



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



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**EVALUASI HASIL USAHA BAHAN NABATI
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
X**

**PENYUSUN
NURYANTO,S.Pd
SMAN 92 JAKARTA**

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
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	6
D. Penugasan Mandiri (optional)	7
E. Latihan Soal	7
F. Penilaian Diri	8
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	9
A. Tujuan Pembelajaran	9
B. Uraian Materi	9
C. Rangkuman	14
D. Penugasan Mandiri (optional)	14
E. Latihan Soal	14
F. Penilaian Diri	14
EVALUASI	16
DAFTAR PUSTAKA	18

GLOSARIUM

GLOSARIUM

- Bisnis*** : Kegiatan memperjualbelikan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba
- Branding*** : Proses pengelolaan merek sebuah organisasi yang bertujuan untuk meningkatkan ekuitas merek dalam jangka panjang
- Break Event Point*** : Titik impas yaitu jumlah seluruh biaya modal yang telah dikeluarkan bisa kembali, tanpa mengalami kerugian, tetapi juga belum menghasilkan keuntungan
- Efisiensi*** : Merupakan suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari segi besarnya sumber /biaya untuk mencapai hasil dari kegiatan yang dijalankan
- Evaluasi*** : Kegiatan yang dilakukan berkenaan dengan proses untuk menentukan nilai dari suatu hal
- Mentor*** : Pemberi materi kepada orang lain untuk mengajarkan beberapa hal baru
- Inovasi*** : Proses hasil pengembangan dan pemanfaatan/mobilisasi pengetahuan, keterampilan (termasuk keterampilan teknologis) serta pengalaman untuk menciptakan atau memperbaiki produk (barang dan/atau jasa), proses, dan/atau sistem yang baru, yang memberikan nilai yang berarti atau secara signifikan (terutama ekonomi dan sosial).
- Overhead*** : Biaya pengeluaran yang diperlukan untuk operasional perusahaan
- Produk*** : Barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan
- Kinerja*** : Hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X / Ganjil
Alokasi Waktu	: 2 X 45 menit
Judul Modul	:

B. Kompetensi Dasar

3. 6 Menganalisis proses evaluasi hasil usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati
 - 3.6.1 Memahami komponen evaluasi hasil usaha
 - 3.6.2 Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya
 - 3.6.3 Memahami langkah pengembangan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati

4. 6. Mengevaluasi hasil kegiatan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati
 - 4.6.1 Mengevaluasi hasil usaha yang telah dilakukan
 - 4.6.2 Menganalisis dan menyimpulkan informasi/data serta menghubungkan teori dan praktik evaluasi yang dilakukan
 - 4.6.3 Menyajikan hasil analisis dan simpulan tentang laporan hasil evaluasi dalam berbagai bentuk media (lisan/tulisan).

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang analisis proses evaluasi hasil kegiatan pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati yang meliputi komponen evaluasi hasil usaha, permasalahan usaha dan solusinya, langkah pengembangan usaha kerajinan Materi analisis proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari. Dalam masa pandemi Covid sekarang harus mampu membuat suatu terobosan dalam usaha yang dapat mempertahankan proses hasil usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati. Indonesia sangatlah kaya akan hasil bumi dari nabati, seperti padi, ketela, lidah buaya, dan lain-lainya.

Dalam materi kali ini akan kita membahas tentang proses evaluasi usaha pengolahan makanan awetan dari bahan nabati sebagai contoh berbahan Baku Lidah Buaya. modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. Melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul perencanaan usaha jasa profesi dan profesionalisme sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) komponen evaluasi hasil usaha, (b) permasalahan usaha dan solusinya, dan (c) langkah pengembangan usaha kerajinan
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan 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 dilaksanakan dalam **satu** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, soal latihan, penilaian diri dan soal evaluasi.

