



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan
Tahun 2017

MODUL 2

Jeli Melihat Peluang

PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
PAKET C SETARA SMA/MA





Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan
Tahun 2017

MODUL 2

Jeli Melihat Peluang

PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
PAKET C SETARA SMA/MA



Kata Pengantar

Pendidikan kesetaraan sebagai pendidikan alternatif memberikan layanan kepada masyarakat yang karena kondisi geografis, sosial budaya, ekonomi dan psikologis tidak berkesempatan mengikuti pendidikan dasar dan menengah di jalur pendidikan formal. Kurikulum pendidikan kesetaraan dikembangkan mengacu pada kurikulum 2013 pendidikan dasar dan menengah hasil revisi berdasarkan peraturan Mendikbud No.24 tahun 2016. Proses adaptasi kurikulum 2013 ke dalam kurikulum pendidikan kesetaraan adalah melalui proses kontekstualisasi dan fungsionalisasi dari masing-masing kompetensi dasar, sehingga peserta didik memahami makna dari setiap kompetensi yang dipelajari.

Pembelajaran pendidikan kesetaraan menggunakan prinsip *flexible learning* sesuai dengan karakteristik peserta didik kesetaraan. Penerapan prinsip pembelajaran tersebut menggunakan sistem pembelajaran modular dimana peserta didik memiliki kebebasan dalam penyelesaian tiap modul yang di sajikan. Konsekuensi dari sistem tersebut adalah perlunya disusun modul pembelajaran pendidikan kesetaraan yang memungkinkan peserta didik untuk belajar dan melakukan evaluasi ketuntasan secara mandiri.

Tahun 2017 Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan, Direktorat Jendral Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat mengembangkan modul pembelajaran pendidikan kesetaraan dengan melibatkan pusat kurikulum dan perbukuan kemdikbud, para akademisi, pamong belajar, guru dan tutor pendidikan kesetaraan. Modul pendidikan kesetaraan disediakan mulai paket A tingkat kompetensi 2 (kelas 4 Paket A). Sedangkan untuk peserta didik Paket A usia sekolah, modul tingkat kompetensi 1 (Paket A setara SD kelas 1-3) menggunakan buku pelajaran Sekolah Dasar kelas 1-3, karena mereka masih memerlukan banyak bimbingan guru/tutor dan belum bisa belajar secara mandiri.

Kami mengucapkan terimakasih atas partisipasi dari Pusat Kurikulum dan Perbukuan Kemdikbud, para akademisi, pamong belajar, guru, tutor pendidikan kesetaraan dan semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyusunan modul ini.

Jakarta, Desember 2017
Direktur Jenderal

Harris Iskandar

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi	iii
Modul 2 JELI MELIHAT PELUANG	v
Petunjuk Penggunaan Modul	v
Tujuan Yang Diharapkan Setelah Mempelajari Modul.....	v
Pengantar Modul	vi
UNIT 1 IDE USAHA	1
Materi: Ruang Lingkup Wirausaha.....	1
PENUGASAN 1	4
Materi: Analisa Sederhana Peluang Usaha	5
PENUGASAN 1	7
UNIT 2. TEKAD MEMULAI USAHA	8
Materi : Langkah-langkah Penyusunan Perencanaan Pembuatan Produk Usaha.....	8
PENUGASAN 2	13
Materi : Komponen Administrasi dalam Berwirausaha	14
PENUGASAN 2	17
RANGKUMAN	18
PENILAIAN.....	18
KRITERIA PINDAH MODUL	20
Saran Referensi.....	21
Daftar Pustaka.....	21

Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan Paket C Derajat 5 Setara Kelas X sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Modul mata pelajaran ini terdiri atas 5 modul yaitu (a) Modul 1 Berani Berwirausaha, (b) Modul 2 Jeli Melihat Peluang, (c) Modul 3 Lezat dan Aman untuk Dikonsumsi: Penganekaragaman Pangan, (d) Modul 4 Lezat dan Aman untuk Dikonsumsi: Berkarya Kreatif, (e) Modul 5 Laris Manis. Namun, tidak menutup kemungkinan untuk dipelajari secara tidak berurutan, kecuali pada Modul 3 dan 4 merupakan modul yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan.
2. Menggunakan sumberdaya, kearifan lokal, tradisi dan budaya atau muatan daerah setempat sebagai ciri khas mata pelajaran.
3. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
4. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
5. Meminta bimbingan tutor jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
6. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

Tujuan Yang Diharapkan Setelah Mempelajari Modul

Setelah mempelajari Modul 3 Jeli Melihat Peluang, mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan Paket C, Anda akan mampu:

1. Mengidentifikasi ruang lingkup wirausaha yang ada di daerah setempat;

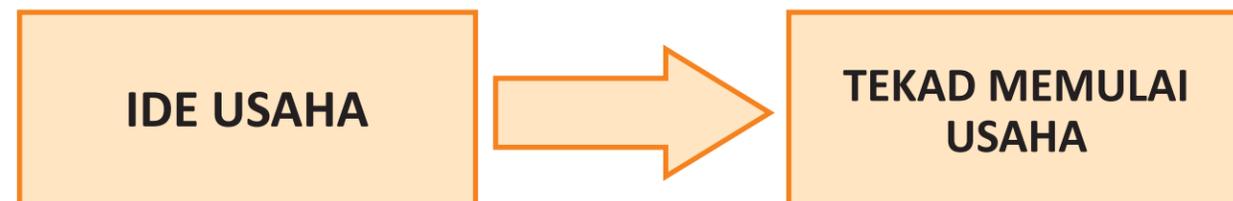
2. Menganalisis peluang usaha dengan mengamati kebutuhan masyarakat di daerah perbelanjaan;
3. Mengidentifikasi langkah-langkah perencanaan usaha produk olahan pangan nabati yang diawetkan dengan memperhatikan prinsip perancangan;
4. Merencanakan pembuatan produk olahan pangan bahan nabati yang diawetkan berdasarkan hasil analisis peluang usaha.

Pengantar Modul

Ekonomi suatu negara akan tumbuh dan berkembang dari sektor riil yang didukung kreativitas warganya dalam berwirausaha. Singapura dan Jepang menjadi contoh negara yang mampu menghidupkan ekonomi tidak dengan mengeksplorasi sumber daya alam, namun dengan sektor ekonomi. Sektor ekonomi kedua negara tersebut berkembang jiwa wirausaha penduduknya yang tinggi. China sebagai kekuatan ekonomi baru dunia kini banyak bertumpu pada kegiatan ekonomi kecil dan menengah yang dilakukan warganya. Tidak hanya pada skala perusahaan besar sebagaimana di Singapura dan Jepang.

Indonesia yang memiliki banyak sumber daya alam, baik hasil tambang dan pertanian, serta jumlah penduduk yang banyak dapat mengembangkan sektor usaha skala kecil dan menengah. Sumber daya alam sebagai bahan produk, sedangkan jumlah penduduk sebagai pangsa pasar. Pertemuan dua hal itulah akan menghasilkan suatu jenis usaha. Jenis usaha yang dihasilkan oleh kreativitas dan jiwa wiraiusaha penduduknya.

Oleh karena itu perlu ditanamkan jiwa wirausaha kepada segenap penduduk Indonesia, agar tidak sekedar menjadi bangsa konsumen namun juga bangsa yang mampu menjadi pemain ekonomi. Untuk itulah perlu dikembangkan jiwa berani berwirausaha. Modul ini bermaksud memberikan pengetahuan dan agar peserta didik jeli melihat peluang usaha. Pertama, Unit 1 memberikan kemampuan menemukan ide usaha. Kedua memiliki tekad memulai usaha (Unit 2).



