



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



EVALUASI KEGIATAN USAHA KERAJINAN PASAR GLOBAL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

PENYUSUN
Nunung Kurniawati, S.E.
SMA Insan Kamil Bogor

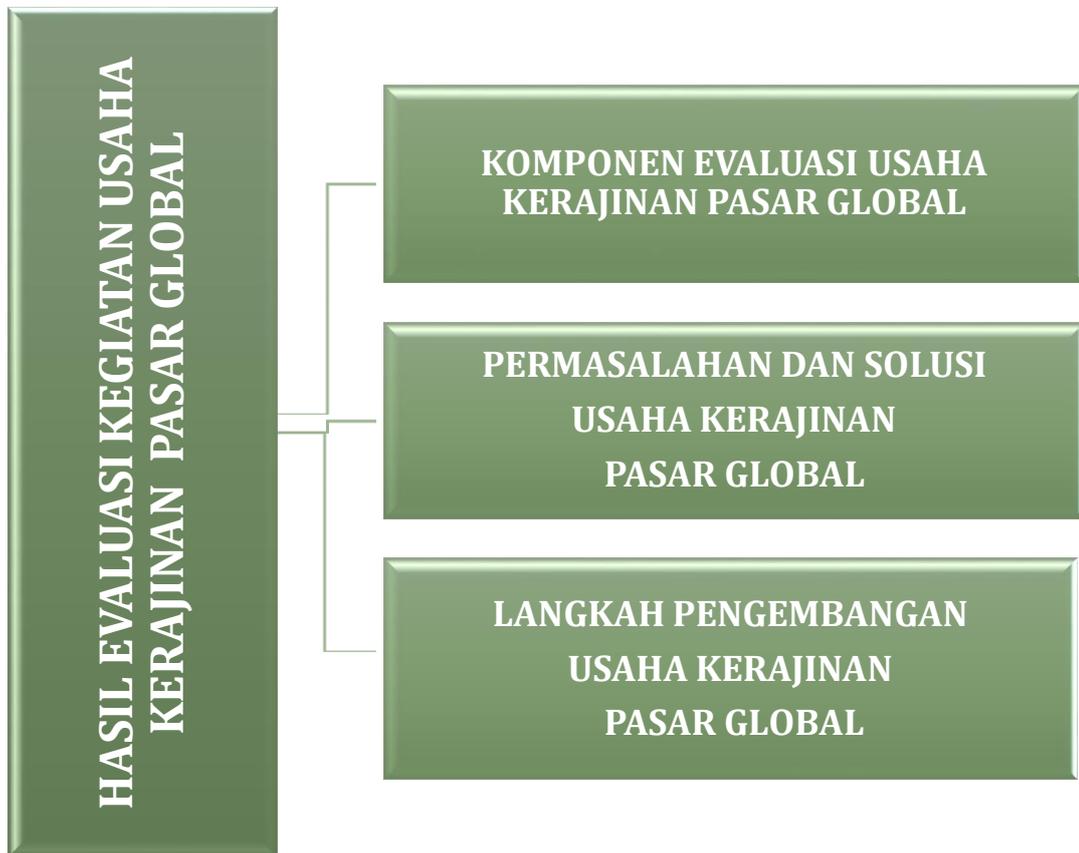
DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM.....	iv
PETA KONSEP.....	v
PENDAHULUAN.....	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi.....	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul.....	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	9
D. Latihan Soal.....	10
E. Penilaian Diri.....	13
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	14
A. Tujuan Pembelajaran	14
B. Uraian Materi	14
C. Rangkuman	16
D. Penugasan Mandiri.....	17
E. Latihan Soal.....	17
F. Penilaian Diri.....	20
EVALUASI	21
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	23
DAFTAR PUSTAKA	24

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
- Omzet*** : peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut
- 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	: XII
Alokasi Waktu	: 2 pertemuan (2 x 2 jam pelajaran)
Judul Modul	: Evaluasi Kegiatan Usaha Kerajinan Pasar Global

B. Kompetensi Dasar

- 3.8 Mengevaluasi kegiatan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
 - 3.8.1 Memahami komponen evaluasi hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global dan solusinya
 - 3.8.2 Menjelaskan permasalahan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global dan solusinya

- 4.8 Menyusun rencana pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
 - 4.8.1 Menjelaskan pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
 - 4.8.2 Memahami langkah pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
 - 4.8.3 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 evaluasi kegiatan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global.

Materi evaluasi hasil usaha kerajinan untuk pasar global ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam kehidupan sehari-hari sebagai salah satu cara memasarkan produk ke pasar global.

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, dan kalian dapat mengerti dan memahami isi modul ini serta menerapkannya di kehidupan sehari-hari.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul evaluasi kegiatan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Komponen Hasil Evaluasi Kerajinan (b) Permasalahan Usaha Kerajinan Pasar Global (c) Pengembangan Usaha Kerajinan di Pasar Global, merupakan materi yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan
2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi pokok yang akan dipelajari dalam modul ini antara lain:

1. Komponen evaluasi hasil usaha kerajinan
2. Permasalahan usaha kerajinan pasar global dan solusinya
3. Langkah-langkah pengembangan usaha kerajinan pasar global

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

KOMPONEN EVALUASI KERAJINAN PASAR GLOBAL DAN PERMASALAHAN USAHA KERAJINAN YANG BERDASARKAN PADA KEBUTUHAN DAN KEINGINAN PASAR GLOBAL DAN SOLUSINYA

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan kalian dapat:

1. Memahami komponen evaluasi hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
2. Menjelaskan permasalahan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global dan solusinya

B. Uraian Materi

Komponen Evaluasi Hasil



Gambar 1

<https://www.dosenpendidikan.co.id/riset-pasar/>

Evaluasi usaha merupakan aktivitas yang bertujuan untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha secara prinsip ialah membandingkan rencana usaha yang dibuat sebelum kegiatan usaha tersebut dilaksanakan dengan apa yang telah dicapai dari pelaksanaan kegiatan usaha tersebut. Suatu usaha dapat dikatakan berhasil ketika usaha tersebut dapat memenuhi segala kewajiban seperti pembayaran modal, alat-alat yang digunakan, upah tenaga kerja dan lain sebagainya.

