



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



**PERENCANAAN USAHA
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

PENYUSUN

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

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	v
PETA KONSEP	vi
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	9
D. Penugasan	10
E. Latihan Soal	10
F. Penilaian Diri	11
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	14
A. Tujuan Pembelajaran	14
B. Uraian Materi	14
C. Rangkuman	17
D. Penugasan	17
E. Latihan Soal	18
F. Penilaian Diri	19
EVALUASI	22
DAFTAR PUSTAKA	24



**PERENCANAAN USAHA
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS X**

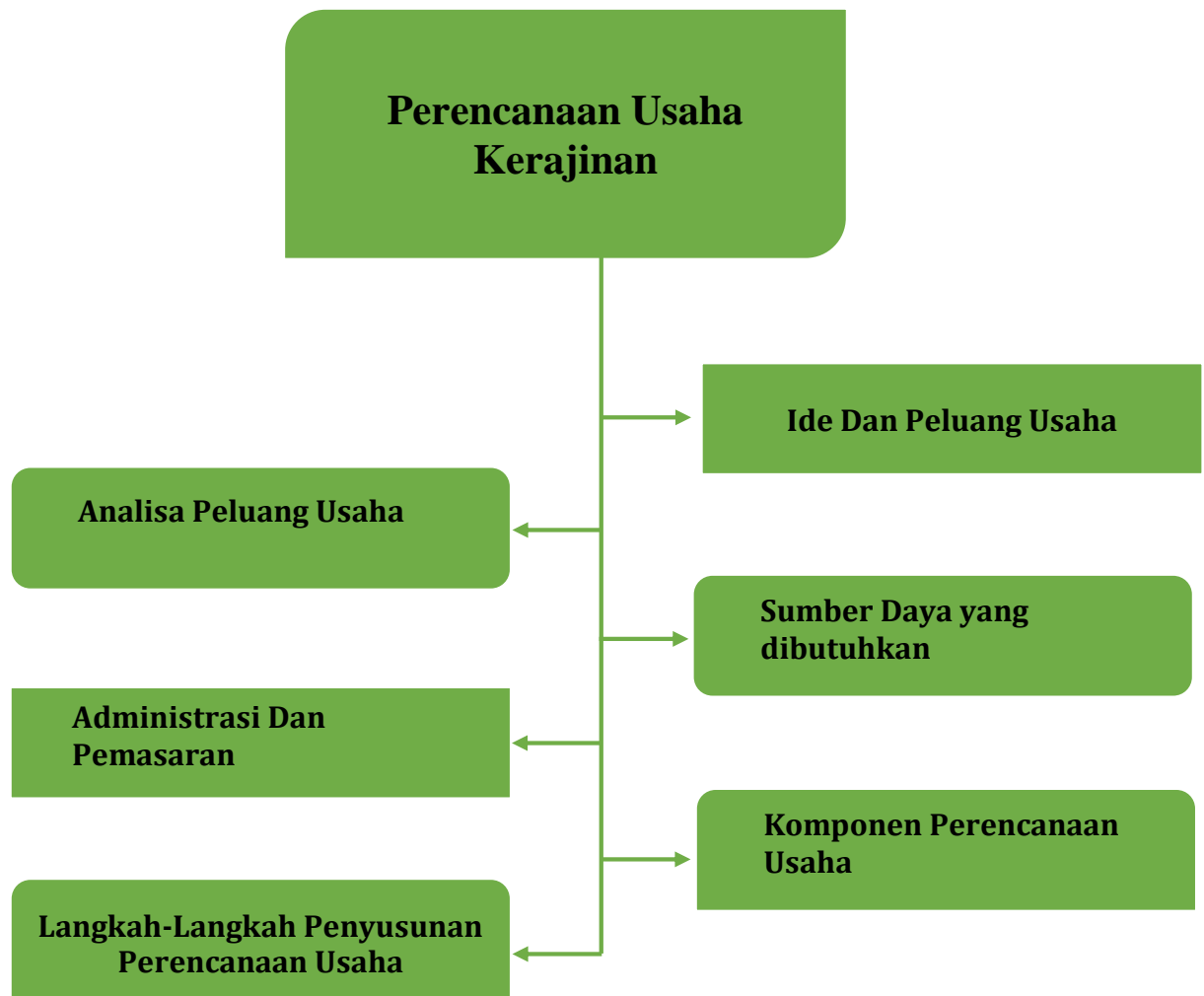
PENYUSUN

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

GLOSARIUM

- Administrasi** : suatu kegiatan dari suatu kelompok orang yang mengadakan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama
- Perencanaan usaha** : sebuah proses penentuan tujuan, visi, misi, strategi, prosedur, kebijakan serta program dan anggaran yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah usaha tertentu
- Strenght/ Kekuatan** : keunggulan yang dimiliki oleh usaha yang akan kalian jalankan.
- Weakness / Kelemahan** : kelemahan dari usaha kalian yang dapat memberikan pengaruh negatif pada perusahaan di saat ini ataupun di masa mendatang,
- Opportunities /Peluang** : peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha sehingga mempunyai kesempatan untuk dapat berkembang di masa mendatang.
- Threats /Ancaman** : ancaman yang mungkin bisa menjadi kendala bagi perusahaan untuk dapat berkembang.
- Pemasaran** : kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang atau jasa, menentukan harga, mempromosikan danmendistribusikan barang dan jasa.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: X
Alokasi Waktu	: 4 JP (2 X pertemuan)
Judul Modul	: Perencanaan Usaha

