisnis yang 'kalah sebelum berperang' karena sudah takut ketika melihat kegagalan.
 - A. Pekerja Keras
 - B. Berani menghadapi resiko
 - C. Menggunakan proses pikir yang positif
 - D. Memiliki sifat ulet

- E. Kemauan keras
6. Langkah-langkah sistematis yang harus dilakukan dalam proses pengambilan keputusan dimulai dengan ...
 - A. mencari alternatif pemecahan masalah
 - B. mengidentifikasi atau mengenali masalah
 - C. memilih alternatif yang paling efektif dan efisien
 - D. melaksanakan alternatif yang diperoleh
 - E. mengevaluasi ketepatan alternatif yang dipilih
 7. Beberapa faktor teknis yang menyebabkan timbulnya kegagalan dalam berusaha yaitu faktor pembiayaan, perencanaan, dan komunikasi. Yang tidak termasuk penyebab gagalnya suatu perencanaan adalah ...
 - A. rencana kurang terperinci dalam pemaparan tujuan dan sasaran
 - B. kurangnya analisis situasi yang memadai
 - C. lemahnya proses komunikasi
 - D. tujuan dan sasaran yang tidak realistis
 - E. kurangnya antisipasi dalam menghadapi persaingan dan perubahan trend
 8. Kegiatan yang dapat menunjang terciptanya gagasan untuk produk baru atau perbaikan produk yang sudah ada antara lain ...
 - A. kegiatan penelitian dan pengembangan
 - B. meminjam uang ke bank
 - C. bekerjasama dengan pemilik modal
 - D. banyak berhayal
 - E. meminta bantuan rekanan bisnis
 9. Kemampuan wirausaha dalam menjawab apakah usahanya semata mata mencari keuntungan atau mempunyai tanggung jawab terhadap lingkungan sehingga ia diterima oleh masyarakat sekitar.
 - A. Kemampuan pengembangan usaha
 - B. Kemampuan tanggung jawab sosial
 - C. Kemampuan menghasilkan laba
 - D. Kemampuan kerja sama
 - E. Kemampuan menciptakan sumber daya keuangan.
 10. Dalam menghadapi masa pandemi ini, karakteristik yang sangat dibutuhkan adalah....
 - B. Percaya diri
 - C. Berorientasi pada tugas
 - D. Berani mengambil resiko
 - E. Berpikir kearah hasil
 - F. Kepemimpinan

KUNCI JAWABAN EVALUASI

B. Kunci Jawaban Evaluasi

1. D
2. D
3. E
4. D
5. D
6. B
7. C
8. A
9. B
10. D

DAFTAR PUSTAKA

Leonardus Saiman. *Kewirausahaan Teori, Praktek, dan Kasus-kasus*. (2009, Jakarta: Salemba Empat)

Naskah akademik Program Kewirausahaan Sekolah Menengah Atas (2016), Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Atas, Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Moh. Alifuddin dan Maskur Razak (2015), *Kewirausahaan Teori dan Aplikasi Strategi Membangun Kerajaan Bisnis*, MAGNA Script Publishing, Jakarta

Kasmir (2016), *Kewirausahaan Edisi Revisi*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta

Yunus Suryana dan Kartib Bayu (2015), *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, Prenadamedia Group, Jakarta

<https://www.scribd.com/presentation/389425818/KEWIRAUSAHAAN> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://www.cermati.com/artikel/mau-jadi-pengusaha-muda-sukses-ini-dia-kuncinya> diunduh tanggal 3 Oktober pukul 18.30 WIB

<https://kumparan.com/profil-orang-sukses/jual-kerajinan-dari-daun-kering-beromzet-miliaran-ini-kisah-dewi-tanjung-sari-1tdT2PmJHYK> diunduh tanggal 4 Oktober 2020 pukul 10.00 WIB



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**PERENCANAAN USAHA KERAJINAN DENGAN INSPIRASI
BUDAYA LOKAL NON BENDA
KELAS X**

**PENYUSUN
Nurfiani Sri Hattari, S.Pd
SMA SUMPAH PEMUDA**

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	1
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Penugasan Mandiri	6
D. Latihan Soal	7
E. Penilaian Diri	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	13
D. Penugasan Mandiri	13
E. Latihan Soal	14
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3	17
A. Tujuan Pembelajaran	17
B. Uraian Materi	17
C. Rangkuman	18
D. Penugasan Mandiri	19
E. Latihan Soal	19
F. Penilaian Diri	21
EVALUASI	22
KUNCI JAWABAN EVALUASI	25
DAFTAR PUSTAKA	26

GLOSARIUM

<i>Abstrak</i>	Tidak berwujud; tidak berbentuk.
<i>Budaya</i>	Sesuatu yang sudah menjadi kebiasaan yang sudah sukar diubah.
<i>Estetika</i>	Cabang filsafat yang menelaah dan membahas tentang seni dan keindahan serta tanggapan manusia terhadapnya.
<i>Etnik</i>	Bertalian dengan kelompok sosial dalam sistem sosial atau kebudayaan yang mempunyai arti atau kedudukan tertentu karena keturunan, adat, agama, bahasa, dan sebagainya.
<i>Festival</i>	Hari atau pekan gembira dalam rangka peringatan peristiwa penting dan bersejarah.
<i>Ide</i>	Rancangan yang tersusun di dalam pikiran; gagasan; cita-cita.
<i>Investor</i>	Penanam uang atau modal; orang yang menanamkan uangnya dalam usaha dengan tujuan mendapatkan keuntungan.
<i>Peluang</i>	Berhenti atau senggang (tentang angin, pekerjaan, dan sebagainya)
<i>Ritual</i>	Berkenaan dengan pemujaan
<i>Tradisi</i>	Adat kebiasaan turun-temurun (dari nenek moyang) yang masih dijalankan dalam masyarakat;

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: PKWU Kerajinan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 2 x 3 Pertemuan
Judul Modul	: Perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda

B. Kompetensi Dasar

- 3.2 Memahami perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda (misalnya cerita rakyat, mitos, simbol, tarian, pantun dan upacara adat) yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran
- 4.2 Menyusun perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda (misalnya cerita rakyat, mitos, simbol, tarian, pantun dan upacara adat) yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran

C. Deskripsi Singkat Materi

Budaya tradisional yang dimiliki bangsa Indonesia beraneka ragam dalam bentuk benda maupun nonbenda, dengan banyaknya budaya dimiliki bangsa ini diharapkan mampu memberikan inspirasi untuk perencanaan usaha kerajinan non benda. Peserta didik diharapkan akan mampu memberi inspirasi melalui kemampuan yang mereka miliki untuk mengembangkan budaya lokal dimana mereka tinggal. Diharapkan dari inspirasi ini akan menambah variasi keaneka ragaman budaya yang dimiliki budaya lokal dimana peserta didik tinggal. Mari disimak materi pada pertemuan ini tentang perencanaan kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Tata cara dalam menggunakan modul ini adalah:

1. Baca peta konsep berisi diagram yang menunjukkan konsep materi pembelajaran yang akan di bahas
2. Baca dan pahami uraian materi berupa konsep, fakta, prosedur dan metakognitif yang terkait langsung untuk mendukung pencapaian kompetensi
3. Kerjakan latihan soal yang tersedia kemudian simak pembahasannya
4. Selesaikan tugas pada kegiatan pembelajaran 1 sampai 3
5. Selesaikan evaluasi pada akhir kegiatan pembelajaran
6. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
7. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi **3** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

1. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
2. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
Administrasi dan pemasaran hasil produksi berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
3. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
Langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

IDE, PELUANG DAN ANALISA USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan peserta didik dapat:

1. Memahami ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
2. Menganalisa peluang usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda

B. Uraian Materi

Memahami ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda

Indonesia sangat kaya dengan budaya tradisional yang merupakan adat istiadat yang berlaku pada setiap kelompok etnik atau suku bangsa. Terdapat lebih dari 300 kelompok etnik atau suku bangsa di Indonesia atau tepatnya 1.340 suku bangsa menurut sensus Badan Pusat Statistik tahun 2010. Indonesia memiliki jumlah suku bangsa terbanyak di Asia Tenggara. Artinya, Indonesia memiliki keragaman budaya tradisional yang merupakan potensi luar biasa untuk menjadi sumber inspirasi (Hendriana Werdhaningsih, 2017). Berikut pengertian dan contoh kebudayaan non benda.

Kebudayaan Non Benda / Tak Benda

Kebudayaan non benda adalah kebudayaan yang mengacu pada hasil karya bersifat abstract, bukan berupa benda, diantaranya banyak yang di turunkan antar generasi.

Misalnya:

- Tari tarian tradisional, seni pertunjukan dan panggung, ondel ondel, wayang
- Lagu daerah, musik angklung
- Puisi, pantun, bahasa, isyarat kentongan tkalian bahaya
- Cerita rakyat, dongeng, mitos, simbol / lambang tertentu
- Upacara adat, ritual, festival daerah, tradisi
- Teknik / kecakapan / keahlian khusus,

Seperti teknik melukis, batik tulis, keahlian menempa keris



Sumber : <http://gg.gg/pertunjukanwayang>
Pengembangan cerita pewayangan

Budaya tradisional milik Bangsa Indonesia yang beragam mampu memberikan inspirasi ide dan peluang usaha bagi kerajinan local yang dimiliki masing – masing daerah. Mari kita simak pengertian ide dan peluang usaha kerajinan tradisional non benda. Dalam kamus bahasa Indonesia ide diartikan sebagai rancangan yang tersusun di pikiran. Artinya sama dengan gagasan atau cita- cita. Selama ide belum dituangkan menjadi suatu konsep dengan tulisan maupun gambar yang nyata, maka ide masih berada di dalam pikiran. Ide yang sudah dinyatakan menjadi suatu perbuatan adalah karya cipta. Untuk mengubah ide menjadi karya cipta dilakukan serangkaian proses berpikir yang logis dan seringkali realisasinya memerlukan usaha yang terus menerus sehingga antara ide awal yang muncul di pikiran dan karya cipta satu sama lain saling bersesuaian sebagai kenyataan.

Berdasarkan kompetensi dasar pada pembelajaran pertama ini yaitu kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda, maka kita cari tau lebih dulu pengertiannya. Kerajinan tangan dengan Budaya lokal Non Benda adalah Usaha Kerajinan (benda) yang inspirasinya/ide pembuatannya berasal atau berkaitan dengan kebudayaan lokal / tradisional dalam negeri yang bukan benda. Maka, dapat di definisikan Kerajinan Non Benda adalah Kerajinan yang hasil karyanya bukan berupa benda, misalnya tari, Puisi, Lagu/Nyanyian, Lambang lambang/Symbol.

Ide Kerajinan budaya inspirasi budaya local dapat dikembangkan melalui belajar mengenal dan mencintai terlebih dahulu budaya tradisional dimana kita tinggal, kemudian kita mampu mengembangkannya. Kerajinan seperti ini juga membantu masyarakat untuk lebih mencintai dan mengenal kembali lebih dalam seni budaya tradisional bukan hanya hobi yang menyukai seni moderen saja yang belum tentu positif pengaruhnya.

Berikut contoh ide pengembangan budaya tradisional non benda:



Sumber : <http://gg.gg/festifalbudaya-banyuwangi>



Sumber : <http://gg.gg/fashionetniklokal>

Berikut Contoh kerajinan dengan inspirasi Budaya lokal non benda:

- Mebel etnis suku asmat
- Seni Ukir dengan aksara kuno
- Lukisan yang menggabungkan symbol symbol kerajaan jawa
- Kaos dengan gambar gambar cerita rakyat
- Batik modern agar lebih disuka anak muda
- Topeng Kelompok/Terompah kayu dengan hiasan etnik

Kerajinan Tangan budaya lokal non benda dewasa ini cukup nge-trend dan sangat digemari masyarakat, mengingat tampilannya yang terkesan lebih unik dan memikat, meski pembuatannya dibuat dengan cara cara modern namun setelah dikombinasikan dengan sentuhan sentuhan kuno/lawas akhirnya dapat memberikan rasa tertarik atau minat tersendiri.

Namun sebelum menganalisa peluang usaha harus lebih dulu mengetahui kapan ide atau gagasan pembuatan kerajinan tersebut dimulai. Tahapan dalam menentukan ide usaha diantaranya adalah

1. Ketahui Kemampuan yang miliki
2. Carilah sesuatu yang sedang tren
3. Berikan nilai tambah pada produk yang tersedia
4. Membuat riset dan penelitian di pasar
5. Menciptakan Jenis Produk atau Jasa Baru

Setelah memahami ide usaha berikutnya adalah memahami arti peluang usaha. Keduanyan adalah kata yang memiliki keterkaitan satu dengan yang dan memiliki makna. Peluang usaha terdiri dari dua kata, Peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan, dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya atau sumber daya yang dimiliki. Secara sederhana peluang usaha merupakan suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai dengan menggunakan sumber daya yang miliki. Banyaknya peluang usaha di sekitar kita, mengharuskan seorang wirausaha untuk cermat dalam mengkaji mana peluang usaha yang potensial.

Ciri-ciri peluang usaha yang potensial adalah sebagai berikut.

1. Memiliki nilai jual
2. Usaha bukan hanya ambisi pribadi semata, dan bersifat nyata
3. Usaha tersebut mamapu bertahan lama di pasar
4. Tidak menghabiskan modal, karena terlalu besar investasinya
5. Bisa ditingkatkan skalanya menjadi industri

Peluang usaha yang bernilai jual memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. Mampu memenuhi kebutuhan konsumen
2. Memiliki keunggulan bersaing
3. Tidak bersifat sementara
4. Ada nilai uang
5. Memenuhi aspek kreatif dan inovatif

Menganalisa Peluang Usaha Kerajinan Budaya Non benda

Seperti yang telah diuraikan diatas bahwa kerajinan budaya non benda dapat dikembangkan melalui imajinasi budaya tradisional yang dimiliki. Dalam menghasilkan kerajinan seperti itu, pengrajin membutuhkan presentasi yang lebih seperti: gagasan unik, imajinasi tinggi, Estetika dan seni, serta kemampuan untuk terciptanya hasil karya kerajinan tangan budaya lokal non benda yang bernilai, sehingga dapat dengan mudah diterima dan menarik daya beli masyarakat.

Untuk menganalisa peluang usaha kerajinan, menggunakan Pendekatan yang digunakan adalah analisa SWOT, berikut penjelasannya:

Analisis SWOT merupakan analisis untuk mengetahui faktor internal (Strength dan Weaknes) dan eksternal (Opportunity dan Threats) perusahaan. SWOT sangat penting untuk mengetahui kelebihan, kelemahan, peluang dan ancaman, sehingga wirausaha bisa melakukan strategi yang tepat. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui:

- a. **Strength** yaitu kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan yang dapat digunakan untuk mendukung usaha. contoh: memiliki produk yang berkualitas dan sudah dikenal masyarakat, memiliki tenaga kerja (SDM) yang kompeten dan loyal.
- b. **Weakness** yaitu kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, bila tidak diatasi akan menghambat kinerja usaha, contoh: karyawan yang kurang pengalaman.
- c. **Opportunity**: Peluang atau kesempatan untuk mengembangkan usaha.
- d. **Threat**: Ancaman, gangguan, hambatan

Setelah kalian melakukan analisa peluang usaha, kalian akan mengetahui kelebihan dan kekurangan dari usaha kerajinan yang dibuat. Berikutnya untuk lebih memahami pelajaran ini silahkan kalian selesaikan tugas mandiri berikut!

C. Penugasan Mandiri

Sebelum kalian mengerjakan tugasnya, saya harap kalian membaca tahapan dalam membuat produk pada link berikut ini:

1. Setelah kalian mempelajari uraian materi diatas, silahkan kalian membuat sketsa produk kalian.
2. Buat Ide usaha yang didalamnya terdapat unsur budaya local yang terdapat diwilayah kalian.
3. Buatlah Gambar sketsa pada kertas folio.
4. Silahkan kalian aplikasikan gambar kalian pada ide kerajinan yang akan dibuat.
5. Kemudian kalian harus membuat sketsa kemasan untuk produk tersebut. Dalam membuat kemasan kalian harus memperhatikan produk yang kalian buat. Jadi jangan asal membuat kemasan. Buat kemasan yang praktis dan mudah untuk dibawa oleh pembeli.
6. Jangan lupa sketsa produk dan kemasan diberikan keterangan nama bahannya.
7. Saya akan lampirkan contoh sketsa dan contoh kemasan yang bisa kalian jadikan motivasi.

Perhatikan contoh berikut



D. Latihan Soal

1. Apa yang dimaksud dengan kerajinan dengan inspirasi budaya local non benda?
2. Berikan contoh budaya local yang dapat menginspirasi kerajinan usaha!
3. Berikan contoh kerajinan yang terinspirasi dari budaya local non benda?
4. Bagaimana cara memulai sebuah ide atau gagasan usaha?
5. Berikan contoh menganalisa kerajinan usaha yang terinspirasi budaya local?

Kunci Jawaban dan Pembahasan

1. Usaha Kerajinan (benda) yang inspirasinya / ide pembuatannya berasal atau berkaitan dengan kebudayaan lokal / tradisional dalam negeri yang bukan benda.
2. Tari tarian tradisional, seni pertunjukan dan panggung, ondel ondel, wayang
 - lagu daerah, musik angklung
 - puisi, pantun, bahasa, isyarat kentongan tkalian bahaya
 - cerita rakyat, dongeng, mitos, simbol / lambang tertentu
 - upacara adat, ritual, festival daerah, tradisi
 - teknik / kecakapan / keahlian khusus seperti pengrajin keris
3. Contoh kerajinan yang terinspirasi dari budaya lokal non benda:
 - Kaos dengan gambar gambar cerita rakyat
 - Batik modern agar lebih disukai anak muda
 - Topeng
 - Terompah kayu dengan hiasan etnik
 - Gantungan kunci dll.
4. Tahapan dalam menentukan ide usaha diantaranya adalah
 - Ketahui kemampuan yang kalian miliki
 - Carilah sesuatu yang sedang trend
 - Berikan nilai tambah pada produk yang tersedia
 - Membuat riset dan penelitian di pasar
 - Menciptakan jenis produk atau jasa baru
5. Contoh analisis SWOT untuk produk kaos dengan motif karakter local
 - a. Strength kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan, Contohnya adalah Bahan pakaian terbuat dari bahan berkualitas baik, Motif bervariasi dll.
 - b. Weakness yaitu kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, bahan dasar painting langka, Kondisi pada pasar lebih menginginkan kualitas barang stkalianr rata – rata.
 - c. Opportunity : Peluang atau kesempatan untuk mengembangkan usaha, Nyaman saat dipakai, karena bahan berkualitas baik Pemakai merasa percaya diri karena motif tidak pasaran.
 - d. Threat: Ancaman, gangguan, hambatan, Ada perusahaan sejenis yang melakukan hal yang sama namun kualitas rendah.

E. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian Kebudayaan local non benda	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan Kerajinan yang terinspirasi budaya local non benda ide usaha, peluang usaha dan strategi usaha	Ya	Tidak
4	saya dapat memberikan beberapa contoh kerajinan tradisional non benda	Ya	Tidak
5	saya mampu menyebutkan cara memperoleh ide usaha dan peluang usaha	Ya	Tidak
6	saya mampu menganalisa peluang usaha melalui analisa SWOT	Ya	Tidak
7	Saya mampu mengaplikasikan budaya local non benda pada kerajinan	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

SUMBER DAYA, ADMINISTRASI DAN PEMASARAN HASIL PRODUKSI BUDAYA LOKAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan peserta didik dapat

1. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda
2. Administrasi dan pemasaran hasil produksi berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda

B. Uraian Materi

Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda

wirausaha yang dicirikan dengan pkaliani atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun manajemen operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya. Dimana kemampuan ini harus didukung oleh sumber daya yang dibutuhkan perusahaan.

Kegiatan wirausaha didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha dikenal dengan sebutan 6 M, yakni *Man* (manusia), *Money* (uang), *Material* (bahan), *Machine* (peralatan), *Method* (cara kerja), dan *Market* (pasar). Wirausaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda dapat dimulai dengan melihat potensi bahan baku (*Material*), keterampilan produksi (*Man & Machine*) dan budaya lokal yang ada di daerah setempat. Wirausaha kerajinan dengan inspirasi budaya akan menawarkan karya-karya kerajinan inovatif kepada pasaran. Pasar sasaran (*Market*) dari produk kerajinan ini adalah orang-orang yang menghargai dan mencintai kebudayaan tradisional. Kemampuan mengatur keuangan (*Money*) dalam kegiatan usaha akan menjamin keberlangsungan dan pengembangan usaha (Hendriana Werdhaningsih, 2017)

Apabila seorang wirausahawan sudah menentukan produk kerajinan berdasarkan analisis peluang usaha, wirausahawan dapat menentukan sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha tersebut. Dalam perencanaan proses produksi diperlukan pengelolaan yang baik untuk mencapai tujuan perusahaan. Sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dapat dikategorikan atas enam tipe sumber daya (6M), sebagai berikut.

1. Man (Manusia)

Dalam pendekatan ekonomi, sumber daya manusia adalah salah satu faktor produksi selain tanah, modal, dan keterampilan. Manusia merupakan unsur manajemen yang penting dalam mencapai tujuan perusahaan

2. Money (Uang)

Money atau uang merupakan salah satu unsur yang tidak dapat diabaikan. Uang merupakan alat tukar dan alat pengukur nilai. Besar-kecilnya hasil kegiatan dapat diukur dari jumlah uang yang beredar dalam perusahaan. Hal ini akan berhubungan dengan dana yang harus disediakan untuk membiayai gaji tenaga kerja, alat-alat yang dibutuhkan dan harus dibeli.

3. Material (Fisik)

Perusahaan umumnya tidak menghasilkan sendiri bahan mentah yang dibutuhkan, tetapi membeli dari pihak lain. Untuk itu manajer perusahaan berusaha untuk memperoleh bahan mentah dengan harga paling murah, menggunakan cara pengangkutan yang murah dan membuat proses pengolahan seefisien mungkin.

4. Machine (Teknologi)

Mesin memiliki peranan penting dalam proses produksi. Setelah revolusi industri, banyak pekerjaan manusia yang digantikan oleh mesin. Perkembangan teknologi yang begitu pesat menyebabkan penggunaan mesin semakin meningkat. Banyaknya mesin baru yang ditemukan oleh para ahli memungkinkan peningkatan produksi sangat tinggi.

5. Method (Metode)

Metode sangat dibutuhkan agar mekanisme kerja berjalan efektif dan efisien. Metode kerja yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, baik yang menyangkut proses produksi maupun administrasi tidak terjadi begitu saja melainkan memerlukan waktu yang lama.

6. Market (Pasar)

Jika barang yang diproduksi tidak laku, proses produksi barang akan berhenti. Oleh sebab itu, penguasaan pasar dalam arti menyebarkan hasil produksi merupakan faktor menentukan dalam perusahaan. Agar pasar dapat dikuasai, kualitas barang harus sesuai dengan selera konsumen dan harga terjangkau oleh daya beli konsumen.

Administrasi Keajinan usaha Terinspirasi Budaya Lokal Non benda

Berikut beberapa pendapat ahli tentang pengertian administrasi usaha:

1. H.A. Simon: administrasi adalah suatu kegiatan dari suatu kelompok orang yang mengadakan kerja sama untuk mencapai tujuan bersama.
2. Prof. Dr. S prajudi atmosudirjo administrasi adalah proses dan tata kerja yang terdapat pada setiap usaha, apakah usaha kenegaraan atau swasta, usaha sipil atau militer, usaha besar atau kecil.

Secara garis besar administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama.

Ciri-Ciri Administrasi

Dari pengertian administrasi tersebut, dapat kita ketahui bahwa administrasi mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Adanya sekelompok orang
2. Adanya kerja sama dari sekelompok orang
3. Adanya tujuan yang harus dicapai
4. Adanya proses kegiatan usaha
5. Adanya aspek bimbingan, kepemimpinan, dan pengawasan.

Maksud Dan Tujuan Administrasi

Maksud dan tujuan administrasi usaha adalah agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat melakukan kegiatan berikut yaitu:

1. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat memonitor kegiatan dan pengendalian usaha.
2. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat mengamankan jalannya pelaksanaan kegiatan usaha.
3. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat mengevaluasi kegiatan-kegiatan usaha.
4. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat menyusun program pengembangan kegiatan usaha.
5. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat menunjukkan adanya bukti-bukti kegiatan usaha.
6. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat mengambil keputusan dalam pengembangan dan pengendalian usaha.

Hal - Hal yang Memerlukan Catatan

1. Persediaan barang, bahan mentah, barang dagangan, dan sebagainya.
2. Utang dan piutang dagang.
3. Surat -surat relasi bisnis dan tanggapannya.
4. Para pemesan produk, alamatnya, dan kapan harus dilayani.

Unsur - Unsur Bidang Administrasi

1. Pengorganisasian (organizing)
2. Keuangan (financial)
3. Manajemen (management)
4. Kepegawaian (personal)
5. Perbekalan (logistic)
6. Ketatausahaan (recording) (Wulan, 2015)

Setelah memahami sumber daya dan administrasi yang dibutuhkan dalam sebuah usaha maka kita akan berlanjut pada materi pembelajaran ke tiga, namun sebelum itu selesaikan selesaikan tugas dan latihan yang telah disediakan.

C. Rangkuman

1. Sumber daya yang dimiliki oleh seorang wirausaha kerajinan yang terinspirasi dari budaya local harus memiliki 6 sumber daya berikut ini:
 - a. Man (Manusia)
 - b. Money (Uang)
 - c. Material (Fisik)
 - d. Machine (Teknologi)
 - e. Method (Metode)
 - f. Market (Pasar)
2. Administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama.

D. Penugasan Mandiri

Identifikasi Ragam Material dan Teknik Produksi di Lingkungan Sekitar

Buatlah table yang berisi tentang jenis usaha kerajinan dan bahan material yang digunakan

- Amati lingkunganmu. Perhatikan produk kerajinan dan ragam material yang digunakan atau bahan baku kerajinan yang tersedia di lingkungan sekitarmu.
- Carilah informasi dari buku, internet, maupun dari perajin yang ada di daerahmu tentang ragam material dan teknik produksi yang dapat digunakan untuk kerajinan tersebut.
- Tuliskan sebanyak-banyak tentang ragam bahan baku/material dan teknik produksi yang ada di lingkungan sekitarmu

LK 2. Identifikasi Ragam Material dan Teknik Produksi di Lingkungan Sekitar

No.	Bahan Baku/ Material	Ragam Teknik	Contoh bentuk (berupa foto, gambar atau sketsa)
1.	Pelepah pisang (contoh)	Pilin Pewarnaan Anyaman	
2.	
3.	

E. Latihan Soal

1. Tuliskan sumber daya yang dimiliki oleh seorang wirausaha?
2. Tuliskan mengapa manusia dikatakan menjadi sumber utama dari 6 sumber yang ada?
3. Berikan contoh atas 6 sumber daya pendukung pembuatan kerajinan gantungan kunci!
4. Tuliskan pengetahuan administrasi menurut beberapa karyawan!
5. Tuliskan kegiatan yang diperlukan administrasi yang kerajinan!

Kunci Jawaban dan Pembahasan

1. Sumber daya yang dimiliki oleh seorang wirausaha kerajinan yang terinspirasi dari budaya local harus memiliki 6 sumber daya berikut ini :
 - a. Man (Manusia)
 - b. Money (Uang)
 - c. Material (Fisik)
 - d. Machine (Teknologi)
 - e. Method (Metode)
 - f. Market (Pasar)
2. Karena 5 sumber daya dapat dijalankan dengan baik apabila sumber daya manusianya juga baik, artinya manusia memiliki akal dan pengetahuan yang mampu menggerakkan ke 5 sumber daya yang dibutuhkan dalam dunia usaha.
3. Penjelasan,
 - a. Man (Manusia), sebagai pemilik ide dan gagasan, manusia yang memilih tema yang akan ditungkan atau aplikasikan dalam kerajinan. Manusia ini juga yang akan berfikir bagaimana mengelola 5 sumber daya yang lain.
 - b. Money (Uang) yaitu besarnya modal atau dana yang dibutuh dalam menjalankan usaha kerajinan
 - c. Material (Fisik), yaitu menentukan jenis bahan yang akan digunakan, diutamakan gukanan bahan yang berkualitas baik untuk kenyamanan pelanggan.
 - d. Machine (Teknologi), yaitu alat yang digunakan untuk memberi kemudahan manusia dalam produksi kerajinan agar lebih efisien waktu.
 - e. Method (Metode), adalah cara atau metode untuk proses sebuah produksi agar lebih efektif bahan dan efisien waktu pemuatan.
 - f. Market (Pasar) adalah tempat yang dipakai untuk memasakkan barang, dibutuhkan kemampuan manusia hebat untuk memasarkan barang dan banyak terjual kepada konsumen. Dibutuhkan trik dan cara jitu dalam memasarkan produk.
4. Administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama.
5. Hal – Hal yang Memerlukan Catatan Administrasi
 - a. Persediaan barang, bahan mentah, barang dagangan, dan sebagainya.
 - b. Utang dan piutang dagang.
 - c. Surat –surat relasi bisnis dan tanggapannya.
 - d. Para pemesan produk, alamatnya, dan kapan harus dilayani.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian sumber daya kerajinan yang erinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda	Ya	Tidak
3	saya mampu menyebutkan 6 macam sumber daya kerajinan yang erinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda	Ya	Tidak
4	saya mampu memberikan contoh 6 macam sumber daya kerajinan yang erinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda .	Ya	Tidak
5	saya mampu menjelaskan pengertian administrasi dan manfaat menggunakan administrasi pada usaha kerajinan6 macam sumber daya kerajinan yang erinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda	Ya	Tidak
6	saya mampu menyebutkan bagian dari kegiatan usaha yang membutuhkan administrasi	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

KOMPONEN DAN LANGKAH-LANGKAH PERENCANAAN USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 3 ini diharapkan peserta didik dapat

1. Mengidentifikasi Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda.
2. Menyusun langkah-langkah perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal non benda

B. Uraian Materi

Pengertian Komponen Perencanaan

Komponen perencanaan usaha diperlukan bagi setiap wirausahawan agar perusahaan dapat berjalan sesuai dengan harapan. Istilah ini lebih dikenal dengan *bisnis plan*. Rencana bisnis menjadi alat untuk menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis dalam memperkenalkan brand atau merek, menghasilkan keuntungan yang memuaskan, dan menarik bagi penyediaan dana (investor).

Komponen perencanaan usaha akan menjadi acuan bagi manajemen bisnis yang dibangun mulai tahap perencanaan produksi hingga pemasaran. Maka dari itu, setiap wirausahawan harus memperdalam wawasan dan melakukan pertimbangan dalam bisnis plan sebelum memulai usaha, baik bisnis plan usaha kerajinan, usaha jasa, usaha makanan, atau usaha apapun. (Priharto, 2019)

Berikut ini, komponen perencanaan usaha yang harus kalian ketahui dan segera dipersiapkan ketika memulai sebuah usaha:

Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis merupakan komponen perencanaan usaha yang bertujuan untuk menjelaskan secara singkat mengenai bidang usaha yang akan dijalankan beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan.

Melalui deskripsi bisnis, diharapkan semua pihak yang akan terlibat dalam bisnis akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut. Mungkin sebelum menjelaskan deskripsi bisnis.

Strategi pemasaran dalam perencanaan usaha

Strategi pemasaran akan diambil dari hasil analisa pasar yang telah dilakukan dengan cermat. Analisa pasar menjadi kunci dan kekuatan yang harus digunakan untuk menciptakan target pembeli yang maksimal.

Jenis analisa yang dapat digunakan misalnya adalah analisa SWOT, yang berfungsi untuk mengetahui keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi suatu produk.

Selain itu, analisa SWOT akan menghasilkan keputusan untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat tanpa membuang waktu, tenaga, dan biaya yang besar. Strategi pemasaran dapat dilakukan dengan cara:

1. Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha

Analisa pesaing merupakan digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing (kompetitor) dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk kompetitor, maka perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda, namun lebih efektif.

2. Desain pengembangan

Desain pengembangan diperlukan oleh perusahaan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi, dan penjualan. Selain itu, desain pengembangan juga akan digunakan untuk mengetahui rencana usaha ke depan dan sebagai alat mengambil keputusan yang akan mempengaruhi rencana pembiayaan usaha.

3. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat dalam komponen perencanaan usaha untuk menjelaskan suatu usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional dan manajemen berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan seperti bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen. Selain itu, rencana operasional dan manajemen menunjukkan cara dan prosedur penugasan antar divisi dalam perusahaan, kebutuhan anggaran, dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional perusahaan.

4. Rencana Pembiayaan

Faktor pembiayaan membutuhkan beberapa unsur keuangan seperti laporan keuangan perencanaan usaha, laporan arus kas perencanaan usaha, laporan neraca perencanaan usaha, analisis pengembalian modal untuk usaha, dan lain sebagainya. (business, April 2020)

C. Rangkuman

Komponen perencanaan usaha biasa dikenal business Plan.

1. Deskripsi Bisnis usaha
2. Strategi Pemasaran Dalam Perencanaan Usaha
3. Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha
4. Desain Pengembangan
5. Rencana Operasional dan Manajemen
6. Rencana Pembiayaan

D. Penugasan Mandiri

Penugasan mandiri kali ini kalian diajak untuk menjadi seorang wirausahawan muda, silahkan kalian isi kolom dibawah ini tentang rencana usaha yang akan dijalankan apabila kalian menjadi seorang wirausahawan kerajinan mulai barang belum produksi sampai pada siap dipasarkan.

No	Instrumen Perencanaan	Aplikasi Instrumen terhadap usaha
1	Deskripsi Bisnis usaha	
2	Strategi Pemasaran Dalam Perencanaan Usaha	
3	Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha	
4	Desain Pengembangan	
5	Rencana Operasional dan Manajemen Top of Form	
6	Rencana Pembiayaan	

E. Latihan Soal

Selesaikan latihan soal berikut ini :

1. Jelaskan yang dimaksud dengan desain bisnis ?
2. Apakah yang dimaksud dengan strategi usaha ?
3. Tuliskan alasan sebuah strategi dibutuhkan dalam sebuah usaha ?
4. Tuliskan kegiatan produksi yang masuk dalam daftar perencanaan biaya ?
5. Tuliskan macam – macam laporan keuangan yang dibuat perusahaan untuk penilaian keberhasilan sebuah usaha ?

Kunci Jawaban dan Pembahasan

1. Perencanaan usaha yang bertujuan untuk menjelaskan secara singkat mengenai bidang usaha yang akan dijalankan beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan.
2. Strategi bisnis dapat diartikan sebagai arah tindakan atau serangkaian keputusan yang membantu pengusaha dalam mencapai tujuan tertentu dan merupakan kombinasi dari semua keputusan yang diambil dari tindakan yang dilakukan oleh pengusaha untuk mencapai tujuan bisnis dan untuk mengamankan posisi kompetitif di pasar.
3. Berikut adalah lima alasan mengapa strategi diperlukan untuk usaha adalah:
 - a. Perencanaan
Strategi bisnis adalah bagian dari rencana bisnis. Sementara rencana bisnis menetapkan tujuan dan sasaran, strategi memberi Kalian cara untuk memenuhi tujuan itu. Ini adalah rencana untuk mencapai tempat yang Kalian inginkan.
 - b. Kekuatan Kelemahan
Kalian harus mengetahui tentang kekuatan dan kelemahan Kalian yang sebenarnya sambil merumuskan strategi. Selain itu, ini juga membantu Kalian dalam memanfaatkan apa yang Kalian kuasai dan menggunakannya untuk menutupi kelemahan Kalian atau menghilangkannya.
 - c. Efisiensi & Efektivitas
Ketika setiap langkah direncanakan, setiap sumber daya dialokasikan, dan semua orang tahu apa yang harus dilakukan, kegiatan bisnis menjadi lebih efisien dan efektif secara otomatis.
 - d. Keunggulan kompetitif
Strategi bisnis berfokus pada memanfaatkan kekuatan bisnis dan menggunakannya sebagai keunggulan kompetitif untuk memposisikan merek dengan cara yang benar. Ini memberikan identitas pada bisnis dan membuatnya unik di mata pelanggan.
 - e. Kontrol
Secara bersamaan, strategi bisnis juga memutuskan rencana yang harus diikuti dan tujuan sementara yang harus dicapai. Tentunya ini akan membuat Kalian lebih mudah untuk mengontrol kegiatan dan melihat apakah semua berjalan sesuai rencana.
4. Kegiatan produksi yang masuk dalam daftar perencanaan biaya
 - a. Biaya produksi
 - b. Biaya gaji karyawan
 - c. Biaya ongkos kirim
 - d. Biaya sewa gedung atau ruang
 - e. Biaya listrik dan telpon
5. Laporan keuangan yang dibuat perusahaan adalah :
 - a. Laporan arus kas
 - b. Laporan laba rugi perusahaan
 - c. Laporan Neraca
 - d. Laporan perubahan modal

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan komponen perencanaan	Ya	Tidak
3	saya mampu menyebutkan komponen perencanaan kerajinan yang terinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda	Ya	Tidak
4	saya mampu memberikan contoh komponen kerajinan yang terinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda .	Ya	Tidak
5	saya mampu menyebutkan kegiatan usaha mulai perencanaan sampai pada barang siap dipasarkan kerajinan yang terinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda	Ya	Tidak
6	saya mampu menyebutkan macam - macam laporan keuangan perencanaan kerajinan yang terinspirasi dari kebudayaan tradisional lokal non benda	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

1. Sebuah usaha yang terealisasi dalam bentuk karya cipta adalah pengertian dari ...
 - A. ide usaha
 - B. peluang usaha
 - C. strategi usaha
 - D. sencana usaha
 - E. evaluasi usaha

2. Berikut adalah contoh budayalokal non benda ...
 - A. topeng
 - B. baju adat
 - C. rumah adat
 - D. tari tradisional
 - E. alat perang tradisional

3. Perhatikan contoh kebudayaan dibawah ini:
 1. alat perang tradisional
 2. tari tradisional
 3. cerita rakyat
 4. upacara adat
 5. rumah adatmanakah dari contoh diatas yang termasuk dalam budaya non benda ...
 - A. 1, 2 dan 3
 - B. 1, 2 dan 4
 - C. 2, 3 dan 4
 - D. 2, 3 dan 5
 - E. 3, 4 dan 5

4. Berikut adalah contoh kerajinan yang terinspirasi budaya local non benda ...
 - A. kaos dengan motif ondel – ondel
 - B. lagu tradisional ondel – ondel
 - C. skalianl bakiak yang terbuat dari kayu
 - D. miniatur monas dari bahan bubur kertas
 - E. membuat asinan sayur sebagai makanan khas betawi

5. Cara untuk mengembangkan kerajinan yang terinspirasi budaya local non benda adalah ...
 - A. meniru hasil karya orang lain
 - B. belajar budaya local yang ada di daerah
 - C. menyalin dari hasil brosing internet
 - D. memahami makna setiap budaya tradisional
 - E. mengenal seluruh budaya yang dimiliki Indonesia

6. Berikut adalah kegiatan yang dapat dilakukan untuk memasarkan kerajinan yang terinspirasi dari budaya local adalah ...
 - A. bazar kerajinan tradisional
 - B. festival budaya daerah

- C. pameran kuliner tradisional
 - D. pameran kuliner tradisional
 - E. fashion show baju daerah
7. Untuk mengetahui kelebihan atau kekurangan usaha yang dijalankan dapat diketahui melalui ...
- A. peluang yang direncanakan
 - B. ide atau gagasan diawal usaha
 - C. kelayakan usaha yang dijalankan
 - D. analisa SWOT yang telah dilakukan
 - E. sumber cerita dari konsumen
8. Kegunaan dari analisa SWOT adalah ...
- A. menekan pengeluaran biaya produksi
 - B. menghitung biaya sewa produksi
 - C. mencari laba dari produksi yang dijalankan
 - D. melakukan strategi usaha untuk memperoleh laba
 - E. mengetahui langkah yang perlu dilakukan dalam usaha
9. Seorang wirausaha produk kreatif budaya selalu membutuhkan informasi tentang pasar untuk memenuhi permintaan pasar, hal yang dilakukan adalah ...
- A. analisis kelayakan
 - B. analisis peluang pasar
 - C. uji coba pasar
 - D. meningkatkan jumlah produk
 - E. penilaian terhadap konsumen
10. Perhatikan pernyataan berikut:
- 1. pakaian yang terbuat dari bahan yang berkualitas baik
 - 2. bahan painting yang digunakan memiliki kualitas baik
 - 3. perusahaan sejenis memproduksi barang yang sama
 - 4. dirancang oleh orang yang memiliki daya kreatif tinggi
 - 5. banyak produk sejenis dengan kualitas rendah
- Dari pernyataan diatas analisa SWOT untuk Strength adalah...
- A. 1, 2 dan 3
 - B. 1, 2 dan 4
 - C. 2, 3 dan 4
 - D. 2, 3 dan 5
 - E. 3, 4 dan 5
11. Alat tukar atau alat ukur yang digunakan untuk mengetahui semua biaya produksi adalah unsur dari sumber daya ...
- A. manusia
 - B. money
 - C. material
 - D. machine
 - E. method

12. Cara yang digunakan untuk meningkatkan hasil produksi agar maksimal adalah unsur sumber daya berupa ...
- A. manusia
 - B. uang
 - C. *material*
 - D. *machine*
 - E. *method*
13. Banyak faktor yang menyebabkan perencanaan menjadi langkah penting dalam manajemen salah satunya adalah ...
- A. membantu manajemen untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan
 - B. membuat tujuan produksi akan dipublikasikan
 - C. memperlambat waktu operasional
 - D. membantu memaksimalkan pekerjaan yang tidak penting
 - E. mampu menambah jumlah karyawan
14. Menghadapi situasi persaingan yang ditkaliani dengan dinamika yang tinggi (hypercompetition) perusahaan harus :
- A. menyusun rencana operasional yang detil
 - B. mempunyai cara pkalianng baru dalam strategi bersaing
 - C. menyusun strategi dengan data yang akurat
 - D. menyadari keadaan lingkungan organisasi yang berubah

KUNCI JAWABAN EVALUASI

1. A
2. D
3. C
4. A
5. D
6. B
7. D
8. E
9. B
10. B
11. B
12. D
13. A
14. C

DAFTAR PUSTAKA

Business. (April 2020). Komponen rencana usaha. *Harmony*.

Hendriana Werdhaningsih, A. H. (2017). *Prakaryadan Kewirausahaan Kelas X*. Jakarta: Balitbang Kemendikbud.

Modul Pengayaan Prakarya dan Kewirausahaan Kelompok Mapel Wajib untuk SMA / MA – SMK / MAK. Jakarta: Media Pressindo

PKK, T. M. (2019). *Modul produk kreatif dan kewirausahaan*. Surabaya.

Priharto, S. (2019). mengenal strategi bisnis. *CPS,com*.