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

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

Evaluasi kelayakan usaha merupakan suatu usaha untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan pelaksanaan proyek, apakah proyek tersebut berjalan sesuai rencana dan akan memberikan hasil seperti yang diharapkan.

Terdapat beberapa kegunaan dari evaluasi kelayakan usaha, yaitu:

1. Memandu pemilik dana untuk mengoptimalkan penggunaan dana yang dimilikinya.
2. Memperkecil resiko kegagalan investasi dan bisa memperbesar peluang keberhasilan investasi yang bersangkutan.

Beberapa komponen evaluasi hasil usaha sebagai berikut:

1. Tujuan evaluasi kelayakan usaha

Dimana evaluasi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan dari usaha yang dilaksanakan. Evaluasi memiliki beberapa kegunaan seperti meminimalisir kegagalan dalam investasi dan dapat memberikan peluang berhasil untuk usaha berikutnya.

2. Tahap-tahap evaluasi kelayakan usaha

Terdapat beberapa aspek dalam evaluasi kelayakan usaha yang dapat diteliti sesuai kebutuhan yaitu aspek pemasaran, teknis, keuangan, legal, dan lingkungan.

3. Monitoring dan evaluasi usaha

Perlu adanya keyakinan diri bahwa ia mampu untuk maju dan sukses dalam bisnis sehingga usaha yang sedang dilaksanakan bisa berjalan dengan baik.

Kapan Melakukan Evaluasi Usaha

Evaluasi terhadap perkembangan usaha dapat dilakukan dalam beberapa kondisi yaitu:

1. Secara rutin/berkala.

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

2. Secara Insidental

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

Hal-Hal yang Perlu Dievaluasi

Pentingnya evaluasi dalam bisnis agar kalian mengetahui seberapa jauh pencapaian bisnis yang sudah dilakukan, juga untuk mengetahui masalah-masalah bisnis yang kadang tidak disadari yang bisa menjadi bom waktu ketika kalian tidak atasi dengan tepat. 4 hal yang perlu di evaluasi pada bisnis kalian antara lain:

1. Evaluasi *Cashflow* Bisnis

Melakukan evaluasi terhadap *cashflow* pada bisnis kalian. *Cashflow* adalah aliran uang masuk dan uang keluar dari total keseluruhan uang pada suatu bisnis. Seorang pebisnis wajib mengetahui *cashflow* yang ada didalam bisnisnya. Dengan mengetahui *cashflow*, kalian bisa menentukan apakah bisnis tersebut mengalami kemajuan atau tidak. *Cashflow* merupakan salah satu indikator sehat atau tidaknya suatu bisnis.

2. Evaluasi Kinerja Dan Target Bisnis

Lakukan evaluasi kinerja dan target bisnis yang sudah kalian capai selama ini untuk menunjukkan performa dari hasil kinerja kalian dan juga untuk mengetahui apakah ada kesalahan-kesalahan yang ada dalam bisnis kalian tanpa kalian sadari. Performa dalam bisnis harus selalu ditingkatkan, karena untuk berkembangnya suatu bisnis otomatis memerlukan kinerja yang maksimal. Meningkatkan performa dengan meningkatkan *skill* maupun memaksimalkan waktu kerja kalian dalam bisnis. Selanjutnya adalah dengan evaluasi target bisnis kalian. Mungkin saja ada target-target bisnis yang belum tercapai atau terlewat. Karena jika bisnis kalian tidak berkembang karena ada beberapa target yang terlewat atau kurang maksimal dalam menjalankannya.

3. Evaluasi Pengembangan Produk

Seiring berjalannya waktu maka banyak orang yang akan membuat produk yang sama dengan apa yang kalian buat. Jika kalian tidak melakukan pengembangan produk maka para calon pembeli akan beralih ke produk lainnya. Lakukan evaluasi produk, dengan cara melihat produk fisik atau jasa yang ditawarkan saat ini memiliki nilai jual dibanding dengan produk lain dan fokus untuk menciptakan nilai jual yang unik dan fitur yang tidak dimiliki oleh produk lain. Dengan menawarkan lebih banyak manfaat, para calon pembeli akan cenderung tertarik pada produk atau layanan kalian dan lakukan pengembangan produk seperti menciptakan varian lain atau jenis produk lainnya.

4. Evaluasi Masalah Yang Kalian Tidak Sadari

Selanjutnya adalah melihat masalah-masalah yang tidak kalian sadari ada di dalam bisnis kalian.

Contohnya adalah hal-hal yang tidak kalian sadari, seperti kepuasan pelanggan terhadap produk sampai dengan janji yang belum ditepati kepada konsumen lama. Hal tersebut jika tidak kalian perbaiki maka ibaratkan bom waktu, maka hal-hal tersebut bisa menjadi masalah besar dikemudian hari bagi bisnis kalian. Jadi segeralah mencari dimana kira-kira letak kekurangan, sehingga kalian bisa melakukan langkah-langkah efektif untuk mengatasinya agar tidak menjadi masalah dikemudian hari.

Dengan demikian, melakukan evaluasi bisnis harus dilakukan dengan rutin karena akan meningkatkan kualitas diri maupun bisnis kalian. Terus belajar akan hal baru dan jangan lupa memberikan perhatian kepada orang disekitar kalian.