B. Kompetensi Dasar

- 3.7 Memahami perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal (misalnya pakaian daerah, wadah tradisional, dan senjata tradisional) yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
 - 3.7.1. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - 3.7.2. Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - 3.7.3. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - 3.7.4. Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - 3.7.5. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - 3.7.6. Langkah-langkah penyusunan perencanaan berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
- 4.7 Menyusun perencanaan usaha kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal (misalnya pakaian daerah, wadah tradisional, dan senjata tradisional) yang meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

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 perencanaan usaha yang meliputi: (a). Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal, (b). Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya local, (c). Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal (d) Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya local (e) Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya local (f) Langkah-langkah penyusunan perencanaan berdasarkan inspirasi budaya lokal

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 kerajinan dengan inspirasi artefak/objek budaya lokal sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri Kegiatan Pembelajaran yaitu
 - a. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - b. Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - c. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - d. Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
 - e. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
 - f. Langkah-langkah penyusunan perencanaan berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
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 terbagi menjadi **2** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : 3.7.1. Ide dan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3.7.2. Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3.7.3. Sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal

Kedua : 3.7.4. Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
3.7.5. Komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3.7.6. Langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

IDE DAN MEMANFAATKAN PELUANG USAHA BERDASARKAN INSPIRASI OBJEK BUDAYA LOKAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan siswa mampu untuk:

1. Menggali Ide dan memanfaatkan peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
2. Menerapkan Analisa peluang usaha berdasarkan inspirasi objek budaya lokal
3. Memanfaatkan sumber daya yang di butuhkan berdasarkan inspirasi budaya lokal

B. Uraian Materi

Menggali Ide Dan Memanfaatkan Peluang Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/yxlo4msd>

Anak-anak, banyak orang yang sukses berkat sebuah ide atau gagasan cerdasnya dalam memanfaatkan suatu peluang usaha. Selain kerja keras, harus ada ide-ide inovatif untuk menuju kesuksesan sebuah usaha. Oleh karenanya, sebelum memutuskan membangun sebuah konsep usaha, maka mencari, menggali dan mengeksplorasi ide-ide usaha sangatlah diperlukan. Berikut ini adalah 8 cara untuk menggali ide-ide usaha yang bias kalian lakukan:

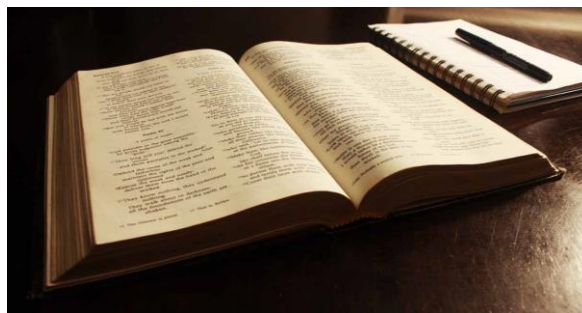
1. **Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lainnya**



Sumber : <https://tinyurl.com/y6ycer5f>

Di era sekarang, internet, radio, dan televisi merupakan jalur terbaik dalam memperoleh informasi, termasuk info tentang membangun bisnis. Namun internet lebih fleksibel, karena bisa kita eksplorasi kapan saja. Jadi internet merupakan jalan termudah menggali dan menemukan ide-ide usaha yang mungkin belum kita ketahui selama ini, Khususnya bagi daerah yang sudah terjangkau internet.

2. Baca Buku dan Referensi Bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/y6hqtksz>

Ketika kalian masih bingung “harus mau buka usaha apa?” Maka buku, majalah, pamflet, buklet dan koran bisnis bisa menjadi sumber informasi yang dapat membantu anda menciptakan ide-ide bisnis yang bagus.

3. Ikuti Kegiatan Seminar Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y6p2rsbd>

Jika buku dan internet belum dapat membantu kalian dalam menggali gagasan bisnis yang potensial, maka sesekali kalian coba ikuti seminar-seminar tentang bisnis dan kewirausahaan. Di sana kalian akan mendapat ilmu dan mentor yang berpengalaman dalam membangun usaha.

4. Aktif Bergabung di Komunitas Bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/yyfv2amv>

Ada banyak komunitas atau organisasi yang mewadahi orang-orang dengan profesi atau kelompok bisnis tertentu, baik offline maupun komunitas online. Jika ada kesempatan cobalah bergabung dengan satu atau beberapa komunitas bisnis. Selain mendapat banyak ilmu, tentu kalian akan memiliki peluang masuk dalam jaringan relasi dan pertemanan para entrepreneur. Mungkin mereka akan membantu kalian dalam menggali potensi bisnis yang ada dalam diri anda.

