



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



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
X



**EVALUASI KEGIATAN USAHA KERAJINAN DENGAN
INSPIRASI ARTEFAK/OBJEK BUDAYA**

**PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
(KERAJINAN)**

KELAS XI

PENYUSUN

M. Tasurun Aminudin, S.T.

SMA Pesantren Unggul Al Bayan

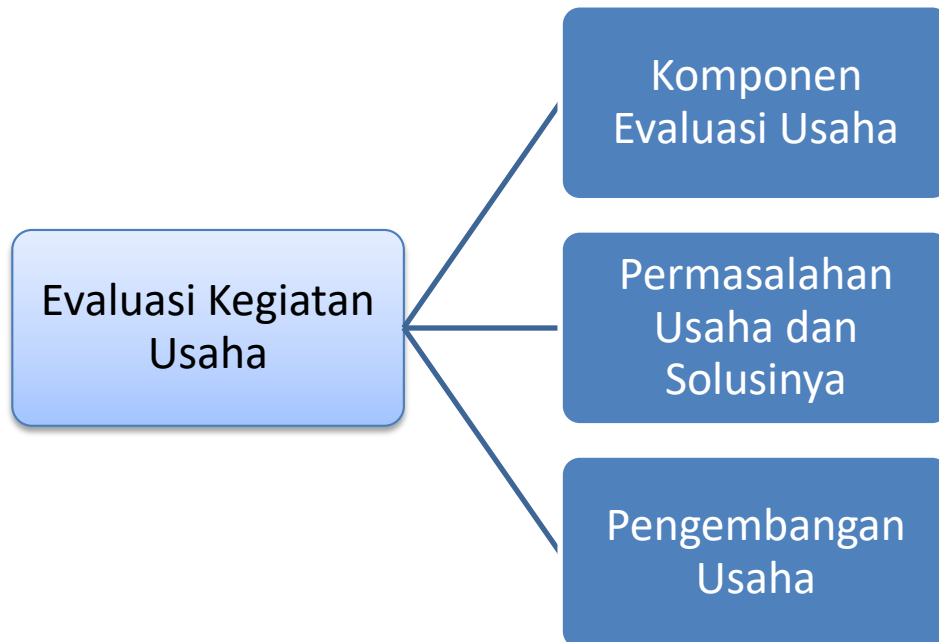
DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	1
E. Materi Pembelajaran Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN I	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	7
D. Penugasan Mandiri	7
E. Latihan Soal	7
F. Penilaian Diri	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN II	10
A. Tujuan Pembelajaran	10
B. Uraian Materi	10
C. Rangkuman	15
D. Penugasan Mandiri	15
E. Latihan Soal	15
F. Penilaian Diri	16
EVALUASI	17
KUNCI JAWABAN	18
DAFTAR PUSTAKA	19

GLOSARIUM

- Diversifikasi Usaha*** : proses mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha
- Evaluasi*** : proses menentukan nilai untuk suatu hal atau objek yang berdasarkan pada acuan-acuan tertentu untuk menentukan tujuan tertentu
- Evaluasi Usaha*** : suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis dimana prinsip dasarnya adalah membandingkan rencana usaha yang sudah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang sudah dicapai pada akhir masa produksi
- Pengembangan usaha*** : suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 Jam Pelajaran (2 Pertemuan)
Judul Modul	: Evaluasi Kegiatan Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal

B. Kompetensi Dasar

- 3.11 Memahami proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal
- 4.11 Mengevaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal

C. Deskripsi Singkat Materi

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

Materi Evaluasi Kegiatan Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam melakukan pemasaran produk kerajinan yang sudah kalian produksi.

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

Semoga modul ini dapat bermanfaat sehingga kalian dapat mengerti dan memahami isi modul hingga penerapannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul strategi pemasaran langsung produk kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan.
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya.
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas.
4. Lakukan penilaian diri.
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi.

