



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
XI



**USAHA PENGOLAHAN MAKANAN
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XI
(PENGOLAHAN)**

PENYUSUN

**Marta Mila Sughesti, S.Pd, S.S, M.Pd
SMA NEGERI 2 SITUBONDO**

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.....	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	5
D. Latihan Soal.....	5
E. Penilaian Diri.....	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	7
A. Tujuan Pembelajaran	8
B. Uraian Materi	8
C. Rangkuman	13
D. Latihan Soal.....	13
E. Penilaian Diri.....	15
EVALUASI	17
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	17
DAFTAR PUSTAKA	18

GLOSARIUM

- Ide** : adalah rancangan yang tersusun di pikiran
- Peluang usaha** : adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan
- Bahan pangan nabati** : adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman.
- Bahan pangan hewani** : merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hasil hewan.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan (pengolahan)
Kelas	: XI (Ganjil)
Alokasi Waktu	: 4 JP (2 kali pertemuan)
Judul Modul	: Usaha Pengolahan Makanan

B. Kompetensi Dasar

- 3.1 Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
 - 3.1.1 Memahami ide dan peluang usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.1.2 Memahami analisa peluang usaha makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.1.3 Memahami sumber daya yang di butuhkan pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.1.4 Memahami administrasi dan pemasaran pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.1.5 Memahami komponen perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.1.6 Memahami langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.1 Membuat perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
 - 4.1.1 Menyusun perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

C. Deskripsi Singkat Materi



<https://tinyurl.com/y3exfc8k>

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang ide dan analisa peluang usaha, sumber daya pengolahan makanan, administrasi dan pemasaran, komponen perencanaan usaha dan penyusunan perencanaan usaha. Semua materi ini sangat penting dan harus kalian kuasai karena akan sangat berguna bagi kalian dalam kehidupan sehari-hari dan akan membantu kalian ketika kalian ingin menjadi wirausahawan muda yang sukses. Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca dengan cermat kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Selamat belajar bagi anak-anak hebat generasi penerus bangsa.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul Usaha pengolahan Makanan sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Memahami ide dan analisa peluang usaha serta sumber daya pengolahan makanan (b) Memahami administrasi dan pemasaran pengolahan makanan, komponen perencanaan usaha dan penyusunan perencanaan usaha pengolahan makanan
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 : 1. Memahami ide dan analisa peluang usaha
2. Memahami sumber daya pengolahan makanan

Kedua : 1. Memahami administrasi dan pemasaran
2. Memahami komponen perencanaan usaha
3. Memahami penyusunan perencanaan usaha

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

IDE DAN ANALISA PELUANG USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan kalian dapat :

1. Memahami ide dan analisa peluang usaha
2. Memahami sumber daya pengolahan makanan

B. Uraian Materi

A. Ide dan Analisa Peluang Usaha



<https://tinyurl.com/y64mjyz2>

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), ide adalah rancangan yang tersusun di pikiran. Artinya sama dengan gagasan atau cita-cita. Ide dalam sebuah kajian Filsafat Yunani merupakan gambaran imajinasi yang terlintas dalam pikiran kita, misalnya: ide tentang sebuah gelas, maka dalam pikiran kita muncul sebuah bentuk gelas. Nah, Selama ide itu belum dituangkan menjadi suatu konsep dengan tulisan maupun gambar yang nyata, maka ide masih berada di dalam pikiran kita.



<https://tinyurl.com/y6ba2n6e>

Menurut Gorys Keraf, analisa adalah sebuah proses untuk memecahkan sesuatu ke dalam bagian-bagian kecil yang saling berkaitan. sedangkan menurut Komarrudin, analisis merupakan suatu kegiatan berfikir untuk menguraikan sesuatu menjadi komponen-komponen kecil sehingga mudah untuk dipahami. Jadi analisa dapat disimpulkan sebagai sebuah proses berfikir untuk menguraikan sesuatu yang besar menjadi bagian bagian kecil yang saling berkaitan sehingga akan lebih mudah untuk dipahami



<https://tinyurl.com/y54p2hul>

Peluang usaha ini menjadi hal yang paling penting sebelum kita membuka sebuah bisnis. Peluang Usaha terdiri dari dua kata, yaitu; Peluang yang artinya kesempatan, dan Usaha yang artinya upaya dengan berbagai daya untuk mencapai tujuan atau sesuatu yang diinginkan. Secara sederhana, pengertian peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan (keuntungan, uang, kekayaan) dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki.

B. Sumber Daya Pengolahan Makanan



<https://tinyurl.com/y2j9so9d>

Sumber daya adalah suatu potensi yang dimiliki oleh materi atau unsur lain dalam kehidupan dimana ia dapat meningkatkan kesejahteraan manusia. Dalam pengolahan makanan sumber daya (bahan pangan) dibagi menjadi dua bahan yaitu:

a. Bahan pangan nabati

Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman (bisa berupa akar, batang, dahan, daun, bunga, buah atau beberapa bagian dari tanaman bahkan keseluruhannya) atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman. Sumber bahan nabati dapat kita produksi sendiri disekolah maupun dirumah. Salah satu contohnya adalah dengan berkebun hidroponik dimana kita dapat memperoleh bahan nabati seperti sayur dan buah yang segar dan sehat karena tidak menggunakan pestisida.

b. Bahan pangan hewani

Bahan pangan hewani merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hewan. Kedua bahan pangan ini memiliki karakteristik yang berbeda sehingga memerlukan penanganan dan pengolahan yang berbeda pula. Contoh dari bahan pangan hewani seperti

daging, susu, telur dan ikan. Adapaun contoh produk olahan dengan bahan dasar hewan adalah krim, keju, susu bubuk, sosis, dendeng, ikan beku, ikan pindang, bandeng asap, telur pindang, telur asin, bubuk telur dan sebagainya.

C. Rangkuman

1. Ide adalah rancangan yang tersusun di pikiran.
2. peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan.
3. Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman.
4. Bahan pangan hewani merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hasil hewan.

D. Latihan Soal

Kerjakan soal di bawah ini di dengan benar!



<https://tinyurl.com/y368ex45>

1. Selaku putra daerah kalian ingin menjadi wirausahawan dibidang kuliner (makanan) yang akan memperkenalkan makanan khas dari daerah kalian. Nah, tugas kalian adalah :
 - a. memilih salah satu bahan pangan khas dari daerah kalian baik bahan pangan nabati atau hewani
 - b. carilah ide jenis makanan apa yang akan kalian ciptakan/hasilkan dari bahan pangan yang telah kalian pilih
 - c. tentukan peluang usaha jenis makanan yang telah kalian ciptakan/ hasilkan
2. Sebutkan 5 makanan khas daerah dari bahan nabati dan hewani beserta asal daerahnya!

KUNCI JAWABAN

1. A. jawaban tergantung bahan pangan khas daerah dimana siswa berada
b. jawaban tergantung ide masing masing siswa
c. siswa menjelaskan peluang usaha dari produk yang dihasilkan berdasarkan ide mereka masing masing
2. a. tajin palappa dari Situbondo jawa Timur
b. empek-empek dari Palembang
c. lumpia rebung dari Semarang
d. jubada dari Madura
e. Piyem dari bandung

E. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajarii kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan konsep ide dengan baik	Ya	Tidak
3	saya mampu menerapkan konsep ide dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan konsep peluang usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	saya mampu menerapkan konsep peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan konsep bahan pangan nabati dengan baik	Ya	Tidak
7	saya mampu menerapkan konsep bahan pangan nabati dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	saya mampu menjelaskan konsep bahan pangan hewani dengan baik	Ya	Tidak
9	saya mampu menerapkan konsep bahan pangan hewani 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 :

Sangat tidak baik (kurang dari 59)

Tidak baik (60 – 69)

Cukup (70 – 79)

Baik (80- 89)

Sangat baik (90 -100)

NO	KRITERIA JAWABAN	SKOR				
		1	2	3	4	5

1	Kesesuaian penerapan konsep ide dalam sebuah permasalahan kontekstual						
2	Kesesuaian penerapan konsep peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual						
3	Kesesuaian penerapan konsep bahan baku nabati dalam sebuah permasalahan kontekstual						
4	Kesesuaian penerapan konsep bahan baku hewani 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		
	K B	B	SB	K B	B	SB	K B	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

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

ADMINISTRASI DAN PERENCANAAN USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan kalian dapat:

1. Memahami administrasi dan pemasaran
2. Memahami komponen perencanaan usaha
3. Memahami penyusunan perencanaan usaha

B. Uraian Materi

Administrasi dan pemasaran



<https://tinyurl.com/yyug67wc>

Apa yang dimaksud dengan administrasi? Administrasi adalah suatu bentuk usaha dan aktivitas yang berhubungan dengan pengaturan kebijakan agar dapat mencapai target/ tujuan. Administrasi secara sempit diartikan sebagai bentuk aktivitas yang meliputi catat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan sederhana, ketik-mengetik, dan kegiatan lain yang sifatnya teknis ketatausahaan. Sedangkan pengertian administrasi secara luas adalah semua proses kerjasama antara dua orang atau lebih yang bertujuan untuk mencapai target dengan memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada.



<https://tinyurl.com/y4r4oahz>

Apa itu pemasaran? Pengertian 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. Secara sederhana, definisi pemasaran lebih diidentikan dengan

proses pengenalan produk atau servis kepada konsumen yang potensial. Aspek-aspek untuk pemasaran ini meliputi periklanan, public relation, promosi dan penjualan.

Komponen perencanaan usaha



<https://tinyurl.com/y55m5u32>

Sebelum memulai usaha ada baiknya sebagai wirausahawan atau pengusaha, memahami terlebih dahulu komponen perencanaan usaha agar usaha berjalan lancar. Secara umum, ada 8 komponen perencanaan usaha yang bisa kita pelajari dalam modul ini, yaitu:

1. Membuat Deskripsi Usaha



<https://tinyurl.com/y6af1sj5>

Langkah pertama yang harus kita lakukan adalah mendeskripsikan keseluruhan komponen dari usaha yang akan dibangun. Pastikan semua pihak yang ada didalamnya, mengetahui dengan jelas dan pasti tentang rancangan masa depan usaha. Sebagai pemilik usaha, kita dituntut untuk mengetahui tentang potensi produk dan potensinya di masa datang. Selain itu, kita juga harus memahami perencanaan inovasi dan evaluasi dari produk kita.

2. Strategi Pemasaran



<https://tinyurl.com/yxlesomr>

Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan untuk memperkenalkan produk dan menarik konsumen untuk melakukan pembelian. Sedangkan Strategi yakni teknik atau cara khusus yang dilakukan untuk mengomandoi suatu kegiatan, dalam rangka mencapai tujuannya. Untuk itu, sebuah pemasaran di awal usaha sangat memerlukan yang namanya strategi.

3. Memahami Kompetitor dan Tingkat Persaingan



<https://tinyurl.com/y49d9cyo>

Cara mengenali dan mengetahui pergerakan kompetitor ialah, dengan mencari dan mengumpulkan informasi mengenai kelemahan serta kekuatan dari produk-produk milik pesaing, dengan melihat bagaimana otoritas pesaing di pasar yang jadi target anda tersebut. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan dari kompetitor, kita dapat membuat rancangan strategi pemasaran bagi usaha atau produk kita.

4. Implementasi Tahap Produksi



<https://tinyurl.com/y3j8no6l>

Setelah komponen-komponen perencanaan usaha diatas sudah diterapkan, selanjutnya adalah menjalankan beberapa tahap dalam proses produksi produk.

Hal ini penting karena hasil akhir yang akan dipasarkan harus sesuai dengan semua rencana.

5. Memantau Pengembangan Produk



<https://tinyurl.com/y2rznorf>

Pemantauan terhadap pergerakan dan perkembangan produk kalian di pasar sangat besar manfaatnya. Dengan menerapkannya, kalian bisa mengetahui apa saja yang jadi kendala dan kekuatan. Sehingga bisa segera melakukan pembenahan dini.

6. Rencana Operasional dan Manajemen



<https://tinyurl.com/yyka8f5d>

Komponen Perencanaan Usaha selanjutnya yakni menyusun planning operasional dan kegiatan manajemen. Dua hal ini sangat penting karena lingkungannya sangat luas dalam perjalanan sebuah usaha. Rencana Operasional dan Manajemen akan menjelaskan bagaimana kinerja usaha kalian agar tetap bisa eksis dan berkelanjutan

7. Perhitungan Biaya



<https://tinyurl.com/y56ofkr7>

Modal awal merupakan syarat utama yang harus ada sebelum memulai usaha baru, kalian harus mampu mengatur ketersediaan keuangan secara efisien, supaya

penggunaannya tidak sia-sia. Beberapa elemen penting sebagai bahan pencatatan keuangan antara lain adalah laporan keuangan perencanaan, laporan arus kas perencanaan, laporan Neraca perencanaan dan analisis pengembalian modal.

8. Simpulkan Semuanya



<https://tinyurl.com/y3mxe715>

Langkah terakhir yang harus kalian lakukan adalah membuat kesimpulan dari seluruh perencanaan bisnis yang sudah anda susun diatas. Tentukan kapan waktu terbaik memulai bisnis, serta Melengkapi segala persiapan yang masih berhubungan dengan bisnis anda.

Penyusunan Perencanaan Usaha



<https://tinyurl.com/y6pw4lks>

Penyusunan perencanaan usaha merupakan tahap awal yang harus dilalui oleh setiap Wirausahawan yang ingin memulai bisnis dengan sukses.

Berikut 4 Langkah Penyusunan Perencanaan Usaha:

1. Melakukan Penelitian

Penelitian yang dimaksud adalah menganalisa berbagai indikator inti sebelum memulai usaha, antara lain adalah menentukan ide yang cocok berdasarkan analisa . Analisa yang dilakukan adalah Riset Pasar, yakni menyimpulkan berbagai sampel penelitian tentang keadaan berbagai pasar, seperti demografi penduduk, keadaan wilayah, daya beli calon konsumen, tingkat persaingan (kompetitor) dan lain-lain.

2. Menyusun Tujuan Usaha

Semua pebisnis baru harus memiliki tujuan. Dengan adanya tujuan yang direncanakan, sebuah perjalanan awal usaha akan bisa berjalan dengan baik dan

sistematis, serta tetap pada jalur yang semestinya. Selain itu, tujuan juga akan menjaga dan terus meningkatkan semangat pebisnis, dikarenakan adanya sesuatu yang ingin dicapai pada periode tertentu. Seorang pebisnis harus menyusun tujuan dalam skala pendek, menengah dan panjang. Skala pendek umumnya diusahakan terwujud dalam jangka waktu 1 atau 2 tahun, sedangkan jangka panjang adalah yang menaungi visi dan misi perusahaan tersebut.

3. Membuat Profil Perusahaan

Branding pengaruhnya sangat besar, salah satunya dengan membuat profil perusahaan. Selain sebagai teknik marketing, juga akan menciptakan awareness atau kesan di hati pembeli terhadap produk anda. Untuk itu, sebuah brand harus dibuat se-unik dan se-menarik mungkin, Beberapa cara membuat brand yang unik antara lain : merek yang mudah diingat, gampang diucapkan, mengkombinasikan huruf dengan angka, tidak panjang dan logo

4. Membuat Kategori Perencanaan

Yang terakhir dalam langkah menyusun rencana usaha adalah dengan membuat kategori-kategori perencanaan seperti, produksi, pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam menyusun strategi produksi, yang harus dilakukan antara lain : pembelian bahan baku ke distributor, mencari sumber daya manusia, pembelian peralatan produksi, desain awal, analisis produk jadi, testing processing, desain akhir dan implementasi.

C. Rangkuman

1. Administrasi dan pemasaran
Administrasi adalah: suatu bentuk usaha dan aktivitas yang berhubungan dengan pengaturan kebijakan agar dapat mencapai target/ tujuan.
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. Komponen perencanaan usaha yang kita pelajari dalam modul ini meliputi:
 - a. Membuat Deskripsi Usaha
 - b. Strategi Pemasaran
 - c. Memahami Kompetitor dan Tingkat Persaingan
 - d. Implementasi Tahap Produksi
 - e. Memantau Pengembangan Produk
 - f. Rencana Operasional dan Manajemen
 - g. Perhitungan Biaya
 - h. Simpulkan Semuanya
3. Penyusunan perencanaan usaha ada 4 langkah yang dapat dilakukan yaitu:
 - a. Melakukan Penelitian
 - b. Menyusun Tujuan Usaha
 - c. Membuat Profil Perusahaan
 - d. Membuat Kategori Perencanaan

D. Latihan Soal

Jawablah soal dibawah ini dengan baik dan benar

1. Jelaskan dengan menggunakan bahasamu, hubungan antara administrasi dan pemasaran dalam sebuah usaha?

Kamu ingin menjadi seorang wirausahawan kuliner didaerahmu. Nah dengan bekal pengetahuan dari pelajaran PKWU yang kamu pelajari disekolah kami bisa mulai merancang keinginanmu, kalian siap menjadi wirausahawan muda? Yuk coba kalian jawab beberapa pertanyaan dibawah ini!



<https://tinyurl.com/yyty8m92>

2. Pilih salah satu jenis sumber daya nabati atau hewani yang ada didaerahmu
3. Tentukan jenis olahan kuliner apa yang akan kalian ciptakan dari sumber daya nabati/hewani yang sudah kalian pilih dalam poin (a)
4. Susunlah rencana usaha dari usaha kuliner yang akan kalian ciptakan sehingga usaha kalian dapat diterima oleh pasar

JAWABAN LATIHAN SOAL

1. Administrasi adalah: suatu bentuk usaha dan aktivitas yang berhubungan dengan pengaturan kebijakan agar dapat mencapai target/ tujuan.
Pemasaran adalah: suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, agar mampu mengakomodir permintaan pasar.
Administrasi dan pemasaran dalam sebuah perusahaan tidak dapat dipisahkan karena semua kegiatan dalam pemasaran akan tercatat dalam administrasi dalam perusahaan tersebut
2. pilihan bebas (disesuaikan dengan ketersediaan sumber daya nabati/ hewani yang berada disekitar siswa)
3. pilihan bebas, berdasarkan jenis makanan khas didaerah siswa
4. langkah penyusunan rencana usaha kuliner yang akan saya kembangkan didaerah saya adalah:
 1. Melakukan penelitian untuk mengetahui jenis kuliner apa yang diminati masyarakat
 2. Menyusun tujuan usaha kuliner yang akan saya kembangkan
 3. Membuat profil usaha kuliner yang akan saya pasarkan sehingga mudah dikenal oleh konsumen
 4. Membuat kategori perencanaan usaha sehingga usaha yang akan saya kembangkan memiliki arah dan tujuan yang pasti dimasa yang akan datang

E. 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 menjelaskan konsep pemasaran dengan baik		
4	saya mampu menerapkan konsep administrasi dalam sebuah permasalahan kontekstual	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 konsep komponen perencanaan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	saya mampu menjelaskan konsep penyusunan perencanaan usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	saya mampu menerapkan konsep penyusunan perencanaan usaha dengan baik 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 :

Sangat tidak baik (kurang dari 59)

Tidak baik (60 – 69)

Cukup (70 – 79)

Baik (80- 89)

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 dalam sebuah permasalahan kontekstual					
3	Kesesuaian penerapan konsep komponen perencanaan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
4	Kesesuaian penerapan konsep perencanaan 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		
	K B	B	SB	K B	B	SB	K B	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

EVALUASI

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan baik dan benar, berdasarkan pemahaman yang telah kalian dapatkan dalam kegiatan pembelajaran 1 dan pembelajaran 2.



Untuk menjadi seorang wirausahawan muda ada beberapa hal yang harus kalian pahami sebelum kalian membuka usaha. Nah dengan menggunakan bahasa kalian jelaskan apa yang dimaksud dengan:

1. Ide
2. Peluang usaha
3. Bahan pangan nabati dan berilah contoh 5 jenis bahan pangan nabati
4. Bahan pangan hewani dan berilah contoh 5 jenis bahan pangan hewani
5. Sebutkan komponen-komponen perencanaan usaha



<https://tinyurl.com/y2t9hzfe>

6. Didaerahmu memiliki sumber daya alam pohon pisang yang melimpah, tapi sayangnya penduduk didaerahmu tidak memanfaatkan sumber daya dengan maksimal. Sebagai putra daerah yang ingin menjadi wirausahawan sukses mengolah sumberdaya lokal, carilah ide dan peluang usaha dari sebuah produk olahan berbahan dasar tanaman pisang.

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

1. Ide adalah rancangan yang tersusun di dalam pikiran seseorang
2. peluang usaha adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan.

3. Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman. Contoh bahan pangan nabati bersumber dari : sayur, buah, akar, dahan, batang, bunga
4. Bahan pangan hewani merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hasil hewan. Contoh bahan pangan hewani bersumber dari : daging, ikan, susu, telur, krim, keju, sosis.
5. Komponen perencanaan usaha yang kita pelajari dalam modul ini meliputi:
 - a. Membuat Deskripsi Usaha
 - b. Strategi Pemasaran
 - c. Memahami Kompetitor dan Tingkat Persaingan
 - d. Implementasi Tahap Produksi
 - e. Memantau Pengembangan Produk
 - f. Rencana Operasional dan Manajemen
 - g. Perhitungan Biaya
 - h. Simpulkan Semuanya
6. Ide usaha: membuat keripik pisang rasa-rasa, membuat olahan sale pisang, dodol pisang, krupuk jantung pisang, krupuk batang pisang.
Peluang usaha : produk olahan pisang akan menjadi produk favorit yang diminati oleh masyarakat. Produk ini akan menjadi oleh-oleh khas dari daerah kami karena produk olahan pisang yang ada di daerah kami hanya pisang goreng dan keripik pisang manis saja.

DAFTAR PUSTAKA

e-Modul Kemdikbud PKWU kelas XI pengolahan

<http://kamusbahasaIndonesia.org/ide> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://yusdian-rudenko.blogspot.com/2010/09/definisi-ide.html> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y64mjyz2> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://pengertiandefinisi.com/pengertian-analisa-menurut-ahli/> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y6ba2n6e> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://www.maxmanroe.com/pengertian-peluang-usaha.html> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y54p2hul> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://www.referensibebas.com/2016/11/pengertian-sumber-daya-dan-macam.html> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y2j9so9d> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y368ex45> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/yyug67wc> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y4r4oahz> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://www.maxmanroe.com/vid/marketing/pengertian-pemasaran.html> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y3q28w8p> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y55m5u32> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y6afslj5> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/yxlesomr> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y3j8no6l> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y2rznorf> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/yyka8f5d> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y56ofkr7> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://tinyurl.com/y3mxe7l5> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 WIB

<https://www.rapikan.com/langkah-penyusunan-perencanaan-usaha/> diunduh tanggal 3 Oktober 2020 pukul 14.00 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
XI



**SISTEM PENGOLAHAN
MAKANAN KHAS ASLI DAERAH
DARI BAHAN PANGAN NABATI DAN HEWANI**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN KELAS XI
PENGOLAHAN**

PENYUSUN

**Fauziah Asri Latifah, S.Si, M.Pd
SMA N 13 Semarang**

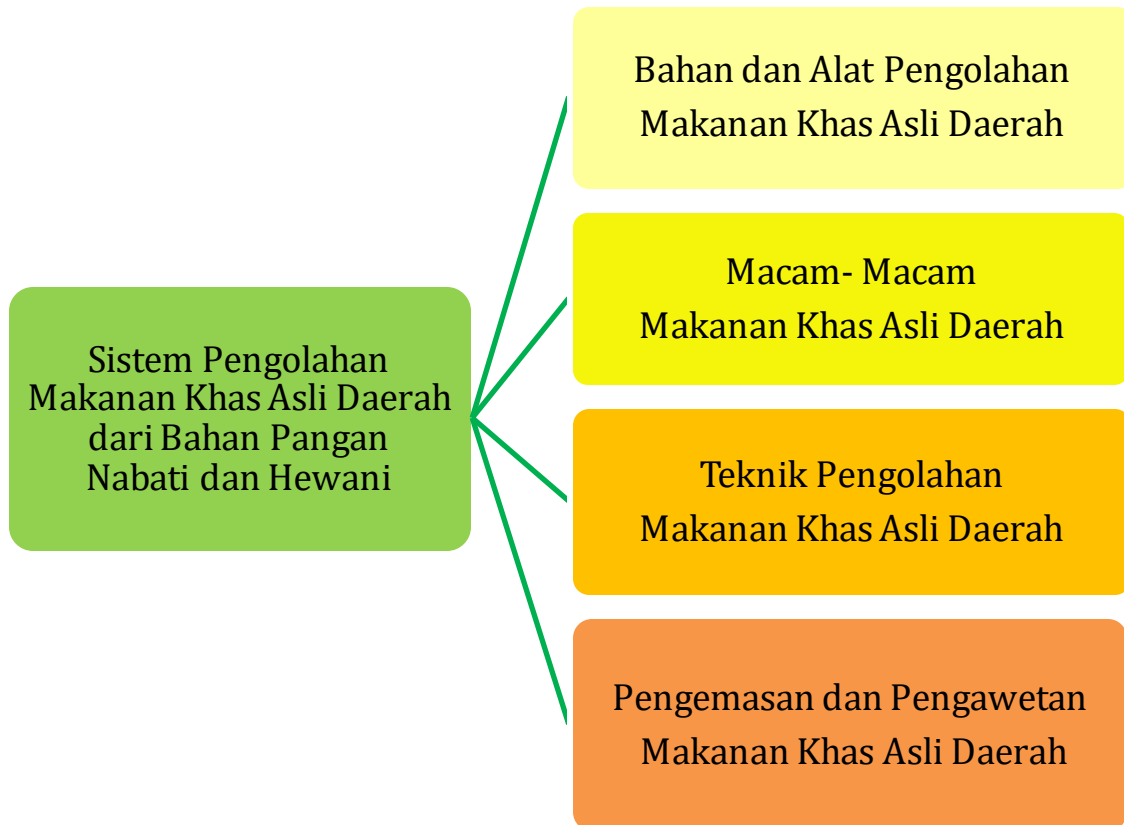
DAFTAR ISI

PENYUSUN	i
DAFTAR ISI.....	ii
GLOSARIUM.....	iii
PETA KONSEP	iv
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	10
E. Latihan Soal	11
F. Penilaian Diri	13
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2.....	14
A. Tujuan Pembelajaran	14
C. RANGKUMAN	22
D. Penugasan Mandiri	22
E. Latihan Soal	22
F. Penilaian Diri	24
EVALUASI	25

GLOSARIUM

Bahan nabati	: bahan makanan yang berasal dari tumbuhan.
Bahan hewani	: bahan makanan yang berasal dari hewan.
<i>Braising</i>	: metode memasak bahan makanan dengan sedikit air kaldu.
Melandir (<i>larding</i>)	: menjahitkan pita-pita lemak pada permukaan daging yang tidak berlemak sebelum daging tersebut dipanggang agar tidak kering.
Memanir (<i>coating</i>)	: memberi lapisan kulit pada makanan dengan menggunakan telur dan tepung panir, kemudian digoreng.
Memarinir (<i>marinating</i>)	: merendam bahan makanan di dalam cairan berbumbu agar bahan makanan tersebut lebih enak dan tidak segera basi.
Membardir (<i>barding</i>)	: membungkus daging atau unggas yang tidak berlemak dengan lapisan lemak yang tipis sebelum dimasak agar tidak menjadi kering.
Memblansir	: merebus sebentar bahan makanan dalam air mendidih dengan maksud untuk mengurangi rasa dan bau.
Memfilir (<i>filleting</i>)	: menghilangkan tulang atau duri pada daging ayam atau ikan.
Mengentalkan (<i>thickening</i>)	: menambah bahan pengental pada masakan yang cair sehingga menjadi masakan yang kental.
Menggelasir (<i>glazing</i>)	: memberi lapisan mengkilap pada makanan. Kue digelasir dengan campuran gula halus dengan putih telur atau agar-agar. Ikan, ayam, daging digelasir dengan gelatin atau agar-agar.
Menggoreng (<i>frying</i>)	: memasak bahan makanan di dalam minyak.
Mengisi (<i>stuffing</i>)	: mengisi bahan makanan dengan daging, ayam, atau ikan yang dicincang.
Menumis	: memasak bahan makanan dengan minyak atau lemak sedikit sambil diaduk.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 2 x Pertemuan
Judul Modul	: Sistem Pengolahan Makanan Khas Asli Daerah dari Bahan Pangan Nabati dan Hewani

B. Kompetensi Dasar

- 3.2 Menganalisis sistem pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat.
- 4.2 Pengolahan, pengemasan, dan pengawetan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan konsep berkarya dengan pendekatan budaya setempat dan lainnya.

C. Deskripsi Singkat Materi

Seperti kalian ketahui, Indonesia merupakan negara yang kaya akan ragam budaya dan tradisi. Setiap daerah mempunyai ciri khas masing-masing, termasuk ragam makanan khasnya. Kondisi geografis yang berbeda-beda setiap daerah menyebabkan hasil bumi juga berbeda, sehingga menyebabkan jenis makanan khas setiap daerah juga mempunyai ciri khas yang berbeda pula.

Makanan khas asli daerah umumnya terbuat dari bahan pangan nabati dan hewani. Teknik pengolahan serta pengemasan makanan khas daerah sangat beragam tergantung dari jenis bahan makanan khas daerah tersebut. Modul ini berisi tentang sistem pengolahan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani yang terdiri dari bahan dan alat pengolahan makanan khas asli daerah; macam-macam makanan khas asli daerah; teknik pengolahan, pengemasan, dan pengawetan makanan khas asli daerah.

Semoga modul ini bermanfaat untuk kalian pelajari dan menambah wawasan kalian tentang makanan khas daerah Indonesia. Pada akhirnya, mempelajari modul ini menjadikan kalian semakin bangga akan keragaman makanan khas daerah negara kita tercinta, Indonesia.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Untuk mempelajari modul ini, silakan kalian perhatikan petunjuk berikut ini:

1. Modul ini terdiri dari 2 kegiatan pembelajaran, pelajari modul ini secara berurutan mulai dari kegiatan pembelajaran 1 lalu kegiatan pembelajaran 2.
2. Bacalah peta konsep, materi pelajaran, dan pahami isinya.
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan penugasan mandiri serta latihan soal.
4. Lakukan penilaian diri.

5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi.
6. Gunakan alat, bahan, dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Carilah referensi dari lingkungan sekitar kalian.
8. Mintalah bimbingan guru jika kalian merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Jika kalian mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi pembelajaran dari modul ini mencakup:

1. Bahan dan alat untuk pengolahan makanan khas asli daerah
2. Macam-macam makanan khas asli daerah
3. Teknik pengolahan makanan khas asli daerah
4. Pengemasan dan pengawetan makanan khas asli daerah

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Bahan dan alat pengolahan makanan khas asli daerah

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 1 ini, diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan bahan dan alat pengolahan makanan khas asli daerah.
2. Menganalisis macam-macam makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani.

B. Uraian Materi

1. Bahan dan Alat Pengolahan Makanan Khas Asli Daerah

a. Bahan Pengolahan Makanan Khas Asli Daerah

Makanan khas asli daerah terbuat dari bahan pangan nabati dan hewani. Untuk mengetahui pengertian serta manfaat dari bahan pangan nabati dan hewani, dapat kalian perhatikan uraian berikut ini!

1) Bahan Pangan Nabati

Bahan pangan nabati adalah bahan pangan yang bersumber dari tumbuhan, seperti buah-buahan, sayur-mayur, kacang-kacangan, dan umbi-umbian.

Buah-buahan dan sayur-mayur:

Buah-buahan dan sayur-mayur merupakan sumber vitamin dan mineral, serat makanan, dan sejumlah zat non-nutrisi bermanfaat lainnya seperti sterol, flavonoid, dan sterol.

Kacang-kacangan:

Kacang-kacangan serta biji-bijian mengandung banyak serat yang dapat membantu melancarkan serta membersihkan saluran pencernaan. Kacang-kacangan dan biji-bijian juga memiliki kadar protein tinggi yang mampu memberikan cukup energi untuk beraktivitas. Kacang-kacangan dan biji-bijian memiliki kandungan fosfor yang penting untuk kesehatan tulang dan gigi. Selain itu, kacang-kacangan dan biji-bijian juga mengandung vitamin B dan E yang baik untuk kulit dan mencegah penuaan dini.

Umbi-umbian:

Kandungan utama umbi-umbian pada umumnya adalah karbohidrat. Karbohidrat merupakan salah satu zat yang diperlukan sebagai sumber energi bagi tubuh.



Sumber: sehatq.com

Gambar 1.1. Bahan Pangan Nabati

2) Bahan Pangan Hewani

Bahan pangan hewani adalah bahan pangan yang berasal dari hewan. Jenis bahan pangan hewani di antaranya adalah, ikan, daging telur, dan susu.

Telur:

Telur mempunyai kandungan gizi tinggi seperti air, protein, karbohidrat, mineral, lemak, dan vitamin. Namun, terkadang telur mengandung bakteri Salmonella yang berasal dari kotoran ayam. Oleh karenanya, telur harus dimasak dengan penanganan tepat agar bakteri dapat mati.



Sumber: dosenpendidikan.com
Gambar 2.2 Bahan Pangan Hewani

Ikan

Ikan terbagi atas beberapa jenis, yaitu ikan air laut, ikan air tawar, dan ikan air payau. Ikan mempunyai kandungan gizi diantaranya protein. Kandungan protein pada ikan lebih tinggi dari sereal. Kandungan protein ikan sangat mudah dicerna sehingga baik bagi balita. Ikan juga mengandung asam lemak tak jenuh yang sangat bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Ikan juga mengandung vitamin dan mineral.

Daging

Terdapat beberapa jenis daging, di antaranya daging sapi, daging kambing, daging kerbau, dll. Setiap jenis daging mempunyai karakteristik yang berbeda. Pada umumnya daging mengandung protein, lemak, serat, mineral dan vitamin.

Susu

Susu merupakan pangan dengan nilai gizi tinggi, yaitu memiliki kandungan air, lemak, protein, karbohidrat, vitamin, asam folat, dan mineral

3) Perbedaan Karakteristik Bahan Pangan Nabati dan Hewani

Bahan pangan nabati dan hewani mempunyai karakteristik yang berbeda. Perbedaan karakteristik antara bahan pangan nabati dan hewani dapat kalian lihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.1. Karakteristik Bahan Pangan Nabati dan Hewani

Karakteristik Bahan Pangan Nabati	Karakteristik Bahan Pangan Hewani
Umumnya memiliki daya awet yang tinggi	Umumnya mudah rusak (daya awetnya rendah)
Cenderung tahan terhadap tekanan dan tidak gampang rusak	Umumnya bersifat lunak, tidak tahan tekanan, dan hantaman
Meski sifat bahan spesifik, namun masih dapat dicari sifat umumnya	Sifat setiap bahan sangat spesifik dan sangat sulit digeneralisasi
Selain sumber protein dan lemak, bahan nabati banyak yang juga berperan sebagai sumber karbohidrat, mineral, dan vitamin	Umumnya merupakan sumber protein dan lemak




b. Alat Pengolahan Makanan Khas Asli Daerah

Pada jaman dahulu, masyarakat Indonesia melakukan pengolahan makanan khas daerah dengan menggunakan peralatan dapur tradisional. Akan tetapi, seiring dengan perkembangan jaman, peralatan dapur tradisional mulai tergeser dengan peralatan dapur modern. Meskipun demikian masih ada beberapa masyarakat kita yang mengolah makanan khas daerah dengan menggunakan peralatan dapur tradisional.

Tahukan kalian, apa saja yang termasuk peralatan dapur tradisional? Untuk memahaminya, silakan kalian perhatikan jenis – jenis peralatan dapur tradisional untuk mengolah makanan khas daerah berikut.

Tabel 1.2. Tabel Jenis dan Karakteristik Alat Pengolahan Makanan Khas Asli Daerah

Sumber: Suranny, 2015.

Nama Alat	Karakteristik	Gambar
Tungku	Tungku merupakan bagian yang paling utama pada dapur tradisional. Ada beberapa penyebutan lokal untuk tungku, di antaranya orang Jawa menyebutnya pawon. Tungku dibuat dari batu cadas, tanah liat, atau dari batu bata. Bahan bakar untuk memasak menggunakan tungku adalah kayu.	 Sumber: Suranny, 2015
Dandang	Dandang merupakan alat tradisional yang sebagian besar digunakan untuk menanak nasi, singkong, ketela rambat, serta umbi-umbian yang lain. Dandang terbuat dari tembaga warnanya kuning keemasan. Untuk menanak nasi atau umbi-umbian yang lain perlu alat pelengkap lainnya yang dinamakan kukusan. Kukusan berbentuk kerucut, terbuat dari bambu	 Sumber: Suranny, 2015
Belanga	Belanga merupakan peralatan dapur tradisional yang bahan bakunya berasal dari tanah liat. Bentuknya bundar dengan mulut besar, kadang didesain dengan dua kuping sebagai pegangan. Di Jawa, belanga lebih umum disebut dengan kual, sedangkan di Aceh disebut dengan belangong.	 Sumber: Suranny, 2015

Kendi	Kendi adalah tempat atau wadah air minum yang terbuat dari tanah liat. Di beberapa daerah di Indonesia mempunyai penyebutan yang berbeda-beda	 <p>Sumber: Suranny, 2015</p>
Parutan	Parutan kelapa berbentuk persegi panjang, biasanya terbuat dari papan melinjo karena kayu melinjo mengandung minyak yang jika bercampur dengan kelapa rasanya menjadi lebih enak.	 <p>Sumber: Suranny, 2015</p>
Cobek dan ulekan	Cobek biasanya terbuat dari batu ataupun tanah liat. Adapun ulekan ada yang terbuat dari batu atau kayu. Penyebutan masyarakat dari berbagai daerah berbeda-beda untuk cobek. Alat ini berfungsi untuk menghaluskan bumbu atau membuat sambal	 <p>Sumber: Suranny, 2015</p>
wajan	Wajan merupakan salah satu peralatan dapur yang digunakan untuk menggoreng, memasak sayur, menyangrai kacang-kacangan atau menumis makanan. Pada jaman dahulu wajan menggunakan bahan dari tanah liat ataupun besi.	 <p>Sumber: Suranny, 2015</p>

Seiring dengan perkembangan jaman, penggunaan peralatan untuk mengolah makanan tradisional semakin ditinggalkan oleh masyarakat. Banyak masyarakat yang telah beralih menggunakan peralatan yang lebih modern. Mereka beranggapan bahwa peralatan modern lebih praktis, awet, bersih, dan sebagainya. Padahal apabila ditelusur lebih jauh, banyak manfaat yang dapat diperoleh dari penggunaan peralatan dapur tradisional ini. Beberapa manfaat yang dapat diambil dari penggunaan peralatan dapur tradisional yaitu:

- 1) Memiliki cita rasa yang khas
- 2) Lebih aman bagi pengguna dan lebih ramah lingkungan
- 3) Lebih ekonomis
- 4) Melestarikan tradisi nenek moyang

c. Macam- Macam Makanan Khas Asli Daerah dari Bahan Pangan Nabati dan Hewani

Makanan khas daerah adalah makanan yang biasa dikonsumsi di suatu daerah. Karakter masakan di suatu daerah biasanya mencerminkan karakter masyarakatnya. Daerah pegunungan biasanya menghasilkan masakan dari sayur mayur karena iklim pegunungan yang dingin, umumnya masakannya serba panas dan pedas untuk menghangatkan badan. Penduduk di daerah pesisir sering kontak dengan orang asing atau daerah lain sehingga melahirkan banyak masakan campuran yang ikut memperkaya produk makanan khas daerah.

Berikut ini dapat kalian pelajari karakteristik makanan khas dari beberapa daerah di Indonesia.






- 1) Makanan Khas dari Jawa Barat
 - Banyak menggunakan sayur mayur mentah seperti karedok atau sekedar lalap mentah yang disantap beserta sambal
 - Sedikit pedas dan asam
 - Dominan masakan yang terbuat dari ikan
 - Contoh makanan khas Jawa barat adalah karedok, pepes, dan asinan.
- 2) Makanan Khas dari Jawa Tengah
 - Bawang putih sering jadi bumbu dominan
 - Banyak ditemukan masakan bersantan
 - Rasa manis lebih disukai daripada rasa lainnya
 - Contoh makanan khas daerah dari Jawa Tengah adalah gudeg dan lumpia
- 3) Makanan Khas dari Jawa Timur
 - Banyak menggunakan terasi dan petis sebagai pemberi rasa pada masakan
 - Agak pedas
 - Masakan banyak dimatangkan dengan cara direbus, digoreng, dibakar
 - Contoh makanan has dari Jawa Timur adalah rujak cingur.
- 4) Makanan Khas Dari Sumatera
 - Menggunakan banyak bumbu terutama makanan khas Sumatra Barat
 - Makanannya menggunakan banyak cabai hingga rasanya relatif pedas
 - Makanan dari Sumatra Selatancenderung asam rasanya
 - Waktu pengolahan makanan relatif lama
 - Makanan dari Sumatra Barat banyak yang menggunakan santan yang kental
 - Makanan dari sayur-sayur tidak banyak jumlahnya, sayur yang sering digunakan antara lain daun singkong, kacang panjang, buncis, dan nangka muda.
 - Contoh makanan khas Sumatra adalah mie Aceh, rendang, pempek.
- 5) Makanan Khas dari Sulawesi
 - Banyak menggunakan ikan sebagai bahan makanan dengan rasa asam pedas

- Contoh makanan khas Sulawesi adalah bubur jagung, coto makassar, dan panada

Untuk mengetahui lebih rinci tentang contoh-contoh makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani dapat kalian perhatikan uraian berikut ini.

Tabel 1.3. Contoh Makanan Khas Daerah dari Bahan Pangan Nabati dan Hewani

Nama Makanan Khas Asli Daerah	Bahan Baku	Daerah Asal	Ciri Khas
<p>Rendang</p>  <p>Sumber: liputan6.com</p>	Daging sapi dan santan	Minangkabau	Mengandung bumbu yang kaya akan rempah
<p>Pempek</p>  <p>Sumber:resepkoki.id</p>	Daging ikan belida, ikan gabus, atau ikan tengiri	Palembang	Biasanya disajikan dengan kuah yang disebut "cuko" yang pedas
<p>Bika ambon</p>  <p>Sumber: tripelaktoba.com</p>	Telur, gula, dan santan	Medan	Warnanya kuning dan memiliki rongga-rongga di dalamnya. Cita rasa dan aroma sangat khas
<p>Gudheg</p>  <p>Sumber: kmstour.com</p>	Nangka muda	Yogyakarta	Warnanya kecoklatan rasanya manis dan biasa disajikan dengan sambel krecek, ayam kampung, serta bacem telur
<p>Lumpia semarang</p>	rebung	Semarang	Rasa gurih agak manis, dengan isian lumpia campuran

 <p>Sumber: resepkoki.id</p>			rebung, telur, ebi atau udang
<p>Asinan Bogor</p>  <p>Sumber: id.wikipedia.org</p>	Buah-buahan (mangga muda, pala, kedondong, pepaya, dll)	Bogor	Disajikan dalam kuah cuka yang asam, manis, dan pedas
<p>Celorot/clorot</p>  <p>Sumber: tokopedia.com</p>	Tepung beras, santan, gula merah	Lombok (NTB)	Kue khas adat suku sasak, yang biasanya dibungkus daun kelapa muda yang dililit seperti terompet
<p>Penggang</p>  <p>Sumber: borneo24.com</p>	Beras ketan	Pontianak	Terbuat dari ketan yang berisi udang ebi. Penggang dibungkus daun pisang berbentuk segitiga sama kaki yang dijepit dengan bambu
<p>Sop Konro</p>  <p>Sumber: magazine.job-like.com</p>	Iga sapi	Makassar	Berkuah, berwarna coklat kehitaman, biasa dimakan dengan ketupat yang dipotong terlebih dahulu
<p>Burasa/buras</p>	beras	Bugis dan	Terbuat dari

 <p>Sumber: id.wikipedia.org</p>		Makassar	beras yang dimasak dengan santan hingga menjadi nasi lembek, lalu dibungkus daun pisang. Biasanya dibuat 2 bagian menjadi 1 ikatan
<p>Papeda</p>  <p>Sumber: fooddetik.com</p>	sagu	Papua	Diolah menjadi seperti bubur yang lengket. Rasa papeda tawar, sehingga sering dihidangkan bersama ikan kuah kuning atau ikan goreng

C. Rangkuman

Makanan khas daerah adalah makanan yang biasa dikonsumsi di suatu daerah. Karakter masakan di suatu daerah biasanya mencerminkan karakter masyarakatnya. Bahan untuk pengolahan makanan khas daerah adalah bahan pangan nabati dan hewani. Bahan nabati berasal dari tumbuhan, sedangkan bahan hewani berasal dari hewan.

Peralatan untuk mengolah makanan khas daerah pada zaman dahulu menggunakan peralatan tradisional seperti tungku, belanga, wajan tanah liat, cobek dll. Penggunaan peralatan tradisional untuk mengolah makanan khas daerah dapat memberikan cita rasa tersendiri pada makanan. Seiring perkembangan jaman, banyak masyarakat yang beralih menggunakan peralatan modern untuk mengolah makanan khas asli daerah.