5. Mengunjungi Pameran Kewirausahaan



Sumber : Pameran KWU FIKSI SMAN 2 Situbondo

Salah satu tempat yang cukup efektif membangkitkan ide-ide bisnis adalah pameran kewirausahaan. Berbagai produk baru, bisnis baru, dan pekerjaan baru sering dipertontonkan dalam sebuah acara pameran. Penyelenggaranya bisa pemerintah maupun swasta. Walaupun kalian harus mengeluarkan biaya, namun kalian akan mendapatkan pengalaman kewirausahaan secara lebih nyata.

6. Berdiskusi dengan Para Pelaku Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y5xsybnc>

Kata pepatah “Pengalaman adalah guru terbaik”, dalam mencari celah usaha yang bagus, cobalah berdiskusi dengan orang-orang yang telah sukses maupun gagal dalam membangun bisnisnya. Biasanya akan selalu datang inspirasi setelah kalian mengetahui pengalaman bisnis mereka secara langsung.

7. Kunjungi Pusat-pusat Bisnis



Sumber : <https://tinyurl.com/y6bcrt7k>

Selain pameran, lokasi lain yang bagus untuk memperoleh ide usaha adalah di pusat-pusat bisnis. Dengan mengunjungi tempat tersebut kalian akan dapat menyaksikan dan belajar banyak mengenai gambaran perputaran roda perekonomian dan bisnis.

8. Mengamati Lingkungan Sekitar (Survey Langsung)



Sumber : <https://tinyurl.com/yyxhfv97>

Salah satu cara menggali ide-ide usaha adalah dengan melakukan pengamatan atau survey langsung ke lingkungan sekitar. Perhatikanlah apa saja kebutuhan orang-orang yang bisa menjadi peluang usaha atau amati adakah bahan-bahan atau sumber daya yang tak berguna yang bisa menjadi barang ekonomis. Perhatikan, lihat, pikirkan, dan renungkan. Hal ini akan membuat kalian menemukan ide usaha yang brilian.

Analisa Peluang Usaha



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

Sebelum memulai sebuah usaha, kalian memerlukan sebuah analisa peluang usaha. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis yang bertujuan mengetahui apakah usaha yang tersebut dapat dikerjakan, dilaksanakan dan memberikan keuntungan di kemudian hari. Tujuan analisis peluang usaha ini adalah untuk mendukung kesuksesan sebuah bisnis di masa mendatang, jika kalian melakukan analisa peluang usaha, bisnis kalianpun dapat dijalankan tanpa mengalami banyak kendala. Adapun manfaat yang bisa kalian dapatkan dengan melakukan analisis peluang usaha diantaranya adalah:

1. Mencegah kerugian atau kebangkrutan usaha Anda.
2. Mengetahui produk atau jasanya jika dibutuhkan oleh pasar setempat.
3. Mengetahui minat konsumen akan produk atau jasa yang akan ditawarkan.
4. Mengetahui rugi laba ketika berbisnis.
5. Menetapkan teknik pemasaran yang tepat.
6. Mengetahui berapa lama usaha dapat berjalan.
7. Mengetahui jika usahanya memang layak dijalankan.
8. Mengetahui persaingan yang terjadi di pasar.

Cara Melakukan Analisis Peluang Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y3aneqx4>

Proses analisis peluang usaha dapat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity dan Threat). Dengan demikian kalian tidak akan gegabah mengambil keputusan. Kalian juga akan mengetahui apakah usaha tersebut bisa dijalankan atautkah harus mengganti dengan usaha lain.

1. **Strength (Kekuatan)**

Kekuatan adalah keunggulan yang dimiliki oleh usaha yang akan kalian jalankan. Kekuatan utama usaha ini bisa memengaruhi secara positif baik untuk saat ini maupun di masa mendatang. Kekuatan usaha bisa diketahui dengan mengajukan pertanyaan sebagai berikut:

- a. Apa saja keunggulan dari usaha kalian?
- b. Apa kelebihan yang dimiliki usaha yang tidak dimiliki oleh pesaing kalian?
- c. Apa saja keunikan usaha kalian?
- d. Apa hal utama yang membuat usaha kalian sukses selama ini?
- e. Apa saja keunggulan usaha kalian dimata konsumen

2. **Weakness (Kelemahan)**

Weakness merupakan kelemahan dari usaha kalian yang dapat memberikan pengaruh negatif pada perusahaan di saat ini ataupun di masa mendatang, nah untuk mengetahui kelemahan dari usaha kalian, maka kalian bisa menganalisisnya dengan beberapa pertanyaan berikut:

1. Apa yang bisa diperbaiki dari usaha kalian ?
2. Apa yang sebaiknya yang harus dihindari oleh usaha kalian ?
3. Faktor apa saja yang membuat penjualan usaha menurun?
4. Apa kelemahan usaha kalian dari kacamata konsumen?
5. Apa saja sepek terjang kompetitor sehingga pesaing lebih baik dari usaha milik kalian?