Wulan, I. (2015). Administrasi usaha. *INdah wulan776*.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**WIRAUSAHA KERAJINAN
DENGAN INSPIRASI BUDAYA LOKAL**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
(KERAJINAN)**

KELAS XI

PENYUSUN
Imron Rosadi, ST, M.Kom
SMAN 1 Sooko

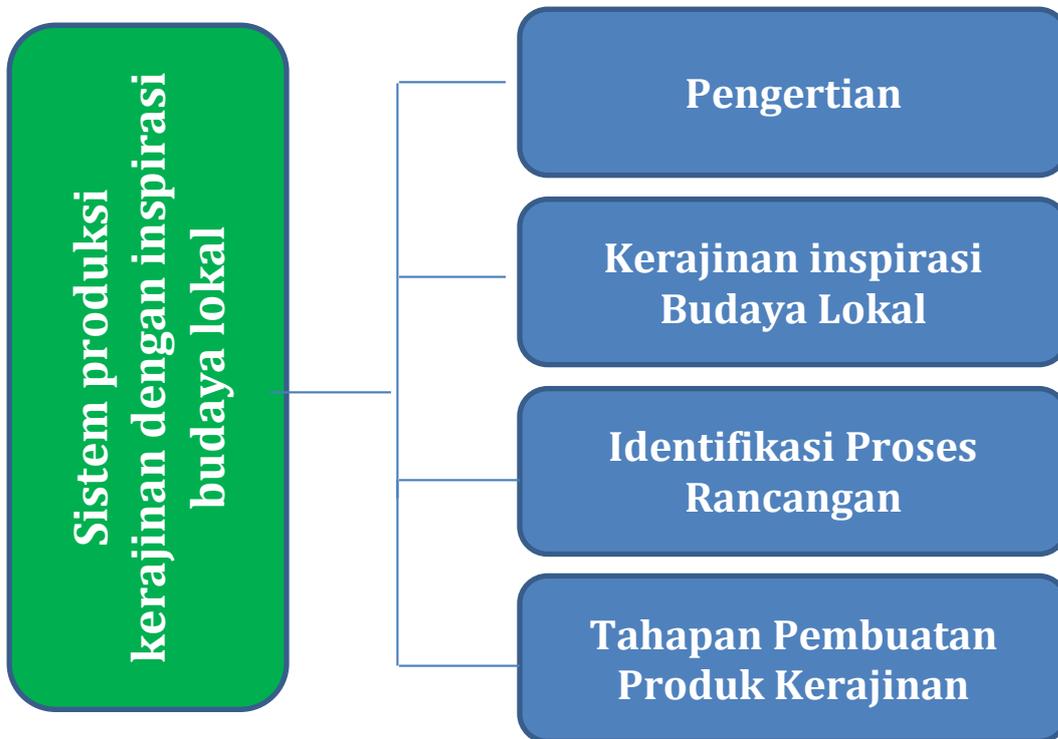
DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	7
D. Penugasan Mandiri	8
E. Latihan Soal	8
F. Penilaian Diri	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	13
D. Penugasan Mandiri	14
E. Latihan Soal	14
F. Penilaian Diri	15
EVALUASI	16
KUNCI JAWABAN	17
DAFTAR PUSTAKA	18

GLOSARIUM

- Budaya Lokal*** : Budaya lokal merupakan budaya asli atau dapat didefinisikan sebagai ciri khas berbudaya sebuah kelompok dalam berinteraksi atau berperilaku dalam ruang lingkup kelompok tersebut.
- Inspirasi*** : Suatu proses yang mendorong manusia atau merangsang pikiran manusia untuk melakukan suatu tindakan, terutama untuk melakukan tindakan yang berhubungan dengan sesuatu yang kreatif.
- Kerajinan*** : Kerajinan merupakan cabang seni yang menekankan pada keterampilan tangan lebih tinggi dalam proses pengerjaannya.
- Sistem Produksi*** : merupakan sistem integral yang mempunyai komponen struktural dan fungsional. Komponen struktural yang membentuk sistem produksi terdiri dari: bahan (material), mesin dan peralatan, tenaga kerja modal, energi, informasi, tanah dan lain-lain. Sedangkan komponen fungsional terdiri dari supervisi, perencanaan, pengendalian, koordinasi dan kepemimpinan, yang kesemuanya berkaitan dengan manajemen dan organisasi.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas / Semester	: X / Genap
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 x pertemuan)
Judul Modul	: Wirausaha Kerajinan dengan Inspirasi Budaya Lokal

B. Kompetensi Dasar

- 3.3. Menganalisis sistem produksi kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda dan material daerah sekitar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat
 - 3.3.1 Mendefinisikan pengertian kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda
 - 3.3.2 Mendeskripsikan tahapan dan teknik kerajinan dengan mengambil inspirasi budaya lokal non benda melalui pengamatan lingkungan sekitar.
 - 3.3.3 Mengidentifikasi proses rancangan pembuatan produk kerajinan dengan mengambil inspirasi budaya lokal non benda
 - 3.3.4 Mendeskripsikan tahapan pembuatan produk kerajinan dengan mengambil inspirasi budaya lokal non benda secara sistematis
- 4.3. Memproduksi kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda dan material dari daerah sekitar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat
 - 4.3.1 Membuat produk kerajinan dengan mengambil inspirasi budaya lokal non benda sesuai dengan rancangan yang dibuatnya

C. Deskripsi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang sistem produksi kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda yang meliputi identifikasi, tahapan dan membuat produk kerajinan dengan mengambil inspirasi budaya lokal non benda.

Materi produksi kerajinan dengan inspirasi budaya lokal ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari, kalian dapat memafaatkan peluang dengan memulai suatu usaha yang berkaitan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat, melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini bermanfaat, sehingga kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul sistem produksi kerajinan dengan inspirasi budaya lokal sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda & Tahapan dan teknik pembuatan kerajinan dengan inspirasi lokal non benda dan proses rancangan pembuatan produk kerajinan dengan mengambil inspirasi budaya lokal non benda dan Mendeskripsikan tahapan pembuatan produk kerajinan sehingga harus dipelajari berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi 2 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

- Pertama : Pengertian Produksi, Wirausaha dan Kerajinan Lokal (*Membahas Pengertian produksi kerajinan dengan inspirasi budaya lokal, wirausaha produksi kerajinan dan kerajinan lokal non benda dan material*)
- Kedua : Komponen Perencanaan Usaha dan Penyusunan Perencanaan Usaha (*Membahas Komponen perencanaan usaha dan langkah menyusun perencanaan usaha kerajinan*)

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Pengertian Produksi, Wirausaha dan Kerajinan Lokal

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari modul ini, kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda
2. Menyebutkan tahapan dan teknik kerajinan inspirasi budaya lokal
3. Menjelaskan proses rancangan pembuatan produk kerajinan
4. Menjelaskan tahapan pembuatan produk kerajinan sistematis

B. Uraian Materi

1. Apersepsi

Menjadi wirausahawan sukses di bidang kerajinan, memiliki omzet besar, dan mampu membuka lapangan pekerjaan bagi orang disekitar, tentu menjadi mimpi banyak orang. Namun kesuksesan tidak akan datang pada orang yang hanya diam dan menunggu bukan? Seperti kata pepatah lama yang sering kita dengar, hasil tidak akan pernah mengkhianati usaha. Untuk mencapai hasil yang diinginkan, tentu kita harus berusaha keras. Berusaha dan terus berusaha meskipun gagal adalah kunci kesuksesan seseorang dalam berwirausaha.

Menjadi seorang wirausaha adalah salah satu jenis bentuk usaha seseorang untuk menghasilkan pendapatan, misalnya, pekerjaan yang menghasilkan suatu produk seperti produk kerajinan.

Seorang pengrajin atau wirausaha perlu kerja keras, kerja cerdas, strategi jitu dan mampu memahami dan mengetahui setiap peluang yang muncul dari budaya masyarakat sekitar. Tanpa modal dasar seperti itu, seorang wirausaha akan kalah bersaing jika tidak mempunyai sikap seperti contoh diatas.

Kegiatan wirausaha didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha dikenal dengan sebutan 6M, yakni *Man* (manusia), *Money* (uang), *Material* (bahan), *Machine* (peralatan), *Method* (cara kerja), dan *Market* (pasar). Wirausaha kerajinan dengan inspirasi objek budaya lokal dapat dimulai dengan melihat potensi bahan baku (*Material*), keterampilan produksi (*Man & Machine*) dan budaya lokal yang ada di daerah setempat. Wirausaha kerajinan dengan inspirasi budaya akan menawarkan karya-karya kerajinan inovatif kepada pasaran. Pasar sasaran (*Market*) dari produk kerajinan ini adalah orang-orang yang menghargai dan mencintai kebudayaan tradisional. Kemampuan mengatur keuangan (*Money*) dalam kegiatan usaha akan menjamin keberlangsungan dan pengembangan usaha.

2. Pengertian Wirausaha

Banyak referensi yang telah mendefinisikan pengertian wirausaha. Adapun pengertian wirausaha menurut para pakar adalah sebagai berikut: Pengertian

wirausaha secara etimologi adalah berasal dari kata “wira” dan “usaha”. “Wira” berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Kata “wira” juga digunakan dalam kata “perwira”. Sedangkan “usaha” berarti “perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan”. Jadi, secara etimologis/harfiah, wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang melakukan perbuatan untuk mencapai sebuah tujuan.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian wirausaha sama dengan wiraswasta, yaitu orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.

Selanjutnya menurut para ahli, (Mas’ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz: 2004) dalam *www.zonareferensi.com* (2020) Wirausaha adalah seorang inovator yang mampu mengubah kesempatan menjadi sebuah ide yang bisa di jual, dapat memberikan nilai tambah melalui upaya, waktu, biaya, serta kecakapan dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

Menurut Vernon A. Musselman dan John H. Jackson, “Wirausaha (wiraswasta) adalah menginvestasikan dan mempertaruhkan waktu, uang, dan usaha untuk memulai suatu perusahaan dan menjadikannya berhasil. Dalam definisi itu ada kata mempertaruhkan waktu, uang, dan usaha. Jadi, dalam konsep wirausaha terdapat kemauan menanggung risiko dan keberanian memulai usaha.

Beberapa pengertian tersebut memberikan kesimpulan bahwa Wirausaha didefinisikan sebagai seseorang yang berani mengambil risiko dengan menyatukan berbagai fungsi produksi, termasuk modal, bahan baku, tenaga kerja, dan menerima imbalan dalam bentuk laba dari nilai pasar yang dihasilkannya.

3. Pengertian Kerajinan dengan inspirasi budaya lokal

Setelah mempelajari tentang wirausaha berikutnya mari kita coba membahas mengenai pengertian kerajinan, untuk lebih jelasnya silahkan pelajari beberapa pengertian mengenai kerajinan menurut beberapa sumber diantaranya sebagai berikut: kerajinan merupakan cabang seni yang menekankan pada keterampilan tangan lebih tinggi dalam proses pengerjaannya. Seni kerajinan atau lebih sering disebut dengan seni kriya berasal dari kata ‘Kr’ dalam bahasa sansekerta, ‘Kr’ ini memiliki arti mengerjakan. Dari kata tersebutlah muncul kata karya, kriya dan juga kerja.

Sedangkan pengertian budaya lokal adalah Para ahli kebudayaan memberi pengertian budaya lokal sebagai berikut:

- a. *Superculture*, kebudayaan yang berlaku bagi seluruh masyarakat, contohnya kebudayaan Nasional.
- b. *Culture*, lebih khusus, misalnya berdasarkan golongan etnis, profesi, wilayah atau daerah, contohnya budaya Sunda.
- c. *Subculture*, merupakan kebudayaan khusus dalam sebuah *culture*, tetapi tidak bertentangan dengan kebudayaan induknya, contohnya budaya gotong royong.
- d. *Counter-culture*, tingkatannya sama dengan *subculture*, yaitu bagian turunan dari *culture*, tetapi *counter-culture* ini bertentangan dengan kebudayaan induknya, contohnya budaya individualisme.

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa budaya lokal adalah nilai-nilai lokal hasil budi daya masyarakat suatu daerah yang terbentuk secara

alami dan diperoleh melalui proses belajar dari waktu ke waktu. Budaya lokal dapat berupa hasil seni, tradisi, pola pikir, atau hukum adat. Indonesia terdiri atas 33 provinsi, karena itu memiliki banyak kekayaan budaya.

Berdasarkan skema sosial budaya yang ada di Indonesia, yang terdiri atas masyarakat yang bersifat majemuk dalam struktur sosial, budaya dan ekonomi, budaya lokal berada pada tingkat *culture*.

Dari uraian struktur dan tingkatannya. Proses perancangan kerajinan diawali dengan pemilihan sumber inspirasi dan pencarian ide produk kerajinan, pembuatan sketsa ide, pembuatan studi model kerajinan, dilanjutkan dengan pembuatan petunjuk produksi. Ide kerajinan dengan inspirasi objek budaya lokal akan dikembangkan menjadi produk kerajinan yang akan diproduksi dan siap dijual. Dengan demikian, produk yang dihasilkan harus memiliki nilai estetik dan inovasi agar diminati pasar.

4. Kerajinan budaya lokal non benda dan material

Baiklah, setelah kalian mempelajari beberapa pengertian awal tentang wirausaha, sistem produksi dan budaya lokal, berikutnya mari kita mempelajari ciri-ciri budaya sebagai tahap awal identifikasi terhadap objek budaya lokal yang terdapat di daerahmu. Ragam objek budaya lokal yang terdapat di daerah akan menjadi inspirasi untuk perancangan kerajinan yang akan dibuat. Perancangan kerajinan juga harus mempertimbangkan ketersediaan material/bahan baku dan keterampilan produksi yang terdapat di daerah sekitar.

Sebagai ilustrasi silahkan perhatikan gambar dibawah ini :



Gambar 1 Potensi objek budaya lokal dan potensi material serta teknik produksi khas daerah sebagai dasar pengembangan kerajinan. *Sumber: Kemdikbud*

Kerajinan dengan inspirasi objek budaya tradisional dapat berupa miniatur objek budaya, benda hiasan, atau produk kerajinan dengan fungsi baru Untuk itu dapat dilakukan pencarian informasi tentang ragam jenis material khas daerah yang dapat digunakan untuk kerajinan serta perajin yang membuat kerajinan di daerah setempat, sebagai bahan referensi perhatikan contoh kerajinan yang terinspirasi dari budaya lokal masing masing daerah berikut ini.



Gambar 2 Candi Borobudur di Jawa Tengah (kiri) sebagai inspirasi kerajinan logam (kanan). *Sumber: Kemdikbud*

Kerajinan dengan inspirasi budaya non benda akan menerjemahkan sesuatu yang abstrak (tak berbenda) menjadi benda (berwujud). Misalnya, inspirasi diambil dari sebuah cerita rakyat (tak berbenda) menjadi sebuah diorama mini yang menggambarkan salah satu adegan dalam cerita rakyat tersebut. Contoh lain adalah mengambil inspirasi dari kepercayaan simbolis (tak berbenda), burung enggang untuk dibuat menjadi ide untuk tekstil atau busana (benda). Tahapan penerjemahan meliputi: pemahaman terhadap makna simbol; mencari kata kunci yang dapat menjadi dasar dari pengembangan ide produk; mencari ide-ide fungsi dan bentuk kerajinan.

5. Syarat produksi kerajinan berdasar inspirasi budaya lokal

Setelah kalian bisa merepresentasikan beberapa contoh hasil produk berdasarkan inspirasi budaya lokal untuk berikutnya kita perlu mempelajari syarat-syarat yang harus kita ketahui untuk pembuatan kerajinan berdasarkan budaya lokal. Perlu kita ketahui bahwa Kegiatan wirausaha didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha seperti dijelaskan sebelumnya dikenal dengan sebutan 6M, yakni *Man* (manusia), *Money* (uang), *Material* (bahan), *Machine* (peralatan), *Method* (cara kerja), dan *Market* (pasar).

Nah, disini akan kita coba pelajari beberapa komponen dari uraian diatas sebelum kita memproduksi sebuah kerajinan. Untuk memulai proses wirausaha kerajinan diperlukan prinsip 6M agar maksimal dalam memulainya. Berikut adalah 6M dalam wirausaha yang harus diperhatikan dalam memulai usaha.

- a. *Money*. Hal pertama yang harus dipersiapkan adalah *money/modal* atau uang. Uang sangat dibutuhkan untuk menjalankan usaha yang dirintis. Tanpa adanya anggaran uang yang cukup, maka proses manajemen usaha tidak bisa berjalan dengan maksimal. Jika anggaran uang tidak mencukupi, maka kegiatan usaha bisa tersendat dan menimbulkan masalah di tengah jalan. Pada dasarnya, perusahaan hanya akan bangkrut ketika mereka sudah kehabisan uang di bank.
- b. *Man*, untuk dapat menjalankan manajemen dengan baik, harus sangat memperhatikan sumber daya manusianya. *Man* di sini berarti sumber daya manusia. Tentunya untuk menjalankan suatu program usaha atau manajemen membutuhkan orang yang melaksanakannya. Supaya program manajemen dapat berjalan dengan baik, diperlukan orang yang mempunyai kompetensi di bidangnya masing-masing. Memilih sumber daya manusia yang tidak berkompeten untuk menjalankan program usaha dapat membuat program tidak berjalan dengan baik. Hal itu akan sangat mempengaruhi proses manajemen. Oleh karena itu, kualifikasi sumber daya manusia harus diperhatikan supaya mendapatkan sumber daya yang benar-benar berkompeten. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan untuk memilih sumber daya manusia. Hal pertama adalah kemampuan yang dibutuhkan. Sangat penting untuk memperhatikan kemampuan dan keterampilan yang dimiliki oleh sumber daya manusia tersebut. Lalu hal kedua adalah posisi yang dibutuhkan. Untuk mengisi posisi tersebut tentunya harus mencari sumber daya manusia yang mempunyai keterampilan di bidang posisi tersebut. Dan yang terakhir adalah jumlah sumber daya yang dibutuhkan. Sumber daya manusia yang direkrut harus dengan kebutuhan. Jangan sampai, jumlah sumber daya yang direkrut kurang dari kebutuhan.
- c. *Machine* Mesin sangat penting untuk menjalankan kegiatan usaha. Dengan adanya bantuan mesin, pekerjaan yang sulit dapat dikerjakan dengan lebih mudah dan menghemat waktu produksi. Seiring dengan perkembangan

teknologi, sudah banyak mesin yang modern dan disesuaikan dengan kegiatan produksi yang dibutuhkan. Selain itu, dengan menggunakan bantuan mesin, hasil produksi juga akan lebih detail dan rapi. Tingkat kesalahan yang dilakukan juga akan jauh lebih kecil dibandingkan ketika dilakukan oleh manusia.

- d. *Material* Selanjutnya adalah material atau bahan produksi yang dibutuhkan. Untuk membuat suatu produk tentunya membutuhkan bahan baku. Material atau bahan baku yang dibutuhkan juga harus diperhatikan. Bahan baku yang berkualitas dapat menghasilkan produk yang juga berkualitas. Tanpa adanya bahan baku yang berkualitas maka tidak dapat menghasilkan produk yang bernilai tinggi. Produk yang memiliki kualitas buruk tidak mempunyai daya jual yang bagus. Hal ini dapat menimbulkan kerugian pada manajemen usaha.
- e. *Market* atau pasar juga merupakan salah satu dari unsur 6M dalam wirausaha yang harus diperhatikan. Sangat penting untuk memperhatikan target pasar. Menentukan target pasar dapat membantu proses pengembangan usaha. Mempertahankan target pasar yang dituju sangat penting. Ini karena persaingan yang semakin ketat memaksa usaha harus mempunyai strategi pemasaran yang tepat demi mempertahankan segmentasi pasar.
- f. *Methods* atau metode ini merupakan standar prosedur yang ada di dalam manajemen. Metode yang dilaksanakan harus tepat dan fokus. Membuat metode harus mempertimbangkan tujuan usaha yang ingin dicapai, anggaran uang, waktu produksi dan sumber daya manusia. Penggunaan metode manajemen yang tepat dapat membuat proses produksi berjalan dengan efisien.

C. Rangkuman

Dari uraian tersebut di atas dapat ditarik kesimpulan beberapa penjelasan mengenai wirausaha kerajinan dengan inspirasi budaya lokal non benda dan material sebagai berikut :

1. Wirausaha didefinisikan sebagai seseorang yang berani mengambil risiko dengan menyatukan berbagai fungsi produksi, termasuk modal, bahan baku, tenaga kerja, dan menerima imbalan dalam bentuk laba dari nilai pasar yang dihasilkannya.
2. Kerajinan merupakan cabang seni yang menekankan pada keterampilan tangan lebih tinggi dalam proses pengerjaannya. Seni kerajinan atau lebih sering disebut dengan seni kriya berasal dari kata 'Kr' dalam bahasa Sanskerta, 'Kr' ini memiliki arti mengerjakan. Dari kata tersebutlah muncul kata karya, kriya dan juga kerja.
3. Kerajinan dengan inspirasi objek budaya tradisional dapat berupa miniatur objek budaya, benda hiasan, atau produk kerajinan dengan fungsi baru. Untuk itu dapat dilakukan pencarian informasi tentang ragam jenis material khas daerah yang dapat digunakan untuk kerajinan serta perajin yang membuat kerajinan di daerah setempat.
4. Prinsip 6M dalam Wirausaha Kerajinan Diperlukan prinsip 6M agar maksimal dalam memulainya. Berikut adalah 6M (*Money, Man, Machine, Material, Market dan Methods*).
5. Kerajinan dengan inspirasi budaya non benda akan menerjemahkan sesuatu yang abstrak (tak berbenda) menjadi benda (berwujud). Misalnya, inspirasi diambil dari sebuah cerita rakyat (tak berbenda) menjadi sebuah diorama mini yang menggambarkan salah satu adegan dalam cerita rakyat tersebut.

D. Penugasan Mandiri

1. Amati lingkunganmu dan perhatikan ragam material atau bahan baku yang banyak tersedia di lingkungan sekitarmu.
2. Carilah informasi dari buku, internet, maupun dari perajin yang ada di daerahmu tentang ragam material dan teknik produksi yang dapat digunakan untuk setiap material tersebut.
3. Tuliskan sebanyak-banyak tentang ragam bahan baku/material dan teknik produksi yang ada di lingkungan sekitarmu.
4. Presentasikan dalam bentuk *power point* lebih menarik dan kreatif.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan wirausaha?
2. Jelaskan apa yang dimaksud dengan inspirasi budaya lokal?
3. Sebutkan beberapa contoh kerajinan budaya lokal non benda?
4. Sebutkan produk kerajinan jika dikaitkan dengan budaya lokal non benda daerah tersebut?
5. Sebutkan beberapa syarat pada produksi kerajinan?
6. Bandingkan peran man dan *money* dalam wirausaha produk kerajinan?

Pembahasan Latihan Soal 1

1. Wirausaha adalah seseorang yang berani mengambil risiko dengan menyatukan berbagai fungsi produksi, termasuk modal, bahan baku, tenaga kerja, dan menerima imbalan dalam bentuk laba dari nilai pasar yang dihasilkannya.
2. Inspirasi Budaya lokal adalah nilai-nilai lokal hasil budi daya masyarakat suatu daerah yang terbentuk secara alami dan diperoleh melalui proses belajar dari waktu ke waktu.
3. Ukiran, Batik, Lukisan
4. Mebel etnis suku asmat, Seni Ukir dengan aksara kuno, Lukisan yang menggabungkan simbol simbol kerajaan jawa, Kaos dengan gambar gambar cerita rakyat, Batik.
5. Kegunaan, Kenyamanan, Keluwesan, Keamanan dan Keindahan
6. *Man* (manusia) merupakan unsur yang paling vital dalam wirausaha produk kerajinankarena manusia adalah yang membuat perencanaan kemudian merekalah yang akan melaksanakan hingga tujuan tersebut dapat dicapai. Adapun *Money* (Uang) akan mendukung manajemen berjalan lancar dan leluasa demi mencapai target keuntungan yang optimal.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan definisi wirausaha	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan tentang inspirasi budaya local	Ya	Tidak
4	saya dapat memberikan beberapa contoh kerajinan budaya lokal non benda dan material	Ya	Tidak
5	saya mampu menyebutkan ciri-ciri produk kerajinan dari inspirasi budaya local	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan beberapa syarat pada suatu sistem produksi kerajinan local	Ya	Tidak
8	saya mampu prinsip-prinsip wirausaha 6M	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Komponen Perencanaan Usaha & Penyusunan Perencanaan Usaha

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari modul ini, kalian dapat:

1. Mengidentifikasi tahapan proses perancangan produksi kerajinan
2. Menjelaskan pencarian ide produk
3. Membuat rancangan dengan berupa gambar sketsa
4. Menmbuat *prototyping* suatu produk kerajinan
5. Membuat rancangan suatu proses produksi

B. Uraian Materi

1. Apersepsi

Setelah kegiatan pembelajaran 1 telah dilakukan, identifikasi objek budaya lokal yang terdapat di daerahmu. Ragam objek budaya lokal yang terdapat di daerah dapat menjadi inspirasi untuk perancangan kerajinan yang akan dibuat. Perancangan kerajinan juga harus mempertimbangkan ketersediaan material/ bahan baku dan keterampilan produksi yang terdapat di daerah sekitar. Untuk itu dapat dilakukan pencarian informasi tentang ragam jenis material khas daerah yang dapat digunakan untuk kerajinan serta perajin yang membuat kerajinan di daerah setempat.

Proses perancangan kerajinan diawali dengan pemilihan sumber inspirasi dan pencarian ide produk kerajinan, pembuatan sketsa ide, pembuatan studi model kerajinan, dilanjutkan dengan pembuatan petunjuk produksi. Ide kerajinan dengan inspirasi objek budaya lokal akan dikembangkan menjadi produk kerajinan yang akan diproduksi dan siap dijual. Dengan demikian, produk yang dihasilkan harus memiliki nilai estetik dan inovasi agar diminati pasar.

Objek budaya lokal dapat berupa objek 2 (dua) dimensi seperti relief dan motif, atau 3 (tiga) dimensi seperti bangunan, alat musik dan senjata. Beberapa objek budaya seperti pakaian tradisional dan perhiasan dikenakan oleh manusia. Kerajinan dengan inspirasi objek budaya tradisional dapat berupa miniatur objek budaya, benda hiasan, atau produk kerajinan dengan fungsi baru.

2. Perancangan dan Produksi Kerajinan dengan Inspirasi Objek Budaya Lokal

Tahapan awal ketika kalian akan membuat kerajinan berdasarkan objek budaya lokal adalah dengan melaksanakan perancangan dan produksi yang didasari oleh pengetahuan kalian tentang Ragam Objek Budaya Lokal yang ada disekitar kalian dan melakukan identifikasi ragam material dan teknik produksi di lingkungan sekitar kalian. Objek budaya lokal dan material serta teknik khas daerah merupakan potensi yang harus dikembangkan sehingga dapat lestari dan menjadi manfaat bagi daerah tersebut. Setiap daerah di Indonesia memiliki objek budaya lokal yang berbeda-beda. Pengembangan dari setiap objek budaya lokal tersebut akan menjadi kekayaan bersama yang luar biasa, yang akan

memberikan warna bagi kemajuan bangsa Indonesia di masa depan. Salah satu kekayaan pengembangan objek budaya lokal adalah melalui pengembangan kerajinan objek budaya lokal atau kedaerahan.

Proses perancangan kerajinan diawali dengan pemilihan sumber inspirasi dan pencarian ide produk kerajinan, pembuatan sketsa ide, pembuatan studi model kerajinan, dilanjutkan dengan pembuatan petunjuk produksi. Ide kerajinan dengan inspirasi objek budaya lokal akan dikembangkan menjadi produk kerajinan yang akan diproduksi dan siap dijual. Dengan demikian, produk yang dihasilkan harus memiliki nilai estetis dan inovasi agar diminati pasar.

Objek budaya lokal dapat berupa objek 2 (dua) dimensi seperti relief dan motif, atau 3 (tiga) dimensi seperti bangunan, alat musik dan senjata. Beberapa objek budaya seperti pakaian tradisional dan perhiasan dikenakan oleh manusia. Kerajinan dengan inspirasi objek budaya tradisional dapat berupa miniatur objek budaya, benda hiasan, atau produk kerajinan dengan fungsi baru.

a. Pencarian Ide Produk

Setelah mengenali berbagai kekayaan objek budaya lokal di daerah kalian masing-masing, mulai dari pakaian tradisional, rumah adat, senjata tradisional, alat musik dan lain-lain. Pengetahuan dan apresiasi kita terhadap hal-hal tersebut dapat mendorong munculnya ide untuk pembuatan produk kerajinan.

Suatu Ide bisa muncul secara tidak berurutan, dan tidak lengkap namun dapat juga muncul secara utuh. Salah satu dari kalian bisa saja memiliki ide tentang suatu bentuk unik yang akan dibuat. Ide bentuk tersebut akan menuntut kalian untuk memikirkan teknik apa yang tepat digunakan dan produk apa yang tepat untuk bentuk tersebut. Salah satu dari kalian juga bisa saja mendapatkan ide atau bayangan tentang sebuah produk yang ingin dibuatnya, material, proses dan alat yang akan digunakan secara utuh. Untuk memudahkan pencarian ide atau gagasan untuk rancangan kerajinan objek budaya lokal, mulailah dengan memikirkan hal-hal di bawah ini:

- 1) Objek budaya lokal apa yang akan menjadi inspirasi?
- 2) Produk kerajinan apa yang akan dibuat?
- 3) Siapa yang akan menggunakan produk kerajinan tersebut?
- 4) Bahan/material apa yang akan dipakai?
- 5) Warna dan/atau motif apa yang akan digunakan?
- 6) Adakah teknik warna tertentu yang akan digunakan?
- 7) Bagaimana proses pembuatan produk tersebut?
- 8) Alat apa yang dibutuhkan?

Pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat diungkapkan dan didiskusikan dalam kelompok dengan bentuk curah pendapat (*brainstorming*). Pada proses *brainstorming* ini setiap anggota kelompok harus membebaskan diri untuk menghasilkan ide-ide yang beragam dan sebanyak-banyaknya. Beri kesempatan juga untuk munculnya ide-ide yang tidak masuk akal sekalipun. Tuangkan ide-ide tersebut ke dalam bentuk tulisan atau sketsa. 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. Curah pendapat dilakukan dengan semangat untuk menemukan ide baru

dan inovasi. Semangat dan keberanian kita untuk mencoba membuat inovasi baru akan menjadi bekal kita berkarya di masa depan.

b. Membuat Gambar/Sketsa

Ide-ide produk, rencana atau rancangan dari produk kerajinan digambarkan atau dibuatkan sketsanya agar ide yang abstrak menjadi berwujud. Ide-ide rancangan dapat digambarkan pada sebuah buku atau lembaran kertas, dengan menggunakan pensil, spidol atau bolpoin dan sebaiknya hindari penggunaan penghapus. Tariklah garis tipis-tipis dahulu. Jika ada garis yang dirasa kurang tepat, abaikan saja, buatlah garis lain pada bidang kertas yang sama. Demikian seterusnya sehingga kamu berani menarik garis dengan tegas dan tebal. Gambarkan idemu sebanyak-banyaknya, dapat berupa variasi produk, satu produk yang memiliki fungsi sama, tetapi dengan bentuk yang berbeda, produk dengan bentuk yang sama dengan warna dan motif yang berbeda.



Sumber: Soekmono, Sejarah Kebudayaan Indonesia 2

Gambar 3 Sketsa Candi

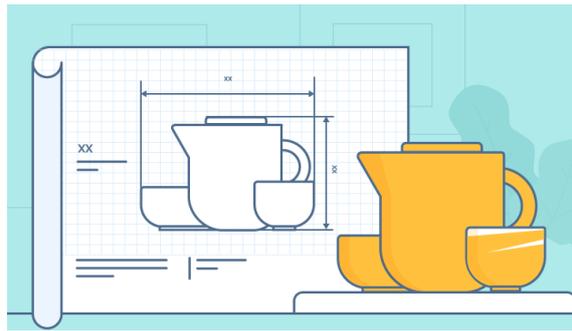
Sumber <https://www.plengdut.com/2012/10/candi.html>

c. Pilih Ide Terbaik

Setelah kamu menghasilkan banyak ide-ide dan menggambarkannya dengan sketsa, mulai pertimbangkan ide mana yang paling baik, menyenangkan dan memungkinkan untuk dibuat.

d. Prototyping atau Membuat Studi Model

Sketsa ide yang dibuat pada tahap-tahap sebelumnya adalah format dua dimensi. Artinya hanya digambarkan pada bidang datar. Kerajinan yang akan dibuat berbentuk tiga dimensi. Maka, studi bentuk selanjutnya dilakukan dalam format tiga dimensi, yaitu dengan studi model. Studi model dapat dilakukan dengan material sebenarnya maupun bukan material sebenarnya.



Gambar 4 Contoh Prototype Kerajinan

Sumber : <https://www.ecwid.com/id/blog/how-to-create-a-product-prototype.html>

e. Perencanaan Produksi

Tahap selanjutnya adalah membuat perencanaan untuk proses produksi atau proses pembuatan kerajinan tersebut. Prosedur dan langkah-langkah kerja dituliskan secara jelas dan detail agar pelaksanaan produksi dapat dilakukan dengan mudah dan terencana.

C. Rangkuman

1. Proses perancangan kerajinan diawali dengan pemilihan sumber inspirasi dan pencarian ide produk kerajinan, pembuatan sketsa ide, pembuatan studi model kerajinan, dilanjutkan dengan pembuatan petunjuk produksi
2. Tahapan awal ketika akan membuat kerajinan adalah perancangan dan produksi yang didasari oleh pengetahuan kalian tentang Ragam Objek Budaya Lokal yang ada disekitar kalian dan malakukan identifikasi ragam material dan teknik produksi di lingkungan sekitar.
3. Pencarian ide produk kerajinan bisa dimulai dari melihat kekayaan objek budaya lokal di daerah kalian masing-masing, mulai dari pakaian tradisional, rumah adat, senjata tradisional, alat musik dan lain-lain. Pengetahuan dan rasa apresiasi kita terhadap hal-hal tersebut dapat mendorong munculnya ide untuk pembuatan produk kerajinan
4. Tahapan pembuaan produk dengan kerajinan lokak sebagai berikut :
 - a. Pencarian Ide-ide produk, rencana atau rancangan dari produk kerajinan digambarkan atau
 - b. Pembuatan sketsanya agar ide yang abstrak menjadi berwujud.
 - c. Memilih ide terbaik
 - d. Protoyping atau membuat model
 - e. Perencanaan produksi

D. Penugasan Mandiri

- 1) Amati lingkunganmu perhatikan ragam material atau bahan baku yang tersedia di lingkungan sekitarmu.
- 2) Carilah informasi dari buku, internet, maupun dari perajin yang ada di lingkungan sekitarmu di daerahmu tentang ragam material dan teknik produksi yang dapat digunakan untuk setiap material tersebut.
- 3) Buatlah dalam bentuk deskripsi mengenai ragam material atau bahan baku yang sesuai dengan budaya lokal di daerahmu

E. Latihan Soal

1. Jelaskan yang kamu ketahui tentang tahapan proses perancangan produksi kerajinan
2. Jelaskan urutan langkah pencarian ide produk jika disesuaikan dengan budaya lokal
3. Apa perbedaan sketsa dan prototype dalam perencanaan produk kerajinan?
4. Sebutkan urutan rancangan suatu proses produksi

Pembahasan Latihan Soal 2

1. Tahapan awal ketika akan membuat kerajinan adalah perancangan dan produksi yang didasari oleh pengetahuan kalian tentang Ragam Objek Budaya Lokal yang ada disekitar kalian dan malakukan identifikasi ragam material dan teknik produksi di lingkungan sekitar
2. Melakukan *brainstorming* dengan pertanyaan berikut ini:
 - a. Objek budaya'lokal apa yang akan menjadi inspirasi?
 - b. Produk kerajinan. apa yang akan dibuat?
 - c. Siapa yang akan menggunakan produk kerajinan tersebut? Bahan/materiai apa yang apa saja yang akan dipakai?
 - d. Warna dan/atau motif apa yang akan digunakan?
 - e. Adakah teknik warna tertentu yang akan digunakan?
 - f. Bagaimana proses pembuatan produk tersebut?
 - g. Alat apa yang dibutuhkan?
3. Sketsa adalah gambaran kasar (abstrak) dari suatu objek yang akan dibangun. Sedangkan *Prototype* merupakan model kerja dasar dari pengembangan sebuah *software* atau perangkat lunak. *Prototype* sudah lebih berwujud.
4. Tahapan pembuaan produk dengan kerajinan lokak sebagai berikut :
 - a. Pencarian Ide-ide produk, rencana atau rancangan dari produk kerajinan digambarkan atau
 - b. Pembuatan sketsanya agar ide yang abstrak menjadi berwujud.
 - c. Memilih ide terbaik
 - d. *Prototyping* atau membuat model
 - e. Perencanaan produksi

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan tentang tahapan proses produksi	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan tentang urutan langkah pencarian ide produk jika disesuaikan dengan budaya local	Ya	Tidak
4	saya dapat membuat prototyping suatu produk kerajinan local	Ya	Tidak
5	saya mampu menyebutkan urutan rancangan suatu produk kerajinan	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

1. Jelaskan yang dimaksud peluang usaha dalam wirausaha kerajinan tangan !
2. Jelaskan yang dimaksud dengan wadah tradisional?
3. Apakah fungsi senjata tradisional selain sebagai cenderamata?
4. Bandingkan perencanaan usaha bersifat rasional dan faktual!
5. Uraikan yang anda ketahui tentang pakaian daerah yang bisa dijadikan inspirasi kerajinan tangan!

KUNCI JAWABAN

1. Peluang usaha adalah kesempatan/waktu yang tepat yang seharusnya diambil/dimanfaatkan bagi seorang wirausahawan untuk mendapat keuntungan
2. Wadah tradisional adalah alat atau tempat untuk menimba, memuat, dan menyimpan barang buatan suku bangsa di seluruh Indonesia
3. Selain digunakan untuk berlindung dari serangan musuh, senjata tradisional juga digunakan dalam kegiatan berladang dan berburu.
4. Rasional dan factual artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan pemikiran yang masuk akal, realistis, berorientasi masa depan serta didukung dengan fakta yang ada.
5. Pakaian daerah merupakan busana yang diciptakan suku bangsa di Indonesia yang berbeda-beda, pakaian daerah merupakan bagian dari budaya lokal yang bisa dijadikan inspirasi kerajinan tangan.

PEMBAHASAN EVALUASI

Lakukan koreksi mandiri dengan jawaban yang anda tuliskan kemudian sesuaikan dengan kunci jawaban yang sudah disediakan, jika dari 5 soal tersebut menurut anda sudah sesuai jawaban yang anda buat berdasarkan kunci jawaban maka anda tuntas dalam materi ini, namun jika jumlah soal yang mampu anda jawab berjumlah kurang dari 4 maka lakukan kembali belajar mandiri dari modul ini

DAFTAR PUSTAKA

Hendriana. 2018 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XII, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Kemdikbud. 2017 *Berani Berwirusaha, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Meredith, G. Goff rey, (1996).*Kewirausahaan: Teori dan Praktis*, Jakarta, Pustaka Binaman Pressindo

<https://www.zonareferensi.com/faktor-keberhasilan-dan-kegagalan-wirausaha/>
(diakses 2 Oktober 2020)

<https://www.ecwid.com/id/blog/how-to-create-a-product-prototype.html> (diakses 2 Oktober 2020)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**BIAYA PRODUKSI KERAJINAN
NON BENDA
KELAS X**

Penyusun :
ROSSA VINI ANGGALIA,. S.P,. M.M.
SMAN 9 KOTA TANGERANG SELATAN

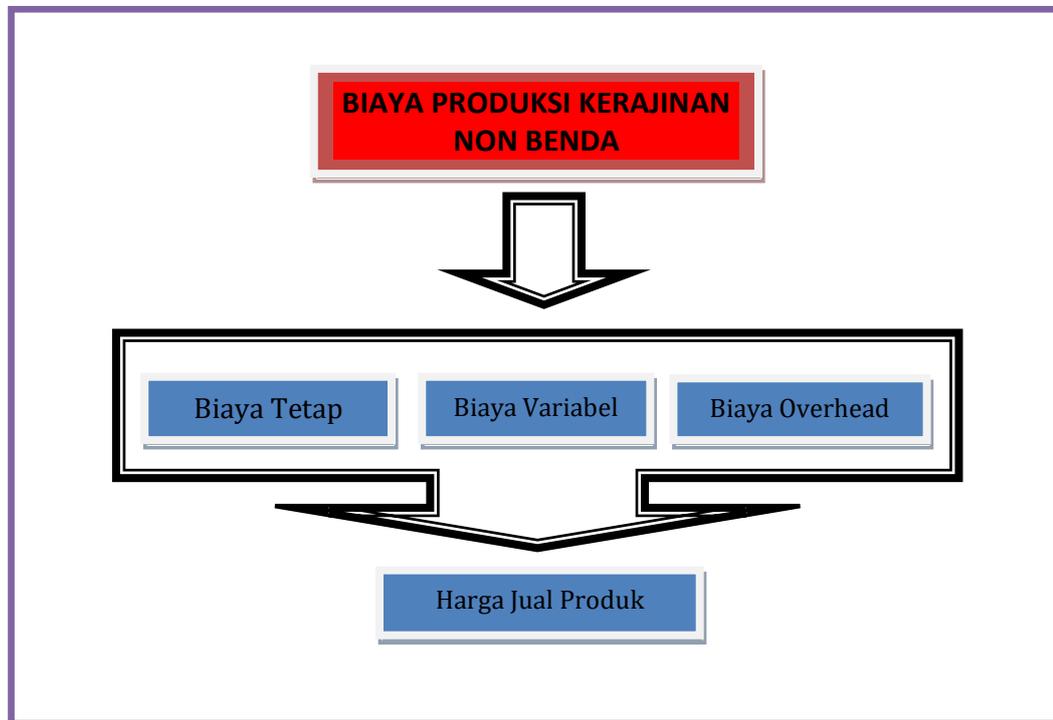
DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul.....	1
B. Kompetensi.....	1
C. Deskripsi Singkat Materi.....	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	1
E. Materi Pembelajaran.....	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran.....	3
B. Uraian Materi.....	3
C. Rangkuman	5
D. Penugasan	5
E. Latihan Soal.....	6
F. Penilaian Diri	7
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	8
A. Tujuan Pembelajaran	8
B. Uraian Materi	8
C. Rangkuman	9
D. Penugasan Mandiri	9
E. Latihan Soal.....	10
F. Penilaian Diri	11
EVALUASI.....	12
KUNCI JAWABAN.....	14
DAFTAR PUSTAKA.....	15

GLOSARIUM

<i>Kerajinan</i>	:	Kegiatan yang menitikberatkan kepada keterampilan
<i>Produk</i>	:	Barang yang dapat diperjualbelikan
<i>Korelasi</i>	:	Hubungan yang linier
<i>Biaya</i>	:	Pengorbanan yang dilakukan dalam proses produksi
<i>Break even point</i>	:	Titik impas
<i>Inspirasi</i>	:	Ide kreatif yang timbul dengan sendirinya
<i>Average cost</i>	:	Biaya rata-rata
<i>Margin cost</i>	:	Peningkatan biaya total dari yang berasal dari produksi satu unit output produksi
<i>Variable cost</i>	:	Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi yang habis satu kali pemakaian
<i>Fixed cost</i>	:	Biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi yang tidak habis dalam satu kali pemakaian
<i>Overhead cost</i>	:	Pengeluaran yang sedang berjalan dalam operasi wirausaha
<i>Harga</i>	:	Nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang atau jasa
<i>Wirausaha</i>	:	Aktivitas dalam mengelola produk
<i>Kreatif</i>	:	Menciptakan sesuatu yang berbeda
<i>Inovatif</i>	:	Memulai sesuatu yang baru
<i>Penjualan</i>	:	Aktivitas atau usaha untuk menjual produk
<i>Ide</i>	:	Kesempatan

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 x 45 menit
Judul Modul	: Perhitungan Biaya Produksi (Harga Pokok Produksi) Produk Kerajinan dengan Inspirasi Budaya NonBenda

B. Kompetensi

Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian

- 3.4 Memahami perhitungan biaya produksi (Harga Pokok Produksi) produk kerajinan dengan inspirasi budaya nonbenda.
 - 3.4.1 Menjelaskan perhitungan biaya produksi (Harga PokokProduksi) produk kerajinan dengan inspirasi budaya nonbenda
 - 3.4.2 Mengidentifikasi jenis biaya produksi (Harga Pokok Produksi) kerajinan dengan inspirasi budaya nonbenda

- 4.4 Memahami perhitungan biaya produksi (Harga Pokok Produksi) kerajinan dengan inspirasi budaya nonbenda
 - 4.4.1 Menghitung biaya produksi (Harga Pokok Produksi) kerajinan dengan inspirasi budayanon benda

C. Deskripsi Singkat Materi

Kalian adalah penerus bangsa yang sangat cerdas, yang mampu menyerap materi dengan cepat. Dikompetensi dasar sebelumnya (3.1, 3.2, 3.3) kalian sudah dapat memahami dan mengidentifikasi serta menjelaskan produk yang berada disekitar atau lingkunganmu, Untuk materi kali ini kalian mempelajari biaya dimana setiap wirausaha yang dilakukan memerlukan biaya dengan skala kecil, sedang dan besar, sehingga dapat kalian terapkan ilmu prakarya dan kewirausahaan dalam kehidupan sehari-hari sebagai tambahan penghasilan walaupun diusia muda. Biaya dan sumber biaya untuk berwirausaha beragam jenisnya, mari kita pelajari bersama dengan semangat.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Supaya belajar kalian dapat bermakna maka yang perlu kalian lakukan adalah :

1. Pastikan kalian mengerti target kompetensi yang akan dicapai.
2. Mulailah dengan membaca materi.
3. Mencari referensi dari lingkungan disekitar.
4. Jika belum memahami maka cobalah baca kembali materinya dan bertanya kepada guru.
5. Kerjakan soal latihannya.
6. Jika sudah lengkap mengerjakan soal latihan, cobalah buka kunci jawaban yang ada pada bagian akhir dari modul ini.
7. Usahakan jangan mengerjakan ulang soal yang salah sebelum kalian membaca ulang materinya

8. Jika skor kalian sudah minimal tujuh puluh, kalian bisa melanjutkan pembelajaran berikutnya.

E. Materi Pembelajaran

Wirausahawan harus cermat dalam mengatur aspek keuangan dalam memproduksi produk kerajinan non benda dan digunakan sebagai alat pengawas dan pengendalian usaha. Oleh karena itu pembiayaan harus dibuat oleh wirausaha sejak usahanya didirikan, yaitu dimulai dari :

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)
2. Biaya Variabel (Variable cost)
3. Biaya Overhead
4. Harga jual produk
5. Break even point (Titik Impas)

Curahkan kreatifitas dan inovasi kalian bersama prakarya dan kewirausahaan agar masa depan cemerlang berada didalam genggam tangan



SELAMAT BELAJAR

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

JENIS BIAYA PRODUKSI (HARGA POKOK PRODUKSI) KERAJINAN DENGAN INSPIRASI BUDAYA NONBENDA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran ini diharapkan Kalian dapat menjelaskan perhitungan biaya produksi (Harga Pokok Produksi) produk kerajinan dengan inspirasi budaya nonbenda dan mengidentifikasi jenis biaya produksi.

