



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
XII



**MENGEVALUASI KEGIATAN USAHA PENGOLAHAN
MAKANAN FUNGSIONAL**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XII**

Penyusun :

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

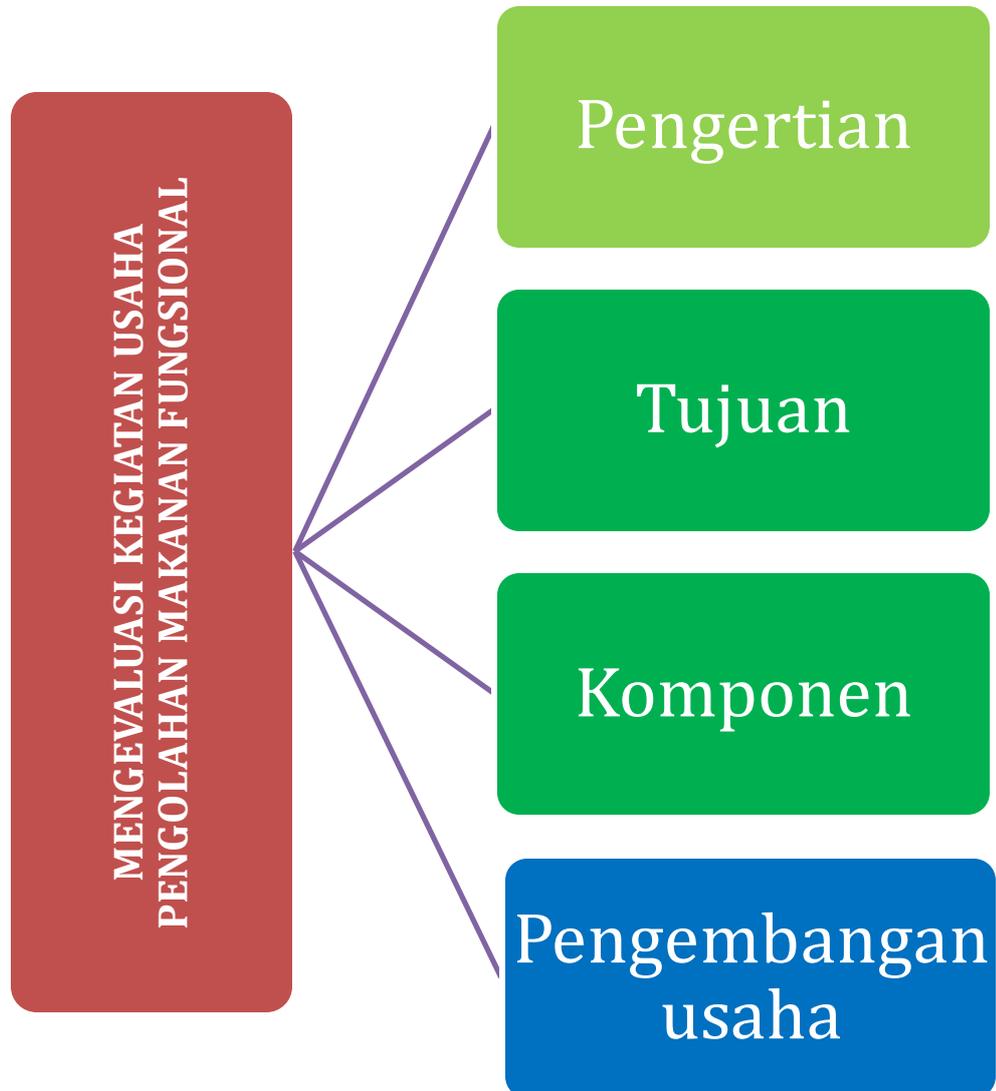
DAFTAR ISI

PENYUSUN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
GLOSARIUM.....	iv
PETA KONSEP.....	v
PENDAHULUAN.....	1
A. Identitas Modul.....	1
B. Kompetensi.....	1
C. Deskripsi Singkat Materi.....	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul.....	1
E. Materi Pembelajaran.....	1
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1.....	2
A. Tujuan Pembelajaran.....	2
B. Uraian Materi.....	6
C. Rangkuman.....	6
D. Penugasan.....	6
E. Latihan soal.....	6
F. Penilaian Diri.....	8
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2.....	9
A. Tujuan Pembelajaran.....	9
B. Uraian Materi.....	9
C. Rangkuman.....	16
D. Penugasan.....	17
E. Latihan Soal.....	17
F. Penilaian Diri.....	19
EVALUASI.....	17
DAFTAR PUSTAKA.....	23

GLOSARIUM

Bagan	:	Gambar rancangan, skema, diagram yang memperlihatkan informasi sebagai serangkaian garis atau blok.
Sumber daya	:	Nilai potensi yang dimiliki oleh suatu materi atau unsur tertentu.
Pengolahan	:	Kegiatan yang dilakukan untuk merubah bahan mentah menjadi produk.
Strategi	:	Tindakan atau aksi yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan
Promosi	:	Upaya untuk memberitahukan produk kepada khalayak atau masyarakat
Fungsional evaluasi	:	Produk kesehatan Kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui perkembangan usaha
Sumber daya	:	Nilai potensi yang dimiliki oleh seseorang atau suatu unsur
Komunikasi	:	Kelompok atau individu untuk menyampaikan informasi
Laporan	:	Pertanggungjawaban atas kegiatan yang telah dilaksanakan
Maerket	:	Pemasaran
Perencanaan	:	Proses.
Wirausaha	:	Aktivitas dalam mengelola produk.
Kreatif	:	Menciptakan sesuatu yang berbeda.
Inovatif	:	Memulai sesuatu yang baru.
Target	:	Tujuan
Transaksi	:	Kegiatan yang dilakukan untuk menjual produk

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran : Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas : XII
Alokasi Waktu : 4 x 45 menit
Judul Modul : Media promosi produk usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan pangan nabati dan hewani.

B. Kompetensi

Kompetensi Dasar dan Indikator Pencapaian

- 3.8 Mengevaluasi kegiatan usaha pengolahan makanan fungsional
 - 3.8.1 Menentukan kegiatan usaha pengolahan makanan fungsional
- 4.8 Menyusun rencana pengembangan usaha pengolahan makanan fungsional
 - 4.8.1 Membuat rencana pengembangan usaha pengolahan makanan fungsional

C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini disajikan untuk mengetahui evaluasi kegiatan usaha dan rencana pengembangan pengolahan makanan fungsional, di kompetensi dasar sebelumnya sudah dibahas materi-materi yang berkaitan dengan pengolahan makanan fungsional, Nah, di modul pembelajaran kali ini akan di bahas lebih lanjut bagaimanakah evaluasi dari kegiatan usaha oleh karena itu mari kita mempelajari materi ini dengan cermat. **Selamat mempelajari dengan semangat!**

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Supaya belajar dapat bermakna maka yang perlu lakukan adalah :

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

E. Materi Pembelajaran

Adapun cakupan materi di pembelajaran ini adalah :

1. Pengertian.
2. Tujuan evaluasi.
2. Komponen evaluasi.
3. Langkah/tahapan pengembangan usaha.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari materi ini diharapkan dapat memahami pengertian, tujuan dan komponen evaluasi kegiatan rencana usaha pengolahan makanan fungsionali.

B. Uraian Materi

Pengertian

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 usaha tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat - alat luar yang digunakan, upah tenaga kerja luar serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban pada pihak ketiga.