3. **Opportunities (Peluang)**

Opportunities merupakan peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha sehingga mempunyai kesempatan untuk dapat berkembang di masa mendatang. Pertanyaan yang bisa digunakan untuk menggali peluang usaha adalah:

1. Kesempatan apa yang dimiliki oleh usaha kalian saat ini?
2. Hal apa yang sedang tren dan sejalan dengan usaha kalian

4. **Threats (Ancaman)**

Threats merupakan ancaman yang mungkin bisa menjadi kendala bagi perusahaan untuk dapat berkembang. Pertanyaan yang sesuai untuk mengetahui ancaman bagi usaha kalian adalah:

1. Apa saja kendala yang dihadapi oleh usaha kalian saat ini?
2. Hal apa yang sedang atau telah dijalankan oleh kompetitor dari usaha kalian?
3. Kemajuan teknologi apa yang menjadi ancaman untuk usaha kalian?
4. Apa saja peraturan pemerintah baru yang sekiranya akan mengancam kemajuan usaha kalian?

Analisis SWOT ini setidaknya bisa membantu kalian untuk menetapkan strategi bagi usaha kalian. Metode ini juga bisa membantu menelaah keunggulan dan masalah yang terjadi dalam usaha kalian.

Sumber Daya Budaya Lokal



Sumber : <https://tinyurl.com/y4ly5tg4>

Sumber daya alam pada hakikatnya memiliki nilai ekonomis bila dikelola menjadi barang baru. Namun, pengelolaan dan pengolahan yang dilakukan oleh manusia cenderung mengeksploitasi secara besar-besaran tanpa mempertimbangkan dampak yang akan terjadi di masa mendatang. Mengingat setiap orang memperoleh akses yang sama maka sumber daya alam dieksploitasi dengan cara yang berlebihan. Pengeksploitasian sumber daya alam secara berlebih berujung pada terjadinya *tragedy of common* (Hidayat, 2011).

Dewasa ini pembicaraan tentang kearifan lokal makin mendapatkan perhatian. Kearifan lokal (local wisdom) merupakan pandangan hidup, ilmu pengetahuan, dan berbagai strategi kehidupan yang berwujud aktivitas masyarakat setempat. Disamping itu kearifan lokal dapat pula dimaknai sebagai sebuah sistem dalam tatanan kehidupan sosial, politik, budaya, ekonomi, dan lingkungan yang hidup di dalam masyarakat lokal. Karakter khas yang inherent dalam kearifan lokal sifatnya dinamis, berkelanjutan, dan diikat dalam komunitasnya (Wagiran, 2011)

C. Rangkuman

Dari penjelasan dalam materi modul diatas, maka dapat kita simpulkan beberapa hal yaitu:

1. Menggali Ide dan Memanfaatkan Peluang Usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu:
 - a. Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lainnya
 - b. Baca Buku dan Referensi Bisnis
 - c. Ikuti Kegiatan Seminar Usaha
 - d. Aktif Bergabung di Komunitas Bisnis
 - e. Datang ke Pameran Kewirausahaan
 - f. Diskusi dengan Para Pelaku Usaha
 - g. Kunjungi Pusat-pusat Bisnis
 - h. Mengamati Lingkungan Sekitar (Survey Langsung)
2. Analisa Peluang Usaha dilakukan untuk mendukung kesuksesan sebuah bisnis di masa mendatang.
3. Cara Melakukan Analisis Peluang Usaha Proses analisis peluang usaha dapat dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity dan Threat).

4. Sumber Daya Budaya Lokal pada hakikatnya memiliki nilai ekonomis bila dikelola menjadi barang baru

D. Penugasan



Sumber : <https://tinyurl.com/y2hssttb>

Di daerah kalian banyak sekali sumber daya lokal seperti bambu dan pohon pisang. Kalian ingin menjadi seorang wisahawan muda dalam bidang kerajinan dengan memanfaatkan sumber daya lokal yang ada didaerahmu. Tentu banyak sekali hal yang perlu kalian siapkan sebelum kamu terjun ke dunia usaha kerajinan dengan memanfaatkan sumber daya lokal, bukan? Nah untuk mempersiapkan segalanya, bagaimana jika kalian melakukan kegiatan dibawah ini yang akan memandu kalian mendapatkan ide dan peluang usaha dari sumber daya lokal didaerah kalian. Sudah siap untuk menjadi wirausahawan muda yang sukses? Yuk kita berlatih:

1. Carilah ide produk kerajinan berdasarkan sumber daya lokal didaerahmu yang telah disebutkan diatas (kalian dapat mengguakan berbagai sumber media untuk mendapatkan ide)
2. Buatlah beberapa sketsa ide bentuk dari produk kalian (jangan lupa perhatikan estetika/ keindahannya)
3. Pilihlah salah satu sketsa terbaik
4. Cobalah analisis peluang usaha dari sketsa yang kalian pilih (kalian dapat menggunakan analisis SWOT sebagai panduan dalam analisi usaha kalian)

E. Latihan Soal

Untuk mengecek pemahaman dan pencapaian tujuan, jawablah pertanyaan latihan berikut ini.