B. Uraian Materi

1. Pengertian

Biaya adalah Kas (Uang) yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau semua pembiayaan dalam memproduksi barang yang diharapkan memberikan manfaat baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang. Komponen biaya produksi secara umum sangat penting karena berpengaruh terhadap pembuatan produk yang akan mempengaruhi tinggi rendahnya terhadap harga jual produk

Menurut Perry (1997) : biaya produksi adalah penjumlahan antara biaya tidak langsung (overhead cost) dan biaya langsung (direct cost).

Sadono Sukirno (2003) : biaya produksi adalah semua pengeluaran perusahaan untuk mendapat faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan produk perusahaan.

Menurut Sutrisno (2009) : biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan dalam mengolah bahan baku sehingga menjadi produk selesai (*Sumber: <https://akuntanmuslim.com/komponen-biaya-produksi-perusahaan>*).

2. Jenis-Jenis Biaya Produksi

Ketika melakukan produksi Anda setidaknya perlu menghitung lima jenis biaya produksi yaitu:

1. Biaya Tetap / Fixed Cost (FC)

Fixed cost atau biaya tetap adalah biaya yang keluar setiap periodenya dan tidak bergantung pada berlangsung atau tidak berlangsungnya produksi. Biasanya biaya tetap ini berhubungan dengan aset-aset perusahaan dalam jangka waktu panjang seperti:

- gedung
- administrasi
- pajak
- biaya listrik
- air dan lain-lain

2. Biaya Tidak Tetap / Variable Cost (VC)

Biaya variabel adalah biaya yang pengeluarannya tergantung jumlah produksi. Semakin banyak barang yang diproduksi maka biaya variabel yang keluar juga akan semakin banyak dan berhubungan langsung dengan trend pasar (Ketika trend pasar sedang meningkat atau menurun, maka biaya

variabel yang perlu untuk dikeluarkan juga akan semakin meningkat atau menurun) maka biaya variabel terkait produksi seperti

- gaji pekerja
- bahan baku utama dll.

3. Total Cost (TC)

Kalau biaya total, adalah seluruh penjumlahan biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan setiap periodenya.

4. Average Cost (AC)

Jika Anda sedang membuat rata-rata biaya per periode. Untuk menghitung biaya rata-rata produksi adalah dengan menghitung biaya total dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Dari biaya rata-rata ini sudah bisa menentukan harga jual produk. Karena jika menggunakan biaya variabel atau biaya tetap saja ketika menghitung harga jual salah satu komponen dalam biaya tidak terpenuhi. Sehingga kemungkinan akan mengalami kerugian.

5. Marginal Cost (MC)

Biaya marginal adalah setiap tambahan ketika menambah satu unit produksi. Definisi dari biaya marginal ini mirip dengan biaya variabel. Bedanya, biaya marginal ini akan muncul ketika melakukan ekspansi usaha. Jika belum melakukan ekspansi usaha dan masih melakukan proses produksi seperti dengan biayanya maka yang keluar adalah biaya variabel.

Catatan :

Kelima jenis biaya produksi penting itu perlu Anda ketahui untuk menghitung biaya produksi secara keseluruhan yang berfungsi ketika Anda akan menentukan harga jual barang Anda

3. Break event point atau titik impas

BEP atau Break Even Point adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan. Total keuntungan dan kerugian ada pada posisi 0 titik break even point yang artinya pada titik ini perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat keuntungan. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Sebaliknya akan memperoleh memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus di keluarkan. (sumber : <https://www.jurnal.id/id/blog/analisa-break-even-point-penjelasan-dan-contoh-soal/>)

Ada beberapa rumus BEP yang dapat Anda gunakan :

$$\text{BEP} = \text{Biaya Tetap} : (\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit})$$

Selisih dari pengurangan harga jual per unit dan biaya variabel per unit adalah rumus dari margin kontribusi (contribution margin). Cara ini bisa digunakan untuk mengetahui titik dimana jumlah beban setara dengan jumlah biaya dan jumlah unit yang dikeluarkan.

$$\text{BEP} = \text{Biaya tetap} : \text{Margin kontribusi per unit}$$

BEP tidak hanya dapat dihitung dalam bentuk unit, jika sudah mengetahui berapa banyak minimal unit yang harus dijual untuk menutup biaya produksi Anda dapat mengalikannya dengan biaya per unitnya.

Apabila diinginkan break even point dalam rupiah, maka dari formulasi rumus break even point dalam unit dikalikan dengan harganya (P), sehingga :

$$\text{BEP dalam bentuk mata uang} = \text{harga jual per unit} \times \text{BEP per unit}$$

Setelah mengetahui rumus perhitungan BEP kemudian menghitung margin kontribusi. Margin kontribusi dapat mengetahui berapa keuntungan dari suatu produk yang berhasil dijual, dengan mengukur efek dari sales terhadap keuntungan. Cara menghitungnya hamper sama dengan break even point :

$$\text{Margin kontribusi} : \text{Total sales} - \text{Biaya variabel}$$

Dalam menghitung margin kontribusi, hal penting yang harus perhatikan adalah biaya variabel yang dikenakan, baik relasinya dengan total biaya ataupun dengan total sales suatu perusahaan. Dengan menggunakan margin kontribusi sebuah perusahaan dapat memisahkan biaya tetap produksinya dengan keuntungan yang didapat. Dengan begitu perusahaan mengetahui interval harga produk yang akan dijual.

C. Rangkuman

1. Biaya Variabel Total / Total Variable Cost (TVC) adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi variabel.
2. Cara menghitung Biaya Tetap Rata-rata / Average Fixed Cost (AFC) adalah dengan cara biaya total dibagi dengan jumlah produksi.
3. Cara menghitung Variabel Rata-Rata / Average Variable Cost (AVC) adalah dengan cara membagi Biaya Variabel Total (TVC) dengan jumlah produksi.
4. Cara menghitung Biaya Total Rata-Rata / Average Total Cost (AC) adalah dengan cara Biaya Total dibagi dengan jumlah produksi.
5. Biaya Marginal / Marginal Cost (MC) diperoleh melalui hasil penambahan Biaya Produksi yang digunakan untuk menambah produksi satu unit barang / produk.

D. Penugasan

Setelah kalian mengetahui definisi dan jenis biaya, silahkan cari produk kerajinan disekitarmu kemudian kalian cari referensi biaya produksinya, beri tanda ceklis (√) jika produk yang kalian amati itu terdapat komponen biaya produksi.

Nama produk : _____

No.	Komponen Biaya produksi	ada	Tidak ada
1	Fixed cost		
2	Variable cost		
3	Average cost		
4	Margin cost		
5	Total cost		

E. Latihan Soal

Pilihlah jawaban yang paling benar dari soal dibawah ini!

1. Wirausahawan miniature menyewa gedung untuk tempat memproduksi produk sebanyak 500 buah dalam satu minggu yang membutuhkan bahan baku yang cukup banyak dan biaya membeli lem, amplas dan paku dalam mendukung jumlah produksi bertambah maka kuantitas lem, amplas dan paku juga bertambah, sehingga biayapun ikut bertambah. Salah satu biaya tetap dari produksi miniature adalah....
 - A. Biaya membeli amplas.
 - B. Biaya membeli lem.
 - C. Biaya membeli paku.
 - D. Biaya sewa tempat.
 - E. Biaya plastik.

2. Berikut ini adalah komponen biaya:
 1. Gaji.
 2. Listrik.
 3. Plastik.
 4. Bahan baku.Yang termasuk biaya tetap adalah...
 - A. 1 dan 2
 - B. 1 dan 3
 - C. 1 dan 4
 - D. 2 dan 3
 - E. 2 dan 4

3. CV. sejahtera menghitung harga pokok yang dibebankan pada produk yang telah selesai dengan cara mengumpulkan biaya-biaya produksi untuk pesanan produk kerajinan non benda. Pembebanan harga pokok ini menggunakan metode....
 - A. Harga pokok produksi
 - B. Harga pokok pesanan
 - C. Harga pokok proses
 - D. Harga pokok standard
 - E. Harga pokok tinggi

4. UD. Makmur yang bergerak dibidang pengolahan kayu untuk kerajinan miniature non benda, mencatat jumlah biaya produksinya dengan cara memisahkan biaya produksi menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Hal ini berarti UD. makmur menggunakan metode....
 - A. Harga pokok pesanan
 - B. Harga pokok proses
 - C. Harga pokok standar
 - D. Harga pokok produksi
 - E. Harga pokok penjualan

5. Pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan. Total keuntungan dan kerugian merupakan ...
 - A. AVC
 - B. TVC
 - C. MC
 - D. FC
 - E. BEP

KUNCI JAWABAN

1. D
2. A
3. B
4. B
5. E

PEMBAHASAN

1. Biaya sewa tempat merupakan biaya tetap produksi karena dikeluarkan tetap setiap bulannya.
2. Gaji dan listrik termasuk ke dalam biaya produksi tetap karena biaya tersebut dikeluarkan setiap bulan untuk kegiatan produksi.
3. biaya-biaya produksi untuk pesanan produk kerajinan non benda. Pembebanan harga pokok ini menggunakan metode harga pokok pesanan. Pertanyaan tersebut sudah sangat jelas.
4. mencatat jumlah biaya produksi dengan cara memisahkan biaya produksi menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung menggunakan metode harga pokok produksi.
5. BEP atau Break Even Point adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan.

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawah ini!

No.	Kegiatan	Ya	Tidak
1	Saya sudah memahami pengertian komponen biaya produksi		
2	Saya mampu menentukan komponen biaya produksi berdasarkan jenisnya		
3	Saya mampu mengidentifikasi komponen biaya		
4	Saya memahami rumus biaya produksi		
5	Saya mampu mengenali simbol-simbol pada komponen biaya		

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI KERAJINAN INSPIRASI NON BENDA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 1 diharapkan:
Kalian dapat melakukan perhitungan biaya produksi kerajinan inspirasi non benda

B. Uraian Materi

Perhitungan biaya produksi hal yang sangat penting karena akan mempengaruhi tinggi atau rendahnya harga jual produk, biaya produksi akan dibebankan kepada konsumen artinya setiap pembiayaan akan dihitung kemudian akan di bagi dengan jumlah produk yang diproduksi muncullah harga jual.

Coba kalian perhatikan contoh soal dibawah ini!

1. Harga jual produk

Seorang pengrajin miniature rumah gadang mendapat pesanan produk sebanyak 100 buah/minggu biaya peralatan dan mesin sebanyak Rp. 15.000.000, bahan Baku yang diperlukan dalam jumlah banyak dan biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp. 5.000.000, biaya operasional yang tidak terduga dari produksinya sebanyak 1.000.000, maka berapakah harga jual dari miniature tersebut dan berapakah biaya variable per unit produk miniature tersebut?
Pembahasan.

Diketahui:

Biaya tetap Rp. 15.000.000

Biaya variable Rp. 5.000.000

Biaya oberhead Rp. 1.000.000

Jumlah produk yang dibuat 1000 pcs/ hari

Ditanyakan:

Harga variable per unit

Harga jual produk

Jawaban

Harga variable per unit = $5.000.000/100\text{pcs} = 5.000/\text{pcs}$

HJP = $21.000.000/100\text{pcs} = 210.000/\text{pcs}$

2. Break event point

Andika seorang pemahat patung memproduksi patung dengan jumlah yang banyak kemudian ia memiliki persediaan stok barang dan ingin mengetahui jumlah sales yang diperlukan untuk menutup biaya operasional sebesar Rp.50.000.000,- dan ingin mendapat keuntungan sebesar Rp.20.000.000,-
Penjabaran biaya yang dikeluarkan untuk operasinya adalah sebagai berikut:

Total biaya tetap = 50.000.000

Biaya variabel per unit = 30.000

Harga jual per unit = 50.000

Keuntungan yang di inginkan = 20.000.000

Carilah nilai break even point terlebih dahulu, saat nilai break even point sudah diketahui maka selanjutnya dapat mengetahui juga nilai margin kontribusi.

$$\text{Break even point} = 50.000.000 : (\text{margin kontribusi})$$

$$\text{Break even point} = 50.000.000 : (50.000 - 30.000)$$

$$\text{Break even point} = 50.000.000 : 20.000$$

$$\text{Break even point} = 2500 \text{ Unit}$$

Artinya Andika harus menjual 2500 Unit agar tidak mengalami kerugian, tetapi jika hanya menjual 2500 unit Andika juga tidak akan memperoleh keuntungan.

Poin penting selanjutnya bagi andika yang mengawasi produksi adalah menghitung dalam bentuk rupiah atau mata uang lainnya. Kendalanya semua biaya baik itu biaya tetap ataupun variabel harus dengan jenis mata uang.

$$\text{BEP dalam rupiah} = \text{Harga jual per unit} \times \text{BEP unit}$$

$$\text{BEP dalam rupiah} = 50.000 \times 2.500 \text{ unit}$$

$$\text{BEP dalam rupiah} = \text{Rp.}125.000.000$$

Selanjutnya yang merupakan point penting dalam perhitungan break even point (BEP) adalah bagaimana menerapkan BEP untuk menghasilkan keuntungan yang diinginkan dengan menggunakan break even analysis.

$$N \text{ unit yang dibutuhkan} = (20.000.000 : \text{margin kontribusi}) + \text{break even point unit}$$

$$N \text{ unit} = (20.000.000 : 20.000) + 2.500$$

$$N \text{ unit} = 1.000 + 2.500$$

$$N \text{ unit} = 3.500$$

Dengan menggunakan korelasi dari metode BEP dan break even analysis, Andika dapat mengetahui berapa banyak unit yang harus terjual agar ia mendapat keuntungan yang di inginkan. Dalam kasus ini Andika harus menjual sebanyak 3.500 unit agar memperoleh keuntungan sebesar Rp.20.000.000.

Break Even Point berguna untuk menganalisis studi kelayakan sebuah aktivitas usaha dalam perencanaan bisnis. Selain itu BEP juga berfungsi sebagai landasan strategis penjualan misalnya penentuan harga barang, pengambilan keputusan, dan metode produksi.

C. Rangkuman

1. Komponen biaya produksi mempengaruhi harga jual produk.
2. Break event point dihitung untuk mengetahui produksi yang dilakukan mengalami kerugian atau profit.
3. Komponen produksi harus benar-benar terinci agar tidak terjadi kesalahan menghitung.
4. Break event point dihitung untuk mengetahui jumlah per unit yang seharusnya diproduksi dengan modal yang sudah dikeluarkan.

D. Penugasan Mandiri

Sekarang, cobalah kalian amati keadaan sekeliling kalian, kerajinan apakah yang terkenal di wilayahmu, kemudian kerajinan berdasarkan kebutuhan atau keinginan apakah yang paling mudah kalian pahami, mengapa?

No.	Pembiayaan	Rumus
1	Harga jual produk	TC/jumlah produk x laba
2
3

E. Latihan Soal

Berilah tanda silang (x) pada soal dibawah ini!

1. Berikut ini data penjualan barang

Quantity	Price	Total Revenue (Rp)	Marginal Revenue(Rp)
1		500	500
2		450	900
3		400	1200

Penerimaan marginal (MR) saat barang yang diproduksi 2 adalah...

- A. 300
 B. 400
 C. 450
 D. 900
 E. 1.200
2. Untuk memproduksi suatu barang, pengusaha mengeluarkan biaya tetap Rp 1.000.000,00 dan biaya variabel rata-rata Rp 400.000,00. Apabila harga jual Rp 500.000,00 maka produksi minimal untuk dapat mencapai titik impas adalah..
- A. 5
 B. 10
 C. 25
 D. 50
 E. 100
3. Diketahui:
 Jumlah barang yang diproduksi = 100 pcs
 Biaya tetap = Rp 100.000,-
 Biaya variabel = Rp 10.000,-
 Harga barang = Rp 25.000,-
 Maka laba perusahaan adalah...
- A. Rp 100.000,-
 B. Rp 210.000,-
 C. Rp 260.000,-
 D. Rp 390.000,-
 E. Rp 450.000,-
4. Untuk mengetahui harga jual produk kerajinan nonbenda miniature, maka menggunakan rumu :
- A. TC : jumlah produk x laba
 B. FC : Margin kontribusi per **unit**
 C. VC /jumlah produk
 D. FC : (Hjp per unit – VC per unit)
 E. $VC + BO$

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN

No.	Kunci	Pembahasan
1	B	MR saat barang yang diproduksi 1 unit menjadi 2 unit: $MR = \text{Total Revenue 2} - \text{Total Revenue 1} = \text{Rp}900 - \text{Rp}500 = \text{Rp}400$
2	B	Diketahui: $TFC = \text{Rp } 1.000.000,00$ $AVC = \text{Rp. } 400.000,00$ $p = \text{Rp } 500.000,00$ Ditanya: QBEP = ... Jawab: $QBEP = TFC / (p - AVC)$ $QBEP = \text{Rp } 1000.000 / (\text{Rp } 500.000 - \text{Rp } 400.000) = 10$
3	D	Diketahui : $Q = 100$ $FC = \text{Rp } 100.000,00$ $VC = \text{Rp. } 10.000,00$ $p = \text{Rp } 5.000,00$ Ditanya: L Jawab: $L = (p \cdot Q) - (FC + VC)$ $L = (5.000 \times 100) - (100.000 + 10.000) = 500.000 - 110.000 = 390.000$
4	A	TC: Jumlah produk x laba (jika ada laba jika tidak ada laba maka tidak perlu dicantumkan)

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawah ini!

No.	Indikator	Ya	Tidak
1.	Saya mampu menghitung break event point		
2.	Saya mampu menghitung harga jual produk		
3.	Saya mampu menentukan jenis biaya untuk di hitung		

EVALUASI

Berilah tanda silang (X) pada jawaban yang kalian anggap benar!

1. Biaya bahan produksi yang hanya menjadi bagian daripada produk jadi dan nilainya relatif kecil bila dibandingkan dengan harga pokok yang dihasilkan, digolongkan sebagai....
 - A. Biaya pemeliharaan
 - B. Biaya reparasi
 - C. Biaya bahan penolong
 - D. Biaya tak langsung
 - E. Biaya produksi
2. Penentuan kapasitas pabrik kerajinan untuk menghasilkan produk pada kecepatan penuh tanpa berhenti selama jangka waktu tertentu disebut dengan
 - A. Kapasitas teoritis
 - B. Kapasitas praktis
 - C. Kapasitas normal
 - D. Kapasitas sesungguhnya
 - E. Kapasitas teoritis dan praktis
3. Salah satu tahap dalam penyusunan BOP adalah penaksiran biaya overhead tak langsung departemen, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan adalah.....
 - A. Membagi biaya overhead pabrik menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung.
 - B. Mendistribusikan biaya biaya tidak langsung kepada setiap departemen yang memerlukannya.
 - C. Memisahkan biaya overhead per departemen menurut prilakunya.
 - D. Mengalokasikan biaya overhead pabrik dari departemen pembantu.
 - E. Membagi biaya overhead dengan biaya tidak langsung.
4. Jika dalam mengalokasi biaya overhead produksi dilakukan dengan cara pengalokasikan secara langsung biaya overhead tiap-tiap produksi yang menikmatinya, ini merupakan.
 - A. Kontinyu
 - B. Aljabar
 - C. Alokasi langsung
 - D. Alokasi bertahap
 - E. Terputus
5. Salah satu metode penentuan harga pokok dengan cara memberi tanda setiap pembelian bahan baku pada harga pokok persatuan berapa bahan baku tersebut dibeli adalah metode
 - A. MPKP (Masuk Pertama Keluar Pertama)
 - B. MTKP (Masuk Terakhir Keluar Pertama)
 - C. Identifikasi khusus
 - D. Rata-rata bergerak
 - E. Tidak bergerak

6. Perlakuan terhadap produk rusak yang terjadi karena sulitnya pengerjaan produk tersebut maka pembebanan harga pokok produk tersebut adalah
 - A. Dibebankan pada produksi keseluruhan
 - B. Dibebankan pada rekening biaya overhead pabrik yang sesungguhnya
 - C. Dibebankan sebagai tambahan harga pokok produk yang baik dalam pesanan yang bersangkutan
 - D. Hasil penjualannya dibebankan sebagai pengurangan terhadap biaya overhead yang sesungguhnya terjadi
 - E. Tidak dibebankan kepada biaya overhead

5. Untuk memudahkan pengendalian terhadap biaya tenaga kerja, perusahaan manufaktur akan menggolongkan biaya tenaga kerjanya. Biaya tenaga kerja bagian akuntansi digolongkan berdasarkan kegiatan tersebut sebagai biaya....
 - A. Non pabrik
 - B. Penyelia
 - C. Non produksi
 - D. Produksi
 - E. Pabrik

6. Perbedaan antara metode harga pokok proses dengan harga pokok pesanan dalam hal klasifikasi biaya produksi adalah....
 - A. Metode harga pokok pesanan memisahkan biaya produksi menjadi biaya langsung dan tidak langsung, sedangkan metode harga pokok proses tidak memberlakukan perbedaan biaya ini.
 - B. Metode harga pokok pesanan menghitung harga pokok produk setiap produk selesai, sedangkan metode harga pokok proses menghitung harga pokok setiap akhir periode.
 - C. Metode harga pokok pesanan mengumpulkan biaya produksi menurut pesanan, sedangkan metode harga pokok proses mengumpulkan biaya pokok selama proses produksi.
 - D. Metode harga pokok pesanan mengumpulkan biaya produksi per produk, sedangkan metode harga pokok proses mengumpulkan biaya pokok produksi secara umum.
 - E. Metode direct labor.

7. Dalam menentukan biaya persatuan produk dalam metode rata-rata tertimbang pada departemen produksi pertama biaya yang harus diperhitungkan adalah.....
 - A. Biaya produksi pada proses produksi departemen sebelumnya.
 - B. Biaya pada proses awal dan biaya yang sedang dikeluarkan.
 - C. Biaya yang dibawa dari harga pokok periode sebelumnya.
 - D. Biaya yang dikeluarkan pada saat barang diproses pada departemen terkait.
 - E. Biaya produksi yang dikelola.

8. Perusahaan dalam satu proses produksi, memproduksi produk bersama dan produk sampingan. Kebijakan yang diambil oleh perusahaan dalam menentukan harga jual produk adalah
 - A. Harga jual produk bersama lebih tinggi.
 - B. Harga jual produk sampingan lebih tinggi.
 - C. Harga jual ditentukan sepenuhnya oleh permintaan pasar.
 - D. Baik produk bersama maupun produk sampingan memiliki harga jual yang sama.
 - E. Harga jual produk rendah.

KUNCI JAWABAN

1. C
2. A
3. B
4. C
5. C
6. C
7. C
8. A
9. B
10. A

DAFTAR PUSTAKA

Wirausaha Produk Kerajinan Untuk Pasar Lokal Sumber Buku Prakarya dan Kewirausahaan. Kemendikbud Edisi Revisi 2018.

Prakarya dan Kewirausahaan, kementerian pendidikan dan kebudayaan Republik Indonesia, 2016

<https://akuntanmuslim.com/komponen-biaya-produksi-perusahaan/>

<https://www.jurnal.id/id/blog/analisa-break-even-point-penjelasan-dan-contoh-soal/>



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**PEMASARAN PRODUK DENGAN INSPIRASI BUDAYA
NON BENDA SECARA LANGSUNG**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

PENYUSUN

**MARTA MILA SUGHESTI, S.Pd, S.S, M.Pd
SMA NEGERI 2 SITUBONDO**

DAFTAR ISI

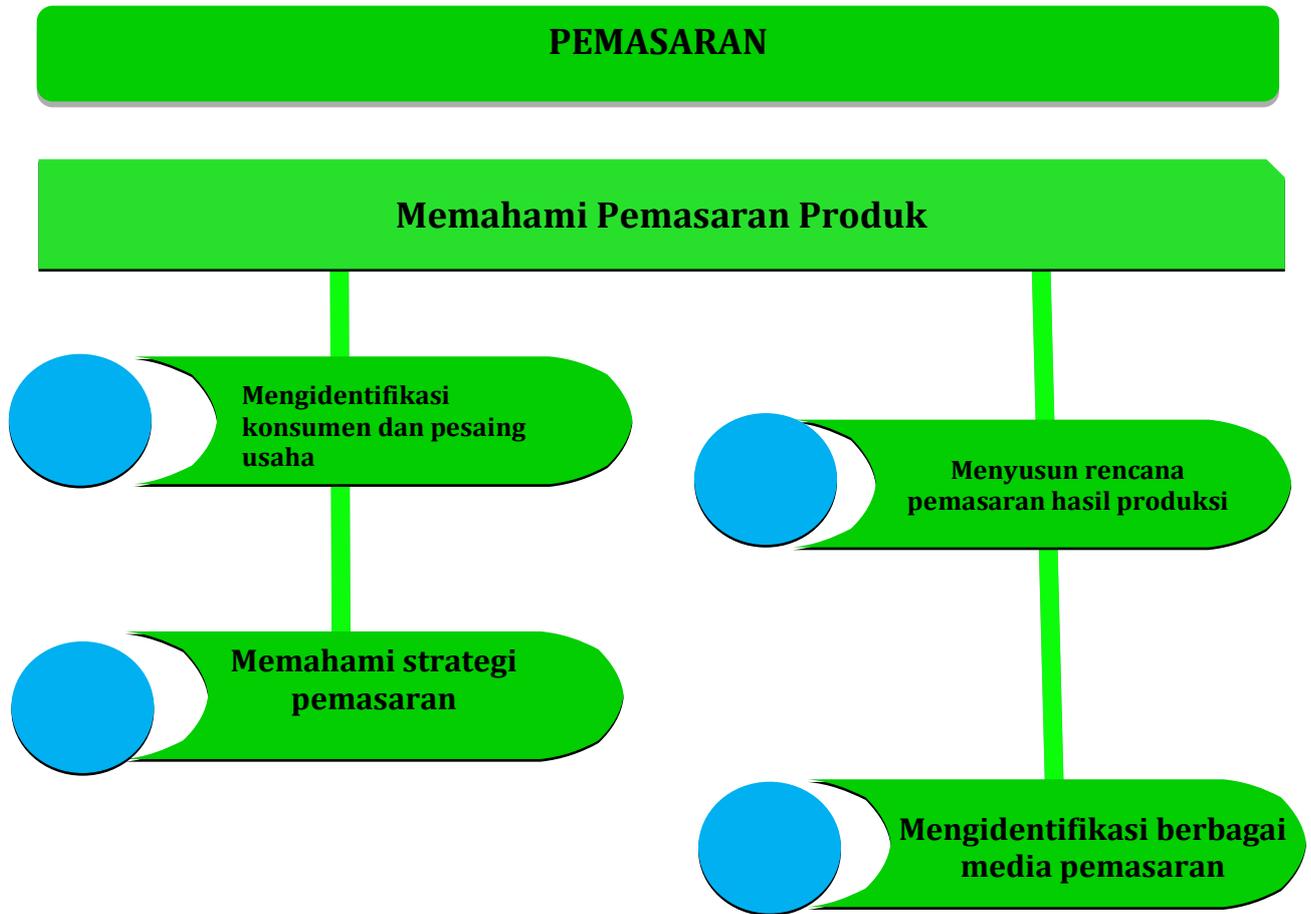
Contents

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	1
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	6
D. Latihan Soal	6
E. Penilaian Diri	8
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	12
D. Penugasan	12
E. Latihan Soal	13
F. Penilaian Diri	14
DAFTAR PUSTAKA	18

GLOSARIUM

Konsumen	:	setiap orang pemakai barang dan/jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain
Pesaing usaha	:	kompetisi antar penjual yang saling berusaha untuk mendapatkan konsumen, keuntungan dan jumlah penjualan yang tinggi.
Strategi pemasaran	:	cara pengaturan pemasaran untuk mencapai keuntungan dalam Penjualan
Budaya non benda	:	hasil karya yang abstrak, bukan merupakan benda
Rencana pemasaran	:	panduan bagi perusahaan untuk menjalankan strategi pemasaran yang perlu dilakukan berdasarkan analisis dalam mengantisipasi perubahan keadaan.
Produksi	:	Suatu kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa.
Media pemasaran	:	media yang digunakan untuk menyampaikan suatu produk kepada pelanggan.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya Dan Kewirausahaan
Kelas / Semester	: X / Ganjil
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 X Pertemuan)
Judul Modul	: Pemasaran Produk Kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung

B. Kompetensi Dasar

- 3.5 Memahami pemasaran produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung
- 4.5 Memasarkan produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang pemasaran produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung. Materi pemasaran produk kerajinan dengan inspirasi budaya non benda secara langsung ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena akan sangat berguna bagi kalian dalam kehidupan sehari-hari dimana kalian akan belajar bagaimana memasarkan produk kerajinan yang terinspirasi dari budaya non benda disekitar kalian yang dapat kalian pasarkan secara langsung.

Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul pemasaran sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) mengidentifikasi konsumen dan pesaing usaha, memahami strategi pemasaran hasil produksi usaha yang terinspirasi dari budaya non benda (b) menyusun rencana pemasaran hasil produksi usaha dan mengidentifikasi berbagai media pemasaran hasil produksi usaha yang terinspirasi dari budaya non benda
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materipembelajaran.

8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi **2** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

- Pertama :1. Mengidentifikasi konsumen
2. Mengidentifikasi pesaing usaha
3. Memahami strategi pemasaran hasil produksi usaha yang terinspirasi dari budaya non benda
- Kedua : 1. Menyusun rencana pemasaran hasil produksi usaha
2. Mengidentifikasi berbagai media pemasaran hasil produksi usaha yang terinspirasi dari budaya non benda

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

KONSUMEN, PESAING USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN HASIL PRODUK KERAJINAN NON BENDA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan kalian dapat:

1. Mengidentifikasi konsumen
2. Mengidentifikasi pesaing usaha
3. Memahami strategi pemasaran hasil produksi usaha yang terinspirasi dari budaya non benda

B. Uraian Materi

Apersepsi

Dalam dunia usaha tidak akan terlepas dari sebuah proses yang sangat penting yaitu pemasaran. Tanpa adanya pemasaran, maka konsumen tidak akan tahu tentang produk yang kita hasilkan. Semakin gencar usaha pemasaran yang kita lakukan, semakin banyak orang yang akan mengetahui produk kita yang tidak menutup kemungkinan akan membuat konsumen tertarik dan meningkatkan penjualan produk kita. Proses pemasaran dalam sebuah usaha akan menentukan berkembang atau tidaknya sebuah usaha. Kolaborasi antara kualitas produk yang maksimal dan sumberdaya manusia yang ahli dalam sebuah pemasaran akan menjadi ujung tombak keberhasilan sebuah usaha. Nah apakah kalian ingin menjadi seorang ahli pemasaran ? ayo kita belajar bersama dalam modul ini



Sumber : <https://tinyurl.com/yyb9evb3>



Sumber : <https://tinyurl.com/yyb9evb3>

Anak- anak, sebelum kita belajar lebih jauh, alangkah baiknya jika kita memahami terlebih dahulu beberapa definisi yang terkait dalam modul kali ini, antara lain:

1. Konsumen

Ada beberapa pendapat tentang konsumen, nah kalian simak baik-baik ya

- a. Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dalam pasal 1 “ Konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan/jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain”
- b. Az. Nasution (1995) membagi pengertian konsumen dalam dua kategori yaitu :
 1. sebagai pengguna atau pemakai barang dan/atau pelayanan jasa dengan tujuan mendapatkan barang dan/atau pelayanan jasa untuk dijual kembali,

2. sebagai pemakai barang dan/atau pelayanan jasa untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri, keluarga atau rumah tangganya



Sumber : <https://bit.ly/2QSjFmB>

2. Pesaing Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/yxoy3ej>

Nah anak-anak, apakah kalian pernah merasa bersaing dengan teman kalian dalam mencapai prestasi? Pasti pernah kan? Dalam dunia usaha juga ada persaingan loh, kita pelajari yuk! Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang berarti persaingan, pertandingan atau kompetisi. Dalam kamus manajemen, persaingan diartikan sebagai usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang berusaha mendapatkan pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Pesaing usaha dapat juga diartikan sebagai kompetisi antar penjual yang saling berusaha untuk mendapatkan konsumen, keuntungan dan jumlah penjualan yang tinggi. Nah, kalian bisa paham kan dengan penjelasan diatas?

3. Strategi Pemasaran

Anak-anak, dalam dunia usaha kita juga harus mampu membuat strategi atau cara agar produk yang kita hasilkan banyak peminatnya sehingga akan mampu meningkatkan hasil penjualan dan menambah penghasilan kita. Kalian mau tahu apa itu strategi pemasaran? Mari simak penjelasan dibawah ini.

Pengertian strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi.

Pengertian strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.

Strategi Pemasaran punya peranan penting dalam sebuah perusahaan atau bisnis karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi perusahaan, baik itu harga barang maupun jasa. Ada tiga faktor penentu nilai harga barang dan jasa, yaitu:

- Produksi
- Pemasaran

- **Konsumsi**

Dalam hal ini, pemasaran menjadi bagian yang menghubungkan antara kegiatan produksi dan konsumsi.

Ada beberapa pendapat ahli tentang strategi pemasaran yaitu:

1. **Kotler dan Amstrong**

Menurut Kotler dan Amstrong (2008), pengertian strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen.

2. **Kurtz**

Menurut Kurtz (2008), pengertian strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix; produk, distribusi, promosi, dan harga.

3. **Philip Kotler**

Menurut Philip Kotler, pengertian strategi pemasaran adalah suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana di dalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran.

4. **Tjiptono**

Menurut Tjiptono, pengertian strategi pemasaran adalah alat fundamental yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan daya saing yang berkesinambungan melewati pasar yang dimasuki, dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar target tersebut.

5. **Stanton**

Menurut Stanton, pengertian strategi pemasaran adalah sesuatu yang melingkupi semua sistem yang memiliki hubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga hingga mempromosikan dan menyalurkan produk (barang atau jasa) yang dapat memuaskan konsumen.

(sumber : <https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-strategi-pemasaran.html>)



Sskema marketing mix (Sumber : <https://tinyurl.com/y542e65c>)

4. **Kerajinan Budaya non benda**

Budaya non benda adalah hasil karya yang abstrak, bukan merupakan benda (tari, Puisi, Lagu / Nyanyian, Lambang lambang / Simbol, dll)



Sumber : <https://tinyurl.com/yxjir96x>



Sumber: <https://tinyurl.com/y5b9lt23>

Tarian, puisi, simbol, musik, nyanyian dan simbol itu dapat menjadi sumber inspirasi untuk dikembangkan menjadi produk kerajinan. Setiap daerah dapat mengembangkan kerajinan khas daerahnya dengan mengambil inspirasi dari budaya lokal daerahnya masing-masing.

C. Rangkuman

Dari uraian di atas dapat kita tarik kesimpulan bahwa dalam dunia usaha kita harus memahami beberapa hal agar kita sukses dalam usaha :

1. Dalam dunia usaha tidak akan terlepas dari sebuah proses pemasaran untuk meningkatkan penjualan dan penghasilan.
2. Konsumen merupakan pemakai barang dan atau jasa
3. Pesaing usaha merupakan kompetitor antar pejual dan pengusaha
4. Strategi pemasaran adalah cara yang dilakukan oleh seorang pengusaha untuk memuaskan konsumen dan memperoleh keuntungan
5. Budaya non budaya adalah hasil karya abstrak bukan benda

D. Latihan Soal

<https://tinyurl.com/y2gxnwzl>

<https://tinyurl.com/y2wtljds>

JAWABAN

1. Suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana di dalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran. Pengertian tersebut menurut ...
 - a. Phillip Kotler
 - b. Kotler dan amstrong
 - c. Kurtz
 - d. Tjiptono
 - e. Stanton
2. Alat fundamental yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan daya saing yang berkesinambungan melewati pasar yang dimasuki, dan progam pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar target tersebut, hal ini merupakan pengertian menurut ...
 - a. Phillip Kotler
 - b. Kotler dan amstrong
 - c. Kurtz

- d. Tjiptono
 - e. Stanton
3. Upaya memasarkan suatu produk kerajinan non benda, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi.
- a. Strategi promosi
 - b. Strategi pemasaran
 - c. pstrategi
 - d. pemasaran
 - e. promosi
4. Persaingan merupakan hal yang biasa dalam dunia bisnis. ,Pengertian persaingan dalam bahasa inggris adalah ...
- a. Competition
 - b. Competitor
 - c. Compete
 - d. Colleague
 - e. Corporate
5. Sesuatu yang melingkupi semua sistem yang memiliki hubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga hingga mempromosikan dan menyalurkan produk (barang atau jasa) yang dapat memuaskan konsumen.
- a. Phillip Kotler
 - b. Kotler dan amstrong
 - c. Kurtz
 - d. Tjiptono
 - e. Stanton

Kunci Jawaban

1. A
2. D
3. B
4. A
5. E

Pembahasan

1. Menurut Kotler dan Amstrong (2008), pengertian strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen.
2. Menurut Tjiptono, pengertian strategi pemasaran adalah alat fundamental yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan daya saing yang berkesinambungan melewati pasar yang dimasuki, dan progam pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar target tersebut.
3. Strategi adalah perencanaan, pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan untuk menjual produk sehingga strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi.
4. Competition adalah bersaingnya para penjual untuk mendapatkan keuntungan
5. Menurut Stanton, pengertian strategi pemasaran adalah sesuatu yang melingkupi semua sistem yang memiliki hubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga hingga mempromosikan dan menyalurkan produk (barang atau jasa) yang dapat memuaskan konsumen.

E. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan konsep konsumen dengan baik	Ya	Tidak
3	saya mampu menerapkan konsep konsumen dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan konsep pesaing usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	saya mampu menerapkan konsep pesaing usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan konsep strategi dengan baik	Ya	Tidak
7	saya mampu menerapkan strategi pemasaran dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	saya mampu menjelaskan konsep budaya non benda dengan baik	Ya	Tidak

9	saya mampu menerapkan konsep budaya non benda dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
---	-------------------------------------------------------------------------------------	----	-------

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

RENCANA DAN MEDIA PEMASARAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan:

1. menyusun rencana pemasaran hasil produksi usaha kerajinan non benda
2. mengidentifikasi berbagai media pemasaran hasil produksi usaha kerajinan non benda

B. Uraian Materi

Penjualan langsung adalah hasil dari promosi langsung yang dilakukan oleh penjual terhadap pembeli.

Ada beberapa cara yang dapat kita lakukan untuk memasarkan produk. Pemasaran dapat dilakukan melalui promosi dan demo penggunaan produk kepada calon konsumen. Untuk jenis seperti ini, sistem penjualan langsung dapat berupa penjualan satu tingkat *single-level marketing* atau multi tingkat *multi-level marketing*.

Banyak wirausahawan langsung memasarkan dan menjual kepada konsumen tanpa membutuhkan toko atau pramuniaga dan pemasaran produk kerajinan dapat dilakukan dengan cara pemesanan.

Konsumen secara langsung dapat melihat produk ataupun melalui gambar dari produk kerajinan, dan kemudian mememesannya.

Produsen kerajinan selain menjual produk sendiri, dapat juga membentuk kelompok penjual yang akan memasarkan dan menjualkan produknya secara langsung kepada konsumen atau kelompok penjual dapat terdiri dari beberapa tingkatan.

(sumber: <https://segalaserbaserbi.blogspot.com/2020/03/pemasaran-langsung-kerajinan-dengan.html>)

1. Rencana pemasaran

Segala kegiatan yang akan kita lakukan harus direncanakan terlebih dahulu. Suatu perencanaan disusun sebagai pedoman dalam melaksanakan suatu kegiatan, sehingga kegiatan tersebut dapat mencapai tujuan secara maksimal. Philip Kotler menyatakan bahwa rencana pemasaran adalah salah satu keluaran (*output*) yang paling utama dimana perencanaan tersebut dibuat untuk merespon perubahan kondisi. Nah, jadi rencana pemasaran merupakan panduan bagi perusahaan untuk menjalankan strategi – strategi pemasaran yang perlu dilakukan berdasarkan analisis dalam mengantisipasi perubahan keadaan.

2. Produksi

Untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia memerlukan barang dan jasa. Suatu kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa disebut produksi. Kegiatan produksi membutuhkan faktor-faktor produksi seperti sumber alam, tenaga kerja, modal dan teknologi. Pada hakekatnya produksi merupakan usaha atau kegiatan yang dilakukan guna menimbulkan kegunaan atau manfaat dari suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup orang banyak.



