



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



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
XII



**Perencanaan Usaha Kerajinan Berdasarkan Pada
Kebutuhan Dan Keinginan
Lingkungan Sekitar/Pasar Lokal
Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas XII**

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

DAFTAR ISI

PENYUSUN	2
DAFTAR ISI	3
GLOSARIUM	5
PETA KONSEP	6
PENDAHULUAN	7
A. Identitas Modul	7
B. Kompetensi Dasar	7
C. Deskripsi Singkat Materi	7
D. Petunjuk Penggunaan Modul	7
E. Materi Pembelajaran	8
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	9
Pengertian Pasar Lokal dan Potensinya	9
A. Tujuan Pembelajaran	9
B. Uraian Materi	9
C. Rangkuman	10
D. Penugasan Mandiri	11
E. Latihan Soal	11
F. Penilaian Diri	12
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	13
A. Tujuan Pembelajaran	13
B. Uraian Materi	13
C. Rangkuman	16
D. Penugasan Mandiri	17
E. Latihan Soal	17
F. Penilaian Diri	19
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3	20
A. Tujuan Pembelajaran	20
B. Uraian Materi	20
C. Rangkuman	22
D. Penugasan Mandiri	23
E. Latihan Soal	23
F. Penilaian Diri	25
KEGIATAN PEMBELAJARAN 4	25
A. Tujuan Pembelajaran	26

B. Uraian Materi.....	26
C. Rangkuman	28
D. Penugasan Mandiri	29
E. Latihan Soal	30
1. dilandasi partisipasi.....	31
F. Penilaian Diri.....	32
EVALUASI	32
DAFTAR PUSTAKA.....	35

GLOSARIUM

Bagan	:	Gambar rancangan, skema, diagram yang memperlihatkan informasi sebagai serangkaian garis atau blok.
Kerajinan	:	Kegiatan yang menitik beratkan kepada keterampilan
Grafik	:	Lukisan pasang surut suatu keadaan dengan garis atau gambar (tentang turun naiknya hasil, statistik, dan sebagainya)
Riset	:	Pengamatan atau penelitian
strenght	:	Kekuatan produk
weeknws	:	Kelemahan produk
Opportunity	:	Peluang suatu produk
Threat	:	Hambatan yang mempengaruhi suatu produk
modifikasi	:	Cara merubah produk dari yang kurang menarik menjadi lebih menarik
Varian	:	Beraneka ragam atau banyak jenis dari produk
Analisis	:	Proses pemecahan suatu masalah
Perencanaan	:	Proses
Wirausaha	:	Aktivitas dalam mengelola produk
Kreatif	:	Menciptakan sesuatu yang berbeda
Inovatif	:	Memulai sesuatu yang baru
Ide	:	Gagasan
Peluang	:	Kesempatan

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	:	Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	:	XII
Alokasi Waktu	:	4 x 45 menit
Judul Modul	:	Perencanaan Usaha Kerajinan Berdasarkan Pada Kebutuhan dan Keinginan Lingkungan Sekitar/Pasar Lokal

B. Kompetensi Dasar

- 3.1 Memahami perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
- 4.1 Menyusun perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran.

C. Deskripsi Singkat Materi

Kalian adalah penerus bangsa yang sangat cerdas, maka kecerdasan kalian gunakan untuk mengembangkan diri sendiri dan bangsa. Materi prakarya dan kewirausahaan menanamkan jiwa kepemimpinan dan kreatifitas yang tinggi dalam mengembangkan diri, dapat berupa mengembangkan usaha sendiri atau kelompok. Salah satu usaha yang dapat dikembangkan adalah dari aspek kerajinan, dimana didalamnya kalian dapat menyusun perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal, meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran, manfaat materi ini dapat kalian terapkan dalam kehidupan sehari-hari atau bahkan bisa menjadi sumber pendapatan diusia muda, selamat mempelajari dengan semangat!

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Supaya belajar kalian dapat bermakna maka yang perlu kalian lakukan adalah :

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

8. Jika skor kalian sudah minimal tujuh puluh, kalian bisa melanjutkan pembelajaran berikutnya.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi 4 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Materi pembelajar dalam modul ini terdiri dari:

1. Ide dan peluang meliputi riset pasar dan analisis SWOT
2. Sumber daya
3. Administrasi
4. Pemasaran

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Pengertian Pasar Lokal dan Potensinya

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan:

1. Memahami pengertian pasar lokal
2. Memahami potensi pasar lokal
3. Memahami kerajinan berdasarkan kebutuhan dan keinginan pasar lokal

B. Uraian Materi

Pasar sebagai area tempat jual beli barang dengan jumlah penjual lebih dari satu. Baik yang disebut sebagai pusat perbelanjaan, pasar tradisional, pertokoan, mall, plaza, pusat perdagangan maupun sebutan lainnya. Menurut kajian ilmu ekonomi, pasar merupakan suatu tempat atau proses interaksi antara permintaan (pembeli) dan penawaran (penjual) dari suatu barang atau jasa tertentu. Proses interaksi tersebut dapat menetapkan harga keseimbangan (harga pasar) dan jumlah yang diperdagangkan.

Definisi atau pengertian pasar adalah tempat bertemunya antara penjual & pembeli untuk bertransaksi jual beli barang maupun jasa. Menurut ilmu ekonomi, pasar berkaitan dengan kegiatan bukan tempatnya. Ciri khas dari sebuah tempat agar dapat disebut pasar adalah adanya kegiatan transaksi jual beli.

Konsumen akan datang ke pasar untuk berbelanja dengan membawa sejumlah uang untuk membayar harganya. Pasar merupakan salah satu dari berbagai macam sistem, institusi, prosedur, dan hubungan sosial serta infrastruktur dimana terdapat usaha menjual barang, jasa dan tenaga kerja untuk orang-orang dengan adanya imbalan berupa uang. Kegiatan transaksi dalam pasar ini merupakan bagian dari sistem perekonomian.

Barang dan jasa yang dijual menggunakan alat pembayaran yang sah seperti uang merupakan bagian dari kegiatan perekonomian. Ini adalah pengaturan yang memungkinkan pembeli dan penjual untuk item pertukaran. Persaingan sangat penting dalam pasar dalam rangka menjaga dan meningkatkan kualitas barang maupun layanan kepada konsumen. Dua orang mungkin bisa melakukan perdagangan, tetapi dibutuhkan setidaknya tiga orang untuk memiliki pasar, sehingga ada persaingan setidaknya satu dari dua belah pihak. Pasar bervariasi dalam ukuran, jangkauan, skala geografis, lokasi jenis dan berbagai komunitas manusia, serta jenis barang dan jasa yang diperdagangkan. Beberapa contoh termasuk pasar petani lokal yang diadakan di alun-alun kota atau tempat parkir, pasar tradisional dan pusat perbelanjaan.