1. Untuk memulai usaha di bidang kerajinan, kalian perlu menggali ide dan memanfaatkan peluang sesuai potensi daerah kalian. Sebutkan 3 cara menggali ide sesuai potensi daerah kalian
2. Jelaskan tujuan analisis peluang usaha.
3. Salah satu analisis peluang usaha adalah menggunakan analisis SWOT. Sebutkan dan jelaskan komponen analisis SWOT.

Pembahasan Latihan Soal 1

1. Sebagian cara menggali ide: Membaca Buku dan Referensi Bisnis, Aktif bergabung di komunitas bisnis, Mengunjungi pameran kewirausahaan, Berdiskusi dengan para pelaku usaha, Mengamati lingkungan sekitar (survey langsung)
2. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis yang bertujuan mengetahui apakah usaha yang tersebut dapat dikerjakan, dilaksanakan dan memberikan keuntungan di kemudian hari.
3. *Strengths* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) adalah berasal dari internal perusahaan. Hal-hal yang dapat dikontrol dan dapat berubah. Contohnya termasuk siapa yang ada di tim, paten dan properti intelektual, dan lokasi perusahaan. *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) adalah hal eksternal yang mempengaruhi bisnis atau hal-hal yang terjadi di luar perusahaan pada pasar yang lebih besar. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang dan melindungi dari ancaman, tetapi tidak dapat mengubahnya. Contohnya termasuk pesaing, harga bahan baku, dan tren belanja pelanggan.

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 penggalan ide dengan baik	Ya	Tidak
3	Saya mampu menerapkan konsep penggalan ide dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	Saya mampu menjelaskan konsep memanfaatkan peluang usaha dengan baik	Ya	Tidak
5	Saya mampu menerapkan konsep memanfaatkan peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	Saya mampu menjelaskan konsep analisa peluang usaha dengan baik	Ya	Tidak
7	Saya mampu menerapkan konsep analisa peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	Saya mampu menjelaskan konsep pemanfaatan sumber daya usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	Saya mampu menerapkan konsep pemanfaatan sumber daya 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

Penilaian Keterampilan

Berilah tanda (v) pada kolom kanan sesuai dengan penilaian. Keterangan :

1. Sangat tidak baik (kurang dari 59)
2. Tidak baik (60 – 69)
3. Cukup (70 – 79)

- 4. Baik (80- 89)
- 5. Sangat baik (90 -100)

NO	KRITERIA JAWABAN	SKOR				
		1	2	3	4	5
1	Kesesuaian penerapan konsep penggalan ide dalam sebuah permasalahan kontekstual					
2	Kesesuaian penerapan konsep peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
3	Kesesuaian penerapan analisa peluang usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
4	Kesesuaian penerapan konsep pemanfaatan sumber daya usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					

$$\text{Skor perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor}}{\text{skor maksimum}} \times 100\%$$

Penilaian Sikap

Bubuhkan tanda √ pada kolom-kolom sesuai hasil pengamatan.

Nama Siswa	Nilai Sikap								
	Aktif			Jujur dan tanggung jawab			Toleran		
	KB	B	SB	KB	B	SB	KB	B	SB

Keterangan:

KB : Kurang baik B : Baik SB : Sangat baik

Indikator sikap aktif dalam pembelajaran

1. Kurang baik *jika* menunjukkan sama sekali tidak ambil bagian dalam pembelajaran
2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha ambil bagian dalam pembelajaran tetapi belum konsisten
3. Sangat baik *jika* menunjukkan sudah ambil bagian dalam menyelesaikan tugas kelompok secara terus menerus dan konsisten

Indikator sikap jujur dan tanggung jawab dalam pembelajaran

1. Kurang baik *jika* sama sekali tidak berusaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran.
2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran. tetapi masih belum ajeg/konsisten.
3. Sangat baik *jika* menunjukkan adanya usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran secara terus menerus dan ajeg/konsisten.

Indikator sikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.

1. Kurang baik *jika* sama sekali tidak bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.

2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif tetapi masih belum konsisten.
3. Sangat baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif secara terus menerus dan konsisten

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan siswa mampu untuk:

1. Memahami Administrasi dan pemasaran berdasarkan inspirasi budaya lokal
2. Menentukan komponen perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal
3. Menentukan langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha berdasarkan inspirasi budaya lokal

B. Uraian Materi

Administrasi Dan Pemasaran usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y2aujfgk>

Menurut H.A. Simon, administrasi adalah suatu kegiatan dari suatu kelompok orang yang mengadakan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama. Secara garis besar administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada usaha kelompok negara, swasta, sipil, atau militer serta berbagai bentuk perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama. Pengertian administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun, menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan tau keuntungan.

Maksud Dan Tujuan Administrasi



Sumber : <https://tinyurl.com/y2zxzu66>

Maksud dan tujuan dari administrasi dari sebuah usaha yang dilakukan yaitu agar pemilik usaha dapat:

4. memonitor kegiatan dan pengendalian usaha
5. mengamankan jalannya pelaksanaan kegiatan usaha
6. mengevaluasi kegiatan-kegiatan usaha
7. menyusun program pengembangan kegiatan usaha
8. menunjukkan adanya bukti-bukti kegiatan usaha
9. mengambil keputusan dalam pengembangan dan pengendalian usaha.