Gambar 1. Alur isi Modul 2 Jeli Melihat Peluang

UNIT 1 IDE USAHA

Materi: Ruang Lingkup Wirausaha

Ketika kita ingin mengetahui ruang lingkup wirausaha yang ada disekitar kita, tentu kita juga akan melihat beberapa contoh usaha yang sering dikerjakan oleh para wirausahawan tersebut. Ruang lingkup wirausaha ini merupakan sebuah ruang atau banyak ruang dimana di salah satu ruang tersebut Anda akan menemukan berbagai macam contoh usaha yang dikerjakan dimulai dari nol sampai menjadi sebuah usaha yang tentunya dapat memberikan penghasilan bagi para pekerja usaha tersebut.

Seorang wirausaha yang baik harus bisa menemukan jenis usaha yang dapat dijalankan sesuai dengan potensi pasar yang ada di sekitarnya. Selanjutnya dapat menjalankan usaha dengan benar supaya bisa mendapatkan penghasilan yang diinginkan. Beberapa ruang lingkup wirausaha yang diuraikan mungkin bisa Anda lihat sendiri di daerah sekitar, dimana Anda bisa menemukan para wirausahawan yang sedang menjalankan usahanya sendiri untuk mendapatkan apa yang diinginkan dari sebuah usahanya.

1. Lapangan agraris

Ruang lingkup yang pertama ini mencakup berbagai kegiatan kewirausahaan yang ada pada sektor pertanian, perkebunan dan kehutanan. Misalnya yaitu para petani yang menanam padi sehingga padi tersebut dapat diperjualbelikan. Atau juga, para pengusaha perkebunan yang menanam berbagai tanaman yang dapat dipanen dan kemudian dapat diperjualbelikan seperti teh, salak pondoh, kopi dan kelapa sawit.



Semua itu wirausaha yang bersifat konvensional. Ada sebuah wilayah di daerah Banjarnegara Jawa Tengah sebelumnya bukan daerah perkebunan jambu kristal, karena melihat peluang pasar yang ada di kota besar maka kemudian muncul wirausaha perkebunan jambu kristal yang berorientasi dikirim ke Jakarta dan kota besar lainnya. Bukan untuk konsumsi masyarakat sekitar. Inilah yang disebut mampu membaca peluang pasar, tidak hanya sekedar peluang lokal tapi juga nasional, bahkan jika mungkin peluang pasar global.

2. Lapangan perikanan

Dalam ruang lingkup perikanan, semua kegiatan kewirausahaan tentu saja berhubungan dengan ikan. Ada usaha pemeliharaan ikan dan penetasan ikan, contohnya budidaya lele atau ikan hias.



Ada pula usaha makanan ikan yaitu pembuatan pakan ikan seperti pelet. Kemudian, usaha pengangkutan ikan pun tercakup dalam ruang lingkup ini.

3. Lapangan peternakan

Seperti namanya, ruang lingkup kewirausahaan ini mencakup semua usaha dalam sektor peternakan. Misalnya saja usaha pengembangbiakkan burung atau unggas, dan ada juga usaha peternakan bangsa binatang menyusui seperti kambing dan sapi.



4. Lapangan perindustrian dan kerajinan

Dalam ruang lingkup yang satu ini, ada empat kategori berbeda yang bisa disebutkan. Pertama yaitu industri besar, dan kedua ada industri menengah yang diikuti oleh industri kecil. Kemudian, untuk kategori terakhir, pengrajin, dibagi menjadi beberapa usaha yaitu

pengolahan hasil pertanian seperti beras, perkebunan seperti teh, perikanan seperti ikan, peternakan seperti ayam dan kehutanan seperti pembuatan mebel.



5. Lapangan pertambangan dan energi

Pada ruang lingkup ini, semua kegiatan kewirausahaan dilakukan dalam sektor pertambangan dan energi. Sebagai contohnya yaitu pengusaha yang beroperasi dalam tambang batu bara, minyak bumi, dan masih banyak contoh yang lainnya.