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

E. Materi Pembelajaran Usaha Kerajinan dengan Inspirasi Artefak/Objek Budaya Lokal

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

Pertama : Pengertian dan Tahapan Evaluasi Usaha

Kedua : Permasalahan dan Pengembangan Usaha

KEGIATAN PEMBELAJARAN I

Pengertian dan Tahapan Evaluasi Usaha

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran ini diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengertian evaluasi usaha
2. Menjelaskan hal-hal yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha
3. Menjelaskan tahapan analisis evaluasi usaha

B. Uraian Materi

Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha, prinsip dasar utama dalam evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.



Gambar ilustrasi proses evaluasi bisnis.

(https://berempat.com/wp-content/uploads/2019/09/evaluasi-dok-jurnal.id_-696x297.jpg)

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

Bagi pelaku usaha baik itu Usaha Kecil, Usaha Mikro atau Usaha Menengah mengalami kemandekan dalam sebuah usaha tentu merupakan sesuatu yang tidak diinginkan dan tidak dikehendaki. Tentu setiap orang menginginkan selalu mengalami kemajuan usaha dari waktu ke waktu. Akan tetapi kemandekan dan stagnan usaha terkadang menjadi sesuatu hal yang tidak bisa dihindarkan, bahkan terkadang kalian harus mundur beberapa tahap.

Banyak hal yang bisa mempengaruhi kondisi usaha kita, pasar yang mulai lesu, persaingan yang makin ketat, produktifitas menurun, biaya produksi yang meningkat dan lain-lain. Bagaimana agar usaha selalu mengalami kemajuan, atau paling tidak, tidak surut ke belakang? Setelah rencana bisnis yang kita buat dengan

baik apakah sudah cukup? tentu tidak, kita perlu melakukan evaluasi dan pemantauan usaha. Kunci untuk menuju sukses usaha adalah melakukan evaluasi terhadap usaha yang sudah dilaksanakan.

Melakukan evaluasi usaha merupakan proses yang berlangsung terus menerus dan berkesinambungan. Evaluasi berangkat dari kegiatan pemantauan setiap proses dalam usaha yang dijalankan, dari hasil pemantauan dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan. Evaluasi dan pemantauan bagi seorang wirausahawan sekaligus menjadi sarana belajar dan proses meningkatkan kapasitas diri. dalam proses ini bisa jadi ditemukan hal-hal baru dan strategi baru mencapai sukses.

Evaluasi Kekuatan dan kelemahan merupakan salah satu faktor evaluasi yang berada di dalam sebuah usaha (*internal factor analysis*), sedangkan peluang dan ancaman merupakan factor yang berada diluar kegiatan usaha (*external factor analysis*). Hasil dari analisis secara internal dan eksternal akan sangat berfungsi dalam menentukan strategi yang ingin dipilih untuk melawan produk kompetitor lain dan juga sebagai perbaikan dalam meningkatkan mutu produk agar dapat bersaing. Kalian dapat menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) untuk mendapatkan data usaha kalian.

Hal yang menjadi dasar setiap pelaku usaha untuk maju adalah keyakinan diri bahwa ia mampu untuk maju dan sukses dalam bisnis. Jika cara berfikir ini cukup kuat maka satu tiket untuk sukses sudah didapat. Langkah selanjutnya adalah melaksanakan dan belajar dengan langsung melakukan. Berikut ini hal-hal yang perlu dievaluasi dalam sebuah usaha:

1. Posisi Keseluruhan Usaha

Posisi keseluruhan usaha digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pencapaian hasil dari keseluruhan usaha. Dengan begitu bisa diketahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha), berapa jumlah hutang-hutang pada pihak lain, berapa rata-rata pengeluaran dalam sebulan, dan berapa pendapatan bersih yang diperoleh setiap bulannya. Biasakanlah untuk melakukan pengecekan posisi keuangan usaha setiap saat. Evaluasi usaha secara menyeluruh memberikan gambaran utuh kondisi usaha yang sebenarnya.