Makanan khas daerah di Indonesia sangat banyak jumlahnya dan beragam jenisnya. Beberapa contoh makanan khas asli daerah adalah rendang dari Padang, pempek dari Palembang, gudeg dari Jogja, lumpia Semarang, asinan dari Bogor, konro dari Makassar, papeda dari Papua.

D. Penugasan Mandiri

Lakukan pengamatan/observasi dan wawancara di sekitar kalian tinggal. Carilah informasi terkait makanan khas daerah di sekitar kalian tinggal, kemudian isikan pada tabel berikut ini!

Nama Makanan Khas Daerah	Bahan Makanan Khas Daerah (Nabati/Hewani)	Ciri Makanan Khas Daerah

E. Latihan Soal

Kerjakan soal berikut ini!

1. Untuk membuat makanan khas daerah menggunakan bahan pangan nabati dan hewani, jelaskan perbedaan karakteristik bahan pangan nabati dan hewani!
2. Mengapa karakteristik makanan khas daerah berbeda-beda antara satu daerah dengan daerah lainnya?
3. Jelaskan bagaimana karakteristik makanan khas Jawa Timur!
4. Jelaskan kelebihan mengolah makanan khas daerah dengan menggunakan peralatan dapur tradisional!
5. Jelaskan ciri khas makanan khas daerah berikut ini!
 - a. Papeda
 - b. Pengkang
 - c. Celorot

Pembahasan Latihan Soal

1. Perbedaan karakteristik bahan pangan nabati dan hewani

Karakteristik Bahan Nabati	Karakteristik Bahan Hewani
Umumnya memiliki daya awet yang tinggi	Umumnya mudah rusak (daya awetnya rendah)
Cenderung tahan terhadap tekanan dan tidak gampang rusak	Umumnya bersifat lunak, tidak tahan tekanan, dan hantaman
Meski sifat bahan spesifik, namun masih dapat dicari sifat umumnya	Sifat setiap bahan sangat spesifik dan sangat sulit digeneralisasi
Selain sumber protein dan lemak, bahan nabati banyak yang juga berperan sebagai sumber karbohidrat, mineral, dan vitamin	Umumnya merupakan sumber protein dan lemak

2. Karakteristik makanan khas asli daerah berbeda-beda, di antaranya dipengaruhi oleh kondisi geografis suatu daerah, kondisi geografis yang berbeda biasanya menghasilkan hasil bumi yang berbeda pula, sebagai contoh daerah pegunungan biasanya menghasilkan masakan dari sayur mayur, sehingga bahan makanan banyak terbuat dari sayur mayur, selain itu iklim pegunungan yang dingin menyebabkan karakter masakannya serba panas dan pedas untuk menghangatkan badan. Penduduk di daerah pesisir sering kontak dengan orang asing atau daerah lain sehingga melahirkan banyak masakan campuran yang ikut memperkaya produk makanan khas daerah.
3. Ciri khas makanan khas dari Jawa Timur:
 - a. Banyak menggunakan terasi dan petis sebagai pemberi rasa pada masakan
 - b. Agak pedas
 - c. Masakan banyak dimatangkan dengan cara direbus, digoreng, dibakar
 - d. Contoh makanan has dari Jawa Timur adalah rujak cingur.
4. Beberapa manfaat yang dapat diambil dari penggunaan peralatan dapur tradisionalyaitu:
 - a. Memiliki cita rasa yang khas
 - b. Lebih aman bagi pengguna dan lebih ramah lingkungan
 - c. lebih ekonomis
 - d. Melestarikan tradisi nenek moyang
5. Ciri khas beberapa makanan khas asli daerah:
 - a. Papeda : seperti bubur yang lengket . Rasa papeda tawar, sehingga sering dihidangkan bersama ikan kuah kuning atau ikan goreng
 - b. Pengkang : merupakan sejenis lempur yang terbuat dari ketan yang berisi udang ebi. Pengkang dibungkus daun pisang berbentuk segitiga sama kaki yang dijepit dengan bambu
 - c. Cecorot : kue khas adat suku sasak, yang biasanya dibungkus daun kelapa muda yang dililit seperti terompet

F. Penilaian Diri

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 1 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan bahan untuk pengolahan makanan khas daerah	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan peralatan untuk pengolahan makanan khas asli daerah	Ya	Tidak
4	Saya mampu menganalisis perbedaan karakteristik makanan khas setiap daerah	Ya	Tidak
5	Saya mampu memberikan contoh makanan khas daerah	Ya	Tidak
6	Saya mampu menjelaskan ciri khas beberapa makanan khas daerah	Ya	Tidak

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

Jika semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke modul berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Teknik pengolahan, pengemasan dan pengawetan makanan khas asli daerah

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat:

1. Menganalisis berbagai teknik pengolahan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani.
2. Menjelaskan pengemasan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani.
3. Menjelaskan pengawetan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani.

B. Uraian Materi

1. Teknik Pengolahan Makanan Khas Asli Daerah

Tahukah kalian jika manusia mulai mengolah makanan setelah mengenal dan menemukan kegunaan api? Merebus dan membakar makanan merupakan teknik-teknik pengolahan yang pertama kali dikenal. Kemajuan di bidang industri pembuatan alat mengolah makanan mengembangkan teknik-teknik mengolah makanan. Dengan menguasai teknik mengolah makanan, kita dapat menciptakan bermacam-macam makanan yang lezat.

Ada 3 teknik dalam pengolahan makanan khas daerah, yaitu:

a. Teknik Memasak basah

1) Merebus

Merebus adalah memasak bahan makanan di dalam cairan mendidih sehingga gelembung udara pecah di permukaan cairan. Banyak sedikitnya air serta lamanya merebus tergantung pada bahan yang direbus. Teknik merebus dibagi menjadi 2, yaitu (1) *simmering* (merebus bahan makanan sampai titik didih, kemudian api dkecilkan), teknik ini di Indonesia di kenal dengan menyemur; (2) *poaching* (merebus bahan makanan di dalam air yang sedikit dengan api kecil, temperature kurang dari 100 derajat, teknik ini di antaranya digunakan untuk merebus ikan dan buah-buahan.

2) Menyetup (*stewing*)

Menyetup ialah memasak bahan makanan di dalam cairan (air, kaldu, atau saus) dalam jumlah yang hampir sama dengan bahan yang dimasak. Contoh makanan khas asli daerah yang dimasak dengan teknik ini adalah opor ayam dan gulai kambing. Menyetup juga dapat dilakukan pada buah-buahan, dengan menggunakan air gula dan kadang diberi aroma dari cengkeh atau kayu manis, contohnya setup pisang.

- 3) *Braising*
Metode memasak bahan makanan dengan sedikit air kaldu. Braising cocok untuk memasak bahan makanan yang agak keras dan diiris tipis-tipis untuk melembutkan serat-seratnya. Bahan makanan yang dimasak dengan cara braising antara lain daging sapi, ayam, dan itik.
- 4) Mengukus (*steaming*)
Mengukus atau *steaming* ialah memasak bahan makanan dengan uap air mendidih. Alat yang digunakan ialah dandang dengan kukusan, langsung dan *soblungan* atau *klakat*
Contoh makanan khas asli daerah yang dimasak dengan dikukus : putu ayu, nogosari, borongko, bacan.
- 5) Mentim
Memasak bahan makanan dengan menggunakan panci tim, atau 2 panci , yang satu lebih kecil sehingga dapat dimasukkan ke dalam panci yang lain.
- 6) Memblansir (*blanching*)
Merebus sebentar bahan makanan dalam air mendidih dengan maksud untuk mengurangi rasa dan bau, misal rebung, isi perut sapi (babat, iso), dan tulang untuk kaldu.

b. Teknik Memasak kering

- 1) Memanggang
Memanggang ialah memasak bahan makanan di atas api terbuka. Api tersebut diletakkan di bawah bahan makanan yang dimasak, sehingga menimbulkan aroma yang sedap. Api tidak boleh terlalu besar agar bahan makanan tidak hangus. Bahan makanan yang dipanggang biasanya dalam bentuk kecil. Contoh makanan khas daerah yang dimasak dengan dipanggang: ayam panggang, otak-otak, pempek panggang,
- 2) Mengepan atau mengoven
Mengepan atau mengoven (*baking*) ialah memasak bahan makanan di dalam *oven* dengan panas dari segala jurusan. Mengepan lebih tepat untuk memasak adonan roti dan kue. Contoh masakan ini adalah macam macam roti dan macam macam kue. Contoh: bakpia, maksuba.
- 3) Menggongseng atau menyanang
Menggongseng atau menyanang ialah memasak bahan makanan tanpa minyak. Selain membuat masak bahan makanan, juga membuat aroma yang sedap. Alat yang digunakan adalah wajan berdasarkan tebal atau kualiti dari tanah liat. Seringkali digunakan pasir sebagai pengganti minyak agar panasnya rata. Bahan makanan yang disangrai misalnya kacang tanah, wijen untuk pembuatan mochi atau onde-onde.

c. Teknik Memasak dengan Minyak

- 1) Menumis
Menumis (*sautéing, shallow frying*) ialah memasak bahan makanan dengan minyak atau lemak sedikit sambil diaduk. Bumbu yang ditumis akan mengeluarkan aroma yang sedap, sayuran terasa lebih gurih dan lebih

enak. Bahan makanan yang ditumis adalah bahan makanan dengan tekstur lembut. Contoh masakan ini adalah tumis kangkung.

2) Menggoreng

Menggoreng (*frying*) ialah memasak bahan makanan di dalam minyak. Ada 2 macam menggoreng, yaitu menggoreng di dalam minyak sedikit (*panfrying*) dan menggoreng di dalam minyak banyak (*deep frying*). Sebagai contoh menggoreng di dalam minyak sedikit adalah menggoreng ayam, ikan, tahu, tempe.

Selain metode memasak yang telah dijelaskan di atas, ada beberapa istilah yang dipergunakan dalam pengolahan makanan, yaitu:

- 1) Memfilir (*fileting*), ialah menghilangkan tulang atau duri pada daging ayam atau ikan.
- 2) Melandir (*larding*), ialah menjahitkan pita-pita lemak pada permukaan daging yang tidak berlemak sebelum daging tersebut dipanggang agar tidak kering
- 3) Membardir (*barding*), ialah membungkus daging atau unggas yang tidak berlemak dengan lapisan lemak yang tipis sebelum dimasak agar tidak menjadi kering
- 4) Menggelasir (*glazing*), memberi lapisan mengkilap pada makanan. Kue digelasir dengan campuran gula halus dengan putih telur atau agar-agar. Ikan, ayam, daging digelasir dengan gelatin atau agar-agar.
- 5) Mengentalkan (*Thickening*), ialah menambah bahan pengental pada masakan yang cair sehingga menjadi masakan yang kental. Bahan pengental yang dikental yang digunakan contohnya adalah macam-macam tepung, macam-macam zat pati, agar-agar, telur, dan gelatin
- 6) Menjernihkan, biasanya menggunakan bahan penjernih, contoh putih telur. Contoh cara menjernihkan dengan putih telur ialah putih telur dikocok sebentar kemudian dituangkan ke dalam cairan yang akan dijernihkan sambil dipanaskan dan diaduk sebentar, kotoran akan terikat pada putih telur yang membeku dan akan terapung kemudian disaring dengan kain yang halus.
- 7) Mengocok. Contoh bahan makanan yang perlu dikocok untuk pengolahan makanan khas daerah adalah telur. Kocokan telur digunakan sebagai bahan untuk pembuatan aneka kue khas daerah seperti maksuba, bika ambon, dan lapis legit.
- 8) Memarinir (*marinating*), ialah merendam bahan makanan di dalam cairan berbumbu agar bahan makanan tersebut lebih enak dan tidak segera basi.
- 9) Mengisi (*stuffing*), ialah mengisi bahan makanan dengan daging, ayam, atau ikan yang dicincang.
- 10) Memanir (*coating*), ialah memberi lapisan kulit pada makanan dengan menggunakan telur dan tepung panir, kemudian digoreng.

Setelah membaca uraian di atas, banyak sekali bukan teknik-teknik pengolahan makanan? Tertarikkah kalian untuk mencoba mengolah makanan khas asli daerah dengan menggunakan teknik-teknik tersebut di atas? Berikut ini disajikan contoh pengolahan rendang. Perhatikan cara pengolahannya!

Alat yang digunakan:

- 1) Pisau, untuk memotong daging sapi
- 2) Talenan, sebagai dasar untuk memotong daging sapi

- 3) Parutan, untuk memarut kelapa
- 4) Ulekan, untuk menghaluskan bumbu-bumbu
- 5) Kompor atau tungku, untuk perapian
- 6) Penggorengan atau wajan, sebagai wadah untuk memasak
- 7) Gelas ukur, untuk mengukur volume santan

Bahan utama:

- 1) 1,5 kg daging sapi
- 2) 2 liter santan kelapa tua

Bumbu dan rempah:

- 1) 2 batang daun serai
- 2) 4 lembar daun jeruk purut
- 3) 2 cm asam kandis
- 4) 2 lembar daun kunyit

Bumbu yang dihaluskan:

- 1) 5 butir Kemiri
- 2) 6 siung bawang putih
- 3) 100 gram cabai merah besar
- 4) butir bawang merah
- 5) 100 gram cabai merah keriting
- 6) 2 cm jahe bakar
- 7) 2 cm lengkuas
- 8) 3 cm kunyit bakar
- 9) ½ sendok teh ketumbar
- 10) 2 sendok teh garam
- 11) ½ sendok teh pala
- 12) 1 sendok teh jintan, sangrai
- 13) Penyedap rasa secukupnya

Cara Pembuatan:

- 1) Potong daging dan cuci bersih
- 2) Tumis bumbu yang dihaluskan saat minyak sudah panas, kemudian masukkan bumbu- bumbu yang tidak dihaluskan serta garam. Ketika bumbu sudah mulai wangi masukkan santan sambil diaduk kemudian masukkan daging. Masak hingga empuk dan bumbu agak pekat.

Mudah sekali bukan cara pembuatan rendang. Sebagaimana kalian ketahui, rendang merupakan salah satu makanan khas Indonesia yang telah mendunia. Apakah kalian tertarik untuk membuat usaha pengolahan rendang?

Dalam pengolahan makanan, termasuk pengolahan makanan khas asli daerah perlu diperhatikan prinsip K3 (Keselamatan dan Kesehatan Kerja). Pelaksanaan prinsip K3 merupakan salah satu bentuk untuk menciptakan tempat kerja atau tempat pengolahan makanan yang aman, nyaman, sehat, sehingga dapat mengurangi kecelakaan kerja dan dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas kerja.

Berikut ini adalah beberapa hal yang perlu kalian perhatikan dalam menjaga keamanan kerja di dapur:


- 1) Peralatan listrik harus dalam kondisi baik, letaknya tidak dekat dengan air, penerangan ruangan cukup, dan lantai tidak licin.
- 2) Upayakan semua pisau tajam. Pisau yang tajam lebih aman dan tidak membutuhkan tenaga untuk menekan dan menghindari meleset pada waktu memotong. Pakailah pisau hanya untuk memotong, tidak untuk membuka kaleng atau yang lainnya. Cucilah pisau dengan hati-hati setelah selesai digunakan. Jangan meletakkan pisau cucian di dalam air karea tidak kelihatan. Letakkan pisau di tempat aman selama tidak dipakai.
- 3) Pakailah talenan pada saat memotong, jangan menggunakan lapisan meja metal.
- 4) Pakailah serbet sebagai alas talenan supaya tidak licin.
- 5) Setelah selesai menggunakan semua peralatan memasak, cuci, bersihkan, dan kembalikan ke tempat semula dengan rapi.





2. Pengemasan Makanan Khas Asli Daerah

Pengemasan merupakan salah satu tahapan yang memegang peranan penting dalam usaha pengolahan makanan. Makanan khas daerah pada masa lampau biasanya dikemas dengan menggunakan kemasan tradisional seperti kendil dari tanah liat, daun pisang, anyaman daun kelapa, dan kelobot jagung. Seiring perkembangan jaman dan teknologi, kemasan makanan pun berkembang terus menerus. Saat ini, makanan khas daerah banyak dikemas menggunakan kertas, plastik, gelas/kaca, alumunium foil, dan ada pula yang dikemas dengan mengkombinasikan dengan kemasan tradisional.

Ragam kemasan makananan khas daerah yang sering dijumpai di antaranya adalah menggunakan daun pisang, daun kelapa, dan daun jati. Untuk mengetahui beberapa kemasan makanan khas daerah dari aneka daun, dapat kalian perhatikan tabel berikut ini!

Tabel 2.1. Makanan Khas Asli Daerah yang Dibungkus Daun

Makanan Khas Daerah	Gambar
Lontong (daun pisang)	

	<p>Sumber: hipwee.com Gambar 2.1. Lontong</p>
Lepet ketan (daun kelapa)	 <p>Sumber: takaitu.id Gambar 2.2. Celorot</p>
Lepet jagung (kelobot jagung)	 <p>Sumber: cookpad.com Gambar 2.3. Lepet Jagung</p>
Bacang (daun bambu)	 <p>Sumber: fimela.com Gambar 2.4. Bacang</p>
Tapai ketan (daun jambu air)	 <p>Sumber: lydiablog.web.app Gambar 2.5. Tapai Ketan</p>

Pengemasan dilakukan untuk menyiapkan barang menjadi siap untuk ditrasportasikan, didistribusikan, disimpan, dijual, dan dipakai. Adanya wadah atau kemasan dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, melindungi produk yang ada di dalamnya, melindungi dari bahaya pencemaran dan gangguan fisik (gesekan, benturan, getaran). Dari segi

promosi, kemasan berfungsi sebagai perangsang atau daya tarik pembeli, oleh karena itu bentuk, warna, dekorasi, dari kemasan perlu diperhatikan dengan baik.

Untuk mengetahui kriteria tertentu yang harus diperhatikan dalam pemilihan kemasan, dapat kalian perhatikan uraian berikut ini!

- 1) Bahan kemasan/wadah penyajian mampu melindungi isinya dari berbagai risiko dari luar
- 2) Bahan kemasan tidak berbau.
- 3) Bahan kemasan/wadah penyajian memiliki daya tarik terhadap konsumen.
- 4) Bahan kemasan/wadah penyajian mudah didapat.
- 5) Dalam wadah/kemasan disertakan label yang memuat nama produk, tanggal, nama produsen, berat bersih, komposisi, merek dagang, tanggal kadaluarsa, efek samping.



Sumber: tokopedia.com



Sumber: rosimeilani.com



Sumber:shopee.co.id

Gambar 2.6. Contoh Pengemasan Makanan Khas Daerah

3. Pengawetan Makanan Khas Asli Daerah

Tidak semua makanan khas asli daerah dapat bertahan lama sehingga harus diawetkan. Tujuan utama dari pengawetan makanan khas asli daerah adalah untuk memperpanjang masa simpan makanan. Berikut ini adalah beberapa teknik pengawetan makanan khas asli daerah.

a. Teknik pendinginan

Salah satu proses usaha untuk mengawetkan adalah dengan menyimpan bahan makanan di dalam lemari pendingin yaitu kulkas atau freezer (pembeku). Lemari pendingin memiliki suhu yang rendah. Cara pengawetan pangan dengan suhu rendah ada 2 macam yaitu pendinginan (*cooling*) dan pembekuan (*freezing*). Buah-buahan dan sayur-sayuran juga memerlukan suhu penyimpanan tertentu. Suhu di mana produk mempunyai keawetan yang paling lama disebut suhu optimum. Jika penyimpanan dilakukan di bawah suhu optimum, atau di tempat yang terlalu dingin, buah-buahan dan sayur-sayuran akan mengalami kerusakan yang sering disebut *chilling injury*. Apabila penyimpanan buah dan sayuran dilakukan di atas suhu optimum, atau pada suhu yang terlalu hangat, juga tidak akan menghasilkan keawetan.

b. Pengawetan dengan suhu tinggi

Pengawetan dengan panas sebenarnya sudah lama digunakan, sejak manusia dikenalkan dengan istilah *memasak*. Pemanasan yang baik adalah secukupnya agar nilai gizi yang hilang tidak terlalu banyak.

c. Pengawetan dengan pengeringan

Pengeringan adalah suatu metode untuk mengeluarkan atau menghilangkan sebagian air dari suatu bahan dengan cara menguapkan air tersebut dengan menggunakan energi panas. Biasanya kandungan air bahan tersebut dikurangi sampai suatu batas agar mikroba tidak dapat tumbuh lagi di dalamnya. Keuntungan produk hasil pengeringan adalah awet, lebih ringan, volume lebih kecil sehingga memudahkan penyimpanan dan transportasi, serta menimbulkan cita rasa khas. Selain itu, banyak bahan yang hanya dapat digunakan apabila telah dikeringkan, misalnya kopi, teh, dan biji-bijian.

d. Pengawetan dengan bahan kimia

1) Pengawetan dengan pemberian asam

Asam dapat menurunkan pH makanan sehingga dapat menghambat pertumbuhan bakteri pembusuk. Asam dapat dibagi dalam 3 golongan yaitu: (1) asam alami yang pada umumnya adalah asam organik misalnya asam tartrat dan asam dari buah-buahan, misalnya asam sitrat seperti yang terdapat pada jeruk nipis dan belimbing wuluh; (2) asam yang dihasilkan melalui proses fermentasi, misalnya asam laktat dan asam asetat; dan (3) asam-asam sintetik, misalnya asam malat, asam fosfat, dan asam adipat. Cuka adalah asam sintetik yang dapat kita temui sehari-hari.

2) Pengawetan dengan gula dan garam

Pengawetan pangan dengan pemberian gula sudah umum dilakukan, misalnya pengawetan buah-buahan dalam sirup dalam bentuk manisan. Demikian juga, pengawetan pangan dengan pemberian garam umum dilakukan adalah pengasinan ikan. Gula dan garam merupakan bahan yang efektif untuk pengawetan pangan karena sifatnya yang dapat menarik air dari dalam sel mikroba sehingga sel menjadi kering karena proses yang disebut osmosis.

3) Pengawetan dengan benzoat

Benzoat dan turunan-turunannya dapat menghancurkan sel-sel mikroba terutama kapang. Asam benzoat, natrium benzoat, asam parahidrobenzoat dan turunannya merupakan kristal putih yang dapat ditambahkan secara langsung ke dalam makanan atau dilarutkan terlebih dahulu di dalam air atau pelarut-pelarut lainnya. Asam benzoat kurang kelarutannya di dalam air. Oleh karena itu, asam benzoat lebih sering digunakan dalam bentuk garamnya, yaitu natrium benzoat. Benzoat lebih efektif digunakan dalam makanan-makanan yang asam sehingga banyak digunakan sebagai pengawet di dalam sari buah, jeli, sirup, dan makanan lainnya yang mempunyai pH rendah. Adapun paraamino benzoat biasa digunakan untuk pangan dengan pH tinggi.

4) Pemberian asam sorbat

Asam sorbat dapat mencegah pertumbuhan kapang dan bakteri dengan cara menginaktifkan enzim dehidrogenase yang diperlukan

oleh mikroba tersebut untuk metabolisme karbohidrat dan asam-asam lemak. Asam sorbat, kalium sorbat atau natrium sorbat biasanya sering digunakan di dalam makanan untuk mencegah pertumbuhan kapang.

C. RANGKUMAN

Ada tiga teknik pengolahan untuk membuat makanan, yaitu teknik memasak basah, teknik memasak kering, dan teknik memasak menggunakan minyak. Setiap jenis makanan khas asli daerah mempunyai teknik pengolahan yang berbeda-beda. Satu jenis bahan pangan nabati atau hewani, dapat diolah menjadi makanan khas asli daerah dengan menggunakan berbagai teknik yang berbeda.

Pengemasan merupakan salah satu tahapan yang memegang peranan penting dalam usaha pengolahan makanan. Makanan khas daerah pada masa lampau biasanya dikemas dengan menggunakan kemasan tradisional. Seiring dengan perkembangan, kemasan makanan khas daerah juga semakin berkembang.

Tidak semua makanan khas daerah dapat bertahan lama sehingga harus diawetkan. Prinsip pengawetan pada dasarnya di antaranya adalah pendinginan, pengeringan, pemanasan dengan suhu tinggi, dan pengawetan dengan bahan kimia.

D. Penugasan Mandiri

Lakukan pengamatan/observasi dan wawancara di lingkungan sekitar kalian tinggal. Carilah informasi tentang makanan khas daerah di lingkungan kalian tinggal. Kerjakan tugas kalian dengan mengisikan data hasil pengamatan dan wawancara pada tabel berikut ini!

Nama makanan Khas Daerah	Teknik pengolahan	Pengemasan	Pengawetan (jika ada)

E. Latihan Soal

Kerjakan soal di bawah ini!

1. Jelaskan teknik pengolahan kering pada pengolahan makanan khas asli daerah, sebutkan pula contoh makanan khas daerah yang diolah dengan teknik tersebut!
2. Jelaskan bagaimana kriteria pengemasan makanan yang baik!
3. Sebutkan beberapa contoh makanan khas daerah yang dikemas atau dibungkus dengan pengemas yang bersifat ramah lingkungan!
4. Jelaskan beberapa keuntungan yang didapatkan dari metode pengeringan untuk pengawetan makanan.
5. Jelaskan prinsip pengawetan makanan dengan penambahan gula. Sebutkan pula makanan khas daerah yang diawetkan dengan penambahan gula.

Pembahasan Soal Latihan

1. Teknik pengolahan makanan dengan metode kering
 - a. Memanggang
Memanggang ialah memasak bahan makanan di atas api terbuka. Api tersebut diletakkan dibawah bahan makanan yang dimasak, sehingga menimbulkan aroma yang sedap. Api tidak boleh terlalu besar agar bahan makanan tidak hangus. Bahan makanan yang dipanggang biasanya dalam bentuk kecil.
Contoh : otak-otak, ayam panggang.
 - b. Mengepan atau mengoven
Mengepan atau mengoven (*baking*) ialah memasak bahan makanan di dalam *oven* dengan panas dari segala jurusan. Mengepan lebih tepat untuk memasak adonan roti dan kue. Contoh masakan ini adalah macam-macam roti dan macam-macam kue.
Contoh: bakpia
 - c. Menggongseng atau menyanang
Menyanang atau mengoseng ialah memasak bahan makanan tanpa minyak. Selain membuat masak bahan makanan, juga membuat aroma yang sedap. Alat yang digunakan adalah wajan berdasarkan tebal atau kuali dari tanah liat. Seringkali digunakan pasir sebagai pengganti minyak agar panasnya rata.
Contoh : bahanmakanan yang disangrai misalnya kacang tanah, wijen untuk pembuatan onde-onde atau mochi.
2. Kriteria pengemasan yang baik:
 - a. Bahan kemasan/wadah penyajian mampu melindungi isinya dari berbagai risiko dari luar
 - b. Bahan kemasan tidak berbau.
 - c. Bahan kemasan/wadah penyajian memiliki daya tarik terhadap konsumen.
 - d. Bahan kemasan/wadah penyajian mudah didapat.
 - e. Dalam wadah/kemasan disertakan label yang memuat nama produk, tanggal, nama produsen, berat bersih, komposisi, merek dagang, tanggal kadaluarsa, efek samping.
3. Lontong : dibungkus dengan daun pisang; bacang : dibungkus dengan daun bambu; tapai ketan: ada yang dibungkus dengan daun pisang dan daun jambu air; ketupat: dibungkus dengan daun kelapa; lepet jagung: diungkus dengan kelobot jagung. Berbagai daun tersebut merupakan kemasan yang bersifat ramah lingkungan karena dapat diuraikan oleh mikroorganisme.
4. Keuntungan produk hasil pengeringan adalah awet, lebih ringan, volume lebih kecil sehingga memudahkan penyimpanan dan transportasi, serta menimbulkan citarasa khas. Selain itu, banyak bahan yang hanya dapat digunakan apabila telah dikeringkan, misalnya kopi dan teh.
5. Gula merupakan bahan yang efektif untuk pengawetan pangan karena sifatnya yang dapat menarik air dari dalam sel mikroba sehingga sel menjadi kering sehingga pertumbuhan mikroba dapat ditekan. Contoh makanan khas daerah yang diawetkan dengan teknik penambahan gula adalah manisan.

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 teknik pengolahan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan pengemasan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan pengawetan makanan khas asli daerah dari bahan pangan nabati dan hewani	Ya	Tidak

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

Jika semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke modul berikutnya.

EVALUASI

Pilihlah satu jawaban yang paling benar dari pilihan jawaban a, b, c, d, atau e.

1. Berikut ini yang merupakan karakteristik makanan khas asli daerah dari Sumatra adalah...
 - a. Banyak menggunakan sayur mentah
 - b. Masakan cenderung manis
 - c. Makanan banyak menggunakan terasi dan petis
 - d. Makanannya menggunakan banyak cabai hingga rasanya relatif pedas
 - e. Bawang putih menjadi bumbu dominan
2. Makanan khas daerah berikut ini berasal dari Sulawesi adalah...
 - a. Sop konro dan buras
 - b. Rendang dan pempek
 - c. Gudeg dan lumpia
 - d. Asinan dan lumpia
 - e. Buras dan papeda
3. Makanan khas daerah berikut ini yang bahan utama pembuatannya dari bahan hewani adalah...
 - a. Gudeg dan lumpia
 - b. Rendang dan sop konro
 - c. Gudeg dan dan rendang
 - d. Asinan dan papeda
 - e. Buras dan papeda
4. Karakteristik bahan pangan hewani yang membedakan dengan bahan pangan nabati adalah...
 - a. Mengandung protein yang diperlukan oleh tubuh
 - b. Mudah rusak
 - c. Cenderung tahan terhadap tekanan
 - d. Mengandung vitamin dan mineral
 - e. Merupakan sumber karbohidrat
5. Alat dapur tradisional berikut ini terbuat dari bahan tanah liat. Alat ini dapat memberikan citarasa yang khas jika digunakan untuk memasak gudeg. Alat yang dimaksud adalah...
 - a. Belanga atau kual
 - b. Kukusan
 - c. Tempaian
 - d. Kendi
 - e. Tempaiyan
6. Rebung merupakan bahan yang dapat digunakan untuk membuat makanan khas daerah. Teknik memasak rebung yang paling tepat untuk menghilangkan aroma menyengat dari rebung adalah...
 - a. mengukus
 - b. mentim
 - c. memblansir
 - d. menyetup
 - e. merebus

7. Berikut ini yang termasuk teknik memasak kering adalah...
 - a. Menumis
 - b. Menyetup
 - c. Memblansir
 - d. Memanggang
 - e. Menggoreng

8. Bahan kemasan makanan khas daerah berikut yang bersifat ramah lingkungan adalah...
 - a. daun kelapa
 - b. plastik
 - c. sterofoam
 - d. alumunium foil
 - e. kaca

9. Berikut ini yang tidak termasuk prasyarat pemilihan kemasan makanan adalah...
 - a. bahan kemasan mampu melindungi isinya dari berbagai risiko dari luar
 - b. bahan kemasan tidak berbau.
 - c. bahan kemasan memiliki daya tarik terhadap konsumen.
 - d. bahan kemasan mudah didapat
 - e. bahan kemasan dipilih yang paling mahal

10. Ikan asin merupakan salah satu makanan khas daerah. Teknik pengawetan ikan asin pada dasarnya menggunakan prinsip...
 - a. Pengeringan dan penggaraman
 - b. Penambahan asam dan pemanasan
 - c. Pemanasan dan pengeringan
 - d. Penambahan asam dan pengeringan
 - e. Penambahan gula dan pemanasan

KUNCI JAWABAN EVALUASI

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

Pedoman Penilaian Evaluasi

Nilai = Jumlah jawaban benar X 10

DAFTAR PUSTAKA

Setyowati, Indah. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XI Semester 1*. Jakarta: Gramedia.

Suranny, Lilyk Eka. 2015. Peralatan Dapur Tradisional sebagai Warisan Kekayaan Budaya Bangsa Indonesia. *Jurnal Arkeologi Papua*. Vol 7, No.1.

<https://segalaserbaserbi.blogspot.com/2020/04/karakteristik-makanan-khas-tiap-tiap.html>

<https://www.sehatq.com/artikel/makanan-prebiotik-untuk-jaga-kesehatan-pencernaan>

<https://rsnas.kulonprogokab.go.id/detil/254/bahan-pangan-hewani-i>

<https://hellosehat.com/hidup-sehat/nutrisi/11-sumber-protein-nabati-terbaik/#gref>

<https://www.pustakamadani.com/2019/10/3-teknik-pengolahan-makanan-khas-daerah.html>

<https://www.nusantaratv.com/lifestyle/kuliner/resep-rendang-padang-asli-minang>

<https://www.lemonilo.com/blog/manfaat-kacang-kacangan-dan-biji-bijian-untuk-tubuh>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Rendang>

<https://www.liputan6.com/ramadan/read/3975724/resep-rendang-daging-untuk-menu-lebaran-dari-daging-sapi-hingga-daging-ayam>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Pempek>

<https://resepkoki.id/resep/resep-pempek-dos-tanpa-ikan/>

<https://www.tripelaketoba.com/bika-ambon-oleh-oleh-khas-medan/>

<https://ksmtour.com/pusat-oleh-oleh/oleh-oleh-khas-yogyakarta/gudeg-kering-djum-oleh-oleh-kuliner-khas-yogyakarta.html>

<https://www.tokopedia.com/varisshop-1/promo-termurah-bakpia-kukus-tugu-jogja-free-bubble-wrap-brownis>

<https://resepkoki.id/resep/resep-lumpia-semarang/>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Buras>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Asinan>

https://id.wikipedia.org/wiki/Sup_Konro

<https://food.detik.com/info-kuliner/d-4917420/enak-dan-unik-ini-13-makanan-khas-papua-yang-harus-kamu-tahuine.job-like.com/warung-sop-konro-di-makassar/>

<https://borneo24.com/kuliner/penggang-kuliner-khas-pontianak-yang-dibungkus-dengan-daun-pisang>

<https://www.hipwee.com/tips/11-macam-bungkusan-daun-pisang-tradisional-asli-indonesia-ada-yang-masih-ingat-namanya/s://www.tokopedia.com/blog/travel-makanan-khas->

<https://takaitu.id/5-makanan-tradisional-yang-dibuat-dengan-dibungkus-daun-dijamin-bikin-nagih/ lombok-nusa-tenggara-barat/>

<https://cookpad.com/id/resep/7435279-lepet-jagung>

<https://lydiablog.web.app/4798-wajib-dicoba-cara-membuat-tape-ketan-daun-jambu.html>

<https://rosimeilani.com/2015/03/26/gratis-rendang-kemasan-restu-mande/>

<https://shopee.co.id/Telor-asin-Tjoa-rebus-kemasan-10-butir-i.12058221.6120587883>



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
XI



**PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT (BEP)
USAHA MAKANAN KHAS DAERAH
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XI**

PENYUSUN

Devi Risna Ariyana, S.Pd

SMAN 1 Bringin

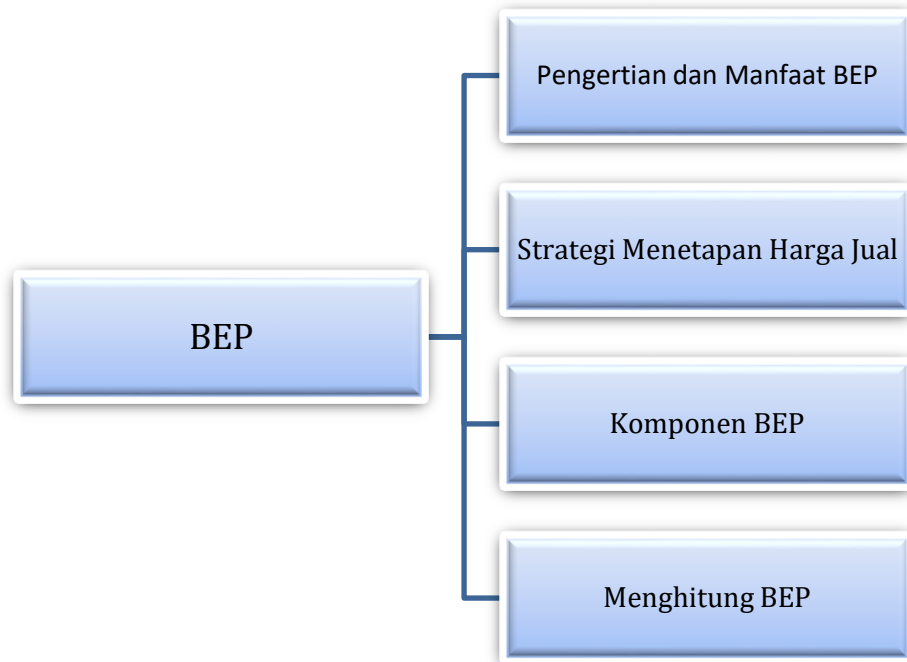
DAFTAR ISI

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.....	4
D. Latihan Soal.....	4
E. Penilaian Diri.....	5
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	6
A. Tujuan Pembelajaran	6
B. Uraian Materi	6
C. Rangkuman.....	8
D. Penugasan Mandiri	9
E. Latihan Soal.....	9
F. Penilaian Diri.....	10
EVALUASI	11
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	13
DAFTAR PUSTAKA	vi

GLOSARIUM

<i>Break Event Point (BEP)</i>	suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
Fixed Cost (biaya tetap)	biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah
Variabel Cost (biaya variabel)	biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
Selling Price	harga jual per unit barang yang telah diproduksi.
Laba	Keuntungan

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 4 jam pelajaran (2 x Pertemuan)
Judul Modul	: Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)

B. Kompetensi Dasar

- 3.3 Memahami perhitungan titik impas (*Break Even Point*) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.3 Menghitung titik impas (*Break Even Point*) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

C. Deskripsi Singkat Materi

Halo peserta didik yang berbahagia, semoga kalian selalu sehat dan semangat. Selamat berjumpa di modul pembelajaran Prakarya dan Kewirausahaan. Dalam modul ini akan dibahas beberapa aspek yaitu pengertian dan manfaat BEP, strategi menetapkan harga jual, komponen perhitungan BEP dan menghitung BEP usaha makanan khas daerah.

Apakah kamu tahu salah satu makanan khas di daerahmu? Tentu tahu ya! Contoh makanan khas daerah dari beberapa provinsi di Indonesia, antara lain mie Aceh, gudeg dari Yogyakarta, putu ayu dari Jawa Tengah dan pempek dari Palembang. Kegiatan pengolahan produk makanan khas daerah saat ini merupakan salah satu usaha yang sangat menjanjikan bagi masyarakat oleh karena potensi sumber daya alam di Indonesia cukup potensial untuk diolah menjadi makanan khas daerah. Dalam kegiatan usaha, kenapa seorang wirausahawan selalu memperhitungkan adanya titik impas atau *Break Even Point* (BEP)? Dalam suatu usaha, perhitungan BEP sangat penting untuk dilakukan karena menjadi acuan dalam analisis proyeksi jumlah barang yang akan diproduksi dan biaya yang harus dikeluarkan untuk mencapai titik impas kembalinya modal usaha. Oleh karena itu, mari kita belajar bersama bagaimana cara menghitung BEP sehingga suatu saat jika kamu menjadi seorang wirausahawan yang bergerak di bidang pengolahan makanan khas daerah, kamu bisa mengetahui kapan uang yang diperoleh dari hasil penjualan merupakan laba yang didapat, terlepas dari untuk menutupi modal awal biaya produksi yang dikeluarkan.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul Perhitungan *Break Even Point* (BEP) sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu Kegiatan Pembelajaran Pertama : menjelaskan pengertian dan manfaat BEP, strategi menetapkan harga jual, komponen perhitungan BEP usaha makanan khas daerah dan kegiatan Pembelajaran Kedua : Menghitung BEP usaha makanan khas daerah

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 yang akan dibahas pada modul ini meliputi:

1. Pengertian dan manfaat BEP
2. Strategi menetapkan harga jual makanan khas daerah
3. Komponen perhitungan BEP usaha makanan khas daerah
4. Menghitung BEP usaha makanan khas daerah

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGETIAN DAN MANFAAT BEP

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini, peserta didik diharapkan dapat:

1. Memahami pengertian dan manfaat BEP
2. Memahami strategi dalam menentukan harga jual makanan khas daerah
3. Menentukan komponen penghitungan dasar untuk menghitung BEP

B. Uraian Materi

1. Pengertian Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP)

Dalam kegiatan usaha, seorang wirausahawan selalu memperhitungkan adanya titik impas atau *Break Even Point* (BEP). BEP dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variable dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variable dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Dalam suatu usaha, perhitungan BEP sangat penting agar kita tidak mengalami kerugian, diantara manfaat BEP adalah:

- a. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
- b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
- c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
- d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.

2. Strategi Menetapkan Harga Jual Makanan Khas Daerah

Anak-anak bangsa yang berbahagia. Menentukan harga jual produk yang paling sesuai dan tepat tidaklah mudah untuk wirausahawan yang baru memulai usahanya. Menentukan harga jual yang asal-asalan akan meningkatkan resiko kerugian. Harga jual sangat berkaitan dengan tingkat penjualan dan tingkat keuntungan yang ditetapkan. Jika menetapkan harga terlalu mahal, dikhawatirkan pelanggan akan tidak jadi membeli produk. Sedangkan jika menjual produk terlalu murah, maka akan menghasilkan laba dengan tingkat yang rendah. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk. Hal-hal yang harus diperhatikan di antaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha anda sendiri. Faktor-faktor tersebut dijelaskan di bawah ini.

a. Pelanggan.

Pelanggan merupakan prioritas utama dalam usaha makanan khas daerah, jadi pastikan bahwa harga jual yang ditetapkan akan dapat di terima oleh pelanggan. Pelanggan akan dengan senang hati membeli produk yang ditawarkan jika harga yang diberikan terjangkau dan kualitas barang pun berbanding lurus dengan kualitas barang.

b. Pesaing.

Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing. Perhatikan tingkat keuntungan. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar karena akan menyebabkan harga jual terlalu mahal. Ada baiknya

menurunkan tingkat keuntungan sehingga harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan harga yang ditetapkan dengan pesaing.

c. Biaya.

Pastikan harga jual produk yang di tetapkan dapat menutup biaya- biaya yang telah terjadi. Ini artinya harus benar-benar jeli dan teliti dalam menghitung biaya yang terjadi, pastikan bahwa tidak ada biaya yang tidak dimasukkan dalam perhitungan. Jika saja ada biaya yang tidak terhitung, akan menyebabkan harga yang tidak tepat, sehingga akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan, bahkan akan menyebabkan kerugian.

d. Kemanfaatan untuk usaha.

Harga jual yang ditetapkan dinilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang diharapkan. Seandainya saja keuntungan yang diharapkan dapat tercapai, akan mempermudah dalam mengembangkan usaha yang sudah dirintis.

3. Komponen Perhitungan Titik Impas (Break Even Point) usaha makanan khas daerah

Break Event Point memerlukan komponen penghitungan dasar berikut ini.

- a. *Fixed Cost*. Komponen ini merupakan biaya tetap atau konstan ada walaupun tidak ada kegiatan produksi. Contoh biaya ini yaitu biaya tenaga kerja, biaya penyusutan alat.
- b. *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.
- c. *Selling Price*. Komponen ini adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi.

C. Rangkuman

1. Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) adalah suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
2. Manfaat BEP adalah alat perencanaan untuk menghasilkan laba, memberikan informasi tingkat volum penjualan, mengevaluasi laba dan mengganti system laporan dengan grafik yang mudah dimengerti.
3. Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha.
4. *Fixed Cost* (biaya tetap) adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
5. *Variabel Cost* (biaya variabel) adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
6. *Selling Price* adalah harga jual per unit barang yang telah diproduksi.

D. Latihan Soal

1. Apa yang dimaksud *break even point* (BEP)?
2. Sebutkan manfaat dari menghitung BEP!
3. Jelaskan hal apa saja yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual!
4. Apa yang dimaksud *Fixed Cost* (biaya tetap) dan sebutkan 2 contoh yang termasuk biaya tetap?
5. Apa yang dimaksud biaya variabel dan sebutkan 2 contoh yang termasuk biaya variabel?

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 1

1. BEP adalah BEP adalah suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
2. Manfaat dari menghitung BEP adalah sebagai berikut:
 - a. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
 - b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volum penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
 - c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
 - d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti
3. Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah
 - a. Pelanggan. Pelanggan merupakan prioritas utama dalam usaha makanan khas daerah, jadi pastikan bahwa harga jual yang ditetapkan akan dapat di terima oleh pelanggan.
 - b. Pesaing. Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing.
 - c. Biaya. Pastikan harga jual produk yang di tetapkan dapat menutup biaya- biaya yang telah terjadi.
 - d. Kemanfaatan untuk usaha. Harga jual yang ditetapkan di nilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang di harapkan sehingga mempermudah dalam mengembangkan usaha yang dirintis.
4. *Fixed Cost* (biaya tetap) adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah. Contoh: Biaya penyusutan alat, biaya tenaga kerja.
5. *Variabel Cost* (biaya variabel) adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan. Contoh: Biaya bahan baku, kemasan.

E. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. 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 pengertian dan manfaat BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan hal-hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual	Ya	Tidak
4	saya mampu menentukan komponen penghitungan dasar untuk menghitung BEP	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

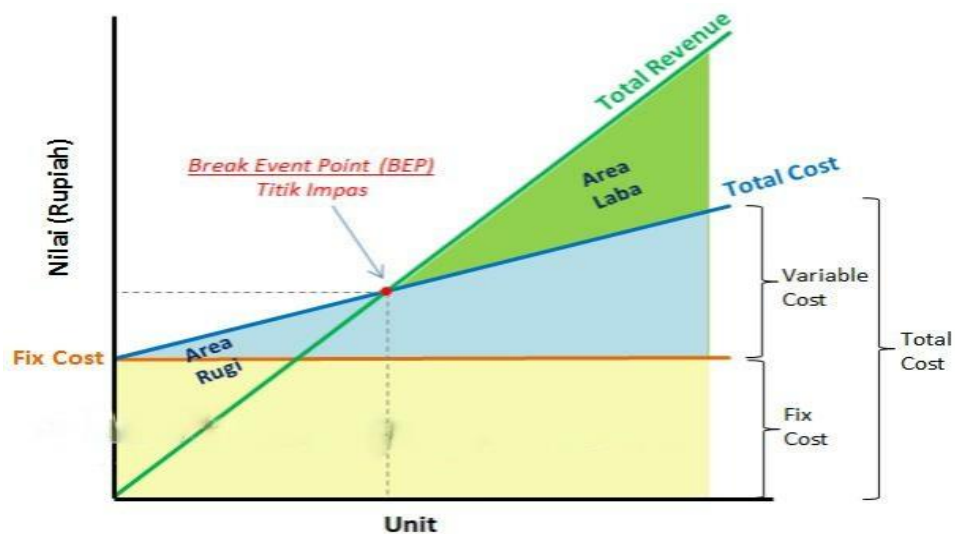
CARA MENGHITUNG BREAK EVEN POINT (BEP)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini, peserta didik diharapkan dapat menghitung *Break Even Point* (BEP) usaha pengolahan makanan khas daerah.

B. Uraian Materi

Kurva BEP merupakan keterkaitan antara jumlah unit yang dihasilkan dan volume yang terjual (pada sumbu X), dan antara pendapatan dari penjualan atau penerimaan dan biaya (pada sumbu Y).



Gambar 1 Kurva BEP (Sumber: <https://www.aimyaya.com>)

Anak-anak yang berbahagia, untuk setiap usaha bisnis yang akan dibuat biasanya memiliki *fixed cost* (garis orange), bisa berupa modal awal, pembelian alat-alat produksi. Selanjutnya, untuk setiap unit barang yang akan diproduksi membutuhkan *variable cost* yang berubah-ubah seperti biaya bahan baku, kemasan dan dihitung persatuan unit barang yang diproduksi. Jumlah kedua biaya tersebut (*fixed cost* dan *variable cost*) disebut total biaya (garis biru). Kemudian barang yang diproduksi tersebut dijual dan semua hasil penjualan barang dimasukkan ke dalam total penerimaan (*Total Revenue*, garis hijau). Keadaan di mana total hasil penjualan sama dengan total biaya inilah yang disebut *Break Event Point* (BEP). Pada saat garis *total revenue* di atas garis *total cost* ini semakin besar laba bersih atau keuntungan investasi yang akan didapatkan.

Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:

1. Harga jual produk harus tetap
2. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
3. Produksi harus stabil

4. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistik.

BEP dapat dihitung dengan dua cara berikut:

a. Break Even Point (BEP) Penjualan dalam Unit

Break even point volume produksi menggambarkan produksi minimal yang harus dihasilkan pada perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Rumus perhitungan BEP unit seperti berikut.

$$BEP \text{ Unit} = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

BEP= Break Even Point (Titik Impas)

Q = Quantity (jumlah produk)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

P = Harga Produk

b. Break Even Point (BEP) Rupiah

Break Even Point rupiah menggambarkan total penerimaan produk dengan kuantitas produk pada saat BEP

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}}$$

Keterangan:

BEP = Break Even Point (Titik Impas)

TR = Total Revenue (Penerimaan)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

Margin of safety adalah batas keamanan yang menyatakan sampai seberapa jauh volume penjualan yang dianggarkan boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain batas maksimum penurunan volume penjualan yang dianggarkan tidak mengakibatkan kerugian.

Contoh Perhitungan BEP usaha makanan khas daerah Putu Ayu



sumber gambar : <http://carablog-komp.blogspot.com/2015/>

Sebuah home industri makanan khas daerah pembuatan putu ayu setiap produksi menghasikan 100 kemasan dengan harga jual 12.500 per kemasan. Biaya variabel satu kali produksi adalah Rp. 625.000,- (yang Rp. 575.000,- adalah biaya produksi dan sisanya adalah biaya pemasaran). Biaya tetap terjadinya secara merata jumlahnya Rp. 375.000,- (yang Rp. 300.000,- biaya produksi dan sisanya biaya

pemasaran). Tentukan:

1. BEP dalam unit
2. BEP dalam Rupiah
3. Berapa buah barang yang harus dijual agar perusahaan mendapat laba Rp. 100.000,-

Jawab:

Total Unit	Harga jual / Unit	Biaya variabel/unit	Biaya Adm & Pemasaran
100 unit	Rp. 12.500,-	Rp. 5.750,-	Rp. 500,-
Biaya Tetap	Rp. 300.000,-		Rp. 75.000,-

- a. BEP dalam unit

$$= FC / (P - VC)$$

$$= 375.000 / (12.500 - 6250)$$

$$= 375.000 / 6250$$

$$= 60 \text{ unit}$$
- b. BEP dalam rupiah

$$= FC / (1 - VC/TR)$$

$$= 375.000 / (1 - 625.000/12.500.000)$$

$$= 375.000 / (1 - 0,5)$$

$$= 375.000 / 0,5$$

$$= \text{Rp. } 750.000,-$$
- c. Laba

$$= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya}$$

$$100.000 = X - (\text{biaya variable} + \text{biaya tetap})$$

$$100.000 = X - (625.000 + 375.000)$$

$$100.000 = X - 1.000.000$$

$$100.000 + 1.000.000 = X$$

$$1.100.000 = X$$

Jadi barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 100.000,-
 = Total penerimaan / harga jual
 = 1.100.000 / 12.500
 = 88 buah

C. Rangkuman

1. BEP / Titik impas adalah titik keseimbangan penjualan dengan jumlah produksi.
2. Titik impas bisa menunjukkan mulai kapan usaha kamu memberi keuntungan yang sesungguhnya.
3. Pada saat garis total revenue di atas garis total cost, semakin besar laba bersih atau keuntungan investasi yang akan didapatkan.
4. BEP dapat dihitung dengan dua cara yaitu BEP Penjualan dalam Unit dan BEP rupiah.
5. BEP dalam unit = $FC / (P - VC)$
6. BEP dalam rupiah = $FC / (1 - VC/TR)$
7. Laba = Total Penerimaan - Total Biaya

D. Penugasan Mandiri

Setelah kalian sudah memahami perhitungan BEP, silakan hitung berapa *break even point* dari usaha makanan khas daerah yang sudah kalian buat!

E. Latihan Soal

1. Jelaskan tentang rumus perhitungan BEP!
2. Apa yang akan terjadi saat garis total revenue di atas garis total cost dalam sebuah grafik titik impas suatu usaha?
3. Sebuah perusahaan makanan khas daerah enting-enting gepuk menjual 200 buah hasil produksinya dengan harga Rp. 20.000,-/buah. Biaya variabel perbuah barang adalah Rp. 14.000,-, biaya tetapnya Rp 792.000,-. Tentukan:
 - a. BEP dalam unit
 - b. BEP dalam rupiah
 - c. Berapa buah barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 90.000,-.

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 2

- a. BEP dalam unit = $FC/(P-VC)$
 $= 792.000 / (20.000 - 14.000)$
 $= 792.000 / 6000$
 $= 132 \text{ unit}$
- b. BEP dalam rupiah = $FC/(1-VC/TR)$
 $= 792.000 / (1-2.800.000/4.000.000)$
 $= 792.000 / (1-0,7)$
 $= 792.000 / 0,3$
 $= \text{Rp. } 2.640.000,-$
- c. Laba = Total Penerimaan – Total Biaya
 $90.000 = X - (\text{biaya variable} + \text{biaya tetap})$
 $90.000 = X - (2.800.000 + 792.000)$
 $90.000 = X - 3.592.000$
 $90.000 + 3.592.000 = X$
 $3.682.000 = X$

Jadi barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 90.000,-
 $= \text{Total penerimaan} / \text{harga jual}$
 $= 3.682.000 / 20.000$
 $= 184 \text{ buah}$

F. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. 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 menghitung BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menghitung jumlah barang yang dijual untuk mendapatkan laba tertentu	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan memberi tanda silang (x) pada jawaban yang benar!

1. Dalam kegiatan usaha, seorang wirausahawan selalu memperhitungkan adanya titik impas atau *Break Even Point* (BEP), BEP adalah ...
 - A. titik impas produksi
 - B. titik utang produksi
 - C. titik pendapatan
 - D. titik beban tertinggi
 - E. titik bunga tertinggi
2. Berikut ini adalah manfaat dari perhitungan BEP, *kecuali* ...
 - A. mengganti system laporan dengan grafik yang mudah dipahami
 - B. memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan
 - C. alat perencanaan untuk menghasilkan laba
 - D. mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
 - E. menentukan harga jual
3. Komponen penghitungan dasar BEP dimana komponen ini merupakan biaya per unit yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya disebut ...
 - A. *Selling price*
 - B. *Fixed Cost*
 - C. *Variabel Cost*
 - D. *Total Revenue*
 - E. *Profit*
4. Biaya penyusutan alat merupakan prosedur perhitungan nilai aset selama masa penggunaannya. Biaya penyusutan alat termasuk jenis biaya ...
 - A. Tetap
 - B. Variabel
 - C. administrasi
 - D. pemasaran
 - E. produksi
5. Berikut ini yang termasuk biaya variabel adalah...
 - A. biaya tenaga kerja
 - B. biaya listrik
 - C. biaya bahan baku
 - D. investasi alat
 - E. biaya sewa Gedung
6. Hal - hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk, *kecuali* ...
 - A. Biaya
 - B. pesaing
 - C. pelanggan
 - D. kemasan
 - E. kemanfaatan untuk usaha
7. Sebuah restoran memproduksi 40 bungkus rendang daging sapi untuk satu kali proses produksi. Rendang dijual dengan harga Rp. 45.000,-/bungkus. Biaya variabel perbungkus rendang adalah Rp. 36.000,-, biaya tetapnya Rp 161.000,-. BEP dalam rupiah dari data tersebut adalah ...

- A. Rp. 805.000,-
 - B. Rp. 807.500,-
 - C. Rp. 800.000,-
 - D. Rp. 805.700,-
 - E. Rp. 850.000,-
8. Dalam usaha makanan daerah Pempek, biaya tetap yang harus dikeluarkan adalah Rp.250.000,- dan biaya variabelnya sebesar Rp.3.000,- per bungkus. Pempek tersebut dijual dengan harga Rp. 5.000,- perbungkus, maka besarnya BEP dalam unit.
- A. 125
 - B. 130
 - C. 135
 - D. 140
 - E. 145
9. Dalam grafik BEP saat garis total revenue di atas garis total cost, maka perusahaan mengalami
- A. rugi
 - B. laba
 - C. titik impas
 - D. kebangkrutan
 - E. keseimbangan
10. Sebuah catering memproduksi klepon sebanyak 100 bungkus untuk satu kali produksi, biaya tetap yang harus dikeluarkan adalah Rp.250.000,- dan biaya variabelnya sebesar Rp.1.500,- per bungkus. Klepon tersebut dijual dengan harga Rp. 2.000,- perbungkus, maka berapa buah klepon yang harus terjual untuk mendapatkan laba sebesar Rp.50.000,-?
- A. 200
 - B. 210
 - C. 215
 - D. 225
 - E. 250

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

1. **B.** BEP dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian/titik impas produksi
2. **E.** Manfaat BEP adalah
 - a. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
 - b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volum penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
 - c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
 - d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti
3. **C.** Komponen penghitungan dasar BEP yaitu Fix Cost, Variable Cost, Selling Price
4. **A.** Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
5. **C.** Biaya variable adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
6. **D.** Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha.
7. **A**
 BEP dalam rupiah = $FC / (1 - VC/TR)$
 = $161.000 / (1 - 1.440.000 / 1.800.000)$
 = $161.000 / (1 - 0,8)$
 = $161.000 / 0,2$
 = Rp. 805.000,-
8. **A**
 BEP dalam unit = $FC / (P - VC)$
 = $250.000 / (5.000 - 3.000)$
 = $250.000 / 2000$
 = 125 unit
9. **B.** Pada saat garis total revenue di atas garis total cost maka perusahaan mengalami laba.
10. **D**
 Laba = Total Penerimaan – Total Biaya
 50.000 = X – (biaya variable + biaya tetap)
 50.000 = X – (250.000 + 150.000)
 50.000 = X – 400.000
 50.000 + 400.000 = X
 450.000 = X
 Jadi barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 90.000,-
 = Total penerimaan / harga jual
 = $450.000 / 2000$
 = 225 buah

DAFTAR PUSTAKA

Iswardhani, Putri. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan untuk SMA Kelas XI*. Jakarta: Quadra

Setyowati, RR Indah, dkk. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI Semester 1, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

<https://www.cara.aimyaya.com/2014/10/cara-menghitung-bep-titik-impas-usaha-bisnis.html> (diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 19.00WIB)

<http://carablog-komp.blogspot.com/2015/02/v-behaviorurldefaultvmlo.html> (diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 19.00WIB)



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
XI



**STRATEGI PROMOSI MAKANAN KHAS ASLI DAERAH
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XI**

**PENYUSUN
Lara Hijriani, M.Pd
SMA Negeri 62 Jakarta**

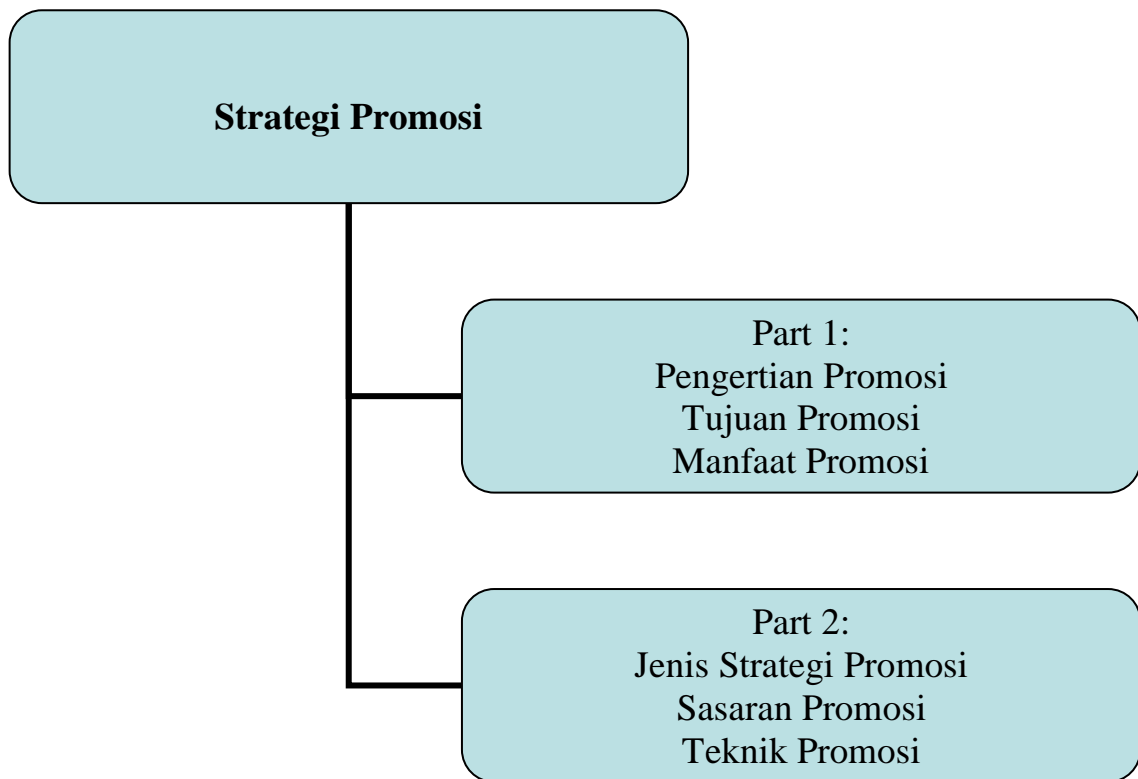
DAFTAR ISI

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	4
D. Penugasan Mandiri	5
E. Latihan Soal	5
F. Penilaian Diri	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	7
A. Tujuan Pembelajaran	7
B. Uraian Materi	7
C. Rangkuman	12
D. Penugasan Mandiri	12
E. Latihan Soal	13
F. Penilaian Diri	14
EVALUASI	15
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	17
DAFTAR PUSTAKA	vi

GLOSARIUM

<i>Brandimage</i>	: apa yang konsumen pikirkan dan rasakan ketika mendengar atau melihat sebuah <i>brand</i>
<i>Email</i>	: surat elektronik
<i>Image</i>	: gambar
<i>Loyalty Programs</i>	: program yang bisa memberikan <i>customer</i> akses untuk memperoleh produk baru suatu perusahaan atau <i>brand</i> , <i>voucher</i> khusus atau <i>free product</i> yang akan dimaksudkan untuk menjaga keberlangsungan pertumbuhan perusahaan melalui kesetiaan pelanggan
<i>Mobile banking</i>	: layanan yang disediakan bank untuk nasabah mudah melakukan transaksi melalui telpon genggam
<i>Orisinal</i>	: asli
<i>Promosi</i>	: upaya untuk memberitahukan produk kepada khalayak atau masyarakat
<i>Strategi</i>	: tindakan atau aksi yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan
<i>Testimonial</i>	: pengakuan
<i>Up-Selling</i>	: teknik penjualan dengan cara menawarkan produk ke konsumen yang nilai produknya lebih mahal dari produk yang sedang ingin dibeli konsumen

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 x pertemuan)
Judul Modul	: Strategi Promosi Makanan Asli Daerah

B. Kompetensi Dasar

3.4 Menganalisis strategi promosi usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani.

4.4 Melakukan promosi produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani.

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 promosi makanan asli daerah.

Perlu kita pahami bahwa pemasaran tidak hanya berhubungan dengan produk, harga produk, dan pendistribusian produk, tetapi terkait pula dengan mengomunikasikan produk ini kepada konsumen agar produk dikenal dan pada akhirnya dibeli. Untuk mengomunikasikan produk ini perlu disusun strategi yang disebut dengan strategi promosi.

Strategi promosi merupakan suatu proses perencanaan pemasaran kepada calon konsumen dengan tujuan meraih peningkatan omzet dari volume penjualan sehingga dapat memenuhi target penjualan. Promosi juga merupakan upaya memberitahukan, menawarkan, membujuk, atau menyebarkan suatu barang atau jasa kepada calon konsumen dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

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 strategi promosi sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian promosi (b) Tujuan promosi (c) Manfaat Promosi, (d) Jenis Strategi Promosi, (e) Sasaran Promosi (f) Teknik Promosi, 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
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. Pengertian Promosi
2. Tujuan Promosi
3. Manfaat Promosi
4. Jenis Strategi Promosi
5. Sasaran Promosi
6. Teknik Promosi

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGERTIAN, TUJUAN DAN MANFAAT PROMOSI

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan, siswa dapat:

1. Mendeskripsikan pengertian promosi
2. Mengidentifikasi tujuan promosi
3. Mengidentifikasi manfaat promosi

B. Uraian Materi

1. Pengertian Promosi

Apa itu promosi? Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang penting dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup usaha serta meningkatkan kualitas penjualan yang secara tidak langsung akan meningkatkan kegiatan pemasaran dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Agar lebih memahami apa arti promosi, kita dapat merujuk kepada pendapat beberapa ahli.

Di bawah ini adalah pengertian promosi menurut para ahli:

- a. Harper Boyd
Menurut Boyd, definisi promosi adalah upaya membujuk orang untuk menerima produk, konsep dan gagasan.
- b. Swastha
Menurut Swastha, pengertian promosi adalah persuasi satu arah yang dibuat untuk mempengaruhi orang lain yang bertujuan pada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.
- c. Boone & Kurtz
Menurut Boone dan Kurtz, definisi promosi adalah proses menginformasikan, membujuk dan mempengaruhi suatu keputusan pembelian.
- d. Tjiptono
Menurut Tjiptono, arti promosi adalah bentuk komunikasi pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.
- e. Kotler
Menurut Kotler, pengertian promosi adalah bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar dengan menggunakan komunikasi.
- f. Gitosudarmo
Menurut Gitosudarmo, pengertian promosi adalah kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka mengenal produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.

Dengan demikian Promosi adalah kegiatan pemasaran yang umum dilakukan tenaga pemasar untuk memberikan informasi suatu produk dan mendorong konsumen agar melakukan pembelian produk tersebut.

2. Tujuan Promosi

Dalam memasarkan produk tak jarang para pelaku usaha mengadakan acara khusus untuk mempromosikan produk unggulannya kepada masyarakat. Kegiatan tersebut sengaja dilakukan untuk mendukung strategi pemasaran mereka sehingga produk yang dimilikinya semakin dikenal luas oleh semua lapisan masyarakat. Berbagai macam strategi promosi pun dilakukan para pelaku usaha untuk menarik

minat calon konsumennya dan meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap *brand image* produknya. Misalnya saja promosi besar- besaran melalui potongan harga (diskon khusus), memberikan sampel gratis untuk produk-produk terbaru, atau sekedar memberikan pelayanan khusus bagi para konsumen

Tujuan promosi sebagai berikut:

- a. Merangsang pembelian kembali.
- b. Mendapatkan para konsumen baru.
- c. Memberi pengaruh terhadap pembelian produk yang baru serta menyaingi strategi promosi penjualan yang dilakukan pesaing.
- d. Komunikasi yang terjalin dalam promosi penjualan tidak hanya komunikasi satu arah.
- e. Meningkatkan performa kerja perusahaan.
- f. Menynergikan aktivitas sumber daya manusia pada bidang penjualan dan periklanan.

3. Manfaat Promosi

Promosi perusahaan memang sangat penting karena mempengaruhi hasil penjualan suatu produk atau barang, dan tentunya itu sangat berdampak besar terhadap berlangsungnya kreatifitas suatu perusahaan. Strategi promosi perusahaan sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Selain itu kegiatan promosi juga memberikan kemudahan dalam merencanakan strategi pemasaran selanjutnya, karena biasanya kegiatan promosi dijadikan sebagai cara berkomunikasi langsung dengan calon konsumen. Sehingga kita dapat memperoleh informasi akurat dari para konsumen, mengenai respon produk yang kita tawarkan.

Berikut beberapa manfaat lain dari adanya kegiatan promosi:

- a. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen
- b. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk
- c. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai konsumen
- d. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran
- e. Mengetahui strategi promosi yang tepat
- f. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya
- g. Menciptakan *image* sebuah produk dengan adanya promosi.

C. Rangkuman

1. Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang penting dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup usaha serta meningkatkan kualitas penjualan yang secara tidak langsung akan meningkatkan kegiatan pemasaran dalam memasarkan produk yang dihasilkan.
2. Tujuan promosi sebagai berikut:
 - a. Merangsang pembelian kembali
 - b. Mendapatkan para konsumen baru.
 - c. Memberi pengaruh terhadap pembelian produk yang baru serta menyaing strategi promosi penjualan yang dilakukan pesaing.
 - d. Komunikasi yang terjalin dalam promosi penjualan tidak hanya komunikasi satu arah.
 - e. Meningkatkan performa kerja perusahaan.

- f. Menynergikan aktivitas sumber daya manusia pada bidang penjualan dan periklanan.
3. Manfaat lain dari adanya kegiatan promosi:
 - a. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen
 - b. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk
 - c. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai konsumen
 - d. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran
 - e. Mengetahui strategi promosi yang tepat
 - f. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya
 - g. Menciptakan *image* sebuah produk dengan adanya promosi.

D. Penugasan Mandiri

Ayo setelah kalian mempelajari materi pada kegiatan pembelajaran 1 ini, lakukanlah hal-hal berikut:

1. Amatilah lingkungan di sekitar kalian. Adakah usaha kuliner makanan asli daerah yang membuat strategi promosi!
2. Lalu, berdasarkan pengamatan kalian, apakah sudah tercapai tujuan promosi usaha kuliner makanan asli daerah?

E. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 1 tentang pengertian promosi, tujuan promosi dan manfaat promosi. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan singkat dan jelas!

1. Jelaskan mengenai arti penting pemasaran dalam wirausaha makanan asli khas daerah!
2. Jelaskan pengertian promosi!
3. Menurut kalian pentingkah promosi dalam penjualan? Jelaskan!
4. Identifikasikan tujuan adanya strategi promosi!
5. Identifikasikan manfaat promosi baik bagi produsen maupun konsumen!

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

1. Memasarkan merupakan kunci keberhasilan suatu usaha tidak terkecuali usaha makanan khas daerah. Seberapa besar produksi makanan khas daerah yang kita hasilkan tetapi pemasaran terhadap barang yang kita produksi buruk, usaha yang kita jalani tidak akan berlanjut.
2. Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang penting dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup usaha serta meningkatkan kualitas penjualan yang secara tidak langsung akan meningkatkan kegiatan pemasaran dalam memasarkan produk yang dihasilkan.
3. Penting, karena promosi digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh.
4. Tujuan promosi sebagai berikut:
 - a. Merangsang pembelian kembali.
 - b. Mendapatkan para konsumen baru.
 - c. Memberi pengaruh terhadap pembelian produk yang baru serta menyaingi strategi promosi penjualan yang dilakukan pesaing.
 - d. Komunikasi yang terjalin dalam promosi penjualan tidak hanya komunikasi satu arah.
 - e. Meningkatkan performa kerja perusahaan.
 - f. Menyinergikan aktivitas sumber daya manusia pada bidang penjualan dan periklanan.
5. Manfaat lain dari adanya kegiatan promosi:
 - a. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen
 - b. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk
 - c. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai konsumen
 - d. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran
 - e. Mengetahui strategi promosi yang tepat
 - f. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya
 - g. Menciptakan *image* sebuah produk dengan adanya promosi.

F. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. 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 mendeskripsikan pengertian promosi	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi tujuan promosi	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi manfaat promosi	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

STRATEGI PROMOSI

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat:

1. Mengidentifikasi jenis strategi promosi
2. Mengidentifikasi sasaran promosi
3. Mengidentifikasi teknik promosi

B. Uraian Materi

1. Jenis Strategi Promosi

Perlu adanya strategi dalam melakukan suatu promosi. Strategi promosi merupakan teknik yang digunakan untuk menarik konsumen agar membeli produk yang dibuat sehingga menghasilkan keuntungan.

Adapun strategi promosi yang dapat diterapkan untuk usaha kuliner ini, yaitu:

a. Periklanan (*advertising*)

Merupakan sebuah bentuk komunikasi non personal yang harus memberikan imbalan/pembayaran kepada sebuah organisasi atau dengan menggunakan media massa. Adapun media yang biasa digunakan adalah televisi, surat kabar, majalah, internet, dan lain lain.



Gambar 1 Contoh Iklan Sumber : <https://jurnalmanajemen.com/contoh-iklan/>

Kelebihan:

- Cakupan yang melihat iklan tersebut banyak, karena dapat disiarkan melalui media cetak dan siar.
- Dapat digunakan sebagai pencitraan suatu produk.
- Menjadi indikator posisi perusahaan, apakah mampu melakukan *product positioning*.
- Mempermudah terjadinya *produk positioning* karena iklan dilihat dalam kehidupan sehari-hari.
- Dapat memperkenalkan product baru dengan cara yang lebih ringan dan santai, misalnya saja iklan televisi hanya 3 menit. Jika iklan tersebut menarik akan membuat konsumen tertarik akan produk tersebut karena selalu ada di benak konsumen.
- Dengan membuat iklan yang baik dan menarik, perusahaan mampu membuat produknya lebih tampil, memberikan kesan yang beda dan lebih menarik dari produk lain.
- Mengingatkan konsumen kepada suatu produk yang telah memiliki jam terbang tinggi, agar konsumen selalu menggunakan produk tersebut tidak beralih pada produk lain.
- Membantu memperkenalkan *feature* baru suatu produk.
- Mempermudah penyampaian informasi mengenai suatu produk.

Kelemahan:

- Membutuhkan biaya yang tinggi untuk memproduksi sebuah iklan, serta meng-update suatu iklan dengan iklan yang lebih mutakhir agar konsumen tidak melihat iklan yang itu-itu saja.
- Sering kali hanya diabaikan.

b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Merupakan insentif jangka pendek untuk meningkatkan penjualan suatu produk atau jasa dimana diharapkan pembelian dilakukan sekarang juga. Wujud nyata kegiatan promosi penjualan misalnya adalah obral, pemberian kupon, pemberian contoh produk, pameran dan lain- lain.



Gambar 2 Contoh Pameran

Sumber: <https://www.jawapos.com/jpg-today/04/08/2018/festival-kuliner-tradisional-ajak-pengunjung-nikmati-masakan-kampung/>

c. Penjualan tatap muka (*Personal Selling*)

Merupakan sebuah proses dimana para pelanggan diberi informasi dan persuasi untuk membeli produk-produk melalui komunikasi secara personal dalam suatu situasi perekrutan.



Gambar 3 Contoh *Personal Selling*

Sumber : <https://www.kajianpustaka.com/2018/11/tujuan-sifat-jenis-dan-tahapan-personal-selling.html>

Kelebihan:

- Terjadinya komunikasi 2 arah dengan calon konsumen dan *sales representative*.
- Calon konsumen mendapatkan segala informasi yang diperlukan dengan menanyakan segala hal yang ingin diketahui kepada *sales representative*. Jadi, calon konsumen terhindar dari ketidakjelasan informasi produk.
- Calon konsumen biasanya berakhir dengan "terpaksa" membeli produk tersebut karena adanya perasaan menjaga perasaan penjual karena telah berhadapan langsung dan tidak enak untuk menolak.
- Pencitraan produk akan lebih baik dengan *sales representative* yang handal.

- Menghindari gangguan dan hambatan jadi calon konsumen bisa fokus pada penjelasan *sales representative*.

Kelemahan:

- Cara promosi ini menguras waktu dan tenaga yang sangat banyak beralih dari calon konsumen yang satu ke calon konsumen lainnya.
- Sering kali setelah penjelasan yang panjang lebar dan karena *sales representative* tidak terlalu persuasif calon konsumen pergi dan tidak jadi membeli.
- Membutuhkan banyak *sales representative* yang handal, menguasai dan mengenali produk sehingga mampu menjualnya.
- Dibutuhkan strategi untuk membuat para *sales representative* termotivasi dalam menjual, seperti bonus dan semacamnya yang secara tidak langsung menambah biaya pemasaran.
- Berpotensi menimbulkan masalah etika, seperti membohongi calon konsumen yang bisa membawa dampak buruk bagi perusahaan.

d. Hubungan Masyarakat (*Public Relations*)

Merupakan bentuk komunikasi non personal dalam bentuk berita sehubungan dengan organisasi tertentu atau tentang produk-produknya yang ditransmisi melalui perantara media massa dan tidak dipungut biaya sama sekali tetapi bukan juga cuma-cuma.



Gambar 4 Contoh *Public Relation*

Sumber: <https://prcfikomupiyai.wixsite.com/website/single-post/2017/07/12/Strategi-Public-Relations>

2. Sasaran Promosi

Kebutuhan dan juga keinginan adalah faktor yang mendorong untuk munculnya permintaan pada suatu produk tertentu. Segmentasi digunakan untuk mengolah data yang telah diperoleh dan menentukan segmen apa saja yang paling cocok dengan ciri khas bisnis yang dibangun. Sasaran promosi digunakan sebagai target pasar dalam sebuah produk yang mana promosi itu dijalankan.

Jadi dengan begitu bisa kita ketahui bahwa masyarakat merupakan kumpulan manusia yang memiliki kebutuhan dan juga keinginan atau juga dapat disebut sebagai sumber potensial yang bisa mendorong terjadinya permintaan pada pasar, dengan begitu yang menjadi sasaran promosi adalah masyarakat.

Dengan terperinci, dapat disimpulkan bahwa sasaran dari promosi adalah sebagai berikut ini.

- a. Para agen dan juga distributor yang bersedia menjualkan produknya
- b. Pemerintah yang memerlukan produk dari perusahaan tersebut
- c. Mereka yang memiliki kekuasaan dan bisa memerintahkan untuk membelinya
- d. Seluruh masyarakat konsumen agar mereka mau membeli produk
- e. Para pembeli/pelanggan dari perusahaan tersebut
- f. Para pemakai produk tersebut pada waktu sekarang
- g. Masyarakat yang mempunyai daya beli.

Dengan adanya sasaran promosi, target pasar akan merasa cocok dengan produk yang ditawarkan sehingga besar juga kesadaran yang muncul akan produk tersebut. Untuk itu, ada beberapa hal yang perlu Anda perhatikan dalam menentukan sasaran promosi.

Berikut adalah cara menentukan sasaran promosi dalam sebuah usaha:

a. Segmentasi Demografi

Dalam pembuatan sebuah sasaran promosi, adanya segmentasi demografi adalah hal yang paling dasar dan penting. Beberapa pengelompokan demografi biasanya meliputi jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, pendidikan, dan masih banyak lagi. Dari pengelompokan yang sudah dibuat, Anda bisa mengetahui produk yang cocok untuk dipromosikan dan bagaimana cara mempromosikan yang tepat sesuai dengan segmentasi demografi tersebut.

Contohnya, jika Anda berencana untuk menjual dan mempromosikan sebuah produk makanan daerah rendang padang (makanan khas Sumatera Barat), maka sasaran promosi yang tepat adalah siapa saja yang bisa memakan rendang tersebut, kecuali anak bayi yang tidak bisa makan rendang, Jadi itu termasuk segmentasi demografi berdasarkan umur.

b. Segmentasi Geografi

Segmentasi geografi merupakan sebuah pengklasifikasian sasaran promosi berdasarkan lokasi atau wilayah tertentu. Biasanya hal-hal tersebut melingkupi lingkungan, kode pos, kode area, kota, provinsi, wilayah, dan masih banyak variabel lainnya. Segmentasi geografi juga memiliki fungsi untuk mengetahui kebutuhan dari para sasaran promosi yang masing-masing dari mereka berada di wilayah yang memiliki kebutuhan yang berbeda dan bisa dicocokkan untuk karakteristik produk yang Anda tawarkan.

Contoh dari segmentasi ini adalah penjualan wedang jahe minuman penghangat yang pastinya akan sangat laku untuk dijual di daerah atau wilayah pegunungan yang dingin. Dari sini, Anda harus membuat sebuah promosi yang memiliki hubungan dengan segmentasi tersebut.

c. Segmentasi Psikologi

Segmentasi psikologi memiliki artian untuk mengklasifikasikan sasaran promosi berdasarkan pada kepribadian, kelas ekonomi, dan preferensi gaya hidup. Segmentasi psikologi biasanya dibagi menjadi tingkat-tingkatan tertentu dalam masyarakat seperti tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, jenis pekerjaan, dan masih banyak lagi variabel lainnya.

Dengan menggunakan data yang didapat dari klasifikasi segmentasi di atas. Anda bisa melakukan promosi secara *online* ataupun *offline* agar usaha Anda berjalan lancar. Lebih lagi, Anda bisa melakukan promosi secara *online* dengan menggunakan media sosial sebagai perantara, sementara *offline* dengan menyebarkan pamflet sebagai contoh media yang bisa Anda gunakan untuk menyampaikan informasi mengenai produk Anda ke sasaran promosi.

Bagaimana dengan sasaran promosi di usaha kuliner makanan khas daerah? Mempromosikan rumah makan adalah suatu tahapan yang cukup menantang bagi pemilik restoran atau warung makan. Promosi yang dilakukan haruslah tepat sasaran. Siapa yang akan menjadi konsumen utama produk makanan khas daerah yang kita buat, apakah anak-anak/remaja/orang dewasa. Tentunya kita tidak menghambur-hamburkan uang untuk melakukan promosi yang kurang tepat sasaran.

Berikut beberapa cara promosi rumah makan yang murah tapi tepat sasaran:

- a. mulut ke mulut atau *testimonial*
- b. Promosi melalui jejaring sosial
- c. *Loyalty Programs*
- d. *Up-Selling*
- e. Mengadakan suatu acara
- f. *Email dan mobile banking*
- g. Blog dan Video
- h. Stiker promosi di tempat-tempat menunggu

3. Teknik Promosi

Promosi penjualan (*sales promotion*) merupakan kegiatan yang sangat penting dan merupakan bagian integral dari proses pemasaran. Berbagai cara dilakukan untuk mempromosikan produk yang dibuat. Seorang wirausahawan harus mengetahui beberapa strategi penjualan untuk meningkatkan popularitas produk yang dihasilkan.

Beberapa teknik promosi yang dapat dilakukan adalah :

- a. Memberikan kupon (*coupons*)
Teknik ini dilakukan dengan memberikan sertifikat yang memberi hak pada pemegangnya untuk mendapatkan pengurangan harga.
- b. *Price-off Deals (Discount)* (Potongan harga)
Teknik ini dilakukan dengan memberikan potongan harga langsung di tempat pembelian, biasanya potongan harga berkisar dari 10-25%.
- c. *Premium and advertising specialties* (Promo spesial)
Teknik ini dilakukan dengan memberikan barang dengan biaya yang relatif rendah atau gratis sebagai insentif untuk membeli produk tertentu.
- d. *Contest and sweepstakes* (Kontes dan undian)
Teknik promosi yang dilakukan dengan memberikan hadiah berupa tawaran kesempatan untuk memenangkan uang tunai perjalanan atau barang-barang karena membeli sesuatu.
- e. *Sampling and trial offers* (Pemberian contoh produk)
Merupakan teknik promosi dengan memberikan penawaran gratis untuk sejumlah produk atau jasa. Beberapa teknik yang dipergunakan pada sampling adalah :
 - 1) *In-Store Sampling* yaitu pemberian contoh produk di dalam toko.
 - 2) *Door-to-door sampling* yaitu pemberian contoh produk dengan mendatangi konsumen satu per satu.
 - 3) *Mail Sampling* yaitu mengirimkan contoh produk melalui jasa pos.
 - 4) *Newspaper sampling* yaitu pengiriman contoh produk melalui surat kabar.
 - 5) *On-Package sampling* yaitu teknik dimana contoh barang disisipkan pada kemasan produk lain, sangat berguna untuk brands targeted.
 - 6) *Mobile sampling* yaitu membawa keluar logo untuk menghiasi mall, area rekreasi, dan pusat perbelanjaan.
 - 7) *Brand (Product) placement* adalah teknik promosi untuk mencapai pasar dengan memasukkan produk pada sebuah acara televisi atau film.
 - 8) *Rebates* (Rabat/tawaran pengembalian tunai) yaitu memberikan pengurangan harga setelah pembelian terjadi.
 - 9) *Frequency (Continuity) programs* yaitu teknik promosi yang mengarah kepada program-program yang berkelanjutan.
 - 10) *Event Sponsorship* yaitu menjadi sponsor pada suatu event besar yang banyak didatangi oleh konsumen.

C. Rangkuman

1. Jenis Strategi Promosi
 - a. Periklanan (*advertising*)
 - b. Promosi Penjualan (*sales promotion*)
 - c. Penjualan Tatap Muka (*Direct Selling*)
 - d. Hubungan Masyarakat (*Publishitas*)

2. Sasaran Promosi
Sasaran dari promosi adalah sebagai berikut ini:
 - a. Para agen dan juga distributor yang bersedia menjualkan produknya
 - b. Pemerintah yang memerlukan produk dari perusahaan tersebut
 - c. Mereka yang memiliki kekuasaan dan bisa memerintahkan untuk membelinya
 - d. Seluruh masyarakat konsumen agar mereka mau membeli produk
 - e. Para pembeli/pelanggan dari perusahaan tersebut
 - f. Para pemakai produk tersebut pada waktu sekarang
 - g. Masyarakat yang mempunyai daya beli.

3. Teknik Promosi:
 - a. Memberikan kupon (*coupons*)
 - b. *Price-off Deals (Discount)* (Potongan harga)
 - c. *Premium and advertising specialties* (Promo spesial)
 - d. *Contest and sweepstakes* (Kontes dan undian)
 - e. *Sampling and trial offers* (Pemberian contoh produk)
Jenis-jenis dari sampling and trial offers:
 - 1) *In-Store Sampling*
 - 2) *Door-to-door sampling*
 - 3) *Mail Sampling*
 - 4) *Newspaper sampling*
 - 5) *On-Package sampling*
 - 6) *Mobile sampling*
 - 7) *Brand (Product) placement*
 - 8) *Rebates*
 - 9) *Frequency (Continuity) programs*
 - 10) *Event Sponsorship*

D. Penugasan Mandiri

Ayo setelah kalian mempelajari materi pada kegiatan pembelajaran 2 ini, lakukanlah hal-hal berikut:

1. Amatilah usaha kuliner di sekitar kalian. Lihat di usaha kuliner tersebut, jenis strategi promosi apa yang digunakan! Lalu wawancara dengan pengusaha kuliner tersebut berapa besar biaya yang digunakan untuk promosi tersebut!
2. Lalu, berdasarkan pengamatan kalian, apakah penyampaian promosinya sudah jelas?

E. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 2 tentang saran dan teknik promosi. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan jelas dan ringkas!

1. Jelaskan yang dimaksud dengan periklanan!
2. Tuliskan kelemahan dari periklanan (*advertising*)!
3. Sebutkan siapa saja yang menjadi sasaran promosi!
4. Bagaimana cara melakukan promo terhadap usaha kuliner murah meriah!
5. Sebutkan teknik promosi usaha makanan khas daerah!

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

1. Yang dimaksud sasaran promosi
Yang menjadi sasaran promosi adalah masyarakat. Kenapa? Karena Masyarakat yang merupakan kumpulan manusia yang memiliki kebutuhan dan juga keinginan atau juga dapat disebut sebagai sumber potensial yang bisa mendorong terjadinya permintaan pada pasar.
2. Kelemahan:
 - Membutuhkan biaya yang tinggi untuk memproduksi sebuah iklan, serta meng-update suatu iklan dengan iklan yang lebih mutakhir agar konsumen tidak melihat iklan yang itu-itu saja.
 - Sering kali hanya diabaikan.
3. Sasaran dari promosi adalah sebagai berikut ini.
 - b. Para agen dan juga distributor yang bersedia menjualkan produknya
 - c. Pemerintah yang memerlukan produk dari perusahaan tersebut
 - d. Mereka yang memiliki kekuasaan dan bisa memerintahkan untuk membelinya
 - e. Seluruh masyarakat konsumen agar mereka mau membeli produk
 - f. Para pembeli/pelanggan dari perusahaan tersebut
 - g. Para pemakai produk tersebut pada waktu sekarang
 - h. Masyarakat yang mempunyai daya beli.
4. Berikut beberapa cara promosi rumah makan yang murah tapi tepat sasaran:
 - a. Mulut ke mulut atau *testimonial*
 - b. Promosi melalui jejaring sosial
 - c. *Loyalty Programs*
 - d. *Up-Selling*
 - e. Mengadakan suatu acara
 - f. *Email dan mobile banking*
 - g. Blog dan Video
 - h. Stiker promosi di tempat-tempat menunggu
5. Teknik Promosi:
 - a. Memberikan kupon (*coupons*)
 - b. *Price-off Deals (Discount)* (Potongan harga)
 - c. *Premium and advertising specialties* (Promo spesial)
 - d. *Contest and sweepstakes* (Kontes dan undian)
 - e. *Sampling and trial offers* (Pemberian contoh produk)

F. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mendeskripsikan jenis strategi promosi	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi sasaran promosi	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi teknik promosi	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

Pilihlah jawaban yang tepat untuk pertanyaan-pertanyaan berikut!

