



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





**PERENCANAAN USAHA  
PENGOLAHAN MAKANAN AWETAN  
DARI BAHAN PANGAN NABATI**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN  
KELAS X**

**PENYUSUN**

**Rosmala Sari Dewi Siregar  
SMA Negeri 35 Jakarta**

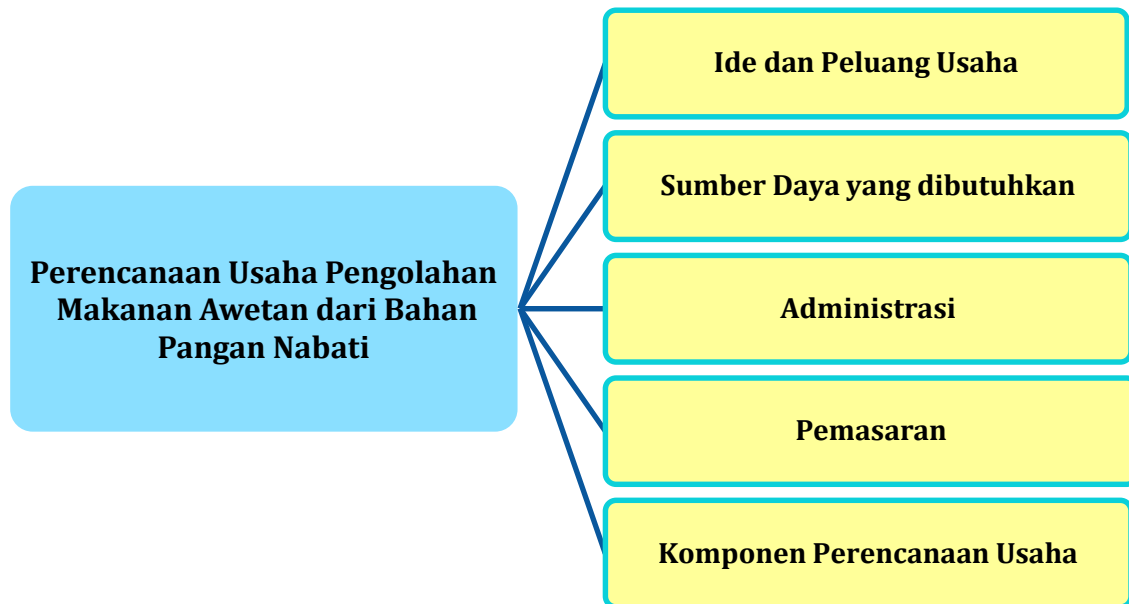
## DAFTAR ISI

<b>PENYUSUN</b> .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
GLOSARIUM.....	iv
PETA KONSEP .....	v
<b>A. Identitas Modul</b> .....	1
<b>B. Kompetensi Dasar</b> .....	1
<b>C. Deskripsi Singkat Materi</b> .....	1
<b>D. Petunjuk Penggunaan Modul</b> .....	2
<b>E. Materi Pembelajaran</b> .....	2
<b>KEGIATAN PEMBELAJARAN 1</b> .....	3
<b>A. Tujuan Pembelajaran</b> .....	3
<b>B. Uraian Materi</b> .....	3
<b>C. Rangkuman</b> .....	4
<b>E. Latihan Soal</b> .....	4
<b>F. Penilaian Diri</b> .....	5
<b>A. Tujuan Pembelajaran</b> .....	7
<b>B. Uraian Materi</b> .....	7
<b>C. Rangkuman</b> .....	8
<b>D. Latihan Soal</b> .....	8
<b>E. Penilaian Diri</b> .....	9
<b>KEGIATAN PEMBELAJARAN 3</b> .....	10
<b>A. Tujuan Pembelajaran</b> .....	10
<b>B. Uraian Materi</b> .....	10
<b>D. Latihan Soal</b> .....	12
<b>E. Penilaian Diri</b> .....	13
<b>KEGIATAN PEMBELAJARAN 4</b> .....	14
<b>A. Tujuan Pembelajaran</b> .....	14
<b>B. Uraian Materi</b> .....	14
<b>C. Rangkuman</b> .....	15
<b>D. Penugasan Mandiri</b> .....	15
<b>E. Latihan Soal</b> .....	15
<b>F. Penilaian Diri</b> .....	16
<b>EVALUASI</b> .....	17
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	21

## GLOSARIUM

Peluang usaha:	suatu ide yang menarik atau usulan usaha yang memberikan kemungkinan untuk memberikan hasil bagi seseorang yang ingin mengambil risiko.
Makanan awetan dari bahan nabati:	makanan yang dibuat dari sumber daya alam nabati, yang sudah melalui proses pengolahan yang tepat sesuai dan dikemas dengan baik, baik menggunakan pengawet maupun tidak sehingga mempunyai umur simpan yang lebih panjang.
Material:	adalah bahan baku apa yang akan digunakan untuk kegiatan produksi.
<i>Machine</i> (mesin):	merupakan adalah alat yang digunakan untuk mempermudah kegiatan produksi agar dapat menghasilkan produk secara maksimal.
Metode:	cara yang digunakan oleh perusahaan agar kegiatan produksi dapat berjalan secara efektif dan efisien.
Pemasaran:	merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