Pasar lokal adalah pasar yang membeli dan menjual produk dalam satu kota tempat produk itu dihasilkan. Bisa juga dikatakan pasar lokal melayani permintaan dan penawaran dalam satu kota. Kerajinan Pasar Lokal adalah pasar yang hanya ada atau hanya terdapat pada suatu daerah atau wilayah tertentu saja. Contohnya: Kerajinan batik.

Keinginan dan kebutuhan memang merupakan pilihan yang membingungkan, terutama mereka yang ingin mewujudkan sesuatu. Kebutuhan adalah semua barang yang dibutuhkan manusia demi menunjang segala aktivitas dalam kehidupan sehari-hari manusia tersebut. Kebutuhan tidak akan lepas dari kehidupan sehari-hari. Sedangkan keinginan adalah segala kebutuhan lebih terhadap barang ataupun jasa yang ingin dipenuhi setiap manusia pada sesuatu hal yang dianggap kurang. Keinginan tidak bersifat mengikat dan tidak memiliki keharusan untuk segera terpenuhi. Keinginan lebih bersifat tambahan, ketika kebutuhan pokok telah terpenuhi.



Kebutuhan pasar lokal dapat diketahui dengan melakukan pengamatan terhadap pasar sasaran, sedangkan ide dari pengembangan produk dapat diperoleh dengan mengenali kebiasaan pasar sasaran di daerah setempat.

Berdasarkan luasannya, pasar dapat dibedakan menjadi:

- Pasar lokal; Pasar yang terbatas di lingkungan atau daerah yang sama dengan tempat produksi
- Pasar nasional
- Pasar global/pasar internasional

Segmentasi pasar sasaran dapat dibedakan secara:

- Geografis atau tempat
- Demografis meliputi usia, gender, bangsa, etnis, pekerjaan, dan tingkat ekonomi
- Psikografis meliputi karakter kelas sosial, gaya hidup dan kepribadian

C. Rangkuman

1. Definisi atau pengertian pasar adalah tempat bertemunya antara penjual & pembeli untuk bertransaksi jual beli barang maupun jasa
2. Pasar lokal adalah pasar yang membeli dan menjual produk dalam satu kota tempat produk itu dihasilkan. Bisa juga dikatakan pasar lokal melayani permintaan dan penawaran dalam satu kota.
3. Kebutuhan pasar lokal dapat diketahui dengan melakukan pengamatan terhadap pasar sasaran, sedangkan ide dari pengembangan produk dapat diperoleh dengan mengenali kebiasaan pasar sasaran di daerah setempat.
4. Pasar dapat dibedakan berdasarkan luas pasar dan segmentasi pasar.

D. Penugasan Mandiri

Coba kalian amati wilayah sekitar kalian kemudian identifikasi produk kerajinan berdasarkan kebutuhan dan kerajinan pasar lokal.

No.	Kerajinan	Kebutuhan	Keinginan
1.			
2.			
3.			
dst			

E. Latihan Soal

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan tepat!

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan pasar!
2. Jelaskan apa yang dimaksud dengan pasar lokal!
3. Jelaskan apa yang dimaksud dengan kerajinan pasar lokal!
4. Sebutkan jenis pasar berdasarkan luas wilayah!
5. Sebutkan jenis pasar berdasarkan segmen pasar!

Jawaban Latihan Soal

1. Pasar adalah tempat bertemunya antara penjual & pembeli untuk bertransaksi jual beli barang maupun jasa.
2. Pasar lokal adalah pasar yang membeli dan menjual produk dalam satu kota tempat produk itu dihasilkan. Bisa juga dikatakan pasar lokal melayani permintaan dan penawaran dalam satu kota.
3. Kerajinan pasar lokal adalah produk kerajinan yang dibuat atau diproduksi dengan memanfaatkan potensi dan sumberdaya yang ada disekita kita serta dipasarkan dipasar lokal.
4. Jenis pasar berdasarkan luas wilayah:
 - Pasar lokal; Pasar yang terbatas di lingkungan atau daerah yang sama dengan tempat produksi
 - Pasar nasional
 - Pasar global/ pasar internasional
4. Jenis pasar berdasarkan segmen pasar:
 - Geografis atau tempat
 - Demografis meliputi usia, gender, bangsa, etnis, pekerjaan, dan tingkat ekonomi
 - Psikografis meliputi karakter kelas sosial, gaya hidup dan kepribadian

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawah ini!

No.	Kegiatan	Jawaban	
		Ya	Tidak
1	Saya sudah memahami mengenai pengertian pasar		
2	Saya mampu menentukan dan membedakan kerajinan berdasarkan kebutuhan dan keinginan pasar lokal		
3	Saya mampu mengidentifikasi analisis kerajinan berdasarkan pasar lokal		

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Menggali ide dan peluang kerajinan berdasarkan kebutuhan dan kerajinan pasar lokal

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran ini diharapkan kalian dapat menjelaskan dan memahami serta menggali ide dan peluang kerajinan berdasarkan kebutuhan dan kerajinan pasar lokal

B. Uraian Materi

Ide dan peluang usaha

Ciri-ciri peluang usaha yang potensial, antara lain:

- Mempunyai nilai jual tinggi.
 - Bukan hanya sekedar ambisi tetapi harus bersifat nyata.
 - Bisa bertahan lama atau berkelanjutan di pasar,
 - Skala usaha itu dapat diperbesar atau ditingkatkan.
 - Tidak terlalu banyak modal yang digunakan, investasinya tidak terlalu besar tetapi sangat berpotensi menguntungkan dan lain sebagainya.
- Ciri-ciri peluang usaha yang baik sebagai berikut:
- Peluang usaha tidak meniru orang lain tetapi asli hasil riset dan pemikiran diri sendiri.
 - Peluang harus dapat mengantisipasi perubahan persaingan di pasar.
 - Adanya keyakinan dapat mewujudkannya.
 - Peluang itu harus sesuai dengan kehendak.
 - Kelayakan usaha tersebut telah teruji.
 - Adanya rasa senang apabila menjalankannya.

Faktor yang mempengaruhi munculnya inspirasi peluang usaha, yakni:

Faktor Internal	Faktor Eksternal
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wawasan atau pengetahuan yang ada pada diri sendiri ▪ Pengalaman pada dunia bisnis atau usaha ▪ Pengalaman dan kemampuan ketika menyelesaikan suatu masalah ▪ Kemampuan atau pemahaman terhadap sesuatu atau situasi kondisi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Masalah yang muncul dan dihadapi dan belum terselesaikan ▪ Kesulitan dalam mencari solusi masalah ▪ Pemikiran yang baik untuk membuat sesuatu yang baru dari suatu kondisi ▪ Keperluan yang belum tercapai atau terpenuhi untuk diri sendiri ataupun orang lain.