Kalian pasti mengetahui bahwa setiap usaha tidak selamanya lancar dan ini sesuatu yang tidak dikehendaki. Tentu setiap orang menginginkan selalu mengalami kemajuan Usaha dari waktu ke waktu. Banyak hal yang bisa mempengaruhi kondisi usaha kita diantaranya :

- Pasar yang mulai lesu.
- Persaingan yang makin ketat.
- Produktifitas menurun.
- Biaya produksi yang meningkat dan lain-lain.

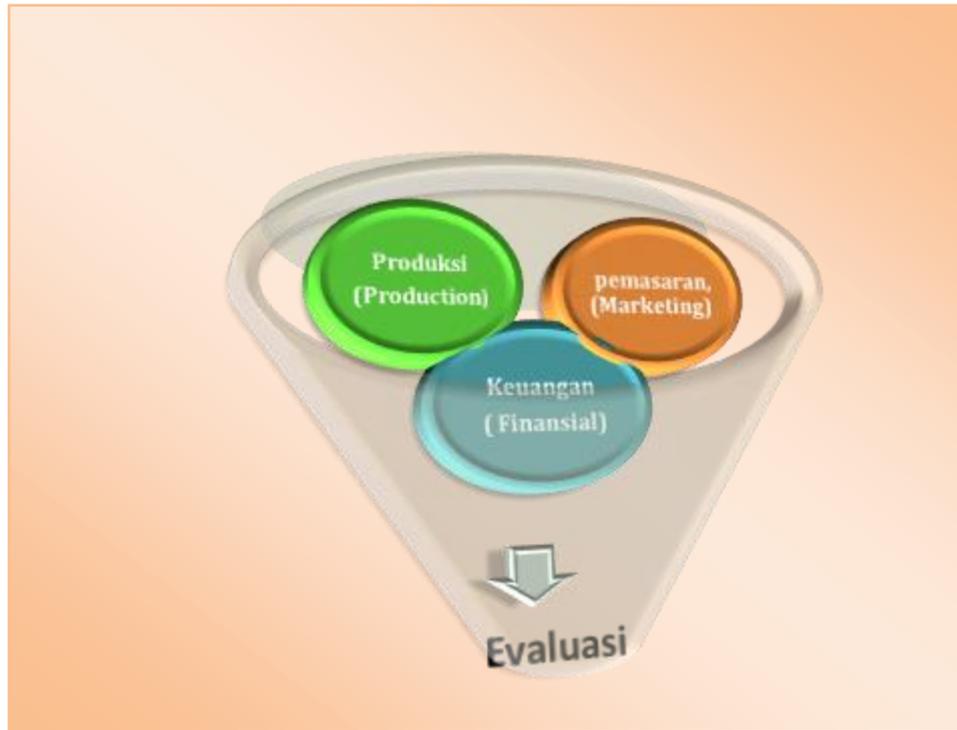
Bagaimana agar usaha selalu mengalami kemajuan ? Setelah rencana usaha yang kita buat dengan baik apakah sudah cukup? tentu tidak kita perlu melakukan evaluasi dan monitoring usaha.



Melakukan evaluasi kemajuan usaha merupakan proses yang berlangsung 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/ wirausaha sekaligus menjadi sarana belajar dan proses mengupgrade diri dalam proses ini bisa jadi ditemukan hal-hal baru dan strategi baru mencapai sukses dalam berwirausaha.

Aspek Evslusdi ysdrrbsgsi prndukung susuai atau tidaknya rencana usaha.

Disajikan skema aspek evaluasi dari kegiatan pengolahan makanan fungsional adalah :



Gambar 1. Skema aspek evaluasi

1) Tujuan Evaluasi Kelayakan Usaha

Evaluasi kelayakan usaha merupakan suatu kegiatan untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan. Terdapat beberapa kegunaan dari kelayakan usaha, yaitu:

- (1) Memandu pemilik dana untuk mengoptimalkan penggunaan dana yang dimilikinya.
- (2) Memperkecil resiko kegagalan investasi dan bisa memperbesar peluang keberhasilan investasi yang bersangkutan. (Umar : 2003).

2) Tahap-tahap Evaluasi Kelayakan Usaha

Secara umum studi kelayakan usaha akan mencakup beberapa aspek yaitu:

- (1) Aspek pemasaran
- (2) Aspek teknis
- (3) Aspek finansial (keuangan),
- (4) Aspek lingkungan.

Dalam kenyataan tidak semua aspek harus diteliti, hanya aspek yang dibutuhkan saja yang perlu dianalisis lebih lanjut. Untuk ini dalam pembelajaran ini hanya mempelajari aspek pasar, aspek finansial, aspek teknis dan aspek finansial saja.

3) Monitoring Dan Evaluasi Usaha

Hal yang menjadi dasar setiap pelaku usaha untuk maju adalah keyakinan diri bahwa ia mampu untuk maju dan sukses dalam bisnis, jika cara berfikir ini cukup kuat maka satu tiket untuk sukses sudah didapat. Langkah selanjutnya adalah melaksanakan dan belajar dengan melakukan (*learning by doing*).

Yang perlu dievaluasi dalam wirausaha antara lain :

a. Posisi Keseluruhan Usaha

Posisi keseluruhan usaha digunakan untuk mengetahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha), berapa jumlah hutang-hutang pada pihak lain, berapa rata-rata pengeluaran dalam sebulan, dan berapa

pendapatan bersih yang diperoleh setiap bulannya. Hal ini dilakukan untuk mengetahui jika terjadi penyimpangan dalam keuangan sehingga perlu dilakukan pengecekan secara berkala.

b. *Apakah Ada kemajuan atau Kemunduran usaha*

Posisi keuangan biasanya menjadi patokan utama dalam evaluasi kemajuan atau kemunduran sebuah usaha, meski bukan yang segalanya. Setelah mengetahui posisi keuangan, selanjutnya melakukan evaluasi terhadap kegiatan usaha. Apakah usaha mengalami kemajuan atau kemunduran? Cara mudahnya adalah dengan membandingkan pada saat awal kalian menjalankan usaha dengan setelahnya (biasanya dengan jangka waktu pembandingan yang waktunya dapat ditentukan sendiri, misalnya seperti 3 bulan, 6 bulan, atau satu tahun sekali setelah usaha berjalan).

c. *Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan*

Hasil evaluasi usaha yang menunjukkan beberapa parameter dipergunakan sebagai bahan untuk melakukan langkah selanjutnya. Caranya, berikanlah perhatian pada penjualan yang menurun. Dimana kira-kira letak kesalahannya, sehingga kalian bisa melakukan langkah-langkah efektif untuk mengatasinya, dan bisa segera melakukan 'penyehatan' agar usaha kalian kembali berjalan baik. Tetapi apabila kondisi keuangan dan penjualan kalian telah sehat dan mengalami peningkatan, usahakan janganlah 'cepat puas' dulu.

d. *Pikirkan target usaha Kalian selanjutnya*

Evaluasi sebuah usaha juga bisa dimanfaatkan sebagai bahan untuk mencapai merencanakan target pertumbuhan usaha selanjutnya. Kalian dituntut untuk memikirkan 'target' selanjutnya dengan upaya melakukan perbaikan atau pengembangan usaha. Coba pikirkan secara cermat, apakah dengan kondisi saat ini kalian ingin mendongkrak penjualan usaha karena angka penjualan mengalami kerugian yang cukup besar? Coba kalian cari peluang target apa yang kira-kira tepat untuk lakukan. Misalnya seperti saatnya kalian melakukan promosi lebih gencar? Apa sudah waktunya kalian melakukan ekspansi usaha ke tempat lain yang lebih ramai?