Sumber : <https://bit.ly/3jsMKBa>

3. Media pemasaran

Anak-anak, dalam sebuah bisnis kita harus mampu mengidentifikasi target pasar yang dituju dan media pemasaran yang digunakan untuk menyampaikan suatu produk kepada pelanggan. Berikut ini, kalian akan mengenal 4 macam media pemasaran yang biasa digunakan dalam sebuah bisnis, yaitu:

1. Media Pemasaran Konvensional
 - a. Radio: ada 3 jenis radio yaitu konvensional (AM/FM), internet, dan satelit.
 - b. Televisi : persaingan pemasaran dalam televisi sangatlah sengit dan memakan biaya besar.
 - c. Media cetak : ada beberapa jenis yaitu koran atau majalah, media cetak online
 - d. Blog dan publikasi online : banyak sekali keuntungan yang bisa kita rasakan seperti ruang lingkup audiens yang lebih luas, ada fitur link untuk terhubung ke dalam website kita, akses yang lebih mudah, dan memiliki kata kunci yang diasosiasikan langsung kepada bisnis kita
2. Penerbitan
 - a. Menulis sebuah buku dalam versi cetak maupun digital..
 - b. Menulis artikel
 - c. Koran

3. Speaking

Melalui speaking kita dapat berhadapan langsung dengan audiens dalam jumlah besar untuk meningkatkan kredibilitas dan penjualan produk kita. Speaking ini dapat melalui beberapa kegiatan seperti workshop, seminar dan konferensi.

4. Sosial Media

Social media adalah suatu bagian yang penting dari sebuah proses pemasaran dan strategi pemasaran secara keseluruhan. Media sosial yang saat ini bisa digunakan dalam pemasaran sebuah produk dan jasa seperti *Instagram, Whatsapp, Line, Facebook, dll*



Sumber : <https://tinyurl.com/yygfnamp>

Sumber : <https://tinyurl.com/y5jdmtk4>

Anak-anak, kalian cukup memahami mana media pemasaran yang paling cocok diterapkan untuk sebuah bisnis, kemudian fokus untuk mengembangkan strateginya, karena hal ini akan jauh lebih efektif dan efisien daripada kalian memaksakan menjalankan semuanya tapi hasilnya tidak maksimal.

C. Rangkuman

Anak-anak, dari uraian di atas dapat kita tarik kesimpulan bahwa dalam dunia usaha kita harus mempersiapkan banyak hal:

1. Segala kegiatan yang akan kita lakukan harus direncanakan terlebih dahulu.
2. Suatu perencanaan disusun sebagai pedoman dalam melaksanakan suatu kegiatan, sehingga kegiatan tersebut dapat mencapai tujuan secara maksimal.
3. Suatu kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa disebut produksi
5. Media pemasaran digunakan untuk menyampaikan suatu produk kepada pelanggan.
6. Jenis media pemasaran:
 - a. Media Pemasaran Konvensional
 - b. Penerbitan
 - c. *Speaking*
 - d. Sosial Media

D. Penugasan



Sumber : <https://tinyurl.com/y3wtjnjj>

Sekolahmu merupakan sekolah kewirausahaan yang salah satu programnya adalah membentuk wirausahawan muda di sekolah. Setiap kelas disekolahmu diberi modal oleh pihak sekolah untuk dikelola sebagai modal usaha yang nantinya akan menghasilkan sebuah produk unggulan dari masing-masing kelas. Kamu ditunjuk untuk menjadi seorang manager dan penanggung jawab atas modal yang diberikan oleh sekolah. Nah dengan memanfaatkan sumber daya sekitar , jawablah pertanyaan berikut

1. Buatlah sebuah rencana bisnis dari topik yang telah diberikan diatas
2. Pilih salah satu media promosi yang kalian pahami dan dapat kalian gunakan dalam memasarkan produk kalian
3. Tuliskan dan gambarkan media promosi dan strategi bisnis yang kamu pilih
4. Presentasikan hasil kerjamu di depan kelas!

E. Latihan Soal

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan benar dan tepat!

1. Sebutkan 4 (empat) jenis media pemasaran yang biasa digunakan dalam sebuah bisnis
2. Jelaskan yang dimaksud dengan penjualan langsung
3. Sebutkan media pemasaran konvensional

Kunci Jawaban

1.
 - a. media konvensional
 - b. speaking
 - c. Penertiban
 - d. Sosial media
2. Penjualan langsung adalah adalah hasil dari promosi langsung yang dilakukan oleh penjual terhadap pembeli.
3. Jenis media konvensional, yaitu :
 - a. Radio: ada 3 jenis radio yaitu konvensional (AM/FM), internet, dan satelit.
 - b. Televisi : persaingan pemasaran dalam televisi sangatlah sengit dan memakan biaya besar.
 - c. Media cetak : ada beberapa jenis yaitu koran atau majalah, media cetak online
 - d. Blog dan publikasi online : banyak sekali keuntungan yang bisa kita rasakan seperti ruang lingkup audiens yang lebih luas, ada fitur link untuk terhubung ke dalam website kita, akses yang lebih mudah, dan memiliki kata kunci yang diasosiasikan langsung ke

Pembahasan

- 1 Media pemasaran adalah alat yang digunakan untuk sarana menjual produk kerajinan Inspirasi non benda
2. Penjualan langsung merupakan teknik yang dilakukan untuk menjual produk kerajinan non benda,
3. Media pemasaran konvensional merupakan media yang digunakan tanpa menggunakan internet

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan konsep rencana pemasaran dengan baik	Ya	Tidak
3	saya mampu menerapkan konsep rencana pemasaran dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan konsep produksi usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	saya mampu menerapkan konsep produksi usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan konsep media pemasaran dengan baik	Ya	Tidak
7	saya mampu menerapkan penggunaan media pemasaran dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan benar dan tepat!

1. Kebudayaan non benda adalah
 - A. Kebudayaan yang mengacu pada hasil karya bersifat abstrak, bukan berwujud, dan diturunkan antar generasi
 - B. Kebudayaan yang berdasarkan atas hasil karya dalam bentuk material konkret/ benda nyata
 - C. Kebudayaan hasil dari akulturasi suku
 - D. Kebudayaan yang mengacu pada hasil karya seniman tradisional jaman dahulu
 - E. Kebudayaan yang berdasarkan atas warisan leluhur yang dilestarikan

2. Sistem penjualan langsung adalah...
 - A. Double multi-level marketing
 - B. Triangle multi-level marketing
 - C. Single multi-level marketing
 - D. Multiply level marketing
 - E. Increasing multi-level marketing

3. Perusahaan yang memiliki usaha di bidang penjualan langsung wajib memiliki...
 - A. Surat izin gangguan
 - B. Surat izin perdagangan usaha
 - C. Surat izin mendirikan bangunan
 - D. Surat izin usaha penjualan langsung
 - E. Surat izin tempat usaha

4. Memilih pelanggan sasaran, mengidentifikasi kebutuhan dan keinginannya, serta menetapkan bauran pemasaran yang sesuai merupakan contoh implementasi fungsi perencanaan manajemen dari ...
 - A. Promosi
 - B. Strategi
 - C. Tujuan
 - D. Sasaran
 - E. Rencana

5. Salah satu masalah pokok yang digunakan untuk mengembangkan program pemasaran adalah ...
 - A. Terbatasnya jumlah pegawai yang kompeten
 - B. Bagaimana perusahaan mengalokasikan anggaran pada masing-masing alat bauran pemasaran
 - C. Mengidentifikasi target penjualan pesaing
 - D. Tingkat kesadaran masyarakat terhadap produk perusahaan
 - E. Penjualan produk murah

6. Jika Anda membeli barang dan jasa untuk dijual kembali guna memperoleh laba maka anda tergolong dalam kelompok...
 - A. Pasar internasional
 - B. Pasar bisnis
 - C. Pasar penjual
 - D. Pasar pemerintah

- E. Pasar tradisional
7. Ukuran perusahaan yang digunakan dan pola pertumbuhan adalah faktor-faktor yang digunakan perusahaan untuk mensegmentasikan
- A. Pasar konsumen
 - B. Produk
 - C. Harga
 - D. Pasar bisnis
 - E. Promosi
8. Salah satu persyaratan atau faktor yang harus dipertimbangkan untuk menunjang upaya mensegmentasikan pasar secara efektif adalah
- A. Bahasa yang digunakan
 - B. Segmen pasar yang cukup luas
 - C. Pola pertumbuhan
 - D. Jenis industri
 - E. Segmen konsumen
9. Konsumen mempunyai preferensi yang sama, baik kualitas maupun harga adalah ciri preferensi
- A. Homogen
 - B. Menyebar
 - C. Mengelompok
 - D. Homogenitas pasar
 - E. Homogen dan menyebar
10. Aktivitas mental dan fisik seseorang yang secara nyata menggunakan barang dan jasa yang dibeli adalah definisi
- A. Perilaku pembelian pelanggan
 - B. Perilaku sosial pembeli
 - C. Perilaku konsumen
 - D. Perilaku pasar
 - E. Perilaku pasar dan konsumen

Kunci Jawaban

- 1. A**
- 2. C**
- 3. D.**
- 4. B**
- 5. B**
- 6. B**
- 7. A**
- 8. B**
- 9. D**
- 10 D**

DAFTAR PUSTAKA

- Undang-undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen dalam pasal 1 Az. Nasution, Konsumen dan Hukum, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 1995, h. 19
- Kotler, Philip. 2000. Manajemen Pemasaran. Edisi Mileinium. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Boon, Kurtz (2008). Contemporary Marketing ., New York: Sount-West Cengage Learning., Prakarya dan Kewirausahaan, Kemdikbud RI, 2018
- <http://repository.uin-suska.ac.id/6594/4/BAB%20III> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://www.pelajaran.co.id/2020/19/pengertian-persaingan-usaha.html> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <http://digilib.polban.ac.id/files/disk1/88/jbptppolban-gdl-loftyraini-4363-2-bab2--4>. diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <http://digilib.unila.ac.id/722/10/BAB%20II> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://bit.ly/3jyEy2d> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://bit.ly/3hPWyVh> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://www.pahlevi.net/jenis-jenis-promosi/> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://www.harmony.co.id/blog/pengertian-pemasaran-langsung-beserta-contohnya> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://tinyurl.com/y3wtjnjj> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://tinyurl.com/yygfnamp> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://tinyurl.com/y5jdmk4> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://bit.ly/3jsMKBa> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB
- <https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-strategi-pemasaran.html> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 : 14.45)
- <https://segalaserbaserbi.blogspot.com/2020/03/pemasaran-langsung-kerajinan-dengan.html> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 : 17.30)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



EVALUASI HASIL KEGIATAN USAHA KERAJINAN KELAS X

PENYUSUN

**MARTA MILA SUGHESTI, S.Pd, S.S, M.Pd
SMA NEGERI 2 SITUBONDO**

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	9
D. Penugasan Mandiri	10
E. Latihan Soal	11
F. Penilaian Diri	13
EVALUASI	14
KUNCI JAWABAN EVALUASI	16
DAFTAR PUSTAKA	17

GLOSARIUM

- Bisnis*** : kegiatan memperjualbelikan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba
- Branding*** : proses pengelolaan merek sebuah organisasi yang bertujuan untuk meningkatkan ekuitas merek dalam jangka panjang
- Evaluasi*** : kegiatan yang dilakukan berkenaan dengan proses untuk menentukan nilai dari suatu hal
- Mentor*** : pemberi materi kepada orang lain untuk mengajarkan beberapa hal baru
- Inovasi*** : proses hasil pengembangan dan pemanfaatan/mobilisasi pengetahuan, keterampilan (termasuk keterampilan teknologis) serta pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk (barang dan/atau jasa), proses, dan/atau sistem yang baru, yang memberikan nilai yang berarti atau secara signifikan (terutama ekonomi dan sosial).
- Produk*** : barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan
- Kinerja*** : hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya Dan Kewirausahaan
Kelas/ Semester	: X / Genap
Alokasi Waktu	: 1 pertemuan (1 x 2 jam pelajaran)
Judul Modul	: Evaluasi Hasil Kegiatan Usaha Kerajinan

B. Kompetensi Dasar

- 3.6 Menganalisis proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda
 - 3.6.1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha
 - 3.6.2. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya
 - 3.6.3. Memahami langkah pengembangan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda

- 4.6 Mengevaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda
 - 4.6.1. Mengevaluasi hasil usaha yang telah dilakukan
 - 4.6.2. Menganalisis dan menyimpulkan informasi/data serta menghubungkan teori dan praktik evaluasi yang dilakukan
 - 4.6.3. Menyajikan hasil analisis dan simpulan tentang laporan hasil evaluasi dalam berbagai bentuk media (lisan/tulisan).

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang analisis proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan yang meliputi komponen evaluasi hasil usaha, permasalahan usaha dan solusinya, langkah pengembangan usaha kerajinan. Materi analisis proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) komponen evaluasi hasil usaha, (b) permasalahan usaha dan solusinya, dan (c) langkah pengembangan usaha kerajinan
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materipembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini dilaksanakan dalam **satu** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, soal latihan, penilaian diri dan soal evaluasi.

1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha
2. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya
3. Memahami langkah pengembangan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda.

KEGIATAN PEMBELAJARAN

KOMPONEN EVALUASI USAHA, PERMASALAHAN SERTA SOLUSI USAHA DAN LANGKAH PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan siswa mampu untuk:

1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha
2. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya
3. Memahami langkah pengembangan usaha kerajinan

B. Uraian Materi

1. Evaluasi Hasil Usaha



Gambar 1.

<https://www.rei.or.id/newrei/berita-evaluasi-kegiatan-csr.html>

Evaluasi usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi. Suatu usaha dikatakan berhasil apabila dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat luar yang digunakan, upah tenaga kerja luar serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban pada pihak ketiga.

Evaluasi usaha harus dilakukan terus menerus dan berkesinambungan. Evaluasi berangkat dari kegiatan *monitoring* setiap proses dalam usaha yang dijalankan, dari hasil monitoring dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan. Evaluasi dan *monitoring* bagi seorang entrepreneur sekaligus menjadi sarana belajar dan proses *upgrade* diri. Dalam proses ini bisa jadi ditemukan hal-hal baru dan strategi baru mencapai sukses bisnis.

Tujuan evaluasi usaha adalah untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan sebuah usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan. Anak-anak, sekarang kalian telah paham kan dengan apa yang dimaksud dengan evaluasi usaha beserta manfaatnya bagi sebuah usaha. Nah, kita kan belajar lebih dalam lagi pada penjelasan berikut ini, simak terus ya anak-anak.

2. Permasalahan Dalam Usaha Dan Solusinya



Gambar 2

Sumber : <https://tinyurl.com/yxb65fml>

Anak-anak, dalam menjalankan sebuah bisnis, pasti kita akan dihadapkan dengan berbagai masalah. Banyak pengusaha yang bertahan dan menghadapi masalah tersebut, ada juga yang memutuskan untuk berhenti atau beralih ke bisnis lainnya. Pengusaha yang bertahan dan mencoba mencari solusi biasanya akan meraih kesuksesan di depan.

Lalu apa saja masalah bisnis yang biasanya datang menghampiri pengusaha dan bagaimana solusi terbaik untuk mengatasinya? Yuk kita belajar bersama agar kelak kalian menjadi seorang pengusaha atau wirausahawan yang tangguh dalam menghadapi berbagai macam masalah

a. Waktu



<https://bit.ly/3gHnqWo>

Waktu adalah salah satu masalah yang paling sering dihadapi pengusaha. Banyak pengusaha yang tidak bisa membagi waktunya dengan baik sehingga menyebabkan masalah bisnis lainnya seperti telat meeting yang bisa menyebabkan kehilangan klien, atau jatuh sakit karena terlalu banyak memikirkan pekerjaan. Untuk itu, seorang pengusaha harus mulai menerapkan manajemen waktu yang baik dengan mencoba membuat jadwal harian agar semua rencana pada hari itu dapat berjalan dengan baik. Nah, artinya waktu dan pengaturan dalam memanfaatkannya itu sangat berharga bagi seorang pengusaha.

b. Kurang Percaya Diri

Banyak pengusaha yang kurang percaya diri untuk mengakui bahwa ia memiliki sebuah bisnis. Hal ini biasanya terjadi ketika kita baru memulai bisnis karena kurang percaya diri inilah pengusaha jadi tidak mudah dikenal oleh orang lain. Padahal dengan percaya diri yang tinggi, kalian secara tidak langsung dapat melakukan branding terhadap diri sendiri sebagai pengusaha yang menjual produk atau jasa tertentu sehingga produk yang dijual lebih mudah dikenali orang lain. Lalu bagaimana dengan kalian?, apakah kalian termasuk orang yang kurang percaya diri, atau orang dengan rasa percaya diri yang tinggi?.



Sumber : <https://bit.ly/3bdOMCi>

c. Tidak Adanya Dukungan Keluarga



Beberapa orang masih berpikir berbisnis itu bisa memberikan kerugian besar. Hal inilah yang membuat banyak keluarga tidak mendukung anggota keluarganya memulai bisnis. Padahal, dukungan keluarga yang dapat mendorong menjalankan sebuah bisnis. Fokus dalam mengelola bisnis dengan baik membuat keluarga akan melihat bahwa kalian serius dalam menjalankan bisnis

Sumber: <https://bit.ly/2GaOUqF>

d. Pindah Bidang Bisnis

Ada beberapa pengusaha yang mudah menyerah ketika mendapati bisnisnya sepi dan tidak berkembang. Misalnya kalian menjual sepatu dan sepi pesanan, lalu pindah ke bisnis furniture/mebel tapi ternyata tidak berkembang, kemudian kalian pindah lagi ke bisnis lainnya. Hal inilah yang sebenarnya membuat bisnis kalian tidak berkembang. Jika bisnis yang kalian miliki sepi dan tidak berkembang, yang harus kalian lakukan adalah fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan bisnis.



Sumber : <https://bit.ly/2YPu1Yt>

e. Perang Harga



Sumber : <https://bit.ly/32KRVFI>

Dalam dunia usaha dan bisnis, banyak pesaing usaha yang berani memberikan harga lebih murah, sehingga membuat kita juga ingin menurunkan harga jual. Padahal dengan menurunkan harga, otomatis margin keuntungan yang didapat menjadi kecil.

Jadi untuk keluar dari masalah ini, jangan pernah menurunkan harga, tapi cobalah memberikan harga yang cocok sesuai dengan kualitas barang kita. Berikan pelayanan yang terbaik yang dapat membuat pelanggan menjadi puas. Mengapa begitu? Karena tidak semua konsumen menginginkan harga yang murah, tapi ada juga konsumen yang mencari produk atau barang dengan kualitas bagus dan bisa memberikan kenyamanan dalam berbelanja. Jadi berlatihlah menjadi usahawan yang dapat memberikan pelayanan terbaik buat pelanggan.

f. Manajemen Keuangan yang Buruk

Keuangan adalah salah satu hal penting yang harus dikelola dengan bijak untuk kelangsungan perusahaan. Jika keuangan tidak dikelola dengan baik, pendapatan dan pengeluaran tidak akan terkontrol, sehingga bisa menyebabkan kebangkrutan. Dengan manajemen keuangan yang baik, dapat dengan mudah membuat perencanaan, memonitor dan mengontrol keuangan, hingga mengatur modal kerja. Untuk menerapkan manajemen keuangan yang baik, kalian membutuhkan laporan keuangan yang tepat. Oleh karena itu, kalian membutuhkan sistem akuntansi yang handal dalam menjalankan usaha/bisnis kalian.



Sumber :
<https://bit.ly/2EI45XV>

3. Langkah- langkah Pengembangan Usaha

Usaha yang telah kita miliki tidak akan mampu mencapai target seperti yang kita harapkan jika kita tidak mampu untuk mengembangkannya. Dibawah ini kita kan belajar bagaimana langkah dan cara kita untuk dapat mengembangkan usaha yang kita miliki, yuk kita simk bersama:

a. Well organized



Sumber: <https://tinyurl.com/y3k6qqyu>

Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan banyak membantu kita dalam menyelesaikan berbagai tugas. Salah satu cara yang banyak dilakukan adalah dengan membuat daftar kerja atau *to do list*. Buatlah daftar kerja berdasarkan prioritas atau tingkat kepentingan, kemudian berilah tanda jika suatu tugas sudah selesai. Dengan demikian maka kita dapat memastikan tidak ada tugas yang terlewatkan.

b. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh



Sumber : <https://tinyurl.com/y2s3z4g9>

Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detail. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu kita untuk meninjau perkembangan bisnis, mengetahui adanya kekurangan dalam sebuah proses, atau mengembangkan strategi baru.

c. Menganalisa kompetitor bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/y2r4clwe>

Kompetisi atau persaingan memang tidak bisa dipisahkan dari sebuah proses usaha. Namun dengan adanya kompetisi ini maka akan mendorong pengusaha untuk terus melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru. Jangan takut untuk belajar dari kompetitor kita. Bisa jadi kompetitor memiliki strategi atau langkah yang bisa menginspirasi kita dalam mengembangkan usaha.

d. Pahami Resiko



Sumber : <https://tinyurl.com/y4xgn3fj>

Setiap bisnis pasti memiliki resiko. Tapi dengan melakukan penghitungan resiko yang tepat, maka kita dapat meminimalkan hal-hal yang tidak diinginkan terjadi. Dengan memahami resiko yang mungkin terjadi, maka akan membuat kita lebih siap menghadapinya.

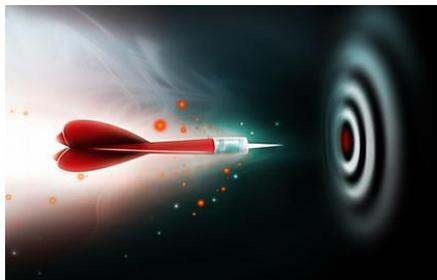
e. Berpikir Kreatif



Sumber : <https://tinyurl.com/y4mx8jed>

Gunakan daya imajinasi kalian untuk mengerjakan berbagai hal secara kreatif. Kreatifitas sangat dibutuhkan dalam sebuah perjalanan usaha, demi memenangkan kompetisi pasar. Berpikir kreatif dengan bersedia menampung ide-ide segar, terus menambah wawasan untuk mengembangkan usaha.

f. Fokus



Sumber : <https://tinyurl.com/y6635epl>

Saat kita membangun sebuah bisnis atau usaha, banyak hal yang harus kita kerjakan agar bisnis kita terus tumbuh. Tetap fokus pada tujuan dan target yang akan kita capai akan membuat kita dapat mengelola bisnis atau usaha dengan baik.

g. Berkorban



Sumber : <https://tinyurl.com/y27qgz74>

Dibutuhkan sebuah perjuangan dan pengorbanan yang luar biasa agar sebuah usaha dapat berkembang dengan pesat. Mengorbankan waktu istirahat, kenyamanan, kesenangan sendiri merupakan bentuk dari pengorbanan. Namun, setelah kita dapat menemukan ritme bisnis yang tepat, maka perlahan-lahan kita dapat membangun keseimbangan antara kehidupan pribadi kita dengan bisnis.

h. Pelayanan Yang Baik



Sumber : <https://tinyurl.com/y3mstlva>

Mengelola bisnis tidak hanya semata-mata mengutamakan masalah mutu produk saja. Hal penting yang tidak boleh diabaikan adalah layanan pelanggan. Pelayanan yang baik akan membuat konsumen kita akan terus kembali menggunakan produk kita.

i. Konsisten



Sumber : <https://tinyurl.com/y6432ch4>

Konsistensi merupakan salah satu kunci kesuksesan sebuah bisnis. Saat kita melakukan apa yang sudah ditetapkan dalam perusahaan secara konsisten, meskipun hal yang sederhana, maka konsistensi tersebut akan mengarahkan kita pada kesuksesan di masa datang. Konsisten dalam berperilaku baik akan membentuk kebiasaan yang positif pula.

C. Rangkuman

Dari apa yang telah kita pelajari dalam uraian materi diatas, dapat kita simpulkan beberapa poin dalam modul ini, yaitu:

1. Evaluasi Usaha adalah Suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
2. Permasalahan yang sering muncul dan membutuhkan solusi agar usaha yang kita lakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan target yang kita harapkan meliputi:
 - a. Waktu
 - b. Tidak adanya dukungan keluarga
 - c. Pindah bidang bisnis
 - d. Perang harga
 - e. Manajemen keuangan yang buruk
3. Langkah langkah pengembangan usaha meliputi:
 - a. Well organized.
 - b. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh.
 - c. Menganalisa kompetitor bisnis.
 - d. Pahami resiko.

- e. fokus
- f. Berpikir kreatif.
- g. Berkorban.
- h. Pelayanan yang baik.
- i. Konsisten.

D. Penugasan Mandiri



Sumber : <https://tinyurl.com/y5eda7eh>



Sumber : <https://tinyurl.com/y2q9wfyf>

Keluargamu memiliki usaha kerajinan keluarga yaitu aksesoris tradisional dari daerahmu. Aksesoris ini telah terkenal dan banyak peminatnya baik didalam dan diluar kota. Usaha kerajinan keluarga ini telah dirintis oleh kakekmu. Aksesoris tradisional produksi usaha keluargamu ini memiliki bentuk yang unik, bahan ramah lingkungan dan harganya sangat murah. Tidak heran jika banyak sekali pedagang dan konsumen langsung yang membelinya setiap hari. Pendapatan usaha keluargamu ini juga semakin meningkat dengan seiringnya waktu. Kakekmu sudah tua, sudah tidak dapat melanjutkan usaha keluarga ini. Kakek hanya memiliki dua orang anak yaitu ayah dan pamanmu. Ayahmu tinggal bersama kakek sedangkan pamanmu tinggal diluar kota dan memiliki pekerjaan tetap disana. Kakek dan pamanmu ingin agar usaha keluarga ini dilanjutkan oleh ayahmu, namun ayahmu menolak karena merasa tidak memiliki pengalaman dalam mengelola usaha keluarga ini. Usaha kerajinan aksesoris tradisional milik keluargamu akhir-akhir ini jarang berproduksi. Hal ini membuat banyak pedagang dan konsumen setia kecewa, tak jarang setiap hari masih banyak pedagang dan konsumen yang datang langsung ataupun menelepon untuk menanyakan tentang aksesoris ini.

Kamu menyayangkan keadaan usaha keluargamu ini, modal, pembeli dan peminat masih sangat banyak dan tetap menunggu. Kamu tidak ingin usaha keluargamu ini tutup karena telah mendapatkan hati dan kepercayaan dari konsumen. Kamu ingin menyelamatkan usaha keluargamu ini. Nah, untuk itu lakukanlah :

- a. evaluasi usaha untuk menggali permasalahan yang terjadi,
- b. carilah solusi dari permasalahan yang kamu dapatkan
- c. tentukan langkah-langkah pengembangan usaha apa yang bisa kamu lakukan untuk menyelamatkan dan meningkatkan usaha kerajinan tradisional keluarga

E. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan evaluasi usaha?
2. Jelaskan permasalahan yang sering muncul dalam evaluasi usaha?
3. Sebutkan langkah-langkah pengembangan usaha?

Kunci Jawaban dan Pembahasan

1. Evaluasi usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.

2. Permasalahan yang sering muncul dan membutuhkan solusi agar usaha yang kita lakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan target yang kita harapkan meliputi:
 - a. Waktu
 - b. Tidak adanya dukungan keluarga
 - c. Pindah bidang bisnis
 - d. Perang harga
 - e. Manajemen keuangan yang buruk

3. Langkah langkah pengembangan usaha meliputi:
 - a. Well organized
 - b. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh
 - c. Menganalisa kompetitor bisnis
 - d. Pahami resiko
 - e. Fokus
 - f. Berpikir kreatif.
 - g. Berkorban
 - h. Pelayanan yang baik
 - i. Konsisten

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan konsep tentang evaluasi usaha dengan baik	Ya	Tidak
3	saya mampu menerapkan konsep evaluasi usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan konsep permasalahan yang muncul dalam usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	saya mampu menerapkan konsep permasalahan yang muncul usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan solusi permasalahan dalam usaha dengan baik	Ya	Tidak
7	saya mampu menerapkan solusi permasalahan dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	saya mampu menjelaskan langkah pengembangan usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	saya mampu menerapkan langkah pengembangan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya

EVALUASI

Kerjakanlah latihan evaluasi ini dengan tepat.

1. Suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis disebut....
 - A. analisis usaha
 - B. evaluasi usaha
 - C. rencana usaha
 - D. peluang usaha
 - E. strategi usaha

2. Sarana belajar dan proses mengembangkan diri bagi seorang wirausaha dalam strategi baru untuk mencapai sukses bisnis adalah....
 - A. evaluasi usaha
 - B. rencana usaha dan monitoring
 - C. monitoring dan evaluasi
 - D. evaluasi dan rencana usaha
 - E. strategi usaha dan monitoring

3. Tujuan evaluasi usaha adalah....
 - A. untuk mengetahui pengambilan keputusan manajemen dalam meningkatkan penjualan
 - B. untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang dihasilkan
 - C. untuk mengetahui sejauh mana tingkat kegagalan pelaksanaan sebuah usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan
 - D. untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan sebuah usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan
 - E. untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap hasil kerajinan

4. Permasalahan yang sering muncul dan membutuhkan solusi agar usaha yang kita lakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan target adalah....
 - A. waktu dan tidak adanya dukungan keluarga
 - B. bertahan bidang bisnis
 - C. konsistensi harga
 - D. laba usaha
 - E. penjualan produk

5. Perhatikan data bawah ini,
 - 1) Mencatat berbagai hal secara menyeluruh.
 - 2) Kurangnya pelayanan
 - 3) Menganalisa kompetitor bisnis.
 - 4) Pahami resiko.
 - 5) Inkonsisten

Yang termasuk ke dalam langkah pengembangan usaha adalah...

- A. 1), 2) dan 3)
- B. 1), 2) dan 5)
- C. 1), 3) dan 4)
- D. 2), 3) dan 4)
- E. 2), 3) dan 5)

6. Hal yang harus dilakukan jika suatu bisnis tidak berkembang adalah...
 - A. fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan bisnis
 - B. membuat produk baru
 - C. mengurangi pengeluaran belanja usaha
 - D. memanfaatkan waktu
 - E. mengembangkan produk baru

7. Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan banyak membantu kita dalam menyelesaikan berbagai tugas. Salah satu cara yang dilakukan adalah....
 - A. membuat evaluasi usaha
 - B. mengembangkan usaha
 - C. mengevaluasi kinerja
 - D. membuat daftar kerja
 - E. memilih usaha

8. Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detail. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu kita untuk
 - A. mengevaluasi usaha
 - B. meninjau perkembangan bisnis
 - C. mengetahui kelebihan dalam sebuah proses
 - D. mengembangkan strategi lama
 - E. membuat usaha baru

9. Saat kita membangun sebuah bisnis atau usaha, hal apakah yang dilakukan agar bisnis kita terus tumbuh...
 - A. membuat produk baru
 - B. mempertahankan kualitas produk
 - C. focus pada persaingan
 - D. mencari pelanggan
 - E. tetap fokus pada tujuan dan target yang akan kita capai

10. Salah satu kunci kesuksesan sebuah bisnis adalah....
 - A. inkonsistensi
 - B. resiko tinggi
 - C. konsistensi
 - D. tidak kreatif
 - E. kurangnya pelayanan

KUNCI JAWABAN EVALUASI

1. B
2. C
3. D
4. A
5. C
6. A
7. D
8. B
9. E
10. E

DAFTAR PUSTAKA

John M. Echols dan Hassan Shadily. 2000. Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary. Jakarta: PT. Gramedia.

Nur Kancana Wayan dkk, Evaluasi Pendidikan, (Surabaya: Usaha Nasional, 1986)

Stufflebeam, Daniel L. 2002 "The CIPP Model For Evaluation Evaluation in Education and Human Service, Boston: Kluwer Academic Publisher.

<https://zahiraccounting.com/id/blog/9-langkah-untuk-mengembangkan-bisnis/>. (di akses 27 Oktober 2020)

<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-6-masalah-bisnis-yang-sering-terjadi-dan-bagaimana-solusinya/>. (di akses 27 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/>. (di akses 27 Oktober 2020)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**PERENCANAAN USAHA
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

PENYUSUN

**MARTA MILA SUGHESTI, S.Pd, S.S, M.Pd
SMA NEGERI 2 SITUBONDO**

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	v
PETA KONSEP	vi
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	9
D. Penugasan	10
E. Latihan Soal	10
F. Penilaian Diri	11
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	14
A. Tujuan Pembelajaran	14
B. Uraian Materi	14
C. Rangkuman	17
D. Penugasan	17
E. Latihan Soal	18
F. Penilaian Diri	19
EVALUASI	22
DAFTAR PUSTAKA	24



**PERENCANAAN USAHA
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

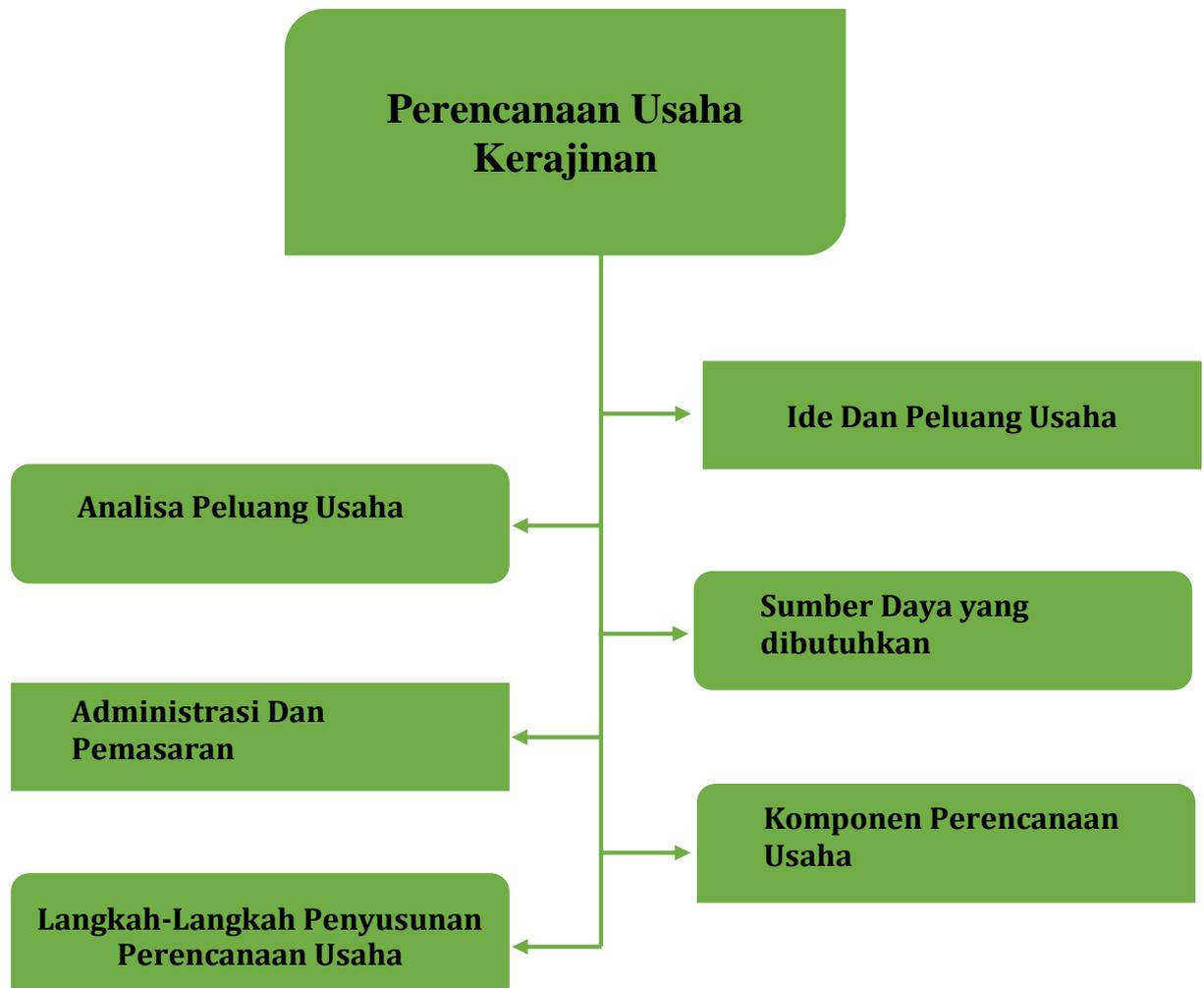
PENYUSUN

**MARTA MILA SUGHESTI, S.Pd, S.S, M.Pd
SMA NEGERI 2 SITUBONDO**

GLOSARIUM

- Administrasi** : suatu kegiatan dari suatu kelompok orang yang mengadakan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama
- Perencanaan usaha** : sebuah proses penentuan tujuan, visi, misi, strategi, prosedur, kebijakan serta program dan anggaran yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah usaha tertentu
- Strenght/ Kekuatan** : keunggulan yang dimiliki oleh usaha yang akan kalian jalankan.
- Weakness / Kelemahan** : kelemahan dari usaha kalian yang dapat memberikan pengaruh negatif pada perusahaan di saat ini ataupun di masa mendatang,
- Opportunities /Peluang** : peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha sehingga mempunyai kesempatan untuk dapat berkembang di masa mendatang.
- Threats /Ancaman** : ancaman yang mungkin bisa menjadi kendala bagi perusahaan untuk dapat berkembang.
- Pemasaran** : kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang atau jasa, menentukan harga, mempromosikan danmendistribusikan barang dan jasa.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 JP (2 X pertemuan)
Judul Modul	: Perencanaan Usaha

B. Kompetensi Dasar

- 3.7 Memahami perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal (misalnya pakaian daerah, wadah tradisional, dan senjata tradisional) yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
 - 3.7.1. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - 3.7.2. Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - 3.7.3. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - 3.7.4. Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - 3.7.5. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - 3.7.6. Langkah-langkah penyusunan perencanaan berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
- 4.7 Menyusun perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal (misalnya pakaian daerah, wadah tradisional, dan senjata tradisional) yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang perencanaan usaha yang meliputi: (a). Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal, (b). Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya local, (c). Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal (d) Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya local (e) Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya local (f) Langkah-langkah penyusunan perencanaan berdasarkan inspirasi budaya lokal

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri Kegiatan Pembelajaran yaitu
 - a. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - b. Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - c. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - d. Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - e. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - f. Langkah-langkah penyusunan perencanaan berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materipembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi 2 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : 3.7.1. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3.7.2. Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3.7.3. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal

Kedua : 3.7.4. Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
3.7.5. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3.7.6. Langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

IDE DAN MEMANFAATKAN PELUANG USAHA BERDASARKAN INSPIRASI OBJEK BUDAYA LOKAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan siswa mampu untuk:

1. Menggali Ide dan memanfaatkan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
2. Menerapkan Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3. Memanfaatkan sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal

B. Uraian Materi

Menggali Ide Dan Memanfaatkan Peluang Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/yxlo4msd>

Anak-anak, banyak orang yang sukses berkat sebuah ide atau gagasan cerdasnya dalam memanfaatkan suatu peluang usaha. Selain kerja keras, harus ada ide-ide inovatif untuk menuju kesuksesan sebuah usaha. Oleh karenanya, sebelum memutuskan membangun sebuah konsep usaha, maka mencari, menggali dan mengeksplorasi ide-ide usaha sangatlah diperlukan. Berikut ini adalah 8 cara untuk menggali ide-ide usaha yang bias kalian lakukan:

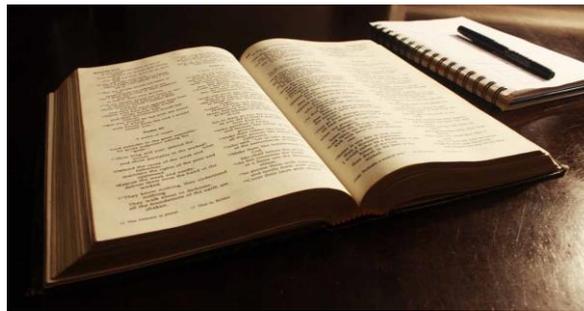
1. **Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lainnya**



Sumber : <https://tinyurl.com/y6ycer5f>

Di era sekarang, internet, radio, dan televisi merupakan jalur terbaik dalam memperoleh informasi, termasuk info tentang membangun bisnis. Namun internet lebih fleksibel, karena bisa kita eksplorasi kapan saja. Jadi internet merupakan jalan termudah menggali dan menemukan ide-ide usaha yang mungkin belum kita ketahui selama ini, Khususnya bagi daerah yang sudah terjangkau internet.

2. Baca Buku dan Referensi Bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/y6hqtksz>

Ketika kalian masih bingung “harus mau buka usaha apa?” Maka buku, majalah, pamflet, buklet dan koran bisnis bisa menjadi sumber informasi yang dapat membantu anda menciptakan ide-ide bisnis yang bagus.

3. Ikuti Kegiatan Seminar Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y6p2rsbd>

Jika buku dan internet belum dapat membantu kalian dalam menggali gagasan bisnis yang potensial, maka sesekali kalian coba ikuti seminar-seminar tentang bisnis dan kewirausahaan. Di sana kalian akan mendapat ilmu dan mentor yang berpengalaman dalam membangun usaha.

4. Aktif Bergabung di Komunitas Bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/yyfv2amv>

Ada banyak komunitas atau organisasi yang mewadahi orang-orang dengan profesi atau kelompok bisnis tertentu, baik offline maupun komunitas online. Jika ada kesempatan cobalah bergabung dengan satu atau beberapa komunitas bisnis. Selain mendapat banyak ilmu, tentu kalian akan memiliki peluang masuk dalam jaringan relasi dan pertemanan para entrepreneur. Mungkin mereka akan membantu kalian dalam menggali potensi bisnis yang ada dalam diri anda.

5. Mengunjungi Pameran Kewirausahaan



Sumber : Pameran KWU FIKSI SMAN 2 Situbondo

Salah satu tempat yang cukup efektif membangkitkan ide-ide bisnis adalah pameran kewirausahaan. Berbagai produk baru, bisnis baru, dan pekerjaan baru sering dipertontonkan dalam sebuah acara pameran. Penyelenggaranya bisa pemerintah maupun swasta. Walaupun kalian harus mengeluarkan biaya, namun kalian akan mendapatkan pengalaman kewirausahaan secara lebih nyata.

6. Berdiskusi dengan Para Pelaku Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y5xsybnc>

Kata pepatah “Pengalaman adalah guru terbaik”, dalam mencari celah usaha yang bagus, cobalah berdiskusi dengan orang-orang yang telah sukses maupun gagal dalam membangun bisnisnya. Biasanya akan selalu datang inspirasi setelah kalian mengetahui pengalaman bisnis mereka secara langsung.

7. Kunjungi Pusat-pusat Bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/y6bcrt7k>

Selain pameran, lokasi lain yang bagus untuk memperoleh ide usaha adalah di pusat-pusat bisnis. Dengan mengunjungi tempat tersebut kalian akan dapat menyaksikan dan belajar banyak mengenai gambaran perputaran roda perekonomian dan bisnis.

8. Mengamati Lingkungan Sekitar (Survey Langsung)



Sumber : <https://tinyurl.com/yyxhfv97>

Salah satu cara menggali ide-ide usaha adalah dengan melakukan pengamatan atau survey langsung ke lingkungan sekitar. Perhatikanlah apa saja kebutuhan orang-orang yang bisa menjadi peluang usaha atau amati adakah bahan-bahan atau sumber daya yang tak berguna yang bisa menjadi barang ekonomis. Perhatikan, lihat, pikirkan, dan renungkan. Hal ini akan membuat kalian menemukan ide usaha yang brilian.