(Sumber : <https://www.seputarpengetahuan.co.id/2020/03/peluang-usaha.html>)

Riset Pasar

Riset ini dimaksudkan untuk membantu dalam langkah-langkah perencanaan usaha yang akan kalian lakukan dalam merencanakan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal

Silahkan kalian perhatikan bagan riset pasar dibawah ini!



Bagan 1. Langkah- langkah riset pasar

Jika kalian sudah memahami bagan riset pasar diatas coba perhatikan bagan skema proses dalam wirausaha kerajinan berikut!



Bagan 2. Skema perencanaan usaha, researchGate
<https://www.mikirbae.com/2016/04/kewirausahaan-produk-kerajinan.html>

Disajikan contoh riset pasar yang dikembangkan dalam skema langkah-langkah perencanaan usaha

No.	Proses dan Produk	Tanda sudah di laksanakan	Ide hasil diskusi
1.	Riset Pasar	√	Kerajinan berbahan dasar kain blacu banyak diminati kaum muda terutama yang berbentuk tas
2.	Hasil Riset	√	Kain blacu harganya yang relatif lebih rendah dari kain spunbound dan sesuai untuk dijadikan sebagai bahan pembuatan tote bag.
3.	Pengembangan Produk	√	Bersaing dengan inovasi dengan menciptakan inovasi baru yang belum pernah ada sebelumnya.
4.	Hasil Rancangan	√	Menciptakan produk-produk baru yang dapat digunakan orang lain.
5.	Bahan	√	Kain blacu
6.	Peralatan	√	Gunting, penggaris, pensil, meteran kain, mesin jahit, jarum
7.	Cara Kerja	√	Siapkan alat dan bahan, buat pola dengan ukuran 30 cm x 35 cm menggunakan meteran kain, gunting pola dengan rapi, lalu rakit dan jahit potongan kain tersebut, finishing dengan memberikan asesoris di kantong kantong kecil dipermukaan tote bag
8.	Produk	√	Tote bag
9.	Distribusi	√	Produsen -> Sole Agent -> Sales Force -> Konsumen Akhir
10.	Pemasaran	√	Kerajinan tote bag dihargai berkisar Rp 50.000 – Rp. 100.000
11.	Evaluasi	√	Dibutuhkan desain baru yang memiliki estetika tinggi dan unik

Tabel 1. pengembangan perencanaan usaha

Analisa SWOT

Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT pada usaha (produk kerajinan) didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), serta meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha (produk kerajinan) sebagai alat penyusun strategi. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang tetapi secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan dan ancaman.

Analisis SWOT dapat menentukan strategi pengembangan usaha (produk kerajinan) dalam jangka panjang sehingga arah tujuan dapat dicapai dengan ielas dan dapat dilakukan pengambilan keputusan secara tepat

Analisis SWOT dilakukan dengan mewawancarai pengusaha (kerajinan) dengan menggunakan kuisioner. Hal-hal yang perlu diwawancarai seperti aspek sosial, ekonomi, dan teknik produksi untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha.

Ada beberapa langkah yang perlu diperhatikan dalam menganalisis peluang usaha. Perhatikan bagan berikut!

Streanghts (Kekuatan)	Weekness (Kelemahan)
<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Totebag</i> yang di produksi dapat didesain oleh konsumen sesuai keinginannya, sehingga satu <i>Totebag</i> dengan yang lainnya mempunyai keunikan atas desainnya masing – masing. 2. Bahan kanvas dan blacu merupakan bahan berkualitas tinggi, yang memiliki umur pemakaian yang relatif lama. 3. Harga yang ditawarkan masih dalam kisaran harga dipasaran, sehingga terjangkau oleh semua kalangan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Waktu yang dibutuhkan untuk produksi barang cukup memakan waktu yang lama. 2. Kuota bahan baku tidak tetap.
Opportunity * peluang)	Threat (Ancaman)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Keinginan anak muda akan sesuatu barang yang simple dan tidak ribet. 2. Banyak orang yang menginginkan barang dengan desainnya sendiri. 3. Banyaknya brand sejenis dengan kualitas produk kurang baik. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dijaman era digital dewasa ini, membuat pesaing dapat dengan mudah melihat produk. 2. Banyak pesaing yang menjual produk yang sama.

Gambar 2. Analisis produk kerajinan,
<http://radenrhyt.blogspot.com/2018/01/proposal-usaha-utilis-store-danlir.html>

Setelah menganalisis produk berdasarkan analisis SWOT maka akan memunculkan peluang berasal dari kesempatan yang muncul dan menjadi ide bagi individu atau kelompok dalam memulai atau merencanakan sebuah usaha.

C. Rangkuman

1. Ada dua faktor yang mempengaruhi munculnya inspirasi peluang usaha, yakni faktor internal dan faktor eksternal.
2. Riset pasar sangat dibutuhkan untuk membantu dalam menyusun perencanaan usaha sebelum memulai satu usaha.
3. Salah satu cara untuk menganalisis peluang usaha adalah dengan melakukan SWOT Analisis.
4. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha (produk kerajinan) sebagai alat penyusun strategi.
5. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang tetapi secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan dan ancaman

D. Penugasan Mandiri

Untuk lebih memahami perencanaan usaha coba kalian pikirkan kerajinan khas yang ada di daerah lingkungan sekitar atau kerajinan yang ada di daerah lain di Indonesia. Terapkan skema proses dalam wirausaha kerajinan untuk pengembangan kerajinan tersebut kemudian kalian buat analisis SWOT !

No.	Kegiatan	Beri (√) jika sudah selesai dikerjakank	Ide dan hasil diskusi
1.	Riset Pasar		
2.	Hasil Riset		
3.	Pengembangan Produk		
4.	Hasil Rancangan		
5.	Bahan		
6.	Peralatan		
7.	Cara Kerja		
8.	Produk		
9.	Distribusi		
10.	Pemasaran		
11.	Evaluasi		

Cobalah kalian analisis produk yang akan kalian buat berdasarkan riset pasar.

Strenght (kekuatan)	Weekness (Kelemahan)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
Opportunity (Peluang)	Threat (Ancaman?hambatan)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

E. Latihan Soal

Pilihlah jawaban yang paling benar dari soal dibawah ini !

1. *Totebag* yang di produksi dapat didesain oleh konsumen sesuai keinginannya, sehingga satu *Totebag* dengan yang lainnya mempunyai keunikan atas desainnya masing – masing. pernyataan tersebut dapat termasuk kedalam analisis ...
 - a. Peluang
 - b. Kelemahan
 - c. Kekuatan
 - d. Ancaman
 - e. Hambatan

2. Perhatikan pernyataan dibawah ini

No.	Pernyataan
1.	Keinginan anak muda akan sesuatu barang yang <i>simple</i> dan tidak ribet
2.	Harga yang ditawarkan masih dalam kisaran harga dipasaran, sehingga terjangkau oleh semua kalangan.
3.	Banyak orang yang menginginkan barang dengan desainnya sendiri
4.	Dijaman era digital dewasa ini, membuat pesaing dapat dengan mudah melihat produk.