## PETA KONSEP



## PENDAHULUAN

### A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X (Sepuluh)
Alokasi Waktu	: 4 x pertemuan (45 menit x 8 JP)
Judul Modul	: Perencanaan Usaha Pengolahan Makanan Awetan dari Bahan Pangan Nabati

### B. Kompetensi Dasar

- 3.2 Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
- 4.2 Menyusun perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran.

### C. Deskripsi Singkat Materi

Merasakan hidup mapan serta mempunyai waktu luang untuk dapat menikmati penghasilan yang diperoleh tanpa dibatasi oleh waktu karena khawatir akan mendapat surat pemutusan hubungan kerja, langkah yang paling tepat untuk segera direncanakan untuk masa depan adalah menjadi seorang wirausahawan. Salah satu jenis usaha yang dapat dijalankan adalah usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati.

Untuk memulai sebuah usaha, langkah awal yang harus dilakukan adalah membuat sebuah perencanaan yang mencakup ide dan peluang usaha, sumber daya yang dibutuhkan dalam kegiatan usaha, membuat pencatatan keuangan yang sederhana, serta bagaimana menciptakan strategi pemasaran yang tepat agar target penjualan dapat tercapai.

## D. Petunjuk Penggunaan Modul

Untuk mempelajari modul ini, cobalah kalian perhatikan petunjuk penggunaan modul berikut ini:

1. Mempelajari modul perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati sangat disarankan untuk kalian lakukan secara berkesinambungan. Modul ini terdiri dari 4 kegiatan pembelajaran yaitu:  
Kegiatan Pembelajaran 1: Ide dan Peluang Usaha; Analisis Peluang Usaha.  
Kegiatan Pembelajaran 2: Sumber Daya yang Dibutuhkan; Administrasi Usaha.  
Kegiatan Pembelajaran 3: Pemasaran  
Kegiatan Pembelajaran 4: Membuat Perencanaan Usaha
2. Pahami peta konsep dan penjelasannya.
3. Lakukan penilaian diri.
4. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
5. Silahkan mencari berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
6. Mintalah bimbingan guru atau teman sejawat jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
7. Jika kalian mampu menyelesaikan 80% dari semua materi dan penugasan maka dapat dikatakan TUNTAS mempelajari 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.

Materi dibagi berdasarkan kegiatan pembelajaran sebagai berikut:

Kegiatan Pembelajaran 1: Ide dan Peluang Usaha; Analisis Peluang Usaha.

Kegiatan Pembelajaran 2: Sumber Daya yang Dibutuhkan; Administrasi Usaha.

Kegiatan Pembelajaran 3: Pemasaran

Kegiatan Pembelajaran 4: Membuat Perencanaan Usaha

# KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

## Ide dan Peluang Usaha Pengolahan Makanan Awetan dari Bahan Nabati

### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 1 ini, diharapkan kalian dapat memahami ide dan peluang usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati.

### B. Uraian Materi

Peluang usaha adalah suatu ide yang menarik atau usulan usaha yang memberikan kemungkinan untuk memberikan hasil bagi seseorang yang ingin mengambil risiko. Suatu peluang usaha yang baik mampu memenuhi beberapa kriteria berikut ini:

- 1) Permintaan yang nyata, yaitu merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih
- 2) Pengembalian investasi, yaitu memberikan hasil dalam jangka waktu cepat, lama, dan tepat waktu.
- 3) Kompetitif, yaitu dapat mengimbangi atau lebih baik. Atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia.
- 4) Mencapai tujuan, yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil risiko.
- 5) Ketersediaan sumber daya dan ketrampilan yang terjangkau dari segi sumber daya, kompetensi, dan persyaratan hukum

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam yang beragam, tak terkecuali hasil buminya. Berbagai jenis bahan nabati dihasilkan dalam jumlah dan jenis yang sangat beragam. Melimpahnya hasil panen bahan nabati saat musim panen, mendorong diciptakannya berbagai peluang untuk usaha pengolahan produk makanan awetan dari bahan nabati. Makanan awetan dari bahan nabati adalah makanan yang dibuat dari sumber daya alam nabati, yang sudah melalui proses pengolahan yang tepat sesuai dan dikemas dengan baik, baik menggunakan pengawet maupun tidak sehingga mempunyai umur simpan yang lebih panjang.