Analisa Peluang Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/yyomqcyq>

Sebelum memulai sebuah usaha, kalian memerlukan sebuah analisa peluang usaha. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis yang bertujuan mengetahui apakah usaha yang tersebut dapat dikerjakan, dilaksanakan dan memberikan keuntungan di kemudian hari. Tujuan analisis peluang usaha ini adalah untuk mendukung kesuksesan sebuah bisnis di masa mendatang, jika kalian melakukan analisa peluang usaha, bisnis kalianpun dapat dijalankan tanpa mengalami banyak kendala. Adapun manfaat yang bisa kalian dapatkan dengan melakukan analisis peluang usaha diantaranya adalah:

1. Mencegah kerugian atau kebangkrutan usaha Anda.
2. Mengetahui produk atau jasanya jika dibutuhkan oleh pasar setempat.
3. Mengetahui minat konsumen akan produk atau jasa yang akan ditawarkan.
4. Mengetahui rugi laba ketika berbisnis.
5. Menetapkan teknik pemasaran yang tepat.
6. Mengetahui berapa lama usaha dapat berjalan.
7. Mengetahui jika usahanya memang layak dijalankan.
8. Mengetahui persaingan yang terjadi di pasar.

Cara Melakukan Analisis Peluang Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y3aneqx4>

Proses analisis peluang usaha dapat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity dan Threat). Dengan demikian kalian tidak akan gegabah mengambil keputusan. Kalian juga akan mengetahui apakah usaha tersebut bisa dijalankan atautkah harus mengganti dengan usaha lain.

1. **Strength (Kekuatan)**

Kekuatan adalah keunggulan yang dimiliki oleh usaha yang akan kalian jalankan. Kekuatan utama usaha ini bisa memengaruhi secara positif baik untuk saat ini maupun di masa mendatang. Kekuatan usaha bisa diketahui dengan mengajukan pertanyaan sebagai berikut:

- a. Apa saja keunggulan dari usaha kalian?
- b. Apa kelebihan yang dimiliki usaha yang tidak dimiliki oleh pesaing kalian?
- c. Apa saja keunikan usaha kalian?
- d. Apa hal utama yang membuat usaha kalian sukses selama ini?
- e. Apa saja keunggulan usaha kalian dimata konsumen

2. **Weakness (Kelemahan)**

Weakness merupakan kelemahan dari usaha kalian yang dapat memberikan pengaruh negatif pada perusahaan di saat ini ataupun di masa mendatang, nah untuk mengetahui kelemahan dari usaha kalian, maka kalian bisa menganalisisnya dengan beberapa pertanyaan berikut:

1. Apa yang bisa diperbaiki dari usaha kalian ?
2. Apa yang sebaiknya yang harus dihindari oleh usaha kalian ?
3. Faktor apa saja yang membuat penjualan usaha menurun?
4. Apa kelemahan usaha kalian dari kacamata konsumen?
5. Apa saja sepek terjang kompetitor sehingga pesaing lebih baik dari usaha milik kalian?

3. **Opportunities (Peluang)**

Opportunities merupakan peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha sehingga mempunyai kesempatan untuk dapat berkembang di masa mendatang. Pertanyaan yang bisa digunakan untuk menggali peluang usaha adalah:

1. Kesempatan apa yang dimiliki oleh usaha kalian saat ini?
2. Hal apa yang sedang tren dan sejalan dengan usaha kalian

4. **Threats (Ancaman)**

Threats merupakan ancaman yang mungkin bisa menjadi kendala bagi perusahaan untuk dapat berkembang. Pertanyaan yang sesuai untuk mengetahui ancaman bagi usaha kalian adalah:

1. Apa saja kendala yang dihadapi oleh usaha kalian saat ini?
2. Hal apa yang sedang atau telah dijalankan oleh kompetitor dari usaha kalian?
3. Kemajuan teknologi apa yang menjadi ancaman untuk usaha kalian?
4. Apa saja peraturan pemerintah baru yang sekiranya akan mengancam kemajuan usaha kalian?

Analisis SWOT ini setidaknya bisa membantu kalian untuk menetapkan strategi bagi usaha kalian. Metode ini juga bisa membantu menelaah keunggulan dan masalah yang terjadi dalam usaha kalian.

Sumber Daya Budaya Lokal



Sumber : <https://tinyurl.com/y4ly5tg4>

Sumber daya alam pada hakikatnya memiliki nilai ekonomis bila dikelola menjadi barang baru. Namun, pengelolaan dan pengolahan yang dilakukan oleh manusia cenderung mengeksploitasi secara besar-besaran tanpa mempertimbangkan dampak yang akan terjadi di masa mendatang. Mengingat setiap orang memperoleh akses yang sama maka sumber daya alam dieksploitasi dengan cara yang berlebihan. Pengeksploitasian sumber daya alam secara berlebih berujung pada terjadinya *tragedy of common* (Hidayat, 2011).

Dewasa ini pembicaraan tentang kearifan lokal makin mendapatkan perhatian. Kearifan lokal (local wisdom) merupakan pandangan hidup, ilmu pengetahuan, dan berbagai strategi kehidupan yang berwujud aktivitas masyarakat setempat. Disamping itu kearifan lokal dapat pula dimaknai sebagai sebuah sistem dalam tatanan kehidupan sosial, politik, budaya, ekonomi, dan lingkungan yang hidup di dalam masyarakat lokal. Karakter khas yang inherent dalam kearifan lokal sifatnya dinamis, berkelanjutan, dan diikat dalam komunitasnya (Wagiran, 2011)

C. Rangkuman

Dari penjelasan dalam materi modul diatas, maka dapat kita simpulkan beberapa hal yaitu:

1. Menggali Ide dan Memanfaatkan Peluang Usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu:
 - a. Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lainnya
 - b. Baca Buku dan Referensi Bisnis
 - c. Ikuti Kegiatan Seminar Usaha
 - d. Aktif Bergabung di Komunitas Bisnis
 - e. Datang ke Pameran Kewirausahaan
 - f. Diskusi dengan Para Pelaku Usaha
 - g. Kunjungi Pusat-pusat Bisnis
 - h. Mengamati Lingkungan Sekitar (Survey Langsung)
2. Analisa Peluang Usaha dilakukan untuk mendukung kesuksesan sebuah bisnis di masa mendatang.
3. Cara Melakukan Analisis Peluang Usaha Proses analisis peluang usaha dapat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity dan Threat).

4. Sumber Daya Budaya Lokal pada hakikatnya memiliki nilai ekonomis bila dikelola menjadi barang baru

D. Penugasan



Sumber : <https://tinyurl.com/y2hssttb>

Di daerah kalian banyak sekali sumber daya lokal seperti bambu dan pohon pisang. Kalian ingin menjadi seorang wisahawan muda dalam bidang kerajinan dengan memanfaatkan sumber daya lokal yang ada didaerahmu. Tentu banyak sekali hal yang perlu kalian siapkan sebelum kamu terjun kedunia usaha kerajinan dengan memanfaatkan sumber daya lokal, bukan? Nah untuk mempersiapkan segalanya, bagaimana jika kalian melakukan kegiatan dibawah ini yang akan memandu kalian mendapatkan ide dan peluang usaha dari sumber daya lokal didaerah kalian. Sudah siap untuk menjadi wirausahawan muda yang sukses? Yuk kita berlatih:

1. Carilah ide produk kerajinan berdasarkan sumber daya lokal didaerahmu yang telah disebutkan diatas (kalian dapat mengguakan berbagai sumber media untuk mendapatkan ide)
2. Buatlah beberapa sketsa ide bentuk dari produk kalian (jangan lupa perhatikan estetika/ keindahannya)
3. Pilihlah salah satu sketsa terbaik
4. Cobalah analisis peluang usaha dari sketsa yang kalian pilih (kalian dapat menggunakan analisis SWOT sebagai panduan dalam analisi usaha kalian)

E. Latihan Soal

Untuk mengecek pemahaman dan pencapaian tujuan, jawablah pertanyaan latihan berikut ini.

1. Untuk memulai usaha di bidang kerajinan, kalian perlu menggali ide dan memanfaatkan peluang sesuai potensi daerah kalian. Sebutkan 3 cara menggali ide sesuai potensi daerah kalian
2. Jelaskan tujuan analisis peluang usaha.
3. Salah satu analisis peluang usaha adalah menggunakan analisis SWOT. Sebutkan dan jelaskan komponen analisis SWOT.

Pembahasan Latihan Soal 1

1. Sebagian cara menggali ide: Membaca Buku dan Referensi Bisnis, Aktif bergabung di komunitas bisnis, Mengunjungi pameran kewirausahaan, Berdiskusi dengan para pelaku usaha, Mengamati lingkungan sekitar (survey langsung)
2. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis yang bertujuan mengetahui apakah usaha yang tersebut dapat dikerjakan, dilaksanakan dan memberikan keuntungan di kemudian hari.
3. *Strengths* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) adalah berasal dari internal perusahaan. Hal-hal yang dapat dikontrol dan dapat berubah. Contohnya termasuk siapa yang ada di tim, paten dan properti intelektual, dan lokasi perusahaan. *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) adalah hal eksternal yang mempengaruhi bisnis atau hal-hal yang terjadi di luar perusahaan pada pasar yang lebih besar. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang dan melindungi dari ancaman, tetapi tidak dapat mengubahnya. Contohnya termasuk pesaing, harga bahan baku, dan tren belanja pelanggan.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan penggalan ide dengan baik	Ya	Tidak
3	Saya mampu menerapkan konsep penggalan ide dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	Saya mampu menjelaskan konsep memanfaatkan peluang usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	Saya mampu menerapkan konsep memanfaatkan peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	Saya mampu menjelaskan konsep analisa peluang usaha dengan baik	Ya	Tidak
7	Saya mampu menerapkan konsep analisa peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	Saya mampu menjelaskan konsep pemanfaatan sumber daya usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	Saya mampu menerapkan konsep pemanfaatan sumber daya usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya

Penilaian Keterampilan

Berilah tanda (v) pada kolom kanan sesuai dengan penilaian. Keterangan :

1. Sangat tidak baik (kurang dari 59)
2. Tidak baik (60 – 69)
3. Cukup (70 – 79)

- 4. Baik (80- 89)
- 5. Sangat baik (90 -100)

NO	KRITERIA JAWABAN	SKOR				
		1	2	3	4	5
1	Kesesuaian penerapan konsep penggalan ide dalam sebuah permasalahan kontekstual					
2	Kesesuaian penerapan konsep peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
3	Kesesuaian penerapan analisa peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
4	Kesesuaian penerapan konsep pemanfaatan sumber daya usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					

$$\text{Skor perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor}}{\text{skor maksimum}} \times 100\%$$

Penilaian Sikap

Bubuhkan tanda √ pada kolom-kolom sesuai hasil pengamatan.

Nama Siswa	Nilai Sikap								
	Aktif			Jujur dan tanggung jawab			Toleran		
	KB	B	SB	KB	B	SB	KB	B	SB

Keterangan:

KB : Kurang baik B : Baik SB : Sangat baik

Indikator sikap aktif dalam pembelajaran

1. Kurang baik *jika* menunjukkan sama sekali tidak ambil bagian dalam pembelajaran
2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha ambil bagian dalam pembelajaran tetapi belum konsisten
3. Sangat baik *jika* menunjukkan sudah ambil bagian dalam menyelesaikan tugas kelompok secara terus menerus dan konsisten

Indikator sikap jujur dan tanggung jawab dalam pembelajaran

1. Kurang baik *jika* sama sekali tidak berusaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran.
2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran. tetapi masih belum ajeg/konsisten.
3. Sangat baik *jika* menunjukkan adanya usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran secara terus menerus dan ajeg/konsisten.

Indikator sikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.

1. Kurang baik *jika* sama sekali tidak bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.

2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif tetapi masih belum konsisten.
3. Sangat baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif secara terus menerus dan konsisten

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan siswa mampu untuk:

1. Memahami Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
2. Menentukan komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal
3. Menentukan langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal

B. Uraian Materi

Administrasi Dan Pemasaran usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y2aujfgk>

Menurut H.A. Simon, administrasi adalah suatu kegiatan dari suatu kelompok orang yang mengadakan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama. Secara garis besar administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama. Pengertian administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun, menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan tau keuntungan.

Maksud Dan Tujuan Administrasi



Sumber : <https://tinyurl.com/y2zxzu66>

Maksud dan tujuan dari administrasi dari sebuah usaha yang dilakukan yaitu agar pemilik usaha dapat:

4. memonitor kegiatan dan pengendalian usaha
5. mengamankan jalannya pelaksanaan kegiatan usaha
6. mengevaluasi kegiatan-kegiatan usaha
7. menyusun program pengembangan kegiatan usaha
8. menunjukkan adanya bukti-bukti kegiatan usaha
9. mengambil keputusan dalam pengembangan dan pengendalian usaha.

Pemasaran



Sumber : <https://tinyurl.com/y54e83mo>

Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang atau jasa, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa. Atau suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkannya itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Ada beberapa aspek pemasaran yang bisa membantu suksesnya proses berwirausaha yaitu:

1. Rencana pemasaran (marketing plan)

Sebelum menyusun marketing plan maka wirausaha harus mengetahui seluk beluk atau konsep-konsep pemasaran dan segala informasi telah dikumpulkan, maka seorang wirausaha baru menulis marketing plannya.

2. Menyusun marketing plan

Format marketing plan tentu tidak sama pada semua perusahaan, namun yang penting memuat hal-hal berikut: (1). Analisis S.W.O.T, (2). Tujuan pemasaran (3) Strategi inti (4) Jadwal pelaksanaan (5) Anggaran pemasaran (6) Kontrol

Komponen Perencanaan Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y6hzjkr5>

Komponen perencanaan usaha diperlukan bagi setiap pebisnis agar perusahaan dapat berjalan sesuai dengan harapan. Komponen perencanaan usaha

akan menjadi acuan bagi manajemen bisnis yang dibangun mulai tahap perencanaan produksi hingga pemasaran. Berikut ini, komponen perencanaan usaha:

1. Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis merupakan komponen perencanaan usaha yang bertujuan untuk menjelaskan secara singkat mengenai bidang usaha yang akan dijalankan beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan. Melalui deskripsi bisnis, diharapkan semua pihak yang akan terlibat dalam bisnis akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut.

2. Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha

Analisa pesaing merupakan digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing (kompetitor) dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk kompetitor, maka perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda, namun lebih efektif.

3. Desain Pengembangan

Desain pengembangan diperlukan oleh perusahaan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi, dan penjualan. Selain itu, desain pengembangan juga akan digunakan untuk mengetahui rencana usaha ke depan dan sebagai alat mengambil keputusan yang akan mempengaruhi rencana pembiayaan usaha.

4. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat dalam komponen perencanaan usaha untuk menjelaskan suatu usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional dan manajemen berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan seperti bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen.

5. Rencana Pembiayaan

Faktor pembiayaan menjadi unsur penting dalam usaha yang mengatur untuk menentukan asal modal usaha (sumber dana), aktiva, dan untuk mengatur anggaran agar efisien. Faktor pembiayaan membutuhkan beberapa unsur keuangan seperti laporan keuangan perencanaan usaha, laporan arus kas perencanaan usaha, laporan neraca perencanaan usaha, analisis pengembalian modal untuk usaha, dan lain sebagainya.

Langkah-Langkah Penyusunan Perencanaan Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y62nabxs>

Perencanaan usaha adalah sebuah proses penentuan tujuan, visi, misi, strategi, prosedur, kebijakan serta program dan anggaran yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah usaha tertentu. Intinya membuat perencanaan usaha diharapkan agar bisnis yang akan Anda jalankan bisa berkembang dan meminimalisir kegagalan usaha. Berikut adalah langkah penyusunan usaha:

1. Menentukan ide dan peluang usaha
2. Menentukan sumber daya yang dibutuhkan yang meliputi 6M (Man/manusia, Money/uang, Material/fisik, Machine/teknologi, Method/ Metode, Market/pasar)
3. Melakukan perencanaan administrasi usaha kerajinan meliputi perizinan usaha, surat menyurat, pencatatan transaksi Barang dan keuangan, Pajak.
4. Melakukan perencanaan pemasaran usaha kerajinan meliputi hal : memahami seni menjual, menetapkan harga jual, menganalisis kepuasan pelanggan, promosi.

C. Rangkuman

Dari penjelasan modul diatas, dapat kita simpulkan bahwa:

1. Pengertian administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun, menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan.
2. Komponen perencanaan usaha akan menjadi acuan bagi manajemen bisnis yang dibangun mulai tahap perencanaan produksi hingga pemasaran.
3. Dalam membuat perencanaan usaha yang baik, kita harus memperhatikan modal, tempat Anda membuka usaha, target market, berapa banyak kebutuhan mereka, dan penyediaan dana talangan jika hal tak terduga terjadi. Perencanaan pemasaran ini akan membuat usaha kalian semakin dikenal dan lebih diingat oleh konsumen.

D. Penugasan



Sumber : <https://tinyurl.com/y2hssttb>

Pada penugasan dalam kegiatan belajar 1, kalian telah berhasil menemukan ide produk kerajinan, membuat sketsa produk kerajinan dan membuat analisis dari produk kerajinan yang bersumber dari budaya lokal di daerah kalian yaitu bambu dan pisang. Nah agar kalian benar benar menjadi wirausahawan muda yang benar benar handal dalam memanfaatkan sumber daya lokal di daerah kalian, buatlah dan jelaskan sebuah perencanaan usaha dari produk kerajinan yang telah kalian buat yang meliputi :

- a. Modal
- b. Tempat untuk membuka usaha,
- c. Target market dari produk kerajinan yang kalian hasilkan
- d. Berapa banyak kebutuhan konsumen terhadap produk kalian
- e. Penyediaan dana talangan jika hal tak terduga terjadi pada usaha kerajinan kalian.

E. Latihan Soal

Untuk mengecek pemahaman dan pencapaian tujuan, jawablah pertanyaan latihan berikut ini.

1. Dalam suatu usaha produk kerajinan, diperlukan administrasi pemasaran.
Jelaskan pengertian administrasi pemasaran.
2. Sebutkan komponen perencanaan usaha kerajinan
3. Sebutkan langkah-langkah penyusunan usaha kerajinan.

Pembahasan Latihan Soal 2

1. Administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun, menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan.
2. Komponen perencanaan usaha kerajinan adalah:
 - a. Deskripsi Bisnis
 - b. Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha
 - c. Desain Pengembangan
 - d. Rencana Operasional dan Manajemen
 - e. Rencana Pembiayaan
3. Langkah-langkah penyusunan usaha kerajinan adalah :
 - a. Menentukan ide dan peluang usaha
 - b. Menentukan sumber daya yang dibutuhkan yang meliputi 6M
 - c. Melakukan perencanaan administrasi usaha kerajinan meliputi perizinan usaha, surat menyurat, pencatatan transaksi Barang dan keuangan, Pajak.
 - d. Melakukan perencanaan pemasaran usaha kerajinan

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan konsep administrasi dengan baik	Ya	Tidak
3	Saya mampu menerapkan konsep administrasi dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	Saya mampu menjelaskan konsep pemasaran dengan baik	Ya	Tidak
5	Saya mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	Saya mampu menjelaskan konsep komponen perencanaan usaha dengan baik	Ya	Tidak
7	Saya mampu menerapkan komponen perencanaan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	Saya mampu menjelaskan langkah penyusunan rencana usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	Saya mampu menerapkan konsep langkah penyusunan rencana usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

Penilaian Keterampilan

Berilah tanda (v) pada kolom kanan sesuai dengan penilaian. Keterangan :

1. Sangat tidak baik (kurang dari 59)
2. Tidak baik (60 – 69)

- 3. Cukup (70 – 79)
- 4. Baik (80- 89)
- 5. Sangat baik (90 -100)

NO	KRITERIA JAWABAN	SKOR				
		1	2	3	4	5
1	Kesesuaian penerapan konsep administrasi dalam sebuah permasalahan kontekstual					
2	Kesesuaian penerapan konsep pemasaran usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
3	Kesesuaian penerapan komponen perencanaan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
4	Kesesuaian penerapan konsep langkah penyusunan rencana usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					

$$\text{Skor perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor}}{\text{skor maksimum}} \times 100\%$$

Penilaian Sikap

Bubuhkan tanda $\sqrt{}$ pada kolom-kolom sesuai hasil pengamatan.

Nama Siswa	Nilai Sikap								
	Aktif			Jujur dan tanggung jawab			Toleran		
	KB	B	SB	KB	B	SB	KB	B	SB

Keterangan:

KB : Kurang baik B : Baik SB : Sangat baik

Indikator sikap aktif dalam pembelajaran

- a. Kurang baik jika menunjukkan sama sekali tidak ambil bagian dalam pembelajaran
- b. Baik jika menunjukkan sudah ada usaha ambil bagian dalam pembelajaran tetapi belum konsisten
- c. Sangat baik jika menunjukkan sudah ambil bagian dalam menyelesaikan tugas kelompok secara terus menerus dan konsisten

Indikator sikap jujur dan tanggung jawab dalam pembelajaran

1. Kurang baik jika sama sekali tidak berusaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran.
2. Baik jika menunjukkan sudah ada usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran, tetapi masih belum ajeg/konsisten.
3. Sangat baik jika menunjukkan adanya usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran secara terus menerus dan ajeg/konsisten.

Indikator sikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.

1. Kurang baik *jika* sama sekali tidak bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.
2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif tetapi masih belum konsisten.
3. Sangat baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif secara terus menerus dan konsisten.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan benar berdasarkan pemahaman kalian setelah mempelajari modul pada KD. 3.7 diatas

1. Sebutkan dan jelaskan dengan singkat cara menggali dan memanfaatkan peluang dalam sebuah usaha!
2. Jelaskan manfaat dari analisa peluang usaha dalam sebuah bisnis/ usaha!
3. Jelaskan dengan singkat apa yang kalian ketahui tentang analisis SWOT
4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan administrasi pemasaran
5. Apakah manfaat dari perencanaan usaha bagi seorang wirausahawan?
6. Hal apa saja yang harus diperhatikan dalam membuat perencanaan usaha yang baik?

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

1. Menggali Ide dan memanfaatkan peluang usaha dapat dilakuakn dengan beberapa cara yaitu:
 - a. Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lain: internet merupakan jalan termudah menggali dan menemukan ide-ide usaha yang mungkin belum kita ketahui selama ini.
 - b. Baca Buku dan Referensi Bisnis : dengan membaca buku dan referensi bisnis lain akan memperkaya pengetahuan dan sebagai sumber informasi yang dapat membantu kita dalam menciptakan ide-ide bisnis yang bagus
 - c. Ikuti kegiatan seminar usaha : kita akan mendapat ilmu dan mentor yang berpengalaman dalam membangun usaha
 - d. Aktif bergabung di komunitas bisnis : bergabung dengan komunitas bisnsi akan menambah wawasan dan ilmu, kita juga akan memiliki peluang masuk dalam jaringan relasi dan pertemanan para entrepreneur
 - e. Mengunjungi pameran kewirausahaan : kita akan mendapatkan pengalaman kewirausahaan secara lebih nyata.
 - f. Berdiskusi dengan para pelaku usaha : kita kan mendapatkan banyak cerita kesuksesan dan belajar dari kegagalan para pelaku usaha sehingga akan mempermudah kita dalam menggali ide usaha
 - g. Kunjungi pusat-pusat bisnis : akan dapat menyaksikan dan belajar banyak mengenai gambaran perputaran roda perekonomian dan bisnis.
 - h. Mengamati lingkungan sekitar (survey langsung) : dengan mengamati akan mempermudah kita dalam mendapatkan ide-ide brilian
2. Analisa Peluang Usaha dilakukan untuk mendukung kesuksesan sebuah bisnis di masa mendatang.
3. SWOT
 - a. Strength (Kekuatan) : keunggulan yang dimiliki oleh usaha yang akan kalian jalankan.
 - b. Weakness (Kelemahan) : kelemahan dari usaha kalian yang dapat memberikan pengaruh negatif pada perusahaan di saat ini ataupun di masa mendatang,
 - c. Opportunities (Peluang) : peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha sehingga mempunyai kesempatan untuk dapat berkembang di masa mendatang
 - d. Threats (Ancaman) : ancaman yang mungkin bisa menjadi kendala bagi perusahaan untuk dapat berkembang.
4. Pengertian administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun,

menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan tau keuntungan

5. Manfaat perencanaan usaha yaitu akan memberikan acuan bagi seorang usahawan dalam membangun usaha/ bisnisnya sehingga dapat berjalan sesuai harapan/ rencana.
6. Dalam membuat perencanaan usaha yang baik, kita harus memperhatikan beberapa hal yaitu:
 - a. modal,
 - b. tempat membuka usaha,
 - c. target market,
 - d. kebutuhan konsumen
 - e. penyediaan dana talangan

DAFTAR PUSTAKA

Hidayat Muchtar. 2011. Manajemen Aset (Privat dan Publik). Yogyakarta: LaksBang

Wagiran. (2011). Pengembangan Model Pendidikan Kearifan Lokal di Wilayah Propinsi DIY dan Mendukung Perwujudan Visi Pembangunan DIY Menuju tahun 2020. Jurnal Penelitian dan Pengembangan, Volume III, Nomor 3, Tahun 2011. ISSN 2085-9678. Hlm. 85-100

Herbert, A. Simon (1982), Administrative Behavior, A Study of Decision, Terjemahan, PT. Bina Aksara, Jakarta.

<https://www.kerjausaha.com/2013/08/8-cara-menggal-ide-usaha.html> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://www.akseleran.co.id/blog/analisis-peluang-usaha/> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://www.kompasiana.com/delphinus/5716eb2b90fd1b05093c2f/pengelolaan-sumber-daya-alam-berbasis-kearifan-lokal> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

http://man4bantul.sch.id/postings/detail/383/Administrasi_Dan_Pemasaran_Dalam_Kegiatan_Usaha.html (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<http://www.prakaryadankewirausahaan.com/2017/12/administrasi-dan-pemasaran-dalam.html> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://duniainformasisemasa369.blogspot.com/2018/07/pengertian-administrasi-pemasaran.html> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://www.harmony.co.id/blog/apa-saja-komponen-perencanaan-usaha-simak-selengkapnya> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6ycer5f> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6hqtksz> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6p2rsbd> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/yyfv2amv> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y5xsybnc> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6bcrt7k> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/yyxhfv97> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/yyomqcyq> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y3aneqx4> (diakses tanggal 5 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y2aujfgk> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y54e83mo> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6hzjkr5> (diakses tanggal 5 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y62nabxs> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y2zxzu66> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**SISTEM PRODUKSI KERAJINAN
DENGAN INSPIRASI ARTEFAK/OBJEK BUDAYA LOKAL
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

**PENYUSUN
M. TASURUN AMINUDIN, S.T.
SMA PESANTREN UNGGUL AL BAYAN SUKABUMI**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SMA**

2020

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN.....	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	1
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN I.....	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	7
D. Penugasan Mandiri (optional).....	7
E. Latihan Soal	8
F. Penilaian Diri	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN II	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	13
D. Penugasan Mandiri (optional).....	13
E. Latihan Soal	13
F. Penilaian Diri	14
KEGIATAN PEMBELAJARAN III.....	15
A. Tujuan Pembelajaran	15
B. Uraian Materi	15
C. Rangkuman	18
D. Penugasan Mandiri (optional).....	18
E. Latihan Soal	18
F. Penilaian Diri	19
EVALUASI.....	20
KUNCI JAWABAN	22
DAFTAR PUSTAKA	23

GLOSARIUM

- Artefak** : sebuah alat benda atau peninggalan sejarah yang di buat oleh manusia (bukan benda alamiah yang di modifikasi) yang dapat di pindah dari suatu tempat ke tempat lain tnpa merusak bentuk asli nya.
- Kemasan** : wadah atau pembungkus yang berguna untuk mencegah atau meminimalisir terjadinya kerusakan pada barang yang dikemas atau dibungkusnya
- Kemasan Disposable** : kemasan sekali pakai yang hanya digunakan sekali saja lalu dibuang
- Kemasan Multitrip** : kemasan yang dapat digunakan berkali-kali oleh konsumen dan dapat dikembalikan kepada agen penjual agar digunakan kembali
- Kerajinan** : suatu proses untuk membuat produk dengan menonjolkan fungsinya untuk dipakai maupun sebagai pajangan dengan nilai estetika yang indah
- Pembahanan** : mempersiapkan bahan baku agar siap diproduksi
- Perakitan** : proses penggabungan dari beberapa bagian komponen untuk membentuk suatu konstruksi kerajinan yang diinginkan

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 6 Jam Pelajaran (3 x pertemuan)
Judul Modul	: Sistem Produksi Kerajinan Dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal

B. Kompetensi Dasar

- 3.8 Menganalisis sistem produksi berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat untuk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal dan material dari daerah setempat.
- 4.8 Memproduksi kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal dan material dari daerah sekitar berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat.

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang Sistem Produksi Kerajinan Dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal.

Materi strategi Sistem Produksi Kerajinan Dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam membuat dan mengemas produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca dengan cermat. Melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan modul ini adalah:

1. Mempelajari modul Sistem Produksi Kerajinan Dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Kegiatan pembelajaran yang ada pada modul ini merupakan kegiatan yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan.

2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi pokok yang akan dipelajari dalam modul ini antara lain:

1. Jenis dan karakteristik bahan kerajinan
2. Macam-macam kerajinan berdasarkan inspirasi artefak/objek budaya lokal
3. Teknik produksi kerajinan
4. Tahapan proses produksi kerajinan
5. Jenis dan kegunaan bahan kemas
6. Teknik penyajian dan pengemasan

KEGIATAN PEMBELAJARAN I

KARAKTERISTIK JENIS DAN BAHAN KERAJINAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini kalian diharapkan mampu menguasai hal-hal berikut:

1. Mengetahui jenis dan karakteristik bahan kerajinan
2. Mengetahui macam-macam kerajinan berdasarkan inspirasi artefak/objek budaya lokal

B. Uraian Materi

Banyak orang mengagumi suatu hasil kerajinan. Biasanya hasil kerajinan tersebut dikagumi karena detailnya yang rumit, idenya yang unik, maupun makna filosofisnya yang menyentuh hati. Kerajinan dapat dibuat dari kayu, plastik, kain atau bahan-bahan sampah limbah yang sudah tidak digunakan. Ditangan-tangan yang kreatif bahan tersebut dapat diubah menjadi suatu benda bernilai ekonomis.

Kerajinan merupakan suatu proses untuk membuat produk dengan menonjolkan fungsinya untuk dipakai maupun sebagai pajangan dengan nilai estetika yang indah. Semakin tinggi kualitas bahan dan rumit proses pembuatannya, maka kerajinan akan dijual dengan harga yang semakin mahal pula. Menurut Kadjim (2011:10) kerajinan adalah usaha yang dilakukan secara konstan dengan tekun, gigih, cekatan, dedikasi tinggi, serta memiliki daya juang untuk maju dalam membuat suatu karya.

Pada dasarnya, kerajinan memiliki dua fungsi, yaitu fungsi pakai dan fungsi hias. Kerajinan fungsi pakai adalah kerajinan yang hanya mengutamakan kegunaan dari benda yang dihasilkan tersebut dan memiliki nilai estetika sebagai tambahan agar lebih menarik. Sedangkan kerajinan fungsi hias adalah kerajinan yang mengutamakan keindahan tanpa memperhatikan fungsi pemakaian dari barang tersebut. Kerajinan fungsi hias dibuat semata-mata sebagai hiasan pada suatu benda atau sebagai pajangan suatu ruang dengan memperhatikan nilai estetika tertentu.

Nilai estetik dalam kerajinan fungsi hias dilihat dari segi bentuk, warna ragam hias, dan komposisi. Dari segi bentuk disuguhkan aneka ragam bentuk, sesuai fungsi yaitu sebagai produk hiasan, baik bentuk dua atau tiga dimensi. Kerajinan fungsi hias juga dapat dimodifikasi sedemikian rupa agar menciptakan nilai lebih pada benda tersebut. Modifikasi adalah mengubah, mengayakan, menambah atau menyederhanakan bentuk, memadukan aneka bahan, mengatur ulang komposisi warna, motif, dan menciptakan karya baru yang sangat berbeda dari asalnya.

Bahan Pembuat Kerajinan

Apabila kalian adalah pecinta barang-barang kerajinan, tentu kalian telah terbiasa melihat dan menikmati berbagai barang kerajinan dengan material pembuat yang juga beragam. Namun dari semua bahan yang bisa dijadikan material pembuat kerajinan, dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori sebagai berikut:

a) Bahan Alami

Bahan alami merupakan bahan yang didapat langsung dari alam. Bahan alami tersebar di alam, baik di darat, di bawah tanah, maupun di bawah laut. Bahan alam yang dapat digunakan untuk produk kerajinan di antaranya tanah liat, serat, batu, kayu, bambu, rotan, kulit, logam, batu, atau kerang-kerangan.

Keunikan dari bahan alami misalnya seperti tanah liat yang memiliki tekstur halus dan elastis. Serat batang pisang memiliki tekstur kasar dan berwarna cokelat bergradasi. Kayu bersifat keras dan memiliki warna.

Bambu dan rotan memiliki sifat lentur dan kuat. Kulit hewan memiliki tesktur permukaan kulit menarik dengan menampilkan warna-warna alaminya. Logam emas, perak atau perunggu memiliki kesan mewah dan kuat. Batu memiliki aneka warna yang indah.

Contoh dari kerajinan bahan alami adalah miniatur rumah adat yang terbuat dari kayu atau patung yang dipahat dari batu alam.



Sumber : failfaire.org



Sumber: civilkitau.blogspot.com

Gambar 1. Rotan dan tanah liat sebagai bahan alami untuk produk kerajinan

b) Bahan Buatan

Bahan buatan merupakan bahan yang diolah oleh manusia menggunakan bahan kimia dan campuran lainnya. Paduan dari bahan buatan ini bukan berasal dari alam karena merupakan bentuk duplikasi dari bahan alami itu sendiri.

Bahan buatan yang biasa digunakan sebagai bahan kerajinan fungsi hias antara lain seperti lilin, gips, sabun, atau *fiberglass*. Keunikan yang dimiliki oleh bahan buatan misalnya adalah lilin dan gips yang mempunyai tekstur mudah dibentuk dan lembut.

Contoh dari kerajinan dengan bahan buatan adalah patung dari gips atau lilin.



Sumber: tokopedia

Gambar 2. Gips, bahan buatan untuk membuat produk kerajinan

c) Bahan Limbah

Kerajinan juga dapat dibuat dari bahan limbah. Bahan limbah dibagi menjadi dua jenis yaitu limbah organik dan limbah anorganik. Limbah organik merupakan limbah yang dapat dengan mudah diuraikan atau mudah membusuk, contohnya kulit jagung, kertas/kardus, jerami, sisik ikan, cangkang kerang, tempurung kelapa. Sedangkan Limbah anorganik merupakan jenis limbah yang sangat sulit atau bahkan tidak bisa membusuk, contohnya karet ban, plastik, kaleng, stereofom, kaca, logam, pecahan keramik.

Contoh dari kerajinan fungsi bahan limbah adalah lukisan dari sisik ikan, atau bunga dari kulit jagung.



Sumber: ngertiaja.com



Sumber: kompasiana.com

Gambar 3. Limbah kulit jagung dan tempurung kelapa

Macam-macam Kerajinan Berdasarkan Artefak/Obyek Budaya Lokal

Di modul ini, kita akan mempelajari bagaimana membuat produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal. Budaya tradisional dapat dikelompokkan menjadi budaya nonbenda dan artefak/ objek budaya. Budaya nonbenda di antaranya pantun, cerita rakyat, tarian, dan upacara adat. Artefak/objek budaya di antaranya pakaian daerah, wadah tradisional, senjata dan rumah adat. Pada kehidupan sehari-hari, produk budaya tradisional nonbenda maupun artefak tidak dipisah-pisahkan melainkan menjadi satu kesatuan dan saling melengkapi.

Tarian, simbol, pakaian, musik dan alat musik tersebut dapat menjadi sumber inspirasi dari pembuatan kerajinan. Upacara, tarian, simbol dan musik merupakan produk budaya nonbenda, sedangkan pakaian, perlengkapan upacara dan alat musik merupakan artefak/objek budaya.

Setiap jenis budaya tradisional baik nonbenda maupun artefak/objek budaya dapat menjadi sumber inspirasi untuk dikembangkan menjadi produk kerajinan. Setiap daerah dapat mengembangkan kerajinan khas daerah yang mengambil inspirasi dari budaya tradisi daerahnya masing-masing. Kekayaan budaya tradisi Indonesia adalah kearifan lokal (*local genius*) yang dapat menjadi sumber inspirasi yang tidak ada habisnya.

Objek budaya lokal dapat berupa objek 2 (dua) dimensi seperti relief dan motif, atau 3 (tiga) dimensi seperti bangunan, alat musik dan senjata. Beberapa objek budaya seperti pakaian tradisional dan perhiasan dikenakan oleh manusia. Kerajinan dengan inspirasi objek budaya tradisional dapat berupa miniatur objek budaya, benda hiasan, atau produk kerajinan dengan fungsi baru.

Contoh kerajinan dengan inspirasi obyek budaya:



Sumber: Dokumen Kemdikbud

Gambar 4. Candi Borobudur di Jawa Tengah (kiri) sebagai inspirasi kerajinan logam (kanan)



Sumber: Dokumen Kemdikbud

Gambar 5. Objek budaya kendaraan becak (kiri) sebagai inspirasi kerajinan logam (kanan)



Sumber : Dokumen Kemdikbud

Gambar 3 Objek budaya pakaian adat Minangkabau (kiri) sebagai inspirasi kerajinan kayu (kanan)



Sumber: 99.com



Sumber: nesabamedia.com

Gambar 6. Objek rumah adat Joglo (kiri) sebagai inspirasi kerajinan miniatur rumah adat (kanan)

C. Rangkuman

1. Kerajinan merupakan suatu proses untuk membuat produk dengan menonjolkan fungsinya untuk dipakai maupun sebagai pajangan dengan nilai estetika yang indah.
2. Pada dasarnya, kerajinan memiliki dua fungsi, yaitu fungsi pakai dan fungsi hias. Kerajinan fungsi pakai adalah kerajinan yang hanya mengutamakan kegunaan dari benda yang dihasilkan tersebut dan memiliki nilai estetika sebagai tambahan agar lebih menarik. Sedangkan kerajinan fungsi hias adalah kerajinan yang mengutamakan keindahan tanpa memperhatikan fungsi pemakaian dari barang tersebut.
3. Dari semua bahan yang bisa dijadikan material pembuat kerajinan, dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori sebagai berikut:
 - a. Bahan alami (misalnya kayu, bambu, rotan, tanah liat, dll)
 - b. Bahan buatan (misalnya lilin, gips, fiberglass, dll)
 - c. Bahan limbah (misalnya kulit jagung, kardus, jerami, dll)
4. Artefak/objek budaya yang dapat dijadikan sebagai inspirasi dalam membuat produk kerajinan diantaranya pakaian, alat musik, perlengkapan upacara, bangunan, senjata, dll.

D. Penugasan Mandiri (optional)

Carilah informasi tentang berbagai artefak/objek budaya berbagai daerah di Indonesia. Dari hasil tersebut, tuliskan ide kerajinan yang bisa dibuat dengan menggunakan inspirasi dari artefak/objek budaya tersebut. Tuliskan hasilnya pada tabel di bawah ini:

No	Nama artefak/objek budaya	Asal Daerah	Ide jenis kerajinan yang akan dibuat
1.	Rumah gadang	Sumatera Barat	Miniatur rumah gadang
2.
3.
4.
5.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan kerajinan sebagai fungsi pakai dan fungsi hias!
2. Jelaskan tentang bahan alami untuk pembuatan produk kerajinan beserta contohnya!
3. Jelaskan tentang bahan buatan untuk pembuatan produk kerajinan beserta contohnya!
4. Sebutkan 5 ide produk kerajinan yang terinspirasi dari artefak/objek budaya!
5. Sebutkan hal-hal yang bisa menjadi sumber inspirasi dari pembuatan kerajinan

Kunci Jawaban Soal Latihan

1. kerajinan fungsi hias adalah kerajinan yang mengutamakan keindahan tanpa memperhatikan fungsi pemakaian dari barang tersebut. Kerajinan fungsi hias dibuat semata-mata sebagai hiasan pada suatu benda atau sebagai pajangan suatu ruang dengan memperhatikan nilai estetika tertentu.
2. Bahan alami merupakan bahan yang didapat langsung dari alam. Bahan alami tersebar di alam, baik di darat, di bawah tanah, maupun di bawah laut. Bahan alam yang dapat digunakan untuk produk kerajinan di antaranya tanah liat, serat, batu, kayu, bambu, rotan, kulit, logam, batu, atau kerang-kerangan.
3. Bahan buatan merupakan bahan yang diolah oleh manusia menggunakan bahan kimia dan campuran lainnya. Paduan dari bahan buatan ini bukan berasal dari alam karena merupakan bentuk duplikasi dari bahan alami itu sendiri. Bahan buatan yang biasa digunakan sebagai bahan kerajinan fungsi hias antara lain seperti lilin, gips, sabun, atau *fiberglass*.
4. -kerajinan hasil anyaman, seperti tikar, tas, sepatu.
-kerajinan bentuk hiasan hasil laut
-kerajinan tenun
-kerajinan batik
-kerajinan dari bahan pelepah pisang atau pinang
5. Tarian, simbol, pakaian, musik dan alat musik tersebut

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan jenis dan karakteristik bahan kerajinan	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menyebutkan minimal 5 jenis artefak/objek budaya yang ada di Indonesia.	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menyebutkan minimal 5 produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya	Ya	Tidak

Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”. Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN II

TEKNIK DAN TAHAPAN PRODUKSI KERAJINAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini peserta didik diharapkan mampu:

1. Menganalisis teknik produksi kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya
2. Menganalisis tahapan proses produksi kerajinan
3. Membuat produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya

B. Uraian Materi

Langkah-langkah Pembuatan Produk Kerajinan

Anak-anak, kali ini kita akan membahas tentang langkah-langkah pembuatan produk kerajinan. Dalam membuat suatu produk kerajinan tentunya tidak terlepas dari tahapan pada proses penciptaannya. Karena melalui tahapan yang benar dalam proses penciptaan suatu produk maka secara otomatis akan menghasilkan karya kerajinan yang baik kualitasnya. Oleh sebab itu, proses penciptaan karya kerajinan harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut.

1) Pencarian Ide Produk

Kita telah mengenali berbagai kekayaan objek budaya lokal di daerah setempat, pakaian tradisional, rumah adat, senjata tradisional, alat musik dan lain-lain. Pengetahuan dan apresiasi kita terhadap hal-hal tersebut dapat mendorong munculnya ide untuk pembuatan produk kerajinan. Ide bisa muncul secara tidak berurutan, dan tidak lengkap namun dapat juga muncul secara utuh. Salah satu dari kita bisa saja memiliki ide tentang suatu bentuk unik yang akan dibuat. Ide bentuk tersebut akan menuntut kita untuk memikirkan teknik apa yang tepat digunakan dan produk apa yang tepat untuk bentuk tersebut. Salah satu dari kita juga

bisa saja mendapatkan ide atau bayangan tentang sebuah produk yang ingin dibuatnya, material, proses dan alat yang akan digunakan secara utuh.

Untuk memudahkan pencarian ide atau gagasan untuk rancangan kerajinan objek budaya lokal, mulailah dengan memikirkan hal-hal di bawah ini.

