



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 KEGIATAN USAHA KERAJINAN KELAS X

PENYUSUN

**MARTA MILA SUGHESTI, S.Pd, S.S, M.Pd
SMA NEGERI 2 SITUBONDO**

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	9
D. Penugasan Mandiri	10
E. Latihan Soal	11
F. Penilaian Diri	13
EVALUASI	14
KUNCI JAWABAN EVALUASI	16
DAFTAR PUSTAKA	17

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
- 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).
- 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/ Semester	: X / Genap
Alokasi Waktu	: 1 pertemuan (1 x 2 jam pelajaran)
Judul Modul	: Evaluasi Hasil Kegiatan Usaha Kerajinan

B. Kompetensi Dasar

- 3.6 Menganalisis proses evaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda
 - 3.6.1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha
 - 3.6.2. Menjelaskan permasalahan usaha dan solusinya
 - 3.6.3. Memahami langkah pengembangan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda

- 4.6 Mengevaluasi hasil kegiatan usaha kerajinan dengan inspirasi budaya non benda
 - 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 usaha kerajinan 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 mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi. Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul 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 materipembelajaran.
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 kerajinan dengan inspirasi budaya non benda.

KEGIATAN PEMBELAJARAN

KOMPONEN EVALUASI USAHA, PERMASALAHAN SERTA SOLUSI USAHA DAN LANGKAH PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN

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



Gambar 1.

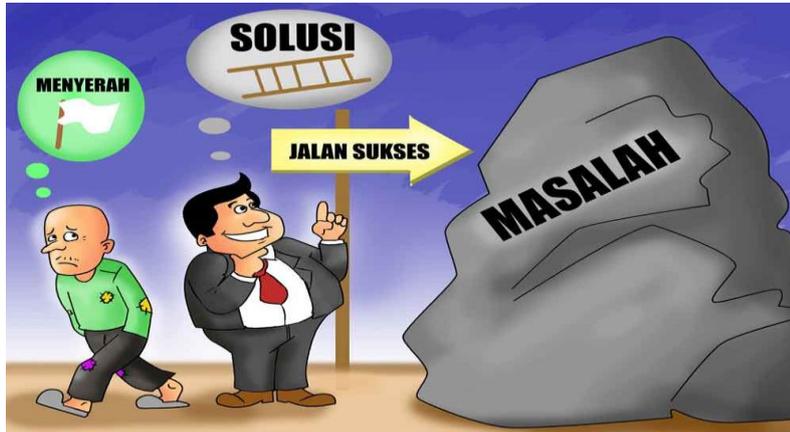
<https://www.rei.or.id/newrei/berita-evaluasi-kegiatan-csr.html>

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



Gambar 2

Sumber : <https://tinyurl.com/yxb65fml>

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



<https://bit.ly/3gHnqWo>

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?.



Sumber : <https://bit.ly/3bdOMCi>

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 keluarga yang dapat mendorong menjalankan sebuah bisnis. Fokus dalam mengelola bisnis dengan baik membuat keluarga akan melihat bahwa kalian serius dalam menjalankan bisnis

Sumber: <https://bit.ly/2GaOUqF>

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.



Sumber : <https://bit.ly/2YPu1Yt>

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.

Sumber : <https://bit.ly/32KRVFI>

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.



Sumber :
<https://bit.ly/2EI45XV>

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*



Sumber: <https://tinyurl.com/y3k6qqyu>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y2s3z4g9>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y2r4clwe>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y4xgn3fj>

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.

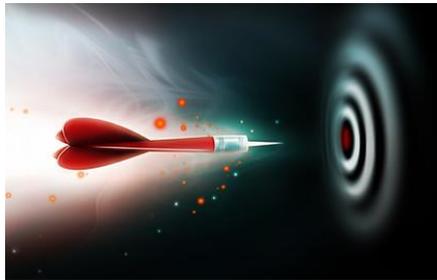
e. Berpikir Kreatif



Sumber : <https://tinyurl.com/y4mx8jed>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y6635epl>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y27qgz74>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y3mstlva>

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



Sumber : <https://tinyurl.com/y6432ch4>

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

Dari apa yang telah kita pelajari dalam uraian materi diatas, dapat kita simpulkan beberapa poin dalam modul ini, yaitu:

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. Permasalahan yang sering muncul dan membutuhkan solusi agar usaha yang kita lakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan target yang kita harapkan meliputi:
 - a. Waktu
 - b. Tidak adanya dukungan keluarga
 - c. Pindah bidang bisnis
 - d. Perang harga
 - e. Manajemen keuangan yang buruk
3. Langkah langkah pengembangan usaha meliputi:
 - a. Well organized.
 - b. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh.
 - c. Menganalisa kompetitor bisnis.
 - d. Pahami resiko.