1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha
2. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya
3. Memahami langkah pengembangan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PROSES PEMBUATAN MINUMAN AWETAN BAHAN NABATI

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan siswa mampu untuk:

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

B. Uraian Materi

1. Evaluasi Hasil Usaha

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

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

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

2. Permasalahan Dalam Usaha Dan Solusinya

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

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

a. Waktu

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

b. Kurang Percaya Diri

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

c. Tidak Adanya Dukungan Keluarga

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

d. Pindah Bidang Bisnis

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

e. Perang Harga

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

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

dengan kualitas bagus dan bisa memberikan kenyamanan dalam berbelanja. Jadi berlatihlah menjadi usahawan yang dapat memberikan pelayanan terbaik buat pelanggan.

f. Manajemen Keuangan yang Buruk

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

3. Langkah- langkah Pengembangan Usaha

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

a. *Well organized*

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

b. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh

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

c. Menganalisa kompetitor bisnis

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

d. Pahami Resiko

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

e. Berpikir Kreatif

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

f. Fokus

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

g. Berkorban

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

h. Pelayanan Yang Baik

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

i. Konsisten

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

C. Rangkuman

Strategi yang harus dilakukan dalam pengembangan olahan awetan bahan baku nabati minuman lidah buaya adalah :

- a. Meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi permintaan pasar.
- b. Meningkatkan kualitas minuman lidah buaya, sehingga dapat bersaing dengan produk sejenis di pasaran.
- c. Memperbesar modal dan memperluas daerah pemasaran melalui promosi atau melalui kemitraan dengan pihak yang memiliki jaringan pasar luas.
- d. Melakukan efisiensi produksi dan memproduksi minuman lidah buaya yang lebih tahan lama dengan menggunakan bahan pengawet yang tidak membahayakan bagi kesehatan.

D. Penugasan Mandiri (optional)

1. Pilihlah satu jenis produk makanan awetan dari nabati yang akan dijadikan usaha di sekitar wilayah Anda .
2. Buatlah proses pengolahannya produk pilihan usaha yang kalian buat untuk
3. Buatlah teknik cara pengemasannya produk tersebut dalam bentuk laporan.

E. Latihan Soal

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

PENYELESAIAN TUGAS SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN !

1. Evaluasi usaha merupakan suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi. Suatu usaha dikatakan berhasil apabila dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat luar yang digunakan, upah tenaga kerja luar serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban pada pihak ketiga
2. langkah- langkah Pengembangan Usaha
 - Well organized
 - Mencatat berbagai hal secara menyeluruh
 - Menganalisa kompetitor bisnis
 - Pahami Resiko
 - Berpikir Kreatif
 - Fokus
 - Berkorban
 - Pelayanan Yang Baik
 - Konsisten

F. Penilaian Diri

Penilaian diri dilakukan oleh siswa untuk menilai dirinya sendiri berkaitan dengan proses dan tingkat pencapaian kompetensi yang telah dipelajari, yaitu tentang materi proses pembuatan dan pelabelan awetan pangan bahan baku nabati

No	Komponen	Ya	Tidak
1.	Apakah Anda sudah memahami tentang materi aspek pengolahan bahan nabati		
2.	Apakah sudah mengerti tentang jenis jenis olahan bahan nabati		
3	Apakah Anda sudah mampu untuk mengembangkan usaha		
4,	Apakah akan membuat sebuah usaha yang berasal dari daerah lingkungan wilayah Anda		
5	Apakah Anda sudah tahu cara membuat mengolah awetan hasil bahan baku Nabati		

Jika menjawab “**TIDAK**” pada salah satu pertanyaan di atas, maka pejarilah kembali materi tersebut dalam Modul ini dan pelajati ulang kegiatan belajar perencanaan usaha pengelolaan makanan awetan dari bahan hewani yang sekiranya perlu kalian ulang dengan bimbingan guru atau orang tua dan teman sejawat. **Jangan putus asa untuk mengulang lagi !** . Dan apabila kalian menjawab “**YA** “ pada semua pertanyaan maka lanjutkan berikut.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

KOMPONEN EVALUASI HASIL USAHA PENGOLAHAN MAKANAN AWETAN DARI BAHAN PANGAN NABATI

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan

1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati
2. Menganalisis permasalahan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati dan solusinya
3. Menganalisis pengembangan usaha pengolahan makanan awetan dari bahan pangan nabati