1. Suatu kegiatan yang digunakan untuk mengenalkan produknya kepada konsumen adalah pengertian dari ...
 - A. Brosur
 - B. Reklame
 - C. Promosi
 - D. Publisitas
 - E. Periklanan
2. Berikut ini yang bukan merupakan komponen utama dalam promosi adalah ...
 - A. *Sales Promotion*
 - B. *Personal Selling*
 - C. *Advertising*
 - D. *Marketing*
 - E. *Publicity*
3. Dalam sebuah promosi produk pengolahan makanan asli daerah (orisinil) dari bahan-bahan pangan nabati dan jewani, hal utama yang harus dilakukan adalah ...
 - A. Memberikan harga tinggi
 - B. Menghalalkan segala cara
 - C. Menonjolkan kelebihan produk
 - D. Menampilkan produk purwarupa
 - E. Menceritakan tentang proses produk
4. Strategi promosi pemasaran (penjualan) merupakan suatu proses perencanaan dari suatu aktivitas dari perusahaan, yang *bukan* termasuk tujuan promosi adalah ...
 - A. Merangsang pembelian kembali, meraih para konsumen baru, memberi pengaruh terhadap pembelian produk, serta menyaingi strategi promosi penjualan yang dilakukan pesaing
 - B. Memusatkan pada pengaruhnya terhadap keputusan konsumen dalam rangka peningkatan volume penjualan
 - C. Adanya peningkatan permintaan dari client atau konsumen akan produk
 - D. Memberikan kerugian yang besar untuk perusahaan
 - E. Peningkatan performa kerja perusahaan
5. Strategi promosi langsung dapat dilakukan dengan menggunakan ...
 - A. Rencana penjualan
 - B. Media promosi
 - C. Brainstorming
 - D. Teknik khusus
 - E. Pendapat konsumen
6. Ahmad memiliki usaha pisang ijo makasar. Dalam memasarkan produknya, Ahmad menggunakan teknik memberikan potongan langsung di tempat. Teknik yang digunakan Ahmad ini dikenal dengan nama ...
 - A. *Coupons*
 - B. *Sampling and trial offers*
 - C. *Premium and advertising specialities*
 - D. *Contest and sweepstakes*
 - E. *Price-off Deals*

7. Strategi pemasaran seperti aroma parfum yang diberikan di gambar majalah merupakan salah satu teknik dengan memberikan contoh produk yang dikenal dengan nama ...
 - A. *On-Package sampling*
 - B. *Newspaper sampling*
 - C. *In-store sampling*
 - D. *Mail sampling*
 - E. *Door-to-door sampling*

8. Salah satu jenis sarana promosi dengan tujuan menarik perhatian konsumen agar memberli produk yang ditawarkan dengan cara memberikan diskon adalah
 - A. Periklanan
 - B. Advertising
 - C. Publisitas
 - D. Penjualan pribadi
 - E. Promosi penjualan

9. Di era internet sekarang ini, banyak penjual yang menjual produk secara online. Berikut yang merupakan kelemahan promosi secara online adalah ...
 - A. Biaya yang murah
 - B. Menjadi manager di bisnis sendiri
 - C. Media sosial mudah diakses
 - D. Kepercayaan pelanggan tinggi
 - E. Hemat waktu dan uang

10. Dalam promosi usahan makanan asli daerah pemakaian label adalah informasi yang dibuat pada kemasan biasanya berisikan tentang berikur, kecuali
 - A. Infromasi produk yang sebenarnya
 - B. Foto atau gambar produk
 - C. Logo perusahaan
 - D. Alamat produsen
 - E. Gambar produsen

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

Jawaban Evaluasi

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Evaluasi. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Strategi Promosi.

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan} \times 100\%}{\text{Jumlah Skor Maksimum}}$$

Konversi Tingkat Penguasaan:

90 – 100% = baik sekali

80 – 89% = baik

70 – 79% = cukup

< 70% = kurang

Pilihan Ganda

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

DAFTAR PUSTAKA

Enggar Dwipeni, Hindraswari. 2018. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA-MA/SMK-MAK Kelas XI*. Jakarta: Srikandi Empat Widya Utama

Laelasari, Rina, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA Kelas XI*. Jakarta: Yudistira

Setyowati, RR. Indah, Wawat Naswati, Hestningsih, Miftakhodin, Cahyadi dan Dwi Ayu. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI

Sugiyanto, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA/MA Kelas XI*. Jakarta: Erlangga

<https://www.maxmanroe.com/pengertian-promosi.html> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 20.00 WIB)

<https://www.sodexo.co.id/cara-menentukan-sasaran-promosi-yang-efektif/> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 20.00 WIB)

Gambar 1 Contoh Iklan <https://jurnalmanajemen.com/contoh-iklan/> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 20.00WIB)

Gambar 2 Contoh Pameran <https://www.jawapos.com/jpg-today/04/08/2018/festival-kuliner-tradisional-ajak-pengunjung-nikmati-masakan-kampung/> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 20.00WIB)

Gambar 3 Contoh *Personal Selling* <https://www.kajianpustaka.com/2018/11/tujuan-sifat-jenis-dan-tahapan-personal-selling.html> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 20.00WIB)

Gambar 4 Contoh *Public Relation* <https://prcfikomupiyai.wixsite.com/website/single-post/2017/07/12/Strategi-Public-Relations> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 20.00WIB)



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
XI



**LAPORAN KEGIATAN USAHA MAKANAN ASLI DAERAH
PRAKARYA DAN KEWIRUSAHAAN
KELAS XI**

**PENYUSUN
Lara Hijriani, M.Pd
SMA Negeri 62 Jakarta**

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	4
D. Latihan Soal	4
E. Penilaian Diri	4
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	5
A. Tujuan Pembelajaran	5
B. Uraian Materi	5
C. Rangkuman	6
D. Penugasan Mandiri	6
E. Latihan Soal	6
F. Penilaian Diri	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3	7
A. Tujuan Pembelajaran	7
B. Uraian Materi	7
C. Rangkuman	8
D. Penugasan Mandiri	8
E. Latihan Soal	8
F. Penilaian Diri	9
EVALUASI	10
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	12
DAFTAR PUSTAKA	vi

GLOSARIUM

- Detail** : bagian yang kecil-kecil (yang sangat terperinci)
- Informatif** : bersifat memberi informasi; bersifat menerangkan
- Komunikatif** : mudah dipahami (dimengerti)
- Kronologi** : urutan waktu dari sejumlah kejadian atau peristiwa
- Logis** : dapat diterima kebenarannya
- Lugas** : mengenai yang pokok-pokok (yang perlu-perlu) saja
- Skema** : bagan; rangka; kerangka (rancangan dan sebagainya)
- Statistik** : catatan angka-angka (bilangan); perangkaan

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 6 Jam Pelajaran (3 x pertemuan)
Judul Modul	: Laporan Kegiatan Usaha

B. Kompetensi Dasar

- 3.5 Menganalisis laporan kegiatan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani.
- 4.5 Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani.

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 laporan kegiatan usaha makanan asli daerah.

Setiap kegiatan selalu diakhiri dengan adanya suatu laporan yang menggambarkan bagaimana suatu kegiatan tersebut dirancang, dilaksanakan dan diakhiri. Oleh karena itu laporan sangat penting. Laporan dapat memberikan informasi mengenai keadaan perusahaan dan memungkinkan perusahaan untuk memperbaiki diri. Laporan pelaksanaan kegiatan hendaknya bersifat jelas, komunikatif, dan mudah dipahami oleh semua pihak terutama isi dari laporan tersebut yang harus menggambarkan isi yang lengkap, utuh dan berkualitas.

Laporan kegiatan usaha komunikatif adalah laporan yang disusun dalam bahasa lugas dan mudah dimengerti serta tidak bertele-tele, namun harus logis dan sistematis. Dikatakan logis jika segala keterangan yang dianalisis dapat dimengerti alasannya. Laporan disebut sistematis jika keterangan yang diungkapkan disusun dalam urutan yang saling berhubungan.

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 laporan kegiatan usaha sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 3 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian laporan kegiatan usaha (b) Komponen laporan kegiatan hasil usaha (c) Teknik pembuatan laporan (d) Tahap pembuatan laporan, (e) menganalisis

laporan kegiatan usaha, 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
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 3 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Materi pokok yang akan dipelajari dalam modul ini antara lain:

1. Pengertian laporan kegiatan usaha
2. Manfaat laporan kegiatan hasil usaha
3. Menganalisis laporan kegiatan usaha
4. Tahap pembuatan laporan kegiatan usaha

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGERTIAN DAN MANFAAT LAPORAN KEGIATAN HASIL USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan, kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian laporan kegiatan usaha
2. Mengidentifikasi manfaat laporan kegiatan hasil usaha

B. Uraian Materi

1. Pengertian Laporan Kegiatan Usaha

Membuat laporan kerap kali dilakukan dalam mengerjakan tugas laporan prakerin atau laporan kegiatan yang ditugaskan oleh guru di sekolah. Laporan harus mempunyai format penulisan yang baik. Selain itu, isi yang mudah dipahami sudah menjadi keharusan agar pembaca mengerti apa yang dimaksud dalam isi laporan tersebut, sehingga pembaca akan antusias membacanya.

Laporan adalah segala sesuatu, baik itu peristiwa ataupun kegiatan yang dilaporkan dan dapat berbentuk lisan ataupun tertulis berdasarkan fakta atau peristiwa yang terjadi. Laporan memiliki berbagai jenis, seperti laporan perjalanan, laporan penelitian dan laporan perjalanan. Pada hakikatnya, laporan perjalanan adalah cerita tentang perjalanan yang kita lakukan dan termasuk laporan nonformal karena tidak menggunakan sistematika standar laporan resmi.

Laporan kegiatan usaha adalah penyampaian informasi sehingga tercipta komunikasi antara yang melaporkan dan pihak yang diberi laporan. Laporan pelaksanaan kegiatan hendaknya bersifat komunikatif, jelas dan mudah dipahami oleh semua pihak. Agar menjadi komunikatif sebaiknya laporan pelaksanaan kegiatan usaha harus disusun dalam bahasa yang lugas dan mudah dimengerti. Dikatakan logis apabila segala keterangan yang dianalisis dapat diteliti alasan-alasannya, apakah laporannya masuk akal atau tidak. Dikatakan sistematis apabila keterangan-keterangan yang dikemukakan didalam laporan pelaksanaan kegiatan usaha disusun dalam urutan yang memperlihatkan adanya saling keterkaitan.

Laporan pelaksanaan dikatakan lugas apabila bahasa yang digunakan langsung menjawab persoalan yang nyata dan tidak bertele-tele. Isi dari laporan kegiatan usaha adalah kegiatan pekerjaan diperusahaan yang sedang berjalan dan pekerjaan yang sudah selesai. Penyusunan laporan kegiatan usaha dilaksanakan secara periodik, setidak-tidaknya dibuat sebulan sekali. Penyusunan harus lengkap dan berisi hal-hal yang berhubungan dengan hambatan usaha, kemajuan usaha, kemunduran usaha, dan sebagainya.

2. Manfaat Laporan Kegiatan Usaha

Laporan kegiatan makanan khas daerah dibuat dalam bentuk proposal. Proposal ini yang dibuat bermanfaat untuk:

- a. Membantu wiraushaa untuk mengembangkan usaha dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain (investor)
- b. Membantu wirausaha untuk berpikir kritis dan obyektif atas bidang usaha yang akan dijalankan
- c. Sebagai alat komunikasi dalam memaparkan dan meyakinkan gagasan kepada pihak lain
- d. Membantu meningkatkan dan keberhasilan para wirausaha.

C. Rangkuman

1. Laporan adalah segala sesuatu, baik itu peristiwa ataupun kegiatan yang dilaporkan dan dapat berbentuk lisan ataupun tertulis berdasarkan fakta atau peristiwa yang terjadi.
2. Manfaat laporan kegiatan usaha untuk:
 - a. Membantu wirausaha untuk mengembangkan usaha dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain (investor)
 - b. Membantu wirausaha untuk berpikir kritis dan obyektif atas bidang usaha yang akan dijalankan
 - c. Sebagai alat komunikasi dalam memaparkan dan meyakinkan gagasan kepada pihak lain
 - d. Membantu meningkatkan dan keberhasilan para wirausaha.

D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 1 tentang pengertian pengertian dan manfaat laporan kegiatan usaha. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan singkat dan jelas!

1. Setelah melakukan kegiatan apapun, akan dibuatkan sebuah laporan, yang sering kita kenal dengan laporan pertanggungjawaban dalam sebuah organisasi. Lalu apa yang dimaksud dengan laporan!
2. Jelaskan pengertian dari laporan kegiatan usaha!
3. Apakah sebuah laporan kegiatan usaha penting bagi pengusaha? Tuliskan manfaat dari laporan kegiatan usaha!
4. Menurut Anda, bagaimanakah laporan kegiatan usaha yang dapat menarik investor untuk berinvestasi di usaha kuliner Anda? Berikan penjelasanmu!
5. Apakah laporan ini berguna untuk para investor? Berikan alasanmu!

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

1. Laporan adalah segala sesuatu, baik itu peristiwa ataupun kegiatan yang dilaporkan dan dapat berbentuk lisan ataupun tertulis berdasarkan fakta atau peristiwa yang terjadi.
2. Laporan kegiatan usaha adalah penyampaian informasi sehingga tercipta komunikasi antara yang melaporkan dan pihak yang diberi laporan.
3. Ya, sebuah laporan kegiatan usaha penting bagi pengusaha karena memiliki manfaat. Berikut manfaat laporan kegiatan usaha untuk:
 - a. Membantu wirausaha untuk mengembangkan usaha dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain (investor)
 - b. Membantu wirausaha untuk berpikir kritis dan obyektif atas bidang usaha yang akan dijalankan
 - c. Sebagai alat komunikasi dalam memaparkan dan meyakinkan gagasan kepada pihak lain
 - d. Membantu meningkatkan dan keberhasilan para wirausaha.
4. Laporan pelaksanaan kegiatan hendaknya bersifat komunikatif, jelas dan mudah dipahami oleh semua pihak. Agar menjadi komunikatif sebaiknya laporan pelaksanaan kegiatan usaha harus disusun dalam bahasa yang lugas dan mudah dimengerti. Dikatakan logis apabila segala keterangan yang dianalisis dapat diteliti alasan-alasannya, apakah laporannya masuk akal atau tidak. Dikatakan sistematis apabila keterangan-keterangan yang dikemukakan didalam laporan pelaksanaan kegiatan usaha disusun dalam urutan yang memperlihatkan adanya saling keterkaitan.
5. Ya, laporan kegiatan usaha ini sangat membantu para investor untuk berinvestasi, untuk melihat seberapa besar ekspektasi atau harapan untuk mendapatkan keuntungan kedepannya.

E. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 1 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mendeskripsikan pengertian laporan kegiatan usaha	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi manfaat laporan kegiatan usaha	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi laporan kegiatan usaha yang komunikatif atau tidak	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

PENYUSUNAN LAPORAN KEGIATAN USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan, siswa dapat menganalisis penyusunan laporan kegiatan usaha.

B. Uraian Materi

Laporan adalah alat pemberitahuan atau pertanggungjawaban dari suatu tim kerja yang disusun dengan lengkap, sistematis, serta kronologis. Laporan merupakan suatu keterangan akan suatu peristiwa atau perihal yang ditulis berdasarkan berbagai data, fakta, dan keterangan yang melingkupi peristiwa atau perihal tersebut. Laporan tentang peristiwa atau hal-hal yang bersifat penting atau resmi biasanya disampaikan dalam bentuk tulisan.

Menganalisis laporan artinya melakukan suatu kajian atau penelitian terhadap suatu laporan. Hal-hal yang dianalisis dalam laporan dapat berupa isi peristiwa, kronologi waktu, kelengkapan data, kebahasaan, dan bentuk laporan. Analisis pelaksanaan kegiatan usaha perlu dibuat dan disusun secara sistematis dan secermat mungkin serta logis.

Dalam menganalisis laporan yang perlu diperhatikan hal-hal berikut.

1. Menyimak laporan secara saksama, agar dapat menangkap informasi yang disampaikan secara utuh dan lengkap serta terperinci.
2. Memahami isi laporan dari bentuk, isi, maupun kebahasaan.
3. Menguraikan secara detail atau rinci pokok-pokok isi laporan.
4. Melakukan pengecekan pada setiap hal yang dilaporkan secara detail dan cermat.
5. Tidak mencampuradukkan fakta (sesuatu yang bersifat objektif) dan opini atau pendapat (sesuatu yang cenderung bersifat subjektif).
6. Melakukan kajian pada kebenaran atau ketepatan hasil laporan tersebut.
7. Memberikan pandangan atau pendapat pada laporan berdasarkan suatu teori atau definisi (referensi).

Pada dasarnya yang perlu dianalisa dalam pelaksanaan kegiatan usaha sebagai berikut:

1. Bidang kegiatan usaha
2. Rugi/laba
3. Bidang keuangan
4. Bidang permodalan
5. Bidang administrasi dan pembukuan
6. Bidang ketenagakerjaan
7. Bidang pemasaran
8. Bidang organisasi

Pada akhir tahun seluruh kegiatan usaha dilaporkan untuk dianalisis oleh pihak yang berkepentingan, untuk memperoleh informasi yang tepat dalam mengambil keputusan.

Analisis laporan keuangan adalah evaluasi atau penafsiran neraca dan daftar perubahan posisi keuangan perusahaan. Mengadakan analisis laporan keuangan sangat penting untuk mengetahui keadaan dan perkembangan keuangan dari perusahaan yang bersangkutan. Analisis laporan keuangan selalu berhubungan dengan masalah neraca, rugi/laba dan perubahan modal perusahaan. Analisis laporan keuangan pada hakikatnya adalah untuk mengadakan penilaian atas keadaan

keuangan perusahaan. Untuk lebih dapat menggambarkan perubahan posisi keuangan dan sifat pengembangan perusahaan dari waktu ke waktu suatu perusahaan diharuskan membuat laporan keuangan paling lama 2 tahun terakhir dari kegiatan usahanya.

C. Rangkuman

Menganalisis laporan artinya melakukan suatu kajian atau penelitian terhadap suatu laporan. Hal-hal yang dianalisis dalam laporan dapat berupa isi peristiwa, kronologi waktu, kelengkapan data, kebahasaan, dan bentuk laporan. Analisis pelaksanaan kegiatan usaha perlu dibuat dan disusun secara sistematis dan secermat mungkin serta logis.

D. Penugasan Mandiri

Carilah usaha makanan khas asli daerah di sekitar tempat tinggal atau lingkungan terdekatmu. Lakukan pengamatan dan wawancara terhadap pengusaha makanan tersebut, lalu buatlah analisis kegiatan usaha dari hasil pengamatan pada usaha pengolahan makanan khas asli daerah yang ada di lingkunganmu!

E. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 2 tentang pengertian analisis laporan kegiatan usaha. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan singkat dan jelas!

1. Apa yang dimaksud dengan menganalisis laporan kegiatan usaha?
2. Apa saja yang perlu dianalisa dalam laporan kegiatan usaha?
3. Tuliskan hal-hal apa yang perlu diperhatikan ketika menganalisis laporan kegiatan usaha!
4. Apa yang dimaksud dengan analisis laporan keuangan?
5. Menurut Anda, apakah laporan keuangan itu penting dalam sebuah usaha? Berikan alasanmu!

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

1. Menganalisis laporan artinya melakukan suatu kajian atau penelitian terhadap suatu laporan. Hal-hal yang dianalisis dalam laporan dapat berupa isi peristiwa, kronologi waktu, kelengkapan data, kebahasaan, dan bentuk laporan. Analisis pelaksanaan kegiatan usaha perlu dibuat dan disusun secara sistematis dan secermat mungkin serta logis.
2. Pada dasarnya yang perlu dianalisa dalam pelaksanaan kegiatan usaha sebagai berikut:
 - a. Bidang kegiatan usaha
 - b. Rugi/laba
 - c. Bidang keuangan
 - d. Bidang permodalan
 - e. Bidang administrasi dan pembukuan
 - f. Bidang ketenagakerjaan
 - g. Bidang pemasaran
 - h. Bidang organisasi
3. Dalam menganalisis laporan yang perlu diperhatikan hal-hal berikut.
 - Menyimak laporan secara saksama, agar dapat menangkap informasi yang disampaikan secara utuh dan lengkap serta terperinci.
 - Memahami isi laporan dari bentuk, isi, maupun kebahasaan.
 - Menguraikan secara detail atau rinci pokok-pokok isi laporan.
 - Melakukan pengecekan pada setiap hal yang dilaporkan secara detail dan cermat.
 - Tidak mencampuradukkan fakta (sesuatu yang bersifat objektif) dan opini atau pendapat (sesuatu yang cenderung bersifat subjektif).
 - Melakukan kajian pada kebenaran atau ketepatan hasil laporan tersebut.
 - Memberikan pandangan atau pendapat pada laporan berdasarkan suatu teori atau definisi (referensi).
4. Analisis laporan keuangan adalah evaluasi atau penafsiran neraca dan daftar perubahan posisi keuangan perusahaan. Mengadakan analisis laporan keuangan sangat penting untuk mengetahui keadaan dan perkembangan keuangan dari perusahaan yang bersangkutan. Analisis laporan keuangan selalu berhubungan dengan masalah neraca, rugi/laba dan perubahan modal perusahaan. Analisis laporan keuangan pada hakikatnya adalah untuk mengadakan penilaian atas keadaan keuangan perusahaan.
5. Ya, Analisis laporan keuangan pada hakikatnya adalah untuk mengadakan penilaian atas keadaan keuangan perusahaan. Untuk lebih dapat menggambarkan perubahan posisi keuangan dan sifat pengembangan perusahaan dari waktu ke waktu suatu perusahaan diharuskan membuat laporan keuangan paling lama 2 tahun terakhir dari kegiatan usahanya.

F. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. 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 mendeskripsikan pengertian analisa laporan kegiatan usaha	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi hal-hal yang perlu diperhatikan dalam analisa laporan kegiatan usaha	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi hal hal yang perlu dianalisa laporan kegiatan usaha	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

TAHAP PEMBUATAN LAPORAN KEGIATAN USAHA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 3 ini diharapkan Anda dapat memahami tahap pembuatan laporan kegiatan usaha.

B. Uraian Materi

Laporan kegiatan usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan semua unsur yang relevan, sehingga orang luas tertarik untuk menjalin kerjasama.

Sebuah laporan harus memiliki format yang baik dan benar, serta harus mengandung sifat-sifat seperti di bawah ini:

1. Mengandung imajinasi
2. Laporan harus sempurna dan lengkap
3. Laporan harus disajikan secara menarik

Dalam pembuatan laporan kegiatan usaha ada sistematika yang bisa dijadikan pedoman seperti terlihat berikut:

- Cover
- Kata Pengantar
- Daftar Isi
- Daftar Tabel
- Daftar Gambar
- Daftar Lampiran
- Bab I. Pendahuluan
 - A. Latar Belakang
 - B. Tujuan Kegiatan
 - C. Kegunaan Kegiatan
 - D. Kajian Teori
- Bab II. Isi Utama Laporan
 - A. Rencana kegiatan
 - B. Proses Pelaksanaan Kegiatan
 - C. Laporan Keuangan
- Bab III. Kesimpulan dan Saran
 - A. Kesimpulan
 - B. Saran
- Daftar Pustaka
(Daftar sumber-sumber dari buku, majalah, koran, dan lain-lain)
- Lampiran-Lampiran
(catatan-catatan yang kita peroleh selama kegiatan seperti daftar harga bahan-bahan pembuat produk, dan lain-lain)

Adapun kewajiban seorang pengelola usaha atas pembuatan laporan kegiatan usaha, adalah:

1. Harus memahami akan arti pentingnya laporan
2. Harus dapat mendistribusikan laporan, baik yang bersifat umum maupun khusus
3. Harus menyiapkan sarana, data-data dan teknisnya serta latihan-latihan penyusunan sebuah laporan kegiatan usaha.

Prinsip yang harus diperhatikan dalam penyusunan laporan kegiatan usaha yaitu:

1. Laporan harus tepat waktu
2. Laporan harus teliti, benar dan dipercaya
3. Laporan harus berjalan dan sederhana
4. Laporan harus ada standarisasi
5. Laporan harus mempunyai nilai atau manfaat.

C. Rangkuman

Laporan harus memiliki format yang baik dan benar, serta harus mengandung sifat-sifat seperti di bawah ini:

1. Mengandung imajinasi
2. Laporan harus sempurna dan lengkap
3. Laporan harus disajikan secara menarik

Kewajiban seorang pengelola usaha atas pembuatan laporan kegiatan usaha, adalah:

1. Harus memahami akan arti pentingnya laporan
2. Harus dapat mendistribusikan laporan, baik yang bersifat umum maupun khusus
3. Harus menyiapkan sarana, data-data dan teknisnya serta latihan-latihan penyusunan sebuah laporan kegiatan usaha.

Prinsip yang harus diperhatikan dalam penyusunan laporan kegiatan usaha yaitu:

1. Laporan harus tepat waktu
2. Laporan harus teliti, benar dan dipercaya
3. Laporan harus berjalan dan sederhana
4. Laporan harus ada standarisasi
5. Laporan harus mempunyai nilai atau manfaat.

D. Penugasan Mandiri (optional)

Setelah mamahami kegiatan pembelajaran 3 ini , silakan kalian amati lingkungan sekitar kalian, apakah setiap usaha kuliner makanan asli daerah membuat laporan kegiatan usaha, jika menurut iya, maka coba analisa apakah ada perbedaan tiap laporan di setiap usaha.

E. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 2 tentang pengertian analisis laporan kegiatan usaha. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan singkat dan jelas!

1. Jelaskan yang dimaksud dengan laporan kegiatan usaha!
2. Bagaimanakah format laporan yang baik dan benar?
3. Apa saja kewajiban seorang pengelola usaha atas pembuatan laporan kegiatan usaha?
4. Apa saja prinsip yang harus diperhatikan dalam pembuatan laporan kegiatan usaha?
5. Apa yang dimaksud proses kegiatan dalam laporan kegiatan?

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

1. Laporan kegiatan usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan semua unsur yang relevan, sehingga orang luas tertarik untuk menjalin kerjasama.
2. Laporan harus memiliki format yang baik dan benar, serta harus mengandung sifat-sifat seperti di bawah ini:
 - a. Mengandung imajinasi
 - b. Laporan harus sempurna dan lengkap
 - c. Laporan harus disajikan secara menarik
3. Kewajiban seorang pengelola usaha atas pembuatan laporan kegiatan usaha, adalah:
 - a. Harus memahami akan arti pentingnya laporan
 - b. Harus dapat mendistribusikan laporan, baik yang bersifat umum maupun khusus
 - c. Harus menyiapkan sarana, data-data dan teknisnya serta latihan-latihan penyusunan sebuah laporan kegiatan usaha.
4. Prinsip yang harus diperhatikan dalam penyusunan laporan kegiatan usaha yaitu:
 - a. Laporan harus tepat waktu
 - b. Laporan harus teliti, benar dan dipercaya
 - c. Laporan harus berjalan dan sederhana
 - d. Laporan harus ada standarisasi
 - e. Laporan harus mempunyai nilai atau manfaat.
5. Yang dimaksud dengan proses kegiatan laporan kegiatan usaha adalah kegiatan proses produksi sampai proses penjualannya.

F. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 3 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mendeskripsikan pengertian laporan kegiatan usaha	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi tahap pembuatan laporan kegiatan usaha	Ya	Tidak
4	saya mampu memahami format apa saja yang harus dilengkapi dalam laporan kegiatan	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

Pilihlah jawaban yang tepat untuk pertanyaan-pertanyaan berikut!

1. Penyampaian informasi tentang maju mundurnya pengelolaan usaha, sehingga akan tercipta komunikasi antar yang melaporkan dengan pihak yang diberi laporan disebut ...
 - A. Laporan keuangan
 - B. Laporan administrasi
 - C. Laporan kegiatan usaha
 - D. Laporan pengawasan keuangan
 - E. Laporan manajemen perusahaan
2. Dalam sebuah perusahaan, penting sekali akan sebuah laporan kegiatan usaha. Laporan kegiatan usaha dibuat dan disusun secara ...
 - A. Singkat, padat dan jelas
 - B. Cepat, cermat dan padat
 - C. Cepat, cerdas dan cermat
 - D. Sistematis, cermat dan logis
 - E. Sistematis, cermat dan padat
3. Adapun penyusunan laporan kegiatan usaha hendaknya bersifat ...
 - A. Komunikatif, jelas dan mudah dipahami
 - B. Informatif, rumit dan mudah dipahami
 - C. Komunikatif, rumit, dan padat
 - D. Jelas, informatif dan padat
 - E. Singkat, padat dan rumit
4. Laporan kegiatan usaha yang komunikatif adalah laporan pelaksanaan kegiatan usaha yang disusun dalam bahasa lugas yang mengandung arti ...
 - A. Bertele-tele.
 - B. Masuk akal.
 - C. Disusun urut.
 - D. Mudah dimengerti.
 - E. Saling berkaitan satu sama lain.
5. Menganalisa laporan berarti melakukan kajian atau penelitian terhadap suatu laporan. Adapun hal yang perlu diperhatikan dalam menganalisis laporan adalah ...
 - A. Isi peristiwa, kronologi waktu, kebahasaan dan tempat peristiwa
 - B. Isi peristiwa, kronologi waktu, kekurangan data, kebahasaan, dan bentuk laporan
 - C. Isi peristiwa, kronologi waktu, kekurangan data, kebahasaan, dan tempat peristiwa
 - D. Isi peristiwa, kronologi waktu, kekurangan data, kebahasaan, dan bentuk laporan
 - E. Isi peristiwa, kronologi waktu, kekurangan data, skema peristiwa, dan bentuk laporan
6. Pada dasarnya, yang perlu dianalisa dalam pelaksanaan kegiatan usaha, *kecuali* ...
 - A. Bidang kegiatan usaha
 - B. Bidang permodalan
 - C. Bidang keuangan
 - D. Jumlah karyawan
 - E. Laba/Rugi
7. Fungsi utama penyusunan laporan dalam sebuah usaha adalah ...
 - A. Penentuan tarif pajak
 - B. Penentuan pimpinan usaha

- C. Penentuan jumlah karyawan
 - D. Alat analisis keberhasilan usaha
 - E. Syarat pengajuan pinjaman modal
8. Cara pengusaha mengetahui permasalahan dalam perusahaannya dengan cara ...
- A. Melihat laporan produksi
 - B. Melihat laporan perjalanan
 - C. Melihat statistik harga pasar
 - D. Melihat statistik keuntungan
 - E. Melihat laporan kegiatan perusahaan
9. Laporan kegiatan usaha adalah untuk memberitahukan persoalan kegiatan usaha secara detail dan obyektif serta memberi keterangan atau informasi yang singkat tentang kegiatan usaha.
- Dalam laporan kegiatan usaha defenisi tersebut merupakan ...
- A. Fungsi dan tujuan
 - B. Tujuan dan komponen
 - C. Pedoman dan tujuan
 - D. Pedoman dan fungsi
 - E. Komponen dan pedoman
10. Laporan kegiatan usaha tentang pemasukan dan pengeluaran keuangan merupakan bagian dari ...
- A. Bidang Produksi
 - B. Bidang Keuangan
 - C. Bidang Permodalan
 - D. Bidang Administrasi
 - E. Bidang Pemasaran

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Evaluasi. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Laporan Kegiatan Usaha.

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan}}{\text{Jumlah Skor Maksimum}} \times 100\%$$

Konversi Tingkat Penguasaan:

90 – 100% = baik sekali

80 – 89% = baik

70 – 79% = cukup

< 70% = kurang

Pilihan Ganda

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

DAFTAR PUSTAKA

Enggar Dwipeni, Hindraswari. 2018. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA-MA/SMK-MAK Kelas XI*. Jakarta: Srikandi Empat Widya Utama

Laelasari, Rina, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA Kelas XI*. Jakarta: Yudistira

Setyowati, RR. Indah, Wawat Naswati, Hestningsih, Miftakhodin, Cahyadi dan Dwi Ayu. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI

Sugiyanto, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA/MA Kelas XI*. Jakarta: Erlangga

<https://text-id.123dok.com/document/eq000ep7q-pengertian-dan-manfaat-laporan-kegiatan-usaha-kerajinan-dari-bahan-limbah-berbentuk-bangun-ruang.html> (Diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 21.00)



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
XI



**PERENCANAAN USAHA PENGOLAHAN MAKANAN
INTERNASIONAL
KELAS XI**

PENYUSUN

**RENI SUSIANA DEWI, S.Pd.Si
SMAN 1 PURWOREJO**

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iiv
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	8
E. Latihan Soal	8
F. Penilaian Diri	10
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	11
A. Tujuan Pembelajaran	11
B. Uraian Materi	11
C. Rangkuman	12
D. Latihan Soal	13
E. Penilaian Diri	14
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3	15
A. Tujuan Pembelajaran	15
B. Uraian Materi	15
C. Rangkuman	18
D. Penugasan Mandiri	19
E. Latihan Soal	19
F. Penilaian Diri	21
KEGIATAN PEMBELAJARAN 4	22
A. Tujuan Pembelajaran	22
B. Uraian Materi	22
C. Rangkuman	24
D. Penugasan Mandiri	25
E. Latihan Soal	25
F. Penilaian Diri	26
EVALUASI	27
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	31
DAFTAR PUSTAKA	vi

GLOSARIUM

- Administrasi*** : suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama.
- Bahan pangan nabati*** : bahan- bahan makanan yang berasal dari tumbuhan seperti kedelai, gandum, kacang-kacangan, tahu, tempe, sayur – sayuran.
- Bahan pangan hewani*** : semua bahan makanan yang berasal dari hewan, meliputi daging ruminansia (daging sapi, daging kambing, daging rusa), daging (daging ayam, daging bebek), *seafood*, serta telur dan susu.
- Makanan khas internasional*** : makanan yang biasa di konsumsi di suatu negara dan biasanya mencerminkan karakter masyarakatnya.
- Pemasaran*** : suatu cara yang dilakukan oleh individu atau organisasi atau produsen untuk menyebarluaskan informasi seputar produk atau jasa yang dihasilkan kepada konsumen demi memperoleh keuntungan dengan melalui beberapa strategi yang diterapkan dalam perusahaan tersebut.
- Peluang Usaha*** : kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan (keuntungan, uang, kekayaan) dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki.
- Perencanaan*** : proses yang mendefinisikan tujuan dari organisasi, membuat strategi digunakan untuk mencapai tujuan dari organisasi, serta mengembangkan rencana aktivitas kerja organisasi.
- Sumber Daya Usaha*** : segala sesuatu sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam menjalankan aktifitasnya.
- Usaha*** : kegiatan manusia untuk mendapatkan penghasilan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup demi mendapatkan kesejahteraan.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI (sebelas)
Alokasi Waktu	: 4 pertemuan (4 x 2 jam pelajaran)
Judul Modul	: Perencanaan Usaha Pengolahan Makanan Internasional

B. Kompetensi Dasar

3.6. Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.

3.6.1 Mendefinisikan pengertian usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

3.6.2 Mengidentifikasi ide dan peluang usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

3.6.3 Mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan dalam usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

3.6.4 Menentukan administrasi dan pemasaran usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

3.6.5 Menentukan komponen perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

3.6.6 Menentukan langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

4.6. Menyusun perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.

4.6.1 Menyusun perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

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 proses perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.

Materi perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari sebagai perencanaan awal untuk memulai suatu usaha yang berkaitan dengan pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

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

Petunjuk penggunaan modul ini adalah:

1. Pelajari modul perencanaan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani secara berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Kerjakan soal latihan dan tugas yang ada
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi pembelajaran
3. Gunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Gunakan juga berbagai sumber literasi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Mintalah bimbingan guru jika menemukan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Apabila Anda mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan tuntas belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi **4** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

1. Pengertian, ide, dan peluang usaha pengolahan makanan internasional
2. Sumber daya yang dibutuhkan untuk usaha pengolahan makanan internasional
3. Administrasi dan pemasaran produk usaha pengolahan makanan internasional
4. Komponen dan langkah-langkah penyusunan proposal perencanaan usaha pengolahan makanan internasional

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGERTIAN, IDE, DAN PELUANG USAHA MAKANAN INTERNASIONAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 1 ini, kalian dapat:

1. Mendefinisikan pengertian makanan internasional
2. Menyebutkan beberapa contoh makanan internasional
3. Menjelaskan cara menggali ide untuk memulai suatu usaha
4. Menjelaskan hal-hal yang harus diperhatikan dalam menganalisis peluang usaha
5. Memberikan beberapa contoh peluang usaha pengolahan makanan internasional

B. Uraian Materi

Indonesia termasuk salah satu negara yang memiliki pertumbuhan penduduk yang tinggi di dunia. Keadaan ini dapat menyebabkan peluang usaha pengolahan makanan semakin berkembang seiring perkembangan jaman. Berbagai jenis makanan baik yang bersumber dari bahan nabati maupun hewani dapat dikembangkan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari.

Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman (bisa berupa akar, batang, dahan, daun, bunga, buah atau beberapa bagian dari tanaman bahkan keseluruhannya) atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman. Contohnya: kedelai, gandum, kacang-kacangan, tahu, tempe, sayur – sayuran. Sedangkan, bahan pangan hewani adalah semua bahan makanan yang berasal dari hewan, meliputi daging ruminansia (daging sapi, daging kambing, daging rusa), daging (daging ayam, daging bebek), *seafood*, serta telur dan susu. Semua jenis bahan makanan tersebut sangat dibutuhkan oleh tubuh kita dengan jumlah yang berimbang. Bahan makanan tersebut dapat diolah menjadi berbagai macam jenis masakan khas di suatu daerah negara asalnya.

Pada awalnya berbagai jenis masakan tersebut hanya bisa dinikmati di suatu daerah negara asalnya. Namun, berkat kemajuan teknologi, manusia tidak lagi hanya beraktivitas hanya di satu wilayah saja. Seringkali mereka harus melakukan aktivitas di luar daerah asalnya sehingga timbullah interaksi antar daerah bahkan antar negara.

Demikian juga dengan masakan khas dari suatu negara. Para pelaku perjalanan seringkali membawa masakan asal daerahnya ke tempatnya yang baru. Di Indonesia, banyaknya turis-turis yang dari manca negara menyebabkan saat ini kita bisa menikmati berbagai jenis masakan yang berasal dari negara lain atau dapat menciptakan peluang yang sangat besar untuk membuat usaha makanan internasional. Banyak jenis makanan internasional yang dapat kita jadikan peluang usaha. Indonesia kaya akan berbagai jenis bahan pangan, baik nabati maupun hewani. *Makanan khas internasional* adalah makanan yang biasa di konsumsi di suatu negara, namun dapat dijumpai di negara lain. Makanan yang dibuat biasanya mencerminkan karakter masyarakatnya. Makanan khas tersebut juga bisa dimodifikasi sesuai dengan keinginan masyarakat setempat, sehingga menjadi jenis masakan baru.

Bagi warga negara yang hidup di negara lain tentu akan merindukan masakan khas negaranya dan menginginkan dapat menikmati di tempat tinggal mereka saat ini.

Demikian juga penduduk aslinya, mereka juga memiliki rasa ingin tahu serta dapat menikmati masakan dari negara lain tersebut. Hal ini berpotensi membuka peluang usaha makanan dibidang pengolahan, khususnya makanan internasional. Para pelaku usaha dapat membuka café, rumah makan, ataupun restoran khusus makanan internasional.

Jenis Makanan Internasional



Gambar 1.

<https://ajaib.co.id/daftar-makanan-oriental-terlezat-yang-mengunggah-selera/>

1. Makanan Kontinental

a. Ciri Umum Makanan Kontinental

1) Eropa Selatan

Biasanya ciri-ciri makanan yang berasal dari Eropa selatan memiliki citarasa bumbu yang tajam. Misalnya dalam suatu hidangan, makanan tersebut menonjolkan beberapa rempah berjenis lada, pala, dan kayu manis.

2) Eropa Barat

Negara-negara Eropa barat seperti Swiss, Jerman, Prancis, dan Belgia lebih sering menonjolkan bumbu merica dan garam.

3) Eropa Timur

Masih dari benua Eropa. Eropa Timur terkenal dengan ketajaman bumbu masaknya. Biasanya negara Rumania, Romawi, Yunani, Hongaria, dan Ceko selalu memperlihatkan jenis makanan dengan banyak rempah di dalamnya.

b. Contoh makanan kontinental yang berasal dari Eropa.

1) Seafood Paella

Berasal dari Spanyol. Seafood Paella merupakan sebuah sajian berbahan dasar nasi yang dimasak bersamaan dengan seafood. Makanan ini dibumbui dengan rosemary atau saffron. Adapun jenis beras yang digunakan untuk membuat makanan ini yaitu beras yang berasal dari Calaspara.

2) Pickle Herring

Makanan dengan asal negara Denmark ini menggunakan konsep sajian ikan. Sebenarnya Pickle Herring merupakan ikan herring yang diasamkan yang lumrah disajikan bersama roti, kentang, dan telur rebus.

3) Beef Bourguignon

Makanan yang berbahan dasar daging yang sangat lembut dan berasal dari negara Prancis. Dalam hidangannya, daging dimasak dengan campuran bawang bombay, bawang putih, daun-daunan rempah Prancis, serta red wine. Beef Bourguignon dimasak sampai airnya habis.

4) Kottbullar

Hidangan kottbullar merupakan bakso swedia dimana bahan dasar pembuatan baksonya menggunakan daging sapi. Daging sapi akan dicincang atau juga digiling kemudian dibentuk seperti bola pingpong.

Umumnya, makanan kontinental menggunakan kentang sebagai pengganti karbohidrat dan disajikan dengan porsi lebih sedikit daripada protein hewani. Dalam restoran-restoran yang mengadakan menu makanan kontinental, biasanya akan menghadirkan secara bergilir. Termasuk alat makan, setiap makanan menggunakan alat makan yang berbeda pula. Makanan kontinental selalu menyuguhkan konsep plating yang baik.

2. Makanan Oriental

Makanan oriental merupakan makanan dari Benua Asia yang sangat kaya akan rempah-rempah yang menonjol serta variasi yang sangat unik. Makanan oriental ini terdiri dari negara India, China, Jepang, dan Korea serta Asia Tenggara termasuk Indonesia yang dikaitkan dengan budaya dan tradisi sejarah yang sangat menonjol. Jenis bahan pangan yang membentuk makanan yang sangat khas dari berbagai negara Asia ini termasuk cara pengolahan, bagaimana menghadirkan dan kebiasaan makan sesuai dengan tradisi dari masing-masing negara. Berikut contoh makanan oriental:

1) Bebek Peking

Bebek peking adalah daging bebek pilihan yang direndam terlebih dahulu pada cairan bumbu cabai yang disebut gochujang. Menu makanan bebek peking berasal dari negara Tiongkok, yang disajikan dalam irisan potongan daging bebek dengan saus tiram.

2) Hokkien Prawn Mee

Makanan oriental ini merupakan menu favorit dari masyarakat Singapura, yang berupa mie kuning dan bihun yang digoreng. Dengan tambahan bahan-bahan seperti bawang putih, telur, udang, cumi, taoge, dan kecap asin. Makanan ini menjadi salah satu makanan oriental favorit di negara Singapura, ternyata Hokkien Prawn Mee berasal dari negara Tiongkok.

3) Nasi Ayam Hainan

Mungkin kalau masakan oriental ini pasti pernah kalian cicipi. Sebab, nasi ayam Hainan merupakan menu makanan yang banyak sekali kita jumpai di restoran-restoran yang menyajikan masakan oriental. Makanan asal Tiongkok ini sudah menyebar luas hingga ke berbagai negara, termasuk Indonesia.

4) Beef Bulgogi Bowl

Beef Bulgogi adalah jenis makanan oriental dari Korea Selatan, yang terdiri daging sapi sirloin atau bagian daging sapi pilihan.

5) Pad Thai

Pad Thai berasal dari Thailand, yang memang dikenal memiliki kemiripan kuliner atau makanan dengan Indonesia.

6) Roti Canai

Roti canai sangat populer di negara Malaysia.

7) Capcay

Capcay di Tiongkok, dikenal sebagai makanan oriental murahan namun hal tersebut berbeda di Indonesia. Di mana, hampir semua restoran Chinese food di Indonesia, pasti akan menyajikan menu makanan ini.

8) Fu Yung Hai

Jenis makanan ini berbahan seperti telur, sayuran, udang ataupun ayam, dan dicampuri tepung, lalu diaduk-aduk hingga merata dengan air.

Ide dan Peluang Usaha

Ada beragam cara, media, dan tempat untuk menggali sebuah celah usaha yang profitable. Berikut ini 8 cara untuk menggali ide-ide peluang bisnis, yaitu:

1. Memanfaatkan internet maupun media elektronik lainnya untuk memperoleh informasi untuk membangun bisnis. Untuk saat ini internet merupakan jalan termudah menggali dan menemukan ide-ide usaha yang mungkin belum kita ketahui selama ini.
2. Baca buku, majalah, koran atau media cetak lainnya terkait bisnis sebagai sumber informasi yang dapat membantu kita untuk menentukan ide peluang usaha.
3. Ikuti seminar bisnis dan kewirausahaan. Melalui seminar tersebut kita akan mendapat ilmu dari narasumber yang berpengalaman.
4. Aktif bergabung di komunitas bisnis baik offline maupun online. Melalui komunitas tersebut, kita akan berpeluang masuk ke dalam jaringan relasi dan pertemanan para wirausahawan yang akan membantu dalam menggali potensi bisnis dalam diri kita.
5. Mengunjungi tempat pameran kewirausahaan. Berbagai produk baru maupun bisnis baru sering dipertontonkan dalam sebuah pameran.
6. Melakukan wawancara dengan para pelaku usaha pengolahan makanan yang sudah berpengalaman dan berhasil dalam membangun bisnisnya.
7. Mengunjungi pusat-pusat bisnis dengan tujuan untuk melakukan survey langsung terhadap kegiatan usaha khususnya berkaitan dengan pengolahan makanan.
8. Mengamati lingkungan sekitar kita. Apa saja kebutuhan orang-orang yang bisa menjadi peluang usaha pengolahan makanan

Dengan demikian, teknik di atas kemungkinan dapat menentukan ide peluang usaha. Setelah memiliki ide peluang usaha pengolahan makanan internasional, kalian perlu menganalisis ide peluang usaha tersebut. Analisis suatu ide peluang usaha sangat diperlukan untuk mencari dan melaksanakan kegiatan usaha yang menguntungkan. Rencana dalam berwirausaha perlu dianalisis untuk mengenali peluang usaha, kekuatan usaha yang akan dijalani, kelemahan-kelemahan yang mungkin akan dihadapi, maupun persaingan usaha dalam bidang yang sama.