Pemasaran



Sumber : <https://tinyurl.com/y54e83mo>

Pemasaran adalah kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang atau jasa, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa. Atau suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkannya itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Ada beberapa aspek pemasaran yang bisa membantu suksesnya proses berwirausaha yaitu:

1. Rencana pemasaran (marketing plan)

Sebelum menyusun marketing plan maka wirausaha harus mengetahui seluk beluk atau konsep-konsep pemasaran dan segala informasi telah dikumpulkan, maka seorang wirausaha baru menulis marketing plannya.

2. Menyusun marketing plan

Format marketing plan tentu tidak sama pada semua perusahaan, namun yang penting memuat hal-hal berikut: (1). Analisis S.W.O.T, (2). Tujuan pemasaran (3) Strategi inti (4) Jadwal pelaksanaan (5) Anggaran pemasaran (6) Kontrol

Komponen Perencanaan Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y6hzjkr5>

Komponen perencanaan usaha diperlukan bagi setiap pebisnis agar perusahaan dapat berjalan sesuai dengan harapan. Komponen perencanaan usaha

akan menjadi acuan bagi manajemen bisnis yang dibangun mulai tahap perencanaan produksi hingga pemasaran. Berikut ini, komponen perencanaan usaha:

1. Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis merupakan komponen perencanaan usaha yang bertujuan untuk menjelaskan secara singkat mengenai bidang usaha yang akan dijalankan beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan. Melalui deskripsi bisnis, diharapkan semua pihak yang akan terlibat dalam bisnis akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut.

2. Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha

Analisa pesaing merupakan digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing (kompetitor) dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk kompetitor, maka perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda, namun lebih efektif.

3. Desain Pengembangan

Desain pengembangan diperlukan oleh perusahaan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi, dan penjualan. Selain itu, desain pengembangan juga akan digunakan untuk mengetahui rencana usaha ke depan dan sebagai alat mengambil keputusan yang akan mempengaruhi rencana pembiayaan usaha.

4. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat dalam komponen perencanaan usaha untuk menjelaskan suatu usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional dan manajemen berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan seperti bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen.

5. Rencana Pembiayaan

Faktor pembiayaan menjadi unsur penting dalam usaha yang mengatur untuk menentukan asal modal usaha (sumber dana), aktiva, dan untuk mengatur anggaran agar efisien. Faktor pembiayaan membutuhkan beberapa unsur keuangan seperti laporan keuangan perencanaan usaha, laporan arus kas perencanaan usaha, laporan neraca perencanaan usaha, analisis pengembalian modal untuk usaha, dan lain sebagainya.

Langkah-Langkah Penyusunan Perencanaan Usaha



Sumber : <https://tinyurl.com/y62nabxs>

Perencanaan usaha adalah sebuah proses penentuan tujuan, visi, misi, strategi, prosedur, kebijakan serta program dan anggaran yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah usaha tertentu. Intinya membuat perencanaan usaha diharapkan agar bisnis yang akan Anda jalankan bisa berkembang dan meminimalisir kegagalan usaha. Berikut adalah langkah penyusunan usaha:

1. Menentukan ide dan peluang usaha
2. Menentukan sumber daya yang dibutuhkan yang meliputi 6M (Man/manusia, Money/uang, Material/fisik, Machine/teknologi, Method/ Metode, Market/pasar)
3. Melakukan perencanaan administrasi usaha kerajinan meliputi perizinan usaha, surat menyurat, pencatatan transaksi Barang dan keuangan, Pajak.
4. Melakukan perencanaan pemasaran usaha kerajinan meliputi hal : memahami seni menjual, menetapkan harga jual, menganalisis kepuasan pelanggan, promosi.

C. Rangkuman

Dari penjelasan modul diatas, dapat kita simpulkan bahwa:

1. Pengertian administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun, menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan.
2. Komponen perencanaan usaha akan menjadi acuan bagi manajemen bisnis yang dibangun mulai tahap perencanaan produksi hingga pemasaran.
3. Dalam membuat perencanaan usaha yang baik, kita harus memperhatikan modal, tempat Anda membuka usaha, target market, berapa banyak kebutuhan mereka, dan penyediaan dana talangan jika hal tak terduga terjadi. Perencanaan pemasaran ini akan membuat usaha kalian semakin dikenal dan lebih diingat oleh konsumen.

D. Penugasan



Sumber : <https://tinyurl.com/y2hssttb>

Pada penugasan dalam kegiatan belajar 1, kalian telah berhasil menemukan ide produk kerajinan, membuat sketsa produk kerajinan dan membuat analisis dari produk kerajinan yang bersumber dari budaya lokal di daerah kalian yaitu bambu dan pisang. Nah agar kalian benar benar menjadi wirausahawan muda yang benar benar handal dalam memanfaatkan sumber daya lokal di daerah kalian, buatlah dan jelaskan sebuah perencanaan usaha dari produk kerajinan yang telah kalian buat yang meliputi :

- a. Modal
- b. Tempat untuk membuka usaha,
- c. Target market dari produk kerajinan yang kalian hasilkan
- d. Berapa banyak kebutuhan konsumen terhadap produk kalian
- e. Penyediaan dana talangan jika hal tak terduga terjadi pada usaha kerajinan kalian.