B. Uraian Materi

1. Komponen Evaluasi Hasil Usaha

a) Biaya Investasi

1. Investasi Mesin dan alat

Investasi alat dan mesin, yaitu pembelian perlengkapan alat dan mesin produksi yang dibutuhkan untuk proses produksi. Alat dan mesin produksi yang dibeli harus sesuai dengan kapasitas produksi, dan hal teknis lainnya, seperti ketersediaan daya listrik, dan lainnya

Pada proses produksi lidah buaya, alat dan mesin yang dibutuhkan pada Tabel. 1

No.	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	@(dalam ribu Rp)	Σ (dalam ribu Rp)
1	Cup sealer manual	1	1.200	1.200
2	Pisau	5	20	100
3	Talenan	5	15	75
4	Baskom plastik	5	25	125
5	Panci Stainless Steel	2	300	600
6	Kompore	1	600	600
7	Literan	2	20	40
8	Timbangan	1	200	200
9	pH Meter	1	400	400
10	Refraktometer	1	1.500	1.500
11	Alat lainnya	1 pkt	200	200
Jumlah (Rp)				5.040
Biaya Penyusutan/bulan = total investasi/ umur alat =(5.040/60 bulan)				84

2. Biaya tidak tetap

Pada proses produksi minuman lidah buaya, kebutuhan bahan baku pada tabel Biaya tidak tetap :

No	Bahan baku	Jumlah	Rupiah	Harga
1	Lidah buaya	100 kg	40.000	400,000
2	Sirup	70 ltr	50.000	350.000
3	Kemasan Cup	525	300	157.500
4	Tutup cup	525	500	250,000
5	Kardus	22	200	44,000
6	Sendok cup	525	800	42,000
7	Lakban	2 rool	10.000	20,000
Jumlah per satu kali produksi				1.039.750
Jumlah per bulan				207.950

3. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan yang jumlahnya tetap setiap bulannya, berapa pun jumlah produksinya. Biaya tetap meliputi biaya tenaga kerja, listrik/air, gas, penyusutan alat, dan lainnya. Pada produk lidah buaya, biaya tetap yang dibutuhkan tersaji pada table berikut

No	Komponen	Jumlah
1	Tenaga kerja tetap 6 orang @ Rp. 750.000,-	4.500.000
2	Biaya air dan listrik	1.500.000
3	Pembelian gas	1.200.000
4	Biaya penyusutan alat produksi	84.000
5	Biaya lain-lainnya	100.000
Total biaya per bulan		7.384.000
Total biaya per hari / 20 hari kerja		369.200

A. Analisis Hasil Usaha

Melalui Analisis peluang usaha ini, akan banyak hal penting yang bisa diketahui, diantaranya sebagai berikut:

- Mencegah kerugian atau kebangkrutan usaha.
- Mengetahui produk atau jasanya jika dibutuhkan oleh pasar setempat.
- Mengetahui minat konsumen akan produk atau jasa yang akan ditawarkan.
- Mengetahui rugi laba ketika berbisnis.
- Menetapkan teknik pemasaran yang tepat.
- Mengetahui berapa lama usaha dapat berjalan.
- Mengetahui jika usahanya memang layak dijalankan.
- Mengetahui persaingan yang terjadi di pasar.

B. Pengembangan hasil Usaha

Sumber gagasan produk baru untuk pengembangan usaha adalah

1. Kebutuhan dan sumber penemuan
2. Mengamati kekurangan produk lain
3. Pemanfaat produk dari perusahaan lain

Perumusan pilihan strategi pengembangan hasil usaha minuman lidah buaya dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Proses tersebut dilakukan dalam tiga tahap, yaitu

1. Pengumpulan data (input stage),
2. Analisis (matcing stage),
3. Pengambilan keputusan (decision stage).

Model yang dapat digunakan sebagai alat analisis adalah matriks SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) David, F.R. (1996). Matriks SWOT merupakan alat analisis penting yang dapat membentuk dalam mengembangkan empat macam strategi. Empat macam strategi tersebut adalah:

- 1) Strategi S – O, memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mendapatkan peluang
- 2) Strategi S – T, menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi W – O, pemanfaatan peluang dengan cara meminimumkan kelemahan.
- 4) Strategi W – T, kegiatan pada strategi ini bersifat pertahanan dengan cara meminimumkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Pengolahan lidah buaya usaha yang bisa dikembangkan dengan mudah dan murah promotion (promosi) yang dipadukan agar menghasilkan respon yang diinginkan di pasar.