- Objek budaya lokal apa yang akan menjadi inspirasi?
- Produk kerajinan apa yang akan dibuat?
- Siapa yang akan menggunakan produk kerajinan tersebut?
- Bahan/material apa yang apa saja yang akan dipakai?
- Warna dan/atau motif apa yang akan digunakan?
- Adakah teknik warna tertentu yang akan digunakan?
- Bagaimana proses pembuatan produk tersebut?
- Alat apa yang dibutuhkan?

Pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat diungkapkan dan didiskusikan dalam kelompok dalam bentuk curah pendapat (*brainstorming*). Pada proses *brainstorming* ini setiap anggota kelompok harus membebaskan diri untuk menghasilkan ide-ide yang beragam dan sebanyak-banyaknya. Beri kesempatan juga untuk munculnya ide-ide yang tidak masuk akal sekalipun. Tuangkan ide-ide tersebut ke dalam bentuk tulisan atau sketsa. 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. Curah pendapat dilakukan dengan semangat untuk menemukan ide baru dan inovasi. Semangat dan keberanian kita untuk mencoba membuat inovasi baru akan menjadi bekal kita berkarya di masa depan.

2) Membuat Gambar/Sketsa

Ide-ide produk, rencana atau rancangan dari produk kerajinan digambarkan atau dibuatkan sketsanya agar ide yang abstrak menjadi berwujud. Ide-ide rancangan dapat digambarkan pada sebuah buku atau lembaran kertas, dengan menggunakan pensil, spidol atau bolpoin dan sebaiknya hindari penggunaan penghapus. Tariklah garis tipis-tipis dahulu. Jika ada garis yang dirasa kurang tepat, abaikan saja, buatlah garis lain pada bidang kertas yang sama. Demikian seterusnya sehingga kamu berani menarik garis dengan tegas dan tebal. Gambarkan idemu sebanyak-banyaknya, dapat berupa variasi produk, satu produk yang memiliki fungsi sama, tetapi dengan bentuk yang berbeda, produk dengan bentuk yang sama dengan warna dan motif yang berbeda.

3) Pilih Ide Terbaik

Setelah kalian menghasilkan banyak ide-ide dan menggambarkannya dengan sketsa, mulai pertimbangkan ide mana yang paling baik, menyenangkan dan memungkinkan untuk dibuat.

4) *Prototyping* atau Membuat Studi Model

Sketsa ide yang dibuat pada tahap-tahap sebelumnya adalah format dua dimensi. Artinya hanya digambarkan pada bidang datar. Kerajinan yang akan dibuat berbentuk tiga dimensi. Maka, studi bentuk selanjutnya dilakukan dalam format tiga dimensi, yaitu dengan studi model. Studi model dapat dilakukan dengan material sebenarnya maupun bukan material sebenarnya.

5) Perencanaan Produksi

Tahap selanjutnya adalah membuat perencanaan untuk proses produksi atau proses pembuatan kerajinan tersebut. Prosedur dan langkah-langkah kerja dituliskan secara jelas dan detail agar pelaksanaan produksi dapat dilakukan dengan mudah dan terencana.

6) Menyiapkan alat dan bahan

Tahap berikutnya adalah menyiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan untuk pembuatan produk kerajinan.

7) Membuat produk kerajinan

Pembuatan produk dilakukan dengan mengacu pada sketsa dan studi model yang telah dibuat sebelumnya dan dengan menggunakan alat serta bahan yang telah disiapkan.

8) Mengevaluasi produk kerajinan

Apakah produk kerajinan yang diciptakan sudah sesuai dengan yang diharapkan? Ataukah ternyata produk kerajinan yang dihasilkan masih jauh dari rencana sebelumnya? Nah, disinilah perlunya evaluasi terhadap karya yang dihasilkan, karena dengan melakukan evaluasi maka dapat diketahui berbagai kekurangan serta kelemahan selama proses pembuatan produk kerajinan tersebut. Dengan demikian maka secara otomatis dapat diketahui pula segala kekurangan dan kelemahan dari produk kerajinan yang dicipta, yang akhirnya dapat dipergunakan sebagai tolok ukur atau sebagai dasar untuk melakukan perbaikan dan pembenahan dalam proses

pembuatan yang berikutnya sehingga benar-benar dapat menghasilkan karya kerajinan yang baik dan berkualitas.

Tahapan Proses Produksi Kerajinan

Tahapan produksi secara umum terbagi atas pembahanan, pembentukan, perakitan, dan finishing. Teknik yang dilakukan pada 4 tahap tersebut berbeda-beda bergantung dari material yang digunakan dan rancangan produk yang akan dibuat.

1) Tahap Pembahanan

Tahap pembahanan adalah mempersiapkan bahan baku agar siap diproduksi. Bahan yang digunakan dalam pembuatan kerajinan sangat beragam. Pada produk berbahan alami misalnya, proses pembahanan penting untuk menghasilkan produk yang awet, tidak mudah rusak karena faktor cuaca dan mikroorganisme.

2) Tahap Pembentukan

Pembentukan bahan baku bergantung pada jenis material, bentuk dasar material dan bentuk produk yang akan dibuat. Material kertas dibentuk dengan cara dilipat. Kayu, bambu dan rotan lainnya dapat dibentuk dengan cara dipotong atau dipahat. Pemotongan bahan dibuat sesuai dengan bentuk yang direncanakan.

Pemotongan dan pemahatan juga biasanya digunakan untuk membuat sambungan bahan, seperti menyambungkan bilah-bilah papan atau dua batang bambu. Pembentukan besi dan rotan, selain dengan pemotongan, dapat menggunakan teknik pembengkokan. Pembentukan besi juga dapat menggunakan teknik las. Logam lempengan dapat dibentuk dengan cara pengetokan.

3) Tahap Perakitan

Tahap berikutnya adalah perakitan. Perakitan adalah proses penggabungan dari beberapa bagian komponen untuk membentuk suatu konstruksi kerajinan yang diinginkan. Perakitan dilakukan apabila produk kerajinan yang dibuat terdiri atas beberapa bagian. Setiap jenis bahan mempunyai sifat-sifat khusus dari bahan lainnya, sehingga sewaktu dilakukan perakitan jenis bahan sebelumnya harus diketahui sifat-sifatnya. Sebab dengan diketahuinya sifat-sifat bahan ini sangat berpengaruh terhadap pemilihan metode perakitan. Perakitan dapat memanfaatkan bahan pendukung seperti lem, paku, benang, tali atau teknik sambungan tertentu.

4) *Finishing*

Finishing atau pekerjaan akhir merupakan bagian yang sangat penting dalam proses pembuatan kerajinan hiasan. *Finishing* ini akan memberikan tampilan terhadap nilai jual produk. *Finishing* dilakukan sebelum produk tersebut dimasukkan ke dalam kemasan. *Finishing* dapat berupa penghalusan dan/ atau pelapisan permukaan. Penghalusan yang dilakukan diantaranya penghalusan permukaan kayu dengan amplas atau menghilangkan lem yang tersisa pada permukaan produk. *Finishing* dapat juga berupa pelapisan permukaan atau pewarnaan agar produk hiasan yang dibuat lebih awet dan lebih menarik.

Kesehatan dan Keselamatan Kerja dalam Proses Produksi Kerajinan

Kelancaran produksi juga ditentukan oleh cara kerja yang memperhatikan K3 (Kesehatan dan Keselamatan Kerja). Upaya menjaga kesehatan dan keselamatan kerja bergantung pada bahan, alat dan proses produksi yang digunakan pada proses produksi. Proses pembahanan dan pembentukan material solid seringkali menghasilkan sisa potongan atau debu yang dapat melukai bagian tubuh pekerjaannya. Maka, dibutuhkan alat keselamatan kerja berupa kaca mata pelindung dan masker antidebu.

Proses pembahanan dan *finishing*, apabila menggunakan bahan kimia yang dapat berbahaya bagi kulit dan pernafasan, pekerja harus menggunakan sarung tangan dan masker dengan filter untuk bahan kimia. Selain alat keselamatan kerja, hal yang tak kalah penting adalah sikap kerja yang rapi, hati-hati, teliti dan penuh konsentrasi. Sikap tersebut akan mendukung kesehatan dan keselamatan kerja.

C. Rangkuman

1. Langkah-langkah pembuatan produk kerajinan secara umum adalah sebagai berikut:
 - a. Pencarian Ide Produk
 - b. Membuat Gambar/Sketsa
 - c. Pilih Ide Terbaik
 - d. *Prototyping* atau Membuat Studi Model
 - e. Perencanaan Produksi
2. Tahapan proses produksi secara umum terbagi atas pembahanan, pembentukan, perakitan, dan *finishing*.
3. Kelancaran produksi juga ditentukan oleh cara kerja yang memperhatikan K3 (Kesehatan dan Keselamatan Kerja). Upaya menjaga kesehatan dan keselamatan kerja bergantung pada bahan, alat dan proses produksi yang digunakan pada proses produksi.

D. Penugasan Mandiri (optional)

- 1) Carilah ide produk kerajinan dengan inspirasi objek budaya lokal yang akan dibuat. Pencarian ide dapat dilakukan dengan curah pendapat (*brainstorming*) dalam kelompok.
- 2) Buat beberapa sketsa ide bentuk dari produk tersebut. Pertimbangkan faktor estetika dan kenyamanan penggunaan dari produk tersebut.
- 3) Pilih salah satu ide bentuk yang paling baik.
- 4) Pikirkan dan tentukan teknik-teknik yang akan digunakan untuk membuatnya serta bahan dan alat yang dibutuhkan.
- 5) Buatlah produk tersebut. Proses pembuatan model ini dilakukan untuk mengetahui bahan, teknik dan alat yang tepat untuk digunakan pada proses produksi yang sesungguhnya.

E. Latihan Soal

1. Sebutkan langkah-langkah dalam memproduksi kerajinan!
2. Jelaskan tahapan proses produksi kerajinan!
3. Jelaskan perlunya memperhatikan K3 (Kesehatan dan Keselamatan Kerja) dalam proses produksi kerajinan!
4. Jelaskan mengapa perlu dilakukan evaluasi terhadap suatu produk kerajinan ?

Pembahasan Soal Latihan 2

1. Langkah-langkah dalam produksi kerajinan:
 - menentukan bahan dan fungsi kerajinan.
 - menggali ide dari berbagai sumber.
 - membuat beberapa sketsa karya dan menentukan sebuah karya terbaik.
 - menyiapkan bahan dan alat.
 - membuat karya kerajinan.
 - mengevaluasi karya.
2. Tahap pembaharuan, Tahap pembentukan, tahap perakitan, finishing
3. Kesehatan dan keselamatan kerja penting dalam usaha produksi kerajinan karena kelancaran produksi sangat dipengaruhi kesehatan dan keselamatan pekerja. Dengan adanya K3, pekerja akan terhindar dari bahaya yang mengakibatkan terganggunya produksi.
4. Karena dengan melakukan evaluasi maka dapat diketahui berbagai kekurangan serta kelemahan selama proses pembuatan produk kerajinan tersebut. Dengan demikian maka secara otomatis dapat diketahui pula segala kekurangan dan kelemahan dari

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan langkah-langkah dalam memproduksi kerajinan	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan tahapan proses produksi kerajinan	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan prinsip kesehatan dan keselamatan kerja dalam memproduksi kerajinan	Ya	Tidak
5.	Saya mampu membuat produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal dengan baik	Ya	Tidak

Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”. Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN III BAHAN DAN TEKNIK PENGEMASAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran III ini diharapkan peserta didik mampu:

- 1) Mengetahui jenis dan kegunaan bahan kemas
- 2) Mengetahui teknik penyajian dan pengemasan
- 3) Membuat bahan kemas

B. Uraian Materi

Kemasan adalah wadah atau pembungkus yang berguna untuk mencegah atau meminimalisir terjadinya kerusakan pada barang yang dikemas atau dibungkusnya. Kemasan juga dapat diartikan sebagai suatu sistem yang disusun sedemikian rupa untuk mempersiapkan barang/ produk agar dapat didistribusikan, dijual, disimpan, dan digunakan.

Tujuan utama pemberian kemasan pada produk adalah untuk melindungi dan mencegah kerusakan terhadap apa yang dijual. Selain itu, kemasan juga bisa menjadi sarana informasi dan pemasaran yang baik dengan membuat desain kemasan yang kreatif sehingga lebih menarik dan mudah diingat konsumen.

Sedangkan fungsi kemasan secara umum adalah:

- 1) **Self Service:** kemasan menunjukkan ciri khas dari suatu produk yang dijual sehingga setiap produk satu dengan yang lain harus memiliki kemasan yang berbeda.
- 2) **Consumer Affluence:** kemasan yang menarik dapat mempengaruhi konsumen untuk bersedia membayar lebih.
- 3) **Company and Brand Image:** kemasan merupakan brand image perusahaan sehingga bisa menjadi salah identitas perusahaan untuk dikenal masyarakat.
- 4) **Inovational Opportunity:** Kemasan yang inovatif dapat memberikan manfaat bagi konsumen dan menguntungkan perusahaan.

Manfaat Kemasan dan Tujuannya

Louw dan Kimber (2007) mengatakan setidaknya ada tujuh manfaat dan tujuan dibuatnya kemasan suatu produk/ barang. Berikut penjelasannya:

- 1) **Physical Production:** pembuatan kemasan bertujuan untuk melindungi produk/ barang dari suhu, getaran, guncangan, tekanan dan sebagainya yang ada di sekitarnya
- 2) **Barrier Protection:** pemasangan kemasan pada suatu produk/ barang bertujuan untuk melindunginya dari hambatan oksigen uap air, debu dan lain sebagainya.
- 3) **Containment or Agglomeration:** pengemasan barang juga bertujuan untuk pengelompokkan sehingga proses penanganan dan transportasi menjadi lebih efisien.
- 4) **Information Transmission:** pada kemasan juga dapat dicantumkan mengenai cara menggunakan, daur ulang, dan membuang kemasan atau label tersebut.
- 5) **Reducing Theft:** pemasangan kemasan pada produk/ barang juga bertujuan untuk mencegah pencurian dengan melihat kerusakan fisik pada kemasan.
- 6) **Convenience:** kemasan merupakan fitur yang menambah kenyamanan dalam distribusi, penanganan, penjualan, tampilan, pembukaan, penutup, penggunaan dan digunakan kembali.

- 7) **Marketing:** desain kemasan dan label dapat dimanfaatkan oleh pemasar untuk mendorong calon pembeli untuk membeli produk.

Jenis-jenis Kemasan

Jenis-jenis kemasan dapat dikelompokkan dalam tiga kategori, yaitu:

- 1) Berdasarkan struktur isi
Jenis kemasan berdasarkan struktur isi adalah wadah yang dibuat sesuai dengan isi dari kemasan tersebut. Jenis kemasan ini dapat dibedakan menjadi tiga, diantaranya:
 - a. Kemasan Primer
Pengertian kemasan primer adalah bahan kemas yang menjadi wadah langsung bahan makanan. Misalnya kaleng susu, botol minuman, dan lain-lain.
 - b. Kemasan Sekunder
Pengertian kemasan sekunder adalah wadah yang berfungsi memberikan perlindungan terhadap kelompok kemasan lainnya. Misalnya, kotak kardus untuk menyimpan kaleng susu, atau kotak kayu untuk menyimpan buah, dan lain-lain.
 - c. Kemasan Tersier
Pengertian kemasan tersier adalah kemasan yang digunakan untuk menyimpan atau melindungi produk selama proses pengiriman.
- 2) Berdasarkan Frekuensi Pemakaian
Jenis kemasan juga dapat dikelompokkan berdasarkan frekuensi pemakaiannya. Beberapa jenis kemasan ini diantaranya:
 - a. Kemasan *Disposable*
Yaitu kemasan sekali pakai yang hanya digunakan sekali saja lalu dibuang. Misalnya wadah plastik, bungkus daun pisang, dan lain-lain.
 - b. Kemasan *Multi Trip*
yaitu kemasan yang dapat digunakan berkali-kali oleh konsumen dan dapat dikembalikan kepada agen penjual agar digunakan kembali. Misalnya, botol minuman.
 - c. Kemasan *Semi Disposable*
Yaitu kemasan yang tidak dibuang karena dapat digunakan untuk hal lain oleh konsumen. Misalnya, kaleng biskuit.
- 3) Berdasarkan Tingkat Kesiapan Pakai
Kemasan dapat juga dikelompokkan berdasarkan tingkat kesiapan pakainya, diantaranya:
 - 1) Kemasan Siap Pakai
yaitu jenis kemasan yang siap untuk diisi dan bentuknya telah sempurna sejak diproduksi. Misalnya botol, kaleng, dan lain-lain.
 - 2) Kemasan Siap Dirakit
yaitu kemasan yang membutuhkan tahap perakitan sebelum diisi produk/ barang. Misalnya, plastik, aluminium foil, kertas kemas.

Teknik Membuat Kemasan yang Menarik

Setelah mengetahui pengertian kemasan beserta fungsi dan tujuan pembuatan kemasan, lalu bagaimana cara membuat kemasan yang menarik? Berikut ini caranya:

- 1) Membuat desain kemasan yang unik
Salah satu hal penting dalam membuat kemasan adalah dengan mendesainnya secara unik, inovatif dan berbeda dari produk lainnya. Kemasan yang unik sangat efektif untuk menarik minat masyarakat dan membuat penasaran.

Sebagai contoh misalnya ketika di rak supermarket berderet kemasan berbentuk kotak, kemudian kalian membuat kemasan yang berbentuk bulat maka secara otomatis konsumen akan mengamatinya dengan seksama dan penasaran tentang isi didalamnya.

- 2) **Desain Kemasan Sesuai Target pasar**
Desain kemasan yang digunakan hendaknya disesuaikan dengan target pasar. Misalnya jika target pasar kalian adalah anak-anak usia 5-12 tahunan maka desain kemasan bisa ditambahkan gambar kartun yang paling digemari anak-anak atau dengan bentuk kemasan yang menyerupai mainan. Begitu juga jika targetnya orang dewasa maka desain juga harus menyesuaikan.
- 3) **Membuat Kemasan dengan Beberapa Ukuran**
Jika produk yang kalian jual merupakan produk baru, usahakan untuk membuat kemasan dengan berbagai ukuran misalnya *small*, *medium* dan *large*. Masyarakat cenderung akan memilih kemasan yang paling kecil untuk produk yang baru dirilis.
- 4) **Mencantumkan informasi produk secara lengkap**
Jangan lupa untuk mencantumkan informasi produk pada kemasan. Misalnya secara standar kemasan mencantumkan komposisi produk, jenis produk, cara penggunaan dan tanggal kadaluarsa.

Berikut ini merupakan contoh kemasan produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya:



Sumber: Dokumen Kemdikbud

Gambar 1. Kemasan dengan lapisan pelindung busa tipis untuk melindungi produk kerajinan dari benturan.



Sumber: Dokumen kemdikbud

Gambar 2. Kemasan dengan lapisan pelindung busa tipis untuk melindungi produk kerajinan dari benturan

C. Rangkuman

1. Kemasan adalah wadah atau pembungkus yang berguna untuk mencegah atau meminimalisir terjadinya kerusakan pada barang yang dikemas atau dibungkusnya. Kemasan juga dapat diartikan sebagai suatu sistem yang disusun sedemikian rupa untuk mempersiapkan barang/produk agar dapat didistribusikan, dijual, disimpan, dan digunakan.
2. Tujuan utama pemberian kemasan pada produk adalah untuk melindungi dan mencegah kerusakan terhadap apa yang dijual. Selain itu, kemasan juga bisa menjadi sarana informasi dan pemasaran yang baik dengan membuat desain kemasan yang kreatif sehingga lebih menarik dan mudah diingat konsumen.
3. Berdasarkan struktur isinya kemasan dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu
 - a. Kemasan Primer
 - b. Kemasan Sekunder
 - c. Kemasan Tersier
4. Berdasarkan frekuensi pemakaiannya kemasan dapat dikelompokkan menjadi:
 - a. Kemasan *disposable*
 - b. Kemasan *multi trip*
 - c. Kemasan *semi disposable*

D. Penugasan Mandiri (optional)

Setelah kalian membuat produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya pada Kegiatan Pembelajaran II, tugas kalian pada Kegiatan Pembelajaran III ini adalah membuat kemasannya. Kemasan harus dapat melindungi produk, menjadi identitas produk, dan memiliki daya tarik bagi konsumen.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan pengertian kemasan!
2. Jelaskan fungsi kemasan!
3. Sebutkan jenis-jenis kemasan berdasarkan frekuensi pemakaiannya!

Pembahasan Soal Latihan 3

1. Kemasan adalah wadah atau pembungkus yang berguna untuk mencegah atau meminimalisir terjadinya kerusakan pada barang yang dikemas atau dibungkusnya.

2. Fungsi kemasan secara umum adalah:
 - *Self Service*: kemasan menunjukkan ciri khas dari suatu produk yang dijual sehingga setiap produk satu dengan yang lain harus memiliki kemasan yang berbeda.
 - *Consumer Affluence*: kemasan yang menarik dapat mempengaruhi konsumen untuk bersedia membayar lebih.
 - *Company and Brand Image*: kemasan merupakan brand image perusahaan sehingga bisa menjadi salah identitas perusahaan untuk dikenal masyarakat.
 - *Inovational Opportunity*: Kemasan yang inovatif dapat memberikan manfaat bagi konsumen dan menguntungkan perusahaan.
3. jenis-jenis kemasan berdasarkan frekuensi pemakaiannya
 - a. Kemasan *Disposable*
 - b. Kemasan *Multi Trip*
 - c. Kemasan *Semi Disposable*

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran III dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan pengertian kemasan	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan fungsi kemasan	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan manfaat kemasan dan tujuannya	Ya	Tidak
5.	Saya mampu menjelaskan jenis-jenis kemasan berdasarkan struktur isi	Ya	Tidak
6.	Saya mampu menjelaskan jenis-jenis kemasan berdasarkan frekuensi pemakaiannya	Ya	Tidak
7.	Saya mampu menjelaskan jenis-jenis kemasan berdasarkan tingkat kesiapan pakai	Ya	Tidak

Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”. Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

1. Berikut ini yang merupakan bahan buatan untuk pembuatan produk kerajinan adalah....
 - A. Tanah liat
 - B. Bambu
 - C. Rotan
 - D. Batu
 - E. Gips
2. Bahan di bawah ini yang memiliki tekstur mudah dibentuk dan lembut adalah....
 - A. Kayu
 - B. Batu
 - C. Logam
 - D. Lilin
 - E. Kaca
3. Di bawah ini yang merupakan jenis artefak/objek budaya yang dapat menjadi sumber inspirasi pembuatan kerajinan adalah....
 - A. Upacara
 - B. Tarian
 - C. Simbol
 - D. Musik
 - E. Pakaian adat
4. Urutan langkah-langkah yang tepat dalam membuat produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya adalah....
 - A. Pembahanan – pembentukan – perakitan – *finishing*
 - B. Pembahanan – perakitan – pembentukan – *finishing*
 - C. Pembentukan – pembahanan – perakitan – *finishing*
 - D. Perakitan – pembahanan – perakitan – *finishing*
 - E. Perakitan – pembahanan – *finishing* – perakitan
5. Mempersiapkan bahan atau material agar siap dibentuk merupakan tahapan....
 - A. Desain
 - B. Pembahanan
 - C. Pembentukan
 - D. Perakitan
 - E. *Finishing*
6. Dalam proses pembuatan kerajinan, penghalusan permukaan kayu dapat dilakukan dengan menggunakan....
 - A. Amplas
 - B. Lem
 - C. Gergaji
 - D. Pisau
 - E. Cat

7. Kemasan di bawah ini yang termasuk kemasan sekunder adalah....
 - A. Kaleng susu
 - B. Botol minuman
 - C. Kardus mie instan
 - D. Kaleng biskuit
 - E. Botol kecap

8. Agar produk kerajinan miniatur rumah adat bisa lebih awet dan tahan lama maka bahan yang digunakan adalah....
 - A. Kertas
 - B. Kardus
 - C. Stik eskrim
 - D. Kayu
 - E. Lilin

9. Berikut ini adalah sifat-sifat yang harus dimiliki oleh sebuah kemasan, **kecuali**....
 - A. nontoksik
 - B. kedap air
 - C. mahal
 - D. tahan panas
 - E. kuat

10. Jenis kemasan yang dapat dipakai berulang kali seperti beberapa jenis botol minuman dinamakan kemasan....
 - A. *disposable*
 - B. *multitrip*
 - C. fleksibel
 - D. hermetis
 - E. primer

KUNCI JAWABAN

1. E
2. D
3. E
4. A
5. B
6. A
7. C
8. D
9. C
10. B

DAFTAR PUSTAKA

Hendriana, dkk, 2017 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas X Semester 2, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

<https://eltelu.blogspot.com/2014/06/6-enam-tahapan-proses-penciptaan-karya.html> (diakses tanggal 3 Oktober 2020)

<https://hot.liputan6.com/read/3928271/kerajinan-fungsi-hias-bahan-dan-unsur-pentingnya-yang-bernilai-estetik> (diakses 3 Oktober 2020)

<https://salamadian.com/pengertian-kerajinan/> (diakses 30 September 2020)

<https://www.jelinfo.net/2016/10/tahapan-teknik-produksi-kerajinan-hiasan-berbahan-limbah.html> (diakses 3 Oktober 2020)

<https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-kemasan.html> (diakses 5 Oktober 2020)

<https://www.mikirbae.com/2016/04/tahapan-produksi-kerajinan-hiasan.html> (diakses 5 oktober 2020)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



MENGHITUNG BIAYA PRODUKSI KELAS X

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

**PENYUSUN
Deni Agustin Suliantini
SMA Negeri 4 Sidoarjo**

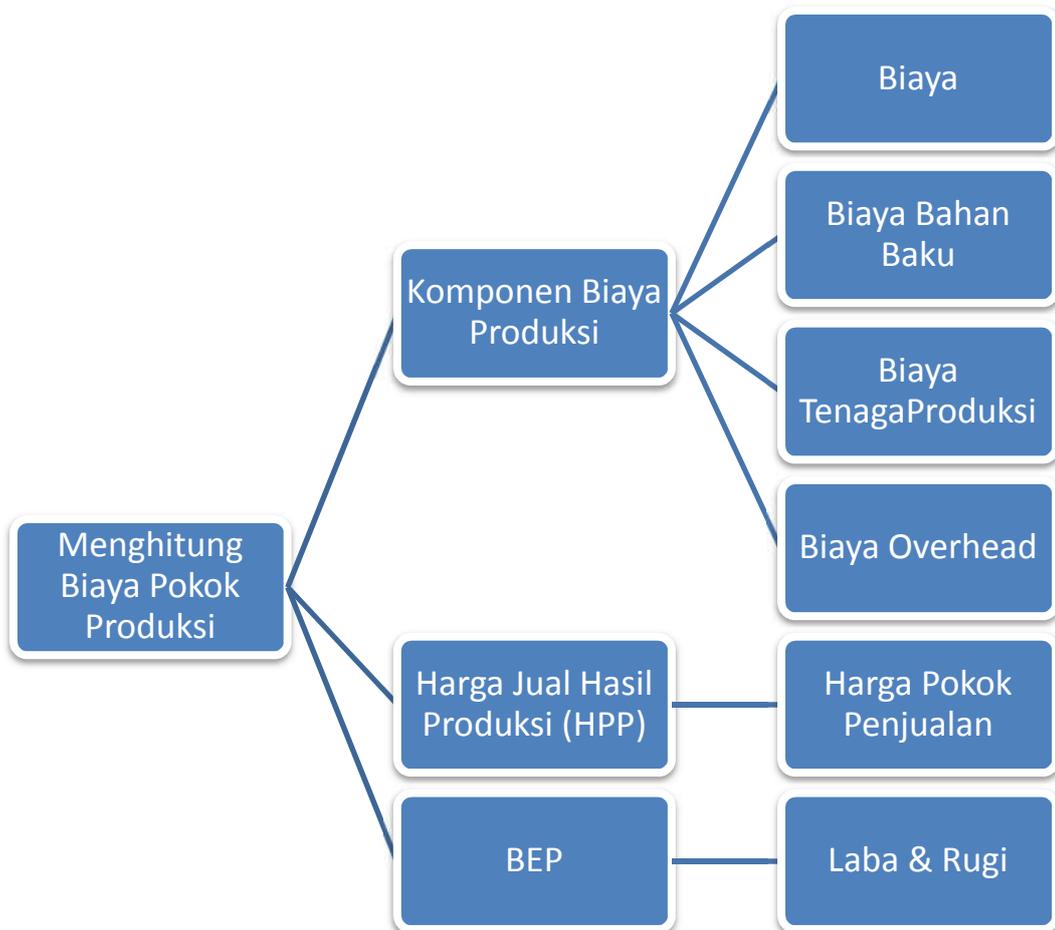
DAFTAR ISI

PENYUSUN	2
DAFTAR ISI	3
GLOSARIUM	4
PETA KONSEP	5
PENDAHULUAN	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	8
A. Tujuan Pembelajaran	8
B. Uraian Materi	8
C. Rangkuman	12
D. Penugasan Mandiri	12
E. Latihan Soal	12
F. Penilaian Diri	13
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	14
A. Tujuan Pembelajaran	14
B. Uraian Materi	14
C. Rangkuman	16
D. Penugasan Mandiri	17
E. Latihan Soal	17
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3	18
A. Tujuan Pembelajaran	18
B. Uraian Materi	18
C. Rangkuman	21
D. Penugasan Mandiri (optional)	21
E. Latihan Soal	21
EVALUASI	23
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	25
DAFTAR PUSTAKA	26

GLOSARIUM

- Biaya** : Sebuah bentuk pengeluaran yang dilakukan oleh suatu pihak, baik individu maupun perusahaan, untuk mendapatkan manfaat lebih dari tindakannya tersebut.
- Biaya Produksi** :Seluruh biaya yang harus dikeluarkan sebuah bisnis atau perusahaan dalam menghasilkan produk dan jasa. Biaya yang mencakup semua hal yang dikeluarkan dari awal sampai akhir barang siap dijual ke konsumen.
- Harga Pokok** : jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk tenaga kerja, bahan dan overhead dalam proses pembuatan produk atau jasa yang dijual ke pelanggan sepanjang suatu periode.
- Harga Jual** : Besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya nonproduksi dan laba yang diharapkan.
- Bahan Baku** : bahan yang digunakan dalam membuat produk.
- Biaya Bahan Baku** : Biaya produksi langsung yang dikeluarkan untuk membuat sebuah produk atau memastikan jasa bisa tersampaikan dengan baik ke tangan konsumen.
- Tenaga Kerja** : merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja.
- Biaya Tenaga Kerja** : Kompensasi berupa gaji, diberikan kepada tenaga kerja yang terlibat proses produksi termasuk gaji, tunjangan dan asuransi (jika ada).
- Overhead** : Pengeluaran yang sedang berjalan dalam sebuah usaha/bisnis.
- Biaya Overhead** : Biaya produksi selain biaya tenaga kerja dan bahan baku, namun diperlukan untuk membuat sebuah produk yang mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.
- Laba-rugi** : suatu laporan keuangan yang di dalamnya menjelaskan tentang kinerja keuangan suatu entitas bisnis dalam satu periode akuntansi.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas / Semester	: X / Genap
Alokasi Waktu	: 8 Jam Pelajaran (4 x pertemuan)
Judul Modul	: Menghitung Biaya Produksi Usaha Kerajinan

B. Kompetensi Dasar

- 3.9. Memahami perhitungan biaya produksi (Harga Pokok Produksi) Produk kerajinan dengan inspirasi artefak/ objek budaya lokal
 - 3.9.1 Menganalisis komponen biaya produksi usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal
 - 3.9.2 Memahami cara penentuan harga jual hasil produksi yang terinspirasi dari artefak/objek budaya lokal
 - 3.9.3 Memahami cara perhitungan laba-rugi usaha yang terinspirasi dari artefak/objek budaya lokal

- 4.9. Menghitung biaya produksi (Harga Pokok Produksi) kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal
 - 4.9.1 Menghitung harga pokok produksi sesuai kasus yang diberikan guru dan mengevaluasi hasil perhitungan
 - 4.9.2 Mengolah dan menganalisis data yang terkumpul dari hasil diskusi dan Latihan serta membuat kesimpulan
 - 4.9.3 Menyajikan hasil analisis dan kesimpulan tentang hasil diskusi dan Latihan serta membuat kesimpulan

C. Deskripsi

Menghitung biaya produksi dengan baik dan benar akan sangat membantu dalam suksesnya berwirausaha. Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami bagaimana cara menghitung biaya produksi yang meliputi harga pokok, komponen biaya produksi dan menentukan harga jual hasil produksi serta perhitungan laba rugi dalam usaha kerajinan.

Materi dalam modul ini akan dibahas bagaimana kalian bisa mengetahui cara menghitung biaya produksi produk kerajinan sebagai objek budaya lokal.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul menghitung biaya produksi usaha kerajinan, sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 3 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Menganalisis komponen biaya produksi (b) Menentukan harga jual hasil produksi (c) Menghitung BEP (laba-rugi), merupakan materi yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
3. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Mampu menyelesaikan 80% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi 3 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : Menganalisis komponen biaya produksi

Kedua : Menentukan harga jual hasil produksi (HPP)

Ketiga : Menghitung laba-rugi BEP

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Komponen biaya produksi

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan

1. Memahami beberapa komponen biaya produksi yang terdiri dari :
 - a. Biaya
 - ✓ Unsur-unsur biaya
 - ✓ Jenis-jenis Biaya
 - b. Biaya bahan baku
 - c. Biaya tenaga produksi dan
 - d. Biaya overhead

B. Uraian Materi

1. Apersepsi

Sebuah perusahaan yang melakukan kegiatan produksi guna dijual kembali dan menghasilkan keuntungan pastilah membutuhkan sebuah perhitungan yang matang dalam kegiatan produksinya. Kegiatan tersebut tentu membutuhkan perhitungan dalam biaya produksinya, inilah yang bisa disebut dengan biaya produksi sebuah perusahaan.

Pada dasarnya biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dilakukan pada proses produksi perusahaan. Biaya tersebut meliputi bahan baku, overhead dan biaya tenaga kerja langsung. Ketiga unsur biaya tersebut sangat berpengaruh pada kegiatan produksi yang dilakukan oleh perusahaan.

Perlu adanya pembelajaran secara khusus bagaimana mengelola keuangan dalam berwirausaha sehingga keuntungan dan kerugian dari perusahaan akan dapat tercapai secara maksimal. Dengan perhitungan biaya produksi (biaya pokok) yang benar dan baik maka akan tercapainya keuntungan suatu perusahaan yang besar.

2. Komponen Biaya Produksi

a. Biaya

Secara sederhana dalam bidang perdagangan, biaya adalah sejumlah uang yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan atau perorangan untuk membuat produk atau jasa. Biaya tersebut menyangkut semua hal yang memiliki nilai seperti biaya produksi, biaya perawatan dan sebagainya. biaya ini akan dijadikan pertimbangan dalam menentukan harga jual produk.



Gambar. 1. <https://www.maxmanroe.com/>

Pengertian Biaya Menurut Para Ahli

Agar lebih memahami apa itu biaya, maka kita dapat merujuk pada pendapat beberapa ahli berikut ini:

1. Henry Simamora

Menurut Henry Simamora, pengertian biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi.

2. Mulyadi

Menurut Mulyadi, pengertian biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi, atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

3. Masiyah Kholmi

Menurut Masiyah Kholmi, pengertian biaya adalah pengorbanan sumber daya atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat di saat sekarang atau di masa yang akan datang bagi perusahaan.

4. F. Hernanto

Menurut Hernanto, definisi biaya adalah sejumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber ekonomi yang dikorbankan (terjadi atau akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau untuk mencapai tujuan tertentu.

✓ **Unsur-unsur biaya**

Unsur biaya terbagi atas 3 yaitu :

1. **Bahan Baku Langsung (*Direct Materials*)**

Bahan baku langsung adalah bahan yang akan menjadi bagian dari barang hasil produksi. Jadi, biaya bahan baku adalah harga pokok bahan tersebut yang diolah dalam proses produksi (Mulyadi, 199:58)

2. **Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour*)**

Biaya tenaga kerja langsung adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan sesuai dengan fungsi dimana karyawan ditempatkan (bekerja) pada perusahaan. Misalnya; bagian produksi, pemasaran, bagian administrasi, dan bagian umum.

3. **Biaya Tidak Langsung (*Factory Overhead Cost*)**

Biaya tidak langsung adalah biaya gabungan (*joint cost*) atau biaya-biaya *overhead* untuk semua satuan *output* yang diproduksi.

✓ **Jenis-jenis biaya**

Biaya dapat dibedakan menjadi beberapa jenis. Mengacu pada pengertian biaya, adapun beberapa jenis biaya adalah sebagai berikut:

1. **Biaya tetap (*fixed cost*)**

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam besaran yang tetap atau stabil. Biaya tetap ini keberadaannya tidak dipengaruhi oleh adanya perubahan jumlah atau aktivitas produksi pada tingkat tertentu.

2. **Biaya Variabel (*Variable Cost*)**

Biaya variabel merupakan biaya yang besarnya berubah-ubah tergantung pada volume kegiatan. Jadi jika volume kegiatan mengalami peningkatan, maka biaya variabel juga akan naik. Hal ini akan berlaku sebaliknya jika volume kegiatan mengalami penurunan. Contoh biaya variabel dalam sebuah perusahaan yaitu bahan baku serta biaya periklanan.

3. **Biaya Semivariabel (*Mixed/ Semivariable Cost*)**

Biaya semivariabel merupakan sebuah pengeluaran yang memiliki elemen biaya tetap maupun variabel di dalamnya. Biaya semivariabel ini akan mengalami perubahan ketika terjadi perubahan volume kegiatan. Akan tetapi, besarnya tidak selalu sebanding dengan perubahan volume. Biaya semi variabel meliputi biaya listrik, biaya air, serta telpon.

4. **Biaya Langsung (*Direct Cost*)**

Biaya langsung merupakan biaya yang dikeluarkan ketika ada kebutuhan yang bersifat wajib dan harus dipenuhi pada saat itu juga. Biaya langsung ini adalah biaya yang dapat dikenali sejak awal. Biaya ini berkaitan langsung dalam memproduksi satuan output. Biaya langsung ini bisa berupa biaya bahan baku ataupun tenaga kerja.

5. **Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)**

Biaya tidak langsung merupakan biaya *overhead* pabrik. Jadi, biaya ini dikeluarkan karena berkaitan dengan proses produksi secara

keseluruhan buakan tiap satuan output (produk). Biaya tidak langsung berupa biaya asuransi dan sewa motor.

6. Biaya Investasi (Investment Cost)

Biaya **investasi** merupakan modal awal yang dikeluarkan untuk memulai sebuah usaha. Biaya investasi bisa berupa biaya lahan hingga pembelian mesin.

7. Biaya Operasi (Operational Cost)

Biaya operasi adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan selama proses operasi atau produksi berlangsung. Biaya ini bisa disebut sebagai biaya operasional seperti gaji operator.

8. Biaya Perawatan (Maintenance Cost)

Perawatan merupakan bagian penting dalam menjalankan usaha. Perawatan ini bisa berupa perawatan gedung, kendaraan, peralatan, dan lain sebagainya. Biaya perawatan (*maintenance cost*) digunakan ini digunakan untuk merawat semua alat yang digunakan dalam proses produksi.

9. Biaya Total (Total Cost)

Biaya total merupakan keseluruhan biaya yang digunakan untuk memproduksi sebuah *output*. Biaya ini bersifat menyeluruh mencakup biaya tetap, biaya semivariabel maupun biaya variabel. Salah satu contoh biaya total yaitu biaya produksi, mulai dari biaya bahan baku, biaya pemasaran, biaya administrasi dan sebagainya.

b. Biaya Bahan Baku

Definisi Biaya bahan baku (raw materials cost) adalah biaya yang digunakan untuk bahan-bahan yang bisa dengan mudah dan langsung diidentifikasi dengan barang jadi. **Contoh bahan baku** adalah tembakau bagi perusahaan rokok dan kayu bagi perusahaan mebel.

c. Biaya Tenaga Produksi

Definisi Biaya tenaga kerja produksi adalah biaya untuk tenaga kerja yang secara langsung menangani proses produksi atau bisa dihubungkan langsung dengan barang jadi. **Contoh tenaga kerja langsung** adalah tukang kayu pada perusahaan mebel dan tukang pelinting rokok dalam perusahaan rokok (Sigaret Kretek Tangan = SKT).

d. Biaya Overhead

Pengertian Biaya overhead pabrik adalah biaya pabrik selain daripada bahan baku dan tenaga kerja langsung. Jadi biaya ini tidak dapat diidentifikasi langsung dengan barang yang dihasilkan. **Contoh Biaya overhead pabrik** adalah:

1. Bahan pembantu, sering juga disebut dengan bahan tidak langsung (indirect materials). Contohnya: perlengkapan pabrik (baut, mur dan dan pelitur dalam perusahaan mebel)
2. Tenaga kerja tidak langsung (indirect labor), adalah tenaga kerja yang tidak dapat diidentifikasi langsung dengan barang yang dihasilkan dengan tugas

atau pekerjaannya. Contohnya gaji mandor, listrik, air, telepon dan perbaikan dan pemeliharaan (repair dan maintenance).

C. Rangkuman

Dari uraian tersebut di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa : setiap kebutuhan dan unsur yang mempengaruhi produksi akan menghasilkan biaya. Bisa dihitung setiap unit produksi atau biaya pokok produksi dalam bulan tersebut. Dalam melakukan perhitungan haruslah merunut apa saja yang dilalui dalam proses produksi sehingga barang bisa dihasilkan. Jangan hanya menghitung pada biaya langsung saja dan pasti tapi juga ada biaya yang tidak langsung. Agar memastikan tidak ada yang terlewat dalam perhitungan, perhatikan tahapan alokasi biaya yang dimasukkan ke dalam perhitungan yang dilakukan.

Selain itu dalam melakukan perhitungan dibutuhkan kejelasan angka atau biaya yang dikeluarkan. Biaya tersebut harus sesuai dengan kebutuhan serta kondisi yang ada pada saat terjadinya proses produksi. Jika ada kendala pada proses produksi dari segi biaya, maka pencatatan harus tetap berjalan dan dilaporkan segera. Dengan adanya pengertian, contoh dan cara dalam menghitung *production cost* maka bisa dengan mudah menerapkan *production cost*. Baik dalam satuan per unit atau dalam perbulan pengeluaran. Jadi, saat melakukan proses produksi dan memahami biaya yang dikeluarkan bisa memperlancar produksi yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

Dalam pelaporan *production cost* tentu ditentukan berdasarkan pemasukan produk dan kebutuhan biaya pada satu bulan tersebut. Hal ini pula yang akan dijadikan acuan perusahaan dalam menganalisa laporan keuangan guna melihat nilai laba dan rugi yang didapatkan.

D. Penugasan Mandiri

“Cobalah kalian melihat industri kerajinan di sekitar tempat tinggal kalian, analisis sesuai kemampuan kalian bagaimana cara memudahkan untuk mengetahui gambaran modal yang diperlukan dalam melakukan suatu usaha. Tentunya perhatikan beberapa komponen pendukungnya...selamat menganalisa”

E. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan biaya?
2. Jelaskan beberapa komponen dalam biaya produksi?
3. Sebutkan beberapa unsur-unsur yang ada pada biaya?
4. Sebutkan beberapa jenis biaya yang kalian ketahui?
5. Bagaimana jika salah satu unsur biaya tidak bisa di jalankan?