Analisis Usaha

Analisis usaha ini juga dapat digunakan untuk mencari strategi alternatif dalam bidang pengolahan, pemasaran, pengendalian usaha, dan sebagainya. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum kita membuka usaha pengolahan makanan internasional:

1. Tentukan jenis makanan internasional yang akan dibuat
Jenis makanan internasional yang akan dibuat, disesuaikan peluang usaha seperti banyaknya konsumen yang diperkirakan ada di sekitar tempat usaha, ketersediaan sumber daya yang dibutuhkan, dan sebagainya.

2. Mengolah makanan dengan tepat

Cara pengolahan yang tepat akan menghasilkan citarasa yang khas dan tetap memenuhi nilai gizi yang seimbang. Terdapat beberapa cara pengolahan makanan, seperti: cara dikukus, direbus, dibakar, dipanggang, dan digoreng.

3. Gunakan bumbu yang tepat

Beberapa jenis makanan internasional bisa diolah menggunakan bumbu asli dari negara asalnya dan bisa dimodifikasi sesuai dengan lidah masyarakat yang akan mengolahnya, seperti spaghetti dari Italia. Bumbu asli spaghetti cenderung berasa asin, khas saus spagettinya. Jika ingin dimodifikasi menjadi citarasa seperti masakan khas di Indonesia, spaghetti tersebut bisa diberi bumbu rendang.



Gambar 2. Spaghetti

<https://caramembuat.id/cara-membuat-spaghetti/>

4. Carilah lokasi yang tepat

Dalam memilih lokasi usaha, pilihlah lokasi usaha yang strategis yang mempermudah calon pembeli datang ke warung makan atau restoran. Usahakan lokasi tempat usaha terlihat dengan jelas, mudah untuk dicapai dengan transportasi umum dan memiliki lokasi parkir yang memadai.

5. Tentukan harga yang bersaing

Ketika memulai usaha, sebaiknya tidak memasang tarif yang terlalu mahal. Berikan harga promo di minggu-minggu atau bulan-bulan awal atau strategi promosi lainnya sehingga akan banyak pengunjung untuk datang ke warung yang baru dibuka.

6. Berikan pelayanan prima

Berikan pelayanan yang berkualitas baik, misalnya melayani dengan cepat, cekatan, dan ramah. Hal ini akan membuat pelanggan merasa puas dan akan selalu ingat.

7. Konsisten dalam pelayanan

Buka dan tutuplah warung dengan jadwal yang tetap. Jika ada perubahan jadwal berilah pemberitahuan sebelumnya, sehingga pelanggan tidak merasa kecewa karena datang ke warung yang tutup. Konsistensi dalam kualitas melayani pelanggan, menjaga kebersihan, dan menjaga kualitas rasa sangat dibutuhkan dalam usaha makanan Internasional yang baru dibuka sehingga disenangi pembeli.

C. Rangkuman

Usaha pengolahan makanan internasional dapat dijadikan salah satu peluang bisnis yang baik di era globalisasi saat ini. Cara pengolahan yang baik, resep masakan yang dapat dimodifikasi sesuai selera masyarakat setempat, pelayanan terhadap konsumen dan berbagai macam strategi pemasaran merupakan beberapa faktor yang dapat menarik konsumen untuk membeli makanan yang dijadikan usaha bisnis.

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan dalam membangun bisnis kuliner, selain dibutuhkan rencana yang matang juga diperlukan sifat-sifat kewirausahaan (jiwa *entrepreneur*) antara lain: percaya diri, tekun dan jujur, berani mengambil resiko, beorientasi ke masa depan, jiwa kepemimpinan, dan keorisinilan.

Setelah memiliki ide peluang usaha pengolahan makanan internasional, selanjutnya kita perlu menilai peluang usaha tersebut dengan melihat beberapa faktor, antara lain:

1. Sumber daya yang dimiliki harus sesuai
2. Peluang produk tersebut diperkirakan akan bertahan dalam kurun waktu yang lama
3. Kompetensi yang dimiliki pengusaha dituntut untuk kreatif dalam memodifikasi makanan internasional, kemasan produk, maupun dalam pemasaran.
4. Persaingan yang muncul ketika produk sudah dikenal masyarakat
5. Lokasi usaha yang ada harus strategis
6. Teknologi yang digunakan baik saat produksi maupun distribusi

D. Penugasan Mandiri

1. Perhatikan lingkungan sekitarmu! Identifikasikan jenis makanan internasional dan asal negaranya!
2. Carilah ide peluang usaha pengolahan makanan internasional berdasarkan potensi yang ada di daerahmu!

E. Latihan Soal

1. Jelaskan tentang makanan internasional? Berikan contoh!
2. Sebutkan sumber makanan hewani dan sumber makanan nabati!
3. Apa saja yang harus dilakukan untuk mendapatkan ide peluang usaha!
4. Mengapa kita harus melakukan analisis terhadap ide peluang usaha?
5. Sebutkan hal – hal yang harus diperhatikan ketika menganalisis suatu ide peluang usaha!

Kunci Jawaban dan Pembahasan

1. Makanan internasional adalah Makanan khas internasional yang biasa di konsumsi di suatu negara. Makanan yang dibuat biasanya mencerminkan karakter masyarakatnya. Contoh spaghetti dari Italia sekarang dapat dinikmati di Indonesia dengan varian rasa yang beraneka ragam, *fried chicken* merupakan makanan khas Amerika dan sekarang sudah banyak orang Indonesia yang berjualan.
2. Sumber makanan hewani daging, telur, ikan sedangkan sumber makanan nabati yaitu gandum, beras, sayur, buah.
3. Yang harus dilakukan untuk mendapatkan ide peluang usaha adalah dengan membaca buku, majalah atau tabloid bisnis. Dengan melakukan wawancara langsung ke sang ahli, memanfaatkan internet.
4. Rencana dalam berwirausaha perlu dianalisis untuk mengenali peluang usaha, kekuatan usaha yang akan dijalani, kelemahan-kelemahan yang mungkin akan dihadapi, maupun persaingan usaha dalam bidang yang sama. Analisis usaha ini juga dapat digunakan untuk mencari strategi alternatif dalam bidang pengolahan, pemasaran, pengendalian usaha, dan sebagainya.
5. Setelah memiliki ide peluang usaha pengolahan makanan internasional, selanjutnya kita perlu menilai peluang usaha tersebut dengan melihat beberapa faktor, antara lain:
 - a. Sumber daya yang dimiliki harus sesuai
 - b. Peluang produk tersebut diperkirakan akan bertahan dalam kurun waktu yang lama
 - c. Kompetensi yang dimiliki pengusaha dituntut untuk kreatif dalam memodifikasi makanan internasional, kemasan produk, maupun dalam pemasaran.
 - d. Persaingan yang muncul ketika produk sudah dikenal masyarakat
 - e. Lokasi usaha yang ada harus strategis
 - f. Teknologi yang digunakan baik saat produksi maupun distribusi

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 definisi makanan internasional	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan tentang bahan makanan hewani maupun nabati	Ya	Tidak
4	Saya dapat memberikan beberapa contoh makanan internasional yang ada di sekitar lingkungan tempat tinggal	Ya	Tidak
5	Saya mampu mencari ide peluang usaha pengolahan makanan internasional yang ada di sekitar tempat tinggal saya	Ya	Tidak
6	Saya mampu menganalisis peluang usaha makanan internasional	Ya	Tidak
7	Saya mampu menjelaskan faktor – faktor yang harus diperhatikan saat menganalisis ide peluang usaha pengolahan makanan internasional	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

SUMBER DAYA USAHA PENGOLAHAN MAKANAN INTERNASIONAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah melakukan kegiatan pembelajaran 2 ini, kalian dapat:

1. menjelaskan pengertian sumber daya usaha pengolahan makanan internasional.
2. menjelaskan sumber daya yang dibutuhkan dalam melaksanakan wirausaha makanan internasional.
3. mengidentifikasi sumber daya untuk usaha pengolahan makanan internasional di lingkungan sekitar tempat tinggal.

B. Uraian Materi

Faktor Produksi

Kegiatan produksi tidak akan berjalan tanpa adanya faktor-faktor produksi atau sumber daya ekonomi. Faktor produksi adalah setiap benda atau jasa yang digunakan untuk menciptakan, menghasilkan, atau meningkatkan nilai guna suatu barang atau jasa. Faktor produksi dibedakan menjadi dua macam yaitu:

1. Faktor Produksi Alam

Faktor produksi alam adalah segala sesuatu yang tersedia di alam yang dapat dimanfaatkan manusia untuk melaksanakan produksi. Faktor produksi alam yang digunakan untuk usaha makanan internasional adalah:

- a. Air, dapat digunakan untuk mencuci alat dan bahan makanan, memasak, dan minum.
- b. Tanah, dapat digunakan sebagai lokasi usaha
- c. Iklim dan udara, sangat berpengaruh pada usaha makanan
- d. Tumbuh-tumbuhan dan hewan, merupakan faktor produksi utama dalam usaha makanan internasional.

2. Faktor Produksi Tenaga Kerja

Faktor produksi tenaga kerja adalah segala kemampuan yang dimiliki manusia, baik jasmani maupun rohani yang digunakan dalam proses produksi.

- a. Tenaga Kerja Jasmani, merupakan tenaga kerja yang lebih banyak menggunakan kekuatan fisik berupa keterampilan dan merupakan tenaga kerja pelaksana. Tenaga kerja ini terbagi menjadi tiga, yaitu tenaga kerja terdidik, terlatih, dan tidak terdidik
- b. Tenaga kerja rohani Tenaga kerja rohani adalah tenaga kerja yang lebih banyak menggunakan kemampuan intelektual dalam melakukan aktivitasnya, contohnya manager pemasaran.

3. Faktor Produksi Modal

Faktor produksi modal adalah setiap benda atau alat yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa ataupun dapat digunakan dalam proses produksi.

- c. Menurut wujudnya, modal dapat dibedakan menjadi dua yaitu modal barang (*capital goods*), modal uang (*money capital*)
 - d. Menurut fungsinya, modal dibedakan menjadi dua yaitu modal perorangan (*privat capital*) dan modal masyarakat (*social capital*)
 - e. Menurut sifatnya, modal dibedakan menjadi dua yaitu modal tetap (*fixed capital*) dan modal lancar (*variable capital*)
 - f. Menurut bentuknya, modal dibedakan menjadi dua yaitu modal nyata (konkret) dan modal tidak nyata (abstrak).
 - g. Menurut sumber modal, modal dibedakan menjadi dua yaitu modal sendiri dan modal pinjaman.
4. Faktor Produksi Kewirausahaan.
- Faktor produksi kewirausahaan adalah faktor produksi yang perlu dimiliki oleh seorang wirausahawan dalam menentukan faktor-faktor produksi. Faktor produksi kewirausahaan sangat diperlukan dalam mengendalikan dan mengelola usaha makanan internasional. Seorang wirausahawan harus memiliki keahlian tertentu seperti keahlian memimpin (*managerial skill*), keahlian teknologi (*technological skill*), keahlian organisasi (*organization skill*).
- Jiwa kewirausahaan membutuhkan proses dan waktu agar dapat tertanam dalam dirinya. Hal-hal yang perlu dilakukan untuk membina kewirausahaan membuat program kerja (perencanaan) yang jelas dan tepat, mengadakan pengorganisasian (pengaturan), melakukan pengawasan yang ketat, memberikan jaminan kesejahteraan terhadap karyawan.

C. Rangkuman

Sumber daya yang dibutuhkan dalam usaha pengolahan makanan internasional meliputi enam tipe sumber daya, yaitu:

1. *Man*, orang yang terlibat langsung dalam kegiatan usaha pengolahan makanan.
2. *Money*, modal/uang yang digunakan untuk berwirausaha.
3. *Material*, bahan baku maupun bahan tambahan yang digunakan dalam berwirausaha.
4. *Machine*, alat - alat yang digunakan dalam berwirausaha.
5. *Method*, Teknik/cara dalam pengolahan makanan internasional.
6. *Market*, strategi pemasaran produk usaha pengolahan makanan.

Faktor-faktor sumber daya yang pendukung keberhasilan usaha pengolahan makanan internasional adalah sebagai berikut:

1. Faktor Manusia, merupakan faktor yang utama dalam pencapaian keberhasilan usaha.
2. Faktor Keuangan, merupakan faktor penunjang keberhasilan usaha.
3. Faktor Organisasi, merupakan faktor yang mampu membawa orang-orang dapat bekerja dengan efektif dan efisien sesuai dengan bidang tugasnya masing-masing untuk mencapai tujuan organisasi.
4. Faktor Perencanaan, merupakan faktor sumber daya usaha dapat digunakan sebagai alat pengawas dan pengendalian usaha.
5. Faktor Mengatur Usaha, meliputi penyusunan uraian tugas pokok, struktur organisasi, jadwal, rencana, tata laksana usaha maupun memperkirakan tenaga kerja yang dibutuhkan, menetapkan balas jasa dan insentif, dan sebagainya.
6. Faktor Pemasaran, meliputi kondisi pemasaran, daya serap pasar dan program pemasaran.

7. Faktor Administrasi, merupakan faktor yang sangat menunjang kelancaran kegiatan usaha dalam hal dokumentasi dan pembukuan jalannya usaha.

D. Latihan Soal 2

1. Jelaskan pengertian dari sumber daya usaha pengolahan makanan internasional !
2. Sebutkan 6 tipe sumber daya yang harus disiapkan dalam usaha pengolahan makanan internasional!
3. Faktor – faktor apa sajakah yang mendukung keberhasilan usaha pengolahan makanan internasional?
4. Sebutkan sumber daya yang termasuk ke dalam faktor produksi alam !
5. Bagaimanakah cara kita agar modal yang kita miliki tepat guna!

Kunci Jawaban dan Pembahasan

1. Sumber daya usaha pengolahan makanan internasional adalah segala sesuatu yang perlu dipersiapkan agar jalannya usaha menjadi lancar dan sesuai dengan diinginkan.
2. Tipe sumber daya meliputi, manusia yang terlibat dalam usaha, alat dan bahan yang digunakan, teknik pengolahan yang dipilih, strategi pemasaran yang sesuai, serta modal yang diperlukan untuk menjalankan usaha tersebut.
3. Faktor-faktor sumber daya yang mendukung keberhasilan usaha pengolahan makanan internasional adalah sebagai berikut:
 - a. Faktor Manusia
 - b. Faktor Keuangan
 - c. Faktor Perencanaan
 - d. Faktor Mengatur Usaha
 - e. Faktor Pemasaran
 - f. Faktor Administrasi
4. Faktor produksi alam meliputi tanah, air, udara, iklim, tumbuhan dan hewan.
5. Cara kita agar modal modal yang kita miliki tepat guna adalah dengan membiasakan memiliki rencana terkait manajemen keuangan yang baik sehingga akan menjadi karakter dalam diri pelaku usaha tersebut

E. 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 definisi sumber daya usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan 6 tipe yang termasuk sumber daya usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
4	Saya dapat memberikan beberapa contoh yang termasuk ke dalam usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
5	Saya mampu menganalisis identifikasi sumber daya yang terdapat di suatu restoran/rumah makan	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

ADMINISTRASI DAN PEMASARAN USAHA PENGOLAHAN INTERNASIONAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah melakukan kegiatan pembelajaran 3 ini, kalian dapat:

1. menyebutkan administrasi apa saja yang harus dipersiapkan sebelum memulai usaha pengolahan makanan internasional.
2. menentukan tujuan diterapkannya administrasi usaha.
3. menyebutkan pekerjaan pencatatan yang perlu dilakukan dalam perusahaan.
4. menentukan strategi pemasaran yang cocok untuk kegiatan usaha pengolahan makanan internasional.

B. Uraian Materi

1. Persiapan Administrasi Usaha Sebelum Membuat Usaha Pengolahan Makanan Internasional

Administrasi adalah usaha atau kegiatan yang berkenaan dengan penyelenggaraan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan.

Administrasi dalam arti sempit adalah kegiatan yang meliputi: catat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan ringan, ketik-mengetik, agenda, dan sebagainya yang bersifat teknis ketatausahaan.

Administrasi dalam arti luas adalah seluruh proses kerja sama antara dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan dengan memanfaatkan sarana dan prasarana tertentu secara berdaya guna dan berhasil guna

Kegiatan administrasi banyak mengandalkan catatan yang dapat berupa formulir, surat – surat, dan laporan.

- a. Formulir banyak digunakan untuk mengurus atau menyelesaikan surat – surat tertentu.
- b. Surat merupakan alat komunikasi tertulis yang berasal dari satu pihak dan ditujukan kepada pihak lain untuk menyampaikan pesan.
- c. Laporan merupakan bentuk catatan kantor yang memperkuat hubungan vertical secara structural dari bawahan ke pimpinan.

Persiapan Administrasi Usaha Sebelum Membuat Perusahaan atau Memulai Berbisnis

a. Persiapan Administrasi

Administrasi bisa dikatakan sebagai membantu, melayani, memenuhi, dan melengkapi. Kegiatan administrasi banyak mengandalkan catatan yang dapat berupa formulir, surat – surat, dan laporan.

Beberapa Fungsi Administrasi:

- 1) Tujuan yang ingin diperoleh disetarakan dengan beban kerja yang ada.
- 2) Pekerjaan terbagi secara efektif.

- 3) Fungsi administrasi sebagai tata usaha adalah mempermudah pekerjaan laporan atau pengarsipan dokumen sehingga mempermudah kerja manaterial.
- 4) perusahaan lebih terarah dan lebih terstruktur bila bekerjasama dalam kelompok kerja
- 5) Manajemen yang tepat akan menyelesaikan tugas lebih efisien.

b. Maksud Dan Tujuan Administrasi

Administrasi yang baik dan rapi adalah membantu pengelolaan perusahaan dan kelancaran usaha, khususnya dalam pelaporan hasil usaha dan pencatatan administrasi.

Tujuan diterapkannya administrasi yaitu:

- 1) Mendapatkan informasi proses bisnis perusahaan.
- 2) Akan mendapatkan data yang akurat dalam mengambil keputusan strategic decision making process seperti keputusan penetapan harga, keputusan efisien, keputusan investasi, dan keputusan permodalan.
- 3) Penyusunan program dalam rencana pengembangan usaha seperti lisensi atau waralaba franchise
- 4) Mengetahui kinerja perusahaan.
- 5) Memperlancar proses antar bagi dalam menjanlakan pekerjaan.

Kegunaan utama dari catatan administrasi perusahaan yaitu:

- 1) Administrasi di gunakan sebagai alat bukti catatan
- 2) Administrasi di gunakan sebagai alat manajemen laporan
- 3) Administrasi di butuhkan sebagai penilaian catatan dan laporan

c. Kegiatan Administrasi

Kegiatan administrasi atau tata usaha meliputi pekerjaan pencatatan yang perlu dilakukan dalam perusahaan seperti:

- 1) Mencatat penyelenggaraan produksi
- 2) Menyusun rencana anggaran perusahaan
- 3) Melakukan surat-menyurat kedalam dan keluar perusahaan
- 4) Membuat daftar gaji karyawan
- 5) Mencatatan pesanan
- 6) Menyenggarakan pembukuan
- 7) Melakukan pengarsipan dokumen

Beberapa aspek penting dalam perencanaan administrasi usaha:

- a. Mengurus Izin Usaha Izin usaha adalah alat untuk membina, mengarahkan, mengawasi dan melindungi pengelolaan usaha.
- b. Penetapan Besarnya Retribusi Ketentuan tata cara perhitungan retribusi SITU
- c. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
- d. Pengurusan Pajak
- e. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL)

2. Perencanaan Pemasaran Usaha Pengolahan Makanan Internasional

Langkah awal sebelum memulai sebuah usaha makanan internasional adalah menentukan segmentasi pasar. Seorang wirausahawan makanan internasional harus pandai-pandai menciptakan inovasi menu makanan dan minuman yang sesuai dengan segmen konsumen yang akan dituju.

Ada dua faktor utama yang bisa dimanfaatkan untuk menentukan segmentasi pasar dalam merencanakan pemasaran makanan internasional yaitu:

- a. Lokasi Usaha Segmentasi pasar bisa dibedakan berdasarkan lokasi usaha tersebut berada. Oleh sebab itu, perhatikan kebutuhan dan minat konsumen di sekitar lokasi usaha agar produk yang ditawarkan sesuai dengan permintaan para konsumen.
- b. Harga Jual Harga jual produk juga menjadi salah satu faktor utama dalam membedakan segmentasi pasar.

Para pelaku usaha biasanya membagi target pasar menjadi tiga kelompok, yaitu kelompok konsumen bawah, konsumen menengah, dan konsumen segmen atas. Strategi pemasaran untuk setiap target pasar tentu saja berbeda. Konsumen kalangan bawah dapat ditawarkan menu makanan pokok dengan harga jual yang terjangkau. Sedangkan untuk konsumen menengah, bisa memadukan antara makanan dan minuman internasional dengan harga jual yang tidak terlalu mahal. Dan untuk kalangan atas, yang terpenting adalah pelayanan prima dan kelezatan cita rasa kuliner yang disajikan. Kalangan/Segmen atas biasanya tidak memikirkan uang yang mereka keluarkan namun yang terpenting adalah kepuasan yang bisa mereka dapatkan.

Dengan menentukan segmentasi pasar sebelum memulai usaha, maka secara tidak langsung telah memilih fokus usaha yang ingin dioptimalkan dalam meningkatkan daya saing dan strategi pemasaran yang paling efektif untuk memulai usaha makanan internasional.

Penguasaan pasar dalam arti menyebarkan hasil produksi merupakan faktor menentukan dalam perusahaan. Agar pasar dapat dikuasai maka kualitas dan harga makanan harus sesuai dengan selera konsumen dan daya beli (kemampuan) konsumen. Faktor pemasaran dapat dikatakan berhasil jika jangkauan pasar semakin luas dan masa produksi dapat bertahan dalam waktu yang lama. Untuk itu hal-hal yang perlu dipertimbangkan, meliputi sasaran pasar, selera konsumen, citra produk, saluran distribusi, dan penentuan harga.

Ada lima kegiatan dan rencana pemasaran yang bisa dilakukan untuk mengomunikasikan produk dan merk usaha, yaitu sebagai berikut:

- a. Penjualan personal (*personal selling*), merupakan bentuk komunikasi yang menggunakan media individu.
- b. Iklan (*advertising*), merupakan komunikasi produk melalui media dan tidak dilakukan secara individu atau perorangan.
- c. Promosi penjualan (*sales promotion*), dapat digunakan untuk memasarkan dan mengomunikasikan pesan produk anda kepada calon konsumen. Promosi meliputi kegiatan perencanaan, implementasi dan pengendalian komunikasi dari suatu organisasi kepada konsumen serta sasaran lainnya.

Kegiatan promosi memiliki fungsi antara lain:

- 1) Menumbuhkan persepsi pelanggan terhadap suatu kebutuhan (*category need*);
 - 2) Memperkenalkan dan memberikan pemahaman tentang suatu produk kepada konsumen (*brand awareness*);
 - 3) Mendorong pemilihan terhadap suatu produk (*brand attitude*);
 - 4) Membujuk pelanggan untuk membeli suatu produk (*brand purchase intention*);
 - 5) Mengimbangi kelemahan unsur bauran pemasaran lain (*purchase facilitation*);
 - 6) Menanamkan citra produk dan perusahaan (*positioning*).
- d. Publikasi (*publication*), mencakup pengaturan komunikasi masa diluar iklan dan promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan atau memperkuat merek secara tidak langsung dan tidak bersifat menjual.
- e. *Sponsorship*, merupakan aplikasi dalam mempromosikan produk atau merek yang berasosiasi dengan kegiatan perusahaan lain atau kegiatan pemerintah dan masyarakat.

C. Rangkuman

1. Administrasi adalah usaha atau kegiatan yang berkenaan dengan penyelenggaraan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan.
2. Kegiatan administrasi banyak mengandalkan catatan yang dapat berupa formulir, surat – surat, dan laporan.
3. Administrasi memiliki maksud, fungsi, dan tujuan yang sangat penting dalam usaha mencapai apa yang diinginkan dalam berwirausaha.
4. Makanan internasional memiliki kesan modern. Secara umum strategi pemasaran yang cocok untuk usaha pengolahan makanan internasional adalah menentukan segmen pasar dengan cara selalu berfokus pada kebutuhan pasar dan melakukan promosi secara terus menerus.
5. Promosi meliputi kegiatan perencanaan, implementasi dan pengendalian komunikasi dari suatu organisasi kepada konsumen serta sasaran lainnya.
6. Kegiatan promosi berfungsi untuk menginformasikan, mengingatkan, membujuk, menambah nilai produk, dan mendampingi upaya – upaya lain perusahaan. Faktor pemasaran dapat dikatakan berhasil jika jangkauan pasar semakin luas dan masa produksi dapat bertahan dalam waktu yang lama. Untuk itu hal-hal yang perlu dipertimbangkan, meliputi sasaran pasar, selera konsumen, citra produk, saluran distribusi, dan penentuan harga.

D. Penugasan Mandiri

1. Buatlah perencanaan administrasi yang baik untuk mendirikan salah satu usaha pengolahan makanan internasional yang ada dilingkunganmu! Kemudian, buatlah laporan dari perencanaan administrasi usaha tersebut!
2. Laporan Perencanaan Pemasaran Makanan Internasional
 - a. Berdasarkan Segmentasi Pasar
 - b. Segmentasi Pasar
 - c. Peluang Usaha Makanan Internasional
 - d. Pembahasan dan Kesimpulan

E. Latihan Soal

1. Sebutkan administrasi apa saja yang harus dipersiapkan sebelum memulai usaha usaha pengolahan makanan internasional?
2. Sebutkan tujuan diterapkannya administrasi usaha pengolahan makanan internasional!
3. Sebutkan pekerjaan pencatatan yang perlu dilakukan dalam perusahaan!
4. Sebutkan kegiatan dan rencana pemasaran yang bisa dilakukan untuk mengomunikasikan produk dan merk usaha!
5. Sebutkan strategi pemasaran yang cocok untuk kegiatan usaha pengolahan makanan internasional!

Kunci dan Pembahasan Soal

1. Persiapan Administrasi Usaha Sebelum Membuat Perusahaan atau Memulai berbisnis
 - a. Persiapan Administrasi
 - b. Maksud Dan Tujuan Administrasi
 - c. Kegiatan Administrasi

2. Tujuan diterapkannya administrasi yaitu:
 - a. Mendapatkan informasi proses bisnis perusahaan.
 - b. Akan mendapatkan data yang akurat dalam mengambil keputusan strategis
 - c. Penyusunan program dalam rencana pengembangan usaha seperti lisensi atau waralaba franchise
 - d. Mengetahui kinerja perusahaan.
 - e. Memperlancar proses antar bagi dalam menjanlakan pekerjaan.

3. Kegunaan utama dari catatan administrasi perusahaan yaitu:
 - a. Administrasi di gunakan sebagai alat bukti catatan
 - b. Administrasi di gunakan sebagai alat manajemen laporan
 - c. Administrasi di butuhkan sebagai penilaian catatan dan laporan.

4. Cara – cara untuk mengenalkan produk kepada konsumen (pemasaran produk):
 - a. Penjualan personal (personal selling), merupakan bentuk komunikasi yang menggunakan media individu.
 - b. Iklan (advertising), merupakan komunikasi produk melalui media dan tidak dilakukan secara individu atau perorangan.
 - c. Promosi penjualan (sales promotion), dapat digunakan untuk memasarkan dan mengomunikasikan pesan produk anda kepada calon konsumen.
 - d. Publikasi (publication), mencakup pengaturan komunikasi masa diluar iklan dan promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan atau memperkuat merek secara tidak langsung dan tidak bersifat menjual.
 - e. Sponsorship, merupakan aplikasi dalam mempromosikan produk atau merek yang berasosiasi dengan kegiatan perusahaan lain atau kegiatan pemerintah dan masyarakat.

5. Strategi pemasaran yang cocok untuk usaha pengolahan makanan internasional adalah menentukan segmen pasar dengan cara selalu berfokus pada kebutuhan pasar dan melakukan promosi secara terus menerus.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 3 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menyebutkan administrasi apa saja yang harus dipersiapkan sebelum memulai usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
3	saya mampu menyebutkan tujuan diterapkannya administrasi usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
4	saya mampu menyebutkan pekerjaan pencatatan yang perlu dilakukan dalam perusahaan	Ya	Tidak
5	saya mampu menyebutkan strategi pemasaran yang cocok untuk kegiatan usaha pengolahan makanan internasional	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 4

RENCANA USAHA PENGOLAHAN MAKANAN INTERNASIONAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah melakukan kegiatan pembelajaran 4 ini, kalian dapat:

1. menentukan komponen perencanaan usaha pengolahan makanan internasional.
2. menentukan langkah-langkah penyusunan proposal perencanaan usaha pengolahan makanan internasional.
3. membuat proposal perencanaan usaha pengolahan makanan internasional.

B. Uraian Materi

Berwirausaha makanan internasional merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mencapai apa yang diinginkan. Banyak jenis makanan internasional yang bisa dibuat dan memiliki daya jual yang cukup tinggi. Seseorang yang akan memulai usaha makanan internasional sebaiknya membuat perencanaan yang disusun dalam sebuah proposal.



Gambar 5. Rencana bisnis
<https://lalalaila.com/perencanaan-usaha/>

Proposal berasal dari bahasa Inggris yaitu *to propose* yang artinya mengajukan secara bahasa proposal dapat diartikan sebagai bentuk pengajuan atau permohonan. Penawaran itu bisa berupa ide, gagasan, pemikiran atau sebuah rencana kerja yang di tujukan kepada pihak lain untuk mendapatkan dukungan, baik itu yang sifatnya izin, persetujuan, dana dan lain-lain.

Pengertian proposal usaha adalah sebagai pengajuan yang berupa tulisan yang berisi perencanaan dan pemaparan usaha, mulai dari dana, keperluan perlengkapan, rencana penjualan hingga rencana keuntungan yang mungkin bisa di dapat dari usaha tersebut.

Komponen Proposal Usaha

Komponen proposal usaha meliputi penjelasan tentang:

1. Visi dan misi
2. Tujuan kegiatan usaha
3. Maksud kegiatan usaha
4. Profil usaha makanan internasional
5. Strategi pasar
 - a. Segmenting pasar adalah dengan menjadikan pembeli sebagai target yang akan di capai, produk yang dibuat adalah produk yang dapat di nikmati oleh berbagai kalangan dari masyarakat dengan tingkatan berbeda, anak anak hingga orang dewasa.
 - b. Targeting (Target pasar) adalah pada kalangan masyarakat setempat pengguna produk.
 - c. Positioning, adalah inovasi dengan cara menambahkan bahan baru yang membedakan makanan ini dengan makanan sejenis yang ada sehingga tampilan lebih menarik rasa lebih unggul dan kualitas sangat baik, sehingga konsumen dapat mengenali dengan mudah produk yang dibuat.
6. Analisis SWOT sebagai Kelayakan Usaha Yaitu sebagai acuan untuk menghadapi persaingan dalam bidang usaha Setiap kegiatan untuk memulai usaha penulis harus mengukur kemampuan terhadap lingkungan atau pesaing melalui SWOT. Analisis SWOT merupakan singkatan dari analisis kekuatan (*strengths*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT pada usaha makanan internasional didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan, dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha sebagai alat penyusun strategi. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang tetapi secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT dapat menentukan strategi pengembangan usaha dalam jangka panjang sehingga arah tujuan dapat dicapai dengan jelas dan dapat dilakukan pengambilan keputusan secara cepat.

Analisis SWOT dapat dilakukan dengan mewawancarai pengusaha dengan menggunakan kuisioner. Hal-hal yang perlu diwawancarai seperti aspek sosial, ekonomi, dan teknik produksi untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha.

7. Proses produksi meliputi alat dan bahan yang digunakan hingga proses pembuatan dan penyajian.

Langkah Penyusunan Proposal

Langkah-langkah dalam penyusunan proposal/perencanaan usaha pengolahan makanan internasional:

1. Pemilihan jenis usaha
Jenis usaha yang dipilih yaitu yang telah melalui hasil analisis dengan memperhatikan banyak faktor.
2. Nama perusahaan
Pemilihan nama perusahaan yaitu nama yang mudah dikenal atau menunjukkan makna tertentu
3. Lokasi usaha
Lokasi usaha yang dipilih merupakan lokasi yang dekat dengan bahan baku, tidak jauh dari lokasi rumah pengelola, dan tidak terlalunjauh dari jangkauan pasar yang akan dituju.
4. Perizinan Usaha
Izin usaha yang disiapkan antara lain: NPWP dari kantor pajak, akta notaris dan kantor notaris, SIUP/TDP dari dinas perindustrian kota/kabupaten, dan izin PIRT dari dinas Kesehatan kota/kabupaten
5. Sumber Daya Manusia (SDM)
SDM yang disiapkan terdiri atas tiga orang pendiri, yang mempunyai tugas masing – masing yaitu: penanggung jawab produksi, pemasaran, serta administrasi dan keuangan.
6. Aspek Produksi
Hal – hal yang harus diperhatikan pada aspek produksi adalah bahan baku dan bahan tambahan, peralatan yang digunakan, jumlah tenaga kerja, dan hasil produksi.
7. Aspek Keuangan
Hal – hal yang harus diperhatikan pada aspek keuangan adalah biaya tidak tetap, biaya tetap, total biaya, penerimaan kotor, pendapatan bersih.

C. Rangkuman

Pengertian proposal usaha adalah sebagai pengajuan yang berupa tulisan yang berisi perencanaan dan pemaparan usaha, mulai dari dana, keperluan perlengkapan, rencana penjualan hingga rencana keuntungan yang mungkin bisa di dapat dari usaha tersebut.

Komponen proposal usaha meliputi penjelasan tentang:

1. Visi dan misi
2. Tujuan kegiatan usaha
3. Maksud kegiatan usaha
4. Profil usaha makanan internasional
5. Strategi pasar
6. Analisis SWOT sebagai Kelayakan Usaha
7. Proses produksi

Langkah penyusunan perencanaan usaha pengolahan makanan internasional:

1. Pemilihan jenis usaha
2. Nama perusahaan
3. Lokasi usaha
4. Perizinan Usaha
5. Sumber Daya Manusia (SDM)
6. Aspek Produksi
7. Aspek Keuangan

D. Penugasan Mandiri

1. Carilah salah satu wirausaha makanan internasional bisa di daerah sekitarmu atau melalui Youtube, Google, Instagram atau media sosial lainnya.
2. Lakukan wawancara atau cari video wawancara dengan wirausahawan makanan internasional tersebut mengenai: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha produk makanan.
3. Lakukan analisis SWOT secara sederhana berdasarkan data prioritas dan jawaban wawancara.
4. Buatlah sebuah proposal usaha berdasarkan hasil wawancara atau video wawancara.
5. Jika diperlukan lakukan studi Pustaka.

E. Latihan Soal 4

1. Bagaimanakah peluang usaha pengolahan makanan internasional yang ada di Indonesia?
2. Bagaimanakah proses penentuan produk makanan internasional yang akan dipilih sebagai peluang usaha?
3. Jelaskan fungsi analisis SWOT saat akan membuat rencana bisnis!
4. Jelaskan fungsi media promosi dalam strategi promosi !
5. Mengapa kita membutuhkan izin usaha dalam rangka menjalankan suatu usaha?

Kunci dan Pembahasan Soal

1. Peluang usaha pengolahan makanan internasional yang ada di Indonesia akan maju asalkan mampu membuat dan melaksanakan rencana bisnis yang baik seperti selalu melakukan inovasi terhadap peroduk pengolahan sesuai dengan perkembangan selera konsumen.
2. Proses penentuan produk makanan internasional yang akan dipilih sebagai peluang usaha yaitu dengan adanya tujuan yang direncanakan, sebuah perjalanan awal usaha akan bisa berjalan dengan baik dan sistematis, serta tetap pada jalur yang semestinya.
3. Analisis SWOT merupakan singkatan dari analisis kekuatan (*strengths*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT pada usaha makanan internasional didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan, dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman.
4. Media promosi merupakan sarana yang digunakan untuk mengkomunikasikan suatu pesan atau produk agar dikenal oleh masyarakat luas.
5. Kita membutuhkan izin usaha dalam rangka menjalankan suatu usaha agar jalannya usaha lancar, punya bahan hukum yang jelas, dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan pemerintah terkait wirausaha

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran IV dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan komponen-komponen perencanaan usaha	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan langkah-langkah menyusun perencanaan usaha	Ya	Tidak
4	saya membuat perencanaan usaha pengolahan makanan internasional sesuai dengan potensi lokal daerah saya	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 – pertanyaan di bawah dengan memilih salah satu jawaban yang telah disediakan!

1. Salah satu usaha untuk meningkatkan usaha kuliner yang dilakukan wirausaha adalah....
 - A. perlunya inovasi dan kreatifitas
 - B. perlu modal besar
 - C. adanya lahan yang luas
 - D. bahan harus impor
 - E. bahan harus ekspor
2. Makanan yang biasa dikonsumsi masyarakat bisa berupa makanan tradisional maupun makanan internasional. Berikut yang dimaksud dengan makanan internasional adalah....
 - A. makanan yang biasa dikonsumsi di suatu daerah
 - B. makanan yang dijual di semua daerah
 - C. makanan modern yang dijual di toko besar
 - D. makanan yang berasal dari luar negeri
 - E. makanan kedaluwarsa
3. Hal – hal berikut yang diperlukan dalam menciptakan peluang usaha adalah....
 - A. ide usaha
 - B. akibat usaha
 - C. susah, senang berwirausaha
 - D. analisis usaha
 - E. barang yang akan dijual
4. Cara berikut ini yang bukan untuk menggali ide-ide peluang bisnis, yaitu:
 - A. Memanfaatkan kemampuan dan pengalaman pribadi
 - B. Melakukan wawancara dengan sang ahli secara langsung
 - C. Memanfaatkan internet
 - D. Membaca buku, majalah, atau artikel bisnis lainnya
 - E. Mengunjungi pameran kewirausahaan
5. Berikut faktor yang termasuk unsur mengurangi risiko usaha adalah adanya....
 - A. kerja keras, pesimis, dan inovasi
 - B. ide, strategi, dan pesimis
 - C. kemampuan, kerja keras, dan inovasi
 - D. peluang, kekuatan usaha, dan pesimis.
 - E. kemampuan, peluang, dan kekuatan usaha
6. Hal - hal yang harus diperhatikan sebelum kita membuka usaha pengolahan makanan internasional, kecuali....
 - A. menentukan jenis makanan internasional yang akan dibuat
 - B. menentukan lokasi yang bisa diakses kalangan bisnis saja
 - C. gunakan bumbu masakan yang tepat
 - D. pemilihan harga yang berani bersaing
 - E. berikan pelayanan prima

7. Pernyataan berikut ini yang tidak berkaitan dengan usaha pengolahan makanan internasional yaitu
 - A. Berasal dari suatu negara yang sangat terkenal
 - B. Dikenal oleh masyarakat yang berpenghasilan tinggi
 - C. Memiliki bahan baku dari negara asal saja
 - D. Hanya dijual untuk konsumen dari negara asal saja
 - E. Mudah dimodifikasi sesuai dengan selera masyarakat

8. Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Berikut yang merupakan faktor internal dari analisis tersebut adalah....
 - A. *Strength dan Opportunity*
 - B. *Opportunity dan Threat*
 - C. *Strength dan Threat*
 - D. *Weakness dan Threat*
 - E. *Strength and Weakness*

9. Administrasi merupakan proses dan tata cara kerja yang terdapat dalam setiap usaha. Maksud dan tujuan wirausahawan melakukan pencatatan semua kegiatan usaha yang diperlukan bagi kelancaran dan pengelolaan perusahaan yaitu
 - A. Mengamankan kegiatan – kegiatan usaha dan organisasi perusahaan
 - B. Menyebarkan program pengembangan usaha
 - C. Mencari ide – ide peluang usaha pengolahan makanan yang sudah banyak di Indonesia
 - D. Menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan
 - E. Membuktikan setiap transaksi keuangan perusahaan

10. Kegiatan administrasi atau tata usaha meliputi pekerjaan pencatatan yang perlu dilakukan dalam perusahaan seperti....
 - A. Mencatat penyelenggaraan distribusi bahan baku
 - B. Menyusun rencana anggaran perusahaan
 - C. Mencatatan pesanan yang bervolume besar saja
 - D. Menyelenggarakan pembukuan apabila diperlukan
 - E. Melakukan pengarsipan khusus dokumen kerjasama dengan pengusaha lainnya

11. Administrasi yang banyak digunakan untuk mengurus atau menyelesaikan surat – surat tertentu disebut
 - A. Formulir
 - B. Dokumen
 - C. Surat berharga
 - D. Laporan
 - E. Proposal

12. AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan) merupakan studi mengenai akibat pada lingkungan sebagai akibat aktivitas kegiatan usaha. Berikut ini yang **bukannya** merupakan dokumen yang perlu dipersiapkan dalam mengurus AMDAL adalah
 - A. fotokopi KTP/SIM
 - B. fotokopi denah, lokasi perusahaan

- C. fotokopi NPWP
 - D. fotokopi buku rekening bank
 - E. fotokopi akta pendirian perusahaan
13. Di bawah ini yang tidak termasuk syarat-syarat lokasi untuk pengolahan makanan adalah
- A. Tidak dengan tempat pembuangan sampah umum
 - B. Mudah mendapatkan pengiriman bahan baku usaha
 - C. Tidak ada layanan parkir
 - D. Aman dan nyaman bagi pengunjung
 - E. Berada di pusat keramaian kota
14. Faktor produksi adalah setiap benda atau jasa yang digunakan untuk menciptakan, menghasilkan, atau meningkatkan nilai guna suatu barang atau jasa. Berikut ini yang tidak termasuk faktor produksi usaha pengolahan makanan adalah
- A. Faktor produksi alam
 - B. Faktor produksi tenaga kerja
 - C. Faktor produksi modal
 - D. Faktor produksi kewirausahaan
 - E. Faktor produksi buatan
15. Pengaturan komunikasi masa diluar iklan dan promosi penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan atau memperkuat merek secara tidak langsung dan tidak bersifat menjual merupakan rencana pemasaran berupa
- A. Penjualan personal
 - B. Iklan *online*
 - C. Publikasi
 - D. Sponsorship
 - E. Promosi langsung
16. Tujuan diadakannya administrasi usaha pengolahan makanan internasional adalah
- A. Penyusunan program dalam rencana pengembangan usaha
 - B. Menghitung rugi atau laba
 - C. Untuk membandingkan rencana usaha dengan perusahaan lain
 - D. Mengetahui rahasia perusahaan
 - E. Pekerjaan terbagi secara efektif
17. Strategi pemasaran yang cocok untuk usaha pengolahan makanan internasional adalah
- A. Penjualan langsung
 - B. Menentukan segmen pasar
 - C. Membuat brosur untuk disebarakan ke calon konsumen
 - D. Mengadakan pameran kuliner
 - E. Memberikan diskon saat momen tertentu

18. Proposal yang dibuat ketika memulai usaha harus baik agar dalam pelaksanaannya tidak mengalami hambatan. Beekaian hai tersebut maka kriteria proposal yang baik adalah
- A. Mempunyai penjelasan yang rinci
 - B. Nilai penawaran yang besar
 - C. Nilai pembelian yang kecil
 - D. Sistematis
 - E. Detail
19. Komponen proposal yang berisi rencana pemasaran usaha pengolahan makanan internasional adalah
- A. Visi dan misi
 - B. Tujuan kegiatan usaha
 - C. Maksud kegiatan usaha
 - D. Profil usaha
 - E. Segmentasi pasar
20. Berikut ini termasuk langkah – langkah dalam penyusunan proposal/perencanaan usaha pengolahan makanan internasional, *kecuali*
- A. Pemilihan jenis usaha
 - B. Aspek produksi
 - C. Lokasi usaha
 - D. Nama perusahaan sejenis
 - E. Perizinan Usaha

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

- | | |
|-------|-------|
| 1. A | 11. A |
| 2. D | 12. D |
| 3. A | 13. C |
| 4. A | 14. E |
| 5. C | 15. C |
| 6. B | 16. A |
| 7. E | 17. B |
| 8. E | 18. D |
| 9. A | 19. E |
| 10. B | 20. D |

DAFTAR PUSTAKA

- David W. Cravens. (1998). *Pemasaran Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Rina Laelasari, dkk. (2017). *Prakarya dan Kewirausahaan 2 SMA Kelas XI*. Jakarta: Yudhistira.
- RR. Indah Setyowati, dkk. (2017). *Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XI*. Jakarta: Pusat Kurikulum dan Pembukuan Balitbang Kemdikbud.
- Winwin Wiana dan Fenu Puspitasai. (2017). *Prakarya dan Kewirausahaan untuk SMA/MA Kels XI*. Bandung: Grafindo.
- <https://www.kerjausaha.com/2013/08/8-cara-menggali-ide-usaha.html>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://foodin.id/peluang-usaha-makanan-internasional-di-indonesia/>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://balkopites.blogspot.com/2020/03/>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://www.dosenpendidikan.co.id/contoh-promosi/>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://www.google.com/search?q=gambar+bahan+makanan+nabati+dan+hewani>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://caramembuat.id/cara-membuat-spaghetti/>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://www.halodoc.com/artikel/ini-perbedaan-cara-mengolah-makanan-yang-sehat>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://www.alodokter.com/ini-makanan-sumber-protein-hewani-yang-harus-anda-ketahui>. (di akses 28 Oktober 2020)
- <https://primaberita.com/2020/04/jenis-makanan-kontinental-yang-perlu-anda-ketahui/43403/>. (di akses 28 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 Aspek Pengolahan



KELAS
XI



**SISTEM PENGOLAHAN
MAKANAN INTERNASIONAL
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XI
(ASPEK PENGOLAHAN)**

PENYUSUN
Asmali, S.Kom.
SMA Negeri 1 Waru Sidoarjo

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. Latihan Soal	7
E. Penilaian Diri	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	17
D. Penugasan Mandiri	18
E. Latihan Soal	18
F. Penilaian Diri	20
EVALUASI	21
DAFTAR PUSTAKA	19

GLOSARIUM

- Makanan Internasional** : Makanan yang biasa di konsumsi di suatu Negara yang biasanya mencerminkan karakter suatu bangsa atau masyarakatnya.
- Masakan Kontintal** : Masakan yang berasal dari Negara yang mempunyai dataran luas.
- Masakan Oriental** : Perpaduan beberapa resep masakan di asia yang mudah dikenali dari tampilan, aroma dan rasanya karena masakan oriental selalu menggunakan bumbu utama seperti bawang putih, kecap asin, saus tiram, saus tomat, minyak wijen, ang chiu, dll
- Pengolahan Makanan** : Sebuah proses penerapan panas pada bahan makanan untuk tujuan tertentu agar makanan menjadi masak
- Bahan Nabati** : Bahan makanan yang berasal dari tumbuhan
- Bahan Hewani** : Bahan makanan yang berasal dari hewan
- .