Dari Tabel diatas yang termasuk hal yang harus diperhatikan dalam analisis peluang adalah ...

- a. 1 dan 2
 - b. 1 dan 3
 - c. 1 dan 4
 - d. 2 dan 3
 - e. 2 dan 4
3. Rita melakukan riset pasar ke toko kain, Rita bertanya mengenai permasalahan bahan baku yang akan digunakan, maka tahapan pertama yang dilakukan rita adalah ...
- a. Perumusan masalah
 - b. Mengumpulkan data
 - c. Menganalisis data
 - d. Interpretasi hasil
 - e. penentuan tujuan
4. Riset pasar atau riset pemasaran dilakukan untuk mengetahui
1. Desain produk, kemasan dll
 2. Pengumpulan data
 3. Analisis
 4. Pelaporan yang sistematis
 5. Menganalisis kelemahan
 6. Menganalisis kekuatan
- Dari pernyataan diatas yang benar adalah ...
- a. 1,2,3,4
 - b. 1,2,3,5
 - c. 1,2,3,6
 - d. 2,3,4,5
 - e. 2,3,4,6
5. Berta memiliki keinginan membuka usaha kerajinan tangan yang terbuat dari bambu, tetapi tini tidak tahu harus memulai usahanya dari mana, maka hal pertama yang harus dilakukan berta adalah
- a. Analisis internal
 - b. Analisis eksternal
 - c. Analisis SWOT
 - d. Riset pasar
 - e. Merancang produk

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 2

1. C
2. B
3. A
4. A
5. D

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawah ini!

No.	Kegiatan	Ya	Tidak
1	Saya sudah memahami mengenai riset pasar dalam perencanaan usaha kerajinan		
2	Saya mampu menentukan dan membedakan analisis internal		
3	Saya mampu mengidentifikasi analisis kerajinan berdasarkan pasar lokal		
4	Saya memahami langkah-langkah dalam riset pasar		
5	Saya mampu memahami ide dan peluang dari kerajinan		

KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

Memahami sumber daya, administrasi dan pemasaran untuk perencanaan usaha kerajinan

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 3 ini diharapkan, Kalian dapat memahami sumber daya dan administrasi serta pemasaran untuk perencanaan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan lingkungan sekitar/pasar lokal

B. Uraian Materi

Sumber Daya Yang Dibutuhkan

Rancangan produk terwujud melalui kegiatan wirausaha dengan didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha dikenal pula dengan sebutan 6M, yakni Man (manusia), Money (uang), Material (bahan), Machine (peralatan), Method (cara kerja), dan Market (pasar).



Gambar. 3 sumber daya yang harus dikelola

Sumber :<https://pkwumaja1.blogspot.com/>

Untuk memastikan peluang produk kerajinan menjadi produk dengan harga yang tinggi harus dipastikan dengan melakukan riset pasar terhadap minat dan selera pembeli. Hasil riset pasar akan mendasari proses perancangan produk kerajinan yang inovatif. Rancangan produk terwujud melalui kegiatan wirausaha dengan didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha dikenal pula dengan sebutan 6M, yakni Man (manusia), Money (uang), Material (bahan), Machine (peralatan), Method (cara kerja), dan Market (pasar).

a) Man (manusia)

Wirausaha kerajinan berdasarkan produk kerajinan kebutuhan dan keinginan yang berhasil adalah apabila berhasil mengelola sumber daya manusia yang terlibat dalam setiap proses yang terjadi dalam usaha. Pengelolaan sumber daya

manusia juga termasuk pengelolaan ide-ide inovatif dalam kerajinan berdasarkan kebutuhan atau keinginan yang dapat bermanfaat baik untuk perkembangan produk dan maupun usaha secara umum.

- b) Money dapat dipahami sebagai dana yang menjadi modal usaha, perputaran uang melalui pengeluaran dan pemasukan yang terjadi dalam usaha kerajinan berdasarkan kebutuhan dan keinginan tersebut. Kemampuan pengelolaan uang termasuk kemampuan mengelola keuntungan yang diperoleh untuk pengembangan usaha agar menjadi lebih besar.
- c) Material,
Bahan Baku untuk membuat kerajinan kebutuhan dan keinginan adalah bahan-bahan yang berkualitas tinggi yang akan kita proses untuk menjadi satu produk yang akan kita tawarkan.
- d) Machine (Mesin)
faktor yang menentukan efektifitas dan maksimalitas suatu usaha dalam hal produksi.
- e) Method (Metode/Cara) yang dimaksud adalah Cara menjalankan Produksi, Cara Pemasaran, Cara Pengorganisasian, dan lain-lain. Kemampuan wirausahawan dalam mengelola produksi yang efektif dan efisien dapat menghasilkan keuntungan wirausaha yang lebih besar.
- f) Market
Menentukan pasar sasaran dari produk kerajinan yang dihasilkan mengingat k=produk sebagian masyarakat belum mengenal dan jarang menggunakan. Wirausaha dikembangkan berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar, dengan demikian peluang produk diserap pasar akan lebih besar. Riset tentang pasar bertujuan pula untuk mengenali pesaing yang ada di pasar tersebut. Posisi suatu usaha terhadap pesaingnya harus diketahui oleh wirausahawan agar dapat memenangkan persaingan. Persaingan yang terjadi dapat mempengaruhi rancangan produk yang akan dibuat serta keputusan penetapan harga jual produk.

Administrasi

Dengan kata lain bahwa dalam perencanaan setiap orang diharuskan untuk bisa berfikir terlebih dahulu mengenai apa yang akan dilakukan, bagaimana melakukannya, dan siapa yang melakukannya serta yang bertanggungjawab atas semua kegiatan yang dilakukannya tersebut. Dengan melakukan pemikiran tersebut diharapkan bahwa tujuan yang sudah ditetapkan bisa dicapai dengan lebih efektif dan efisien.

Untuk menunjang kelancaran kegiatannya, sebaiknya seorang wirausaha mempunyai catatan yang rapi mengenai kegiatan dan kejadian yang terjadi setiap harinya. Catatan tersebut dibuat secara kronologis dan kemudian didokumentasikan.

- a) Menyelenggarakan pembukuan
- b) Membuat daftar gaji karyawan
- c) Mencatat penyenggaraan produksi
- d) Melakukan surat-menyurat kedalam dan keluar perusahaan
- e) Mencatat pesanan-pesanan
- f) Melakukan pengarsipan dokumen
- g) Menyusun rencana anggaran perusahaan

Pemasaran

Bagi orang yang memiliki bisnis atau produk usaha tentu menyadari bahwa untuk bisa meningkatkan usaha ini dibutuhkan berbagai macam cara promosi produk usahanya.