2. Apakah Ada kemajuan atau Kemunduran Usaha

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

3. Langkah Perbaikan Atau Pengembangan

Hasil evaluasi usaha yang menunjukkan beberapa parameter dipergunakan sebagai bahan untuk melakukan langkah selanjutnya. Caranya, berikanlah perhatian pada penjualan yang menurun, dimana kira-kira letak kesalahannya, sehingga kalian bisa melakukan langkah-langkah efektif untuk mengatasinya,

dan bisa segera melakukan ‘penyehatan’ agar usaha kalian kembali berjalan baik. Tetapi apabila kondisi keuangan dan penjualan kalian telah sehat dan mengalami peningkatan, usahakan janglah cepat puas dulu. Karena masih banyak sekali yang perlu kalian lakukan untuk mengembangkan usaha Kalian lebih tinggi dari pencapaian hasil yang diperoleh pada periode kemarin.

Setelah menerima laporan keuangan, kalian harus bersikap tenang dan berpikir melakukan perbaikan (apabila diketahui bahwa usaha mengalami kemunduran) dengan tujuan agar usaha kalian tidak semakin terpuruk. Sedinii mungkin kalian harus mencoba mencari langkah yang tepat dalam memperbaiki usaha kalian.

4. Target usaha selanjutnya

Evaluasi sebuah usaha juga bisa dimanfaatkan sebagai bahan untuk merencanakan target pertumbuhan usaha selanjutnya. Jika hasil usaha sudah menunjukkan pertumbuhan usaha yang mengalami kenaikan, tentu bukan sebagai bahan berpuas diri, justru menjadi bahan untuk mencapai target dan strategi yang baru. Kalian dituntut untuk memikirkan target selanjutnya dalam upaya melakukan perbaikan atau pengembangan usaha.

Coba pikirkan secara cermat, apakah dengan kondisi saat ini kalian ingin mendongkrak penjualan usaha karena angka penjualan mengalami kerugian yang cukup besar? Carilah peluang target apa yang kira-kira tepat untuk kalian lakukan. Misalnya seperti, apakah ini saatnya tepat untuk melakukan promosi lebih gencar? Apa sudah waktunya melakukan ekspansi usaha ke tempat lain yang lebih ramai?

Tahapan Analisis Evaluasi Usaha

1. Analisis Aspek Pasar

Evaluasi aspek pasar sangat penting dilakukan karena tidak ada proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan oleh proyek tersebut. Pada dasarnya, analisis pasar bertujuan untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan pangsa pasar dari produk yang bersangkutan.

Pasar merupakan kumpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dari suatu produk. Dalam penentuan pasar ada beberapa kriteria pasar yang harus diukur untuk mempermudah penentuan pasar sasaran, yaitu :

- a. Pasar potensial adalah sejumlah konsumen atau pelanggan yang mempunyai minat terhadap suatu penawaran pasar.
- b. Pasar tersedia adalah sekumpulan konsumen yang mempunyai minat, penghasilan dan akses penawaran pasar tertentu
- c. Pasar sasaran adalah bagian dari pasar yang memenuhi syarat dan juga bersedia untuk dimasuki perusahaan kita.

2. Analisis Aspek Teknis

Analisis aspek teknis antara lain menentukan jenis teknologi yang paling sesuai dengan kebutuhan usaha yang dikaji. Beberapa faktor yang dipertimbangan dalam pemilihan jenis teknologi antara lain:

- a. Jenis teknologi yang diajukan harus memenuhi stkalianr mutu yang sesuai dengan keinginan pasar atau konsumen.
- b. Teknologi harus sesuai dengan persyaratan yang diperlukan untuk mencapai skala produk yang ekonomis.
- c. Pilihan jenis teknologi yang diusulkan sering dipengaruhi oleh kemungkinan pengadaan tenaga ahli, pengadaan bahan baku, dan bahan penunjang yang diperlukan untuk penerapannya. Seringkali keterbatasan pengadaan salah satu bahan baku, baik dalam kualitas maupun kuantitas akan membatasi perencanaan proyek, serta berpengaruh pada biaya.
- d. Pemilihan teknologi hendaknya dikaitkan dengan memperhatikan jumlah dana yang diperlukan untuk pembelian mesin serta peralatan yang dibutuhkan.
- e. Perlu juga meninjau pengalaman penerapan teknologi yang bersangkutan oleh pihak lain di tempat lain, sehingga dapat diketahui apakah teknologi tersebut telah dapat disetarakan dengan baik.

3. Analisis Aspek finansial

Analisis aspek finansial dipergunakan untuk mengetahui karakteristik finansial dari suatu perusahaan melalui data-data akuntansinya. Karena dari data-data finansial tersebut dapat ditentukan bagaimana prospeknya di masa depan.

Metode Evaluasi Usaha

Berikut ini merupakan metode dalam melakukan evaluasi usaha:

1. Menggunakan daftar pertanyaan untuk menganalisis masalah.
2. Menggunakan laporan kinerja organisasi.
3. Menyusun diagram alir untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan terjadi resiko pada masing-masing tahap.
4. Inspeksi langsung.
5. Melakukan interaksi intensif dengan unit-unit.
6. Mengadakan studi banding dengan pihak luar untuk berbagi pengalaman.
7. Melakukan analisis terhadap bentuk-bentuk kerjasama.
8. Melakukan analisis lingkungan.

Kapan Melakukan Evaluasi Usaha?

Evaluasi terhadap perkembangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa kondisi yaitu:

1. Secara rutin/berkala.

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

2. Secara insidental

Evaluasi secara insidental dilakukan setiap saat apabila terjadi masalah yang dirasakan cukup signifikan pada usaha kalian. Evaluasi seperti ini biasanya dilakukan apabila terjadi masalah atau kemunduran pada usaha. Evaluasi ini sebenarnya kurang baik, karena masalahnya sudah terjadi dan tindakan pencegahan pun sudah tidak bisa dilakukan. Yang terpenting adalah tindakan koreksi. Dengan adanya evaluasi rutin yang baik, diharapkan masalah yang mungkin timbul bisa ditekan sehingga evaluasi insidental ini pun bisa dikurangi.

C. Rangkuman

1. Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha.
2. Prinsip dasar utama dalam evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
3. Aspek yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha:
 - a. Posisi keseluruhan usaha
 - b. Apakah ada kemajuan atau kemunduran usaha
 - c. Lakukan langkah perbaikan atau pengembangan
 - d. Pikirkan target usaha selanjutnya
4. Evaluasi usaha dapat dilakukan secara rutin dan secara insidental.

D. Penugasan Mandiri

Buatlah evaluasi usaha terhadap usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/ objek budaya lokal yang telah kalian jalankan. Tuliskan laporan hasil evaluasi tersebut.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan pengertian evaluasi usaha!
2. Sebutkan 4 hal yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha!
3. Jelaskan kapan suatu usaha perlu dievaluasi!

Pembahasan Latihan Soal 1

1. Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha, prinsip dasar utama dalam evaluasi usaha adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
2. Hal yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha :
 - Posisi Keseluruhan Usaha
 - Apakah Ada kemajuan atau Kemunduran Usaha
 - Langkah Perbaikan Atau Pengembangan
 - Target usaha selanjutnya
3. Evaluasi usaha dapat dilakukan secara rutin dan secara insidental.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan tentang apa saja yang perlu dievaluasi dalam suatu usaha	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan tahapan analisis evaluasi usaha	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan kapan suatu usaha perlu dievaluasi	Ya	Tidak
5.	Saya mampu melakukan evaluasi hasil usaha	Ya	Tidak

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

KEGIATAN PEMBELAJARAN II

Permasalahan dan Pengembangan Usaha

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran II ini diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya.
2. Menjelaskan konsep pengembangan usaha.