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI (Sebelas)
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 Pertemuan)
Judul Modul	: Sistem Pengolahan Makanan Internasional

B. Kompetensi Dasar

- 3.7 Menganalisis sistem pengolahan makanan Internasional dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat
- 4.7 Mengolah/membuat makanan Internasional dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat

C. Deskripsi Singkat Materi

Di era globalisasi saat ini makanan semakin banyak jenis, bentuk dan rasanya. Para penggiat kuliner terus berinovasi menciptakan makanan-makanan baru atau berkreasi dengan resep makanan yang sudah ada. Makanan dari luar negeri sekarang sangat mudah dijumpai disekitar kita misalnya makanan khas Jepang seperti sushi, ramen, kue mochi, Makanan Italia, misalnya sphageti dan Pizza, makanan Amerika seperti fried chicken dan berbagai makanan internasional lainnya.

Materi sistem pengolahan makanan internasional ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari sebagai inspirasi membuat usaha kuliner cita rasa internasional

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang penjualan produk unggas petelur sistem konsinyasi.

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 sistem pengolahan makanan internasional ini sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian, jenis dan karakteristik makanan

Internasional (b) Bahan dan alat pengolahan makanan Internasional serta teknik pengolahannya

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 kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi pokok yang akan dipelajari dalam modul ini antara lain:

1. Pengertian, jenis dan karakteristik makanan Internasional
2. Karakteristik makanan Internasional
3. Bahan dan alat pengolahan makanan Internasional
4. Teknik pengolahan makanan Internasional

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Pengertian, karakteristik, bahan dan alat makanan Internasional

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari modul ini, kalian dapat:

1. Memahami pengertian makanan Internasional
2. Menelaah jenis dan karakteristik makanan Internasional
3. Menyimpulkan karakteristik bahan dan alat pengolahan makanan Internasional

B. Uraian Materi

1. Pengertian Makanan Internasional

Di era globalisasi saat ini makanan semakin banyak jenis, bentuk dan rasanya. Para penggiat kuliner terus berinovasi menciptakan makanan-makanan baru atau berkreasi dengan resep makanan yang sudah ada. Makanan dari luar negeri sekarang sangat mudah dijumpai disekitar kita misalnya makanan khas Jepang seperti sushi, ramen, kue mochi, Makanan Italia, misalnya sphageti dan pizza, makanan Amerika seperti fried chicken dan berbagai makanan Internasional lainnya.

Lalu apa itu pengertian makanan Internasional itu? Makanan Internasional adalah makanan yang sumber-sumber bahan makanannya berasal dari negara tersebut dan mempunyai karakter makanan yang identik dengan negara asalnya. Makanan Internasional itu harus diakui oleh negara yang lain. makanan Internasional memiliki ciri khas dari negara tersebut.

Makanan Internasional itu dibedakan menjadi 2 jenis yaitu makanan oriental dan makanan kontinental, pengertian makanan oriental itu sendiri adalah makanan yang berasal dari Asia (negara kepulauan) seperti Indonesia, Thailand, Cina dan lain-lain. sedangkan makanan kontinental adalah makanan yang berasal dari benua Eropa (memiliki dataran yang luas).

2. Jenis dan Karakteristik Makanan Internasional

Masakan Internasional dibagi menjadi dua yakni masakan kontinental dan oriental perbedaan antara masakan kontinental dan oriental dapat dijumpai dalam beberapa hal seperti dalam susunan makanan utama, teknik pengolahan dan tata cara penyajian. Perbedaan kedua jenis masakan ini adalah:

1) Masakan Kontinental

Masakan yang berasal dari negara yang mempunyai dataran luas seperti Prancis, Inggris, Amerika, Australia dan negara-negara Eropa lainnya. Sejarah masakan kontinental dimulai ketika bangsa Romawi jaya melawan Eropa, untuk merayakannya diadakanlah pesta, orang tidak puas lagi dengan hidangan-hidangan yang sederhana. Sekitar abad ke-14 mulailah dikenal penggunaan berbagai macam saos, seluruh Eropa membuat pesta dimana-mana termasuk

di Prancis, negara inilah yang kemudian mengembangkan seni memasak sampai saat ini hingga dapat diterima diseluruh dunia.

Sewaktu bangsa Eropa pada abad ke-13 menjelajahi dunia timur mulailah penggunaan dan penggunaan mie dan kemudian dikembangkan mejadi spaghetti, macaroni dan vermicelli yang menjadi terkenal sebagai makanan khas Italia. Pada zaman Napoleon karena perang yang berkesinambungan, cadangan bahan makanan menipis, timbulah gagasan untuk mengganti mentega dengan margarine. Masakan kontinental biasanya menggunakan bumbu instan atau bumbu siap pakai berupa bumbu kering. Makanan kontinental merupakan makanan dari benua Eropa yang ciri-cirinya sebagai berikut :

- a. **Eropa barat** wilayahnya Perancis, Belgia, Swis, Belanda dan Jerman selera makan yang sama. Bumbu yang sering dipakia adalah merica dan garam
- b. **Eropa timur** wilayahnya Chekoslovakia, Hongaria, Yugoslavia, Yunani, Romawi dan Rumania mempunyai selera makan yang menggunakan bumbu-bumbu tajam dari rempah-rempah seperti lada.
- c. **Eropa selatan** wilayahnya Italia, Portugal, Spanyol selera makan pada umumnya berbumbu tajam pula yaitu pala, lada dan kayu manis.

2) Masakan Oriental

Masakan oriental merupakan jenis makanan yang berasal dari negara kepulauan daerah Asia seperti Indonesia, Cina, Jepang, India, Arab, Pakistan dan negara timur lainnya. Masakan oriental adalah perpaduan beberapa resep masakan di Asia yang mudah dikenali dari tampilan, aroma dan rasanya karena masakan oriental selalu menggunakan bumbu utama seperti bawang putih, kecap asin, saus tiram, saus tomat, minyak wijen, anchiu, dll. Bumbu yang digunakan biasanya merupakan bumbu segar yang langsung diracik.

Negara-negara oriental biasanya menggunakan bumbu yang mencolok dengan aroma tajam adalah India, Pakistan dan Birma. Sedangkan Jepang, Korea dan Vietnam mengikuti selera masakan Cina pada umumnya. Selera masakan Muangthay, Philipina dan Malaysia lebih mendekati selera masakan Indonesia.

Masakan oriental selalu dihidangkan sebagai makanan pokok seperti nasi, mie, ataupun jagung sehingga mengandung lebih banyak karbohidrat daripada protein hewani dan nabati. Masakan oriental cukup berfariatif dalam menggunakan bahan makanan dari mulai sayur mayur, daging dagingan seperti daging sapi dan daging ayam serta berbagai sea food yang diolah baik dibakar maupun digoreng.

Dalam makanan oriental tidak dikenal susunan menu. Penyajian menu berdiri sendiri karena belum ada standarisasi susunan menu. Teknik pengolahan makananan oriental kompleks dan lama namun penyajian lebih simple, dihidangkan bersamaan dengan alat makan yang sama untuk jenis makanan yang berbeda dan dilaksanakan sekaligus terdiri dari makanan pokok, lauk dan sayuran.

Alat-alat memasak dalam dapur oriental mirip dengan alat memasak yang ada dalam dapur Indonesia sebagai contoh, kecuali untuk menggoreng martabak India, maka wajan atau kuali atau penggorengan yang biasa digunakan dalam dapur oriental adalah cekung, baik itu kecil, sedang maupun besar, bertangkai satu, bertangkai dua sama besarnya. Alat penghalus bumbu dikenal adanya cobek dan muntu, pipisan dan anak pipisan, serta lumpang dan alu disamping

menggunakan blender elektrik bagi yang memiliki alat modern, nyiru dan alat-alat lain dari bambu juga banyak dipergunakan.

Makanan oriental merupakan makanan dari benua Asia yang sangat kaya akan rempah-rempah yang menonjol serta variasi yang sangat unik. Makanan oriental ini terdiri dari negara India, Cina, Jepang dan Korea serta Asia Tenggara termasuk Indonesia yang dikaitkan dengan budaya dan tradisi sejarah yang sangat menonjol.

Makanan oriental dari masing-masing negara tersebut memiliki ciri khas yang pada umumnya mereka banyak menggunakan bahan rempah. Ramuan rempah yang beragam menjadi ciri khas sekaligus keistimewaannya. Rempah yang digunakan untuk meramu makanan khas negara seperti cabe, jinten, jahe, kunyit, kayu manis, ketumbar, bawang putih dan rempah-rempah khas India seperti klabet, ajwain, dan asafetida. Selain itu digunakan pula daun herbal seperti daun ketumbar, daun mint, daun klabet, daun cassia atau tejpat. Juga ada pula bumbu paprika merah, daun salam, koja hingga air mawar. Untuk menumis masyarakat Asia biasa menggunakan minyak kacang, minyak kedelai, minyak bunga matahari, minyak wijen dan minyak sayur.

Contoh makanan Internasional yang paling terkenal di dunia berdasarkan data CNN:

1. Rendang, Indonesia
2. Nasi goreng, Indonesia



Gambar 1. Nasi Goreng

Sumber: https://id.wikipedia.org/wiki/Nasi_goreng,

3. Sushi, Jepang
4. Tom yam goong, Thailand
5. Pad thai, Thailand
6. Som tam, Thailand
7. Dim sum, Hongkong
8. Ramen, Jepang
9. Bebek peking, China
10. Massaman curry, Thailand
11. Lasagna, Italia
12. Kimchi, Korea
13. Chicken rice, Singapura
14. Sate, Indonesia



Gambar 2. Sate

Sumber : <https://resepkoki.id/resep-sate-ayam-madura/>

15. Es krim, Amerika serikat
16. Kebab, Turki
17. Gelato, Italia
18. Croissant, Prancis
19. Green curry, Thailand
20. Pho, Vietnam
21. Fish n chips, Inggris
22. Egg tart, Hongkong
23. Bulgogi, Korea
24. Fried rice, Thailand
25. Cokelat, Meksiko
26. Penang asam laksa, Malaysia
27. Tacos, Meksiko
28. Barbecue pork, Hongkong
29. Chili crab, Singapura
30. Cheeseburger, AS
31. Fried chicken, AS
32. Lobster (global)
33. Seafood paella, Spanyol
34. Shrimp dumpling, Hongkong
35. Neapolitan pizza, Italia
36. Moo nam to, Thailand
37. Potato chips, AS
38. Warm brownie and vanilla ice cream (Global)
39. Masala dosa, India
40. Bibimbap, India
41. Galbi, Korea
42. Hamburger, Jerman
43. Fajita, Meksiko
44. Laksa, Singapura
45. Roti prata, Singapura
46. Maple syrup, Kanada
47. Fettucini alfredo, Italia
48. Parma ham, Italia
49. Lechon, Filipina
50. Goi cuon, Vietnam

C. Rangkuman

Makanan Internasional adalah makanan yang sumber-sumber bahan makanannya berasal dari negara tersebut dan mempunyai karakter makanan yang identik dengan negara asalnya.

Makanan Internasional itu harus diakui oleh negara yang lain. Makanan Internasional memiliki ciri khas dari negara tersebut.

Makanan Internasional itu dibedakan menjadi 2 jenis yaitu makanan oriental dan makanan kontinental, pengertian makanan oriental itu sendiri adalah makanan yang berasal dari Asia (negara kepulauan) seperti Indonesia, Thailand, Cina dan lain-lain. sedangkan makanan kontinental adalah makanan yang berasal dari benua Eropa (memiliki dataran yang luas).

Masakan kontinental biasanya menggunakan bumbu instan atau bumbu siap pakai berupa bumbu kering. Makanan kontinental merupakan makanan dari benua Eropa yang ciri-cirinya sebagai berikut :

- a. **Eropa barat** wilayahnya Perancis, Belgia, Swis, Belanda dan Jerman selera makan yang sama. Bumbu yang sering dipakia adalah merica dan garam
- b. **Eropa timur** wilayahnya Chekoslovakia, Hongaria, Yugoslavia, Yunani, Romawi dan Rumania mempunyai selera makan yang menggunakan bumbu-bumbu tajam dari rempah-rempah seperti lada.
- c. **Eropa selatan** wilayahnya Italia, Portugal, Spanyol selera makan pada umumnya berbumbu tajam pula yaitu pala, lada dan kayu manis.

Masakan oriental selalu dihidangkan sebagai makanan pokok seperti nasi, mie, ataupun jagung sehingga mengandung lebih banyak karbohidrat daripada protein hewani dan nabati.

D. Latihan Soal

Pilihlah salah satu jawaban dibawah ini yang paling benar!

1. Berikut yang dimaksud dengan makanan internasional adalah.....
 - A. makanan yang biasa dikonsumsi di suatu daerah
 - B. makanan yang dijual di semua daerah
 - C. makanan modern
 - D. makanan yang berasal dari luar negeri
 - E. makanan yang sumber bahan makanannya berasal dari negara tertentu
2. Ikan mentah yang dijadikan bahan masakan sushi dinamakan....
 - A. wasabi
 - B. ebi
 - C. sashimi
 - D. onigiri
 - E. tuna
3. Sushi merupakan makanan yang bahan dasarnya adalah.....

- A. kentang
 - B. sagu
 - C. nasi
 - D. ikan
 - E. ayam
4. Berikut makanan yang bukan berasal dari Italia adalah....
- A. pizza
 - B. spaghetti
 - C. lasagna
 - D. tom yum
 - E. pasta
5. Makanan yang berasal dari Asia (negara kepulauan) seperti Indonesia, Thailand, Cina dan sekitarnya disebut makanan ...
- A. kontinental
 - B. orinetal
 - C. chines
 - D. melayu
 - E. asia
6. makanan yang berasal dari benua Eropa (memiliki dataran yang luas) disebut makanan ...
- A. kontinental
 - B. orinetal
 - C. chines
 - D. aristokrat
 - E. eropa

Kunci Jawaban Latihan Soal Pembelajaran 1

1. E
2. C
3. C
4. A
5. B
6. A

E. 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 makanan Internasional	Ya	Tidak
3	saya mampu menelaah karakteristik makanan Internasional	Ya	Tidak
4	saya mampu menyimpulkan karakteristik bahan dan alat makanan Internasional	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Pengertian, bahan dan alat produk pengolahan bahan pangan nabati dan hewani

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari modul ini, kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian bahan pangan nabati dan hewani
2. Menjelaskan produk pengolahan bahan pangan nabati dan hewani
3. Menjelaskan bahan dan alat pengolahan makanan Internasional
4. Membuat dan mengolah makanan Internasional

B. Uraian Materi

1. Pengertian Bahan Pangan Nabati dan Hewani serta Pengolahannya

Secara garis besar, bahan pangan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu bahan pangan asal tumbuhan (nabati) dan bahan pangan asal hewan (hewani). Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman (bisa berupa akar, batang, dahan, daun, bunga, buah atau beberapa bagian dari tanaman bahkan keseluruhannya) atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman. Bahan pangan hewani merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hasil hewan. Kedua bahan pangan ini memiliki karakteristik yang berbeda sehingga memerlukan penanganan dan pengolahan yang berbeda pula. Selanjutnya dalam hal ini yang diuraikan adalah bahan pangan hewani.

Bahan pangan hewani meliputi susu, telur, daging dan ikan serta produk-produk olahannya yang bahan dasarnya berasal dari hasil hewani. Bahan pangan hewani memiliki karakteristik yang membedakan dengan bahan pangan nabati. Beberapa diantaranya adalah:

- a. Bahan pangan hewani memiliki daya simpan yang jauh lebih pendek daripada bahan pangan nabati bila dalam keadaan segar (kecuali telur). Pendeknya daya simpan ini terkait dengan struktur jaringan hasil hewani dimana bahan pangan hewani tidak memiliki jaringan pelindung yang kuat dan kokoh sebagaimana pada hasil tanaman.
- b. Bahan pangan hewani bersifat lunak dan lembek sehingga mudah terpenetrasi oleh faktor tekanan dari luar.
- c. Karakteristik masing-masing bahan pangan hewani sangat spesifik sehingga tidak bisa digeneralisasi. Sifat pada daging sangatlah berbeda dengan sifat telur. Berbeda dengan pangan nabati yang memiliki kesamaan dalam hal jaringan-jaringan atau komponen-komponen penyusunnya. Pada bahan pangan hewani, lemak pada daging terletak pada jaringan lemak, pada susu terletak pada globula-globula lemak dan pada telur terdapat pada kuning telur.
- d. Bahan pangan hewani pada umumnya merupakan sumber protein dan lemak dan bahan pangan nabati merupakan sumber karbohidrat, vitamin, mineral, lemak dan protein.

Berdasarkan hal di atas maka pengolahan menjadi penting. Pengolahan penting karena dapat memperpanjang masa simpan, meningkatkandaya tahan, meningkatkan kualitas, nilai tambah dan sebagai sarana diversifikasi produk.

Dengan demikian maka suatu produk menjadi memiliki daya ekonomi yang lebih setelah mendapat sentuhan teknologi pengolahan.

Adapun yang termasuk dalam jenis-jenis pangan hewani adalah:

- a. Susu, yaitu produk berupa cairan putih yang dihasilkan oleh hewan ternak mamalia dan diperoleh dengan cara pemerahan.
- b. Ikan, dalam arti sempit adalah semua jenis ikan sungai, ikan danau, ikan rawa-rawa, ikan yang dipelihara di empang-empang, dilaut dan sebagainya. Termasuk dalam kategori ini adalah hasil-hasil perikanan lainnya yaitu: kerang, teripang, telur ikan dan lain-lain.
- c. Daging, yaitu produk yang diperoleh dengan cara pemotongan ternak (mamalia dan unggas)
- d. Telur, yaitu produk utama dari pemeliharaan ayam petelur, atau produk sampingan pemeliharaan unggas pedaging.
- e. Produk-produk olahan dari bahan pangan tersebut diatas, misalnya produk olahan susu adalah krim, keju, susu bubuk dan sebagainya. Produk olahan daging adalah cured meat, sosis, dendeng, dan sebagainya. Produk olahan ikan adalah ikan beku, ikan pindang, bandeng asap, dan sebagainya. Produk olahan telur adalah telur pindang, telur asin, bubuk telur dan sebagainya.

2. Macam Produk Olahan

A. Produk Olahan Susu

1. Krim dan Susu Krim adalah bagian susu yang banyak mengandung lemak. Ada pula yang menyebutnya "kepala susu." Sedangkan susu skim adalah bagian susu yang banyak mengandung protein, sering pula disebut serum susu.
2. Susu Pasteurisasi Susu pasteurisasi adalah susu yang telah mengalami proses pasteurisasi (proses pemanasan setiap komponen (partikel) dalam susu pada suhu 62°C selama 30 menit atau pemanasan susu pada suhu 72°C selama 15 detik.
3. Susu Steril Susu steril adalah susu yang juga menggunakan proses pemanasan untuk melakukan proses sterilisasinya. Akan tetapi, pada proses pasteurisasi hanya bertujuan membunuh bakteri-bakteri patogen (penyebab penyakit) maka sterilisasi bertujuan membunuh semua bakteri.
4. Susu Kental Susu kental diperoleh dengan cara mengurangi (menguapkan) kandungan air susu sampai kandungan airnya tinggal sekitar 40%. Dengan kadar air yang rendah ini susu dapat tahan disimpan lama dalam keadaan baik. Apabila akan diminum, susu kental harus diencerkan lagi dengan air panas atau air hangat.
5. Keju Keju adalah protein susu yang diendapkan (dipadatkan). Dalam pembuatan keju, untuk memisahkan protein susu dikerjakan dengan penambahan asam misalnya asam laktat, asam klorida atau dengan penambahan enzim protease misalnya rennet, mucor renin, dan sebagainya. Keju dapat dibuat dari susu penuh atau susu krim. Bahan-bahan ini harus bebas dari benda-benda asing seperti debu, bulu dan butir-butir darah merah. Proses selanjutnya dalam pembuatan keju adalah pasteurisasi, penjendalan, pemisahan whey dan pengepakan.
6. Mentega Mentega adalah suatu massa yang kompak berasal dari lemak susu yang dibuat dengan proses semacam pengadukan yang disebut "churning." Komponen terbanyak dalam mentega adalah lemak, kemudian air dan garam. Dasar pembuatan mentega adalah mengubah kedudukan lemak susu yang semula berupa emulsi lemak dalam air menjadi emulsi air dalam lemak.

7. Es Krim Es krim dibuat dari bahan-bahan utama yang terdiri atas lemak, susu, gula atau bahan pemanis, bahan padat bukan lemak, zat penstabil dan kuning telur. Proses utama dalam pembuatannya adalah pembekuan.
8. Yogurt Yogurt adalah hasil pemeraman susu yang mempunyai cita rasa spesifik sebagai hasil fermentasi oleh bakteri-bakteri tertentu. Tahap-tahap pembuatan yogurt adalah pemanasan, pendinginan dan pemeraman.
9. Serum Keju Serum keju (whey) adalah hasil sisa pembuatan keju, masih mengandung protein susu, terutama protein albumin dan globulin. Serum keju masih dapat digunakan untuk minuman.
10. Susu Mentega Susu mentega adalah serum dari pembuatan mentega. Biasanya yang diambil sebagai susu mentega adalah serum dari proses churning (pengadukan) yang pertama. Susu mentega juga digunakan sebagai mentega.

B. Produk Olahan Daging

1. Cured Meat
Cured Meat adalah produk olahan penggaraman daging. Proses penggaraman dikenal dengan "curing."
2. Kornet (cornet beef)
Kornet merupakan hasil olahan daging sapi dengan bumbu-bumbu kentang, kaldu (beef broth), bawang merah, garam, merica dan sodium nitrit (NaNO_2). Formulasi bahan-bahan tersebut bervariasi tergantung pada kesenangan konsumen.
3. Luncheon Meat
Bahan dasar Luncheon Meat dapat berupa daging sapi, daging babi, daging domba atau daging kambing. Sedangkan bahan-bahan yang dicampurkan adalah garam, gula pasir dan NaNO_2 saja.
4. Ham
Ham adalah istilah dalam bahasa Inggris untuk bagian paha hewan besar secara umum, akan tetapi dalam penggunaannya, istilah ini terbatas untuk paha babi. Istilah ini digunakan untuk paha babi segar maupun yang sudah diasinkan dan diasapi.
5. Sosis
Sosis adalah makanan yang dibuat dari daging (kadang-kadang dari ikan) yang telah dicincang kemudian dihaluskan dan diberi bumbu-bumbu, dimasukkan ke dalam pembungkus yang berbentuk bulat panjang yang berupa usus hewan atau pembungkus buatan, dengan atau tanpa dimasak, dengan atau tanpa asap.
6. Dendeng Dendeng adalah satu hasil olahan daging secara tradisional. Sebenarnya dendeng merupakan hasil suatu proses kombinasi antara kyuring dan pengeringan.
7. Daging Ayam Kaleng
Ayam sering juga dikalengkan, adapun prosesnya adalah daging ayam dimasukkan ke dalam kaleng, sembari ditambahkan kedalamnya kaldu ayam dan bumbu-bumbu (cabe, lada, atau jenis-jenis "spices" lainnya). Kadang-kadang ditambahkan pula tepung kedalamnya.
8. Kaldu Ayam
Kaldu ayam adalah air yang diperoleh dari pemasakan daging ayam. Biasanya kaldu ini juga dikalengkan. Kaldu yang diperoleh dikalengkan dipekatkan terlebih dahulu baru kemudian dimasukkan kaleng pada saat masih panas (suhu $\pm 82 - 88^\circ\text{C}$). Sterilisasi dilakukan pada suhu $91,6^\circ\text{C}$ (240°F) selama 30-45 menit.

9. Daging Ayam Asap Pengasapan daging ayam dikerjakan setelah curing (penggaraman). curing dilakukan dengan cara perendaman dalam larutan bumbu-bumbu yang terdiri atas garam (NaCl), gula merah dan NaNO₂. Suhu untuk curing sebaiknya 4°C atau lebih rendah. Setelah itu baru diasap dengan cara pengasapan dingin apabila suhu pengasapan rendah (30-40°C) atau dengan cara pengasapan panas apabila suhu pengasapan lebih tinggi (70-90°C).
10. Krecek dan Rambak
Krecek dan rambak sebenarnya bukan merupakan produk olahan daging melainkan merupakan produk olahan bahan sisanya. Krecek dan rambak dibuat dari kulit. Tahap-tahap pengolahannya adalah perebusan, pencucian, pemotongan, pengeringan, penggorengan dan pengepakan.
11. Gelatin
Gelatin juga bukan produk olahan daging melainkan produk olahan tulang. Gelatin banyak digunakan sebagai bahan penstabil (stabilizer) pada pembuatan es krim, atau bahan substitusi makanan lainnya.
12. Minyak Daging
Minyak daging diperoleh baik dari daging-daging hewan yang baru disembelih atau dari daging hewan setelah mengalami pendinginan dan pemotongan bagian-bagian karkas (daging bertulang). Kedua macam minyak tersebut dapat diproses untuk dijadikan minyak makan atau bukan. Misalnya saja dapat digunakan untuk pembuatan margarin, sebagai minyak goreng, untuk membuat sabun, minyak lumas dan lain sebagainya.

C. Produk Olahan Telur

1. Telur Asin Telur asin adalah salah satu produk olahan telur yang pembuatannya sangat mudah dikerjakan. Pada prinsipnya proses pembuatan telur asin adalah penggaraman. Yang umum dibuat telur asin adalah telur itik.
2. Pindang Telur Pindang telur rasanya juga asin, namun tidak seasin telur asin. Proses pembuatannya juga merupakan salah satu bentuk penggaraman tetapi dengan sedikit modifikasi, yaitu dengan adanya proses pemanasan selama penggaraman.
3. Acar Telur Acar telur yaitu telur yang telah dimasak kemudian direndam dalam larutan cuka. Konsentrasi larutan cuka dapat bervariasi antara 1,2 – 6 persen, tetapi secara umum digunakan larutan asam cuka.
4. Bubuk Telur Bubuk telur merupakan bubuk albumen (putih telur), dan pada umumnya hanya dapat diperoleh dengan alat pengering silindris.

3. Proses Pengolahan Makanan Internasional

Setiap negara memiliki makanan khasnya sendiri. Saat berjalan-jalan di luar negeri, sayang sekali jika kalian tidak sekalian mencicipi kulinernya. Jika tidak sempat mencicipi di negara asalnya, kalian bisa juga menikmati makanan-makanan tersebut di dalam negeri. Yuk, cek bersama kuliner khas dari berbagai negara yang populer di Indonesia

Kurang lengkap rasanya jika kita berkunjung ke suatu negara tanpa mencicipi makanan khasnya. Setiap negara memang memiliki keunikan dalam hal kuliner. Maka tidak sedikit orang yang sedang berlibur sekaligus melakukan wisata kuliner. Bahkan ada yang rela mendatangi negara yang jauh sekalipun demi mencicipi lezatnya kuliner khas negara tersebut.

Keunikan makanan khas di setiap negara dipengaruhi oleh banyak faktor. Salah satu

faktornya adalah bahan makanan dan juga bahan rempah yang ada di negara tersebut. Selain itu cara memasak dan budaya suatu negara juga mempengaruhi keunikan masakan di tiap negara.

Masyarakat kita dikenal sangat gemar berwisata kuliner. Contohnya saja jika ada makanan baru yang sedang hits, wah pastinya deh tidak ada yang mau ketinggalan untuk mencobanya. Masyarakat kita terbilang sangat terbuka akan beragam makanan yang masuk ke Indonesia lewat pertukaran budaya dan lain sebagainya.

Tidak sedikit masakan luar negeri yang masuk Indonesia dan kemudian digandrungi oleh penduduk lokal. Bahkan masyarakat kita cukup kreatif mengolah masakan khas luar negeri namun dimodifikasi dengan cita rasa khas Indonesia. Nah, coba intip yuk mana saja negara yang makanannya cukup populer di Indonesia dan banyak disukai di negara kita.

Beberapa negara penyumbang makanan Internasional paling populer di Indonesia adalah:

1) Jepang

Negeri sakura memiliki keindahan alam luar biasa. Tidak heran jika banyak wisatawan mancanegara yang rela menghabiskan liburannya di Jepang. Nah, Jepang juga populer akan kulinernya yang beragam dan unik, loh.

Kebanyakan masakan Jepang diolah dari bahan segar dengan teknik pengolahan sebaik mungkin. Ini membuat masakan Jepang selalu memiliki cita rasa yang istimewa. Beberapa makanan khas Jepang yang berhasil mendunia adalah sushi dan ramen. Kedua makanan ini sudah tersebar ke berbagai negara di dunia. Selain lezat, kedua menu tersebut dianggap cocok di lidah orang internasional, makanya keduanya begitu dicari dan diminati.

2) Korea Selatan

Berikutnya ada negara Korea Selatan yang masakannya banyak kita gandrungi. Seringnya melihat drama Korea dan juga mengikuti kebudayaan Kpop yang sedang tren, tentu membuat kita jadi penasaran akan kulinernya. Tidak jarang kita merasa ingin mencoba serunya makan aneka masakan Korea yang kita lihat di layar televisi.

Beberapa hidangan ala Korea yang populer adalah kimchi, tteokbokki, dan juga samgyetang. Selain itu masih banyak makanan Korea yang populer di negara kita dan negara lainnya. Sebut saja makanan seperti bibimbap, dak gal bi, dan capjhe.

3) China

Kuliner khas dari negara Cina sukses mendunia. Aneka hidangan dari Cina menggugah selera dari segi aroma, tampilan, hingga rasanya. Beberapa olahan yang menarik dari Cina umumnya berbahan mi, aneka saus, sayuran, hingga daging. Ingat saja capcai, dimsum, bebek peking, dan lain sebagainya. Berkat masakannya yang lezat, Cina termasuk dalam negara dengan masakan paling enak, loh.

4) Italia

Negara berikutnya yang sering jadi tujuan kuliner adalah Italia. Para pelancong dari seluruh dunia tentu setuju jika Italia dikatakan sebagai surganya kuliner. Negara ini siap memanjakan lidah siapa pun yang mencicipi masakan khasnya. Aneka hidangan Italia umumnya diolah dengan berbagai bahan seperti pasta, keju, dan minyak zaitun.

Para ahli masak di Italia pun menerapkan kriteria khusus dalam memilih berbagai bahan makanan yang akan digunakan untuk mengolah setiap sajian makanan. Itulah yang menjadi rahasia mengapa kulinernya begitu lezat. Beberapa contoh makanan khasnya yang mendunia adalah pizza, panna cota, dan spaghetti.

5) Turki

Selanjutnya ada negara Turki yang dikenal memiliki hidangan lezat. Masakan khas Turki memiliki ciri porsi yang besar dengan rasa yang luar biasa. Masakan dari Turki dianggap cocok di lidah semua orang, terutama lidah penduduk Indonesia.

Kebanyakan masakan dari Turki didominasi oleh bahan baku daging yang kemudian diimbangi dengan penggunaan beragam jenis sayur mayur dalam jumlah berlimpah. Bumbu masakannya juga cukup banyak rempah sehingga membuat aroma masakan begitu menggoda dan rasanya begitu istimewa. Salah satu makanan Turki yang cukup dikenal yaitu kebab.

Contoh pengolahan makanan Internasional

Sushi (Jepang)



Gambar 3

Sumber gambar pixabay.com

Sushi merupakan kuliner asal Jepang. Makanan yang umumnya tersaji dengan daging ikan mentah ini bisa dibuat sendiri loh di rumah. Kamu bisa contek resep di bawah ini untuk lebih detailnya, ya.

Bahan :

- 3 cup beras khusus sushi
- 1/2 gelas cuka beras
- 2 sdt garam
- 2 sdt gula
- 3 lembar nori/rumput laut kering
- 5 sdm mayones
- 1 buah avokad/ timun
- 250gr ikan salmon/tuna
- 5 sdt kecap asin

- 2 sdt wasabi

Cara Membuat:

- Awali dengan memasak beras bersama 3 gelas air.
- Jika sudah matang, masukkan 1/2 gelas cuka beras, 2 sdt gula, serta 2 sdt garam lalu aduk merata.
- Ambil selembar nori lalu beri segenggam nasi di bagian atasnya.
- Pipihkan nasi sampai menutupi seluruh permukaan nori.
- Beri isian sesuai selera lalu beri mayones di bagian atas isian.
- Gulung perlahan memakai gulungan bambu.
- Jika sudah digulung, kamu bisa mulai memotongi sushi menjadi beberapa bagian.

Pizza (Italia)

Italia dikenal dengan hidangan pizza-nya. Roti bundar nan pipih ini dipanggang dalam oven lalu diberi aneka topping dan saus. Yuk, buat sendiri pizza yang lezat di rumah.



Gambar 4
Sumber gambar pixabay.com

Bahan :

- 500 gram tepung terigu protein tinggi
- 1/2 sendok teh garam
- 1 sendok makan ragi instan
- 250 gram air hangat
- 2 sendok makan minyak zaitun

Bahan saus:

- 2 sdm minyak zaitun
- 5 sdm bawang bombay cincang
- 5 siung bawang putih, cincang halus
- 3 sdm pasta tomat
- 8 sdm saus tomat
- 6 buah tomat segar, buang bijinya dan cincang kasar
- 1 sdt garam
- 1/2 sdt merica bubuk
- 1 sdm gula pasir

- 1 sdt oregano bubuk
- 1 sdt daun basil bubuk

Bahan topping :

- 50 gr keju cheddar parut
- 2 buah sosis sapi, iris bulat
- 2 buah tomat segar, iris
- 50 gr keju mozzarella parut
- 2 lbr smoked beef, iris kotak-kotak
- 1 buah paprika, buang bijinya dan potong kotak-kotak
- 10 buah jamur, iris tipis
- 1/2 buah bawang bombay, iris kotak-kotak

Cara membuat :

- Untuk membuat rotinya, larutkan dulu ragi instan bersama dengan gula menggunakan sebagian air hangat dan biarkan sampai ragi bekerja selama 5 menit.
- Selanjutnya aduklah tepung dan garam jadi satu dan tuangkan pada campuran ragi. Uleni hingga merata lalu beri sisa air dan minyak zaitun.
- Uleni terus sampai adonan kalis lalu diamkan dalam baskom dan tutup dengan plastik wrap selama 40 menit.
- Jika sudah mengembang, bagi adonan masing-masing 150 gram.
- Ambil loyang pizza bulat lalu olesi minyak tipis saja.
- Pipihkan kulit pizza lalu diamkan 10 menit di atas loyang.
- Untuk membuat saus pasta tomatnya, kamu bisa mengawali dengan memanaskan minyak zaitun dan menumis bawang bombay dan bawang putih sampai harum.
- Masukkan pasta tomat, saus tomat dan tomat.
- Beri merica bubuk, gula pasir, oregano bubuk, dan daun basil bubuk.
- Masak saus sampai mendidih dan kental lalu angkat dan dinginkan.
- Jika kulit di loyang sudah mengembang, tusuki permukaannya memakai garpu lalu olesi saus pasta secara merata.
- Tata bahan topping sesuai selera lalu panggang di dalam oven selama 15 - 20 menit sampai matang dan keju mozzarella meleleh sempurna.
- Sajikan kala masih hangat.

C. Rangkuman

Secara garis besar, bahan pangan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu bahan pangan asal tumbuhan (nabati) dan bahan pangan asal hewan (hewani). Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman (bisa berupa akar, batang, dahan, daun, bunga, buah atau beberapa bagian dari tanaman bahkan keseluruhannya) atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman. Bahan pangan hewani merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hasil hewan.

Beberapa negara penyumbang makanan Internasional paling populer di Indonesia adalah:

1) Jepang

Kebanyakan masakan Jepang diolah dari bahan segar dengan teknik pengolahan sebaik mungkin. Ini membuat masakan Jepang selalu memiliki cita rasa yang istimewa. Beberapa makanan khas Jepang yang berhasil mendunia adalah sushi dan ramen. Kedua makanan ini sudah tersebar ke berbagai negara di dunia. Selain

lezat, kedua menu tersebut dianggap cocok di lidah orang internasional, makanya keduanya begitu dicari dan diminati.

- 2) Korea Selatan
Beberapa hidangan ala Korea yang populer adalah kimchi, tteokboki, dan juga samgyetang. Selain itu masih banyak makanan Korea yang populer di negara kita dan negara lainnya. Sebut saja makanan seperti bibimbap, dak gal bi, dan capjhe.
- 3) China
Kuliner khas dari negara Cina sukses mendunia. Aneka hidangan dari Cina menggugah selera dari segi aroma, tampilan, hingga rasanya. Beberapa olahan yang menarik dari Cina umumnya berbahan mi, aneka saus, sayuran, hingga daging. Ingat saja capcai, dimsum, bebek peking, dan lain sebagainya. Berkat masakannya yang lezat, Cina termasuk dalam negara dengan masakan paling enak,
- 4) Italia
Para ahli masak di Italia pun menerapkan kriteria khusus dalam memilih berbagai bahan makanan yang akan digunakan untuk mengolah setiap sajian makanan. Itulah yang menjadi rahasia mengapa kulinernya begitu lezat. Beberapa contoh makanan khasnya yang mendunia adalah pizza, panna cota, dan spaghetti.
- 5) Turki
Kebanyakan masakan dari Turki didominasi oleh bahan baku daging yang kemudian diimbangi dengan penggunaan beragam jenis sayur mayur dalam jumlah berlimpah. Bumbu masakannya juga cukup banyak rempah sehingga membuat aroma masakan begitu menggoda dan rasanya begitu istimewa. Salah satu makanan Turki yang cukup dikenal yaitu kebab.

D. Penugasan Mandiri

1. Pilihlah salah satu jenis makanan Internasional kontinental atau oriental
2. Tuliskan resep makanan tersebut mulai bahan yang dibutuhkan dan cara membuatnya
3. Silahkan dipraktekkan dan didemonstrasikan proses pembuatan makanan tersebut
4. Dokumentasikan proses pembuatan makan tersebut dengan video.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan bahan pangan nabati! berikan contohnya!
2. Jelaskan apa yang dimaksud dengan bahan pangan hewani! berikan contohnya!
3. Sebutkan perbedaan karakteristik antara bahan pangan nabati dengan bahan pangan hewani!
4. Sebutkan beberapa produk olahan susu!
5. Sebutkan beberapa negara penyumbang makanan Internasional paling populer di Indonesia!

Kunci Jawaban Latihan Soal Pembelajaran 2

1. Bahan pangan nabati adalah bahan-bahan makanan yang berasal dari tanaman (bisa berupa akar, batang, dahan, daun, bunga, buah atau beberapa bagian dari tanaman bahkan keseluruhannya) atau bahan makanan yang diolah dari bahan dasar dari tanaman.
Contoh:
 - Kedelai
 - beras, gandum, jagung
 - kacang kacangan = { kacang hijau, kacang tunggak, dan kacang merah }
 - sayuran = { brokoli, bayam, wortel, kentang, tomat, kangkung, dll }
 - buah = { jambu air, jambu biji merah, sawo, kesemek, duku, belimbing, sirsak, manggis, salak dan rambutan, cherry, strawberry, plum, persik dan kiwi }
2. Bahan pangan hewani merupakan bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan atau olahan yang bahan dasarnya dari hasil hewan.
Contoh:
 - Telur = telur ayam, telur burung
 - daging = daging sapi, domba, kambing, ayam
 - ikan = ikan air tawar, ikan air laut, udang, kerang, dll
 - susu = susu sapi, susu kambing.
3. Beberapa perbedaan karakteristik bahan pangan nabati dan hewani diantaranya adalah:
 - a. Bahan pangan hewani memiliki daya simpan yang jauh lebih pendek daripada bahan pangan nabati bila dalam keadaan segar (kecuali telur). Pendeknya daya simpan ini terkait dengan struktur jaringan hasil hewani dimana bahan pangan hewani tidak memiliki jaringan pelindung yang kuat dan kokoh sebagaimana pada hasil tanaman.
 - b. Bahan pangan hewani bersifat lunak dan lembek sehingga mudah terpenetrasi oleh faktor tekanan dari luar.
 - c. Karakteristik masing-masing bahan pangan hewani sangat spesifik sehingga tidak bisa digeneralisasi. Sifat pada daging sangatlah berbeda dengan sifat telur. Berbeda dengan pangan nabati yang memiliki kesamaan dalam hal jaringan-jaringan atau komponen-komponen penyusunnya. Pada bahan pangan hewani, lemak pada daging terletak pada jaringan lemak, pada susu terletak pada globula-globula lemak dan pada telur terdapat pada kuning telur.
 - d. Bahan pangan hewani pada umumnya merupakan sumber protein dan lemak dan bahan pangan nabati merupakan sumber karbohidrat, vitamin, mineral, lemak dan protein.
4. Contoh Produk Olahan Susu
 1. Krim dan Susu Krim adalah bagian susu yang banyak mengandung lemak. Ada pula yang menyebutnya "kepala susu." Sedangkan susu skim adalah bagian susu yang banyak mengandung protein, sering pula disebut serum susu.
 2. Susu Pasteurisasi Susu pasteurisasi adalah susu yang telah mengalami proses pasteurisasi (proses pemanasan setiap komponen (partikel) dalam susu pada suhu 62°C selama 30 menit atau pemanasan susu pada suhu 72°C selama 15 detik.
 3. Susu Steril Susu steril adalah susu yang juga menggunakan proses pemanasan untuk melakukan proses sterilisasinya. Akan tetapi, pada proses pasteurisasi hanya bertujuan membunuh bakteri-bakteri patogen (penyebab penyakit) maka sterilisasi bertujuan membunuh semua bakteri.
 4. Susu Kental Susu kental diperoleh dengan cara mengurangi (menguapkan) kandungan air susu sampai kandungan airnya tinggal sekitar 40%. Dengan kadar air yang rendah ini susu dapat tahan disimpan lama dalam keadaan

baik. Apabila akan diminum, susu kental harus diencerkan lagi dengan air panas atau air hangat.

5. Keju Keju adalah protein susu yang diendapkan (dipadatkan). Dalam pembuatan keju, untuk memisahkan protein susu dikerjakan dengan penambahan asam misalnya asam laktat, asam klorida atau dengan penambahan enzim protease misalnya rennet, mucor renin, dan sebagainya. Keju dapat dibuat dari susu penuh atau susu krim. Bahan-bahan ini harus bebas dari benda-benda asing seperti debu, bulu dan butir-butir darah merah.
5. Beberapa negara penyumbang makanan Internasional paling populer di Indonesia adalah:
 - a. Jepang
 - b. Korea selatan
 - c. China
 - d. Italia
 - e. Turki

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 pengertian bahan pangan nabati dan hewani	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan produk pengolahan bahan pangan nabati dan hewani	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan bahan dan alat pengolahan makanan Internasional	Ya	Tidak
5	saya mampu membuat dan mengolah makanan Internasional	Ya	Tidak
6	saya mampu menyelesaikan penugasan secara mandiri	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan memberi tkalian silang (x)pada jawaban yang benar!