Permasalahan Usaha Kerajinan Pasar Global dan Solusinya



Gambar 2

<https://bisnisukm.com/cara-atasi-kendala-menjalankan-bisnis-kuliner-makanan.html>

Beberapa permasalahan yang sering muncul dalam evaluasi usaha beserta solusinya antara lain:

1. Minimnya Modal Usaha Jadi Permasalahan UKM Paling Mendasar

Permasalahan UKM paling utama adalah minimnya modal usaha. Akibatnya, para pengusaha tidak bisa menaikkan jumlah produksinya untuk mencapai omzet lebih banyak.

Cara Mengatasi: Jika kalian mengalami masalah ini, solusi yang bisa kalian terapkan untuk mengumpulkan modal usaha adalah kalian bisa memanfaatkan berbagai lembaga pendanaan yang menawarkan modal pembiayaan berbasis sistem *equity crowd funding*. Melalui fasilitas ini, kalian bisa mendapatkan modal usaha dari orang-orang yang berminat untuk membiayai suatu usaha skala kecil menengah (UKM).

2. Kurang Tahu Bagaimana Cara Membesarkan Bisnis

Permasalahan UKM selanjutnya adalah minimnya pengetahuan pengusaha UKM tentang manajemen bisnis yang baik. Banyak pelaku UKM hanya fokus memproduksi barang, dengan tidak memikirkan bagaimana strategi ekspansi bisnisnya lebih besar lagi. Akibatnya, pengusaha UKM kesulitan dalam meningkatkan level bisnisnya. Usaha yang mereka jalankan tidak berkembang dan omzet yang didapat tidak mengalami kenaikan.

Cara Mengatasi: Agar kalian selalu *up to date* dengan perkembangan strategi bisnis terbaru, satu-satunya cara yang harus kalian lakukan adalah banyak membaca dan belajar. Kalian bisa belajar dari pengalaman yang dibagikan oleh banyak pebisnis dunia maupun lokal dari berbagai buku, situs berita, jejaring sosial, atau melalui seminar, workshop, dan lain-lain. Selain itu, kalian juga sangat disarankan untuk bergabung ke suatu komunitas bisnis yang dapat mempertemukan kalian dengan banyak praktisi bisnis lainnya. Dengan begitu, kalian bisa saling berbagi pengetahuan, wawasan, dan pengalaman usaha kalian lebih luas lagi.

3. Kurangnya Inovasi Produk

Dalam meningkatkan daya saing bisnisnya, seorang pengusaha UKM juga sering mengalami kendala dalam melakukan inovasi produk. Salah satu penyebab sulitnya produk UKM bersaing di pasar mancanegara adalah rendahnya daya saing produk. Apalagi, jika dihubungkan dengan harga yang ditawarkan, produk UKM Indonesia masih jauh dari kualitas yang ditawarkan produk luar negeri.

Cara Mengatasi: Untuk meningkatkan daya saing produk, para pelaku UKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang. Agar produk kalian dilirik, kalian harus menawarkan produk inovatif yang berbeda dengan produk sejenis lainnya. Jika kalian kesulitan dalam melakukan inovasi produk, maka kuncinya adalah jangan pernah berhenti mencoba. Cobalah melakukan inovasi produk dengan menerapkan formula atau cara produksi yang baru. Kalian juga harus membuka diri dan bergabung dengan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM serta perusahaan-perusahaan yang memberi perhatian khusus kepada UKM. Selain aktif mengikuti pelatihan, pelaku UKM juga harus aktif dalam menganalisa produk kompetitor. Hal ini penting dilakukan untuk menganalisa harga, tren bisnis, serta mencari ide inovatif yang bisa kalian terapkan untuk produk kalian.

4. Kesulitan Mendistribusikan Barang

Permasalahan UKM selanjutnya terletak pada masalah pendistribusian barang. Selama ini banyak pelaku UKM kekurangan *channel* dalam mendistribusikan produknya. Kebanyakan hanya fokus mendistribusikan barang kepada beberapa kolega dan pengepul yang dikenalnya saja. Tentu cara pemasaran seperti ini masih sangat sederhana dan jangkauannya belum terlalu luas.

Cara Mengatasi: Aktiflah mengikuti pameran produk yang diadakan berbagai lembaga pemerintah, swasta, maupun komunitas. Cara ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar kalian. Selain itu, cobalah melakukan kerjasama dengan berbagai *merchant/outlet* yang bisa membantu memasarkan produk Kalian di toko mereka. Dengan demikian, pendistribusian produk kalian bisa lebih luas dan menjangkau pasar yang lebih luas juga.

5. Belum Memaksimalkan Pemasaran Online

Permasalahan UKM yang kelima ini masih berhubungan erat dengan poin keempat, yaitu sulitnya mendistribusikan barang. Salah satu faktor yang menyebabkan pendistribusian barang UKM kurang meluas karena pengusaha belum melakukan pemasaran online. Beberapa pelaku UKM sudah memasarkan produknya secara *online* melalui media sosial, situs *marketplace*, dan lain-lain, akan tetapi dalam prakteknya masih kurang maksimal. Sehingga, hasil pemasaran *online* yang didapat pun kurang maksimal.

Cara Mengatasi: Untuk memaksimalkan pemasaran *online*, hal utama yang harus dilakukan pengusaha UKM adalah memilih saluran pemasaran *online* dengan tepat, kemudian fokus memasarkan di saluran tersebut.

Misalnya: seorang pengusaha kerajinan tangan sebaiknya memasarkan produknya melalui instagram sebagai permulaan dan fokus memasarkan di satu saluran saja dan lakukan optimasi secara berkala agar pemasaran di saluran tersebut menghasilkan peningkatan. Membuka peluang *reseller/ dropshipper* juga tidak ada salahnya untuk kalian coba. Dengan semakin banyaknya orang yang mempromosikan produk kalian, maka peluang terjadinya penjualan pun semakin besar.