E. Latihan Soal

Untuk mengecek pemahaman dan pencapaian tujuan, jawablah pertanyaan latihan berikut ini.

1. Dalam suatu usaha produk kerajinan, diperlukan administrasi pemasaran.
Jelaskan pengertian administrasi pemasaran.
2. Sebutkan komponen perencanaan usaha kerajinan
3. Sebutkan langkah-langkah penyusunan usaha kerajinan.

Pembahasan Latihan Soal 2

1. Administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun, menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan.
2. Komponen perencanaan usaha kerajinan adalah:
 - a. Deskripsi Bisnis
 - b. Analisa Pesaing Menjadi Komponen Perencanaan Usaha
 - c. Desain Pengembangan
 - d. Rencana Operasional dan Manajemen
 - e. Rencana Pembiayaan
3. Langkah-langkah penyusunan usaha kerajinan adalah :
 - a. Menentukan ide dan peluang usaha
 - b. Menentukan sumber daya yang dibutuhkan yang meliputi 6M
 - c. Melakukan perencanaan administrasi usaha kerajinan meliputi perizinan usaha, surat menyurat, pencatatan transaksi Barang dan keuangan, Pajak.
 - d. Melakukan perencanaan pemasaran usaha kerajinan

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan konsep administrasi dengan baik	Ya	Tidak
3	Saya mampu menerapkan konsep administrasi dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
4	Saya mampu menjelaskan konsep pemasaran dengan baik	Ya	Tidak
5	Saya mampu menerapkan konsep pemasaran dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
6	Saya mampu menjelaskan konsep komponen perencanaan usaha dengan baik	Ya	Tidak
7	Saya mampu menerapkan komponen perencanaan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual	Ya	Tidak
8	Saya mampu menjelaskan langkah penyusunan rencana usaha dengan baik	Ya	Tidak
9	Saya mampu menerapkan konsep langkah penyusunan rencana 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.

Penilaian Keterampilan

Berilah tanda (v) pada kolom kanan sesuai dengan penilaian. Keterangan :

1. Sangat tidak baik (kurang dari 59)
2. Tidak baik (60 – 69)

- 3. Cukup (70 – 79)
- 4. Baik (80- 89)
- 5. Sangat baik (90 -100)

NO	KRITERIA JAWABAN	SKOR				
		1	2	3	4	5
1	Kesesuaian penerapan konsep administrasi dalam sebuah permasalahan kontekstual					
2	Kesesuaian penerapan konsep pemasaran usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
3	Kesesuaian penerapan komponen perencanaan usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					
4	Kesesuaian penerapan konsep langkah penyusunan rencana usaha dalam sebuah permasalahan kontekstual					

$$\text{Skor perolehan} = \frac{\text{Jumlah skor}}{\text{skor maksimum}} \times 100\%$$

Penilaian Sikap

Bubuhkan tanda √ pada kolom-kolom sesuai hasil pengamatan.

Nama Siswa	Nilai Sikap								
	Aktif			Jujur dan tanggung jawab			Toleran		
	KB	B	SB	KB	B	SB	KB	B	SB

Keterangan:

KB : Kurang baik B : Baik SB : Sangat baik

Indikator sikap aktif dalam pembelajaran

- a. Kurang baik jika menunjukkan sama sekali tidak ambil bagian dalam pembelajaran
- b. Baik jika menunjukkan sudah ada usaha ambil bagian dalam pembelajaran tetapi belum konsisten
- c. Sangat baik jika menunjukkan sudah ambil bagian dalam menyelesaikan tugas kelompok secara terus menerus dan konsisten

Indikator sikap jujur dan tanggung jawab dalam pembelajaran

1. Kurang baik jika sama sekali tidak berusaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran.
2. Baik jika menunjukkan sudah ada usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran, tetapi masih belum ajeg/konsisten.
3. Sangat baik jika menunjukkan adanya usaha untuk jujur dan bertanggung jawab dalam kegiatan pembelajaran secara terus menerus dan ajeg/konsisten.

Indikator sikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.

1. Kurang baik *jika* sama sekali tidak bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif.
2. Baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif tetapi masih belum konsisten.
3. Sangat baik *jika* menunjukkan sudah ada usaha untuk bersikap toleran terhadap proses pemecahan masalah yang berbeda dan kreatif secara terus menerus dan konsisten.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan benar berdasarkan pemahaman kalian setelah mempelajari modul pada KD. 3.7 diatas

1. Sebutkan dan jelaskan dengan singkat cara menggali dan memanfaatkan peluang dalam sebuah usaha!
2. Jelaskan manfaat dari analisa peluang usaha dalam sebuah bisnis/ usaha!
3. Jelaskan dengan singkat apa yang kalian ketahui tentang analisis SWOT
4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan administrasi pemasaran
5. Apakah manfaat dari perencanaan usaha bagi seorang wirausahawan?
6. Hal apa saja yang harus diperhatikan dalam membuat perencanaan usaha yang baik?