4) *Kapan Melakukan Evaluasi Usaha*

Evaluasi memiliki periode yang dapat dilakukan, waktu yang tepat dalam melakukan evaluasi. Evaluasi terhadap perkembangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa kondisi yaitu :

a. Secara rutin/berkala.

Kalian bisa melakukan evaluasi bulanan, triwulan, ataupun tahunan. Biasanya yang paling sering dilakukan adalah evaluasi triwulan menyangkut evaluasi kegiatan sehari-hari (seperti pendapatan dan pengeluaran), dan tahunan untuk evaluasi secara lengkap yang mencakup laporan keuangan, persaingan usaha, SDM, dan lain sebagainya. Evaluasi berkala sangat baik manfaatnya, karena dengan adanya evaluasi secara rutin maka masalah-masalah yang timbul bisa lebih cepat diatasi dan peluang untuk pengembangan bisa lebih cepat dimanfaatkan.

b. Secara Insidental

Evaluasi secara insidental dilakukan setiap saat apabila (umumnya) terjadi masalah yang dirasakan cukup signifikan pada usaha kalian. Evaluasi seperti ini biasanya dilakukan apabila terjadi masalah atau kemunduran pada usaha.

5) **Atur jadwal evaluasi**

Setelah membangun sistem evaluasi kinerja :

- Formulir evaluasi, pengukuran kinerja, pedoman umpan balik dan prosedur disipliner .
- Kalian hanya perlu memutuskan kapan untuk melakukan evaluasi kinerja.

Beberapa praktek melakukan semua evaluasi, sementara yang Anda memutuskan untuk jadwal evaluasi, pastikan bahwa setiap penilai konsisten memenuhi batas waktu evaluasi

Sistem evaluasi kinerja dalam kelompok harus merupakan komponen kunci dari struktur latihan kalian. Bila diterapkan secara efektif, hal ini menjamin keadilan, mendorong pertumbuhan dan pembangunan dan mendorong rasa bangga kontribusi anggota kelompok kalian.

Hal-Hal yang Perlu Dievaluasi :

Salah satu seminar *Gerald Abraham* salah seorang penasehat bisnis pada sebuah firma hukum, juga pemilik dan direktur sebuah konsultan keuangan di tahun 2006, berisi tentang menjadi sukses dengan memahami 9 aspek penting sebelum memulai usaha. Aspek tersebut yaitu :

- a) Memahami konsep produk atau jasa secara baik.
- b) Membuat visi dan misi usaha.
- c) Perlunya winning, positive dan learning attitude untuk menjadi sukses.
- d) Membuat perencanaan dan strategi usaha yang efektif akan menghindari usaha daripada resiko usaha dan keuangan.
- e) Menghindari usaha dari pada resiko manajemen.
- f) Optimalisasi sumber daya manusia.
- g) Kreatifitas, kepemimpinan dan proses pembuatan keputusan sangat penting?
- h) Pengetahuan dasar pengelolaan keuangan dan pembiayaan.
- i) Pemasaran, pelayanan dan produk brand (merk).

Metoda Evaluasi Usaha :

Adapun metode evaluasi usaha yang dapat kalian dilakukan dalam wirausaha makan fungsional antara lain :

- a) Menggunakan daftar pertanyaan untuk menganalisis masalah.
- b) Menggunakan laporan kinerja organisasi.
- c) Menyusun flow-chart (grafik) untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan terjadi resiko pada masing-masing tahap.
- d) Inspeksi (pemeriksaan) langsung.
- e) Melakukan interaksi intensif dengan unit dalam kelompok organisasi.
- f) Mengadakan benchmarking (perbandingan) dengan pihak luar untuk berbagi pengalaman.
- g) Melakukan analisis terhadap bentuk-bentuk kerjasama.
- h) Melakukan analisis lingkungan.

MAKA,

setelah mempelajari materi diatas dapat disimpulkan

Menjalankan usaha tanpa melakukan evaluasi, seperti kalian berpergian ketempat asing tanpa peta atau petunjuk jalan.



Sumber :
[//smkn3sibolga.sch.id/blog/cara-belajar-efektif/](https://smkn3sibolga.sch.id/blog/cara-belajar-efektif/)

C. Rangkuman

1. Evaluasi Usaha adalah Suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
2. Terdapat beberapa kegunaan dari kelayakan usaha, yaitu:
 - a. Memandu pemilik dana untuk mengoptimalkan penggunaan dana yang dimilikinya.
 - b. Memperkecil resiko kegagalan investasi dan bisa memperbesar peluang keberhasilan investasi yang bersangkutan. (Umar : 2003).
3. Secara umum studi kelayakan usaha akan mencakup beberapa aspek yaitu:
 - Aspek pemasaran
 - Aspek teknis.
 - Aspek finansial (keuangan).
 - Aspek lingkungan.
4. Yang perlu dievaluasi dalam wirausaha antara lain :
 - a. Posisi keseluruhan usaha.
 - b. Apakah ada kemajuan atau kemunduran usaha.
 - c. Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan.
 - d. Pikirkan target usaha kalian selanjutnya.
5. Evaluasi terhadap perkembangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa kondisi yaitu :
 - Secara rutin/berkala.
 - Secara Insidental.
- 5) Setelah membangun sistem evaluasi kinerja dalam kelompok kalian maka perlu dilakukan pengaturan jadwal dengan memperhatikan :
 - Formulir evaluasi, pengukuran kinerja, pedoman umpan balik dan prosedur disipliner.
 - Memutuskan kapan untuk melakukan evaluasi kinerja.

D. Penugasan

Setelah mempelajari materi, sekarang silahkan kalian membuat evaluasi dari kegiatan sebelumnya yaitu pada kompetensi dasar 3.6 mengenai perencanaan usaha pengolahan makanan fungsional yang sudah kalian lakukan.

- a. Jika memiliki laptop, ketik dengan menggunakan font time new roman, 1 spasi, dan di print dengan diatas kertas A4.
- b. Jika tidak ada alat ketik maka tulis menggunakan pulpen berwarna hitam di buku tulis dengan tulisan rapi dan jelas.

E. Latihan Soal

1. Memperkecil resiko kegagalan investasi dan bisa memperbesar peluang keberhasilan investasi yang bersangkutan merupakan ...
 - a. Tujuan evaluasi
 - b. Aspek evaluasi
 - c. Tahapan evaluasi
 - d. Strategi evaluasi
 - e. Sasaran evaluasi
2. Perhatikan pernyataan berikut ini :
 - a) Memahami konsep produk atau jasa secara baik
 - b) Membuat visi dan misi usaha

- c) Perlunya winning, positive dan learning attitude untuk menjadi sukses
Pernyataan di atas termasuk ...
- Tujuan evaluasi
 - Aspek evaluasi
 - Tahapan evaluasi
 - Hal yang harus di evaluasi
 - Sasaran evaluasi
3. Perhatikan pernyataan berikut ini ...
- Posisi keseluruhan usaha.
 - Apakah ada kemajuan atau kemunduran usaha.
 - Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan.
- Hal diatas merupakan ...
- Tujuan evaluasi.
 - Monitoring dan ebaluasi usaha.
 - Tahapan evaluasi.
 - Hal yang harus di evaluasi.
 - Sasaran evaluasi.
4. Dalam memulai usaha makanan fungsional tidak bisa dengan begitu saja memulai tetapi harus memperhatikan beberapa aspek, terdapat berapa aspek yang harus diketahui oleh wirausahawan adalah ...
- 5 aspek
 - 6 aspek
 - 7 aspek
 - 8 aspek
 - 9 aspek
5. Perhatikan pernyataan berikut ini :
- (1) Aspek pemasaran
 - (2) Aspek teknis
 - (3) Aspek finansial (keuangan),
- Pernyataan diatas merupakan ...
- Tujuan evaluasi.
 - Monitoring dan evaluasi usaha.
 - Tahapan evaluasi.
 - Hal yang harus di evaluasi.
 - Sasaran evaluasi.