Berbagai jenis produk makanan awetan dari bahan nabati dapat dikembangkan dalam perencanaan berwirausaha dengan merujuk pada beberapa hal, di antaranya keahlian, kesukaan atau minat, ketersediaan bahan baku yang ada di sekitarnya, serta peluang yang ada. Selain itu, proses penggalian ide untuk menentukan usaha makanan awetan dari bahan nabati perlu memperhatikan kebutuhan pasar akan produk yang akan dibuat. Apa yang diinginkan dan dibutuhkan serta dibutuhkan oleh pasar, menjadi hal yang mendasar untuk direncanakan dengan matang.



## C. Rangkuman

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam termasuk sumber daya bahan nabatinya. Jumlahnya yang banyak dan beragam, serta melimpah saat musim panen tiba, mendorong peluang usaha untuk pengolahan makanan awetan dari bahan nabati.

Dalam menentukan ide untuk usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati perlu mempertimbangkan keahlian, kesukaan atau minat, ketersediaan bahan baku yang ada di sekitarnya, serta peluang yang ada. Selain itu, proses penggalan ide untuk menentukan usaha makanan awetan dari bahan nabati perlu memperhatikan kebutuhan pasar akan produk yang akan dibuat agar produk dapat diterima pasar.

## D. Penugasan Mandiri

1. Lakukan pengamatan di sekitar lingkungan kalian tinggal. Analisislah bahan nabati yang banyak dijumpai di sekitar kalian tinggal dan merupakan keunggulan daerah kalian.
2. Lakukan analisis peluang usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati tersebut.
3. Deskripsikan kegiatan kalian pada buku catatan atau pada selembar kertas folio.
4. Konsultasikan dengan guru kalian.

## E. Latihan Soal

Jawablah pertanyaan berikut dengan tepat!

1. Apa yang dimaksud dengan makanan awetan dari bahan nabati?
2. Mengapa usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati perlu dilakukan?
3. Jelaskan kriteria peluang usaha!
4. Malang merupakan daerah wisata yang terkenal akan hasil perkebunan berupa apel. Beberapa jenis apel malang mempunyai rasa yang masam sehingga kalah bersaing dengan apel impor, padahal setiap kali musim panen jumlah apel sangat melimpah. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, ide usaha apa yang dapat kalian kembangkan?
5. Jelaskan alasan kalian mengembangkan usaha pengolahan produk pada nomor 3.

## Pembahasan Latihan Soal

- Makanan awetan dari bahan nabati adalah makanan yang dibuat dari sumber daya alam nabati, yang sudah melalui proses pengolahan yang tepat sesuai dan dikemas dengan baik, baik menggunakan pengawet maupun tidak sehingga mempunyai umur simpan yang lebih panjang.
- Usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati perlu dilakukan untuk memberikan nilai tambah pada produk makanan tersebut. Selain itu, usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati dapat mengatasi menurunnya harga jual bahan nabati saat musim panen tiba karena jumlahnya melimpah sedangkan permintaan tetap.
- Suatu peluang usaha yang baik mampu memenuhi beberapa kriteria berikut ini:
  - Permintaan yang nyata, yaitu merespon kebutuhan yang tidak dipenuhi atau mensyaratkan pelanggan yang mempunyai kemampuan untuk membeli dan bisa memilih
  - Pengembalian investasi, yaitu memberikan hasil dalam jangka waktu cepat, lama, dan tepat waktu.
  - Kompetitif, yaitu dapat mengimbangi atau lebih baik. Atau sama dari sudut pandang pelanggan dibandingkan dengan produk atau jasa yang tersedia.
  - Mencapai tujuan, yaitu memenuhi tujuan dan aspirasi dari orang atau organisasi yang mengambil risiko.
  - Ketersediaan sumber daya dan ketrampilan yang terjangkau dari segi sumber daya, kompetensi, dan persyaratan hukum
- Ide yang dapat dikembangkan adalah dengan membuat usaha pengolahan awetan makanan dengan menggunakan bahan baku apel, di antaranya adalah kripik apel, sirup apel, minuman sari apel, selai apel, kue kering apel, dan aneka produk awetan makanan dengan bahan dasar apel. (Ide dapat beraneka macam, sesuai pengembangan kalian masing-masing).
- Produk awetan makanan dengan bahan dasar apel dapat dijadikan sebagai produk oleh-oleh karena Kota Malang merupakan salah satu kota destinasi tujuan wisata yang banyak dikunjungi wisatawan domestik bahkan mancanegara.

## F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab untuk mengukur kemampuan yang telah kamu capai untuk instropeksi diri.

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan peluang usaha	Ya	Tidak
3	saya mampu mengembangkan ide usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati berdasarkan daya dukung lingkungan setempat	Ya	Tidak

Jika ada jawaban "Tidak", lebih dari 2, maka segera lakukan kajian kembali pada bagian tersebut, sebelum kamu melanjutkan pada kegiatan pembelajaran 2

Jika semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran

berikutnya.



## KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

### Sumber Daya yang Dibutuhkan dan Administrasi Usaha

#### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 2, diharapkan kalian dapat:

1. Menganalisis sumber daya yang dibutuhkan dalam sebuah kegiatan usaha
2. Menjelaskan administrasi usaha

#### B. Uraian Materi

##### 1. Sumber Daya yang Dibutuhkan Untuk Usaha

Tahukah kalian, sumber daya apa saja yang dibutuhkan untuk usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati? Berikut ini adalah sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan sebuah usaha yang dikenal dengan istilah 6M, yaitu:

a. *Man* (manusia)

*Man* atau yang dikenal dengan istilah sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu faktor yang penting karena dari faktor inilah modal dan keterampilan dikelola. Manusia merupakan unsur manajemen yang paling penting dalam mencapai tujuan usaha.

b. *Money* (uang)

Uang disini berupa modal usaha atau biasanya berupa uang. Pada dasarnya semua kegiatan membutuhkan modal awal di mana kita bisa melakukan hal-hal berupa pengorbanan yang akan membuat modal tersebut akan kembali menjadi modal dan memiliki tambahan yang kita sebut keuntungan.

c. *Material* (bahan)

Material yang dimaksud adalah bahan baku apa yang akan digunakan untuk kegiatan produksi.

d. *Machine* (mesin)

Mesin merupakan adalah alat yang digunakan untuk mempermudah kegiatan produksi agar dapat menghasilkan produk secara maksimal. Dapat berupa mesin canggih ataupun mesin sederhana, tergantung kemampuan dari perusahaan tersebut.

e. *Method* (metode)

Metode adalah cara yang digunakan oleh perusahaan agar kegiatan produksi dapat berjalan secara efektif dan efisien.

f. *Market* (pasar)

Barang yang diproduksi seharusnya adalah barang yang dibutuhkan oleh konsumen, agar tujuan perusahaan untuk mencapai keuntungan secara maksimal dapat tercapai. Atau dapat pula, perusahaan memiliki pangsa pasar yang potensial yang membutuhkan suatu produk, baru setelah itu perusahaan mencoba untuk memproduksi dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut. Jadi pasar dapat berfungsi maksimal bagi perusahaan untuk menghasilkan pendapatan/uang.

2. Administrasi Sederhana

Administrasi adalah pencatatan yang harus dibuat oleh perusahaan untuk memudahkan pengaturan, mengawasi dan mengevaluasi. Misal bidang produksi, pencatatan yang harus dilakukan mencakup pencatatan alat dan bahan apa saja yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi, pembelian barang/kebutuhan kegiatan usaha, waktu/jadwal kegiatan produksi, siapa saja yang melakukan kegiatan produksi, tempat yang digunakan untuk melakukan kegiatan produksi. Bidang keuangan, mengatur dari mana sumber modal diperoleh, mencatat pemasukan dan pengeluaran uang tunai (jurnal), membuat laporan keuangan pada akhir periode dan seterusnya. Pembukuan yang baik, adalah pembukuan yang dapat dibaca dan memberi informasi sesuai yang dimaksud oleh pembuat pembukuan.

### C. Rangkuman

1. Sumber daya yang dibutuhkan untuk usaha dikenal dengan istilah 6M, yaitu *Man, Money, material, Machine, Methode, dan Mareket*. Semua sumber daya saling berkaitan, oleh karena itu perlu dikaji apakah sumber daya yang paling potensial dimiliki oleh perusahaan. Hal ini bisa menjadi focus kegiatan usaha agar kegiatan perusahaan dapat berjalan maksimal.
2. Semua hal yang terdapat atau terjadi pada perusahaan harus dibuat pencatatannya, sebagai alat untuk mengatur, mengawasi, dan mengevaluasi jalannya usaha.

### D. Latihan Soal

Jawablah pertanyaan berikut sebagai penilaian atas penguasaan materi pada kegiatan pembelajaran 2

1. Apakah yang dimaksud dengan sumber daya dalam sebuah kegiatan usaha?
2. Sebutkan sumber daya apa saja yang diperlukan untuk melakukan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati!
3. Bila salah satu sumber daya tidak tersedia, apakah masih memungkinkan bagi seseorang atau kelompok untuk memulai sebuah usaha? Berikan penjelasanmu.
4. Apakah peranan analisis sumber daya dalam sebuah perencanaan usaha?
5. Apakah pencatatan dalam kegiatan penjualan diperlukan pencatatan? Berikan penjelasanmu.