- e. fokus
- f. Berpikir kreatif.
- g. Berkorban.
- h. Pelayanan yang baik.
- i. Konsisten.

D. Penugasan Mandiri



Sumber : <https://tinyurl.com/y5eda7eh>



Sumber : <https://tinyurl.com/y2q9wfyf>

Keluargamu memiliki usaha kerajinan keluarga yaitu aksesoris tradisional dari daerahmu. Aksesoris ini telah terkenal dan banyak peminatnya baik didalam dan diluar kota. Usaha kerajinan keluarga ini telah dirintis oleh kakekmu. Aksesoris tradisional produksi usaha keluargamu ini memiliki bentuk yang unik, bahan ramah lingkungan dan harganya sangat murah. Tidak heran jika banyak sekali pedagang dan konsumen langsung yang membelinya setiap hari. Pendapatan usaha keluargamu ini juga semakin meningkat dengan seiringnya waktu. Kakekmu sudah tua, sudah tidak dapat melanjutkan usaha keluarga ini. Kakek hanya memiliki dua orang anak yaitu ayah dan pamanmu. Ayahmu tinggal bersama kakek sedangkan pamanmu tinggal diluar kota dan memiliki pekerjaan tetap disana. Kakek dan pamanmu ingin agar usaha keluarga ini dilanjutkan oleh ayahmu, namun ayahmu menolak karena merasa tidak memiliki pengalaman dalam mengelola usaha keluarga ini. Usaha kerajinan aksesoris tradisional milik keluargamu akhir-akhir ini jarang berproduksi. Hal ini membuat banyak pedagang dan konsumen setia kecewa, tak jarang setiap hari masih banyak pedagang dan konsumen yang datang langsung ataupun menelepon untuk menanyakan tentang aksesoris ini.

Kamu menyayangkan keadaan usaha keluargamu ini, modal, pembeli dan peminat masih sangat banyak dan tetap menunggu. Kamu tidak ingin usaha keluargamu ini tutup karena telah mendapatkan hati dan kepercayaan dari konsumen. Kamu ingin menyelamatkan usaha keluargamu ini. Nah, untuk itu lakukanlah :

- a. evaluasi usaha untuk menggali permasalahan yang terjadi,
- b. carilah solusi dari permasalahan yang kamu dapatkan
- c. tentukan langkah-langkah pengembangan usaha apa yang bisa kamu lakukan untuk menyelamatkan dan meningkatkan usaha kerajinan tradisional keluarga

E. Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan evaluasi usaha?
2. Jelaskan permasalahan yang sering muncul dalam evaluasi usaha?
3. Sebutkan langkah-langkah pengembangan usaha?

Kunci Jawaban dan Pembahasan

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. Permasalahan yang sering muncul dan membutuhkan solusi agar usaha yang kita lakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan target yang kita harapkan meliputi:
 - a. Waktu
 - b. Tidak adanya dukungan keluarga
 - c. Pindah bidang bisnis
 - d. Perang harga
 - e. Manajemen keuangan yang buruk

3. Langkah langkah pengembangan usaha meliputi:
 - a. Well organized
 - b. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh
 - c. Menganalisa kompetitor bisnis
 - d. Pahami resiko
 - e. Fokus
 - f. Berpikir kreatif.
 - g. Berkorban
 - h. Pelayanan yang baik
 - i. Konsisten

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan konsep tentang evaluasi usaha dengan baik	Ya	Tidak
3	saya mampu menerapkan konsep evaluasi usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan konsep permasalahan yang muncul dalam usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	saya mampu menerapkan konsep permasalahan yang muncul usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	saya mampu menjelaskan solusi permasalahan dalam usaha dengan baik	Ya	Tidak
7	saya mampu menerapkan solusi permasalahan dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	saya mampu menjelaskan langkah pengembangan usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	saya mampu menerapkan langkah pengembangan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak

- Bila ada jawaban "Tidak", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "Tidak".
- Bila semua jawaban "Ya", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya

EVALUASI

Kerjakanlah latihan evaluasi ini dengan tepat.

1. Suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis disebut....
 - A. analisis usaha
 - B. evaluasi usaha
 - C. rencana usaha
 - D. peluang usaha
 - E. strategi usaha

2. Sarana belajar dan proses mengembangkan diri bagi seorang wirausaha dalam strategi baru untuk mencapai sukses bisnis adalah....
 - A. evaluasi usaha
 - B. rencana usaha dan monitoring
 - C. monitoring dan evaluasi
 - D. evaluasi dan rencana usaha
 - E. strategi usaha dan monitoring

3. Tujuan evaluasi usaha adalah....
 - A. untuk mengetahui pengambilan keputusan manajemen dalam meningkatkan penjualan
 - B. untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang dihasilkan
 - C. untuk mengetahui sejauh mana tingkat kegagalan pelaksanaan sebuah usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan
 - D. untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan sebuah usaha, apakah usaha tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan
 - E. untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap hasil kerajinan

4. Permasalahan yang sering muncul dan membutuhkan solusi agar usaha yang kita lakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan target adalah....
 - A. waktu dan tidak adanya dukungan keluarga
 - B. bertahan bidang bisnis
 - C. konsistensi harga
 - D. laba usaha
 - E. penjualan produk

5. Perhatikan data bawah ini,
 - 1) Mencatat berbagai hal secara menyeluruh.
 - 2) Kurangnya pelayanan
 - 3) Menganalisa kompetitor bisnis.
 - 4) Pahami resiko.
 - 5) Inkonsisten

Yang termasuk ke dalam langkah pengembangan usaha adalah...

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

6. Hal yang harus dilakukan jika suatu bisnis tidak berkembang adalah...
 - A. fokus dan pikirkan strategi baru untuk mengembangkan bisnis
 - B. membuat produk baru
 - C. mengurangi pengeluaran belanja usaha
 - D. memanfaatkan waktu
 - E. mengembangkan produk baru

7. Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan banyak membantu kita dalam menyelesaikan berbagai tugas. Salah satu cara yang dilakukan adalah....
 - A. membuat evaluasi usaha
 - B. mengembangkan usaha
 - C. mengevaluasi kinerja
 - D. membuat daftar kerja
 - E. memilih usaha

8. Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detail. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu kita untuk
 - A. mengevaluasi usaha
 - B. meninjau perkembangan bisnis
 - C. mengetahui kelebihan dalam sebuah proses
 - D. mengembangkan strategi lama
 - E. membuat usaha baru

9. Saat kita membangun sebuah bisnis atau usaha, hal apakah yang dilakukan agar bisnis kita terus tumbuh...
 - A. membuat produk baru
 - B. mempertahankan kualitas produk
 - C. focus pada persaingan
 - D. mencari pelanggan
 - E. tetap fokus pada tujuan dan target yang akan kita capai

10. Salah satu kunci kesuksesan sebuah bisnis adalah....
 - A. inkonsistensi
 - B. resiko tinggi
 - C. konsistensi
 - D. tidak kreatif
 - E. kurangnya pelayanan

KUNCI JAWABAN EVALUASI

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

DAFTAR PUSTAKA

John M. Echols dan Hassan Shadily. 2000. Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary. Jakarta: PT. Gramedia.

Nur Kancana Wayan dkk, Evaluasi Pendidikan, (Surabaya: Usaha Nasional, 1986)

Stufflebeam, Daniel L. 2002 "The CIPP Model For Evaluation Evaluation in Education and Human Service, Boston: Kluwer Academic Publisher.

<https://zahiraccounting.com/id/blog/9-langkah-untuk-mengembangkan-bisnis/>. (di akses 27 Oktober 2020)

<https://www.jurnal.id/id/blog/2017-6-masalah-bisnis-yang-sering-terjadi-dan-bagaimana-solusinya/>. (di akses 27 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/>. (di akses 27 Oktober 2020)