6. Tidak Adanya Nama Merek Adalah Permasalahan UKM yang Cukup Serius

Salah satu permasalahan UKM yang sering luput dari perhatian pengusaha UKM adalah merek dagang. Belum banyak pelaku UKM yang sadar akan pentingnya branding bagi produk dan juga usahanya. Sehingga, kebanyakan pelaku UKM hanya fokus menjual, menjual, dan menjual, tanpa memikirkan bagaimana kualitas merek dari produknya. Padahal, menjaga kualitas branding sangatlah penting dalam upaya membesarkan bisnis UKM. Dengan kualitas branding yang baik, suatu produk akan lebih mudah diingat khalayak. Sehingga peluang terjadinya penjualan pun semakin besar.

Cara Mengatasi: Untuk meningkatkan kualitas branding produk UKM kalian, langkah pertama yang harus kalian lakukan adalah melakukan analisa SWOT (*Strengths, Weaknesses Opportunities, Threats*) terhadap produk kalian. Artinya, coba analisa apa saja kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman terhadap produk kalian. Dari hasil analisa tersebut, coba temukan hal yang paling menonjol dan membedakan produk kalian dengan produk lain. Setelah kalian temukan, cobalah untuk konsisten menonjolkan ciri khas produk kalian sebagai materi promosi. Dengan mempertahankan konsistensi ciri khas produk kalian inilah yang akan menentukan bagaimana kualitas merek kalian.

7. Tidak Melakukan Program Loyalitas Pelanggan

Tidak adanya program loyalitas pelanggan juga menjadi permasalahan UKM yang cukup krusial. Kebanyakan pelaku UKM belum memiliki perhatian yang besar dalam membuat program loyalitas pelanggan. Mulai dari promo reguler, pendaftaran member, hingga komunitas pelanggan. Padahal, menjaga loyalitas pelanggan sangatlah penting. Semakin sering pelaku UKM melakukan program loyalitas pelanggan, maka loyalitas pelanggan pun akan semakin menguat. Dengan begitu, pelanggan akan lebih sering melakukan *repeat order*, dan bahkan dengan sukarela mempromosikan produk kalian dari mulut ke mulut.

Cara Mengatasi: Untuk kalian yang belum tahu bagaimana cara melakukan program loyalitas pelanggan yang baik, coba luangkan waktu sejenak untuk memikirkan ide besarnya. Kalian bisa mulai dengan mengadakan program promo. Misalnya: diskon, *cashback*, *giveaway*, dan lain-lain. Selanjutnya, cobalah rencanakan pendaftaran member untuk pelanggan setia produk kalian. Misalnya: memberlakukan diskon khusus bagi member yang aktif.

8. Masih Menggunakan Pembukuan Secara Manual

Banyak yang tidak sadar jika pembukuan secara manual menjadi permasalahan UKM yang cukup serius. Pembukuan secara manual ini dapat mengakibatkan terjadinya kehilangan, kerusakan, dan bahkan kesalahan pembukuan. Sehingga, pengusaha tidak bisa menganalisa hasil penjualannya secara tepat. Misalnya: jika laporan penjualan pada hari tertentu tiba-tiba menghilang, maka laporan penjualan keseluruhan pun akan amburadul. Pembukuan yang baik adalah kunci evaluasi bisnis yang memadai. Dengan pembukuan yang baik, kalian bisa menganalisa penjualan usaha kalian secara lebih tepat sebagai pertimbangan untuk mengambil keputusan selanjutnya. Selain itu, pembukuan yang baik juga menjadi syarat wajib untuk semua pengusaha yang ingin meminjam modal usaha kepada bank.

Cara Mengatasi: Dengan mengatur kembali cara melakukan pembukuan usaha setiap harinya. Tinggalkan cara manual dan mulailah melakukan pembukuan secara otomatis dengan bantuan *software*.

9. Tidak Memiliki Mentor

Tanpa memiliki mentor bisnis, seorang pengusaha UKM akan kesulitan dalam mengembangkan bisnisnya lebih besar lagi. Pengetahuannya seputar bisnis menjadi terbatas dan dia akan kesulitan dalam melakukan inovasi produk.

Cara Mengatasi: Untuk mengatasi permasalahan UKM yang satu ini, maka kalian harus memiliki mentor bisnis yang bisa membimbing kalian lebih baik lagi dalam menjalankan usaha. Memiliki mentor bisnis tidak berarti mengharuskan kalian untuk bersekolah bisnis atau bergabung dengan pelatihan eksklusif khusus pebisnis. Yang terpenting, kalian harus tetap aktif untuk belajar keilmuan bisnis dari ahlinya. Bagaimana caranya? kalian bisa belajar dari buku, situs berita, atau media sosial para ahli bisnis.

10. Tidak Memiliki Izin Usaha Resmi

Tidak adanya izin usaha resmi, dapat menghambat laju usaha kalian. Jika ingin mengembangkan usaha kalian menjadi lebih besar lagi, maka sudah waktunya untuk mengurus izin resmi untuk usaha kalian.

Cara Mengatasi: Carilah informasi mengenai prosedur mengurus perizinan usaha, lalu terapkan caranya satu per satu. Jika kalian masih bingung, kalian bisa berkonsultasi terlebih dahulu pada ahlinya dan tidak perlu takut salah dalam melangkah.

Ok, itu dia beberapa cara untuk mengatasi permasalahan menjalankan bisnis kerajinan di pasar global, dan pastinya masih banyak lagi permasalahan dan tantangan yang akan kalian hadapi dalam menjalankan suatu bisnis. Namun jika kalian fokus, pastinya kendala tersebut akan selalu ada solusinya. Kalian harus terus berkarya, semangat dalam menjalankan usaha, selalu berinovasi dan mau menerima kritikan atau saran dari orang lain.

C. Rangkuman

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.