Sebelum mengetahui cara promosi dan strategi pemasaran produk usaha kerajinan ketahui terlebih dahulu pengertian akan strategi pemasaran. Pengertian strategi pemasaran secara umum adalah sebuah upaya memasarkan produk atau jasa menggunakan berbagai macam metode dengan tujuan untuk meningkatkan hasil penjualan

Tiap-tiap usaha memiliki strategi pemasaran yang berbeda, hal ini dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

1. Faktor mikro, yaitu perantara pemasaran, pemasok, pesaing dan masyarakat
2. Faktor makro, yaitu demografi/ekonomi, politik/hukum, teknologi/fisik dan sosial/budaya.

Berikut ini adalah hal-hal yang perlu diperhatikan untuk pemasaran (dari sudut pandang penjual):

1. Tempat yang strategis (place),
2. Produk yang bermutu (product),
3. Harga yang kompetitif (price), dan
4. Promosi yang gencar (promotion).

Dari sudut pandang konsumen:

1. Kebutuhan dan keinginan konsumen (customer needs and wants),
2. Biaya konsumen (cost to the customer),
3. Kenyamanan (convenience), dan
4. Komunikasi (communication).

Pemasaran produk kerajinan harus lebih ekstra dikarenakan tidak semua konsumen membutuhkan ataupun menginginkan produk kerajinan oleh karena itu pemasaran produk dapat ditinjau berikut ini :

1. Daya serap pasar dan prospeknya
2. Kondisi pemasaran dan prospeknya

C. Rangkuman

1. Rancangan produk terwujud melalui kegiatan wirausaha dengan didukung oleh ketersediaan sumber daya manusia, material, peralatan, cara kerja, pasar, dan pendanaan. Sumber daya yang dikelola dalam sebuah wirausaha dikenal pula dengan sebutan 6M, yakni Man (manusia), Money (uang), Material (bahan), Machine (peralatan), Method (cara kerja), dan Market (pasar).
2. Administrasi yang dibutuhkan dalam usaha adalah:
 - a. Menyelenggarakan pembukuan
 - b. Membuat daftar gaji karyawan
 - c. Mencatat penyenggaraan produksi
 - d. Melakukan surat-menyurat kedalam dan keluar perusahaan
 - e. Mencatat pesanan-pesanan
 - f. Melakukan pengarsipan dokumen
 - g. Menyusun rencana anggaran perusahaan
3. Bagi orang yang memiliki bisnis atau produk usaha tentu menyadari bahwa untuk bisa meningkatkan usaha ini dibutuhkan berbagai macam cara promosi produk usahanya
4. Pemasaran secara umum adalah sebuah upaya memasarkan produk atau jasa menggunakan berbagai macam metode dengan tujuan untuk meningkatkan hasil penjualan

D. Penugasan Mandiri

Cobalah kalian amati keadaan dilingkungan sekitar kalian, kerajinan apakah yang terkenal di wilayahmu, kemudian analisis sumber dayanya berdasarkan kebutuhan atau keinginan.

No	Sumber daya	Uraian
1	Man	
2	Money	
3	Market	
4	Mechine	
5	Methode	
6	Material	

E. Latihan Soal

Berilah tanda silang (x) pada soal dibawah ini!

- Untuk menunjang kelancaran kegiatan usahanya, sebaiknya seorang wirausaha mempunyai catatan yang rapi mengenai kegiatan dan kejadian yang terjadi setiap harinya. Catatan yang dibuat secara kronologis dan didokumentasikan disebut ...
 - Administrasi
 - Pemasaran
 - Gagasan
 - Peluang
 - Ide
- Sumber daya yang harus dikelola dalam menentukan bahan baku yang berkualitas untuk efektifitas dan ketercapaian usaha dalam bidang produksi adalah ...
 - Man
 - Material
 - Mechine
 - Method
 - Market
- Perhatikan pernyataan dibawah !
 - Wawasan atau pengetahuan yang ada pada diri sendiri
 - Pengalaman pada dunia bisnis atau usaha
 - Pengalaman dan kemampuan ketika menyelesaikan suatu masalah
 - Pemikiran yang baik untuk membuat sesuatu yang baru dari suatu kondisi
 - Keperluan yang belum tercapai atau terpenuhi untuk diri sendiri ataupun orang lain.
 - Kemampuan atau pemahaman terhadap sesuatu atau situasi kondisi

Yang termasuk faktor eksternal dalam menentukan ide dan peluang adalah ...

- 1 dan 2
 - 2 dan 3
 - 3 dan 4
 - 4 dan 5
 - 5 dan 6
- Kesempatan dalam membuat wirausaha produk kerajinan yang berdasarkan kebutuhan atau keinginan harus memiliki peluang atau kesempatan yang baik. maka ciri-ciri peluang yang baik tersebut adalah ...
 - Mempunyai nilai jual tinggi

- b. Bukan hanya sekedar ambisi tetapi harus bersifat nyata
 - c. Bisa bertahan lama atau berkelanjutan di pasar
 - d. Skala usaha itu dapat diperbesar atau ditingkatkan
 - e. Adanya keyakinan dapat mewujudkannya
5. Perencanaan usaha yang baik akan didukung oleh sumber daya yang baik. Sumberdaya yang dibutuhkan dalam perencanaan usaha terdiri dari ...
- a. 4M
 - b. 5M
 - c. 6M
 - d. 7M
 - e. 8M

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawahh ini!

No.	Indikator	Ya	Tidak
1.	Saya memahami pengertian ide dan peluang		
2	Saya bisa membedakan kerajinan berdasarkan kebutuhan dan keinginan		
3	Saya mampu mengidentifikasi berbagai jenis kerajinan kebutuhan dan keinginan		

KEGIATAN PEMBELAJARAN 4

Memahami sumber daya, administrasi dan pemasaran
untuk perencanaan usaha kerajinan

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari materi ini diharapkan kalian dapat :

1. memahami komponen penyusunan perencanaan usaha
2. merancang perencanaan usaha kerajinan berdasarkan kebutuhan dan keinginan pasar lokal

B. Uraian Materi

Dalam perencanaan setiap orang diharuskan untuk bisa berfikir terlebih dahulu mengenai apa yang akan dilakukan, bagaimana melakukannya, dan siapa yang melakukannya serta yang bertanggungjawab atas semua kegiatan yang dilakukannya tersebut. Dengan melakukan pemikiran tersebut diharapkan bahwa tujuan yang sudah ditetapkan bisa dicapai dengan lebih efektif dan efisien.