6. Lapangan perdagangan

Dalam kewirausahaan, lapangan perdagangan dibagi menjadi tiga kategori yaitu sebagai pedagang besar, sebagai pedagang menengah, dan sebagai pedagang kecil seperti pengusaha toko kelontong atau lainnya.



7. Lapangan pemberi jasa

Dalam ruang lingkup yang terakhir ini, ada beberapa kategori yang tercakup. Ada pedagang perantara, koperasi, pengusaha angkutan, pemberi kredit atau perbankan, pengusaha biro jasa travel pariwisata, pengusaha hotel dan restoran, pengusaha asuransi, perbengkelan, tata busana, pergudangan, dan lain sebagainya.



Jadi ruang lingkup usaha itu luas sekali lapangan. Setiap hari, di lingkungan kita, pasti akan menemukan masyarakat berusaha atau berwirausaha karena pada hakekatnya manusia harus bertahan hidup. Untuk bertahan hidup ia harus memiliki pendapatan yang dipergunakan untuk memberi makan dan kebutuhan hidup sehari-hari bagi dirinya dan anggota keluarganya.

PENUGASAN 1

Setelah mengetahui tujuh ruang lingkup wirausaha, selanjutnya Anda ditugaskan untuk mengidentifikasi jenis usaha berdasarkan ruang lingkup usaha yang dijelaskan di atas. Kerjakan lembar kerja berikut ini.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

1. Memahami ruang lingkup wirausaha.
2. Mengidentifikasi ruang lingkup wirausaha di sekitar tempat tinggal.

Langkah-Langkah

1. Pahami ketujuh ruang lingkup wirausaha.
2. Kenali jenis wirausaha di sekitarmu dan kerjakan Lembar Kerja-1.1 berikut.

LEMBAR KERJA (LK) 1.1

No	Ruang Lingkup	Nama Usaha	Nama Pelaku Usaha
1	Agraris		
2	Perikanan		
3	Peternakan		
4	Perindustrian dan Kerajinan		
5	Pertambangan dan Energi		
6	Perdagangan		
7	Jasa		

Materi: Analisa Sederhana Peluang Usaha

Untuk memulai usaha, seorang wirausahawan harus memilih jenis usaha sebagaimana sudah dijelaskan pada bagian ruang lingkup usaha di atas. Namun untuk memilih dan menetapkan jenis usaha tidak mudah. Banyak wirausaha pemula yang bingung akan menetapkan jenis usaha. Memilih dan menetapkan jenis usaha wirausaha sebaiknya terlebih dahulu melakukan pemetaan peluang usaha.

Pemetaan peluang usaha dimaksudkan untuk menemukan peluang dan potensi usaha yang dapat dimanfaatkan, serta untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia dan berapa lama usaha dapat bertahan. Salah satu pemetaan peluang usaha adalah dengan mengamati kebutuhan masyarakat di daerah perbelanjaan. Hal ini dapat dikembangkan jika usaha yang hendak dikembangkan bersifat lokal atau setempat. Kebutuhan masyarakat apa yang dirasakan mendesak dan banyak yang membutuhkan, namun di sisi lain belum banyak yang menggarap. Jika pun sudah ada yang menggarap tapi peluang usaha belum jenuh dan mampu menciptakan layanan yang inovatif.

Pemetaan potensi usaha dapat didasarkan pada sektor unggulan dari daerah. Pemetaan potensi menjadi sangat penting untuk mendorong pertumbuhan dan pemerataan ekonomi daerah. Pemetaan potensi usaha dapat dilakukan secara kuantitatif maupun kualitatif.