Kunci Jawaban dan pembahasan:**Latihan soal pembelajaran 1**

No.	Jawaban	Pembahasan	Skor
1.	A	Tujuan evaluasi menurut umur :2000	20
2.	D	Komponen yang termasuk kedalam pelaporan dan pengembangan	20
3.	B	Kegiatan usaha harus di awasi agar terlihat perkembangannya	20
4.	E	a) Memahami konsep produk atau jasa secara baik b) Membuat visi dan misi usaha c) Perlunya winning, positive dan learning attitude untuk menjadi sukses d) Membuat perencanaan dan strategi usaha yang efektif akan menghindari usaha daripada resiko usaha dan keuangan. e) menghindari usaha daripada resiko manajemen. f) Optimalisasi sumber daya manusia. g) Kreativitas, kepemimpinan dan proses pembuatan keputusan sangat penting? h) Pengetahuan dasar pengelolaan keuangan dan pembiayaan i) Pemasaran, pelayanan dan product brand (merk)	20
5.	C	Aspek yang mendukung perkembangan usaha adalah tahapan tahapan evaluasi.	20

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawah ini!

No.	Kegiatan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Saya sudah memahami pengertian evaluasi		
2	Saya mampu memahami aspek evaluasi		
3	Saya mampu memahami tujuan evaluasi		
4	Saya memahami level evaluasi		
5	Saya memahami materi ini dengan baik.		

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran ini dapat menyusun rencana pengembangan usaha pengolahan makanan fungsional

B. Uraian Materi

Setelah kalian mempelajari evaluasi maka kalian sudah pasti mengetahui evaluasi itu sangat penting untuk pengembangan usaha yang kalian lakukan. Mari kita pelajari Perencanaan Pengembangan Usaha.

Perencanaan pengembangan usaha adalah:

- 1) Mengatur proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan pengadaan peralatan usaha untuk mencapai tujuan.
- 2) Keseluruhan proses hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang dalam rangka mencapai tujuan yang sudah ditentukan
- 3) Sebuah selling document tertulis yang disiapkan dan mengungkapkan daya tarik, serta harapan sebuah usaha atau bisnis kepada penyandang dana potensial.
- 4) Perkembangan sistematis dari program tindakan dan ditujukan pada pencapaian tujuan usaha yang telah disepakati dengan proses analisis, dan seleksi di antara kesempatan-kesempatan pengembangan usaha yang ada.

Prinsip-prinsip pengembangan usaha:

- 1) Harus dapat diterima oleh semua pihak dan dapat dilaksanakan.
- 2) Harus dibuat secara fleksibel dan realistis.
- 3) Harus mencakup semua aspek kegiatan usahanya.
- 4) Harus merumuskan cara-cara kerja efektif dan efisien.

Manfaat perencanaan pengembangan usaha:

- 1) Sebagai alat untuk membimbing jalannya pelaksanaan pengembangan usaha.
- 2) Mengamankan kelangsungan hidup pengembangan usaha.
- 3) Meningkatkan kemampuan manajerial dalam rangka pengembangan usaha.
- 4) Sebagai pedoman wirausaha dalam pelaksanaan pengembangan usaha.
- 5) Sebagai alat untuk mengetahui yang akan terjadi dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha.
- 6) Sebagai alat berkomunikasi dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha.
- 7) Sebagai alat untuk memperkecil risiko dalam pelaksanaan pengembangan usaha.
- 8) Memperbesar peluang usaha dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha.
- 9) Sebagai alat pengendalian pengembangan usaha.
- 10) Sebagai alat memudahkan bantuan kredit modal usaha dari bank dalam rangka pengembangan usaha.

Tujuan perencanaan pengembangan usaha antara lain :

- 1) Membantu wirausaha untuk berorientasi ke masa depan dalam pengembangan usaha.
- 2) Mengkoordinasikan keputusan dan menentukan gagasan dalam pengembangan usaha.
- 3) Membantu wirausaha meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar dalam pengembangan usaha.
- 4) Membantu wirausaha meningkatkan akses dan penguasaan teknologi dalam pengembangan usaha.

- 5) Membantu wirausaha meningkatkan akses sumber modal usaha dan memperkuat struktur modal dalam pengembangan usaha
- 6) Membantu wirausaha meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen dalam rangka pengembangan usaha.

5 langkah dasar proses perencanaan pengembangan usaha yaitu :

- 1) Menganalisis lingkungan internal dan eksternal usahanya (SWOT analysis).
- 2) Memformulasikan strategi pengembangan usaha jangka pendek dan jangka panjang (visi, misi, strategi, dan kewajiban).
- 3) Menerapkan rencana strategi pengembangan usaha (program, anggaran, dan prosedur).
- 4) Mengevaluasi kinerja strategi perencanaan pengembangan usaha.
- 5) Melakukan follow-up dengan feed back yang berkesinambungan.

Faktor pendukung keberhasilan pengembangan usaha antara lain :

- 1) Adanya perencanaan yang tepat, mantap, dan dapat dilaksanakan
- 2) Visi dan misi serta dedikasi yang tinggi.
- 3) Sumber daya manusia yang tinggi.
- 4) Manajemen usaha yang handal, terampil, dan teknologi yang tinggi.
- 5) Komitmen yang tinggi.
- 6) Dana atau modal yang cukup.
- 7) Sarana atau prasarana yang lengkap.
- 8) Keterampilan dan pengalaman.
- 9) Kecocokan minat atau interest terhadap barang dan jasa yang dibutuhkan konsumen.
- 10) Kepuasan konsumen.
- 11) Faktor internal dan eksternal berupa peningkatan akan barang dan jasa yang dipasarkan.

Teknik pengembangan usaha yang memanfaatkan sumber daya internal adalah untuk menciptakan kemampuan dan meningkatkan nilai tambah agar mencapai tujuan sumber daya usaha, diantaranya:

- 1) Tanah, bahan baku, dan bangunan usaha
- 2) Adanya bakat dan keahlian wirausaha dalam memimpin pengembangan usaha
- 3) Modal yang cukup
- 4) Manajemen yang diterapkan
- 5) Tenaga kerja yang ahli dan terampil
- 6) Teknologi yang diterapkan
- 7) Kemitraan dan modal ventura

Langkah-langkah teknik pengembangan usaha:

Langkah I , wirausaha menetapkan gambaran pasaran hasil produksinya sebagai berikut :

- 1) Mencari konsumen yang dituju
- 2) Menentukan banyaknya produk yang dibutuhkan konsumen
- 3) Menetapkan harga jual sesuai daya beli konsumen
- 4) Membuat ukuran modelnya dan macam produk yang diminati konsumen
- 5) Menciptakan mutu produk dan manfaat yang diminati konsumen
- 6) Menciptakan kemasan yang diminati konsumen
- 7) Menciptakan selera dan minat konsumen serta tanggapan terhadap produk

Langkah II, wirausaha harus menciptakan saluran distribusi tepat, dengan cara berikut ini :

- 1) Disalurkan langsung kepada konsumen.
- 2) Disalurkan secara tidak langsung.
- 3) Disalurkan secara semi langsung.