Beberapa komponen evaluasi hasil usaha sebagai berikut:

1. Tujuan evaluasi kelayakan usaha
2. Tahap-tahap evaluasi kelayakan usaha
3. Monitoring dan evaluasi usaha

Permasalahan usaha kerajinan:

1. Minimnya Modal Usaha Jadi Permasalahan UKM Paling Mendasar
2. Kurang Tahu Bagaimana Cara Membesarkan Bisnis
3. Kurangnya Inovasi Produk
4. Kesulitan Mendistribusikan Barang
5. Belum Memaksimalkan Pemasaran Online
6. Tidak Adanya Branding Adalah Permasalahan UKM yang Cukup Serius
7. Tidak Melakukan Program Loyalitas Pelanggan
8. Masih Mengkaliankan Pembukuan Secara Manual
9. Tidak Memiliki Mentor
10. Tidak Memiliki Izin Usaha Resm

D. Latihan Soal

Kerjakan latihan soal di bawah ini:

1. Evaluasi Usaha adalah....
 - A. aktivitas untuk melakukan laporan suatu usaha bisnis
 - B. aktivitas untuk melakukan tahapan pencatatan bisnis
 - C. aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis
 - D. aktivitas untuk melakukan proses jual beli
 - E. aktivitas untuk melakukan penyesuaian terhadap bisnis usaha

2. Prinsip dasar utama dalam evaluasi adalah....
 - A. melaporkan hasil kinerja usaha bulanan
 - B. membandingkan rencana usaha yang telah dibuat untuk setahun ke depan dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi
 - C. melaporkan rencana usaha yang telah dibuat dengan apa yang telah dicapai
 - D. membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi
 - E. melaporkan kinerja usaha yang telah dibuat dengan apa yang telah dicapai

3. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan dari usaha yang dilaksanakan, termasuk ke dalam....
 - A. tujuan evaluasi kelayakan usaha
 - B. tahap-tahap evaluasi kelayakan usaha
 - C. monitoring dan evaluasi usaha
 - D. tujuan evaluasi usaha
 - E. prosedur evaluasi usaha

4. Tujuan utama dari sistem evaluasi kinerja adalah....
 - A. mendapatkan laba yang sebesar-besarnya untuk tiap bulannya
 - B. menghasilkan dokumentasi penilaian yang tepat untuk melindungi karyawan dan pembisnis
 - C. memberikan pengukuran adil keinginan karyawan untuk tenaga kerja
 - D. memperoleh tingkat rendah kualitas dan kuantitas kerja yang dihasilkan.
 - E. menghasilkan laporan tahunan

5. Evaluasi yang dilakukan secara berkala sangat baik. Manfaat dari evaluasi berkala adalah...
 - A. memberikan pengukuran adil keinginan karyawan untuk tenaga kerja
 - B. masalah yang mungkin timbul bisa ditekan sehingga evaluasi insidental bisa dikurangi
 - C. masalah pendistribusian produk bisa teratasi
 - D. masalah bulanan pekerja bisa dilaporkan ke manajemen
 - E. masalah-masalah yang timbul bisa lebih cepat diatasi dan peluang untuk pengembangan bisa lebih cepat dimanfaatkan

6. Fungsi dari adanya evaluasi *cash flow* adalah...
 - A. menunjukkan performa dari hasil kinerja kalian dan juga untuk mengetahui apakah ada kesalahan-kesalahan yang ada dalam bisnis kalian tanpa kalian sadari
 - B. meningkatkan skill maupun memaksimalkan waktu kerja kalian dalam bisnis
 - C. membuat produk yang sama dengan apa yang kalian buat
 - D. menentukan apakah bisnis tersebut mengalami kemajuan atau tidak
 - E. meningkatkan kinerja usaha

7. Pentingnya evaluasi dalam bisnis adalah untuk mengetahui seberapa jauh pencapaian bisnis yang sudah dilakukan, di bawah ini yang termasuk ke dalam hal yang harus di evaluasi dalam bisnis, kecuali....
 - A. evaluasi *cashflow* bisnis
 - B. evaluasi kinerja dan target bisnis
 - C. evaluasi pengembangan produk
 - D. evaluasi masalah yang kalian tidak
 - E. evaluasi *income statement*

8. Permasalahan yang sering muncul dalam evaluasi usaha adalah....
 - A. besarnya modal usaha jadi permasalahan UKM paling mendasar
 - B. kurang tahu bagaimana cara membesarkan bisnis
 - C. tingginya inovasi produk
 - D. mudah mendistribusikan barang
 - E. memaksimalkan pemasaran online

9. Untuk memaksimalkan pemasaran online, hal utama yang harus dilakukan pengusaha UKM adalah....
 - A. mencari informasi mengenai prosedur mengurus perizinan usaha, lalu terapkan caranya satu per satu
 - B. memilih saluran pemasaran online yang tepat, lalu fokus memasarkan di saluran tersebut, dan terus mengoptimasinya
 - C. melakukan pembukuan usaha setiap harinya
 - D. meningkatkan daya saing produk, para pelaku UKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang
 - E. mengikuti pameran produk yang diadakan berbagai lembaga pemerintah, swasta, maupun komunitas

10. Kesulitan apakah yang akan di hadapi jika usaha bisnis tidak mempunyai mentor dalam menjalankan usahanya....
 - A. kesulitan dalam mengembangkan bisnisnya dalam melakukan inovasi produk
 - B. kesulitan dalam mencari dana ke bank
 - C. kesulitan dalam mendistribusikan barang
 - D. kesulitan dalam membuat produk untuk pasar global
 - E. kesulitan dalam mencari konsumen

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

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

PEMBAHASAN:

1. -
2. evaluasi 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.
3. -
4. Tujuan utama dari sistem evaluasi kinerja adalah memberikan pengukuran adil kontribusi karyawan untuk tenaga kerja, menghasilkan dokumentasi penilaian yang akurat untuk melindungi karyawan dan pembisnis, dan memperoleh tingkat tinggi kualitas dan kuantitas kerja yang dihasilkan.
5. Evaluasi berkala sangat baik manfaatnya, karena dengan adanya evaluasi secara rutin maka masalah-masalah yang timbul bisa lebih cepat diatasi dan peluang untuk pengembangan bisa lebih cepat dimanfaatkan.
6. Cashflow adalah aliran uang masuk dan uang keluar dari total keseluruhan uang pada suatu bisnis. Seorang pebisnis wajib mengetahui cashflow yang ada didalam bisnisnya. Dengan mengetahui cashflow, kalian bisa menentukan apakah bisnis tersebut mengalami kemajuan atau tidak. Cashflow merupakan salah satu indikator sehat atau tidaknya suatu bisnis.
7. -
8. Permasalahn yang sering muncul dalam evaluasi usaha adalah kurang tahu bagaimana cara membesarkan bisnis, kenapa? Karena biasanya mereka terlalu tertuju pada target laba bukan target pengembangan usaha.
9. -
10. -

E. Penilaian Diri

No	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya berusaha belajar tentang komponen evaluasi usaha kerajinan pasar global	Ya	Tidak
3	Saya berusaha belajar tentang permasalahan usaha kerajinan pasar global dan solusinya	Ya	Tidak
4	Saya mengerjakan tugas yang diberikan guru tepat waktu	Ya	Tidak
5	Saya mengajukan pertanyaan jika ada pertanyaan yang tidak dipahami	Ya	Tidak
6	Saya mengikuti pembelajaran dengan sungguh-sungguh	Ya	Tidak
7	Saya mengerjakan latihan soal dan evaluasi dengan jujur	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.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

LANGKAH PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN PASAR GLOBAL

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
2. Memahami langkah pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar global
3. Menyajikan hasil analisis dan simpulan tentang laporan hasil evaluasi dalam berbagai bentuk media (lisan/tulisan).

B. Uraian Materi

Perencanaan Pengembangan Usaha



Gambar 3

<http://iniblogabal.blogspot.com/2019/01/materi-pengembangan-bisnis.html>

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau seorang wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya, pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil.

Perencanaan pengembangan usaha antara lain:

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

Langkah-Langkah Pengembangan Usaha:

Agar bisnis dapat berjalan lancar dan sukses, dibutuhkan perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga. Kalian juga harus memiliki skill manajerial yang mumpuni. Berikut ini adalah langkah-langkah pengembangan usaha, antara lain:

1. *Well organized*

Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan banyak membantu kalian dalam menyelesaikan berbagai tugas sehingga kalian bisa memantau tugas atau tahapan yang sudah selesai dilakukan. Salah satu cara yang banyak dilakukan adalah dengan membuat daftar kerja atau *to do list*. Buatlah daftar kerja berdasarkan prioritas atau tingkat kepentingan usaha, kemudian berilah tanggapan jika suatu tugas sudah selesai. Dengan demikian, kalian dapat mengevaluasi dan memastikan tidak ada tugas yang terlewatkan.

2. Mencatat semua hal secara menyeluruh

Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detil. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu kalian untuk meninjau perkembangan bisnis, mengetahui adanya kekurangan dalam sebuah proses, atau mengembangkan strategi baru.

3. Menganalisa kompetitor bisnis

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 kalian. Bisa jadi kompetitor memiliki strategi atau langkah yang bisa menginspirasi kalian.

4. Memahami resiko

Setiap bisnis pasti memiliki resiko. Tetapi dengan melakukan penghitungan resiko yang tepat, kalian dapat meminimalkan hal-hal yang tidak diinginkan terjadi. Dengan memahami resiko yang mungkin terjadi, akan membuat kalian lebih siap menghadapi segala resiko, dengan memiliki berbagai strategi yang siap untuk diterapkan.

5. Berpikir kreatif

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 cemerlang, dan terus menambah wawasan dapat kalian gunakan untuk mengembangkan usaha kalian.

6. Fokus

Saat kalian membangun bisnis, tidak serta merta kalian akan mendapatkan penghasilan yang besar. Ada banyak hal yang harus kalian kerjakan agar bisnis kalian terus tumbuh. Tetap fokus pada tujuan kalian akan membuat kalian dapat mengelola usaha dengan baik.

7. Berkorban

Dibutuhkan perjuangan dan pengorbanan yang luar biasa agar usaha dapat berkembang dengan pesat. Mengorbankan waktu istirahat, kenyamanan, kesenangan sendiri merupakan bentuk pengorbanan yang harus kalian hadapi. Namun, setelah kalian menemukan ritme bisnis yang tepat, kalian perlahan-lahan

dapat membangun kembali keseimbangan antara kehidupan pribadi kalian dengan bisnis.

8. Pelayanan yang baik

Mengelola bisnis tidak hanya semata-mata mengutamakan masalah mutu produk saja. Hal penting yang tidak boleh diabaikan adalah layanan pelanggan. Bagian ini tidak hanya menerima keluhan pelanggan dan memberikan solusi semata, namun juga harus bisa mengedukasi konsumen dengan baik. Pelayanan yang baik akan membuat konsumen Kalian akan terus kembali menggunakan produk Kalian.

9. Konsisten

Konsistensi merupakan salah satu kunci kesuksesan sebuah bisnis. Saat Kalian melakukan apa yang sudah ditetapkan dalam perusahaan secara konsisten, meskipun hal yang sederhana, maka konsistensi tersebut akan mengarahkan Kalian pada kesuksesan di masa datang. Konsisten dalam berperilaku baik akan membentuk kebiasaan yang positif pula. Selain itu Kalian juga dapat menginspirasi orang lain untuk melakukan hal yang sama.

Kesuksesan sebuah usaha tidak datang dalam sekejap. Diperlukan perjuangan dan waktu untuk mewujudkannya. Membangun sebuah usaha hingga meraih kesuksesan mensyaratkan kerja keras, fokus, ketekunan, dan disiplin waktu yang tinggi.