1. Teknik memasak yang mengandalkan api panas terkenal di negara....
 - A. China
 - B. Belanda
 - C. Malaysia
 - D. Thailand
 - E. Vietnam
2. Ikan mentah yang dijadikan bahan masakan sushi dinamakan....
 - A. wasabi
 - B. ebi
 - C. salmon
 - D. onigiri
 - E. tuna
3. Sushi merupakan makanan yang bahan dasarnya adalah....
 - A. kentang
 - B. sagu
 - C. nasi
 - D. ikan
 - E. ayam
4. Dibawah ini adalah beberapa contoh makanan yang berasal dari negara Italia, kecuali....
 - A. pizza
 - B. spaghetti
 - C. lasagna
 - D. tomyam
 - E. pasta
5. Dibawah ini adalah beberapa jenis bahan makanan yang cara pengolahnnya dengan cara dipanggang, kecuali....
 - A. tomyam
 - B. sate
 - C. barbeque
 - D. kambing guling
 - E. ayam panggang
6. Usaha yang bergerak di bidang makanan disebut....
 - A. kuliner
 - B. seafood
 - C. courfood
 - D. seaworld
 - E. pariwisata
7. Untuk meningkatkan usaha kuliner yang dilakukan wirausaha adalah.....
 - A. perlunya inovasi dan kreatifitas
 - B. perlu modal besar
 - C. adanya lahan yang luas
 - D. bahan harus impor
 - E. bahan harus ekspor
8. Negara yang terkenal akan produksi kejuanya adalah....
 - A. Jerman
 - B. Belanda
 - C. Italia

- D. Prancis
 - E. Amerika
9. Berikut yang dimaksud dengan makanan internasional adalah....
- A. makanan yang biasa dikonsumsi di suatu daerah
 - B. makanan yang dijual di semua daerah
 - C. makanan modern
 - D. makanan yang berasal dari luar negeri
 - E. makanan kedaluwarsa
10. Kebab adalah salah satu makanan internasional yang banyak digemari di Indonesia, makanan ini berasal dari....
- A. Turki
 - B. Arab
 - C. Indonesia
 - D. Malaysia
 - E. Thailand

Kunci Jawaban Evaluasi

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

DAFTAR PUSTAKA

Iswardhani, Putri. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan untuk SMA Kelas XI*. Jakarta: Quadra
Setyowati, RR Indah, dkk. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI Semester 1, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

<https://bp-guide.id/AXM7rzzu> diakses pada tanggal 27 Oktober 2020 pukul 21.00 WIB

<https://www.ilmucerdasku.com/2019/08/jenis-dan-karakteristik-bahan-pangan.html>
diakses pada tanggal 27 Oktober 2020 pukul 21.15 WIB

<https://www.awalilmu.com/2018/02/pengertian-makanan-internasional-dan-contohnya.html>
diakses pada tanggal 27 Oktober 2020 pukul 21.30 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
XI



**PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT (BEP)
MAKANAN INTERNASIONAL
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XI**

PENYUSUN

**Lara Hijriani, M.Pd
SMA Negeri 62 Jakarta**

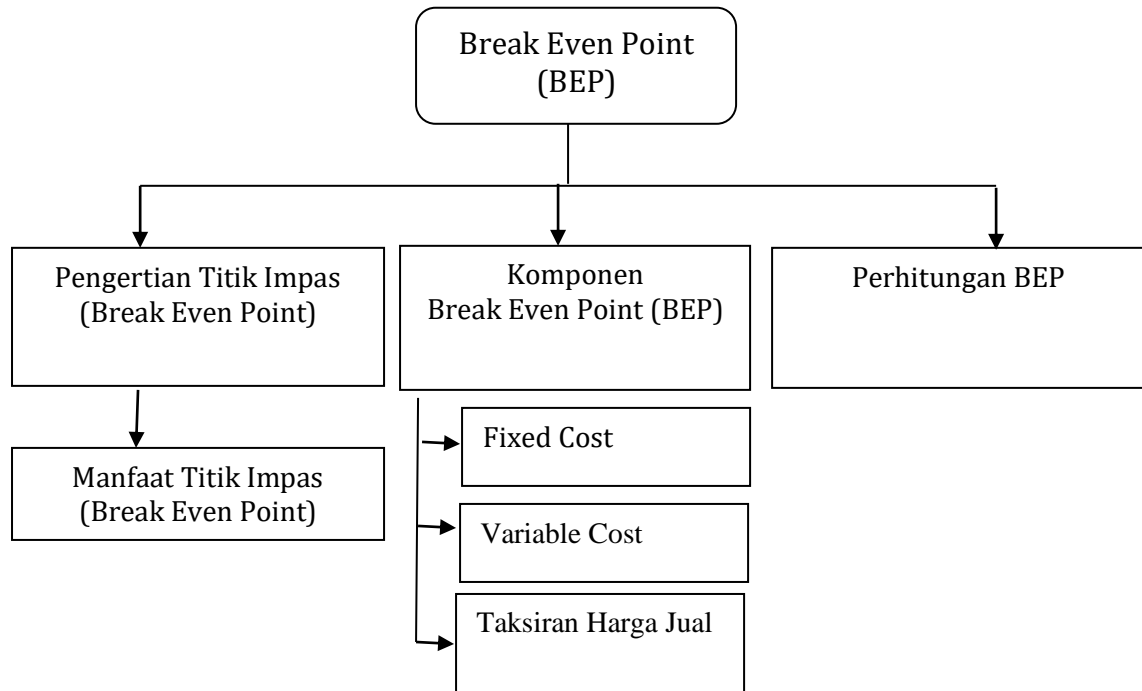
DAFTAR ISI

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	4
D. Latihan Soal	5
E. Penilaian Diri	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	7
A. Tujuan Pembelajaran.....	7
B. Uraian Materi	7
C. Rangkuman	8
D. Latihan Soal	8
E. Penilaian Diri	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3	10
A. Tujuan Pembelajaran.....	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	11
D. Latihan Soal	11
E. Penilaian Diri	12
EVALUASI	13
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	15
DAFTAR PUSTAKA	vi

GLOSARIUM

<i>Break Event Point (BEP)</i>	: suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
<i>Fixed Cost</i>	: biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
Konversi	: pengalihan/pergantian
<i>Selling Price</i>	: harga jual per unit barang yang telah diproduksi.
Taksiran	: perkiraan
<i>Variable Cost</i>	: biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 6 Jam Pelajaran (3x pertemuan)
Judul Modul	: Perhitungan Break Even Point (BEP) Makanan Internasional

B. Kompetensi Dasar

- 3.8 Memahami perhitungan titik impas (Break Even Point) usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.
- 4.8 Menghitung titik impas (Break Even Point) usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

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 perhitungan *Break Even Point* (BEP) usaha makan internasional.

Sering pula disebut sebagai BEP adalah titik impas di mana laba yang dihasilkan memiliki nilai yang sama dengan nilai yang dibutuhkan untuk proses produksi.

Dapat dikatakan, titik impas adalah kondisi dimana jumlah keseluruhan pendapatan sama dengan jumlah keseluruhan pengeluaran dalam setiap produksi barang atau jasa. Pada posisi ini, laba akan bernilai nol mutlak, atau orang awam menyebutnya dengan istilah *balik modal*.

Break Even Point ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal.

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 laporan kegiatan usaha sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 3 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian *break even point* (b) Komponen break event point (c) Perhitungan BEP 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
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 **3** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

1. Pengertian Break Even Point
2. Manfaat Break Even Point
3. Strategi menentukan harga jual
4. Komponen Break Event Point
5. Perhitungan Break Event Point

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGERTIAN DAN MANFAAT BREAK EVEN POINT (BEP)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan dapat:

1. Mendeskripsikan pengertian break even point
2. Mengidentifikasi manfaat analisis break even point
3. Mengidentifikasi strategi menentukan harga jual

B. Uraian Materi

1. Pengertian Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah posisi suatu perusahaan atau bisnis baik dalam bisnis lokal maupun internasional belum memperoleh keuntungan namun tidak juga merugi. BEP dapat diartikan juga sebuah kondisi jumlah pengeluaran yang diperlukan untuk biaya produksi sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi. Istilah BEP disebut juga dengan istilah titik impas.

Break even point (BEP) berguna bagi perusahaan untuk menentukan besaran jumlah produksi yang akan dihasilkan dan nilai harga jual barang. Dengan menerapkan analisa BEP, perusahaan dapat melihat laba, kerugian, harga jual, produksi, dan sebagainya yang telah dapat diprediksi sebelumnya, sehingga memudahkan pelaku bisnis untuk menentukan kebijakan perusahaan.

2. Manfaat analisis BEP

Dengan melakukan analisis BEP, dapat diperoleh beberapa manfaat yaitu:

- a. Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum artinya adalah jumlah produksi paling rendah yang harus dibuat oleh dunia usaha atau industri.
- b. Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan.
- c. Dapat menaksir seberapa tingkat produksi yang harusnya ditetapkan agar mendapat keuntungan.
- d. Dapat menjaga dan mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP.
- e. Dapat menganalisis perubahan harga pokok, harga jual, dan besarnya tingkat produksi hasil penjualan.
- f. Sebagai alat perencanaan tingkat produksi dan sekaligus penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

3. Strategi Menetapkan Harga Jual Makanan Khas Daerah

Menentukan harga jual produk yang paling sesuai dan tepat tidaklah mudah untuk wirausahawan yang baru memulai usahanya. Harga jual sangat berkaitan dengan tingkat penjualan dan tingkat keuntungan yang ditetapkan. Jika menetapkan harga terlalu mahal, dikhawatirkan pelanggan akantidak jadi membeli produk. Sedangkan jika menjual produk terlalu murah, maka akan menghasilkan laba dengan tingkat yang rendah. Menentukan harga jual yang asal-asalan akan meningkatkan resiko kerugian. Oleh karena itu, ketika akan menetapkan harga jual produk perlu melakukan suatu perhitungan yang matang.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk:

- a. Pelanggan.
Pelanggan merupakan prioritas utama dalam usaha makanan khas daerah, jadi pastikan bahwa harga jual yang ditetapkan akan dapat di terima oleh pelanggan. Pelanggan akan dengan senang hati membeli produk yang ditawarkan jika harga yang diberikan terjangkau dan kualitas barang pun berbanding lurus dengan kualitas barang.
- b. Pesaing.
Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing. Perhatikan tingkat keuntungan. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar karena akan menyebabkan harga jual terlalu mahal. Ada baiknya menurunkan tingkat keuntungan sehingga harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan harga yang ditetapkan dengan pesaing.
- c. Biaya
Pastikan harga jual produk yang di tetapkan dapat menutup biayabiaya yang telah terjadi. Ini artinya harus benar-benar jeli dan teliti dalam menghitung biaya yang terjadi, pastikan bahwa tidak ada biaya yang tidak dimasukkan dalam perhitungan. Jika saja ada biaya yang tidak terhitung, akan menyebabkan harga yang tidak tepat, sehingga akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan, bahkan akan menyebabkan kerugian.
- d. Kemanfaatan untuk usaha.
Harga jual yang ditetapkan di nilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang di harapkan. Seandainya saja keuntungan yang diharapkan dapat tercapai, akan mempermudah dalam mengembangkan usaha yang sudah dirintis.

C. Rangkuman

1. *Break Even Point* (BEP) adalah posisi suatu perusahaan atau bisnis baik dalam bisnis lokal maupun internasional belum memperoleh keuntungan namun tidak juga merugi.
2. Manfaat analisis BEP
 - a. Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum artinya adalah jumlah produksi paling rendah yang harus dibuat oleh dunia usaha atau industri.
 - b. Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan.
 - c. Dapat menaksir seberapa tingkat produksi yang harusnya ditetapkan agar mendapat keuntungan.
 - d. Dapat menjaga dan mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP.
 - e. Dapat menganalisis perubahan harga pokok, harga jual, dan besarnya tingkat produksi hasil penjualan.
 - f. Sebagai alat perencanaan tingkat produksi dan sekaligus penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk:
 - a. Pelanggan
 - b. Pesaing
 - c. Biaya
 - d. Kemanfaatan untuk usaha

D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 1 tentang pengertian pengertian BEP, manfaat BEP dan hal-hal yang perlu. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

1. Jelaskan yang dimaksud dengan break even point?
2. Identifikasi manfaat analisa BEP!
3. Sebutkan faktor apa saja yang perlu kita ketahui sebelum menentukan harga jual!
4. Mengapa kita harus memperhatikan pesaing bisnis kita dalam menentukan harga?
5. Mengapa dalam usaha kita harus memperhatikan penjualan minimum per harinya?

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

1. *Break Even Point* (BEP) adalah posisi suatu perusahaan atau bisnis baik dalam bisnis lokal maupun internasional belum memperoleh keuntungan namun tidak juga merugi.
2. Manfaat analisis BEP
 - a. Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
 - b. Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan.
 - c. Dapat menaksir seberapa tingkat produksi yang harusnya ditetapkan agar mendapat keuntungan.
 - d. Dapat menjaga dan mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP.
 - e. Dapat menganalisis perubahan harga pokok, harga jual, dan besarnya tingkat produksi hasil penjualan.
 - f. Sebagai alat perencanaan tingkat produksi dan sekaligus penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk:
 - a. Pelanggan
 - b. Pesaing
 - c. Biaya
 - d. Kemanfaatan untuk usaha
4. Karena sebelum menentukan harga, pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing. Perhatikan tingkat keuntungan. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar karena akan menyebabkan harga jual terlalu mahal. Ada baiknya menurunkan tingkat keuntungan sehingga harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan harga yang ditetapkan dengan pesaing.
5. Karena Jumlah penjualan minimum artinya adalah jumlah produksi paling rendah yang harus dibuat oleh dunia usaha atau industri. Jika target penjualan minimum tidak tercapai, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

E. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 1 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mendeskripsikan pengertian break even point	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi manfaat bep	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi strategi menentukan harga jual	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 BREAK EVEN POINT (BEP)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan dapat:

1. Mengidentifikasi komponen Break Even Point (BEP)
2. Menghitung taksiran harga jual

B. Uraian Materi

1. Komponen BEP

Agar dapat menghitung berapa besar titik impas BEP dibutuhkan beberapa komponen. Terdapat 3 komponen BEP, yaitu:

Biaya Tetap (Fixed Cost)	Biaya Variabel (Variable Cost)	Harga Jual (Selling Price)
Biaya yang bersifat statis (tetap) pada kapasitas tertentu. Artinya, biaya ini tidak berubah jika barang yang diproduksi mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.	Biaya yang bersifat dinamis mengikuti jumlah barang diproduksi. Semakin banyak kapasitas produksi maka biaya variabel juga akan meningkat.	Satuan harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi dan siap dijual oleh perusahaan dengan sudah memperhitungkan berapa harga yang bisa ditentukan dengan target mendapatkan keuntungan.
Contoh: Biaya penyusutan, biaya sewa gedung, dan gaji karyawan.	Contoh: Biaya bahan baku, biaya listrik.	

Penentuan harga jual produk dapat dilakukan dengan menghitung harga pokok dan perkiraan keuntungan terlebih dahulu. Berikut penjelasannya:

1). Harga Pokok

Penentuan penghitungan harga pokok menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Pokok} = \text{VC} + \text{FC}/\text{TS}$$

Keterangan :

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

FC = Fxed Cost (Biaya Tetap)

TS = Total Sales (Total Penjualan)

Contoh 1 :

Sebuah perusahaan makanan memproduksi dengan biaya variabel sebesar Rp.1.000/bungkus dan biaya tetap sebesar Rp.50.000.000. Jika penjualan nugget sebesar 10.000 bungkus, tentukan harga pokok produksi nugget tersebut!

Jawab:

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok} &= \text{Rp. 1.000,00} + \text{Rp.50.000.000}/\text{Rp.10.000} \\ &= \text{Rp.1.000,00} + \text{Rp.5.000} \\ &= \text{Rp.6.000}/\text{bungkus} \end{aligned}$$

2). Perkiraan Keuntungan

Berdasarkan contoh 1, jika perusahaan menghendaki laba usaha/keuntungan sebesar 20%, maka perhitungan harga jualnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Hp} / (1 - \text{Laba yang diinginkan})$$

Jawab:

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 6.000 / (1 - 0,2) \\ &= \text{Rp. } 6.000 / 0,8 \\ &= \text{Rp. } 7.500\end{aligned}$$

Dari penghitungan harga pokok dan taksiran keuntungan 20%, dapat ditentukan harga jual per bungkus nugget yaitu sebesar Rp. 7.500.

Dengan demikian dapat disimpulkan perkiraan keuntungan per bungkus adalah harga jual-harga pokok = Rp. 7.500-Rp. 6.000 = Rp.1.500

Keuntungan per produksi adalah laba/bungkus x total produksi = Rp. 1.500 x 10.000 bungkus = Rp. 15.000.000.

C. Rangkuman

Komponen BEP terdiri dari 3 yaitu:

1. Fixed Cost (Biaya Tetap), Biaya yang bersifat statis (tetap) pada kapasitas tertentu. Artinya, biaya ini tidak berubah jika barang yang diproduksi mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
2. Variable Cost (Biaya Tidak Tetap), Biaya yang bersifat dinamis mengikuti jumlah barang diproduksi.
3. Taksiran Harga Jual. Satuan harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi dan siap dijual oleh perusahaan dengan sudah memperhitungkan berapa harga yang bisa ditentukan dengan target mendapatkan keuntungan.

D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 2 tentang komponen Break Even Point (BEP). Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan benar!

1. Jelaskan yang dimaksud dengan *Fixed Cost*!
2. Jelaskan yang dimaksud dengan *Variable Cost*!
3. Tuliskan rumus dari biaya total (*Total Cost*)!
4. Sebuah perusahaan makanan memproduksi dengan biaya variabel sebesar Rp.2.000/bungkus dan biaya tetap sebesar Rp.60.000.000. Jika penjualan sosis sebesar 20.000 bungkus, tentukan harga pokok produksi sosis tersebut!
5. Berdasarkan contoh no.4, maka jika perusahaan menghendaki laba usaha/keuntungan sebesar 20%, berapakah perhitungan harga jualnya?

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

1. Biaya yang bersifat statis (tetap) pada kapasitas tertentu. Artinya, biaya ini tidak berubah jika barang yang diproduksi mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
2. Biaya yang bersifat dinamis mengikuti jumlah barang diproduksi. Semakin banyak kapasitas produksi maka biaya variabel juga akan meningkat.
3. $TC = TFC + TVC$
Keterangan:
TC = Biaya Total
TFC = Biaya Tetap
TVC = Biaya Tidak Tetap
4. Harga Pokok = $Rp. 2.000,00 + Rp.60.000.000/Rp.10.000$
= $Rp.2.000,00 + Rp.6.000$
= $Rp.8.000/bungkus$
5. Jawab: Harga Jual = $Rp. 8.000/(1-0,2)$
= $Rp. 8.000/0,8$
= $Rp. 10.000$
Dari penghitungan harga pokok dan taksiran keuntungan 20%, dapat ditentukan harga jual per bungkus sosis yaitu sebesar Rp. 10.000
Dengan demikian dapat disimpulkan perkiraan keuntungan per bungkus adalah harga jual-harga pokok = $Rp. 10.000 - Rp. 8.000 = Rp.2.000$
Keuntungan per produksi adalah laba/bungkus x total produksi = $Rp. 2.000 \times 20.000 \text{ bungkus} = Rp. 40.000.000$.

E. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mengidentifikasi komponen BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menghitung Break Even Point (BEP)	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi perbedaan Fixed Cost dengan Variable Cost	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

CARA MENGHITUNG BREAK EVEN POINT (BEP)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 3 ini diharapkan Anda dapat menghitung Break Even Point (BEP)

B. Uraian Materi

- Penghitungan Break Even Point

Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:

1. Harga jual produk harus tetap
2. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
3. Produksi harus stabil
4. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistis.

Terdapat dua perhitungan BEP, yaitu:

BEP Unit

Data jumlah unit produk yang harus dicapai pada titik impas. Jika jumlah produksi berada dibawah angka BEP, maka perusahaan akan merugi, sebaliknya jika berada di atas angka BEP, maka perusahaan untung.

Rumus:

$$BEP = FC / P - VC$$

Keterangan:

BEP : Break Even Point (Titik Impas)

FC : Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC : Variable Cost (Biaya Variable)

P : Price per unit (harga per unit)

BEP Rupiah

Data jumlah penjualan yang harus dicapai pada titik impas. Cara mendapat titik impas melalui hitungan terhadap berapa rupiah nilai penjualan yang harus diterima. Jika jumlah penjualan berada di bawah angka BEP, maka perusahaan merugi, begitu pula sebaliknya.

Rumus:

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

BEP : Break Even Point (Titik Impas)

FC : Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC : Variable Cost (Biaya Variable)

P : Price per unit (harga per unit)

Contoh :

Seseorang pengusaha memproduksi pizza dengan biaya tetap sebesar Rp.30.000.000 dan biaya variabel per unit sebesar Rp.15.000,00. Jika harga jual pizza tersebut sebesar Rp.20.000 per unit maka hitunglah jumlah pizza yang harus diproduksi dan berapa total penjualan untuk mencapai BEP?

Jawab:

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam unit} &= FC : (P-VC) \\ &= \text{Rp.30.000.000} : (\text{Rp.20.000}-\text{Rp.15.000}) \\ &= \text{Rp.30.000.000} : \text{Rp.5.000} \\ &= 6.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP dalam Rupiah} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}} \\
 &= \frac{\text{Rp.30.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp.15.000}}{\text{Rp.20.000}}} \\
 &= \text{Rp.30.000.000} : \frac{1}{4} \\
 &= \text{Rp.120.000.000}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, untuk mendapatkan kondisi BEP, perusahaan tersebut harus memproduksi sebanyak 6.000 unit dan menghasilkan penjualan sebesar Rp.120.000.000.

C. Rangkuman

1. Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:
 - a. Harga jual produk harus tetap
 - b. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
 - c. Produksi harus stabil
 - d. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistik.
2. Dua jenis penghitungan BEP:
 - BEP Unit
 - Data jumlah unit produk yang harus dicapai pada titik impas.
 - BEP Rupiah
 - Data jumlah penjualan yang harus dicapai pada titik impas.

D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 3 tentang penghitungan Break Even Point (BEP). Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan lengkap!

1. Jelaskan perbedaan antara BEP Unit dengan BEP Rupiah!
2. Bagaimana ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP?
3. Diketahui:
 - Total Biaya Tetap (FC) bernilai Rp 400 juta
 - Total Biaya Variabel (VC) per unit bernilai Rp 50 ribu
 - Harga jual barang per unit bernilai Rp 100 ribu. Berapakah BEP unit ?
4. Diketahui biaya tetap yang harus dikeluarkan setiap bulan Rp.250.000. Biaya variabel sebesar Rp.3.000/unit. Harga Jual Rp.5.000/gelas. Berapakah Titik impas atau BEP dalam Rupiah nya ?
5. Mengapa semua biaya besarn produksi diukur nyata/fakta?

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

1. BEP Unit
Data jumlah unit produk yang harus dicapai pada titik impas.
BEP Rupiah
Data jumlah penjualan yang harus dicapai pada titik impas
2. Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:
 - a. Harga jual produk harus tetap
 - b. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
 - c. Produksi harus stabil
 - d. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistik.
3. 10.000 unit
Cara:
 $BEP = FC : (P-VC) = 200 \text{ juta} : (100.000-80.000) = 10.000 \text{ unit}$
4. $BEP \text{ dalam Rupiah} = FC : \frac{(1-VC)}{P} = 250.000 : (1 - (3000:5000)) = Rp. 625.000$
5. Karena perkiraan perhitungan BEP harus berdasarkan harga yang ada, bukan harga yang dibuat, agar tidak terjadi kekeliruan perhitungan.

E. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 3 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mengidentifikasi ketentuan penghitungan BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi rumus Break Even Point (BEP)	Ya	Tidak
4	saya mampu menghitung BEP dalam unit maupun Rupiah	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

Pilihlah jawaban yang tepat untuk pertanyaan-pertanyaan berikut!

- Berikut yang bukan merupakan manfaat dari analisis *Break Even Point* (BEP) adalah ...
 - Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang telah direncanakan.
 - Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang mesti dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
 - Dapat mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP
 - Dapat menganalisis perubahan harga bahan baku saja.
 - Sebagai alat perencanaan tingkat produksi.
- Besaran harga jual tiap unit produk harus memperhitungkan seluruh biaya yang berkaitan dengan produk bersangkutan. Dengan demikian, besaran harga jual ditentukan oleh ...
 - selling price* dan *fixed cost*
 - fixed cost* dan *variable cost*
 - selling price* dan *variable cost*
 - fixed cost* dan *pocket money*
 - variable cost* dan *pocket money*
- Salah satu komponen BEP adalah *variable cost*. Pengertian *variable cost* adalah ...
 - Biaya yang tidak berubah saat terjadi peningkatan produksi
 - Biaya yang mengikuti volume produksi
 - Biaya pendukung produksi
 - Harga jual barang per unit
 - Biaya tambahan
- Perhatikan jenis-jenis biaya berikut:
 - Biaya bahan baku
 - Biaya penyusutan peralatan
 - Biaya listrik
 - Biaya asuransi
 - Biaya sewa gedung
 - Biaya upah tenaga kerjaDari jenis biaya tersebut, yang merupakan *fixed cost* ditunjukkan pada nomor ...
 - (1), (2), dan (3)
 - (1), (3), dan (6)
 - (2), (3), dan (4)
 - (2), (4), dan (5)
 - (4), (5), dan (6)
- Perhitungan BEP terdiri dari 2 (dua) cara yaitu
 - BEP dalam unit dan BEP dalam Rupiah
 - BEP dalam unit dan BEP selling
 - BEP dalam perjalanan dan BEP buying
 - BEP dalam Rupiah dan BEP dalam jumlah produksi
 - BEP dalam unit dan BEP dalam satuan
- Di bawah ini analisa break even point (BEP) dapat digunakan oleh usahawan untuk berbagai pengambilan keputusan, *kecuali*....
 - Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian

- B. Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh
 - C. Untuk mengetahui promosi yang akan dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan segmen pasarnya
 - D. Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
 - E. Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.
7. Diketahui biaya tetap yang harus dikeluarkan setiap bulan Rp.250.000. Biaya variabel sebesar Rp.3.000/unit. Harga Jual Rp.5.000/gelas. Titik impas atau BEP unit nya adalah sebagai berikut ...
- A. 25
 - B. 50
 - C. 75
 - D. 150
 - E. 125
8. Fixed Cost sebuah produk pengolahan Rp 200.000, Variable cost Rp.5,000 / unit, Harga jual Rp. 10,000 / unit, maka BEP per unitnya adalah
- A. 40
 - B. 60
 - C. 70
 - D. 80
 - E. 90
9. Roni memproduksi kasur lantai dengan pengeluaran biaya-biaya sebagai berikut:
- Biaya tetap Rp1.000.000,00/bulan - Biaya tidak tetap Rp20.000,00/unit
 - Harga jual Rp70.000,00/unit Berapa omzet per bulan yang harus dicapai Roni untuk mencapai BEP ...
- A. 5
 - B. 15
 - C. 20
 - D. 50
 - E. 100
10. Suatu perusahaan mengeluarkan biaya tetap 300.000, biaya variable per unit 400. Harga jual per unit 1000. Hitunglah jumlah produk saat mencapai BEP!
- A. 5
 - B. 15
 - C. 20
 - D. 50
 - E. 100

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Evaluasi. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Perhitungan BEP.

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan} \times 100\%}{\text{Jumlah Skor Maksimum}}$$

Konversi Tingkat Penguasaan:

90 - 100%	= baik sekali
80 - 89%	= baik
70 - 79%	= cukup
< 70%	= kurang

Pilihan Ganda

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

DAFTAR PUSTAKA

- Enggar Dwipeni, Hindraswari. 2018. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA-MA/SMK-MAK Kelas XI*. Jakarta: Srikandi Empat Widya Utama
- Laelasari, Rina, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA Kelas XI*. Jakarta: Yudistira
- Setyowati, RR. Indah, Wawat Naswati, Hestiningsih, Miftakhodin, Cahyadi dan Dwi Ayu. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI
- Sugiyanto, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA/MA Kelas XI*. Jakarta: Erlangga



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
XI



STRATEGI PROMOSI KUNCI PEMASARAN SUKSES

KELAS XI

PENYUSUN

Devi Risna Ariyana, S.Pd

SMAN 1 Bringin

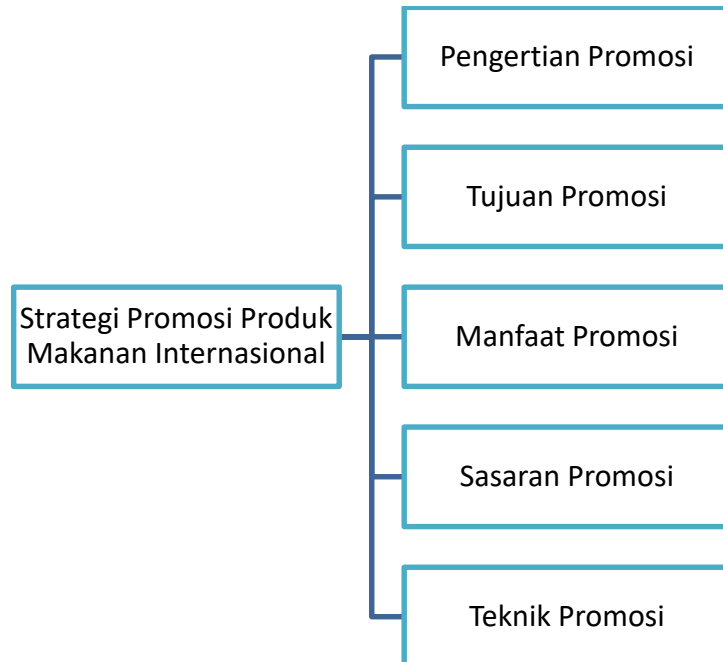
DAFTAR ISI

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	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	7
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2.....	8
A. Tujuan Pembelajaran	8
B. Uraian Materi	8
C. Rangkuman	11
D. Penugasan Mandiri.....	11
E. Latihan Soal	11
F. Penilaian Diri	12
EVALUASI.....	13
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	15
DAFTAR PUSTAKA	16

GLOSARIUM

- Promosi** : Suatu aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh seseorang atau suatu perusahaan dengan masyarakat luas, dimana tujuannya adalah untuk memperkenalkan sesuatu (barang/ jasa/ merek/ perusahaan) kepada masyarakat dan sekaligus mempengaruhi masyarakat luas agar membeli dan menggunakan produk tersebut
- Periklanan (Advertising)** : Bentuk promosi non personal dengan menggunakan berbagai media yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
- Penjualan Tatap Muka (Personal Selling)** : Bentuk promosi secara personal dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
- Publisitas (Publicity)** : Suatu bentuk promosi non personal mengenai, pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita tentangnya (pada umumnya bersifat ilmiah).
- Promosi Penjualan (Sales promotion)** : Suatu bentuk promosi diluar ketiga bentuk diatas yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
- Pemasaran Langsung (Direct marketing)** : Suatu bentuk penjualan perorangan secara langsung ditujukan untuk mempengaruhi pembelian konsumen.
- Strategi Promosi** : kegiatan yang direncanakan dengan menggunakan berbagai teknik promosi sebagai alat dengan maksud membujuk, merangsang konsumen agar mau membeli produk yang ditawarkan.
- Kupon** : Surat kecil atau karcis yang ditukarkan dengan barang atau untuk membeli barang
- Diskon** : Potongan harga
- Sampel** : Contoh

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 4 JP (2 x Pertemuan)
Judul Modul	: Strategi Promosi Kunci Pemasaran

B. Kompetensi Dasar

- 3.9 Menganalisis strategi promosi produk usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.9 Melakukan promosi produk usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani

C. Deskripsi Singkat Materi

Halo peserta didik yang berbahagia, semoga kalian selalu sehat dan semangat. Selamat berjumpa di modul pembelajaran Prakarya dan Kewirausahaan. Dalam modul ini akan dibahas tentang strategi promosi produk usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi pengertian promosi, tujuan dan manfaat promosi, sasaran promosi dan teknik promosi.

Apakah kalian tahu salah satu makanan internasional? Tentu tahu ya! Contoh makanan internasional adalah hamburger, pizza, spaghetti, steak, kebab, fried chicken. Makanan cepat saji memang telah menjadi tren dimasyarakat terutama di kalangan remaja. Berbagai brand usaha seperti Pizza Hut, Mc Donald, KFC banyak diminati masyarakat. Untuk mengomunikasikan usaha oalahan makanan yang telah diproduksi perlu disusun strategi yang disebut dengan strategi promosi. Promosi tidak hanya berhubungan dengan produk, harga produk, dan pendistribusian produk, tetapi berkait pula dengan mengkomunikasikan produk ini kepada konsumen agar produk dikenal dan pada akhirnya dibeli. Oleh karena itu mari kita belajar tentang strategi promosi.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul strategi promosi sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 kegiatan pembelajaran yaitu kegiatan pembelajaran pertama : pengertian promosi, tujuan dan manfaat promosi serta sasaran promosi dan kegiatan Pembelajaran Kedua : teknik promosi
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 Promosi, Tujuan dan Manfaat Promosi, Sasaran Promosi

Kedua : Teknik Promosi

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Pengertian, Tujuan, dan Sasaran Promosi Usaha Pengolahan Makanan Internasional

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini, peserta didik diharapkan dapat:

1. Menjelaskan pengertian promosi
2. Menjelaskan tujuan dan manfaat promosi
3. Menentukan sasaran promosi usaha pengolahan makanan Internasional dari bahan pangan nabati dan hewani

B. Uraian Materi

1. Pengertian Promosi

Pertanyaan yang sering muncul ketika diminta untuk mempromosikan sebuah produk usaha adalah, Apa itu promosi? Promosi adalah suatu kegiatan bidang marketing yang merupakan komunikasi yang dilaksanakan perusahaan kepada pembeli atau konsumen yang memuat pemberitaan, membujuk, dan mempengaruhi segala sesuatu mengenai barang yang dihasilkan untuk konsumen. Untuk mengomunikasikan produk ini perlu disusun strategi yang disebut dengan strategi promosi, yang terdiri dari empat komponen utama yaitu:

- a. Periklanan (advertising)
Merupakan sebuah bentuk komunikasi non personal yang harus memberikan imbalan/pembayaran kepada sebuah organisasi atau dengan menggunakan media massa. Adapun media yang biasa digunakan adalah televisi, surat kabar, majalah, dan internet.
- b. Promosi penjualan (sales promotion)
Merupakan insentif jangka pendek untuk meningkatkan penjualan suatu produk atau jasa dimana diharapkan pembelian dilakukan sekarang juga. Wujud nyata kegiatan promosi penjualan misalnya adalah obral, pemberian kupon dan pemberian contoh produk.
- c. Penjualan tatap muka (personal selling)
Merupakan sebuah proses dimana para pelanggan diberi informasi dan penjelasan untuk membeli produk-produk melalui komunikasi secara personal dalam suatu situasi agar pelanggan tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan.
- d. Publisitas atau Hubungan Masyarakat
Merupakan bentuk komunikasi non personal dalam bentuk berita sehubungan dengan organisasi tertentu atau tentang produk-produknya yang ditransmisi melalui perantara media massa tanpa pembayaran tertentu pada media. Contoh publisitas misalnya seorang artis sedang menikmati menu makanan di Pizza Hut kemudian artis tersebut menceritakan pengalamannya saat berkunjung ke Pizza Hut pada

infotainment. Sehingga secara tidak sadar Pizza Hut akan terpublikasikan kepada khalayak luas.

2. Tujuan Promosi

Dalam memasarkan sebuah produk, tak jarang para pelaku usaha mengadakan acara khusus untuk mempromosikan produk unggulannya kepada masyarakat. Kegiatan tersebut sengaja dilakukan untuk mendukung strategi pemasaran mereka sehingga produk yang dimilikinya semakin dikenal luas oleh semua lapisan masyarakat. Berbagai macam strategi promosi pun dilakukan para pelaku usaha untuk menarik minat calon konsumennya dan meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap brand image produknya. Misalnya saja promosi besar-besaran melalui potongan harga (diskon khusus), memberikan sampel gratis untuk produk-produk terbaru, atau sekedar memberikan pelayanan khusus bagi para konsumen yang membeli produk dalam jumlah yang cukup banyak. Namun, sebelum merencanakan dan menjalankan strategi promosi penjualan, sebaiknya tentukan terlebih dahulu tujuan promosi yang ingin dicapai. Hal ini penting agar program promosi yang direncanakan bisa sesuai dengan tujuan utama yang telah ditetapkan sebelumnya. Berikut adalah beberapa tujuan utama mempromosikan sebuah produk.

- a. Memberikan daya tarik khusus bagi para pelanggan
Pelanggan sengaja menanti event promosi sebuah produk untuk mendapatkan penawaran harga yang lebih murah. Kondisi inilah yang menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumen, sehingga mereka tidak segan untuk ikut bergabung dengan antrean yang cukup panjang atau turun langsung berdesak-desakan di lokasi promosi untuk mendapatkan produk unggulan yang sedang diobral.
- b. Meningkatkan angka penjualan
Sebagian besar pelaku usaha sengaja mengadakan kegiatan promosi besar-besaran untuk meningkatkan volume penjualan dan mendapatkan omset besar setiap bulannya.
- c. Membangun loyalitas konsumen
Tujuan pelaku usaha mengadakan kegiatan promosi tidak hanya untuk meningkatkan penjualan produk, namun juga untuk membangun loyalitas dari para konsumennya. Hal ini dilakukan untuk menjaring para konsumen yang awalnya hanya sekedar ingin coba-coba, menjadi pelanggan tetap yang akan menggunakan produk-produk yang dibuat secara berkelanjutan.

3. Manfaat Promosi

Promosi perusahaan memang sangat penting karena mempengaruhi hasil penjualan suatu produk atau barang, dan tentunya itu sangat berdampak besar terhadap berlangsungnya aktivitas suatu perusahaan. Berikut beberapa manfaat lain dari adanya kegiatan promosi :

- a. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen
- b. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk
- c. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai ke konsumen
- d. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran
- e. Mengetahui strategi promosi yang tepat kepada para konsumen

- f. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya
- g. Menciptakan image sebuah produk dengan adanya promosi.

4. Sasaran Promosi

Salah satu hal yang harus diperhatikan sebelum melakukan promosi adalah menentukan sasaran promosi dengan tujuan agar promosi yang dilakukan sesuai

dengan target pasar. Berikut ini kiat yang dapat membantu dalam melakukan promosi sehingga tepat sasaran, yaitu:

a. Tentukan Target Pasar

Langkah ini merupakan langkah pertama atau dasar dari segala bentuk promosi. Pelaku usaha harus cermat dalam melihat siapa saja konsumen kita sehingga kita menyesuaikan apa saja yang akan kita sampaikan, bagaimana penyampaiannya, kapan dan di mana kita bisa mempromosikan bisnis kita.

b. Tentukan Tujuan Promosi

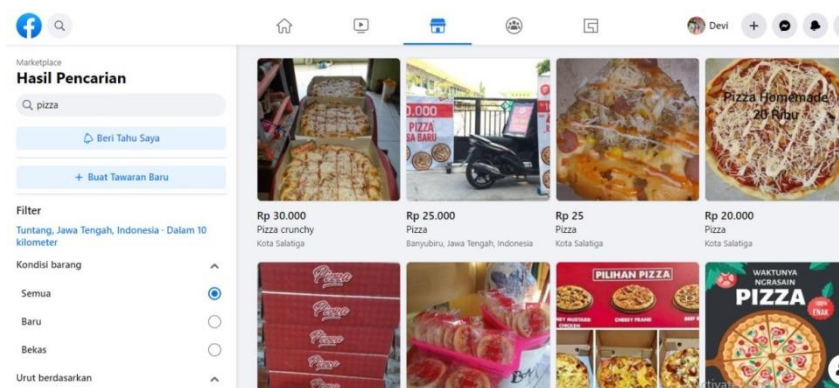
Menentukan tujuan promosi dilakukan untuk mengetahui langkah yang akan diambil. Wirausahawan makanan internasional bisa mengambil promosi dengan menawarkan berbagai produk yang paling banyak diminati, promosi dengan menampilkan diskon tertentu atau bahkan kita bisa memilih promosi dengan mengenalkan produk teranyar dari bisnis kita.

c. Buat Isi Pesan yang Menarik

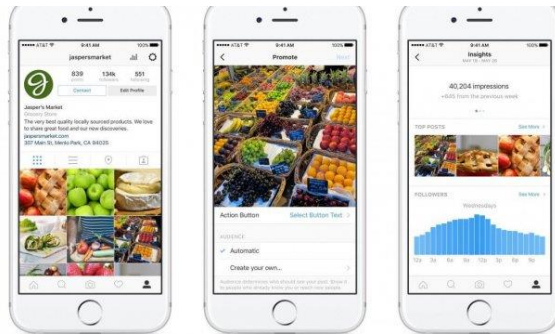
Isi pesan dalam promosi sangat penting, karena dalam penyampaiannya menentukan minat atau ketertarikan konsumen terhadap produk yang kita tawarkan.

d. Pilih Sarana Promosi

Sarana promosi ini harus dicermati agar konsumen sebagai target kita mengetahui dengan mudah isi pesan yang kita sampaikan. Terdapat dua sarana dalam melakukan promosi yaitu personal dan non personal. Promosi personal ini dilakukan langsung berbicara dengan konsumen baik tatap muka ataupun via telepon. Sedangkan promosi non personal dapat melalui media sosial seperti facebook, twitter, instagram.



Gambar 1: Contoh tampilan promosi di Facebook
 Sumber: <https://web.facebook.com/marketplace/pizza>



Gambar 2: Contoh Contoh tampilan promosi di Instagram
Sumber: <https://images.app.goo.gl/VN6Bu3fLKkZhTPeS9>

C. Rangkuman

1. Promosi adalah suatu kegiatan bidang marketing yang merupakan komunikasi yang dilaksanakan perusahaan kepada pembeli atau konsumen yang memuat pemberitaan, membujuk, dan mempengaruhi segala sesuatu mengenai barang yang dihasilkan untuk konsumen.
2. Untuk mengomunikasikan produk perlu disusun strategi yang disebut dengan strategi promosi, yang terdiri dari empat komponen utama yaitu: periklanan (advertising), promosi penjualan (sales promotion), penjualan tatap muka (personal selling), publisitas atau hubungan masyarakat.
3. Tujuan mempromosikan sebuah produk yaitu memberikan daya tarik khusus bagi para pelanggan, meningkatkan angka penjualan, membangun loyalitas konsumen
4. Manfaat dari kegiatan promosi yaitu mengetahui produk yang diinginkan para konsumen, mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk, mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai ke konsumen, mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran, mengetahui strategi promosi yang tepat kepada para konsumen, mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya, menciptakan image sebuah produk dengan adanya promosi.
5. Kiat yang dapat membantu dalam melakukan promosi sehingga tepat sasaran, yaitu: tentukan target pasar, tujuan promosi, buat isi pesan yang menarik, pilih sarana promosi

D. Latihan Soal

1. Apa yang dimaksud dengan promosi?
2. Apa yang dimaksud dengan penjualan tatap muka (personal selling)? Berikan contohnya!
3. Sebutkan tujuan dari promosi?
4. Bagaimana cara membangun loyalitas konsumen?

5. Buatlah contoh isi pesan dalam promosi yang dapat menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan?

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran1

1. Promosi adalah suatu kegiatan bidang marketing yang merupakan komunikasi yang dilaksanakan perusahaan kepada pembeli atau konsumen yang memuat pemberitaan, membujuk, dan mempengaruhi segala sesuatu mengenai barang yang dihasilkan untuk konsumen.
2. Penjualan tatap muka (personal selling) merupakan sebuah proses dimana para pelanggan diberi informasi dan penjelasan untuk membeli produk-produk melalui komunikasi secara personal dalam suatu situasi agar pelanggan tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Contoh : Jual beli di Pasar Tradisional
3. Tujuan mempromosikan sebuah produk yaitu memberikan daya tarik khusus bagi para pelanggan, meningkatkan angka penjualan, membangun loyalitas konsumen
4. Salah satu cara membangun loyalitas konsumen yaitu dengan mengadakan kegiatan promosi misalnya saja memberikan diskon 25% untuk pembelian selanjutnya, atau memberikan kupon khusus yang bisa ditukarkan dengan produk gratis setelah mengumpulkan lima buah kupon pembelian. Dengan hadiah menarik, maka konsumen pun semakin senang membeli produk-produk yang ditawarkan. Selain itu kualitas juga tetap dipertahankan.
5. Contoh isi pesan dalam promosi yang dapat menarik minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan : “Buy One Get One”, “All You Can Eat”, “Harga Heboh”

E. Penilaian Diri

Berikutdiberikan tabel untukmengkukurdiri kalian terhadapmateri yang sudah kalian pelajari.Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian promosi	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan tujuan promosi	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan manfaat promosi	Ya	Tidak
5	Saya mampu memahami sasaran promosi	Ya	Tidak
5	saya mampu menyelesaikan evaluasi pembelajaran dengan sempurna secara mandiri	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Teknik Promosi Usaha Pengolahan Makanan Internasional

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini, peserta didik diharapkan dapat:

1. Menjelaskan teknik promosi usaha pengolahan makanan Internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

B. Uraian Materi

Strategi promosi merupakan kegiatan yang direncanakan dengan menggunakan berbagai teknik promosi sebagai alat dengan maksud membujuk, merangsang konsumen agar mau membeli produk yang ditawarkan. Strategi promosi menjadi bagian dari suatu teknik promosi yang tentunya sangat penting bagi kelangsungan suatu perusahaan. Umumnya promosi berkaitan dengan kegiatan penjualan. Promosi dilakukan dalam rangka meningkatkan jumlah permintaan dari para konsumen mengenai suatu produk baik barang maupun jasa. Di masa produktif ini banyak bermunculan produk dengan tipe yang sejenis di lingkungan masyarakat. Betapa ketatnya usaha penjualan saat ini. Untuk terus mampu ikut berselancar dalam persaingan tersebut, kita harus mempunyai pengetahuan mengenai teknik-teknik yang dalam promosi pemasarannya berdampak baik dan bersifat efektif. Berbagai cara dilakukan untuk mempromosikan produk yang dibuat. Lingkungan bisnis makanan internasional saat ini telah menjadi sangat kompetitif karena meningkatnya jumlah warung makan/restoran yang menawarkan produk makanan internasional. Seorang wirausahawan harus mengetahui beberapa strategi penjualan untuk meningkatkan popularitas produk yang dihasilkan. Beberapa teknik promosi yang dapat dilakukan adalah :

1. Memberikan kupon (Coupons)

Kupon dapat dikirim, disertakan atau dilampirkan pada produk, atau diselipkan dalam iklan di majalah dan koran. Kupon agar efektif sebaiknya memberikan potongan harga 15% sampai 20%.