Langkah III, wirausaha harus dapat memproduksi produk, dengan cara berikut ini :

- 1) Membuat produk dengan menggunakan mesin.

- 2) Membuat kemasan yang menarik dan digemari konsumen.
- 3) Membuat warna produk yang menarik dan disenangi konsumen.
- 4) Membuat jenis dan bentuk produk yang diminati konsumen.
- 5) Membuat produk yang berkualitas dan bermanfaat bagi konsumen.

Langkah IV, wirausaha dapat mengawasi dan mengendalikan produk sebagai berikut :

- 1) Mengawasi dan mngendalikan hasil produk.
- 2) Membuat catatan hasil pengawasan/pengendalian produk terutama terkait kualitas dan manfaatnya.

Langkah V, wirausaha dapat mencari dan memperoleh bahan baku, dengan cara sbb:

- 1) Mencari bahan baku dengan mudah.
- 2) Menyiapkan persediaan bahan baku dengan cukup.
- 3) Menyiapkan dan melaksanakan transportasi dengan baik.
- 4) Mencari dan mnyediakan tenaga kerja terampil.

Langkah VI, wirausaha dapat memelihara sarana dan prasarana dengan cara:

- 1) Meningkatkan pemeliharaan dan merawat fisik pabrik dan bangunan.
- 2) Mengoptimalkan pelaksanaan dan ketatausahaan, pembukuan, adminstrasi, dan peraturan pemerintah.
- 3) Menerapkan efisiensi penggunaan waktu pengembangan usaha, tenaga kerja, dan pembiayaan usaha.
- 4) Melaksanakan dan menggunakan prinsip-prinsip ekonomis dan manajemen usaha.

Realisasi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha yang sudah ada, dapat dilakukan dengan beberapa cara:

- 1) Usaha yang sudah ada, produk yang ditawarkan bukan produk lama, tetapi produk baru atau produk yang sudah diperbarui menyangkut kualitas, model, desain, dan manfaat produk yang diminati dan disenangi oleh konsumen
- 2) Strategi diversifikasi produk, wirausaha harus membuat produk baru yang berbeda dengan yang sudah ada agar diminati konsumen.
- 3) Strategi penetrasi pasar, dengan menjual jenis produk lama dalam jumlah yang lebih besar ke pasar lama.
- 4) Strategi manajemen usaha, suatu transisi pengambilan keputusan manajerial dalam merealisasikan pengeembangan usaha.
- 5) Strategi menyisihkan uang, dengan cara:
 - Memanfaatkan dana-dana penyusutan
 - Menyisihkan laba yang diperoleh
 - Penjualan aktiva yang tidak terpakai
 - Penjualan produk secara kontan (diskon)

Sumber: <http://khitacollections01.blogspot.com/2017/07/materi-prakarya-evaluasi-hasil-usaha.html>

Disajikan contoh teknik pengembangan usaha makanan fungsional

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setelah memperhatikan semakin meningkatnya jumlah pengangguran dan kurangnya pengetahuan di masyarakat untuk memanfaatkan peluang bisni, di karenakan kurangnya pengetahuan akan pemanfaatan sumberdaya yang ada dan menyebabkan semakin meningkatnya kerisis ekonomi di masyarakat, di karenakan kurangnya pemikiran yang luas untuk menciptakan lapangan pekerjaan baru, yang dapat membantu meningkatkan perekonomian bagi keluarga dan masyarakat.

Berwirausaha merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk menjadikan jalan keluar dari permasalahan tersebut, banyak cara yang dilakukan dalam berwirausaha,

misalnya mengolah barang mentah menjadi produk ataupun barang setengah jadi menjadi suatu produk yang mempunyai nilai jual yang cukup tinggi sehingga dapat dinikmati para konsumen.

Oleh karena itu penulis menciptakan suatu hasil atau produk yang memiliki nilai jual, penulis membuat kue "BOBICO" kue ini berbahan dasar ubi yang sangat mudah di dapatkan, akan tetapi masyarakat kurang akan pengolahannya, sehingga tidak menyadari bahwa ubi ini jika di olah menjadi kue yang menarik dapat memiliki harga jual yang cukup tinggi.

1.2 Visi

Adapun Visi kami adalah :

- 1; Menjadikan makanan fungsional menjadi yang utama
- 2'. Menjadikan sebagai makanan favorit kaula muda

1.3 Misi

Adapun misi kami adalah:

1. Selalu berinovasi dengan produk tradisional
2. Meningkatkan kualitas makanan tradisional
3. Mengutamakan kualitas dalam pelayanan sehingga konsumen puas

1.4 Tujuan kegiatan usaha

Tujuan penulis memilih jenis usaha ini yaitu :

1. Mendapatkan keuntungan.
2. Menarik minat konsumen untuk merasakan produk yang penulis buat, agar mencapai target penjualan.
3. Dapat membuka lapangan pekerjaan baru.
4. Membantu mempertahankan makanan tradisional agar tidak hilang.

1.5 Maksud kegiatan usaha

Dari hal membuka usaha ini penulis bermaksud ingin menyalurkan ilmu yang penulis miliki yaitu Kemampuan di bidang kuliner, di dunia usaha bentuk dari pengalaman dan menambah wawasan atas ilmu yang telah penulis ketahui dan ingin berinovasi dengan makanan tradisional sehingga makanan tradisional tidak akan kalah dalam kualitas dengan makanan modern di jaman yang moden ini, penulis akan berinovasi dengan mengembangkan kembali kue tradisional yaitu ubi menjadi lebih menarik dan lebih berkualitas.

Penulis akan membuat "BOBICO" yaitu bola bola ubi coklat yang hasil dari pengembangan dari kue ubi.

BAB II PEMBAHASAN

2.1 Profil

Bobico adalah brand dari kegiatan usaha penulis, karena bahan bakunya adalah ubi, ubi biasanya di kenal dengan makanan pedesaan, namun kini penulis ingin mengembangkan kembali dengan cara mengolah ubi ini menjadi makanan yang menarik, sehingga ubi dapat di kenal luas oleh masyarakat, cara penulis memperkenalkan ubi ini secara luas yaitu dengan cara membuat hasil olahan dari ubi yang semenarik mungkin tanpa mengurangi isi nutrisi yang terkandung di dalamnya.

Ubi banyak sekali mengandung nutrisi penting bagi kesehatan, kandungan yang termasuk dalam ubi yaitu : vitamin A, C, E, betakeroten, magnesium, kalium dan kaya oksige, sehingga makanan ini dapat di konsumsi oleh semua kalangan, mulai dari anak anak hingga orang lanjut usia.

2.2 Strategi pasar

Agar rencana mendirikan usaha ini berjalan dengan lancar, upaya yang dilakukan dalam melakukan strategi pasar antara lain :

2.2.1 Segmenting

Segmenting pasar adalah dengan menjadikan pembeli sebagai target yang akan di capai, produk yang harus penulis buat adalah produk yang dapat di nikmati oleh berbagai kalangan dari masyarakat dengan tingkatan berbeda, produk ini juga bisa di nikmatin dari anak anak hingga orang dewasa.

2.2.2 Targeting

Target pasar yang penulis bidik adalah pada kalangan masyarakat setempat, sekolah penulis sendiri, serta warung warung kecil.