B. Uraian Materi

Permasalah Usaha dan Solusinya

Dalam menjalankan usaha kerajinan, pasti adakalanya sebuah masalah datang menghampiri. Banyak pengusaha yang bertahan dan menghadapi masalah tersebut, ada juga yang memutuskan untuk berhenti atau beralih ke usaha lainnya. Pengusaha yang bertahan dan mencoba mencari solusi biasanya akan meraih kesuksesan di depan.



Gambar ilustrasi pencarian solusi sebuah masalah
<https://wrksolutionsonline.com/wp-content/uploads/2014/06/ProblemSolution-300x199.jpg>

Apa saja masalah yang biasanya datang menghampiri pengusaha?

1. Tidak Bisa Membagi Waktu

Waktu adalah salah satu masalah yang paling sering dihadapi pengusaha. Banyak pengusaha yang tidak bisa membagi waktunya dengan baik sehingga menyebabkan masalah bisnis lainnya seperti telat menghadiri *meeting* yang dapat menyebabkan kesan buruk bagi klien bahkan hingga kehilangan klien, atau jatuh sakit karena terlalu banyak memikirkan pekerjaan. Untuk itu, seorang pengusaha harus mulai menerapkan manajemen waktu yang baik dengan mencoba membuat jadwal harian sendiri agar semua rencana pada hari itu dapat berjalan dengan baik.

2. Kurang Percaya Diri

Banyak pengusaha yang kurang percaya diri untuk mengakui bahwa ia memiliki sebuah usaha. Hal ini biasanya terjadi ketika baru memulai bisnis dan bisnisnya masih kecil ataupun belum berkembang. Karena kurang percaya diri inilah pengusaha jadi tidak mudah dikenali oleh orang lain. Padahal dengan percaya diri yang tinggi, Kalian secara tidak langsung dapat melakukan *branding* terhadap diri sendiri sebagai pengusaha yang menjual produk atau jasa tertentu. Dengan begitu, Kalian dan produk yang dijual pun secara langsung dapat lebih mudah dikenali orang lain.

3. Tidak Adanya Dukungan Keluarga

Beberapa orang masih berpikir berwirausaha itu bukanlah zona aman dan bisa memberikan kerugian besar. Hal inilah yang membuat banyak keluarga tidak mendukung anggota keluarganya memulai usaha. Padahal, dukungan keluargalah yang dapat mendorong Kalian menjalankan sebuah usaha. Jadi, jika Kalian belum mendapat dukungan keluarga, matangkan diri Kalian sendiri dan fokuslah mengelola usaha dengan baik. Dengan begitu, keluarga akan melihat bahwa Kalian serius berwirausaha.

4. Pindah Bidang Usaha

Ada beberapa pengusaha yang mudah menyerah ketika mendapati usahanya sepi dan tidak berkembang. Jika Kalian mendapati usaha yang sepi dan tidak berkembang, yang harus Kalian lakukan adalah fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan usaha.

5. Perang Harga

Ini adalah masalah yang sering terjadi saat ini. Banyaknya pesaing yang berani memberikan harga lebih murah, membuat Kalian ingin menurunkan harga jual. Dengan menurunkan harga, otomatis *margin* keuntungan yang didapat menjadi kecil. Untuk keluar dari masalah ini, jangan pernah Kalian menurunkan harga, tapi cobalah memberikan harga yang sesuai dengan kualitas yang Kalian berikan. Lalu berikan pelayanan yang baik dan membuat pelanggan Kalian puas. Kenapa? Karena tidak semua konsumen menginginkan harga yang murah, tapi ada juga konsumen yang mencari produk atau barang dengan kualitas bagus dan bisa memberikan kenyamanan dalam berbelanja.