Tujuan Perencanaan

Tentunya semua organisasi mempunyai tujuan, hanya saja tujuan setiap organisasi berbeda-beda dan tentunya perencanaan yang dilakukan berbeda-beda pula. Namun pada umumnya tujuan perencanaan dalam suatu organisasi adalah untuk:

1. Menentukan suatu standar tertentu yang harus dipakai dalam melaksanakan semua pekerjaan sehingga akan memudahkan dalam pengawasan.
2. Menghindari atau meminimalkan terjadinya tumpang tindih dan juga pemborosan dalam melaksanakan berbagai pekerjaan.
3. Memberikan suatu arahan kepada para administrator atau non-administrator supaya bisa bekerja sesuai dengan apa yang sudah direncanakan.
4. Mengantisipasi dan juga beradaptasi dari semua perubahan yang mungkin akan terjadi.

Syarat Perencanaan yang Baik

1. Dilandasi Partisipasi
Ada baiknya, jika dalam membuat suatu rencana dilandasi dengan unsur partisipasi.
2. Rencana Harus Luwes atau Fleksibel
Rencana yang baik adalah yang sudah mendasarkan pada penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya secara mendalam. Tentunya sesudah memperhitungkan berbagai kemungkinan yang ada. Tapi dalam realisasinya, meskipun rencana sudah dibuat dengan baik, sering ditinjau kembali. Hal tersebut dikarenakan dalam praktiknya, sering muncul berbagai hal yang tidak terduga sebelumnya dan sulit untuk diperhitungkan. Misalnya seperti adanya resesi ekonomi yang bisa berakibat pada perubahan harga barang, perubahan peraturan pemerintah, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, rencana yang dibuat haruslah bersifat fleksibel. Artinya setiap saat bisa dievaluasi sesuai dengan perkembangan organisasi atau situasi dan kondisi yang terjadi pada saat itu. Tapi hal ini bukan berarti bahwa suatu rencana yang sudah dibuat, bisa diubah seandainya atau sesuka hati.
3. Berdasarkan Pada Alternatif
Supaya bisa menentukan dan menetapkan rencana yang baik, maka sebaiknya sebelum membuat atau menetapkan rencana, harus ditentukan terlebih dahulu alternative dari perencanaan. Dengan terdapatnya suatu alternative perencanaan, yaitu dengan mempertimbangkan untuk dan juga ruginya dari setiap alternative, maka bisa kiranya menetapkan suatu alternative rencana yang terbaik.

4. Harus Realistis

Sama halnya dengan tujuan suatu organisasi, perencanaan haruslah bersifat realistis. Jika rencana yang dibuat tidak realistis, mungkin hanya akan terlihat baik di kertas saja, tapi dalam praktiknya tidaklah baik. Rencana yang tidak realistis ini kemungkinan terjadi karena yang membuat atau menetapkan rencana tidak melihat adanya kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan berbagai batasan yang dimiliki oleh organisasi. Misalnya seperti keterbatasan dalam bidang teknologi, keterbatasan tenaga kerja, keterbatasan dana, dan lain sebagainya.

5. Perencanaan Harus Ekonomis

Melihat dari berbagai syarat yang sudah disebutkan, terutama terhadap keterbatasan organisasi, rencana harus pula mempertimbangkan aspek ekonomis dalam pembuatannya.

Jika dalam pembuatannya tidak memperhatikan aspek ekonomis, maka dalam pelaksanaannya nanti akan terjadi adanya suatu pemborosan. Baik itu pemborosan tenaga kerja, waktu, dan lain sebagainya.

Jenis - Jenis Perencanaan

Pada umumnya perencanaan ini dikelompokkan menjadi 3 macam yaitu sebagai berikut.

1. Perencanaan Berdasarkan Jangka Waktu

- Perencanaan jangka panjang (*short range planning*), adalah suatu rencana yang dibuat dan juga berlaku jangka waktu selama kurang dari 1 tahun.
- Perencanaan jangka menengah (*medium range planning*), adalah suatu rencana yang dibuat dan juga berlaku dalam jangka waktu selama 5-7 tahun.
- Perencanaan jangka panjang (*long range planning*), adalah suatu rencana yang dibuat dan berlaku dalam jangka waktu selama 10-25 tahun.

2. Perencanaan Berdasarkan Ruang Lingkup

- Perencanaan terintegrasi (*integrated planning*), adalah suatu rencana yang didalamnya menjelaskan secara menyeluruh, detail, dan sifatnya terpadu.
- Perencanaan taktis (*tactical planning*), adalah suatu rencana yang didalamnya memuat uraian mengenai berbagai kebijakan jangka pendek, dan mudah disesuaikan kegiatannya selama tujuannya sama.
- Perencanaan strategis (*strategic planning*), adalah suatu rencana yang di dalamnya memuat uraian tentang kebijakan jangka panjang dan waktu pelaksanaan yang panjang atau lama. Pada umumnya perencanaan jenis ini sangat sulit untuk diubah.

3. Perencanaan Berdasarkan Tingkatan

- Perencanaan harian (*day to day planning*), adalah suatu rencana yang didalamnya berisikan berbagai kegiatan harian yang sifatnya rutin.
- Perencanaan operasional (*operational planning*), adalah rencana yang hanya focus kepada pedoman atau petunjuk pelaksanaan berbagai macam program organisasi.
- Perencanaan induk (*master planning*), adalah suatu rencana yang hanya focus kepada kebijakan organisasi yang didalamnya berisikan tujuan jangka panjang dan ruang lingkupnya luas.

Fungsi Perencanaan

1. Suatu perencanaan yang baik akan bisa mendorong tercapainya tujuan dari organisasi. Misalnya seperti tercapainya laba yang diinginkan atau menurunkan biaya yang dikeluarkan organisasi.
2. Untuk menghadapi dan meminimalisir dampak yang ditimbulkan dari ketidakpastian di masa yang akan datang.
3. Untuk mengarahkan dalam pelaksanaan berbagai kegiatan supaya tertib dan teratur menuju tujuan yang sudah ditentukan sebelumnya.
4. Untuk menentukan dan memilih prioritas dari beberapa macam alternative atau pilihan yang ada.
5. Sebagai alat yang digunakan untuk melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap pelaksanaan kegiatan organisasi.