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

1. Menggali Ide dan memanfaatkan peluang usaha dapat dilakuakn dengan beberapa cara yaitu:
 - a. Manfaatkan Internet dan Media Elektronik Lain: internet merupakan jalan termudah menggali dan menemukan ide-ide usaha yang mungkin belum kita ketahui selama ini.
 - b. Baca Buku dan Referensi Bisnis : dengan membaca buku dan referensi bisnis lain akan memperkaya pengetahuan dan sebagai sumber informasi yang dapat membantu kita dalam menciptakan ide-ide bisnis yang bagus
 - c. Ikuti kegiatan seminar usaha : kita akan mendapat ilmu dan mentor yang berpengalaman dalam membangun usaha
 - d. Aktif bergabung di komunitas bisnis : bergabung dengan komunitas bisnsi akan menambah wawasan dan ilmu, kita juga akan memiliki peluang masuk dalam jaringan relasi dan pertemanan para entrepreneur
 - e. Mengunjungi pameran kewirausahaan : kita akan mendapatkan pengalaman kewirausahaan secara lebih nyata.
 - f. Berdiskusi dengan para pelaku usaha : kita kan mendapatkan banyak cerita kesuksesan dan belajar dari kegagalan para pelaku usaha sehingga akan mempermudah kita dalam menggali ide usaha
 - g. Kunjungi pusat-pusat bisnis : akan dapat menyaksikan dan belajar banyak mengenai gambaran perputaran roda perekonomian dan bisnis.
 - h. Mengamati lingkungan sekitar (survey langsung) : dengan mengamati akan mempermudah kita dalam mendapatkan ide-ide brilian
2. Analisa Peluang Usaha dilakukan untuk mendukung kesuksesan sebuah bisnis di masa mendatang.
3. SWOT
 - a. Strength (Kekuatan) : keunggulan yang dimiliki oleh usaha yang akan kalian jalankan.
 - b. Weakness (Kelemahan) : kelemahan dari usaha kalian yang dapat memberikan pengaruh negatif pada perusahaan di saat ini ataupun di masa mendatang,
 - c. Opportunities (Peluang) : peluang yang dimiliki oleh sebuah usaha sehingga mempunyai kesempatan untuk dapat berkembang di masa mendatang
 - d. Threats (Ancaman) : ancaman yang mungkin bisa menjadi kendala bagi perusahaan untuk dapat berkembang.
4. Pengertian administrasi pemasaran yaitu sebuah alat analisis, perencanaan, penerapan serta pengendalian program yang disusun untuk membangun,

menciptakan, serta mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan sasaran pasar sasaran dengan maksud untuk meraih tujuan utama perusahaan yaitu mendapat keuntungan tau keuntungan

5. Manfaat perencanaan usaha yaitu akan memberikan acuan bagi seorang usahawan dalam membangun usaha/ bisnisnya sehingga dapat berjalan sesuai harapan/ rencana.
6. Dalam membuat perencanaan usaha yang baik, kita harus memperhatikan beberapa hal yaitu:
 - a. modal,
 - b. tempat membuka usaha,
 - c. target market,
 - d. kebutuhan konsumen
 - e. penyediaan dana talangan

DAFTAR PUSTAKA

Hidayat Muchtar. 2011. Manajemen Aset (Privat dan Publik). Yogyakarta: LaksBang

Wagiran. (2011). Pengembangan Model Pendidikan Kearifan Lokal di Wilayah Propinsi DIY dan Mendukung Perwujudan Visi Pembangunan DIY Menuju tahun 2020. Jurnal Penelitian dan Pengembangan, Volume III, Nomor 3, Tahun 2011. ISSN 2085-9678. Hlm. 85-100

Herbert, A. Simon (1982), Administrative Behavior, A Study of Decision, Terjemahan, PT. Bina Aksara, Jakarta.

<https://www.kerjausaha.com/2013/08/8-cara-menggal-ide-usaha.html> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://www.akseleran.co.id/blog/analisis-peluang-usaha/> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://www.kompasiana.com/delphinus/5716eb2b90fd1b05093c2f/pengelolaan-sumber-daya-alam-berbasis-kearifan-lokal> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

http://man4bantul.sch.id/postings/detail/383/Administrasi_Dan_Pemasaran_Dalam_Kegiatan_Usaha.html (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<http://www.prakaryadankewirausahaan.com/2017/12/administrasi-dan-pemasaran-dalam.html> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://duniainformasisemasa369.blogspot.com/2018/07/pengertian-administrasi-pemasaran.html> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://www.harmony.co.id/blog/apa-saja-komponen-perencanaan-usaha-simak-selengkapnya> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6ycer5f> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6hqtksz> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6p2rsbd> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/yyfv2amv> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y5xsybnc> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6bcrt7k> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/yyxhfv97> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/yyomqcyq> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y3aneqx4> (diakses tanggal 5 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y2aujfgk> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y54e83mo> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y6hzjkr5> (diakses tanggal 5 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y62nabxs> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)

<https://tinyurl.com/y2zxzu66> (diakses tanggal 2 Oktober 2020)