2.2.3 Positioning

Agar produk penulis ini mudah dikenali oleh masyarakat, penulis berinovasi dengan cara menambahkan bahan baru yang membedakan makanan ini dengan yang ada, bahan yang penulis tambahkan yaitu seperti kacang, coklat dan seres mix, sehingga tampilan lebih menarik rasa lebih unggul dan kualitas sangat baik, sehingga konsumen dapat mengenali dengan mudah produk ini.

2.3 Analisis SWOT Sebagai kelayakan Usaha

Yaitu sebagai acuan untuk menghadapi persaingan dalam bidang usaha setiap kegiatan untuk memulai usaha penulis harus mengukur kemampuan penulis terhadap lingkungan atau pesaing melalui SWOT.

2.3.1 Kekuatan (Strength)

Rasa percaya bahwa produk ini akan diterima dengan baik oleh masyarakat luas, karena produk yang penulis buat ini mempunyai kualitas yang cukup tinggi karena bahan dasarnya menggunakan ubi yang banyak mengandung nutrisi juga pembuatan yang higienis.

2.3.2 Kelemahan (Weakness)

1. Produk tidak tahan lama.
2. Produk mudah di tiru.
3. Harga bahan baku tidak stabil.

2.3.3 Peluang (Opportunity)

Produk ini memang sudah ada di kalangan masyarakat akan tetapi usaha bobico ini berbeda dengan ubi yang biasa, bobico ini produk hasil modifikasi yang sedemikian sehingga menjadi produk baru serta menarik yang dapat bersaing dengan makanan-makanan modern,

ubi di jaman sekarang sudah jarang sekali yang memproduksi, sehingga penulis mempunyai peluang yang cukup baik, dalam pemasaran, apalagi ubi ini merupakan varian baru yang dapat menarik minat konsumen untuk merasakan sensasi baru dari ubi ini.

2.3.4 Ancaman (Threat)

Ancaman yang dapat timbul dari usaha BOBICO ini antara lain :

1. Pesaing tidak sehat.
2. Bahan baku yang tidak stabil.
3. Adanya produk serupa dengan kualitas baik dan harga murah sehingga menjatuhkan produk penulis.

BAB III MANAGEMENT PRODUKSI

3.1 Proses Produksi

Kegiatan yang penulis lakukan dalam kegiatan produksi yaitu :

1. Mengembangkan ide pembuatan produk dengan membaca kebutuhan konsumen terhadap sebuah produk yang sedang populer yaitu kuliner.
2. Melalui bagian produksi, penulis mulai menentukan bahan baku penunjang selain bahan baku utama dalam hal ini, penulis melakukan survei ke pasar guna mendapatkan harga yang lebih kompetitif dasar pasar.
3. Proses produksi, proses produksi dilakukan dengan rangkaian kegiatan yang mengedepankan kan azas higienis guna terciptanya kepercayaan terhadap konsumen akan produk yang penulis pasarkan.
4. Menyusun laporan keuangan, tahapan ini di lakukan untuk membuat sistem manajemen yang baik dalam kegiatan usaha. Penulis percaya, jika penangan keuangan tersusun dengan baik maka semua kegiatan produksi akan berjalan lancar dan maksimal.

3.2 Bahan Baku

Dalam proses produksi penulis menggunakan bahan baku rincian sebagai berikut :

	Nama Bahan	Banyaknya	Harga Satuan	Harga total
1.	Ubi jalar	16 kg	Rp. 2.500	Rp. 40.000
2.	Tepung tapioka	4 kg	Rp. 8.000	Rp. 32.000
3.	Gula merah	1 kg	Rp. 14.000	Rp.14.000
4.	Kacang	1 kg	Rp. 25.000	Rp. 25.000
5.	Garam	1 pcs	Rp.1.000	Rp. 1000
6.	Coklat	5 pcs	Rp. 1.0000	Rp. 50.000
7.	Seres	5 pcs	Rp.5.000	Rp. 25.000
Total				Rp. 187.000

Table 1.1 (Daftar bahan baku)

3.3 Peralatan Dan Perlengkapan

Dalam kegiatan produksi penulis, peralatan dan perlengkapan yang penulis gunakan sebagai berikut :

3.3.1 Peralatan

No	Nama Barang	Banyaknya
1.	Dulang	1
2.	Gelas ukur	1
3.	Baskom	1
4.	Pisau	1
5.	Panci	1
6.	Wajan	1

Tabel 1.2. (Daftar Peralatan)

3.3.2 Perlengkapan

No	Nama Barang	Banyaknya	Harga Satuan	Jumlah
1.	Label	5 lbr	Rp. 3000	Rp. 15.000
2.	Sarung Tangan Plastik	2	Rp. 1000	Rp. 2000
3.	Cup Plastik	10 pack	Rp. 8.500	Rp. 85.000
Total				Rp .102.000

Tabel 1.3 (Daftar Perlengkapan)

3.4 Biaya Lain - Lain

No	Nama Biaya	Jumlah
1.	Transportasi	Rp. 15.000
2.	Isi Ulang Gas	Rp. 18.000
Total		Rp. 33.000

Tabel 1.4 (Biaya Lain - Lain)

3.5 Cara Pembuatan

1. Siapkan bahan-bahan dan peralatan yang di butuhkan
2. Kupas ubi kemudian cuci lalu kukus hingga matang atau melunak.
3. Halus kan ubi dengan cara di tumbuk dengan menggunakan dulang sampai halus.
4. Setelah ubi halus hingga berbentuk adonan masukan garam, tepung tapioka, kemudian tumbuk kembali hingga tercampur rata.
5. Setelah selesai ambil adonan sesendok dan masukan gula merah sedikit atau coklat sesuai selera, sebagai isiannya, lalu bulatkan sehingga menjadi bola bola kecil.

6. Panaskan minyak dengan api sedang, jika minyak sudah siap baru goreng adonan yang telah di benek hingga berwarna coklat keemasan, setelah matang angkat lalu tiriskan.
7. Setelah dingin bobico bisa di toping sesuai selera.

BAB IV RENCANA ANGGARAN

4.1 Modal / Pemasukkan

Modal yang penulis keluarkan dalam sekali produksi ialah sebesar Rp. 322.000

$$\begin{aligned} \text{Total biaya} &= \text{bahan baku} + \text{perlengkapan} + \text{biaya lain - lain} \\ &= \text{Rp. 187.000} + \text{Rp. 102.000} + \text{Rp. 33.000} \\ &= \text{Rp. 322.000} \end{aligned}$$

Total pengeluaran yang digunakan dalam satu kali produksi yang menghasilkan 100 produk dengan modal pengeluaran Rp. 322.000

4.2 Penentuan Harga Jual

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi} &= \text{total biaya} / \text{hasil produksi} \\ &= 322.000 / 100 \\ &= \text{Rp. 3220,}/\text{pcs} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{harga pokok} + \text{laba yang di inginkan} \\ &= \text{Rp. 3220} + \text{Rp. 1780} \\ &= \text{Rp. 5000,-} \end{aligned}$$

Jadi harga jual nya yaitu (Rp.5000/pcs)

4.3 Perhitungan Laba/Rugi

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= (\text{hasil produksi} \times \text{harga jual}) - \text{modal} \\ &= (100 \times \text{Rp. 5000}) - \text{Rp. 322.000} \\ &= \text{Rp. 500.000} - \text{Rp. 322.000} \\ &= \text{Rp. 178.000,-} \end{aligned}$$

$$\text{Persentase Laba} = \text{laba} / \text{modal} \times 100\% \times 100\%$$

$$= 178.000 / 322.000 \times 100\%$$

$$= 55,27\%$$

Persentase dari laba bersih yang didapat dalam satu kali produksi yaitu 55,27%

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

“BOBICO” merupakan brand produk yang di ciptakan oleh penulis dalam bidang ini, penulis menciptakan produk ini atas survey yang penulis lakukan unuk mencari peluang bisnis yang baik dan bermanfaat (yang di butuh kan) oleh masyarakat, penulis sangat mengharapkan produk yang penulis buat dapat diterima dan dapat disenangi oleh para konsumen dan tertanam dibenak masyarakat luas dengancara konsinyasinya ditoko cemilan.