## Pembahasan Latihan Soal

1. Sumber daya dalam sebuah usaha adalah segala hal yang diperlukan dalam suatu kegiatan usaha.
2. Sumber daya yang dibutuhkan mencakup 6 M, yaitu *man* (manusia), *money* (uang atau modal), *material* (bahan baku), *machine* (mesin), *methode* (metode), dan *market* (pasar)
3. Jika salah satu sumber daya tidak tersedia, maka sebuah usaha masih dapat berjalan akan tetapi mungkin tidak akan dapat berjalan maksimal, meskipun demikian, tergantung pula jenis sumber daya apa yang tidak tersedia, jika yang tidak tersedia itu adalah market atau pasar yang akan dituju, maka usaha tentunya tidak akan berjalan karena tidak ada yang akan membeli produk. Contoh lain jika material (bahan baku) tidak tersedia, maka harus mengganti bahan baku lain atau mencari bahan baku dari tempat lain sehingga menambah biaya produksi.
4. Analisis sumber daya dalam sebuah perencanaan usaha sangat perlu dilakukan agar suatu usaha dapat berjalan dengan baik dan makin berkembang.
5. Semua hal yang terdapat atau terjadi pada perusahaan harus dibuat pencatatannya, sebagai alat untuk mengatur, mengawasi, dan mengevaluasi jalannya usaha.

## E. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab untuk mengukur kemampuan yang telah kamu capai untuk instropeksi diri.

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian sumber daya	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan sumber daya yang ada dalam kegiatan usaha	Ya	Tidak
4	Saya dapat menjelaskan pentingnya pemanfaatan sumber daya secara maksimal	Ya	Tidak
5	saya dapat memberikan penjelasan tentang bagian-bagian yang perlu dilakukan pencatatan	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan fungsi dari administrasi dalam kegiatan usaha	Ya	Tidak

Mari kita review hasil dari penilaian dirimu kembali.

Jika ada jawaban "Tidak", lebih dari 2, maka segera lakukan kajian kembali pada bagian tersebut, sebelum kamu melanjutkan pada kegiatan pembelajaran 2

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

## KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

### PEMASARAN

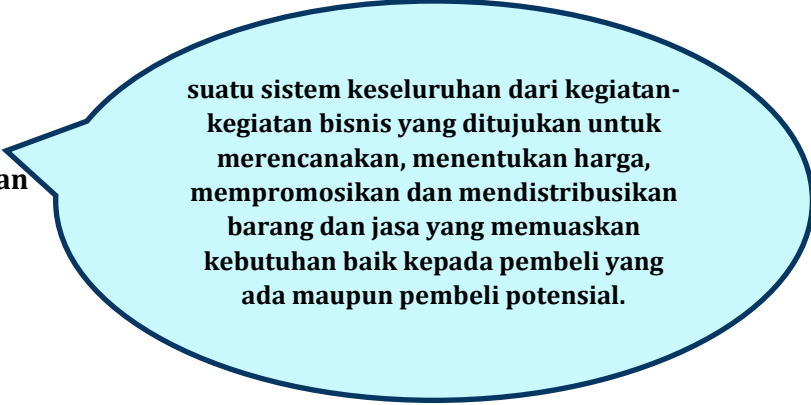
#### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 3, diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian pemasaran
2. Menjelaskan fungsi dari pemasaran
3. Menjelaskan jenis-jenis pemasaran
4. Menentukan strategi pemasaran yang potensial agar target penjualan produk sesuai dengan yang telah direncanakan.

#### B. Uraian Materi

##### 1. Pengertian Pemasaran



suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

##### 2. Fungsi Pemasaran

- a. Pengenalan produk  
Dengan adanya pemasaran, produk akan lebih mudah dikenal oleh pelanggan. Pemasar harus menonjolkan keunggulan dari produk yang di pasarkan. Sehingga bisa lebih menarik perhatian dibanding produk pesaing.
- b. Riset (penelitian)  
Riset memungkinkan pemasar untuk mendapatkan informasi yang tepat mengenai pasar target sebuah produk. Beberapa hal yang biasanya harus diriset adalah kepopuleran, usia, jenis kelamin kebutuhan hingga keinginan dan lain sebagainya. Nantinya produk yang diproduksi bisa disesuaikan dengan apa yang sesuai dengan target pasarnya.
- c. Distribusi  
Dengan distribusi yang baik, akan memastikan bahwa produk dapat mudah dipindahkan dari lokasi produksi ke pasar luas menggunakan jalur darat, air dan laut. Selain itu juga memastikan bahwa produk dapat dengan mudah didapatkan oleh pelanggan. Sebagai pemasar juga harus merencanakan segala sesuatunya seperti armada, keuangan dalam proses distribusi.

d. Layanan purnajual

Dalam sebuah penjualan, layanan setelah penjualan memang sangat dibutuhkan. Pemasaran harus membantu pelanggan setelah mereka membeli produk. Misalnya seperti produk mesin, pelanggan mungkin akan merasa kesulitan ketika menemukan masalah pada mesin yang telah mereka beli. Tugas bagian pemasaran, memastikan dan membantu agar mesin itu berjalan dengan semestinya.