C. Rangkuman

Perencanaan Pengembangan Usaha

Perencanaan pengembangan usaha antara lain:

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

Langkah-Langkah Pengembangan Usaha:

Agar bisnis dapat berjalan lancar dan sukses, dibutuhkan perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga. Kalian juga harus memiliki skill manajerial yang mumpuni. Berikut langkah-langkah pengembangan usaha:

1. Well organized
2. Mencatat berbagai hal secara menyeluruh
3. Menganalisa kompetitor bisnis
4. Pahami resiko
5. Berpikir kreatif
6. Fokus
7. Berkorban
8. Pelayanan yang baik
9. Konsisten

D. Penugasan Mandiri

Buatlah analisis hasil usaha kerajinan kalian, apakah ada permasalahan selama proses produksi! Dan jelaskan bagaimana cara menyelesaikan permasalahan tersebut!

E. Latihan Soal

- Langkah terakhir untuk mengetahui usaha untung atau rugi, diteruskan atau berhenti, dilakukan dengan cara....
 - sasaran
 - strategi
 - evaluasi
 - draf usaha
 - tujuan
- Tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausahawan yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas disebut....
 - perencanaan usaha
 - pemilihan usaha
 - pengembangan usaha
 - pengawasan usaha
 - penjelajahan usaha
- Perkembangan sistematis dari program tindakan dan ditujukan pada pencapaian tujuan usaha yang telah disepakati dengan proses analisis dan seleksi di antara kesempatan-kesempatan pengembangan usaha disebut....
 - perencanaan pengembangan usaha
 - perencanaan usaha
 - pengembangan usaha
 - pengawasan usaha
 - perencanaan dan pengawasan usaha
- Hal utama yang di butuhkan dalam bisnis agar berjalan lancar dan sukses, adalah....
 - perencanaan dalam pembuatan laporan bulanan
 - pengawasan dalam pembuatan semua produk usaha
 - perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga
 - memiliki skill produk yang mumpuni
 - menganalisis dan seleksi produk
- Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan bermanfaat dalam hal....
 - memiliki skill produk yang mumpuni
 - menyelesaikan permasalahan antar karyawan
 - memudahkan dalam pembuatan laporan untuk pengambilan keputusan
 - memudahkan perencanaan dalam menghadapi masalah
 - menyelesaikan berbagai tugas dan dapat memantau tugas atau tahapan yang sudah selesai dilakukan

6. Perhatikan data di bawah ini:
- 1) *Well organigram*
 - 2) Mencatat berbagai hal secara menyeluruh
 - 3) Menganalisa kompetitor bisnis
 - 4) Pahami resiko
 - 5) Berpikir pasif

Dari data di atas, yang termasuk dalam langkah pengembangan usaha adalah....

- A. 1), 2), dan 3)
 - B. 1), 4), dan 5)
 - C. 2), 3), dan 4)
 - D. 2), 3), dan 5)
 - E. 3), 4), dan 5)
7. Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detil. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu dalam hal....
- A. menyelesaikan berbagai tugas dan dapat memantau tugas atau tahapan yang sudah selesai dilakukan
 - B. memudahkan dalam pembuatan laporan untuk pengambilan keputusan
 - C. menerima keluhan pelanggan dan memberikan solusi
 - D. meninjau perkembangan bisnis, mengetahui adanya kekurangan dalam sebuah proses, atau mengembangkan strategi baru
 - E. mendorong pengusaha untuk terus melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru
8. Kompetisi atau persaingan memang tidak bisa dipisahkan dari sebuah proses usaha. Namun dengan adanya kompetisi ini maka akan mendorong pengusaha untuk....
- A. meninjau perkembangan bisnis, mengetahui adanya kekurangan dalam sebuah proses, atau mengembangkan strategi baru
 - B. melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru
 - C. memudahkan dalam pembuatan laporan untuk pengambilan keputusan
 - D. menerima keluhan pelanggan dan memberikan solusi
 - E. meminimalkan hal-hal yang tidak diinginkan terjadi
9. Hal penting yang tidak boleh diabaikan dalam mengelola bisnis adalah...
- A. agen penyalur
 - B. pemerintahan
 - C. layanan pelanggan
 - D. produk
 - E. masyarakat
10. Kegagalan suatu usaha atau bisnis pada dasarnya disebabkan oleh beberapa faktor seperti tersebut dibawah ini, kecuali
- A. tidak adanya usaha untuk sekolah yang lebih tinggi
 - B. tidak adanya perencanaan yang tepat dan matang
 - C. kurangnya dana untuk modal usaha
 - D. kurangnya pengalaman dalam bidang usaha
 - E. tidak cocoknya bakat dan minat terhadap bidang usaha

KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

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

PEMBAHASAN:

1. -
2. -
3. -
4. Agar bisnis dapat berjalan lancar dan sukses, dibutuhkan perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga.
5. Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan banyak membantu kalian dalam menyelesaikan berbagai tugas sehingga kalian bisa memantau tugas atau tahapan yang sudah selesai dilakukan.
6. -
7. Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detil. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu kalian untuk meninjau perkembangan bisnis, mengetahui adanya kekurangan dalam sebuah proses, atau mengembangkan strategi baru.
8. Adanya kompetisi ini maka akan mendorong pengusaha untuk terus melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru. Bisa jadi kompetitor memiliki strategi atau langkah yang bisa menginspirasi bisnis kalian.
9. 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 akan terus kembali menggunakan produk.
10. -