C. Evaluasi Hasil Usaha

Membandingkan usaha rencana usaha yang telah dibuat sebelum rencana produksi sampai akhir dari sebuah rencana tersebut diproduksi.

Tujuan evaluasi usaha Evaluasi kelayakan usaha merupakan suatu usaha untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan.

Prinsip Evaluasi hasil usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum rencana dimulai dengan usaha yang telah dilaksanakan sampai akhir produksi.

Kunci menuju sukses usaha adalah melakukan evaluasi terhadap usaha yang telah dilaksanakan. Evaluasi dan monitoring yang telah dijalankan untuk melihat segi kemajuan dan kemunduran sebuah usaha.

Metode evaluasi dilaksanakan dengan cara :

1. Membuat daftar pertanyaan
2. Menyusun floochart
3. Inpseksi langsung
4. Interaktif langusng ke unit- unit
5. Melakukan analisis lingkungan

Manfaat Evaluasi Usaha adalah :

1. Memperkecil resiko kegagalan dan mempebesar peluang keberhasilan usaha
2. Mengetahui kekurangan – kekurangan usaha yang perlu diperbaiki
3. Mengetahui pokok usaha selama ini sudah dapat menutupi biaya operasionalnya

4. Mengetahui apakah usaha sudah mencapai sasaran atau target yang ditetapkan
5. Mengetahui kekuatan usaha sehingga perlu dipertahankan bahkan ditingkatkan lagi

Evaluasi hasil Usaha Perhitungan Biaya Makanan Awetan Dari Bahan Nabati meliputi biaya investasi, biaya tetap dan tidak tetap (variabel) untuk lidah buaya disajikan berikut ini. Hal ini untuk menjadi bahan pembelajaran jika akan membuat perencanaan kewirausahaan jenis produk lainnya.

1. Investasi Alat dan Mesin

Investasi alat dan mesin, yaitu pembelian perlengkapan alat dan mesin produksi yang dibutuhkan untuk proses produksi. Alat dan mesin produksi yang dibeli harus sesuai dengan kapasitas produksi, dan hal teknis lainnya, seperti ketersediaan daya listrik, dan lainnya. Pada proses produksi lidah buaya, alat dan mesin yang dibutuhkan.

2. Biaya Tidak tetap (Variabel)

Biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah produksi. Jadi, sifatnya tidak tetap, bisa berubah sesuai jumlah produksinya. Biaya tidak tetap ini, biasanya meliputi biaya bahan baku, bahan pembantu dan bahan kemasan.

3. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan yang jumlahnya tetap setiap bulannya, berapa pun jumlah produksinya. Biaya tetap meliputi biaya tenaga kerja, listrik/air, gas, penyusutan alat, dan lainnya.

4. Total Biaya

Total biaya adalah jumlah keseluruhan biaya tidak tetap dan biaya tetap. Pada proses produksi lidah buaya, total biaya yang dibutuhkan adalah Total biaya = Biaya variabel + Biaya tetap = Rp 1.039.750 + Rp 369.200 = Rp 1.408.950

5. Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) adalah harga pokok dari suatu produk. Jika dijual dengan harga tersebut, produsen tidak untung dan juga tidak rugi. HPP ditentukan untuk bisa menentukan harga jual. Harga jual adalah HPP ditambah margin keuntungan yang akan diambil. Untuk produk lidah buaya ini, HPP-nya adalah Total Biaya / Jumlah produksi Rp 1.408.950,- / 500 = Rp. 2.818,-

6. Harga Jual

Harga jual adalah harga yang harus dibayarkan pembeli untuk mendapatkan produk tersebut. Harga jual bisa ditentukan dengan mempertimbangkan HPP dan juga produk pesaing. Harga jual ini meliputi harga dari pabrik dan harga konsumen. Harga dari pabrik tentu lebih murah karena saluran distribusi (agen, toko, counter, dll) tentu juga harus mendapatkan keuntungan.