6. Manajemen Keuangan yang Buruk

Keuangan adalah salah satu hal penting yang harus dikelola dengan bijak untuk kelangsungan perusahaan. Jika keuangan tidak dikelola dengan baik, pendapatan dan pengeluaran tidak akan terkontrol, sehingga bisa menyebabkan kebangkrutan. Dengan manajemen keuangan yang baik, Kalian dapat dengan mudah membuat perencanaan, memonitor dan mengontrol keuangan, hingga mengatur modal kerja.

Manajemen keuangan yang baik secara tidak langsung dapat membantu perusahaan membuat penilaian tujuan jangka pendek dan jangka panjang, serta mengetahui hambatan yang mungkin timbul dalam pengambilan keputusan finansial. Untuk menerapkan manajemen keuangan yang baik, Kalian membutuhkan laporan keuangan yang tepat. Oleh karena itu, Kalian

membutuhkan sistem akuntansi yang hkalianl. Penggunaan *software* akuntansi *online* seperti Jurnal adalah solusinya.

Pengembangan Usaha

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, kita dituntut untuk dapat mengembangkan usaha, supaya usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses.

Banyak hambatan–hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk , dan sebagainya . Tetapi hambatan-hambatan itu dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik.

Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Perusahaan dapat memanfaatkan keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk, dan lain–lain.

Jenis-jenis Pengembangan Usaha

Menurut Subagyo (2008), secara umum pengembangan usaha dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. **Pengembangan vertikal.** Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.
2. **Pengembangan horizontal.** Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara *line* produk tidak memiliki hubungan dengan *core* bisnisnya.

Menurut Humaizar (2010), berdasarkan caranya pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

1. **Perluasan ke hulu atau ke hilir.** Arah pengembangan usaha disesuaikan dengan posisi usaha kalian saat ini, jika usaha tersebut berada di hilir, maka pengembangannya kearah hulu. Kelebihan: pengembangan pada posisi ini lebih muda, karena telah mengetahui pasar, sumber material, dan teknologi. Kekurangan: jika terjadi permintaan produk pada bisnis ini melemah, maka tingkat penjualan akan menurun.
2. **Diversifikasi usaha.** Diversifikasi usaha adalah mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha. Kelebihannya jika salah satu jenis usaha mengalami penurunan permintaan pasar (rugi), maka usaha yang lain masih dapat menutupi kerugiannya. Kekurangan dari pengembangan cara ini cukup sulit dilakukan karena harus mempelajari dari awal baik pasar, sumber material, ataupun teknologinya dan sebagainya.

3. **Menjual bisnis (*franchise*)**. Arti dari menjual bisnis disini adalah menjual hak patennya. Ini dilakukan ketika usaha tersebut sudah memiliki hak paten atas produk atau jasa dan konsep pemasarannya.

Aspek-Aspek Dalam Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha terdiri dari aspek strategi , manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti :

1. Aspek strategi, contohnya :
 - a) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan/atau diharapkan) oleh konsumen .
 - b) Menciptakan pasar baru.
 - c) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.
2. Aspek manajemen pemasaran, contohnya :
 - a) Menembus dan menguasai pangsa pasar.
 - b) Mengolah peluang pasar yang ada dengan teliti.
 - c) Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.
 - d) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk, seperti memasang iklan , brosur, dan lain-lain.
3. Aspek penjualan, contohnya :
 - a) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan .
 - b) Banyak volume produk yang akan dijual.
 - c) Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
 - d) Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

Tahapan Pengembangan Usaha

Menurut Budiarta (2009), seorang pengusaha untuk melakukan pengembangan usaha umumnya melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

1. Memiliki ide usaha
Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.
2. Penyaringan ide/konsep usaha
Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.
3. Pengembangan rencana usaha (*business plan*)
Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

4. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha
Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Masalah Dan Solusi Dalam Mengembangkan Usaha

Berikut ini beberapa permasalahan dalam mengembangkan usaha:

1. Faktor kurangnya modal.
Modal merupakan salah satu faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengalihkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.
2. Kesulitan dalam pemasaran produk .
Kesulitan memasarkan produk dapat berakibat berlebihan penyimpanan produk di gudang sehingga tidak ada pemasukan bagi wirausahawan.
3. Persaingan usaha yang semakin ketat .
Persaingan usaha yang semakin ketat mendesak para pengusaha bersaing dengan pengusaha lainnya. Jika tidak diantisipasi dengan baik maka pengusaha yang kalah bersaing akan mengalami kegagalan usaha.
4. Kesulitan bahan baku .
Bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha. Jika bahan baku sulit didapat maka perusahaan tidak bisa melakukan kegiatan usahanya.
5. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli.

Adapun solusinya adalah :

1. Modal dapat diperoleh bukan hanya dari dalam tetapi bisa juga dari luar seperti dari pinjaman bank, hibah, dan sebagainya.
2. Membuat saluran pemasaran yang luas seperti memasarkan barang tidak hanya di dalam negeri saja tetapi bisa diekspor ke luar negeri.
3. Menerapkan strategi usaha, misalnya dengan membuat diversifikasi produk, menemukan produk baru dan sebagainya.
4. Memilih lokasi yang strategis, misalnya dengan memilih lokasi usaha yang dekat dengan bahan baku dan pasar.
5. Merekrut tenaga ahli dengan cara melakukan seleksi yang ketat kepada calon pelamar, sehingga mendapatkan tenaga yang benar-benar ahli di bidangnya.

C. Rangkuman

1. Berikut ini beberapa permasalahan usaha yang dihadapi oleh wirausahawan
 - a) Tidak bisa membagi waktu
 - b) Kurang percaya diri
 - c) Tidak adanya dukungan keluarga
 - d) Pindah bidang usaha
 - e) Perang harga
 - f) Manajemen keuangan yang buruk
2. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
3. Aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan usaha adalah aspek strategi, aspek manajemen pemasaran, dan aspek penjualan.

D. Penugasan Mandiri

1. Tuliskan apa saja permasalahan usaha yang muncul ketika kalian menjalankan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal.
2. Tuliskan rencana yang strategi yang akan kalian laksanakan dalam mengembangkan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal.

E. Latihan Soal

1. Jelaskan permasalahan apa saja yang muncul dalam menjalankan usaha kerajinan, jelaskan juga solusi dari permasalahan tersebut!
2. Jelaskan pengertian pengembangan usaha!
3. Jelaskan pengembangan usaha dari aspek manajemen pemasaran!
4. Jelaskan pengembangan usaha dari aspek penjualan!

Pembahasan Latihan Soal 2

1. Masalah dalam usaha kerajinan:
 - Tidak Bisa Membagi Waktu, solusi seorang pengusaha harus mulai menerapkan manajemen waktu yang baik dengan mencoba membuat jadwal harian sendiri agar semua rencana pada hari itu dapat berjalan dengan baik.
 - Kurang Percaya Diri, solusi meningkatkan percaya diri
 - Tidak Adanya Dukungan Keluarga, solusi mematangkan diri Kalian sendiri dan fokuslah mengelola usaha dengan baik. Dengan begitu, keluarga akan melihat bahwa Kalian serius berwirausaha.
 - Pindah Bidang Usaha, solusi fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan usaha.
 - Perang Harga, solusi jangan pernah Kalian menurunkan harga, tapi cobalah memberikan harga yang cocok sesuai dengan kualitas yang Kalian berikan. Lalu berikan pelayanan yang baik dan membuat pelanggan Kalian puas.
 - Manajemen Keuangan yang Buruk, solusi manajemen diperbaiki.
2. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.
3. Pengembangan usaha dalam aspek manajemen pemasaran, contohnya :
 - Menembus dan menguasai pangsa pasar.
 - Mengolah peluang pasar yang ada dengan teliti.
 - Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.
 - Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk, seperti memasang iklan, brosur, dan lain-lain.
4. Pengembangan usaha dalam aspek penjualan, contohnya :
 - Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan .
 - Banyak volume produk yang akan dijual.
 - Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang.
 - Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No	Pertanyaan	Jawaban	
1.	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2.	Saya mampu menjelaskan tentang permasalahan usaha dan solusinya	Ya	Tidak
3.	Saya mampu menjelaskan pengertian pengembangan usaha	Ya	Tidak
4.	Saya mampu menjelaskan tentang aspek-aspek dalam pengembangan usaha	Ya	Tidak
5.	Saya mampu menyusun strategi pengembangan usaha	Ya	Tidak