Tahap – Tahap Penyusunan Perencanaan

1. Merumuskan dan menetapkan tujuan atau permasalahan yang akan dipecahkan. Penetapan tujuan ini harus didasarkan pada falsafah dan misi yang dimiliki oleh organisasi. Perumusan dari tujuan ini dipengaruhi oleh berbagai nilai yang diatur oleh para eksekutif dan berbagai nilai atau tanggungjawab sosial pada saat itu.
2. Melakukan Analisis Kesempatan
Organisasi harus melakukan suatu analisis atau pengamatan terhadap lingkungan sekitar. Lingkungan yang selalu berubah-ubah ini akan selalu memberikan kesempatan dan ancaman apakah akan dimanfaatkan atau dihadapi atau dihindari.
3. Melakukan Analisis Sumber Daya
Selain aspek lingkungan yang harus dianalisis, organisasi juga harus melakukan analisis terhadap sumber daya yang dimiliki. Dari analisis tersebut bisa diketahui kekuatan dan/atau kelemahan dari organisasi yang bisa dimanfaatkan atau diatasi. Sumber daya tersebut bisa berupa sumber daya manusia, dan sumber daya lainnya seperti fasilitas, dana, fisik dan lain sebagainya.
4. Identifikasi dan Pengembangan Alternatif
Dalam hubungannya dengan pengambilan suatu keputusan, maka langkah selanjutnya yang harus diambil adalah mengembangkan berbagai alternatif/pilihan dari berbagai sumber daya dan data yang dimiliki oleh organisasi. Dari berbagai macam alternative tersebut bisa dipilih yang terbaik.
5. Implementasi Strategi
Kemudian dilakukan suatu perincian ke dalam bentuk berbagai program dan anggaran yang lebih terperinci atau detail sehingga akan lebih mudah untuk diaplikasikan.
6. Pelaksanaan Keputusan
Rencana yang sudah disusun tidak mempunyai arti jika tidak atau belum diaplikasikan. Kemudian pelaksanaan rencana memerlukan suatu pengendalian dan pengawasan, sejauh mana penerapan mencapai hasil seperti yang sudah ditetapkan sebelumnya.

C. Rangkuman

1. Tujuan Perencanaan
 - a) Menentukan suatu standar tertentu yang harus dipakai dalam melaksanakan semua pekerjaan sehingga akan memudahkan dalam pengawasan.

- b) Menghindari atau meminimalkan terjadinya tumpang tindih dan juga pemborosan dalam melaksanakan berbagai pekerjaan.
 - c) Memberikan suatu arahan kepada para administrator atau non-administrator supaya bisa bekerja sesuai dengan apa yang sudah direncanakan.
 - d) Mengantisipasi dan juga beradaptasi dari semua perubahan yang mungkin akan terjadi.
2. Syarat Perencanaan yang Baik
- a) Dilandasi Partisipasi
 - b) Rencana Harus Luwes atau Fleksibel
 - c) Berdasarkan Pada Alternatif.
 - d) Harus Realistis
 - e) Perencanaan Harus Ekonomis
3. Jenis – Jenis Perencanaan
- a. Perencanaan Berdasarkan Jangka Waktu
 - Perencanaan jangka panjang (*short range planning*)
 - Perencanaan jangka menengah (*medium range planning*).
 - Perencanaan jangka panjang (*long range planning*)
 - b. Perencanaan Berdasarkan Ruang Lingkup
 - Perencanaan terintegrasi (*integrated planning*),
 - Perencanaan taktis (*tactical planning*),
 - Perencanaan strategis (*strategic planning*),
 - c. Perencanaan Berdasarkan Tingkatan
 - Perencanaan harian (*day to day planning*),
 - Perencanaan operasional (*operational planning*), .
 - Perencanaan induk (*master planning*),.
4. Tahap – Tahap Penyusunan Perencanaan
- a) merumuskan dan menetapkan tujuan atau permasalahan yang akan dipecahkan
 - b) melakukan analisis kesempatan
 - c) melakukan analisis sumber daya
 - d) identifikasi dan pengembangan alternatif
 - e) implementasi strategi
 - f) pelaksanaan keputusan

D. Penugasan Mandiri

Setelah mempelajari materi pembelajaran ini dan materi sebelumnya maka coba kalian buat penyusunan rencana usaha dengan tema kerajinan berdasarkan kebutuhan dan kerajinan pasar lokal,

Langkah-langkah pengerjaan :

1. Jika menggunakan computer/laptop
 - a. printout menggunakan kertas A4
 - b. font times new roman
 - c. font 12, line spasi 1, margin kiri dan bawah 4cm, margin kanan dan atas 3 cm
 - d. judul dan sub judul di bold
2. Jika tidak ada computer/laptop
 - a. tulis dibuku tulis dengan rapi
 - b. tulisan bisa terbaca (jelas)
 - c. menggunakan pulpen.

E. Latihan Soal

1. Sebutkan tujuan perencanaan usaha!
2. Sebutkan syarat menyusun perencanaan usaha yang baik!
3. Sebutkan jenis-jenis perencanaan usaha!
4. Sebutkan dan jelaskan langkah-langkah penyusunan perencanaan usaha!

Kunci Jawaban dan Pembahasan Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 4

1. Tujuan perencanaan usaha adalah:

1. Menentukan suatu standar tertentu yang harus dipakai dalam melaksanakan semua pekerjaan sehingga akan memudahkan dalam pengawasan.
 2. Menghindari atau meminimalkan terjadinya tumpang tindih dan juga pemborosan dalam melaksanakan berbagai pekerjaan.
 3. Memberikan suatu arahan kepada para administrator atau non-administrator supaya bisa bekerja sesuai dengan apa yang sudah direncanakan.
 4. Mengantisipasi dan juga beradaptasi dari semua perubahan yang mungkin akan terjadi.
2. Syarat menyusun perencanaan usaha yang baik
 1. dilandasi partisipasi
 2. rencana harus luwes atau fleksibel
 3. berdasarkan pada alternatif
 4. harus realistis
 5. perencanaan harus ekonomis
3. Pada umumnya perencanaan ini dikelompokkan menjadi 3 macam yaitu sebagai berikut.
 1. perencanaan berdasarkan jangka waktu
 2. perencanaan berdasarkan ruang lingkup
 3. perencanaan berdasarkan tingkatan
 4. Tahapan menyusun perencanaan usaha:
 1. Merumuskan dan Menetapkan Tujuan atau Permasalahan yang Akan Dipecahkan.