F. Penilaian Diri

No	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya berusaha belajar tentang langkah pengembangan usaha kerajinan	Ya	Tidak
3	Saya membuat hasil analisis dan simpulan tentang laporan hasil evaluasi dalam berbagai bentuk media	Ya	Tidak
4	Saya mengerjakan tugas yang diberikan guru tepat waktu	Ya	Tidak
5	Saya mengajukan pertanyaan jika ada pertanyaan yang tidak dipahami	Ya	Tidak
6	Saya mengikuti pembelajaran dengan sungguh-sungguh	Ya	Tidak
7	Saya mengerjakan latihan soal dan evaluasi dengan jujur	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

1. Membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi disebut....
 - A. hasil kinerja bulanan
 - B. prinsip dasar evaluasi
 - C. tujuan evaluasi
 - D. rencana evaluasi
 - E. kinerja evaluasi
2. Tujuan evaluasi kelayakan usaha adalah....
 - A. untuk mengetahui produktivitas karyawan
 - B. untuk mengetahui berapa laba tahunan yang diperoleh
 - C. untuk mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan dari usaha yang dilaksanakan
 - D. untuk mengetahui peningkatan penjualan produk
 - E. untuk mengetahui pengeluaran biaya perusahaan
3. Menghasilkan dokumentasi penilaian yang tepat untuk melindungi karyawan dan pembisnis merupakan....
 - A. Tujuan utama dari sistem evaluasi kinerja
 - B. Fungsi utama dari sistem evaluasi kinerja
 - C. Tujuan evaluasi kelayakan usaha
 - D. Fungsi evaluasi kelayakan usaha
 - E. Manfaat evaluasi sistem evaluasi kinerja
4. Permasalahan yang sering muncul dalam evaluasi usaha adalah....
 - A. besarnya modal usaha jadi permasalahan UKM paling mendasar
 - B. tingginya inovasi produk
 - C. mudah mendistribusikan barang
 - D. memaksimalkan pemasaran online
 - E. tidak memiliki izin usaha resmi
5. Untuk memaksimalkan pemasaran online, hal utama yang harus dilakukan pengusaha UKM adalah....
 - A. mencari informasi mengenai prosedur mengurus perizinan usaha, lalu terapkan caranya satu per satu
 - B. melakukan pembukuan usaha setiap harinya
 - C. meningkatkan daya saing produk, para pelaku UKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang
 - D. memilih saluran pemasaran online yang tepat, lalu fokus memasarkan di saluran tersebut, dan terus mengoptimasinya
 - E. mengikuti pameran produk yang diadakan berbagai lembaga pemerintah, swasta, maupun komunitas
6. Perencanaan pengembangan usaha adalah....
 - A. perkembangan sistematis dari program tindakan dan ditujukan pada pencapaian tujuan usaha yang telah disepakati dengan proses analisis dan seleksi.
 - B. perkembangan evaluasi kerja dalam semua tindakan sistematis dalam mencapai suatu tujuan
 - C. perencanaan usaha secara sistematis pada pencapaian tujuan suatu usaha

- D. perencanaan dan pengawasan suatu usaha dalam mencapai suatu tujuan
 - E. pengawasan sistematis dari program tindakan dan ditujukan pada pencapaian tujuan usaha yang telah disepakati dengan proses analisis dan seleksi.
7. Sebuah bisnis agar berjalan lancar dan sukses jika....
- A. perencanaan dalam pembuatan laporan bulanan
 - B. pengawasan dalam pembuatan semua produk usaha
 - C. perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga
 - D. memiliki skill produk yang mumpuni
 - E. menganalisis dan seleksi produk
8. Memiliki rekaman proses bisnis secara menyeluruh atau detail secara menyeluruh akan sangat membantu dalam hal....
- A. menyelesaikan berbagai tugas dan dapat memantau tugas atau tahapan yang sudah selesai dilakukan
 - B. memudahkan dalam pembuatan laporan untuk pengambilan keputusan
 - C. meninjau perkembangan bisnis dan mengetahui adanya kekurangan dalam sebuah proses, atau mengembangkan strategi baru
 - D. menerima keluhan pelanggan dan memberikan solusi
 - E. mendorong pengusaha untuk terus melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru
9. Melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan baru akan mendorong pengusaha untuk melakukan....
- A. pengembangan usaha
 - B. perencanaan evaluasi
 - C. pengawasan kinerja
 - D. kompetisi atau persaingan
 - E. evaluasi kinerja
10. Kurangnya pengalaman dalam bidang usaha akan menyebabkan....
- A. kemajuan dalam penjualan produk
 - B. kegagalan suatu usaha atau bisnis
 - C. kurangnya dana untuk modal usaha
 - D. tidak cocoknya bakat dan minat terhadap bidang usaha
 - E. peningkatan inovasi produk

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

KUNCI JAWABAN SOAL EVALUASI:

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

DAFTAR PUSTAKA

- Hendriana. 2018 *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XII, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Khita Collection. 2017. *Materi Prakarya Evaluasi Hasil Usaha*.
<http://khitacollections01.blogspot.com/2017/07/materi-prakarya-evaluasi-hasil-usaha.html>. (30 Agustus 2020)
- Interactive Crew. 2019. *10 Permasalahan UKM dan Cara Mudah untuk Mengatasinya*.
<https://interactive.co.id/blog/10-permasalahan-ukm-dan-cara-mudah-untuk-mengatasinya-127.html>. (30 Agustus 2020)
- Warni, Sri. 2016. *9 langkah Untuk Mengembangkan Bisnis*.
<https://zahiraccounting.com/id/blog/9-langkah-untuk-mengembangkan-bisnis/>. (30 Agustus 2020)
- Wijaya, Aris. 2019. *4 Hal yang Perlu Dievaluasi Dalam Bisnis*.
<https://berempat.com/tips-trik/9206/4-hal-yang-perlu-dievaluasi-dalam-bisnis/>. (30 Agustus 2020)
- Riadi, Muchlisin. 2020. *Pengembangan Usaha (Pengertian, Jenis, Strategi dan Tahapan)*. <https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html>. (30 Agustus 2020)