Pada produk lidah buaya dalam kemasan mangkok ini, melihat HPP-nya yaitu Rp2.818,- dan produk pesaing dengan volume yang relatif sama dijual berkisar Rp5.000,- sampai Rp7.000,-, ditetapkan harga jual untuk minuman lidah buaya dari pabrik adalah Rp 4.000,- (pada Tabel 4), dengan harapan di tingkat konsumen, harganya adalah Rp 4.500,- sampai Rp 6.000,-

7. Penerimaan Kotor

Penerimaan kotor adalah jumlah penerimaan uang yang didapatkan oleh perusahaan, sebelum dipotong total biaya.

8. Pendapatan Bersih (Laba)

Pendapatan bersih adalah jumlah penerimaan uang yang didapatkan oleh perusahaan, setelah dipotong total biaya. Pada produksi lidah buaya ini, jumlah penerimaan bersih adalah: $\text{Pendapatan Bersih} = \text{Penerimaan kotor} - \text{Total biaya} = \text{Rp}2.000.000 - \text{Rp}1.408.950 = \text{Rp}591.050$ Jadi perkiraan pendapatan untuk satu kali produksi, yaitu sebanyak 500 mangkok lidah buaya, akan mendapatkan laba/keuntungan sebesar Rp 591.050,- (lima ratus Sembilan puluh satu ribu lima puluh rupiah).

C. Rangkuman

Evaluasi usaha adalah aktivitas analisis kinerja usaha. Evaluasi adalah proses menentukan nilai untuk suatu hal atau objek yang berdasarkan pada acuan – acuan tertentu untuk menentukan tujuan tertentu. Prinsip dasar adalah membandingkan rencana usaha yang sudah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang sudah dicapai pada akhir masa produksi.

D. Penugasan Mandiri (optional)

Carilah informasi sebuah perusahaan yang berhubungan dengan :

1. Profil usaha (nama perusahaan bergerak di bidang apa, tahun berdirinya)
2. Siapa target konsumennya
3. Bagaimana strategi pemasarannya
4. Carilah perusahaan yang memiliki diagram keuntungan setiap bulan atau setiap tahun

E. Latihan Soal

1. Hitunglah biaya total yang dibutuhkan dalam pembuatan usaha minuman Lidah Buaya . jika diketahui .
 - a. Biaya tetap Rp. 369.200
 - b. Biaya Variabel Rp. 1.039.750
2. Hitunglah Harga Pokok Produksi
 - a. Total biaya produksi Rp. 1.408.950
 - b. Jumlah produk 500 cup
3. Manfaat apakah bila kita melakukan analisa usaha !
4. Apakah yang dimaksud dengan evaluasi usaha.

F. Penilaian Diri

No	Pernyataan	Ya	Tidak
1.	Saya berusaha menghayati keberagaman produk makanan khas daerah di wilayah sekitar lingkungan saya,		
2.	Saya menunjukkan motivasi internal dan peduli lingkungan dalam menggali informasi tentang keberagaman produk makanan khas daerah dan kewirausahaan di lingkungan sekitar.		
3.	Saya membaca modul materi ini dengan penuh semangat		
4.	Saya memahami lembar tugas yang ada di dalam modul ini dengan baik dan tepat		
5.	Apakah kalian memahami materi pembelajaran awetan tentang evaluasi usaha		
6.	Saya memahami unsur – unsur yang ada dalam		

	analisis usaha awetan bahan baku nabati		
7.	Apakah kalian mengerti tentang biaya tetap		
8.	Apakah kalian mengerti tentang biaya tidak tetap		

Jika menjawab “ **TIDAK**” pada salah satu pertanyaan di atas, maka pejarilah kembali materi tersebut dalam Modul ini dan pelajati ulang kegiatan belajar perencanaan usaha pengelolaan makanan awetan dari bahan hewani yang sekiranya perlu kalian ulang dengan bimbingan guru atau orang tua dan teman sejawat. **Jangan putus asa untuk mengulang lagi !** . Dan apabila kalian menjawab “**YA** “ pada semua pertanyaan maka lanjutkan berikut.