Penetapan tujuan ini harus didasarkan pada falsafah dan misi yang dimiliki oleh organisasi. Perumusan dari tujuan ini dipengaruhi oleh berbagai nilai yang diatur oleh para eksekutif dan berbagai nilai atau tanggungjawab sosial pada saat itu.
 2. Melakukan Analisis Kesempatan

Organisasi harus melakukan suatu analisis atau pengamatan terhadap lingkungan sekitar. Lingkungan yang selalu berubah-ubah ini akan selalu memberikan kesempatan dan ancaman apakah akan dimanfaatkan atau dihadapi atau dihindari.
 3. Melakukan Analisis Sumber Daya

Selain aspek lingkungan yang harus dianalisis, organisasi juga harus melakukan analisis terhadap sumber daya yang dimiliki. Dari analisis tersebut bisa diketahui kekuatan dan/atau kelemahan dari organisasi yang bisa dimanfaatkan atau diatasi. Sumber daya tersebut bisa berupa sumber daya manusia, dan sumber daya lainnya seperti fasilitas, dana, fisik dan lain sebagainya.
 4. Identifikasi dan Pengembangan Alternatif

Dalam hubungannya dengan pengambilan suatu keputusan, maka langkah selanjutnya yang harus diambil adalah mengembangkan berbagai alternative/pilihan dari berbagai sumber daya dan data yang dimiliki oleh organisasi. Dari berbagai macam alternative tersebut bisa dipilih yang terbaik.
 5. Implementasi Strategi

Kemudian dilakukan suatu perincian ke dalam bentuk berbagai program dan anggaran yang lebih terperinci atau detail sehingga akan lebih mudah untuk diaplikasikan.
 6. Pelaksanaan Keputusan

Rencana yang sudah disusun tidak mempunyai arti jika tidak atau belum diaplikasikan. Kemudian pelaksanaan rencana memerlukan suatu pengendalian dan pengawasan, sejauh mana penerapan mencapai hasil seperti yang sudah ditetapkan sebelumnya.

F. Penilaian Diri

Berilah tanda (√) pada kolom dibawahh ini!

No.	Indikator	Ya	Tidak
1.	Saya memahami komponen penyusunan perencanaan usaha		
2	Saya memahami langkah-langkah menyusun perencanaan usaha		
3	Saya mampu membuat perencanaan usaha		

EVALUASI

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

1. Santo berusaha membuat perencanaan yang matang untuk usaha kerajinannya, sehingga Santo memikirkan dari berbagai aspek untuk kelancaran usahanya, kemudian Santo akan memanfaatkan sumber daya yang mendukung kegiatan usahanya. Sumber daya yang akan digunakan Santo adalah ...
 - a. Man, Metode, Material, Market, Mechine.
 - b. Man, Metode, Material, Mechine.
 - c. Man, Metode, Market, Mechine.
 - d. Man, Material, Market, Mechine.
 - e. Man, Metode, Material, Market, Money, Mechine.
2. Target usaha yang didalamnya terdapat keinginan dan kebutuhan yang akan dipenuhi berupa kesempatan baik untuk individu maupun kelompok disebut ...
 - a. Resiko.
 - b. Usaha.
 - c. Peluang.
 - d. Peluang usaha.
 - e. Gagasan.
3. Kegiatan yang mengkombinasikan faktor-faktor produksi (man, material, method, money, market dan machine) yang ada untuk menghasilkan suatu produk, berupa barang yang dapat diambil nilai lebihnya atau manfaatnya oleh konsumen disebut...
 - a. Proses produksi.
 - b. Produksi.
 - c. Sumber daya.
 - d. Produksi pabrikasi material.
 - e. Proses produksi metode.
4. Skema proses dalam perencanaan usaha kerajinan berdasarkan kebutuhan dan keinginan pada tahap pertama adalah!
 - a. Hasil proses.
 - b. Hasil rancangan.
 - c. Riset pasar.
 - d. Proses produksi.
 - e. Distribusi dan pemasaran.
5. Pasar lokal merupakan salah satu tempat yang sangat strategis untuk pengembangan produk, pasar tersebut dapat di bedakan berdasarkan
 - a. Potensinya.
 - b. Luasnya.
 - c. Fungsinya.
 - d. Tujuannya.
 - e. Internalnya.
6. Tantri wirausahawan dari daerah sumatera, Tantri menjual berbagai souvenir dengan bentuk dan corak khas dari daerah tersebut, akan tetapi Tantri bukan satu-satunya wirausahawan di wilayah tersebut, sehingga Tantri memiliki banyak saingan. Maka untuk mencapai peluang usaha yang baik Tantri memerlukan
 - a. Modal usaha.
 - b. Perhitungan yang rumit.
 - c. Kerja keras dan pengorbanan.
 - d. Perhitungan laba rugi.
 - e. Perencanaan usaha yang baik.
7. Santi seorang wirausahawan sukses yang pandai memanfaatkan kesempatan yang ada serta melihat sasaran penjualan yang cukup menjanjikan, maka Santi termasuk wirausahawan yang mampu menganalisis ...
 - a. Tantangan
 - b. Hambatan

- c. Peluang
 - d. Persaingan
 - e. Kelemahan
8. Perhatikan pernyataan dibawah ini!
- 1. Mempunyai pilihan dan yakin bahwa usahanya bisa dilaksanakan
 - 2. Menerima gagasan-gagasan baru dalam dunia usaha
 - 3. Tidak mampu menguasai diri sendiri
 - 4. Bersedia mendengarkan saran-saran orang lain
 - 5. Bersemangat dan bergaul
- Untuk menggali peluang usaha, seorang wirausahawan harus berfikir secara positif dan kreatif yang meliputi ...
- a. 1,2,3
 - b. 1.2.4
 - c. 2,3,4
 - d. 2.3.5
 - e. 3,4,5
9. Wirausahawan yang mampu berkembang adalah wirausahawan yang selalu berorientasi kepada masa depan, tugas dan hasil. Maka untuk pemikiran kreatif akan menjadi tindakan yang kreatif dengan dorongan berupa
- a. Perhatian yang lebih
 - b. Kemampuan yang kuat
 - c. Pengetahuan yang cukup
 - d. Kekayaan yang melimpah
 - e. Modal yang cukup
10. Mirza menciptakan produk kerajinan aksesoris yang sangat unik dan estetika yang sangat menarik, akan tetapi persaingan dibidang kerajinan ini sangat banyak sehingga Mirza memerlukan kreatifitas yang tinggi. Kreativitas dalam hal ini mengandung arti
- a. Menghasilkan karya baru
 - b. Memunculkan gagasan baru
 - c. Menimbulkan masalah baru
 - d. Melahirkan sesuatu yang baru
 - e. Menciptakan produk baru

Kunci Jawaban Evaluasi

- 1. E
- 2. D
- 3. C
- 4. C

5. B
6. E
7. C
8. B
9. C
10. E

DAFTAR PUSTAKA

Wirausaha Produk Kerajinan Untuk Pasar Lokal Sumber Buku Prakarya dan Kewirausahaan, Kemendikbud Edisi Revisi 2018..

Dari internet

<https://uprint.id/blog/perbedaan-keinginan-dan-kebutuhan/>

<https://renjerpink.blogspot.com/>

<https://www.seputarpengetahuan.co.id/2020/03/peluang-usaha.html>)

Gambar 1. Riset pasar, researchGate,

<https://www.mikirbae.com/2016/04/kewirausahaan-produk-kerajinan.html>

Gambar 2. Analisis produk kerajinan, <http://radenrhyt.blogspot.com/2018/01/proposal-usaha-utilis-store-danlir.html>

Gambar. 3 Sumber Daya Yang Harus Dikelola, Sumber :<https://pkwumaja1.blogspot.com/>