2. Price-off Deals/Discount (Potongan harga)

Teknik ini dilakukan dengan memberikan potongan harga langsung di tempat pembelian, biasanya potongan harga berkisar dari 10% -50%.

3. Premium and advertising specialties (Promosi special)

Teknik ini dilakukan dengan memberikan barang dengan biaya yang relatif rendah atau gratis sebagai insentif untuk membeli produk tertentu.

4. Contest and sweepstakes (Kontes dan Undian)

Teknik promosi yang dilakukan dengan memberikan hadiah berupa tawaran kesempatan untuk memenangkan uang tunai, perjalanan atau barang-barang karena membeli sesuatu.

5. Sampling and trial offers (pemberian contoh produk)

Merupakan teknik promosi dengan memberikan penawaran gratis untuk sejumlah produk atau jasa. Sampel itu dapat dikirim dari rumah ke rumah, dikirim lewat pos, diambil di toko, disertakan pada produk lain atau dipajang dalam suatu penawaran iklan. Pemberian sampel adalah cara yang paling efektif dan paling mahal untuk memperkenalkan suatu produk baru. Beberapa teknik yang dipergunakan pada sampling adalah :

- a. In-store sampling yaitu pemberian contoh produk di dalam toko.
- b. Door-to-door sampling yaitu pemberian contoh produk dengan mendatangi konsumen satu per satu. Teknik ini lumayan mahal karena besarnya biaya tenaga kerja, tetapi dapat efektif jika pemasar mempunyai informasi lokasi yang sesuai dengan segmentasi dan target yang akan dicapai pada area geografi tertentu.
- c. Mail sampling yaitu mengirimkan contoh produk melalui jasa pos. Teknik ini merupakan alternatif dari distribusi door-to-door.
- d. Newspaper sampling yaitu pengiriman contoh produk melalui surat kabar.
- e. On-Package sampling yaitu teknik dimana contoh barang disisipkan pada kemasan produk lain, sangat berguna untuk brands targeted. Contohnya: pembelian makanan utama berhadiah ice cream
- f. Mobile sampling yaitu membawa keluar logo untuk menghiasi mall, area rekreasi, pekan raya dan pusat perbelanjaan.
- g. Brand (Product) placement adalah teknik promosi untuk mencapai pasar dengan memasukan produk pada sebuah acara televisi atau film. Contoh: artis melakukan adegan makan/minum dengan menggunakan produk makanan internasional atau di warung makan/restoran.
- h. Rebates (Rabat/ tawaran pengembalian tunai) yaitu memberikan pengurangan harga setelah pembelian terjadi. Konsumen mengirim bukti pembelian tertentu kepada produsen. Dikenal dalam tawaran barang konsumsi sebagai beli tiga, dapat satu gratis.
- i. Frequency (Continuity) programs yaitu teknik promosi yang mengarah kepada program-program yang berkelanjutan, seperti menawarkan konsumen discount atau hadiah produk gratis untuk mencapai terjadinya pengulangan dalam pembelian atau langganan dari merk atau perusahaan yang sama.
- j. Event Sponsorship yaitu menjadi sponsor pada suatu event besar yang banyak didatangi oleh konsumen. Seperti pertandingan balap mobil, konser music atau acara amal, itu membuat merk sangat ditonjolkan pada acara tersebut sehingga membuat kredibilitas merk meningkat bersamaan dengan para penonton di acara tersebut.

Anak- anak bangsa yang hebat kalian juga dapat menggunakan strategi promosi yang mulai digunakan di era saat ini, selain karena memiliki dampak yang luas strategi ini juga minim buget. Ini akan sangat cocok untuk kalian yang baru memulai usaha di usia dini, strategi tersebut antara lain:

1. Membuat Website atau Toko Online

Memiliki website ibarat memiliki sebuah toko atau tempat bisnis tanpa harus mengeluarkan banyak biaya untuk menyewa dan memikirkan lokasi yang strategis. Kalian dapat memanfaatkan "Blog" gratis sebagai langkah alternatif yang sangat cocok dilakukan oleh bisnis yang memiliki budget ketat. Kalian bisa memanfaatkan *blog* gratis dan menggunakan fasilitas cuma-cuma yang disediakan pada situs Internet sebagai cara promosi produk.

2. Menggunakan Social Media

Dengan berkembangnya teknologi komunikasi secara global, sosial media merupakan salah satu alat komunikasi dan strategi promosi produk yang perlu dimiliki para pengusaha maupun calon pengusaha. Hal ini diperlukan untuk menjembatani antara pelaku bisnis dan pembeli atau calon pembeli agar terjalin komunikasi dengan mudah, cepat, dan efisien. Kalian dapat menggunakan media social seperti *Instagram*, *twitter* hingga *facebook* yang kini sudah menyediakan room untuk jual beli (*market place*).

3. Membuat Channel Youtube

Youtube menjadi media yang sangat mungkin untuk dijadikan bahan promosi, hal ini pula yang menginspirasi strategi promosi masa kini menggunakan gambar bergerak berupa animasi, motion graphic hingga vlog. Membuat tampilan promosi dengan menggunakan media video dirasa sangat efektif dan memiliki dampak yang signifikan dan tentunya dalam platform youtube ini kalian tidak memerlukan biaya dalam membuat akun. Melalui video usaha dapat lebih detail ditampilkan, mulai dari keterangan produk yang biasa disampaikan melalui brosur maupun bentuk dan review produk tersebut.

4. Menggunakan sarana iklan gratis

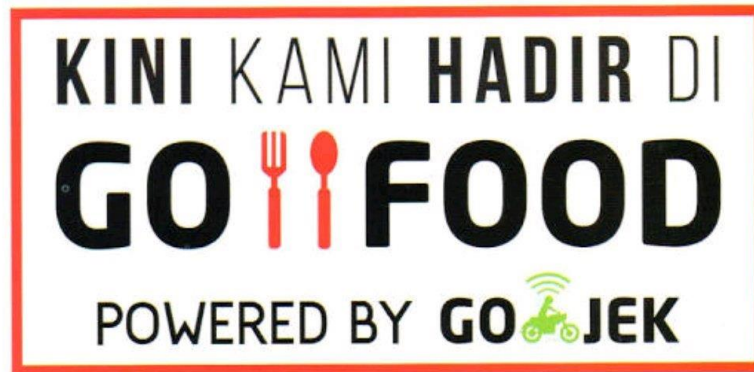
Media internet yang begitu luas dan tanpa batas menawarkan berbagai kemudahan bagi kalian dalam menemukan sarana beriklan gratis. Sudah banyak situs-situs yang menawarkan iklan gratis tentunya dengan timbal balik yang jelas dan pantas. Biasanya anggota situs tersebut diminta untuk mendaftarkan produknya dan menulis penawaran produk atau jasa tanpa harus mengeluarkan biaya sedikitpun.



Sumber: <https://www.advernesia.com/wp-content/uploads/2019/02/Daftar-Situs-Pasang-Iklan-Gratis-Terbaik-dan-Reviewnya.gif/> diakses pada tanggal 5 September 2020 pukul 00.05 WIB

5. Kerja sama dengan Ojek Online

Selain sebagai salah satu bisnis transportasi online atau ojek online (ojol), kehadiran ojek online sangat membantu para pebisnis kuliner untuk mempromosikan bisnisnya. Mendaftarkan bisnis kuliner kamu pada perusahaan ojek online akan memberikan dampak yang positif untuk bisnis kuliner. Kamu bisa mendapatkan lebih banyak calon klien, serta meningkatkan pendapatan bisnis. Untuk mendaftarkan bisnis pada ojek online, ada beberapa perusahaan ojek online terkenal yang bisa kamu gunakan, seperti gojek atau grab.



Sumber: <https://images.app.goo.gl/uuLaVfdxELSTgWZQ8> diakses pada tanggal 2 Oktober 2020 pukul 03.05 WIB

Itulah beberapa teknik strategi promosi yang dapat kalian pilih dan gunakan sebagai media promosi produk usaha kalian, seperti yang sudah dijelaskan diatas, promosi membawa dampak yang sangat besar untuk sebuah produk agar bisa dikenal secara luas oleh masyarakat.

C. Rangkuman

1. Dalam persaingan usaha kita harus mempunyai pengetahuan mengenai teknik-teknik yang dalam promosi pemasarannya berdampak baik dan bersifat efektif.
2. Teknik promosi yang dapat dilakukan adalah : Memberikan kupon (Coupons), Price-off Deals/Discount (Potongan harga), Premium and advertising specialties (Promosi special), Contest and sweepstakes (Kontes dan Undian), Sampling and trial offers (pemberian contoh produk), Membuat website atau took online, menggunakan social media, membuat chanel youtube, menggunakan sarana iklan gratis dan memanfaatkan ojek online

D. Penugasan Mandiri

Cobalah untuk menganalisa strategi promosi apa yang cocok kalian gunakan untuk mempromosikan produk olahan makanan internasional yang telah kalian buat!

E. Latihan Soal

1. Sebutkan jenis-jenis teknik promosi?
2. Apa yang dimaksud contest and sweepstakes?
3. Mengapa promosi melalui media social sangat populer dikalangan masyarakat?
4. Apakah yang dimaksud event sponsorship? Berikan contohnya!

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 2

1. Jenis-jenis teknik promosi meliputi memberikan kupon (Coupons), Price-off Deals/Discount (Potongan harga), Premium and advertising specialties (Promosi special), Contest and sweepstakes (Kontes dan Undian), Sampling and trial offers (pemberian contoh produk), membuat website atau took online, menggunakan social media, membuat chanel youtube, menggunakan sarana iklan gratis dan memanfaatkan ojek online
2. Contest and sweepstakes dalah teknik promosi yang dilakukan dengan memberikan hadiah berupa tawaran kesempatan untuk memenangkan uang tunai, perjalanan atau barangbarang karena membeli sesuatu
3. Promosi melalui media sosial sangat populer dikalangan masyarakat karena sosial media saat ini sudah menjadi kebutuhan di masyarakat, 90% orang pasti memiliki sosial media minimal satu aplikasi seperti Facebook, Instagram, twiter. Sehingga promosi melalui media sosial akan cepat terakses dimasyarakat.
4. Event Sponsorship yaitu menjadi spronsor pada suatu event besar yang banyak didatangi oleh konsumen. Contoh : Seperti pertandingan balap mobil, konser music atau acara amal, itu membuat merk sangat ditonjolkan pada acara tersebut sehingga membuat kredibilitas merk meningkat bersamaan dengan para penonton di acara tersebut.

F. Penilaian Diri

Berikutdiberikan tabel untukmengukurdiri kalian terhadapmateri yang sudah kalian pelajari.Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu memahamipengertian strategi promosi	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi jenis-jenis teknik promosi	Ya	Tidak
4	saya mampu menyelesaikanpenugasan secara mandiri	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan memberi tanda silang (x) pada jawaban yang benar!

1. Suatu aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh seseorang atau suatu perusahaan dengan masyarakat luas, dimana tujuannya adalah untuk memperkenalkan sesuatu (barang/ jasa/ merek/ perusahaan) kepada masyarakat dan sekaligus mempengaruhi masyarakat luas agar membeli dan menggunakan produk tersebut adalah pengertian dari ...
 - a. Strategi
 - b. Promosi
 - c. Penjualan
 - d. Penawaran
 - e. Titik Beban
2. Yang bukan merupakan tujuan dari promosi adalah...
 - a. untuk memperkenalkan diri
 - b. membujuk
 - c. melayani
 - d. modifikasi/membentuk tingkah laku
 - e. mengingatkan kembali tentang produk dan perusahaan yang bersangkutan
3. Bentuk promosi dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian disebut...
 - a. Advertising
 - b. Personal Selling
 - c. Publisity
 - d. Sales promotion
 - e. Direct marketing
4. Suatu bentuk promosi yang ditujukan untuk merangsang pembelian
 - a. Advertising
 - b. Personal Selling
 - c. Publisity
 - d. Sales promotion
 - e. Direct marketing
5. Suatu bentuk promosi non personal mengenai, pelayanan atau kesatuan usaha tertentu dengan jalan mengulas informasi/berita tentangnya (pada umumnya bersifat ilmiah) adalah pengertian dari ...
 - a. Advertising
 - b. Personal Selling
 - c. Publisity

- d. Sales promotion
 - e. Direct marketing
6. Rina membangun promosinya melalui iklan di berbagai media, metode yang digunakan oleh leni disebut dengan...
 - a. Advertising
 - b. Personal Selling
 - c. Publisity
 - d. Sales promotion
 - e. Direct marketing
 7. Teknik promosi dengan membawa keluar logo untuk menghiasi mall, area rekreasi, pekan raya dan pusat perbelanjaan
 - a. dor to dor
 - b. sponsorship
 - c. In store
 - d. Mobil sampling
 - e. Brand
 8. Doni membangun usaha makanan pizza dan ingin orang-orang kenal dengan produk yang mereka hasilkan, selain itu mereka berdua ingin memiliki hubungan yang baik dengan seluruh pelanggan dan calon pelanggan. Sebaiknya Doni mulai membangun promosi ...
 - a. Membuat Website atau Toko Online
 - b. Menggunakan Social Media
 - c. Membuat Channel Youtube
 - d. Menggunakan sarana iklan gratis
 - e. Memanfaatkan Ojek Online
 9. Bu Diva ingin sekali mempromosikan salad produksinya namun beliau tidak memiliki uang untuk mempromosikan produknya, Pak Slamet gemar mendokumentasikan proses pembuatannya melalui rekaman video di handphonenya. Bibawah ini cara yang paling tepat yang dapat digunakan oleh Bu Diva adalah...
 - a. Membuat Website atau Toko Online
 - b. Menggunakan Social Media
 - c. Membuat Channel Youtube
 - d. Menggunakan sarana iklan gratis
 - e. Memanfaatkan Ojek Online
 10. Seorang pengusaha mencoba mempromosikan produknya melalui promosi dengan mencetak gambar seperti di bawah ini:



teknik promosi yang dilakukan adalah...

- a. Coupons
- b. Discount
- c. Premium and advertising specialties
- d. Contest
- e. Sampling

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

- a. Kunci Jawaban Evaluasi
 - 1. B
 - 2. C
 - 3. B
 - 4. D
 - 5. C
 - 6. A
 - 7. D
 - 8. B
 - 9. C
 - 10. C

DAFTAR PUSTAKA

Iswardhani, Putri. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan untuk SMA Kelas XI*. Jakarta: Quadra

Setyowati, RR Indah, dkk. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI Semester 1, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

<https://www.advernesia.com/wp-content/uploads/2019/02/Daftar-Situs-Pasang-Iklan-Gratis-Terbaik-dan-Reviewnya.gif/> diakses pada tanggal 5 September 2020 pukul 00.05 WIB

<https://images.app.goo.gl/uuLaVfdxELSTgWZQ8> diakses pada tanggal 2 Oktober 2020 pukul 03.05 WIB

<https://images.app.goo.gl/VN6Bu3fLKkZhTPeS9> diakses pada tanggal 06 Oktober 2020 pukul 10.25 WIB

<https://web.facebook.com/marketplace/pizza> diakses pada tanggal 06 Oktober 2020 pukul 10.00 WIB

<https://images.app.goo.gl/msPrNUPFWodvwMLw9> diakses pada tanggal 06 Oktober 2020 pukul 10.30 WIB



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



TUTUR ADALAH
LANGKAH AWAL
BERANTAS
KORUPSI
ZI-WBK

Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
XI

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI.....	i
GLOSARIUM.....	iii
PETA KONSEP	iv
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.....	4
D. Penugasan Mandiri (optional).....	5
E. Latihan Soal.....	5
F. Penilaian Diri.....	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2.....	7
A. Tujuan Pembelajaran.....	7
B. Uraian Materi.....	7
C. Rangkuman.....	10
D. Penugasan Mandiri (optional).....	10
E. Latihan Soal.....	11
F. Penilaian Diri.....	12
EVALUASI	1314
DAFTAR PUSTAKA.....	16

GLOSARIUM

- Asas** : suatu basis akuntansi dimana transaksi ekonomi atau peristiwa akuntansi diakui, dicatat dan disajikan
- Clarity** : kejelasan tentang penulisan dengan bahasa yang mudah dimengerti
- Consistency** : selaras, tidak berubah ubah
- Laporan keuangan** : catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut
- Laporan usaha** : segala sesuatu, baik itu peristiwa ataupun kegiatan yang dilaporkan dan dapat berbentuk lisan ataupun tertulis berdasarkan fakta atau peristiwa yang terjadi
- Pendapatan** : segala sesuatu yang kita peroleh dan kita miliki baik berupa uang maupun barang
- Pengeluaran** : segala biaya yang harus kita keluarkan sebagai beban
- Teknik Laporan** : suatu pemberitahuan tentang tanggung jawab yang dipercayakan dari si pelapor kepada si penerima

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI (sebelas)
Alokasi Waktu	: 2 pertemuan (2 x 2 jam pelajaran)
Judul Modul	: Laporan Kegiatan Usaha Pengolahan Makanan Internasional

B. Kompetensi Dasar

- 3.10. Menganalisis laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.10.1. Menjelaskan komponen laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 3.10.2. Menganalisis teknik pembuatan laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.10. Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani
 - 4.10.1. Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani

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 laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi: komponen laporan kegiatan usaha, teknik pembuatan laporan, penyusunan laporan usaha.

Materi laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari sebagai kegiatan terakhir setelah melakukan kegiatan usaha yang berkaitan dengan pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani. Laporan tersebut bisa dalam waktu tertentu. Misalkan laporan harian, laporan mingguan, laporan bulanan, atau laporan tahunan.

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

Petunjuk penggunaan modul ini adalah:

1. Pelajari modul laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani secara berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Kerjakan soal latihan dan tugas yang ada
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi pembelajaran
3. Gunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Gunakan juga berbagai sumber literasi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Mintalah bimbingan guru jika menemukan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Apabila Anda 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:

Pertama : Pengertian dan Komponen laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani

Kedua : Teknik pembuatan laporan dan penyusunan laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah melakukan kegiatan pembelajaran 1 ini, diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional
2. Menjelaskan fungsi laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional
3. Menjelaskan manfaat laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional
4. Menjelaskan komponen laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional
5. Melakukan analisis contoh laporan usaha kegiatan usaha pengolahan makanan internasional

B. Uraian Materi

Untuk memahami laporan hasil usaha kalian perlu memahami pengertian laporan kegiatan usaha. Menurut James C. Van Horne, laporan hasil usaha adalah ringkasan pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu yang diakhiri dengan laba atau rugi pada periode tersebut. Laporan laba rugi terdiri dari penghasilan dan biaya perusahaan pada periode tertentu, biasanya untuk satu tahun atau satu semester atau tiap tiga bulan sekali.

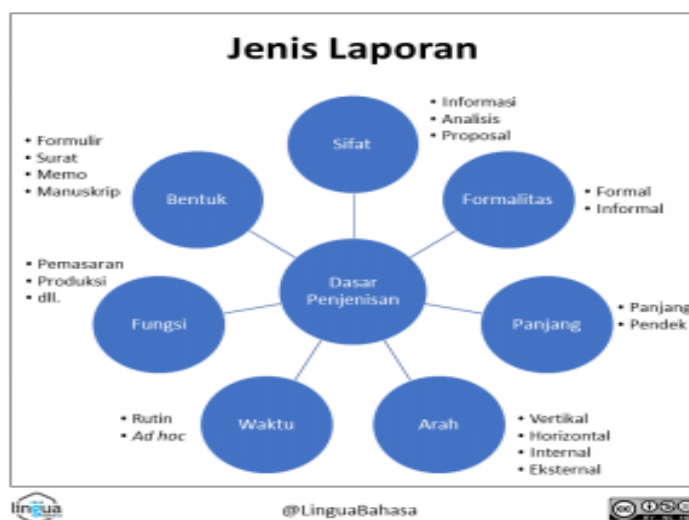
Laporan usaha mencakup berbagai macam dokumen, antara lain laporan resmi, laporan perjalanan, laporan penelitian, dan laporan keuangan. Banyak dari laporan tersebut bersifat rutin, dibuat pada jangka waktu tertentu. Namun, ada pula laporan yang dibuat sebagai tanggapan atas permintaan atau situasi khusus.

Untuk dapat membuat laporan yang efektif, tujuan laporan perlu ditetapkan dengan saksama. Tujuan laporan berkaitan erat dengan jenis laporan tersebut yang juga akan berpengaruh terhadap proses pembuatan laporan.

Sejumlah laporan sifatnya lebih informal daripada laporan lainnya, tetapi pembaca laporan umumnya mengharapkan menemukan informasi tertentu (ringkasan, kesimpulan, rekomendasi, fakta pendukung, dan sebagainya). Pembaca laporan juga mengharapkan pada laporan bersifat resmi atau sesuai dengan situasi bisnis.

Pada dasarnya, laporan memberikan gambaran tentang apa, dimana, kapan, mengapa, dan siapa. Berikut merupakan fungsi – fungsi dari suatu laporan:

1. Pertanggungjawaban dan pengawasan
2. Penyampaian informasi
3. Bahan informasi
4. Bahan pengambilan keputusan
5. Pengembangan



Gambar 1. Jenis Laporan (<https://linguabahasa.id/jenis-laporan-bisnis/>)

Dari uraian di atas, laporan merupakan salah satu bentuk komunikasi bisnis. Komponen laporan usaha kegiatan dapat berupa:

1. Susunan atau organisasi seperti sistematika yang jelas dan tingkatan informasi
2. Penyajian informasi, seperti tata letak (layout) dan penggunaan visual (gambar, table, dan sebagainya)
3. Gaya penyampaian laporan kegiatan usaha yang sesuai seperti kejelasan, keringkasan, dan nada laporan
4. Penggunaan Bahasa, seperti pilihan kata (diksi), tata Bahasa, dan ejaan

Laporan tentang peristiwa atau hal-hal yang bersifat penting atau resmi biasanya disampaikan dalam bentuk tulisan. Menganalisis laporan artinya melakukan suatu kajian atau penelitian terhadap suatu laporan. Hal-hal yang dianalisis dalam laporan dapat berupa isi peristiwa, kronologi waktu, kelengkapan data, kebahasaan, dan bentuk laporan.

Dalam menganalisis laporan yang perlu diperhatikan hal-hal berikut:

1. Menyimak laporan secara saksama, agar dapat menangkap informasi yang disampaikan secara utuh dan lengkap serta terperinci
2. Memahami isi laporan dari bentuk, isi, maupun kebahasaan
3. Menguraikan secara detail atau rinci pokok-pokok isi laporan
4. Melakukan pengecekan pada setiap hal yang dilaporkan secara detail dan cermat.
5. Tidak mencampuradukkan fakta (sesuatu yang bersifat objektif) dan opini atau pendapat (sesuatu yang cenderung bersifat subjektif)
6. Melakukan kajian pada kebenaran atau ketepatan hasil laporan tersebut
7. Memberikan pandangan atau pendapat pada laporan berdasarkan suatu teori atau definisi (referensi)

C. Rangkuman

Laporan adalah segala sesuatu, baik itu peristiwa ataupun kegiatan yang dilaporkan dan dapat berbentuk lisan ataupun tertulis berdasarkan fakta atau peristiwa yang terjadi. Laporan kegiatan makanan internasional dibuat dalam bentuk yang dibuat bermanfaat untuk:

1. Membantu wirausaha untuk mengembangkan usaha dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain (investor)

2. Membantu wirausaha untuk berfikir kritis dan objektif atas bidang usaha yang akan dijalankan
3. Sebagai alat komunikasi dalam memaparkan dan meyakinkan gagasan kepada pihak lain; dan
4. Membantu meningkatkan keberhasilan para wirausaha

Komponen laporan usaha kegiatan dapat berupa:

1. Susunan atau organisasi
2. Penyajian informasi
3. Gaya penyampaian laporan
4. Penggunaan Bahasa

D. Penugasan Mandiri

Untuk mengetahui apakah kalian sudah memahami modul, selesaikan tugas dibawah dengan jujur dan bertanggung jawab!

1. Carilah contoh laporan usaha makanan internasional di internet
2. Analisislah sebuah laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional !
3. Buatlah laporan tertulis hasil analisis tersebut! Hal – hal yang perlu dianalisis:
 - a. Sistematika laporan
 - b. Isi laporan
 - c. Tata Bahasa
 - d. Tata Letak Gambar
 - e. Pembahasan
 - f. Kesimpulan

E. Latihan Soal 1

Setelah kalian memahami modul diatas maka selanjutnya kalian menjawab pertanyaan di bawah ini secara mandiri!

1. Sebutkan fungsi laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional!
2. Jelaskan manfaat laporan kegiatan hasil usaha bagi pengusaha !
3. Sebutkan komponen laporan kegiatan usaha !

Pembahasan Latihan Soal 1

1. Fungsi – fungsi dari suatu laporan:
 - a. Pertanggungjawaban dan pengawasan
 - b. Penyampaian informasi
 - c. Bahan informasi
 - d. Bahan pengambilan keputusan
 - e. Pengembangan
2. Manfaat pembuatan laporan usaha
 - a. Sebagai cara untuk pengembangan usaha
 - b. Untuk berkomunikasi dan menyampaikan informasi
 - c. Mengetahui rugi/laba
 - d. Mempertimbangkan langkah langkah konkret terkait kemajuan perusahaan
3. Komponen laporan usaha kegiatan dapat berupa:
 - a. Susunan atau organisasi
 - b. Penyajian informasi
 - c. Gaya penyampaian laporan
 - d. Penggunaan Bahasa

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 laporan kegiatan usaha pengolahan makanan interasional	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan fungsi laporan kegiatan usaha pengolahan makanan interasional	Ya	Tidak
4	Saya dapat memberikan beberapa komponen laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
5	Saya dapat menyebutkan manfaat pembuatan laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
6	Saya mampu menganalisis laporan kegiatan usaha pengolahan makanan inernasional	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

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah melakukan kegiatan pembelajaran 2 ini, kalian diharapkan dapat:

1. Menjelaskan teknik – teknik pembuatan laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional
2. Menjelaskan langkah – langkah pembuatan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional
3. Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional.

B. Uraian Materi

Laporan kegiatan usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan semua unsur yang relevan, sehingga masyarakat luas tertarik untuk menjalin kerjasama. Membuat laporan kegiatan usaha makanan internasional di sekolah dilakukan dalam mengerjakan tugas laporan prakerin atau laporan kegiatan yang ditugaskan oleh guru di sekolah. Sebuah laporan harus memiliki format yang baik dan benar, harus mengandung beberapa sifat seperti berikut ini:

1. Mengandung imajinasi
2. Laporan harus sempurna dan lengkap
3. Laporan harus disajikan secara menarik.

Dalam membuat laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional, kita sebaiknya memperhatikan enam asas berikut:

1. Kejelasan (*clarity*)
Setiap laporan yang baik memiliki kejelasan tentang penulisan dengan Bahasa yang mudah dimengerti.
2. Konsistensi (*consistency*)
Suatu laporan yang baik harus membahas bidang permasalahan yang telah ditentukan sebelumnya dan tidak menyimpang ke permasalahan yang lainnya.
3. Kelengkapan (*adequacy*)
Laporan yang baik harus ada semua komponen yang harus dilaporkan
4. Ketepatan waktu (*timeliness*)
Laporan hasil kegiatan usaha hendaknya disampaikan ke pimpinan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan
5. Kemungkinan penyesuaian (*adaptability*)
Laporan yang baik mengakui kemungkinan timbulnya pandangan lain terhadap permasalahan yang disampaikan
6. Minat (*interest*)
Laporan usaha yang telah dibuat haruslah dapat menimbulkan minat dan mempertahankan perhatian dari pembacanya.

Pembuatan laporan terdiri atas tiga tahap, yaitu perencanaan, penyusunan, dan penyelesaian. Tahap perencanaan dimanfaatkan untuk menentukan tujuan, bahan, media, dan sistematika laporan. Tahap penyusunan dipakai untuk membuat konten, menyesuaikan format, dan menyunting laporan. Tahap penyelesaian digunakan untuk memproduksi, mendistribusikan, dan menindaklanjuti umpan balik laporan.

Tahap Pembuatan Laporan



Gambar 2. Tiga Tahap Pembuatan Laporan Bisnis

[\(https://linguabahasa.id/tahap-pembuatan-laporan/\)](https://linguabahasa.id/tahap-pembuatan-laporan/)

1. Perencanaan Laporan

Tahap pertama, perencanaan laporan, diawali dengan penentuan tujuan yang bergantung pada jenis laporan yang dibuat. Laporan analitis umumnya memiliki tujuan yang lebih komprehensif dibandingkan laporan informatif.

Pengumpulan bahan data dan informasi kadang-kadang memerlukan proyek riset khusus, baik riset sekunder maupun riset primer. Riset sekunder menggunakan informasi yang telah tersedia, sedangkan riset primer mengumpulkan informasi baru yang diperlukan yang tidak bisa dipenuhi riset sekunder. Secara umum, proses pengumpulan bahan melibatkan lima tahap, yaitu perencanaan keperluan bahan, penentuan lokasi bahan, pemrosesan bahan, penggunaan temuan, serta pengelolaan informasi.

Media penyampaian laporan beragam mulai dari laporan yang dicetak dan dijilid hingga dasbor eksekutif yang menyajikan pemutakhiran langsung. Kebanyakan laporan telah ditentukan media penyampaiannya dan perlu menyediakan sarana penyampaian umpan balik. Penentuan media laporan juga perlu memperhatikan kebutuhan kerja sama dalam pembuatan laporan.

Sistematika laporan mencakup pendekatan dan kerangka yang dipakai. Pendekatan laporan dikontraskan antara pendekatan langsung dan tidak langsung. Sebagian besar laporan memakai pendekatan langsung yang secara lugas mencantumkan ringkasan temuan, simpulan, dan rekomendasi. Pendekatan tidak langsung diperlukan jika pembaca perlu diyakinkan dan umumnya diawali dengan latar belakang alasan pembuatan laporan. Kerangka laporan dapat disusun dengan model judul deskriptif (topik) atau informatif (pertanyaan atau simpulan).

2. Penyusunan Laporan

Tahap kedua, penyusunan laporan, diawali dengan pembuatan konten berdasarkan sistematika laporan yang telah direncanakan. Secara umum, laporan terdiri atas pendahuluan, pembahasan, dan penutup. Pendahuluan menetapkan tujuan, lingkup, dan organisasi laporan. Pembahasan menyajikan dan menginterpretasikan informasi yang telah dikumpulkan. Penutup menyimpulkan butir-butir utama, mendiskusikan simpulan tersebut, dan memberikan rekomendasi.

Konten yang telah disusun selanjutnya disesuaikan formatnya agar laporan menjadi padu dan menarik. Termasuk di dalam penyesuaian format ini adalah pemberian ilustrasi untuk laporan. Ilustrasi yang efektif perlu mengikuti enam prinsip, yaitu konsistensi, pengontrasan, keseimbangan, penekanan, konvensi, dan kesederhanaan. Jenis ilustrasi yang dapat diberikan antara lain tabel, grafik, diagram alir, struktur organisasi, peta, gambar, dan foto.

Penyuntingan memeriksa kesalahan tik, kesalahan ejaan, kesalahan tata bahasa, kesalahan data dan fakta, dan kesalahan nalar. Selain itu, penyuntingan juga memeriksa format dan ilustrasi secara keseluruhan agar laporan menarik untuk dibaca. Idealnya, laporan juga diuji baca (*proofread*) oleh dua orang selain pembuat laporan. Orang pertama adalah orang yang memahami topik laporan yang dapat memastikan ketepatan teknis, sedangkan orang kedua adalah orang yang tidak familier dengan topik yang dapat memastikan pemahaman pembaca awam terhadap laporan.

3. Penyelesaian Laporan

Tahap terakhir, penyelesaian laporan, diawali dengan produksi laporan sesuai media yang dipilih. Pada tahap ini, bagian lain dari laporan, yaitu bagian awal dan bagian akhir, dibuat. Bagian awal terdiri atas sampul dan halaman judul, pengantar dan prakata, daftar isi dan daftar ilustrasi, serta ringkasan eksekutif. Bagian akhir terdiri atas lampiran, bibliografi, glosarium, dan indeks. Pembuatan bagian awal dan bagian akhir ini lazim dilakukan seiring dengan penyusunan laporan sehingga pada saat produksi semua bagian ini tinggal diperiksa kesesuaiannya.

Distribusi laporan dapat dilakukan secara fisik dalam bentuk cetakan atau digital dalam bentuk berkas elektronik atau situs web. Meski perkembangan teknologi membuat beberapa laporan cukup didistribusikan secara digital, masih banyak laporan yang tetap perlu didistribusikan secara fisik. Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam distribusi laporan adalah biaya, kemudahan, waktu, keamanan, dan privasi.

Hal terakhir yang perlu dilakukan dalam rangkaian pembuatan laporan adalah permintaan dan penerimaan umpan balik pembaca laporan. Walau kerap terlewatkan, umpan balik sangat berguna untuk perbaikan pembuatan laporan berikutnya dan untuk pemastian tercapainya tujuan pembuatan laporan. Umpan balik dapat diminta baik secara implisit maupun eksplisit.

Dalam pembuatan laporan kegiatan usaha ada sistematika yang bisa dijadikan pedoman seperti terlihat berikut :

- Cover
- Kata Pengantar
- Daftar Isi
- Daftar Tabel

- Daftar Gambar
- Daftar Lampiran
- Bab I. Pendahuluan
 - A. Latar Belakang
 - B. Tujuan Kegiatan
 - C. Kegunaan Kegiatan
 - D. Kajian Teori
- Bab II. Isi Utama Laporan
 - A. Rencana kegiatan
 - B. Proses Pelaksanaan Kegiatan
 - C. Laporan Keuangan
- Bab III. Kesimpulan dan Saran
 - A. Kesimpulan
 - B. Saran
- Daftar Pustaka (Daftar sumber-sumber dari buku, majalah, koran, dan lain-lain)
- Lampiran-Lampiran (catatan-catatan yang kita peroleh selama kegiatan seperti daftar harga bahan-bahan pembuat produk, dan lain-lain).

C. Rangkuman

Laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan semua unsur yang relevan, sehingga orang luas tertarik untuk menjalin kerjasama. Laporan tersebut harus memiliki format yang baik dan benar, harus mengandung beberapa sifat seperti berikut ini:

1. Mengandung imajinasi
2. Laporan harus sempurna dan lengkap
3. Laporan harus disajikan secara menarik.

Asas – asas pembuatan laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional:

1. Kejelasan (*clarity*)
2. Konsistensi (*consistency*)
3. Kelengkapan (*adequacy*)
4. Ketepatan waktu (*timeliness*)
5. Kemungkinan penyesuaian (*adaptability*)
6. Minat (*interest*)

Dalam membuat laporan kegiatan usaha, kita dapat menggunakan langkah – langkah berikut :

1. Merencanakan laporan
2. Mengumpulkan bahan dan informasi
3. Memilih informasi yang akan dimasukkan dalam laporan
4. Menyusun informasi yang akan disampaikan
5. Menulis draft laporan
6. Mengedit dan memeriksa draft laporan
7. Membuat ringkasan (*executive summary*)
8. Menyusun laporan
9. Menyampaikan laporan final

D. Penugasan Mandiri

1. Rencanakan wirausaha pembuatan suatu produk makanan internasional
2. Carilah informasi untuk membuat produk makanan internasional
3. Buatlah perencanaan usaha

4. Tuliskan semua tahapan pembuatan sampai pengemasan
5. Lakukan pengolahan
6. Buat laporan hasil kegiatan tersebut

E. Latihan Soal 2

Jawablah pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

1. Sebutkan asas – asas pembuatan laporan kegiatan usaha!
2. Sebutkan tahapan pembuatan laporan kegiatan usaha!
3. Mengapa laporan usaha yang dibuat harus jelas ?

Kunci Jawaban Latihan Soal 2

1. Asas – asas pembuatan laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional:
 - a. Kejelasan (*clarity*)
 - b. Konsistensi (*consistency*)
 - c. Kelengkapan (*adequacy*)
 - d. Ketepatan waktu (*timeliness*)
 - e. Kemungkinan penyesuaian (*adaptability*)
 - f. Minat (*interest*)

2. Tahap tahap pembuatan laporan
 - a. Perencanaan laporan
 - b. Penyusunan laporan
 - c. Penyelesaian laporan

3. Laporan usaha yang dibuat harus jelas agar informasi yang akan disampaikan sesuai dengan yang akan dilaporkan, disampaikan dengan bahasa tulis yang tidak menimbulkan makna ganda dan tidak bertele - tele

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan asas – asas laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
3	Saya mampu menjelaskan langkah – langkah laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional	Ya	Tidak
4	Saya dapat membuat laporan kegiatan usaha pengolahan makanan internasional	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 – pertanyaan di bawah dengan memilih salah satu jawaban yang telah disediakan!

1. Laporan merupakan catatan kantor secara berkala dibuat dari bawahan kepada atasannya. Berikut ini yang bukan termasuk fungsi – fungsi laporan adalah
 - A. Pertanggungjawaban dan pengawasan
 - B. Menyampaikan informasi
 - C. Bahan pengambil keputusan
 - D. Pengembangan usaha
 - E. Pembuatan proyek usaha
2. Laporan disusun dapat digunakan sebagai acuan langkah ke depan agar perusahaan lebih maju lagi. Hal itu merupakan fungsi laporan usaha
 - A. Pertanggungjawaban dan pengawasan
 - B. Menyampaikan informasi
 - C. Bahan pengambil keputusan
 - D. Pengembangan usaha
 - E. Pembuatan proyek usaha
3. Laporan merupakan salah satu bentuk komunikasi bisnis. Agar laporan yang dibuat baik dan efektif, maka komponen yang tidak harus ada dalam laporan adalah
 - A. Susunan atau organisasi
 - B. Penyajian informasi
 - C. Peraturan perusahaan
 - D. Gaya penyampaian yang sesuai
 - E. Penggunaan bahasa
4. Laporan kegiatan usaha adalah penyampaian informasi sehingga tercipta komunikasi antara yang melaporkan dan pihak yang diberi laporan. Agar laporan menjadi komunikatif, sebaiknya penyusunan laporan kegiatan usaha harus memenuhi kriteria yaitu
 - A. Banyak gambar dan tabel
 - B. Harus ada orang yang mereview laporan
 - C. Laporan tebal dan menjawab persoalan – persoalan yang ada
 - D. Bahasa yang digunakan lugas dan mudah dimengerti
 - E. Memiliki susunan yang sistematis
5. Laporan kegiatan usaha yang dibuat haruslah logis dan sistematis. Suatu laporan dikatakan logis apabila
 - A. Masuk akal dan memiliki keterangan yang dianalisis serta dapat diteliti alasan – alasannya
 - B. Memiliki susunan yang urut dan memeplihatkan saling keterkaitan
 - C. Penyajian laporan harus menarik jelas dan bertanggung jawab
 - D. Laporan mampu menjawab persoalan – persoalan perusahaan yang nyata dan tidak bertele – tele
 - E. Laporan mampu menjawab proposal yang telah dibuat perencanaan yang matang
6. Berikut ini merupakan hal – hal yang perlu dianalisis dalam pelaksanaan kegiatan usaha, kecuali
 - A. Bidang kegiatan usaha dan organisasi
 - B. Pengusaha lain yang memiliki bidang usaha yang sama
 - C. Administrasi dan pembukuan
 - D. Ketenagakerjaan dan permodalan
 - E. Pemasaran dan keuangan

7. Penyusunan laporan kegiatan usaha harus dilakukan secara bertahap dan teliti, sehingga diperlukan langkah – langkah sebelum pembuatan laporan, antara lain
 - A. Laporan ditujukan kepada seluruh anggota perusahaan
 - B. Merencanakan isi dan susunan laporan yang harus sama dengan laporan sebelumnya
 - C. Memutuskan mengapa kita perlu membuat laporan kegiatan usaha
 - D. Tujuan laporan tidak perlu ditentukan secara detail karena sudah terdapat dalam proposal sebelumnya
 - E. Mempersiapkan bukti pengeluaran keuangan yang memiliki jumlah yang besar
8. Proses produksi usaha dilakukan untuk menciptakan produk yang sesuai dengan permintaan pasar. Hal – hal yang tidak harus dilaporkan dalam kegiatan tersebut adalah
 - A. Metode dan teknik pengolahan
 - B. Alat – alat usaha yang digunakan beserta jumlahnya
 - C. Strategi pemasaran yang telah digunakan
 - D. Perencanaan jumlah produk yang dihasilkan
 - E. Pengawasan keluarga tenaga kerja selama proses produksi
9. Suatu laporan yang baik harus membahas bidang permasalahan yang telah ditentukan sebelumnya dan tidak menyimpang ke permasalahan lain. Hal itu sesuai dengan asas pembuatan laporan usaha
 - A. Kejelasan
 - B. Konsistensi
 - C. Kelengkapan
 - D. Kemungkinan minat
 - E. Ketepatan
10. Laporan yang baik haruslah mempertahankan perhatian dari pembacanya, merupakan asas pembuatan laporan yaitu
 - A. Kejelasan
 - B. Kemungkinan penyelarasan
 - C. Keharmonisan
 - D. Kemungkinan minat
 - E. Ketepatan
11. Berikut ini merupakan contoh kegagalan – kegagalan dari usaha pengolahan makanan internasional adalah
 - A. Kurang mengikuti perkembangan yang ada sehingga bahan baku sulit dijumpai
 - B. Waktu pemasaran yang tidak sesuai dengan rencana usaha karena konsumen beralih ke restoran lain dengan penawaran harga yang miring
 - C. Keluarnya tenaga kerja yang dalam bidangnya dan belum tergantikan
 - D. Sumber daya yang habis pada tengah perjalanan produksi
 - E. Pengusaha kurang bisa membaca situasi ketika selera konsumen mulai berubah
12. Melakukan kegiatan membuat draft laporan dan menyesuaikannya dalam dengan pembaca laporan termasuk ke dalam tahap
 - A. Penulisan laporan usaha
 - B. Perencanaan laporan usaha
 - C. Penyelesaian laporan usaha
 - D. Perbaikan laporan usaha
 - E. Penelitian dan riset

13. Pada tahap perencanaan laporan usaha pengolahan makanan internasional, meliputi kegiatan
 - A. Menuliskan draft laporan dan menyesuaikan dengan pembaca laporan
 - B. Merevisi laporan apabila terdapat kesalahan
 - C. Menyusun informasi dan melakukan riset penelitian
 - D. Menambahkan aspek visual seperti gambar, table, tata letak, dan sebagainya
 - E. Membandingkan dengan laporan tahun lalu

14. Pada laporan usaha terkait bidang keuangan terdapat perhitungan hasil usaha pengolahan makanan internasional, yaitu
 - A. Laporan yang berfungsi menghitung laba rugi dalam satu periode akuntansi
 - B. Laporan yang menggambarkan hasil usaha dalam satu periode akuntansi
 - C. Laporan yang dibuat untuk mengetahui jumlah produk yang berhasil terjual
 - D. Laporan yang menggambarkan isi secara terperinci pemasaran produk dan jumlah konsumen yang menikmati produk
 - E. Laporan yang disusun untuk mengetahui kondisi tempat usaha terkait dengan keadaan lingkungan sekitar

15. Pada proses penyelesaian laporan, diawali dengan produksi laporan sesuai media yang dipilih. Distribusi laporan dapat dilakukan secara fisik yaitu dengan ...
 - A. Website
 - B. Digital
 - C. wawancara
 - D. Cetakan
 - E. whatsapp

DAFTAR PUSTAKA

Rina Laelasari, dkk. (2017). *Prakarya dan Kewirausahaan 2 SMA Kelas XI*. Jakarta: Yudhistira.

RR. Indah Setyowati, dkk. (2017). *Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XI*. Jakarta: Pusat Kurikulum dan Pembelajaran Balitbang Kemdikbud.

Winwin Wiana dan Fenu Puspitasai. (2017). *Prakarya dan Kewirausahaan untuk SMA/MA Kelas XI*. Bandung: Grafindo.

<https://linguabahasa.id/jenis-laporan-bisnis/>

<http://gudangilmu79.blogspot.com/2016/02/teknik-menyusun-laporan.html>

<https://cpssoft.com/blog/akuntansi/syarat-syarat-laporan-keuangan-yang-layak-dan-benar/>