EVALUASI

Kerjakanlah soal – soal di bawah ini dengan jawaban yang tepat !

1. Target usaha yang didalamnya terdapat keinginan dan kebutuhan yang akan dipenuhi/dipuaskan seseorang/kelompok dinamakan
 - a. Resiko
 - b. Usaha
 - c. Peluang
 - d. Peluang Usaha
 - e. Keberhasilan
2. Untuk mencapai peluang usaha diperlukan
 - a. Modal usaha
 - b. Perhitungan yang rumit
 - c. Kerja keras dan pengorbanan
 - d. Perhitungan laba dan rugi
 - e. Perencanaan usaha yang baik
3. Pendekatan yang dapat digunakan untuk mengetahui peluang usaha yaitu
 - a. Permintaan
 - b. Penawaran
 - c. Penerimaan
 - d. Pengeluaran
 - e. Permintaan dan pengeluaran
4. Yang bukan merupakan persyaratan pokok dalam memanfaatkan peluang usaha pada masa depan adalah ...
 - a. Berfikir positif.
 - b. Bersedia bekerja keras.
 - c. Mau mendengarkan orang lain
 - d. Optimis'
 - e. Keterbukaan
5. Untuk menggali dan memanfaatkan peluang usaha/bisnis seorang wirausahawan harus berfikir secara positif dan kreatif,diantaranya kecuali
 - a. Harus percaya dan yakin bahwa usaha/bisnis bisa dilakukan
 - b. Tidak perlu mendengarkan saran-saran orang lain
 - c. Harus bertanya pada diri sendiri
 - d. Harus menerima gagasan baru dalam dunia usaha/bisnis
 - e. Harus mendengarkan saran2 orang lain
6. Berikut bukan langkah yang ditempuh untuk menyeleksi peluang,yaitu
 - a. Menentukan konsumen
 - b. Menciptakan produk baru
 - c. Mengamati pintu peluang
 - d. Menaksir biaya awal
 - e. Memperhitungkan resiko yang akan terjadi
7. Produk/barang yg dihasilkan produsen harus ... bagi konsumen
 - a. Memiliki kualitas rendah
 - b. Dijual dengan harga murah
 - c. Memiliki nilai tambah
 - d. Memiliki kualitas tinggi
 - e. Aman

8. Kemampuan dan kesediaan pesaing untuk mempertahankan posisinya dipasar dinamakan....
 - a. Resiko teknik.
 - b. Resiko pesaing.
 - c. Resiko financial
 - d. Resiko kerugian
 - e. Resiko biaya
9. Berikut bukan faktor yg dianalisis dalam pasar,yaitu
 - a. Kemampuan menganalisis demografi pasar
 - b. Kemampuan dan tingkah laku pesaing
 - c. Kemampuan keunggulan bersaing
 - d. Kevakuman pesaing yg dianggap dpt menciptakan peluang
 - e. Jumlah konsumen yg ada di dalam pasar
10. Beberapa resiko yg mungkin terjadi didalam kegiatan usaha,diantaranya resiko
 - a. Tehnik dan resiko modal
 - b. Financial dan resiko pesaing
 - c. Pesaing dan resiko pengelolaan usaha
 - d. Financial dan resiko tenaga kerja
 - e. Tenaga kerja dan resiko tehnik

DAFTAR PUSTAKA

Silabus Prakarya dan Kewirausahaan SMA Aspek Pengolahan Revisi Kelas X

Buku paket Prakarya dan Kewirausahaan SAM Kelas X cetakan ke-2 2016 (edisi Revisi)

<https://media.neliti.com/media/> tentang pertanian Lidah Buaya

Peningkatan Performansi Produk Lidah Buaya di kelompok wanita Tani “ Sri Rejekii” di Kota Batu

Pontianak Post. 2005. Investasi Produk Lidah Buaya Masih Menjanjikan. Pontianak Post On line, <http://Pontianak Post.htm>.diakses 26 April 2006.

Zakaria. 2000. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Lanting di Kabupaten Kebumen Jawa Tengah. Tesis Program Pascasarjana Ekonomi Pertanian. UGM. Yogyakarta. (tidak dipublikasikan)