5.2 Saran

Penulis menyadari bahwa proposal ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi penyempurnaan prososal ini.

Demikian proposal ini, semoga kegiatan usaha penulis ini sehingga dapat berjalan dengan baik dan penulis berharap dalam mengembangkan kreatifitas dapat bermanfaat bagi penulis dan masyarakat.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu dalam

penyusunan proposal ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya, sekian terimakasih.

Sumber : <http://myndavie.blogspot.com/2015/03/contoh-proposal-usaha-kuliner.html>

C. Rangkuman

1. Perencanaan pengembangan usaha adalah mengatur proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan pengadaan peralatan usaha untuk mencapai tujuan.
2. Prinsip-prinsip pengembangan usaha:
 - a. Harus dapat diterima oleh semua pihak dan dapat dilaksanakan.
 - b. Harus dibuat secara fleksibel dan realistis.
 - c. Harus mencakup semua aspek kegiatan usahanya.
 - d. Harus merumuskan cara-cara kerja efektif dan efisien.
3. Manfaat perencanaan pengembangan usaha:
 - a. Sebagai alat untuk membimbing jalannya pelaksanaan pengembangan usaha.
 - b. Mengamankan kelangsungan hidup pengembangan usaha.
 - c. Meningkatkan kemampuan manajerial dalam rangka pengembangan usaha.
 - d. Sebagai pedoman wirausaha dalam pelaksanaan pengembangan usaha.
 - e. Sebagai alat untuk mengetahui yang akan terjadi dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha.
 - f. Sebagai alat berkomunikasi dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha.
 - g. Sebagai alat untuk memperkecil risiko dalam pelaksanaan pengembangan usaha.
 - h. Memperbesar peluang usaha dalam rangka pelaksanaan pengembangan usaha.
 - i. Sebagai alat pengendalian pengembangan usaha.
 - j. Sebagai alat memudahkan bantuan kredit modal usaha dari bank dalam rangka pengembangan usaha.
4. Tujuan perencanaan pengembangan usaha antara lain :
 - a. Membantu wirausaha untuk berorientasi ke masa depan dalam pengembangan usaha.
 - b. Mengkoordinasikan keputusan dan menentukan gagasan dalam pengembangan usaha.
 - c. Membantu wirausaha meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar dalam pengembangan usaha.
 - d. Membantu wirausaha meningkatkan akses dan penguasaan teknologi dalam pengembangan usaha.
 - e. Membantu wirausaha meningkatkan akses sumber modal usaha dan memperkuat struktur modal dalam pengembangan usaha
 - f. Membantu wirausaha meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen dalam rangka pengembangan usaha.
5. Langkah-langkah teknik pengembangan usaha:
 - a. Wirausaha menetapkan gambaran pasaran hasil produksinya
 - b. Wirausaha harus menciptakan saluran distribusi tepat,
 - c. Wirausaha harus dapat memproduksi produk,
 - d. Wirausaha dapat mengawasi dan mengendalikan produk
 - e. Wirausaha dapat mencari dan memperoleh bahan baku,

- f. Wirausaha dapat memelihara sarna dan prasarana

D. Penugasan

Nah, kalian sudah memahami materi pembelajaran ini, sekarang silahkan kalian berkelompok dan membuat pengembangan usaha makanan fungsional yang sudah kalian buat perencanaannya serta sudah kalian evaluasi di pembelajaran sebelumnya.

E. LATIHAN SOAL

Pilihlah jawaban yang paling benar dari soal dibawah ini !

- Perhatikan pernyataan berikut.
 - Meningkatkan pemeliharaan dan merawat fisik pabrik dan bangunan
 - Mengoptimalkan pelaksanaan dan ketatausahaan, pembukuan, administrasi, dan peraturan pemerintah
 - Menerapkan efisiensi penggunaan waktu pengembangan usaha, tenaga kerja, dan pembiayaan usaha.
 - Melaksanakan dan menggunakan prinsip-prinsip ekonomis dan manajemen usaha.Pernyataan diatas termasuk teknik pengembangan usaha langkah ke ...
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
- Perhatikan pernyataan dibawah ini :
 - Mencari konsumen yang dituju.
 - Menentukan banyaknya produk yang dibutuhkan konsumen.
 - Menetapkan harga jual sesuai daya beli konsumen.
 - Membuat ukuran modelnya dan macam produk yang diminati konsumen.Pernyataan diatas termasuk teknik pengembangan usaha langkah ke-
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
- Marni memiliki kompetensi yang baik dalam bidang usaha sehingga Marni selalu dilibatkan dalam kegiatan produksi, maka Marni dapat dikatakan memiliki sumber daya manusia yang tinggi, hal ini termasuk ke dalam ...
 - Prinsip pengembangan usaha
 - Faktor pendukung pengembangan usaha
 - Teknik pengembangan usaha
 - Tahapan dalam pengembangan usaha
 - Tujuan dalam pengembangan usa
- Produk yang diproduksi harus dapat diterima oleh semua pihak dan dapat dilaksanakan, hal ini termasuk ke dalam ...
 - Prinsip pengembangan usaha
 - Faktor pendukung pengembangan usaha
 - Teknik pengembangan usaha
 - Tahapan dalam pengembangan usaha
 - Tujuan dalam pengembangan usaha

5. Wirausahawan wajib memiliki kompetensi dalam menyisihkan uang, hal tersebut dapat dilakukan dengan cara
- Memanfaatkan dana-dana penyusutan.
 - Modal yang cukup.
 - Manajemen yang di gunakan.
 - Harus dibuat secara fleksibel dan realistis.
 - Harus mencakup semua aspek kegiatan usahanya.

PEMBAHASAN KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

No.	Jawaban	Pembahasan	Skor
1.	e. Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial	<p>Tujuan promosi antara lain :</p> <ol style="list-style-type: none"> Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial. Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit/laba. Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan. Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar. 	20
2.	e. Membujuk dan mempengaruhi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 <i>product positioning</i>. ▪ Mempermudah terjadinya <i>produk positioning</i> 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. ▪ Mengingat konsumen kepada suatu produk yang telah memiliki jam terbang tinggi, agar konsumen selalu menggunakan produk tersebut tidak beralih pada produk lain. ▪ Membantu memperkenalkan <i>feature</i> baru suatu produk. ▪ Mempermudah penyampaian informasi mengenai suatu produk. <p>Kelemahan:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Membutuhkan biaya yang tinggi untuk memproduksi sebuah iklan, serta meng- 	20

		update suatu iklan dengan iklan yang lebih mutakhir agar konsumen tidak melihat iklan yang itu-itu saja. ▪ Sering kali hanya diabaikan.	
3.	e. 3 dan 4	Fungsi Promosi antara lain : 1) Memberikan Informasi . 2) Membujuk dan mempengaruhi . 3) Menciptakan Kesan (Image) . 4) Promosi merupakan suatu alat mencapai tujuan	20
4.	a. publicity	Promosi publisity merupakan jenis promosi non personal mengenai pelayanan usaha tertentu dengan cara membahas informasi dan berita tentang produk yang dijual. Jenis promosi ini dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti wawancara yang begitu populer di media.	20
5.	c. kotler	bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan menggunakan komposisi bauran promosi (promotional mix),	20

F. PENILAIAN DIRI

Berilah tanda(√) pada kolom dibawah ini!