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

EVALUASI

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

1. Kondisi usaha Ibu Ida sudah berjalan hampir 3 bulan lamanya, beliau ingin membuat sebuah evaluasi usaha agar dapat meningkatkan usaha miliknya. Berikut ini merupakan hal-hal yang harus dievaluasi oleh Ibu Ida untuk usahanya yang sudah berjalan, **kecuali**....
 - A. Kondisi keuangan
 - B. Kondisi pasar
 - C. Kemajuan usaha
 - D. Kepemimpinan
 - E. Kondisi konsumen
2. Karena belum mampu menghasilkan produk/jasa dengan mutu yang konsisten, maka konsumen sering merasa kecewa terhadap salah satu produk. Hal tersebut merupakan jenis hambatan dalam pengembangan usaha, yaitu....
 - A. Mutu produk/jasa tidak konsisten
 - B. Harga bahan baku naik secara pesat
 - C. Image perusahaan belum cukup baik
 - D. Infrastruktur belum tersedia
 - E. Kepemimpinan
3. Di bawah ini yang bukan termasuk permasalahan usaha adalah....
 - A. Modal yang kurang
 - B. Kurangnya tenaga kerja ahli
 - C. Bahan baku terpenuhi
 - D. Suasana politik yang tidak stabil
 - E. Produk tidak diminati pasar
4. Seiring dengan meningkatnya nilai tukar mata uang *Dollar* terhadap Rupiah pada beberapa waktu belakangan ini sangat berdampak pada usaha kerajinan milik H.Pardi. Salah satu cara yang dapat dipilih H.Pardi untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan cara....
 - A. Mengurangi produksi
 - B. Meningkatkan impor
 - C. Mengurangi karyawan
 - D. Menambah pinjaman modal
 - E. Meningkatkan ekspor
5. Eko dan timnya mendapati produk hasil usaha kerajinan mereka tidak diterima dengan baik oleh pasar. Berikut komponen yang harus dievaluasi oleh Eko dan timnya hingga dapat diterima dengan baik oleh calon konsumen mereka, **kecuali**....
 - A. Kualitas produk
 - B. Kualitas kemasan
 - C. Strategi pemasaran
 - D. Lokasi penjualan
 - E. Kinerja bagian keuangan

KUNCI JAWABAN

1. E. Kondisi Konsumen
2. A. Mutu produk/jasa tidak konsisten
3. C. Bahan baku terpenuhi
4. E. Meningkatkan ekspor
5. E. Kinerja bagian keuangan

DAFTAR PUSTAKA

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

<https://harrisfadilah.wordpress.com/2012/04/17/pengembangan-usaha/> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<http://khitacollections01.blogspot.com/2017/07/materi-prakarya-evaluasi-hasil-usaha.html> (diakses 3 Oktober 2020)

<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-6-masalah-bisnis-yang-sering-terjadi-dan-bagaimana-solusinya/> (diakses 2 Oktober 2020)

<https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html> (diakses 5 Oktober 2020)

https://berempat.com/wp-content/uploads/2019/09/evaluasi-dok-jurnal.id_-696x297.jpg (diakses 26 Oktober 2020)

<https://wrksolutionsonline.com/wp-content/uploads/2014/06/ProblemSolution-300x199.jpg> (diakses 26 Oktober 2020)

<https://www.youtube.com/watch?v=uUkwiliKEKM> (diakses 2 Oktober 2020)