### 3. Jenis-jenis Pemasaran

Terdapat beberapa pilihan untuk mengenalkan produk kita kepada konsumen. Apa yang dipilih perusahaan sangat disesuaikan siapa yang menjadi target market kita. Berikut beberapa jenis pemasaran, silahkan pelajari dan tentukan sesuai dengan produk dan kekhasan perusahaanmu ya.

a. *Branding*

Produk dan layanan harus memiliki target pasar, dan nama atau “merek,” untuk dikenal. Branding adalah bentuk pemasaran yang memiliki fungsi sebagai iklan jangka panjang. Ini sangat membantu untuk membuat produk atau layanan menjadi lebih menarik dan terkenal. Branding sering kali menyertakan nama, slogan, dan logo.

b. Iklan Siaran

Menggunakan radio sebagai media pemasaran adalah salah satu bentuk iklan berbayar yang paling umum. Pemasaran ke pelanggan sangat potensial ketika menggunakan radio karena pendengar radio benar-benar mendengarkan apa yang diucapkan oleh penyiarinya. Selain itu, juga bisa menggunakan media TV untuk menjangkau pelanggan secara luas.

c. *Multi-Level Marketing*

Pemasaran dengan menggunakan *multi-level marketing* adalah bentuk penjualan langsung yang melibatkan banyak orang di mana perusahaan merekrut dan menjual produk-produknya. Multi-level marketing juga disebut network marketing karena tenaga penjualan mendapatkan komisi dari produk yang mereka jual serta komisi penjualan dari jaringannya.

d. Internet atau *online*

Internet menjadi salah satu media pemasaran yang paling diminati. Hampir semua orang pasti menggunakan internet, sehingga pasarnya sangat luas. Pemasaran dapat dilakukan dalam berbagai cara seperti penggunaan email, website atau iklan. Target pasarnya juga bisa ditentukan karena banyak penyedia jasa iklan yang memiliki fitur ini.

Setiap jenis pemasaran memiliki kelebihan dan kelemahan, sangat bergantung kepada kondisi perusahaan masing-masing. Oleh karena itu, sesuaikanlah dengan berdiskusi dengan anggota perusahaan atau kelompokmu.



### C. Rangkuman

1. Pemasaran berfungsi untuk mengenalkan atau menentukan produk secara tepat, agar hasil yang diharapkan sesuai dengan target atau tujuan yang telah direncanakan.
2. Terdapat beberapa jenis pemasaran, semuanya memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing. Sangat ditentukan oleh kondisi usaha yang kamu miliki.
3. Pemasaran merupakan hal yang penting dalam sebuah usaha, semakin baik strategi *marketing* pada usaha, semakin cepat usaha yang dijalankan berkembang.
4. Jika strategi marketing Anda bagus tanpa dibarengi pembukuan yang terstruktur maka bisnis Anda akan berantakan. Untuk melakukan proses pembukuan yang baik dibutuhkan pencatatan transaksi yang teratur agar menghasilkan laporan keuangan yang bisa dipertanggungjawabkan.

### D. Latihan Soal

Jawablah pertanyaan berikut sebagai penilaian atas penguasaan materi pada kegiatan pembelajaran 3.

1. Apakah yang dimaksud dengan pemasaran?
2. Ada berapa jenis-jenis pemasaran? Jelaskan dengan bahasamu sendiri.
3. Bagaimana menentukan jenis pemasaran yang paling tepat untuk dilakukan?
4. Apakah semua jenis pemasaran bisa dilakukan secara bersamaan?

### Pembahasan Latihan Soal

1. Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.
2. Ada 4 jenis pemasaran, yaitu
  - a. Branding, merupakan bentuk pemasaran yang memiliki fungsi sebagai iklan jangka panjang. Branding sangat membantu untuk membuat produk atau layanan menjadi lebih menarik dan terkenal, contoh logo, slogan, dll.
  - b. Iklan siaran, contohnya iklan melalui radio atau televisi
  - c. Pemasaran dengan menggunakan *multi-level marketing* adalah bentuk penjualan langsung yang melibatkan banyak orang di mana perusahaan merekrut dan menjual produk-produknya.
  - d. Internet atau *online*  
Internet menjadi salah satu media pemasaran yang paling diminati. Hampir semua orang pasti menggunakan internet, sehingga pasarnya sangat luas. Pemasaran dapat dilakukan dalam berbagai cara seperti menggunakan email, website atau iklan.
3. Menentukan jenis pemasaran perlu diperhatikan sasaran pasar yang akan dituju.
4. Semua jenis pemasaran bisa dilakukan secara bersamaan, satu contoh pemasaran produk minuman sari buah diiklankan di televisi, dibranding dengan logo dan kemasan yang menarik sehingga semua orang tau, diiklankan juga secara online.