No.	Indikator	Jawaban	
		Ya	Tidak
1.	Saya memahami teknik menyusun pengembangan usaha pengolahan makanan fungsional		
2	Saya mengidentifikasi langkah langkah atau tahapan menyusun pengembangan usaha pengolahan makanan fungsional		
3	Saya mampu menyusun pengembangan usaha makanan fungsional		

EVALUASI

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

1. Yang bukan unsur dari faktor eksternal dari perkembangan usaha adalah...
 - a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
 - b. Mendapatkan dana dengan meminjam dari luar.
 - c. Tidak mendapatkan dana.
 - d. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik untuk usaha.
 - e. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang kondusif untuk usaha .
2. Yang bukan termasuk ke dalam resiko dalam menjalankan usaha adalah ...
 - a. Analisis aspek resiko keuangan.
 - b. Analisis aspek resiko SDM.
 - c. Analisis aspek potensi pasar.
 - d. Analisis aspek pelanggan.
 - e. Analisis aspek keuntungan.
3. Adanya biaya produksi, adanya pinjaman dan hutang perusahaan yang besar, termasuk pada analisis aspek resiko ...
 - a. Resiko SDM
 - b. Resiko potensi pasar
 - c. Resiko keuangan
 - d. Resiko pelanggan
 - e. Resiko aspek produk
4. Perhatikan pernyataan dibawah ini :
 1. Mencari konsumen yang dituju.
 2. Menentukan banyaknya produk yang dibutuhkan konsumen.
 3. Menetapkan harga jual sesuai daya beli konsumen.
 4. Membuat ukuran modelnya dan macam produk yang diminati konsumen.Pernyataan diatas termasuk teknik pengembangan usaha langkah ke- ...
 - a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. 4
 - e. 5
5. Segmentasi pasar merupakan bagian dari evaluasi usaha, yang termasuk komponen dalam melakukan analisis potensi pasar adalah ...
 - a. Menciptakan produk baru yang disenangi konsumen
 - b. Memperbaiki penampilan produk
 - c. Menemukan potensi pasar yang menguntungkan
 - d. Keuangan dapat dijamin keberhasilannya
 - e. Struktur organisasi perusahaan dapat dikendalikan
6. Yang termasuk hasil dari analisis masalah aspek produk terhadap resiko – risikonya adalah ...
 - a. Resiko terhadap daya saing produk yang sejenis di pasar dan modelnya
 - b. Adanya dampak yang disukai pelanggan
 - c. Manfaat produk yang disukai pelanggan
 - d. Pelayanan terhadap konsumen
 - e. Harga produk yang disukai konsumen
7. Jika strategi usaha tidak berhasil, maka resiko yang dapat dihitung menurut aspek produknya yaitu ...
 - a. Anggaran produk lainnya berhenti
 - b. Keuangan perusahaan bertambah
 - c. Pemasaran berlangsung dengan cepat

- d. Jumlah tenaga kerja bertambah
- e. Perbaikan penampilan produk digemari
- 8. Didalam menganalisis aspek pelanggan, wirausaha harus menitik beratkan pada seluruh kegiatan, yang bukan bagian dari kegiatan evaluasi adalah ...
 - a. Manfaat produk yang disukai pelanggan
 - b. Keuangan pelanggan
 - c. Jarak tempuh pelanggan
 - d. Strategi pemasaran
 - e. Keinginan konsumen
- 9. Produk yang diproduksi Harus dapat diterima oleh semua pihak dan dapat dilaksanakan, hal ini termasuk ke dalam komponen ...
 - a. Prinsip pengembangan usaha.
 - b. Faktor pendukung pengembangan usaha.
 - c. Teknik pengembangan usaha.
 - d. Tahapan dalam pengembangan usaha.
 - e. Tujuan dalam pengembangan usaha.
- 10. Pada dasarnya resiko dalam menjalankan usaha pasti akan dihadapi oleh wirausaha, namun resiko tersebut hanya bisa kita ...
 - a. Minimalisir
 - b. Hilangkan
 - c. Hindari
 - d. Biarkan
 - e. Atasi sampai resiko itu hilang
- 11. Laporan keuangan adalah ...
 - a. Laporan yang berisi informasi tentang kondisi keuangan dari hasil operasi perusahaan pada periode tertentu.
 - b. Laporan yang memperlihatkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada suatu periode akuntansi
 - c. Laporan yang memperlihatkan perubahan modal pemilik atau laba yang tidak dibagikan dalam suatu periode akuntansi
 - d. Laporan yang menunjukkan posisi sumber daya yang memiliki perusahaan serta informasi sumber dari sumber daya tersebut.
 - e. Laporan yang menunjukkan aliran uang yang diterima dan digunakan perusahaan pada satu periode akuntansi berikut sumber-sumbernya.
- 12. Langkah terakhir untuk mengetahui usaha untung atau rugi, diteruskan atau berhenti setelah dilakukan kegiatan....
 - a. Sasaran
 - b. Strategi.
 - c. Evaluasi.
 - d. Draf usaha.
 - e. Tujuan.
- 13. Suatu kegiatan usaha mengenalkan barang hasil produksi kerajinan pada masyarakat luas disebut....
 - a. Proposal.
 - b. Publikasi.
 - c. Evaluasi.
 - d. Pembukuan.
 - e. Biaya produksi.
- 14. Suatu tindakan untuk mencapai suatu sasaran dalam kegiatan usaha pengolahan makanan fungsional adalah ...
 - a. Tujuan.
 - b. Strategi.
 - c. Manfaat.

- d. Sasaran.
 - e. Langkah kegiatan.
15. Dengan adanya sebuah proposal usaha, pihak manajemen usaha makanan fungsional akan memperoleh masukan yang dapat menjadi pertimbangan untuk....
- a. Menambah kapasitas produksi.
 - b. Perluasan usaha.
 - c. Mengalahkan saingan usaha.
 - d. Menambah jenis produksi.
 - e. Pembukaan cabang baru.

DAFTAR PUSTAKA

Prakarya dan kewirausahaan, Kelas XII Sumber Buku Prakarya dan Kewirausahaan, Kemendikbud Edisi Revisi 2018..

Dari internet

Materi

- <http://khitacollections01.blogspot.com/2017/07/materi-prakarya-evaluasi-hasil-usaha.html>
- <http://myndavie.blogspot.com/2015/03/contoh-proposal-usaha-kuliner.html>

Soal

- <https://tekape.id/contoh-soal-prakarya-kelas-10-semester-2-kurikulum-2013-dan-kunci-jawaban/>
- <https://triwulandari03.blogspot.com/2019/12/produk-kreatif-dan-kewirausahaan-2-15.html>

Gambar

- [:https://seoanaksholeh.com/bisnis/kunci-sukses-bisnis](https://seoanaksholeh.com/bisnis/kunci-sukses-bisnis)
- <//smkn3sibolga.sch.id/blog/cara-belajar-efektif/>

Lampiran

Bagan 1. Aspek evaluasi