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan definisi biaya	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan tentang jenis-jenis biaya	Ya	Tidak
4	Saya dapat menyebutkan beberapa unsur biaya	Ya	Tidak
5	Saya mampu menjelaskan tentang biaya bahan baku	Ya	Tidak
6	Saya mampu menjelaskan tentang biaya tenaga produksi	Ya	Tidak
7	Saya mampu menjelaskan tentang biaya overhead	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Pengertian biaya produksi dan harga pokok produksi

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan :

- ✓ Memahami pengertian biaya produksi
- ✓ Memahami cara penentuan harga pokok produksi dan harga jual
- ✓ Memahami harga jual harga produksi
- ✓ Menghitung harga jual harga produksi (HPP)

B. Uraian Materi

1. Pengertian biaya produksi

Sebelum mencari tahu apa saja komponen biaya produksi, pertama-tama mari kita pahami terlebih dahulu pengertiannya. Biaya produksi adalah pengeluaran yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengubah bahan baku menjadi produk siap jual.

Sebagai contoh, perusahaan batik tulis mengeluarkan Rp. 10.000.000 untuk menciptakan 100 pcs kain batik yang sudah siap di pasarkan di market. Nah, Rp. 10.000.000 itulah yang disebut sebagai biaya produksi. Biaya produksi bukan hanya sebatas biaya pembelian bahan baku, namun juga meliputi biaya pemasaran, sewa counter, penyusutan peralatan produksi dan lain-lain.

Sejumlah ahli juga mengemukakan pendapatnya tentang pengertian biaya produksi. Seperti:

Perry (1997) : biaya produksi adalah penjumlahan antara biaya tidak langsung (overhead cost) dan biaya langsung (direct cost).

Sadono Sukirno (2003) : biaya produksi adalah semua pengeluaran perusahaan untuk mendapat faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan produk perusahaan.

Sutrisno (2009) : biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan dalam mengolah bahan baku sehingga menjadi produk selesai.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya non produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non produksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi umum.

Biaya produksi membentuk harga pokok produksi, yang digunakan untuk menghitung harga produk yang pada akhir periode yang dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

2. Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi terdiri dari tiga elemen biaya produk yaitu Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik. Harga Pokok Produksi diperhitungkan dari biaya produksi yang terkait dengan produk yang

telah selesai selama periode tertentu. Barang dalam proses awal harus ditambahkan dalam biaya produksi tersebut dan barang dalam persediaan akhir barang dalam proses harus dikurangkan untuk memperoleh Harga Pokok Produksi (Garrison, Noreen, dan Brewer, 2006:6

3. Pengertian HPP

Harga pokok penjualan (HPP) merupakan harga atau nilai barang yang dijual. Umumnya Cara Menghitung HPP ini ditentukan pada persediaan awal produk ditambah dengan jumlah harga produksi dan dikurangi dengan persediaan akhir produk. Jadi, pada prinsipnya harga pokok penjualan (HPP) adalah jumlah saldo awal persediaan dan harga pokok barang-barang yang dibeli dikurangi jumlah persediaan akhir pada periode tertentu. Harga pokok penjualan (HPP) melibatkan seluruh semua upah baru langsung dan biaya bahan-bahan tambahan, dan biaya-biaya tak diduga lainnya.

Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan (HPP), sering dianggap sama oleh beberapa pelaku bisnis. Kedua komponen ini berbeda, lantaran Harga Pokok Produksi mencakup biaya yang dibutuhkan untuk sebuah produksi barang sedangkan harga jual merupakan HPP tersebut yang telah ditambah dengan keuntungan yang diperoleh dari penjualan barang dan jasa.

4. Menghitung HPP

Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)

Setelah komponen-komponen terangkum dengan lengkap, maka tahap selanjutnya adalah menghitung besarnya Harga Pokok Produksi (HPP). Cara menghitung harga harga pokok produksi (HPP) dapat dilakukan dengan mengikuti Langkah-langkah berikut ini.

a. Tahap 1 (Menghitung Biaya Bahan Baku)

Bahan baku yang digunakan atau biaya bahan baku dapat dihitung dengan cara menjumlahkan saldo awal bahan baku dan pembelian bahan baku kemudian dikurangi saldo akhir bahan baku. Rumus menghitung biaya produksi berupa bahan baku yang digunakan yaitu:

Biaya Bahan Baku

$$\text{Saldo awal bahan baku} + \text{Pembelian bahan baku} - \text{Saldo akhir bahan baku}$$

b. Tahap 2 (Menghitung Biaya Produksi)

Cara Menghitung Biaya Produksi dapat dilakukan dengan menjumlahkan 3 biaya komponen Harga Pokok Penjualan yang pertama (Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead). Dengan demikian, Rumus menghitung biaya produksi adalah :

Biaya produksi

$$\text{biaya bahan baku} + \text{Biaya tenaga kerja langsung} + \text{Biaya overhead Produksi}$$

c. Tahap 3 (Menentukan Harga Pokok Produksi)

Cara Menghitung Harga Pokok Produksi dapat dilakukan dengan menjumlahkan biaya produksi dan saldo awal persediaan barang kemudian dikurangi saldo akhir persediaan barang. Rumus untuk menghitung harga pokok produksi adalah

Harga produksi

$$\text{Total biaya produksi} + \text{Saldo awal persediaan barang} - \text{Saldo akhir persediaan barang}$$

d. Tahap 4 (Menghitung HPP)

Cara Menghitung HPP dapat dihitung dengan menjumlahkan harga pokok produksi dengan persediaan barang awal kemudian dikurangi persediaan barang akhir. Rumus Menghitung HPP dapat dituliskan sebagai berikut:

Harga Pokok Penjualan (HPP)

$$\text{Harga pokok produksi} + \text{Persediaan barang awal} - \text{Persediaan barang akhir}$$

C. Rangkuman

Dari uraian tersebut di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa :

Dengan adanya proses dari perhitungan biaya produksi serta contoh *production cost* yang mempengaruhi perhitungan tersebut, maka diambil kesimpulan bahwa setiap kebutuhan dan unsur yang mempengaruhi produksi akan menghasilkan biaya.

Bisa dihitung setiap unit produksi atau biaya pokok produksi dalam bulan tersebut. Dalam melakukan perhitungan haruslah merunut apa saja yang dilalui dalam proses produksi sehingga barang bisa dihasilkan.

Jangan hanya menghitung pada biaya langsung saja dan pasti tapi juga ada biaya yang tidak langsung. Agar memastikan tidak ada yang terlewat dalam perhitungan, perhatikan tahapan alokasi biaya yang dimasukkan ke dalam perhitungan yang dilakukan. Selain itu dalam melakukan perhitungan dibutuhkan kejelasan angka atau biaya yang dikeluarkan. Biaya tersebut harus sesuai dengan kebutuhan serta kondisi yang ada pada saat terjadinya proses produksi.

Jika ada kendala pada proses produksi dari segi biaya, maka pencatatan harus tetap berjalan dan dilaporkan segera. Dengan adanya pengertian, contoh dan cara dalam menghitung *production cost* maka bisa dengan mudah menerapkan *production cost*.

Baik dalam satuan per unit atau dalam perbulan pengeluaran. Jadi, saat melakukan proses produksi dan memahami biaya yang dikeluarkan bisa memperlancar produksi yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

Dalam pelaporan *production cost* tentu ditentukan berdasarkan pemasukan produk dan kebutuhan biaya pada satu bulan tersebut. Hal ini pula yang akan dijadikan acuan

perusahaan dalam menganalisa laporan keuangan guna melihat nilai laba dan rugi yang didapatkan.

D. Penugasan Mandiri

“Mampukah kalian membuat suatu perencanaan usaha dan menghitung biaya produksi pembuatan kerajinan dengan inspirasi object local daerah”

E. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan harga pokok?
2. Jelaskan tentang biaya produksi menurut pendapatmu?
3. Sebutkan beberapa unsur-unsur yang ada pada harga pokok?
4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan biaya produksi?
5. Bagaimana cara menentukan HPP?

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan tentang harga pokok	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan tentang biaya produksi	Ya	Tidak
4	Saya dapat menyebutkan beberapa unsur harga pokok	Ya	Tidak
5	Saya mampu menjelaskan biaya produksi	Ya	Tidak
6	Saya mampu menghitung cara menentukan HPP	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

Pengertian, fungsi dan jenis BEP

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 3 ini diharapkan

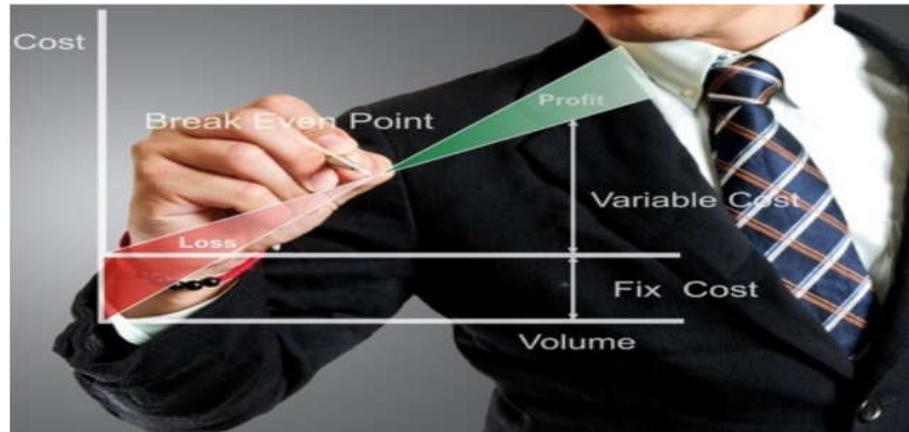
- ✓ Memahami pengertian BEP
- ✓ Mampu menjelaskan fungsi analisis dari BEP
- ✓ Mampu menjelaskan beberapa jenis dari BEP
- ✓ Mampu menghitung BEP dengan rumus

B. Uraian Materi

1. Pengertian BEP (Break Even Point) Menurut beberapa ahli

Sebelum membahas lebih lanjut, kami akan memberikan informasi terlebih dahulu mengenai pengertian BEP menurut beberapa ahli, yaitu:

- Menurut Yamit (1998:62), pengertian BEP (Break Even Poin) adalah suatu kondisi yang dimana total pendapatan besarnya tidak berbeda dengan total biaya ($TR=TC$).
- Menurut Mulyadi (1997:72), pengertian BEP (Break Even Poin) adalah suatu kondisi yang dimana suatu usaha tidak mendapatkan laba sama sekali dan tidak mengalami rugi. Dengan kata lain bisa dikatakan bahwa suatu usahakan akan seimbang apabila jumlah pendapatan atau revenue tidak berbeda dengan jumlah biaya, atau jika laba kontribusi hanya bisa digunakan untuk dapat menutup biaya tetap saja.
- Menurut Simamora (2012:170), pengertian BEP (Break Even Poin) atau titik impas adalah volume penjualan yang dimana jumlah pendapatan dengan jumlah bebannya tidak berbeda, tidak ada laba ataupun rugi bersih.
- Menurut Garrison (2006:335), pengertian BEP (Break Even Poin) adalah suatu tingkat penjualan yang dimana laba sama seperti nol, atau total penjualan tidak berbeda dengan total beban atau sebuah titik yang mana jumlah total margin kontribusi sama seperti total beban tetap.
- Menurut Hansen dan Mowen (1994:16), pengertian BEP (Break Even Poin) is where total revenues equal total cost, the poin is zero profits. Pengertiannya dalam bahasa Indonesia yaitu BEP adalah suatu kondisi yang dimana total pendapatan biaya total tidak sama, pada intinya yaitu nol keuntungan atau tidak mendapat keuntungan sama sekali.
- Menurut Harahap (2004), pengertian BEP (Break Even Poin) adalah suatu keadaan yang dimana perusahaan tidak mendapatkan laba tetapi tidak mengalami kerugian. Hal ini berarti semua biaya yang sudah dikeluarkan khusus untuk operasi produksi dapat ditutupi oleh pendapatan dari penjualan semua produk.



Gambar. 2 <https://caraharian.com/rumus-menghitung-bep.html>

2. Fungsi analisis dari BEP

Rumus BEP atau biasa disebut dengan analisis break even point adalah analisis balik modal yang digunakan untuk dapat menentukan hal-hal seperti berikut ini:

- ✓ Pertama jumlah dari penjualan minimum penting sekali untuk dipertahankan supaya perusahaan nantinya terhindar dari kerugian. Untuk jumlah penjualan minimum tersebut berarti juga bahwa jumlah produksi minimum harus dibuat.
- ✓ Jumlah penjualan yang wajib dicapai untuk bisa mendapatkan keuntungan yang sudah direncanakan sebelumnya atau bisa dibilang bahwa tingkat dari produksinya harus ditetapkan untuk mendapatkan keuntungan tersebut.
- ✓ Mengukur serta menjaga dengan tujuan supaya penjualan dan juga tingkat dari produksinya tidak akan lebih kecil daripada BEP (Break Even Poin).
- ✓ Menganalisis langsung perubahan harga jual, harga pokok dan juga besarnya hasil dari penjualan atau tingkat produksinya. Sehingga analisis yang tetap dilakukan terhadap BEP adalah suatu perencanaan penjualan sekaligus sebagai alat perencanaan tingkat produksi. Tujuan utamanya adalah supaya perusahaan secara minimal nantinya tidak akan mengalami kerugian. Selanjutnya karena harus mendapatkan keuntungan maka bukan berarti suatu perusahaan diharuskan berproduksi di atas BEP nya.

3. Jenis BEP

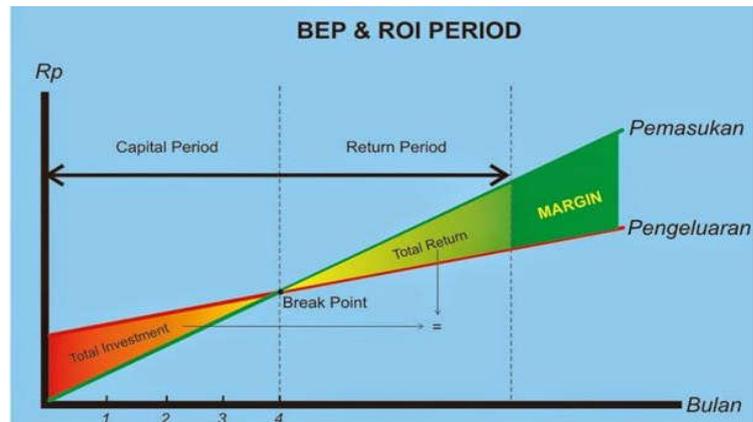
Break even point mempunyai 2 jenis dalam menghitungnya :

1. BEP Unit : BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan produk di nilai tertentu.
2. BEP Rupiah : BEP yang dinyatakan dalam jumlah penjualan atau harga penjualan tertentu.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Harga Jual/unit}}$$

4. Cara Menghitung BEP (Break Even Point) Rumus / Cara Menghitung BEP



Gambar. 3. <https://caraharian.com/rumus-menghitung-bep.html>

Suatu usaha dikatakan layak jika nilai BEP produksi lebih besar daripada jumlah unit yang sedang diproduksi saat ini dan BEP harga harus lebih rendah daripada harga yang berlaku saat ini. BEP Produksi dan BEP harga dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Penjualan}}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Harga Produksi}}$$

Contoh Simulasi Menghitung BEP

Jika biaya produksi yang dikeluarkan untuk pembuatan produk sepatu batik sebesar Rp. 7.881.000,- per paket, sedangkan total produksi menghasilkan 100 buah per paket, dan jika harga produk sepatu batik dihargai Rp. 100.000,-/ pasang, maka :

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp. 8.500.000,-}}{\text{Rp. 100.000,-}}$$

Total BEP Produksi = 85

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Rp. 8.500.000,-}}{100 \text{ buah}}$$

Total BEP Harga sebesar Rp. 85.000,-

“Ditarik kesimpulan sepatu batik akan mengalami BEP pada harga jual Rp. 85.000 dengan jumlah produk sepatu sebanyak 85 sepatu.

C. Rangkuman

Rangkuman modul materi pembelajaran III ini supaya kalian dapat mengetahui cara menghitung BEP (Break Even Point) yang baik dan benar lengkap beserta pengertian, fungsi, dan juga jenisnya. BEP ialah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan. Break Even Point memerlukan komponen penghitungan dasar seperti berikut ini:

1. **Fixed Cost.** Komponen ini merupakan biaya yang tetap atau konstan jika adanya tindakan produksi atau meskipun perusahaan tidak memproduksi. Contoh biaya ini yaitu biaya tenaga kerja, biaya penyusutan mesin, dll.
2. **Variabel Cost.** Komponen ini merupakan biaya per unit yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya. Jika produksi yang direncanakan meningkat, berarti variabel cost pasti akan meningkat. Contoh biaya ini yaitu biaya bahan baku, biaya listrik, dll.
3. **Selling Price.** Komponen ini adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi.

D. Penugasan Mandiri

Posisikan anda sebagai pengusaha, buatlah estimasi biaya dalam usaha anda dan hitunglah BEP nya sampai produk usaha kalian berjalan tanpa mengalami kerugian” Laporkan tugasmu dalam bentuk portofolio min 3 halaman.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan tentang pengertian BEP?
2. Jelaskan tentang jenis-jenis Break event point ?
3. Jelaskan mengenai analisis BEP menurutmu?
4. Untuk apa BEP digunakan?
5. Bagaimana cara menghitung laba-rugi melihat rumus BEP?

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran III dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan tentang jenis-jenis BEP	Ya	Tidak
4	Saya dapat menjelaskan analisis BEP	Ya	Tidak
5	Saya mampu menghitung laba rugi menggunakan rumus BEP	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".

Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Kerjakan soal di bawah ini dengan memberikan tanda silang pada jawaban yang kalian anggap benar!

1. Besarnya nilai korbanan (biaya) yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produk tertentu disebut ...
 - a. Biaya operasional
 - b. Beban operasional
 - c. Harga pokok
 - d. Harga pokok produk
 - e. Harga pokok produksi

2. Pernyataan yang benar tentang BEP adalah
 - a. BEP produksi merupakan perbandingan antara total biaya dan jumlah produksi
 - b. BEP produksi merupakan perbandingan antara total biaya dan harga penjualan
 - c. BEP produksi merupakan perbandingan antara modal awal dan laba bersih perbulan
 - d. Jika tidak tercapai BEP produksi, laba yang dihasilkan semakin banyak
 - e. Jika tercapai BEP, usaha akan maju terus

3. Jika bisnis seseorang mengalami break even point, bisnis tersebut
 - a. Memperoleh laba yang tinggi
 - b. Memperoleh kerugian yang besar
 - c. Tidak untung dan juga tidak rugi
 - d. Penjualan lebih besar daripada biaya ongkos yng dikeluarkan
 - e. Penjualan lebih rendah dibandingkan dengan biaya

4. Analisa balik modal yang digunakan untuk dapat menentukan hal-hal berikut ini :
 - a. Harga jual, harga pokok dan besarnya perubahan harga jual
 - b. Harga pokok dan harga produksi
 - c. Biaya produksi dan tenaga kerja
 - d. Biaya poko dan biaya tenaga
 - e. Biaya overhead dan tenaga kerja

5. Jenis-jenis Analisa BEP seperti yang di bawah ini....
 - a. BEP Rupiah
 - b. Biaya
 - c. Biaya Pokok
 - d. Biaya overhead
 - e. Biaya produksi

6. Beberapa komponen dari biaya produksi, kecuali
 - a. Biaya
 - b. Biaya Bahan Baku
 - c. Biaya tenaga produksi
 - d. Biaya Overhead
 - e. Biaya pokok

7. Berikut adalah jenis-jenis dari biaya kecuali....
 - a. Tetap
 - b. Variabel
 - c. Semi variable
 - d. Langsung
 - e. Biaya Overhead

8. Salah satu contoh biaya overhead adalah
 - a. Bahan Langsung
 - b. Biaya tenaga produksi
 - c. Biaya produksi
 - d. Biaya Pokok
 - e. Biaya konsumen

9. Harga Pokok Produksi (HPP) terdiri dari beberapa elemen satu diantaranya adalah....
 - a. Bahan baku biaya
 - b. Biaya
 - c. Biaya Pokok
 - d. Biaya produksi
 - e. Biaya overhead

10. Salah satu Langkah dalam menghitung HPP adalah....
 - a. Menghitung biaya bahan baku
 - b. Menghitung biaya produksi
 - c. Menghitung biaya harga pokok
 - d. Menghitung biaya harga penjualan
 - e. Menghitung harga tenaga kerja yang dikeluarkan

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

No.1 A

No.2 B

No.3 D

No.4 A

No.5 A

No.6 E

No.7 E

No.8 A

No.9 A

No.10 B

DAFTAR PUSTAKA

Hendriana. 2018 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XII, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Domas Surya. 2019. *Modul Pengayaan; Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XII Semester Ganjil*. Surakarta: Putra Nugraha.

Viva Pakarindo. 2019. *Modul pendamping Prakarya dan Kewirausahaan kelas X, XI, XII Semester Genap*. Klaten Jawa Tengah.

<https://www.maxmanroe.com/vid/finansial/pengertian-biaya>

<https://caraharian.com/rumus-menghitung-bep.html>

<https://jalurbaru.blogspot.com/2013/07/pengertian-harga-jual-dan-metode>.

<https://zahiraccounting.com/id/blog/break-even-point-bep/>



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



JUDUL MODUL
STRATEGI PEMASARAN LANGSUNG PRODUK KERAJINAN
DENGAN INSPIRASI ARTEFAK/OBYEK BUDAYA

PENYUSUN
M. TASURUN AMINUDIN, S.T.
SMA PESANTREN UNGGUL AL BAYAN

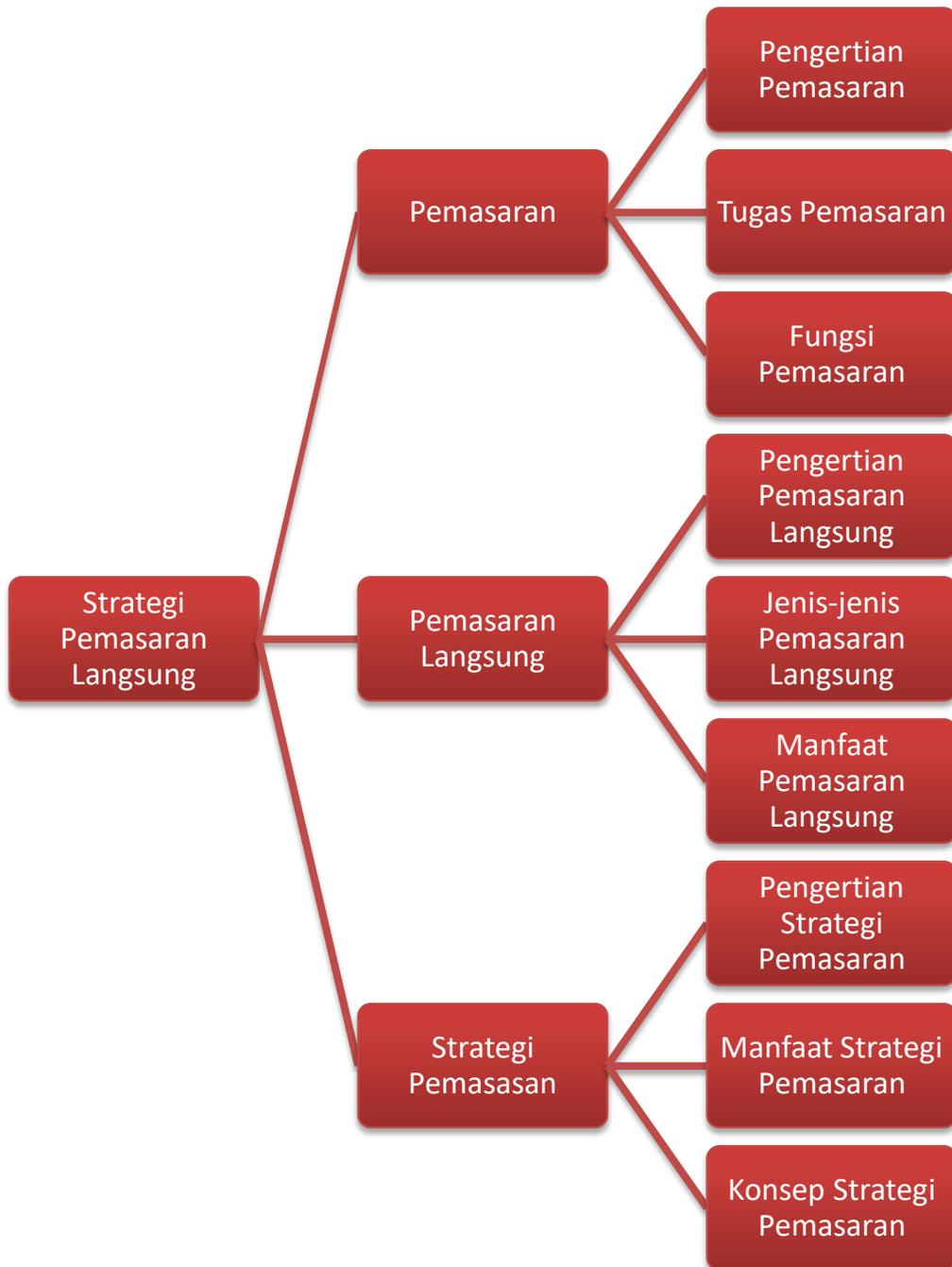
DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
PENYUSUN	ii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP.....	v
PENDAHULUAN.....	1
A. Identitas Modul.....	1
B. Kompetensi Dasar.....	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi.....	3
C. Rangkuman	8
D. Penugasan Mandiri (optional).....	8
E. Latihan Soal	9
F. Penilaian Diri	10
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	11
A. Tujuan Pembelajaran	11
B. Uraian Materi.....	11
C. Rangkuman	14
D. Penugasan Mandiri (optional).....	14
E. Latihan Soal	14
F. Penilaian Diri	15
EVALUASI	16
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	18
DAFTAR PUSTAKA	19

GLOSARIUM

- Konsumen*** : Setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan
- Pemasaran*** : suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum
- Pemasaran Langsung*** : strategi pemasaran yang memungkinkan perusahaan berinteraksi langsung dengan konsumen menggunakan media apapun.
- Segmentasi Pasar*** : Proses pembagian pasar menjadi kelompok pembeli berbeda yang mempunyai kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda, yang mungkin memerlukan produk atau program pemasaran terpisah
- Strategi Pemasaran*** : upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola, rencana, dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 jam pelajaran (2 pertemuan)
Judul Modul	: Strategi Pemasaran Langsung Produk Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya

B. Kompetensi Dasar

- 3.10 Memahami strategi pemasaran produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal secara langsung
- 4.10 Memasarkan produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal secara langsung

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang strategi pemasaran langsung produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya.

Materi strategi pemasaran langsung produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam melakukan pemasaran produk kerajinan yang sudah kalian produksi.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca dengan cermat. Melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul strategi pemasaran langsung produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas.
4. Lakukan penilaian diri.
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi.
3. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

1. Pengertian, fungsi, dan tugas pemasaran
2. Pengertian pemasaran langsung
3. Jenis-jenis pemasaran langsung
4. Manfaat pemasaran langsung
5. Strategi pemasaran langsung

KEGIATAN PEMBELAJARAN I

PENGERTIAN, FUNGSI DAN TUGAS PEMASARAN, JENIS PEMASARAN DAN MANFAAT PEMASARAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian, fungsi, dan tugas pemasaran
2. Menjelaskan pengertian pemasaran langsung
3. Menjelaskan jenis-jenis pemasaran langsung
4. Menjelaskan manfaat pemasaran langsung

B. Uraian Materi

Pengertian Pemasaran

Setelah kalian memproduksi kerajinan dengan inspirasi artefak/obyek budaya, maka langkah berikutnya adalah melakukan pemasaran agar produk tersebut dikenal dan dibeli oleh konsumen. Pemasaran memegang peranan penting dalam kegiatan usaha.

Pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum.

Menurut Kotler, pengertian pemasaran adalah aktivitas sosial dan sebuah pengaturan yang dilakukan oleh perorangan ataupun sekelompok orang dengan tujuan untuk mendapatkan tujuan mereka dengan jalan membuat produk dan menukarkannya dengan besaran nominal tertentu ke pihak lain.

Secara sederhana, definisi pemasaran lebih diidentikan dengan proses pengenalan produk atau servis kepada konsumen yang potensial. Aspek-aspek untuk pemasaran ini meliputi periklanan, hubungan masyarakat, promosi dan penjualan.

Dalam suatu usaha, tujuan utama pemasaran adalah untuk memaksimalkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan.

Fungsi Pemasaran

Setelah memahami pengertian pemasaran, tentunya kita juga harus mengetahui apa saja fungsinya. Pemasaran merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen.

Kegiatan pemasaran dilakukan dengan cara membuat produk, menentukan harga, menentukan tempat penjualan, dan mempromosikan produk kepada konsumen.

Adapun beberapa fungsi pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Pertukaran

Dengan adanya pemasaran maka konsumen dapat mengetahui dan membeli sebuah produk yang dijual oleh produsen, baik dengan menukar produk dengan uang ataupun menukar produk dengan produk. Produk tersebut bisa digunakan untuk keperluan sendiri ataupun dijual kembali untuk mendapatkan laba.

Proses pemasaran juga dapat dalam bentuk distribusi fisik terhadap sebuah produk, dimana distribusi dilakukan dengan cara menyimpan atau mengangkut produk tersebut.

Proses pengangkutan bisa melalui darat, air, dan udara. Sedangkan kegiatan penyimpanan produk berjalan dengan cara menjaga pasokan produk agar tersedia ketika dibutuhkan.

2. Fungsi Perantara

Aktivitas penyampaian produk dari produsen ke konsumen dilakukan melalui perantara pemasaran yang menghubungkan kegiatan pertukaran dengan distribusi fisik.

Pada proses aktivitas perantara terjadi kegiatan pembiayaan, pencarian informasi, klasifikasi produk, dan lain-lain.

Tugas Pemasaran

Ujung tombak semua bisnis terletak pada kesuksesan pemasarannya. Betapa pun bagus produk yang kalian buat, tentu tidak akan sukses tanpa strategi pemasaran yang baik.

Adapun beberapa tugas pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Memperkenalkan Produk

Tugas pertama dan terpenting dari kegiatan pemasaran adalah untuk memperkenalkan produk yang diciptakan kepada masyarakat.

2. Mencapai Target Penjualan

Target penjualan produk harus ditetapkan sejak awal. Tim pemasaran harus memiliki cara untuk mencapai target tersebut dengan selalu memperhatikan kebutuhan dan kegiatan pasar.

3. Memastikan Kepuasan Konsumen

Selain target penjualan, kepuasan konsumen merupakan hal penting dan menjadi prioritas dari tim pemasaran. Dengan memastikan konsumen merasa puas dengan produk maka proses pemasaran itu sendiri sudah dianggap berhasil.

4. Membuat Strategi Lanjutan

Ada cukup banyak strategi pemasaran yang bisa digunakan oleh tim pemasaran dalam memasarkan produk ke masyarakat. Salah satu contohnya adalah dengan memberikan diskon. Strategi lanjutan ini dimaksudkan untuk mendapatkan target keuntungan yang lebih besar dari strategi sebelumnya, misalnya menawarkan produk lainnya kepada konsumen untuk mendapatkan harga diskon.

5. Bekerjasama Dengan Mitra

Pemasaran juga memiliki peranan penting dalam membangun kerjasama dengan mitra kerja. Selain itu, tim pemasaran juga bertugas menjalin hubungan baik

dengan masyarakat, khususnya pelanggan, serta menjadi media yang menjembatani hubungan perusahaan dengan lingkungan eksternal.

6. Membuat Rekapitulasi Penjualan

Tim pemasaran harus membuat rekap data penjualan dengan benar dan terstruktur. Data penjualan tersebut sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk menentukan target dan strategi pemasaran di masa mendatang.

Tanggung jawab yang dipikul oleh manajer pemasaran antara lain:

- a) Mengawasi serta mengembangkan strategi pemasaran
- b) Melakukan riset dan menganalisa data untuk mengidentifikasi target pasar yang pas
- c) Merancang serta menyajikan ide lengkap dengan strateginya
- d) Melakukan aktifitas promosi.
- e) Mengumpulkan dan mendistribusikan informasi statistik dan finansial.
- f) Merawat website perusahaan dan memikirkan strategi kampanye online.
- g) Menyelenggarakan event dan pameran.
- h) Mengupdate database serta memanfaatkan CRM (*Customer Relationship Management*)
- i) Mengkoordinasikan budaya pemasaran secara internal dan organisasi
- j) Mengawasi performa.
- k) Melakukan kampanye di sosial media.

Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Setelah mengetahui tentang pengertian, tugas, dan fungsi pemasaran, kita akan mempelajari tentang pemasaran langsung.

Mungkin kalian pernah membeli suatu produk atau jasa melalui telepon secara langsung. Jika kalian pernah mengalaminya, berarti kalian telah menemukan salah satu contoh dari pemasaran langsung. Secara sederhana kalian dapat berasumsi bahwa pemasaran langsung ialah pemasaran yang dilakukan secara langsung (*face to face*). Namun, ada pengertian yang mungkin lebih memudahkan kalian dalam memahami pengertian pemasaran langsung.

Pengertian Pemasaran Langsung

Menurut Duncan, pengertian pemasaran langsung adalah cara pemasaran dimana perusahaan ingin menjalin komunikasi secara langsung dengan konsumen. Strategi komunikasi langsung dianggap lebih efektif karena bisa berinteraksi, mendapatkan database yang dapat memicu komunikasi pemasaran menggunakan berbagai media guna mendorong respon konsumen.

Menurut Kotler-Gary Armstrong, pengertian pemasaran langsung adalah sistem pemasaran yang memakai berbagai media iklan untuk berinteraksi secara langsung dengan target konsumen. Biasanya interaksi ini dilakukan melalui telepon, email, atau bertemu langsung dengan konsumen untuk mendapatkan respon langsung.

Menurut Suyanto (2007: 219), pengertian pemasaran langsung adalah sistem pemasaran yang memakai saluran langsung untuk mencapai konsumen dan menyerahkan barang/jasa kepada konsumen tanpa adanya perantara. Untuk menghasilkan tanggapan dan/atau transaksi yang dapat diukur pada suatu lokasi.

Pemasaran langsung adalah strategi pemasaran yang memungkinkan perusahaan berinteraksi langsung dengan konsumen menggunakan media apapun. Pemasaran

langsung mensyaratkan komunikasi informasi tentang suatu produk, layanan, atau perusahaan secara langsung kepada pelanggan.

Semua informasi promosi diteruskan tanpa perantara dari pihak ketiga. Saat ini, banyak perusahaan yang melakukan pemasaran langsung demi mempercepat terjadinya kegiatan penjualan serta memberikan dampak efisiensi bagi perusahaan itu sendiri.

Jenis-jenis Pemasaran Langsung

Berikut ini merupakan jenis-jenis pemasaran langsung:

1. *Personal Selling*

Pengertian *personal selling* adalah proses memasarkan produk secara langsung bertatap muka dengan calon pembeli. Manajemen pemasaran biasanya akan menjajaki tempat-tempat tertarget dan pasar strategis terhadap produk.

Personal selling dianggap sangat efektif untuk memperkenalkan produk baru pada pangsa pasar tujuan. Hal ini akan membuat konsumen memahami barang/jasa yang diperdagangkan. Selain itu, metode pemasaran *personal selling* juga akan memudahkan penjual dalam menyampaikan identitas produk.

Contoh *personal selling* sering kalian jumpai di berbagai pusat perbelanjaan, tepi jalan raya hingga pasar-pasar tradisional.

Beberapa tips sukses dalam menjalankan *personal selling*:

- a) Diatur oleh manajemen pemasaran yang berpengalaman
- b) Dilakukan oleh sales dengan kepiawaian berbicara yang berkualitas
- c) Menentukan target pasar yang benar-benar potensial
- d) Memberikan sampel produk sebagai uji coba
- e) Menyediakan waktu bagi pelanggan untuk memberikan testimoni
- f) Berpenampilan menarik, murah senyum dan ramah

2. *Direct Mail Marketing* (Pemasaran surat langsung)

Direct Mail Marketing adalah jenis promosi produk usaha dengan cara memberikan berbagai penawaran menarik, pesan, informasi produk, brosur dan sejenisnya kepada seseorang/pasar yang berada di alamat tertentu. Pengiriman surat bisa berupa: fax mail, email, dan voice mail.

3. *Catalog Marketing*

Catalog marketing adalah jenis pemasaran dengan cara mengirimkan katalog ke berbagai pasar dan target berbeda di tempat yang berlainan.

4. *Telemarketing*

Telemarketing adalah kegiatan memasarkan produk dengan memanfaatkan telepon atau komunikasi suara lainnya dalam mempromosikan produk. Setelah mendapat persetujuan, maka barulah melakukan pertemuan dengan calon konsumen yang dituju.

Menurut beberapa peneliti, jenis pemasaran langsung yang satu ini punya peluang yang besar, sebab menggunakan komunikasi visual, walaupun tidak bertatap muka.

Begitu juga sebaliknya, jika target yang dituju kurang relevan, maka strategi *telemarketing* ini bisa pula berdampak buruk. Untuk itu, diperlukan riset pangsa pasar terlebih dahulu sebelum mengimplementasikannya.

Beberapa tips yang bisa dilakukan antara lain:

- a) Menganalisis calon pelanggan/pasar
- b) Berbicara dengan sopan dan ramah
- c) Menjabarkan spesifikasi produk dengan jujur
- d) Menghormati keputusan akhir

5. *Kios Marketing*

Pengertian *kios marketing* adalah jenis pemasaran produk berbasis modern dan daring dengan meletakkan sebuah mesin penerima pesanan pelanggan pada toko-toko mereka.

Beberapa perusahaan telah merancang “mesin penerima pesanan pelanggan” yang dinamakan kios (yang berbeda dengan penjual otomatis, yang mengeluarkan produk) dan menempatkan mereka ditoko, bandara, dan tempat-tempat lain.

Contohnya dengan menempatkan sebuah mesin di beberapa tokonya yang memungkinkan pelanggan menentukan jenis tas yang diinginkannya (resmi, *branded*), serta warna dan motif.

Jika tas yang diinginkan tidak tersedia ditoko tersebut, pelanggan dapat menggunakan telepon yang ada di mesin itu dan memasukkan nomor kartu kreditnya serta memasukkan alamat tempat akan dikirimkan.

Manfaat Pemasaran Langsung

Berikut ini merupakan manfaat pemasaran langsung:

1. Calon pelanggan sudah tertarget
Manfaat pemasaran langsung yang pertama yakni memungkinkan kalian untuk menargetkan kelompok pelanggan tertentu dengan pesan promosi yang disesuaikan. Kalian memfokuskan pesan pada orang-orang yang paling mungkin membutuhkan produk atau layanan yang kalian tawarkan.
2. Anggaran pemasaran yang lebih efisien
Pemasaran langsung yang berfokus pada demografi tertentu dapat membantu usaha kalian menetapkan target penjualan yang masuk akal dan juga meningkatkan hasil penjualan dengan anggaran yang lebih efisien dibandingkan pemasaran tidak langsung.
3. Meningkatkan loyalitas pelanggan
Pemasaran langsung sangat baik untuk membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan dan prospek. Dengan manfaat pemasaran langsung ini memungkinkan marketer untuk mempersonalisasi pesan iklan dan penawaran untuk membuat tautan yang kuat dengan pelanggan dan juga memperkuat koneksi pribadi yang ada. Salah satu taktik yang bagus untuk dilakukan adalah menggabungkan kegiatan direct marketing dengan program loyalitas pelanggan. Contoh strategi loyalitas pelanggan termasuk memberikan penawaran diskon, mengirim kartu ulang tahun, dan mengundang pelanggan ke acara penjualan mendatang.

4. Membantu mendorong bisnis baru
 Dengan pemasaran langsung pemilik usaha memiliki landasan usaha yang bagus.
 Hal ini dapat terjadi karena adanya komunikasi yang efektif dengan target pasar.

C. Rangkuman

- 1) Pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum.
- 2) Beberapa fungsi pemasaran adalah sebagai berikut:
 - a. Fungsi pertukaran
 - b. Fungsi distribusi fisik
 - c. Fungsi perantara
- 3) Tugas pemasaran adalah sebagai berikut:
 - a. Memperkenalkan produk
 - b. Mencapai target penjualan
 - c. Memastikan kepuasan konsumen
 - d. Membuat strategi lanjutan
 - e. Bekerjasama dengan mitra
 - f. Membuat rekapitulasi penjualan
- 4) Menurut Suyanto (2007: 219), pengertian pemasaran langsung adalah sistem pemasaran yang memakai saluran langsung untuk mencapai konsumen dan menyerahkan barang/jasa kepada konsumen tanpa adanya perantara. Untuk menghasilkan tanggapan dan/atau transaksi yang dapat diukur pada suatu lokasi.
- 5) Jenis-jenis pemasaran langsung diantaranya:
 - a. Personal selling
 - b. Direct mail marketing
 - c. Catalog marketing
 - d. Telemarketing
 - e. Kios marketing

D. Penugasan Mandiri

Carilah informasi tentang beberapa usaha kerajinan di daerah sekitar kalian atau di media informasi, setelah itu carilah informasi jenis pemasaran langsung apa yang digunakan oleh usaha kerajinan tersebut. Tuliskan hasilnya pada tabel di bawah ini:

No	Nama Usaha	Jenis pemasaran langsung yang digunakan
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

E. Latihan Soal

1. Jelaskan pengertian pemasaran!
2. Jelaskan pengertian pemasaran langsung!
3. Sebut dan jelaskan jenis-jenis pemasaran langsung!
4. Sebutkan manfaat pemasaran langsung!

Kunci Jawaban Latihan Soal

1. Pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum.
2. Pemasaran langsung adalah strategi pemasaran yang memungkinkan perusahaan berinteraksi langsung dengan konsumen menggunakan media apapun.
3. Berikut ini merupakan jenis-jenis pemasaran langsung:
 - *Personal Selling*, adalah proses memasarkan produk secara langsung bertatap muka dengan calon pembeli. Manajemen pemasaran biasanya akan menjajaki tempat-tempat tertarget dan pasar strategis terhadap produk.
 - *Direct Mail Marketing*, adalah jenis promosi produk usaha dengan cara memberikan berbagai penawaran menarik, pesan, informasi produk, brosur dan sejenisnya kepada seseorang / pasar yang berada di alamat tertentu.
 - *Catalog marketing*, adalah jenis pemasaran dengan cara mengirimkan katalog ke berbagai pasar dan target berbeda di tempat yang berlainan.
 - *Telemarketing*, adalah kegiatan memasarkan produk dengan memanfaatkan telepon atau komunikasi suara lainnya dalam mempromosikan produk.
 - *kios marketing* adalah jenis pemasaran produk berbasis modern dan daring dengan meletakkan sebuah mesin penerima pesanan pelanggan pada toko-toko mereka.
4. Berikut ini merupakan manfaat pemasaran langsung:
 - Calon pelanggan sudah tertarget
 - Anggaran pemasaran yang lebih efisien
 - Meningkatkan loyalitas pelanggan
 - Membantu mendorong bisnis baru

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan pengertian, fungsi, dan tugas pemasaran	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan fungsi pemasaran	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan tugas pemasaran	Ya	Tidak
5.	Saya mampu menjelaskan pengertian pemasaran langsung	Ya	Tidak
6.	Saya mampu menjelaskan jenis-jenis pemasaran langsung	Ya	Tidak
7.	Saya mampu menjelaskan manfaat pemasaran langsung	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”.
- Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN II

PENGERTIAN, FUNGSI, TUJUAN DAN KONSEP STRATEGI PEMASARAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian, strategi pemasaran
2. Menjelaskan fungsi strategi pemasaran
3. Menjelaskan tujuan strategi pemasaran
4. Menjelaskan konsep strategi pemasaran

B. Uraian Materi

Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola, rencana, dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Berikut beberapa pengertian menurut para ahli:

Menurut Kotler dan Amstrong (2008), pengertian strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen.