## E. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab untuk mengukur kemampuan yang telah kamu capai untuk instropeksi diri.

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 3 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian pemasaran	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan fungsi pemasaran	Ya	Tidak
4	Saya dapat menyebutkan apa saja jenis-jenis pemasaran	Ya	Tidak
5	saya dapat memberikan penjelasan kelebihan dan kelemahan dari masing-masing jenis pemasaran	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan cara menetapkan jenis pemasaran yang tepat	Ya	Tidak

Kita review hasil dari penilaian diri kalian kembali.

Jika ada jawaban "Tidak", lebih dari 2, maka segera lakukan kajian kembali pada bagian tersebut, sebelum kalian melanjutkan pada kegiatan pembelajaran 4. Dapat meminta guru kalian untuk melakukan evaluasi.

Jika semua jawaban "Ya", maka kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

## KEGIATAN PEMBELAJARAN 4

### Perencanaan Usaha

#### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah melakukan kegiatan pembelajaran 4, diharapkan kalian dapat menjelaskan komponen perencanaan usaha dan menyusun perencanaan usaha.

#### B. Uraian Materi

Ada tujuh komponen dalam menyusun perencanaan usaha, semua bagian tersebut saling terkait dan berhubungan dalam kegiatan perencanaan bisnis sehingga menghasilkan sebuah persiapan yang baik untuk memulai suatu usaha. Berikut ini adalah komponen dalam sebuah perencanaan usaha

1. Deskripsi Usaha

Deskripsi usaha memuat uraian secara singkat, bidang usaha yang dijalankan, potensi produk yang direncanakan saat ini dan kemungkinannya di masa depan, serta informasi peluang pasar perkembangan produk untuk bisa bertahan dan menyesuaikan dengan pasar.

2. Analisis Pasar

Analisis pasar sangat perlu agar dapat memahami seluruh aspek yang memiliki kaitan erat dengan pasar. Hal ini sangat berguna untuk menentukan target pembeli dan target penjualan dalam perencanaan usaha serta strategi pemasarannya.

3. Analisis Pesaing

Analisis pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing usaha dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatannya, kemudian mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing

4. Rencana Desain dan Pengembangan

Rencana desain dan pengembangan diperlukan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Hal ini berguna untuk membuat rencana anggaran biaya produksi sesuai dengan kebutuhan.

5. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat untuk menjelaskan bagaimana usaha akan berjalan dan berkelanjutan

6. Pembiayaan

Faktor pembiayaan menjadi unsur penting dalam sebuah rencana bisnis. Darimana sumber dana berasal dan bagaimana mengatur anggaran agar efisien, namun tetap berjalan lancar.

#### 7. Simpulan Usaha

Simpulan usaha merupakan uraian dari seluruh kerangka rencana kerja. Simpulan usaha berisi simpulan kegiatan baik hambatan maupun kekurangan dari kegiatan usaha.

### C. Rangkuman

Ada tujuh komponen dalam menyusun perencanaan usaha, semua bagian tersebut saling terkait dan berhubungan dalam kegiatan perencanaan bisnis sehingga menghasilkan sebuah persiapan yang baik untuk memulai suatu usaha. Tujuh komponen tersebut adalah deskripsi usaha, analisis pasar, analisis peluang, rencana desain dan pengembangan, rencana operasional dan manajemen, pembiayaan, simpulan usaha.

### D. Penugasan Mandiri

Buatlah laporan sebuah perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati dengan mendeskripsikan beberapa unsur komponen dalam menyusun perencanaan usaha seperti yang telah diuraikan pada materi di atas. Jika kondisi memungkinkan, lakukan kegiatan kalian secara berkelompok.

### E. Latihan Soal

1. Sebutkan komponen dalam menyusun perencanaan usaha!
2. Jelaskan analisis pasar dalam menyusun perencanaan usaha!
3. Mengapa dalam menyusun perencanaan usaha perlu memperhatikan analisis pesaing?

### Pembahasan

1. Ada tujuh komponen dalam menyusun perencanaan usaha, semua bagian tersebut saling terkait dan berhubungan dalam kegiatan perencanaan bisnis sehingga menghasilkan sebuah persiapan yang baik untuk memulai suatu usaha. Tujuh komponen tersebut adalah deskripsi usaha, analisis pasar, analisis peluang, rencana desain dan pengembangan, rencana operasional dan manajemen, pembiayaan, simpulan usaha.
2. Analisis pasar sangat perlu agar dapat memahami seluruh aspek yang memiliki kaitan erat dengan pasar. Hal ini sangat berguna untuk menentukan target pembeli dan target penjualan dalam perencanaan usaha serta strategi pemasarannya.
3. Analisis pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing usaha dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatannya, kemudian mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing.

## F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggungjawab untuk mengukur kemampuan yang telah kamu capai untuk instropeksi diri.

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 3 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan komponen dalam menyusun perencanaan usaha	Ya	Tidak
3	saya mampu menyusun perencanaan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati	Ya	Tidak

Mari kita review hasil dari penialian diri kalian kembali.

Jika ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan kajian kembali pada bagian tersebut.

Jika semua jawaban "Ya", maka kalian dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

## EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan melingkari pada jawaban yang benar!

1. Berikut ini yang tidak termasuk kriteria peluang usaha adalah....
  - a. Permintaan produk nyata
  - b. Tidak kompetitif
  - c. Ketersediaan sumber daya
  - d. Mencapai tujuan
  - e. Pengembalian investasi
2. Jenis usaha pengolahan makanan awetan yang paling tepat di daerah Malang adalah membuat olahan makanan awetan dengan menggunakan bahan baku....
  - a. Apel
  - b. Bengkuang
  - c. Nanas
  - d. Durian
  - e. Salak
3. Sasaran pasar yang paling tepat untuk produk awetan kripik buah dari Malang adalah....
  - a. Anak kecil dan wisatawan
  - b. Lansia dan anak kecil
  - c. Wisatawan dan remaja
  - d. Anak kecil dan remaja
  - e. Lansia dan remaja
4. Bahan baku yang digunakan untuk suatu usaha pengolahan makanan awetan termasuk ke dalam faktor sumber daya....
  - a. Material
  - b. Man
  - c. Methode
  - d. Market
  - e. machine
5. Perhatikan pernyataan berikut !
  - (1) Man
  - (2) Money
  - (3) Materials
  - (4) Machines
  - (5) Method

Dalam kegiatan produksi untuk memberi kemudahan atau menghasilkan jumlah produksi yang signifikan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar serta menciptakan efisiensi kerja, sumber daya yang perlu diperhatikan ditunjukkan oleh nomor ... .

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

6. Perhatikan pernyataan berikut !

- (1) Rencana Pesaing dan Pengembangan
- (2) Rencana Operasional dan manajemen
- (3) Pembiayaan dan kesimpulan usaha
- (4) Ulasan Deskripsi Usaha
- (5) Strategi Pemasaran dan Analisa Pesaing

Berdasarkan pernyataan di atas, maka tahapan perencanaan usaha yang tepat adalah

....

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

7. Berikut adalah jenis olahan bahan nabati :

- (1) Timun, wortel dan nenas yang diolah menjadi acar
- (2) Asinan buah dan sayur
- (3) Serabi dengan varian rasa nangka, cokelat dan alpukat
- (4) Sale pisang dari daerah Aceh
- (5) Tape dari singkong dan ketan hitam
- (6) Papeda dari Papua

Dari contoh diatas manakah jenis awetan olahan bahan nabati ...

- A. (1), (2), (3), dan (4)
- B. (1), (2), (4), dan (5)
- C. (1), (2), (5), dan (6)
- D. (2), (3), (4), dan (5)
- E. (3), (4), (5), dan (6)

8. Perhatikan bagan berikut ini :

No	A	B
1	Acar	Kantong plastik
2	Ubi cilembu	Keranjang
3	Kripik nangka	Alumunium foil
4	Tape singkong	Kaleng
5	Asinan	Kardus

Berdasarkan tabel di atas, kemasan yang paling tepat agar olahan makanan tidak cepat mengalami kerusakan baik rasa, higienitas, dan memiliki nilai tambah adalah ....

- A. A1 dan B4
- B. A2 dan B5
- C. A3 dan B3
- D. A4 dan B1
- E. A5 dan B4

9. Strategi promosi sebagai sebuah strategi upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada dengan tujuan utama....
  - a. Menarik calon konsumen
  - b. Membubarkan massa
  - c. Menarik calon produsen
  - d. Menghalau pengunjung
  - e. Mendatangkan pemasok
10. Untuk memasarkan produk makanan awetan dari bahan nabati pada segmen pasar remaja, media promosi yang paling tepat digunakan adalah....
  - a. Brosur
  - b. Siaran radio
  - c. Media sosial
  - d. Koran
  - e. Baliho



## KUNCI JAWABAN EVALUASI

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

## DAFTAR PUSTAKA

Wiana, Wiwin dan Puspitasari, Feny. 2019. Prakarya dan Kewirausahaan Kelas X. Bandung: Grafindo Media Pratama

<https://www.awalilmu.com/2018/09/pengertian-perencanaan-usaha-maksud-tujuan-dan-manfaatnya-lengkap.html> diakses pada tanggal 27 Oktober 2020

fixindonesia.com diakses pada tanggal 27 Oktober 2020

[www.cgssoft.com](http://www.cgssoft.com) diakses pada tanggal 27 Oktober 2020

Zambian basic education course

Flaticon.com diakses pada tanggal 27 Oktober 2020