Menurut Kurtz (2008), pengertian strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix; produk, distribusi, promosi, dan harga.

Strategi Pemasaran punya peranan penting dalam sebuah usaha karena berfungsi untuk menentukan nilai ekonomi usaha tersebut, baik itu harga barang maupun jasa. Ada tiga faktor penentu nilai harga barang dan jasa, yaitu:

- Produksi
- Pemasaran
- Konsumsi

Dalam hal ini, pemasaran menjadi bagian yang menghubungkan antara kegiatan produksi dan konsumsi.

Fungsi Strategi Pemasaran

Secara garis besar ada 4 fungsi strategi pemasaran, diantaranya:

- a) Meningkatkan Motivasi untuk Melihat Masa Depan
Strategi pemasaran berupaya untuk memotivasi wirausahawan agar berpikir dan melihat masa depan dengan cara yang berbeda. Hal ini sangat diperlukan untuk menjaga kelangsungan usaha di masa mendatang. Penting bagi wirausahawan untuk mengikuti ritme pasar, namun terkadang perusahaan juga harus memiliki gebrakan dengan sesuatu yang baru.

- b) **Koordinasi Pemasaran yang Lebih Efektif**
Setiap usaha pasti memiliki strategi pemasarannya sendiri. Strategi pemasaran ini berfungsi untuk mengatur arah jalannya perusahaan sehingga membentuk tim koordinasi yang lebih efektif dan tepat sasaran.
- c) **Merumuskan Tujuan Perusahaan**
Para pelaku usaha tentunya ingin melihat dengan jelas apa tujuan usaha mereka. Dengan adanya strategi pemasaran maka pelaku usaha akan terbantu untuk membuat detail tujuan yang akan dicapai, baik jangka pendek maupun jangka panjang.
- d) **Pengawasan Kegiatan Pemasaran**
Dengan adanya strategi pemasaran maka perusahaan akan memiliki standar prestasi kerja para anggotanya. Dengan begitu, pengawasan kegiatan para anggota akan lebih mudah dipantau untuk mendapatkan mutu dan kualitas kerja yang efektif.

Tujuan Strategi Pemasaran

Secara umum, setidaknya ada empat tujuan strategi pemasaran, diantaranya adalah:

- a) Untuk meningkatkan kualitas koordinasi antar individu dalam tim pemasaran
- b) Sebagai alat ukur hasil pemasaran berdasarkan standar prestasi yang telah ditentukan
- c) Sebagai dasar logis dalam mengambil keputusan pemasaran
- d) Untuk meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi bila terjadi perubahan dalam pemasaran

Konsep Strategi Pemasaran

Banyak ahli pemasaran mengatakan bahwa kepuasan pelanggan adalah kunci utama dari konsep pemasaran dan strategi pemasaran. Dengan kata lain, setiap perusahaan memiliki cara tersendiri dalam melakukan proses pemasaran, sesuai karakteristik dan kesanggupan masing-masing.

Pada dasarnya tujuan akhir dari pemasaran itu tetap akan bermuara pada tercapainya kepuasan konsumen. Berikut ini adalah 5 konsep strategi pemasaran:

1. Segmentasi Pasar

Pasar terdiri dari banyak tipe pelanggan, produk, dan kebutuhan. Pemasar harus menentukan segmen mana yang menawarkan peluang terbaik. Proses pembagian pasar menjadi kelompok pembeli berbeda yang mempunyai kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda, yang mungkin memerlukan produk atau program pemasaran terpisah disebut segmentasi pasar.

Setiap konsumen pasti memiliki kebutuhan dan kebiasaan yang berbeda. Perusahaan harus melakukan klasifikasi pasar yang sifatnya heterogen menjadi satuan-satuan pasar yang bersifat homogen.

2. *Market Positioning*

Tidak ada perusahaan yang bisa menguasai seluruh pasar. Itulah alasannya mengapa perusahaan harus punya pola spesifik untuk mendapatkan posisi kuat dalam pasar, yaitu memilih segmen yang paling menguntungkan. *Positioning*

berarti pengaturan suatu produk untuk menduduki tempat yang jelas, berbeda, dan diinginkan, relatif terhadap produk pesaing dalam pikiran konsumen sasaran.

3. *Market Entry Strategy*

Ini adalah strategi perusahaan untuk bisa masuk pada segmen pasar tertentu. Beberapa cara yang sering dilakukan adalah:

- Membeli Perusahaan Lain
- *Internal Development*
- Kerjasama Dengan Perusahaan Lain

4. *Marketing Mix Strategy*

Marketing Mix (bauran pemasaran) adalah kumpulan dari beberapa variabel yang telah digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Beberapa variabel tersebut diantaranya:

a) *Product* (Produk)

Beberapa hal yang penting diperhatikan mengenai produk adalah :

- kualitas yang mampu menjawab dan memuaskan keinginan konsumen,
- kuantitas yang sanggup memenuhi kebutuhan pasar,
- penciptaan produk baru yang inovatif sesuai keinginan konsumen,
- penciptaan nilai tambah pada produk, dan
- penciptaan produk yang mempunyai daur hidup (*life cycle*) panjang (jangan cuma *booming* sesaat).

b) *Price* (Harga)

Pada penetapan harga produk, beberapa hal yang perlu dipertimbangkan diantaranya, yaitu

- mempertimbangkan harga pokok produksi,
- menyesuaikan harga produk dengan pasar yang kita bidik, dan
- melakukan perbandingan harga dengan produk sejenis yang sudah ada di pasar.

c) *Place* (Tempat)

Beberapa pertimbangan dalam penetapan tempat menjual produk, bisa dilakukan sebagai berikut:

- lokasi penjualan sebaiknya yang mudah dijangkau konsumen,
- lokasi penjualan yang memiliki fasilitas yang memuaskan konsumen dan
- lokasi yang mempunyai nilai tambah: ada arena bermain anak dan keluarga, suasana belanja dan bertamasya, konsep "*one stop shopping*".

d) *Promotion*(Promosi)

Beberapa saluran promosi yang bisa digunakan dalam membantu meningkatkan penjualan produk, bisa melalui media sosial, blog dan/ atau website. Juga bisa dengan mengikuti bazar-bazar yang banyak dilakukan berbagai instansi/organisasi di lingkungan sekitar.

5. *Timing Strategy*

Pemilihan waktu dalam melakukan pemasaran juga sangat penting untuk diperhatikan. Perusahaan perlu melakukan berbagai persiapan yang baik di bidang produksi, dan menentukan waktu yang tepat untuk mendistribusikan produk ke pasar

C. Rangkuman

- 1) Strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi.
- 2) Fungsi strategi pemasaran
 - a. Meningkatkan motivasi untuk melihat masa depan
 - b. Koordinasi pemasaran yang lebih efektif
 - c. Merumuskan tujuan perusahaan
 - d. Pengawasan kegiatan pemasaran
- 3) Konsep strategi pemasaran:
 - a. Segmentasi pasar
 - b. *Market positioning*
 - c. *Market entry strategy*
 - d. *Market mix strategy*
 - e. *Timing strategy*

D. Penugasan Mandiri (optional)

- 1) Buatlah strategi pemasaran langsung untuk memasarkan produk kerajinan dengan inspirasi artefak/obyek budaya yang telah kalian buat.
- 2) Lakukan pemasaran dan penjualan langsung produk kerajinan yang telah kalian buat.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan pengertian strategi pemasaran!
2. Jelaskan konsep strategi pemasaran!
3. Berikan contoh penerapan konsep segmentasi pasar!
4. Berikan contoh penerapan konsep *market positioning*!

Kunci Jawaban Latihan Soal

1. Strategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola, rencana, dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi.
2. Berikut ini adalah 5 konsep strategi pemasaran:
 - Segmentasi Pasar
 - *Market Positioning*
 - *Market Entry Strategy*
 - *Marketing Mix Strategy*
 - *Timing Strategy*
3. Proses pembagian pasar menjadi kelompok pembeli berbeda yang mempunyai kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda, yang mungkin memerlukan produk atau program pemasaran terpisah disebut segmentasi pasar. Setiap konsumen pasti memiliki kebutuhan dan kebiasaan yang berbeda. Perusahaan harus melakukan klasifikasi pasar yang sifatnya heterogen menjadi satuan-satuan pasar yang bersifat homogeny.
4. Tidak ada perusahaan yang bisa menguasai seluruh pasar. Itulah alasannya mengapa perusahaan harus punya pola spesifik untuk mendapatkan posisi kuat dalam pasar, yaitu memilih segmen yang paling menguntungkan. *Positioning* berarti pengaturan suatu produk untuk menduduki tempat yang jelas, berbeda, dan diinginkan, relatif terhadap produk pesaing dalam pikiran konsumen sasaran.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan pengertian strategi pemasaran	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan fungsi strategi pemasaran	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan tujuan strategi pemasaran	Ya	Tidak
5.	Saya mampu menjelaskan konsep strategi pemasaran	Ya	Tidak
6.	Saya mampu membuat contoh strategi pemasaran	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”.
- Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

1. Suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum merupakan pengertian dari....
 - A. Penjualan
 - B. Pemasaran
 - C. Produksi
 - D. Konsumsi
 - E. Usaha
2. Tugas pertama dan terpenting dari kegiatan pemasaran adalah....
 - A. Memperkenalkan produk yang diciptakan kepada masyarakat
 - B. Mencapai target penjualan
 - C. Memastikan kepuasan konsumen
 - D. Bekerjasama dengan mitra
 - E. Membuat rekapitulasi penjualan
3. Tujuan akhir dari kegiatan pemasaran adalah....
 - A. Mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya
 - B. Produk dikenal luas
 - C. Perusahaan menjadi lebih terkenal
 - D. Kepuasan konsumen
 - E. Kepuasan produsen
4. Proses memasarkan produk secara langsung bertatap muka dengan calon pembeli dinamakan....
 - A. *Personal selling*
 - B. *Direct mail marketing*
 - C. *Catalog marketing*
 - D. *Telemarketing*
 - E. *Kios marketing*
5. Jenis pemasaran langsung yang memberikan berbagai penawaran menarik, pesan, informasi produk, brosur dan sejenisnya kepada seseorang yang berada jauh diluar lingkup usaha adalah....
 - A. *Personal selling*
 - B. *Direct mail marketing*
 - C. *Catalog marketing*
 - D. *Telemarketing*
 - E. *Kios marketing*
6. Jenis pemasaran langsung yang memasarkan produknya dengan memanfaatkan telepon atau komunikasi suara lainnya dalam mempromosikan produk adalah....
 - A. *Personal selling*
 - B. *Direct mail marketing*
 - C. *Catalog marketing*
 - D. *Telemarketing*
 - E. *Kios marketing*

7. Jenis pemasaran langsung dengan cara mengirimkan katalog ke berbagai pasar dan target berbeda di empat yang berlainan adalah....
 - A. *Personal selling*
 - B. *Direct mail marketing*
 - C. *Catalog marketing*
 - D. *Telemarketing*
 - E. *Kios marketing*

8. Upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi dinamakan....
 - A. Rencana pemasaran
 - B. Strategi pemasaran
 - C. Rencana penjualan
 - D. Strategi penjualan
 - E. Strategi penawaran

9. Proses pembagian pasar menjadi kelompok pembeli berbeda yang mempunyai kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda, yang mungkin memerlukan produk atau program pemasaran terpisah disebut....
 - A. Segmentasi pasar
 - B. Penetapan target pasar
 - C. Diferensiasi pasar
 - D. *Market positioning*
 - E. *Market entry strategy*

10. Strategi perusahaan untuk bisa masuk pada segmen pasar tertentu dinamakan....
 - A. Segmentasi pasar
 - B. Penetapan target pasar
 - C. Diferensiasi pasar
 - D. *Market positioning*
 - E. *Market entry strategy*

KUNCI JAWABAN

1. B
2. A
3. D
4. A
5. B
6. D
7. C
8. B
9. A
10. E

DAFTAR PUSTAKA

Hendriana, dkk, 2017 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas X Semester 2, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Philip Kotler & Gary Armstrong, 2008, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1*, Jakarta: Penerbit Erlangga.

<https://www.kompasiana.com/faizal1973/5e095472097f36266c3ac722/pemasaran-langsung-direct-marketing-dan-manfaatnya?page=1> [diakses 1 September 2020]

<https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-pemasaran.html> [diakses 1 September 2020]

<https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-strategi-pemasaran.html> [diakses 1 September 2020]

<https://www.rapikan.com/jenis-pemasaran-langsung-direct-marketing/> [diakses 1 September 2020]



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**EVALUASI KEGIATAN USAHA KERAJINAN DENGAN
INSPIRASI ARTEFAK/OBJEK BUDAYA**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
(KERAJINAN)**

KELAS XI

PENYUSUN

M. Tasurun Aminudin, S.T.

SMA Pesantren Unggul Al Bayan

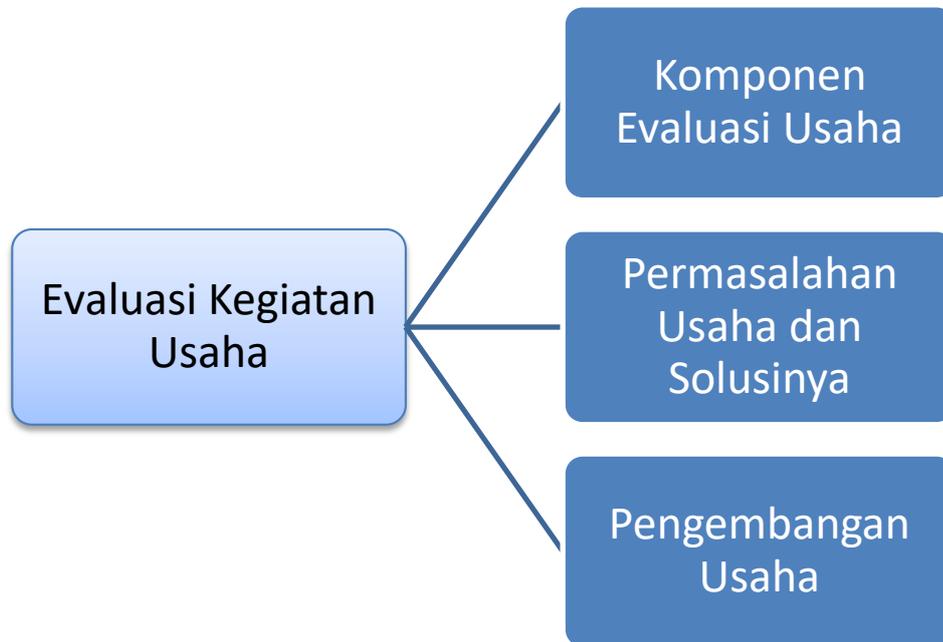
DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM.....	iv
PETA KONSEP.....	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi.....	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul.....	1
E. Materi Pembelajaran Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN I.....	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	7
D. Penugasan Mandiri.....	7
E. Latihan Soal.....	7
F. Penilaian Diri.....	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN II	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	15
D. Penugasan Mandiri.....	15
E. Latihan Soal.....	15
F. Penilaian Diri.....	16
EVALUASI	17
KUNCI JAWABAN	18
DAFTAR PUSTAKA	19

GLOSARIUM

- Diversifikasi Usaha*** : proses mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha
- Evaluasi*** : proses menentukan nilai untuk suatu hal atau objek yang berdasarkan pada acuan-acuan tertentu untuk menentukan tujuan tertentu
- Evaluasi Usaha*** : suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis dimana prinsip dasarnya adalah membandingkan rencana usaha yang sudah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang sudah dicapai pada akhir masa produksi
- Pengembangan usaha*** : suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 Pertemuan)
Judul Modul	: Evaluasi Kegiatan Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal

B. Kompetensi Dasar

- 3.11 Memahami proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal
- 4.11 Mengevaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang Evaluasi Kegiatan Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal.

Materi Evaluasi Kegiatan Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam melakukan pemasaran produk kerajinan yang sudah kalian produksi.

Dalam mempelajari modul ini, kalian harus membaca dengan cermat. Melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini dapat bermanfaat sehingga kalian dapat mengerti dan memahami isi modul hingga penerapannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul strategi pemasaran langsung produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya.
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas.
4. Lakukan penilaian diri.
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi.

6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal

Modul ini terbagi menjadi 2 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : Pengertian dan Tahapan Evaluasi Usaha

Kedua : Permasalahan dan Pengembangan Usaha

KEGIATAN PEMBELAJARAN I

Pengertian dan Tahapan Evaluasi Usaha

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian evaluasi usaha
2. Menjelaskan hal-hal yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha
3. Menjelaskan tahapan analisis evaluasi usaha

B. Uraian Materi

Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha, prinsip dasar utama dalam evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.



Gambar ilustrasi proses evaluasi bisnis.

(https://berempat.com/wp-content/uploads/2019/09/evaluasi-dok-jurnal.id_-696x297.jpg)

Suatu usaha dikatakan berhasil apabila usaha tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat luar yang digunakan, upah tenaga kerja luar serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban pada pihak ketiga.

Bagi pelaku usaha baik itu Usaha Kecil, Usaha Mikro atau Usaha Menengah mengalami kemandekan dalam sebuah usaha tentu merupakan sesuatu yang tidak diinginkan dan tidak dikehendaki. Tentu setiap orang menginginkan selalu mengalami kemajuan usaha dari waktu ke waktu. Akan tetapi kemandekan dan stagnan usaha terkadang menjadi sesuatu hal yang tidak bisa dihindarkan, bahkan terkadang kalian harus mundur beberapa tahap.

Banyak hal yang bisa mempengaruhi kondisi usaha kita, pasar yang mulai lesu, persaingan yang makin ketat, produktifitas menurun, biaya produksi yang meningkat dan lain-lain. Bagaimana agar usaha selalu mengalami kemajuan, atau paling tidak, tidak surut ke belakang? Setelah rencana bisnis yang kita buat dengan

baik apakah sudah cukup? tentu tidak, kita perlu melakukan evaluasi dan pemantauan usaha. Kunci untuk menuju sukses usaha adalah melakukan evaluasi terhadap usaha yang sudah dilaksanakan.

Melakukan evaluasi usaha merupakan proses yang berlangsung terus menerus dan berkesinambungan. Evaluasi berangkat dari kegiatan pemantauan setiap proses dalam usaha yang dijalankan, dari hasil pemantauan dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan. Evaluasi dan pemantauan bagi seorang wirausahawan sekaligus menjadi sarana belajar dan proses meningkatkan kapasitas diri. dalam proses ini bisa jadi ditemukan hal-hal baru dan strategi baru mencapai sukses.

Evaluasi Kekuatan dan kelemahan merupakan salah satu faktor evaluasi yang berada di dalam sebuah usaha (*internal factor analysis*), sedangkan peluang dan ancaman merupakan factor yang berada diluar kegiatan usaha (*external factor analysis*). Hasil dari analisis secara internal dan eksternal akan sangat berfungsi dalam menentukan strategi yang ingin dipilih untuk melawan produk kompetitor lain dan juga sebagai perbaikan dalam meningkatkan mutu produk agar dapat bersaing. Kalian dapat menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) untuk mendapatkan data usaha kalian.

Hal yang menjadi dasar setiap pelaku usaha untuk maju adalah keyakinan diri bahwa ia mampu untuk maju dan sukses dalam bisnis. Jika cara berfikir ini cukup kuat maka satu tiket untuk sukses sudah didapat. Langkah selanjutnya adalah melaksanakan dan belajar dengan langsung melakukan. Berikut ini hal-hal yang perlu dievaluasi dalam sebuah usaha:

1. Posisi Keseluruhan Usaha

Posisi keseluruhan usaha digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pencapaian hasil dari keseluruhan usaha. Dengan begitu bisa diketahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha), berapa jumlah hutang-hutang pada pihak lain, berapa rata-rata pengeluaran dalam sebulan, dan berapa pendapatan bersih yang diperoleh setiap bulannya. Biasakanlah untuk melakukan pengecekan posisi keuangan usaha setiap saat. Evaluasi usaha secara menyeluruh memberikan gambaran utuh kondisi usaha yang sebenarnya.

2. Apakah Ada kemajuan atau Kemunduran Usaha

Posisi keuangan biasanya menjadi patokan utama dalam evaluasi kemajuan atau kemunduran sebuah usaha, meski bukan segala-galanya. Setelah mengetahui posisi keuangan, selanjutnya melakukan evaluasi terhadap kegiatan usaha. Apakah usaha mengalami kemajuan atau kemunduran? Cara mudahnya adalah dengan membandingkan pada saat awal kalian menjalankan usaha dengan setelahnya (biasanya dengan jangka waktu pembanding yang waktunya dapat ditentukan sendiri, misalnya 3 bulan, 6 bulan, atau satu tahun sekali setelah usaha berjalan).

3. Langkah Perbaikan Atau Pengembangan

Hasil evaluasi usaha yang menunjukkan beberapa parameter dipergunakan sebagai bahan untuk melakukan langkah selanjutnya. Caranya, berikanlah perhatian pada penjualan yang menurun, dimana kira-kira letak kesalahannya, sehingga kalian bisa melakukan langkah-langkah efektif untuk mengatasinya,

dan bisa segera melakukan ‘penyehatan’ agar usaha kalian kembali berjalan baik. Tetapi apabila kondisi keuangan dan penjualan kalian telah sehat dan mengalami peningkatan, usahakan janglah cepat puas dulu. Karena masih banyak sekali yang perlu kalian lakukan untuk mengembangkan usaha Kalian lebih tinggi dari pencapaian hasil yang diperoleh pada periode kemarin.

Setelah menerima laporan keuangan, kalian harus bersikap tenang dan berpikir melakukan perbaikan (apabila diketahui bahwa usaha mengalami kemunduran) dengan tujuan agar usaha kalian tidak semakin terpuruk. Sedinii mungkin kalian harus mencoba mencari langkah yang tepat dalam memperbaiki usaha kalian.

4. Target usaha selanjutnya

Evaluasi sebuah usaha juga bisa dimanfaatkan sebagai bahan untuk merencanakan target pertumbuhan usaha selanjutnya. Jika hasil usaha sudah menunjukkan pertumbuhan usaha yang mengalami kenaikan, tentu bukan sebagai bahan berpuas diri, justru menjadi bahan untuk mencapai target dan strategi yang baru. Kalian dituntut untuk memikirkan target selanjutnya dalam upaya melakukan perbaikan atau pengembangan usaha.

Coba pikirkan secara cermat, apakah dengan kondisi saat ini kalian ingin mendongkrak penjualan usaha karena angka penjualan mengalami kerugian yang cukup besar? Carilah peluang target apa yang kira-kira tepat untuk kalian lakukan. Misalnya seperti, apakah ini saatnya tepat untuk melakukan promosi lebih gencar? Apa sudah waktunya melakukan ekspansi usaha ke tempat lain yang lebih ramai?

Tahapan Analisis Evaluasi Usaha

1. Analisis Aspek Pasar

Evaluasi aspek pasar sangat penting dilakukan karena tidak ada proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan oleh proyek tersebut. Pada dasarnya, analisis pasar bertujuan untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan pangsa pasar dari produk yang bersangkutan.

Pasar merupakan kumpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dari suatu produk. Dalam penentuan pasar ada beberapa kriteria pasar yang harus diukur untuk mempermudah penentuan pasar sasaran, yaitu :

- a. Pasar potensial adalah sejumlah konsumen atau pelanggan yang mempunyai minat terhadap suatu penawaran pasar.
- b. Pasar tersedia adalah sekumpulan konsumen yang mempunyai minat, penghasilan dan akses penawaran pasar tertentu
- c. Pasar sasaran adalah bagian dari pasar yang memenuhi syarat dan juga bersedia untuk dimasuki perusahaan kita.

2. Analisis Aspek Teknis

Analisis aspek teknis antara lain menentukan jenis teknologi yang paling sesuai dengan kebutuhan usaha yang dikaji. Beberapa faktor yang dipertimbangan dalam pemilihan jenis teknologi antara lain:

- a. Jenis teknologi yang diajukan harus memenuhi stkalianr mutu yang sesuai dengan keinginan pasar atau konsumen.
- b. Teknologi harus sesuai dengan persyaratan yang diperlukan untuk mencapai skala produk yang ekonomis.
- c. Pilihan jenis teknologi yang diusulkan sering dipengaruhi oleh kemungkinan pengadaan tenaga ahli, pengadaan bahan baku, dan bahan penunjang yang diperlukan untuk penerapannya. Seringkali keterbatasan pengadaan salah satu bahan baku, baik dalam kualitas maupun kuantitas akan membatasi perencanaan proyek, serta berpengaruh pada biaya.
- d. Pemilihan teknologi hendaknya dikaitkan dengan memperhatikan jumlah dana yang diperlukan untuk pembelian mesin serta peralatan yang dibutuhkan.
- e. Perlu juga meninjau pengalaman penerapan teknologi yang bersangkutan oleh pihak lain di tempat lain, sehingga dapat diketahui apakah teknologi tersebut telah dapat disetarakan dengan baik.

3. Analisis Aspek finansial

Analisis aspek finansial dipergunakan untuk mengetahui karakteristik finansial dari suatu perusahaan melalui data-data akuntansinya. Karena dari data-data finansial tersebut dapat ditentukan bagaimana prospeknya di masa depan.

Metode Evaluasi Usaha

Berikut ini merupakan metode dalam melakukan evaluasi usaha:

1. Menggunakan daftar pertanyaan untuk menganalisis masalah.
2. Menggunakan laporan kinerja organisasi.
3. Menyusun diagram alir untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan terjadi resiko pada masing-masing tahap.
4. Inspeksi langsung.
5. Melakukan interaksi intensif dengan unit-unit.
6. Mengadakan studi banding dengan pihak luar untuk berbagi pengalaman.
7. Melakukan analisis terhadap bentuk-bentuk kerjasama.
8. Melakukan analisis lingkungan.

Kapan Melakukan Evaluasi Usaha?

Evaluasi terhadap perkembangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa kondisi yaitu:

1. Secara rutin/berkala.

Kalian bisa melakukan evaluasi bulanan, triwulan, ataupun tahunan. Biasanya yang paling sering dilakukan adalah evaluasi triwulan menyangkut evaluasi kegiatan sehari-hari (seperti pendapatan dan pengeluaran), dan tahunan untuk evaluasi secara lengkap yang mencakup laporan keuangan, persaingan usaha, SDM, dan lain sebagainya. Evaluasi berkala sangat baik manfaatnya, karena dengan adanya evaluasi secara rutin maka masalah-masalah yang timbul bisa lebih cepat diatasi dan peluang untk pengembangan bisa lebih cepat dimanfaatkan.

2. Secara insidental

Evaluasi secara insidental dilakukan setiap saat apabila terjadi masalah yang dirasakan cukup signifikan pada usaha kalian. Evaluasi seperti ini biasanya dilakukan apabila terjadi masalah atau kemunduran pada usaha. Evaluasi ini sebenarnya kurang baik, karena masalahnya sudah terjadi dan tindakan pencegahan pun sudah tidak bisa dilakukan. Yang terpenting adalah tindakan koreksi. Dengan adanya evaluasi rutin yang baik, diharapkan masalah yang mungkin timbul bisa ditekan sehingga evaluasi insidental ini pun bisa dikurangi.

C. Rangkuman

1. Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha.
2. Prinsip dasar utama dalam evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
3. Aspek yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha:
 - a. Posisi keseluruhan usaha
 - b. Apakah ada kemajuan atau kemunduran usaha
 - c. Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan
 - d. Pikirkan target usaha selanjutnya
4. Evaluasi usaha dapat dilakukan secara rutin dan secara insidental.

D. Penugasan Mandiri

Buatlah evaluasi usaha terhadap usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/ objek budaya lokal yang telah kalian jalankan. Tuliskan laporan hasil evaluasi tersebut.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan pengertian evaluasi usaha!
2. Sebutkan 4 hal yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha!
3. Jelaskan kapan suatu usaha perlu dievaluasi!

Pembahasan Latihan Soal 1

1. Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha, prinsip dasar utama dalam evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
2. Hal yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha :
 - Posisi Keseluruhan Usaha
 - Apakah Ada kemajuan atau Kemunduran Usaha
 - Langkah Perbaikan Atau Pengembangan
 - Target usaha selanjutnya
3. Evaluasi usaha dapat dilakukan secara rutin dan secara insidental.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan tentang apa saja yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan tahapan analisis evaluasi usaha	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan kapan suatu usaha perlu dievaluasi	Ya	Tidak
5.	Saya mampu melakukan evaluasi hasil usaha	Ya	Tidak

Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”. Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN II

Permasalahan dan Pengembangan Usaha

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran II ini diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya.
2. Menjelaskan konsep pengembangan usaha.

B. Uraian Materi

Permasalah Usaha dan Solusinya

Dalam menjalankan usaha kerajinan, pasti adakalanya sebuah masalah datang menghampiri. Banyak pengusaha yang bertahan dan menghadapi masalah tersebut, ada juga yang memutuskan untuk berhenti atau beralih ke usaha lainnya. Pengusaha yang bertahan dan mencoba mencari solusi biasanya akan meraih kesuksesan di depan.



Gambar ilustrasi pencarian solusi sebuah masalah
<https://wrksolutionsonline.com/wp-content/uploads/2014/06/ProblemSolution-300x199.jpg>

Apa saja masalah yang biasanya datang menghampiri pengusaha?

1. Tidak Bisa Membagi Waktu

Waktu adalah salah satu masalah yang paling sering dihadapi pengusaha. Banyak pengusaha yang tidak bisa membagi waktunya dengan baik sehingga menyebabkan masalah bisnis lainnya seperti telat menghadiri *meeting* yang dapat menyebabkan kesan buruk bagi klien bahkan hingga kehilangan klien, atau jatuh sakit karena terlalu banyak memikirkan pekerjaan. Untuk itu, seorang pengusaha harus mulai menerapkan manajemen waktu yang baik dengan mencoba membuat jadwal harian sendiri agar semua rencana pada hari itu dapat berjalan dengan baik.

2. Kurang Percaya Diri

Banyak pengusaha yang kurang percaya diri untuk mengakui bahwa ia memiliki sebuah usaha. Hal ini biasanya terjadi ketika baru memulai bisnis dan bisnisnya masih kecil ataupun belum berkembang. Karena kurang percaya diri inilah pengusaha jadi tidak mudah dikenali oleh orang lain. Padahal dengan percaya diri yang tinggi, Kalian secara tidak langsung dapat melakukan *branding* terhadap diri sendiri sebagai pengusaha yang menjual produk atau jasa tertentu. Dengan begitu, Kalian dan produk yang dijual pun secara langsung dapat lebih mudah dikenali orang lain.

3. Tidak Adanya Dukungan Keluarga

Beberapa orang masih berpikir berwirausaha itu bukanlah zona aman dan bisa memberikan kerugian besar. Hal inilah yang membuat banyak keluarga tidak mendukung anggota keluarganya memulai usaha. Padahal, dukungan keluargalah yang dapat mendorong Kalian menjalankan sebuah usaha. Jadi, jika Kalian belum mendapat dukungan keluarga, matangkan diri Kalian sendiri dan fokuslah mengelola usaha dengan baik. Dengan begitu, keluarga akan melihat bahwa Kalian serius berwirausaha.

4. Pindah Bidang Usaha

Ada beberapa pengusaha yang mudah menyerah ketika mendapati usahanya sepi dan tidak berkembang. Jika Kalian mendapati usaha yang sepi dan tidak berkembang, yang harus Kalian lakukan adalah fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan usaha.

5. Perang Harga

Ini adalah masalah yang sering terjadi saat ini. Banyaknya pesaing yang berani memberikan harga lebih murah, membuat Kalian ingin menurunkan harga jual. Dengan menurunkan harga, otomatis *margin* keuntungan yang didapat menjadi kecil. Untuk keluar dari masalah ini, jangan pernah Kalian menurunkan harga, tapi cobalah memberikan harga yang sesuai dengan kualitas yang Kalian berikan. Lalu berikan pelayanan yang baik dan membuat pelanggan Kalian puas. Kenapa? Karena tidak semua konsumen menginginkan harga yang murah, tapi ada juga konsumen yang mencari produk atau barang dengan kualitas bagus dan bisa memberikan kenyamanan dalam berbelanja.

6. Manajemen Keuangan yang Buruk

Keuangan adalah salah satu hal penting yang harus dikelola dengan bijak untuk kelangsungan perusahaan. Jika keuangan tidak dikelola dengan baik, pendapatan dan pengeluaran tidak akan terkontrol, sehingga bisa menyebabkan kebangkrutan. Dengan manajemen keuangan yang baik, Kalian dapat dengan mudah membuat perencanaan, memonitor dan mengontrol keuangan, hingga mengatur modal kerja.

Manajemen keuangan yang baik secara tidak langsung dapat membantu perusahaan membuat penilaian tujuan jangka pendek dan jangka panjang, serta mengetahui hambatan yang mungkin timbul dalam pengambilan keputusan finansial. Untuk menerapkan manajemen keuangan yang baik, Kalian membutuhkan laporan keuangan yang tepat. Oleh karena itu, Kalian

membutuhkan sistem akuntansi yang hkalianl. Penggunaan *software* akuntansi *online* seperti Jurnal adalah solusinya.

Pengembangan Usaha

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, supaya usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses.

Banyak hambatan–hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk , dan sebagainya . Tetapi hambatan-hambatan itu dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik.

Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Perusahaan dapat memanfaatkan keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk, dan lain–lain.

Jenis-jenis Pengembangan Usaha

Menurut Subagyo (2008), secara umum pengembangan usaha dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. **Pengembangan vertikal.** Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.
2. **Pengembangan horizontal.** Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara *line* produk tidak memiliki hubungan dengan *core* bisnisnya.

Menurut Humaizar (2010), berdasarkan caranya pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

1. **Perluasan ke hulu atau ke hilir.** Arah pengembangan usaha disesuaikan dengan posisi usaha kalian saat ini, jika usaha tersebut berada di hilir, maka pengembangannya kearah hulu. Kelebihan: pengembangan pada posisi ini lebih muda, karena telah mengetahui pasar, sumber material, dan teknologi. Kekurangan: jika terjadi permintaan produk pada bisnis ini melemah, maka tingkat penjualan akan menurun.
2. **Diversifikasi usaha.** Diversifikasi usaha adalah mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha. Kelebihannya jika salah satu jenis usaha mengalami penurunan permintaan pasar (rugi), maka usaha yang lain masih dapat menutupi kerugiannya. Kekurangan dari pengembangan cara ini cukup sulit dilakukan karena harus mempelajari dari awal baik pasar, sumber material, ataupun teknologinya dan sebagainya.

3. **Menjual bisnis (*franchise*)**. Arti dari menjual bisnis disini adalah menjual hak patennya. Ini dilakukan ketika usaha tersebut sudah memiliki hak paten atas produk atau jasa dan konsep pemasarannya.

Aspek-Aspek Dalam Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha terdiri dari aspek strategi , manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti :

1. Aspek strategi, contohnya :
 - a) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan/atau diharapkan) oleh konsumen .
 - b) Menciptakan pasar baru.
 - c) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.
2. Aspek manajemen pemasaran, contohnya :
 - a) Menembus dan menguasai pangsa pasar.
 - b) Mengolah peluang pasar yang ada dengan teliti.
 - c) Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.
 - d) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk, seperti memasang iklan , brosur, dan lain-lain.
3. Aspek penjualan, contohnya :
 - a) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan .
 - b) Banyak volume produk yang akan dijual.
 - c) Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
 - d) Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

Tahapan Pengembangan Usaha

Menurut Budiarta (2009), seorang pengusaha untuk melakukan pengembangan usaha umumnya melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

1. Memiliki ide usaha
Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.
2. Penyaringan ide/konsep usaha
Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.
3. Pengembangan rencana usaha (*business plan*)
Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

4. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha
Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Masalah Dan Solusi Dalam Mengembangkan Usaha

Berikut ini beberapa permasalahan dalam mengembangkan usaha:

1. Faktor kurangnya modal.
Modal merupakan salah satu faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengalihkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.
2. Kesulitan dalam pemasaran produk .
Kesulitan memasarkan produk dapat berakibat berlebihan penyimpanan produk di gudang sehingga tidak ada pemasukan bagi wirausahawan.
3. Persaingan usaha yang semakin ketat .
Persaingan usaha yang semakin ketat mendesak para pengusaha bersaing dengan pengusaha lainnya. Jika tidak diantisipasi dengan baik maka pengusaha yang kalah bersaing akan mengalami kegagalan usaha.
4. Kesulitan bahan baku .
Bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha. Jika bahan baku sulit didapat maka perusahaan tidak bisa melakukan kegiatan usahanya.
5. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli.

Adapun solusinya adalah :

1. Modal dapat diperoleh bukan hanya dari dalam tetapi bisa juga dari luar seperti dari pinjaman bank, hibah, dan sebagainya.
2. Membuat saluran pemasaran yang luas seperti memasarkan barang tidak hanya di dalam negeri saja tetapi bisa diekspor ke luar negeri.
3. Menerapkan strategi usaha, misalnya dengan membuat diversifikasi produk, menemukan produk baru dan sebagainya.
4. Memilih lokasi yang strategis, misalnya dengan memilih lokasi usaha yang dekat dengan bahan baku dan pasar.
5. Merekrut tenaga ahli dengan cara melakukan seleksi yang ketat kepada calon pelamar, sehingga mendapatkan tenaga yang benar-benar ahli di bidangnya.

C. Rangkuman

1. Berikut ini beberapa permasalahan usaha yang dihadapi oleh wirausahawan
 - a) Tidak bisa membagi waktu
 - b) Kurang percaya diri
 - c) Tidak adanya dukungan keluarga
 - d) Pindah bidang usaha
 - e) Perang harga
 - f) Manajemen keuangan yang buruk
2. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
3. Aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan usaha adalah aspek strategi, aspek manajemen pemasaran, dan aspek penjualan.

D. Penugasan Mandiri

1. Tuliskan apa saja permasalahan usaha yang muncul ketika kalian menjalankan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal.
2. Tuliskan rencana yang strategi yang akan kalian laksanakan dalam mengembangkan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan permasalahan apa saja yang muncul dalam menjalankan usaha kerajinan, jelaskan juga solusi dari permasalahan tersebut!
2. Jelaskan pengertian pengembangan usaha!
3. Jelaskan pengembangan usaha dari aspek manajemen pemasaran!
4. Jelaskan pengembangan usaha dari aspek penjualan!

Pembahasan Latihan Soal 2

1. Masalah dalam usaha kerajinan:
 - Tidak Bisa Membagi Waktu, solusi seorang pengusaha harus mulai menerapkan manajemen waktu yang baik dengan mencoba membuat jadwal harian sendiri agar semua rencana pada hari itu dapat berjalan dengan baik.
 - Kurang Percaya Diri, solusi meningkatkan percaya diri
 - Tidak Adanya Dukungan Keluarga, solusi mematangkan diri Kalian sendiri dan fokuslah mengelola usaha dengan baik. Dengan begitu, keluarga akan melihat bahwa Kalian serius berwirausaha.
 - Pindah Bidang Usaha, solusi fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan usaha.
 - Perang Harga, solusi jangan pernah Kalian menurunkan harga, tapi cobalah memberikan harga yang cocok sesuai dengan kualitas yang Kalian berikan. Lalu berikan pelayanan yang baik dan membuat pelanggan Kalian puas.
 - Manajemen Keuangan yang Buruk, solusi manajemen diperbaiki.
2. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
3. Pengembangan usaha dalam aspek manajemen pemasaran, contohnya :
 - Menembus dan menguasai pangsa pasar.
 - Mengolah peluang pasar yang ada dengan teliti.
 - Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.
 - Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk, seperti memasang iklan, brosur, dan lain-lain.
4. Pengembangan usaha dalam aspek penjualan, contohnya :
 - Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.
 - Banyak volume produk yang akan dijual.
 - Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
 - Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan tentang permasalahan usaha dan solusinya	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan pengertian pengembangan usaha	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan tentang aspek-aspek dalam pengembangan usaha	Ya	Tidak
5.	Saya mampu menyusun strategi pengembangan usaha	Ya	Tidak

Bila ada jawaban “Tidak”, maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih “Tidak”. Bila semua jawaban “Ya”, maka kalian dapat melanjutkan ke kegiatan pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan memberi tanda silang (x) pada jawaban yang benar!

1. Kondisi usaha Ibu Ida sudah berjalan hampir 3 bulan lamanya, beliau ingin membuat sebuah evaluasi usaha agar dapat meningkatkan usaha miliknya. Berikut ini merupakan hal-hal yang harus dievaluasi oleh Ibu Ida untuk usahanya yang sudah berjalan, **kecuali**....
 - A. Kondisi keuangan
 - B. Kondisi pasar
 - C. Kemajuan usaha
 - D. Kepemimpinan
 - E. Kondisi konsumen
2. Karena belum mampu menghasilkan produk/jasa dengan mutu yang konsisten, maka konsumen sering merasa kecewa terhadap salah satu produk. Hal tersebut merupakan jenis hambatan dalam pengembangan usaha, yaitu....
 - A. Mutu produk/jasa tidak konsisten
 - B. Harga bahan baku naik secara pesat
 - C. Image perusahaan belum cukup baik
 - D. Infrastruktur belum tersedia
 - E. Kepemimpinan
3. Di bawah ini yang bukan termasuk permasalahan usaha adalah....
 - A. Modal yang kurang
 - B. Kurangnya tenaga kerja ahli
 - C. Bahan baku terpenuhi
 - D. Suasana politik yang tidak stabil
 - E. Produk tidak diminati pasar
4. Seiring dengan meningkatnya nilai tukar mata uang *Dollar* terhadap Rupiah pada beberapa waktu belakangan ini sangat berdampak pada usaha kerajinan milik H.Pardi. Salah satu cara yang dapat dipilih H.Pardi untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan cara....
 - A. Mengurangi produksi
 - B. Meningkatkan impor
 - C. Mengurangi karyawan
 - D. Menambah pinjaman modal
 - E. Meningkatkan ekspor
5. Eko dan timnya mendapati produk hasil usaha kerajinan mereka tidak diterima dengan baik oleh pasar. Berikut komponen yang harus dievaluasi oleh Eko dan timnya hingga dapat diterima dengan baik oleh calon konsumen mereka, **kecuali**....
 - A. Kualitas produk
 - B. Kualitas kemasan
 - C. Strategi pemasaran
 - D. Lokasi penjualan
 - E. Kinerja bagian keuangan

KUNCI JAWABAN

1. E. Kondisi Konsumen
2. A. Mutu produk/jasa tidak konsisten
3. C. Bahan baku terpenuhi
4. E. Meningkatkan ekspor
5. E. Kinerja bagian keuangan

DAFTAR PUSTAKA

Hendriana, dkk, 2017 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas X Semester 2, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

<https://harrisfadilah.wordpress.com/2012/04/17/pengembangan-usaha/> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<http://khitacollections01.blogspot.com/2017/07/materi-prakarya-evaluasi-hasil-usaha.html> (diakses 3 Oktober 2020)

<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-6-masalah-bisnis-yang-sering-terjadi-dan-bagaimana-solusinya/> (diakses 2 Oktober 2020)

<https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html> (diakses 5 Oktober 2020)

https://berempat.com/wp-content/uploads/2019/09/evaluasi-dok-jurnal.id_-696x297.jpg (diakses 26 Oktober 2020)

<https://wrksolutionsonline.com/wp-content/uploads/2014/06/ProblemSolution-300x199.jpg> (diakses 26 Oktober 2020)

<https://www.youtube.com/watch?v=uUkwiliKEKM> (diakses 2 Oktober 2020)