Setelah melakukan pemetaan peluang usaha maka langkah selanjutnya adalah tentukan ide produk yang ingin Anda jual. Jangan memakai patokan apa yang Anda sukai, tapi apa yang orang lain butuhkan. Lebih baik lagi jika produk yang dibutuhkan oleh orang lain merupakan favorit Anda. Ini akan membuat Anda lebih senang dan nyaman dalam menjalankan usaha.

Tahap ini biasanya akan agak memakan waktu karena begitu banyak barang yang bisa anda jual, namun tingkat persaingan juga harus diperhatikan. Seperti misalnya bisnis makanan, bisnis ini peluangnya masih cukup luas, namun juga pesaingnya semakin berat. Begitu pula dengan bisnis ritel yang semakin menjamur. Banyak pebisnis yang mengalami kegagalan karena tidak bisa membaca peta persaingan. Dunia bisnis itu sama dengan dunia kerja, semuanya harus dipersiapkan secara matang jika anda ingin mendapatkan posisi yang terbaik.

Untuk membuka usaha, Anda harus mengetahui apa tujuan Anda. Jangan membuka usaha hanya karena ikutan tren atau suruhan dari orang lain. Hal paling penting adalah niat dari dalam hati dan Anda harus tahu apa tujuan Anda. Misalnya anda ingin sukses dalam berwirausaha sehingga tidak meminta uang terus dari orang tua. Atau misalnya anda berwirausaha untuk persiapan di masa depan. Tekad seperti ini penting agar anda lebih termotivasi untuk menjalankan usaha anda secara lebih serius.

Buatlah rencana bisnis. Ini adalah bagian terpenting dalam membuka usaha. Rasanya sangat sulit memulai sebuah usaha tanpa perhitungan yang jelas. Misalnya anda ingin membuka sebuah usaha warnet. Apa mungkin anda menyiapkan uang 100 juta kemudian membeli perangkat komputer sesukanya? Jika anda melakukan semuanya tanpa kalkulasi yang jelas, anda mungkin akan kelabakan di tengah jalan. Misalnya uang habis untuk hardware komputer, padahal belum registrasi paket internet dari provider. Inti dari rencana bisnis adalah anda meringkas semua hal yang akan anda perlukan dalam menjalankan usaha ini. Tidak peduli apakah usaha yang akan anda jalankan tergolong kecil, menengah, atau besar, anda tetap harus membuat rencana bisnis yang matang. Ini juga untuk mengetahui aliran dana, apakah usaha Anda ada kerja sama dengan pihak lain. Jika ada kawan yang ingin menggelontorkan dana untuk usaha Anda, catat juga itu. Pokoknya semua hal yang Anda perlukan untuk menjalankan usaha harus tercatat di dalam rencana bisnis tersebut. Apa saja yang harus tercantum di dalam rencana bisnis? Paling tidak harus ada konsep usaha, deskripsi usaha, strategi pemasaran, analisis kompetitor, pengembangan, operasi, dan pengelolaan keuangan.

Salah satu bagian terpenting dalam memulai usaha adalah menentukan *brand name* dari usaha anda. Di sini dituntut kreativitas anda untuk menciptakan nama dan *brand* unik dan mudah diingat orang. Anda boleh saja memakai *brand* misalnya Sate Kambing Pak Yanto, Gule Kambing Bu Ngatiyem, atau sejenisnya. Namun apakah ini akan sesuai dengan konsep bisnis anda? Atau anda memilih nama-nama yang unik seperti Guaming (Gule Kuaming), Ayam Setan!, atau Es Kunti. Pemilihan *brand* harus diperhatikan secara baik-baik, karena itu akan menjadi identitas dagangan atau layanan yang Anda tawarkan. Selain *brand*, logo juga harus diperhatikan plus tagline. Ketiganya merupakan satu kesatuan yang tidak bisa dipisahkan. Bagian ini juga biasanya paling menyita waktu saat memulai usaha, namun jalani saja dengan santai. Tidak usah buru-buru karena inspirasi tidak bisa dikejar.

Buat produk dan tentukan strategi pemasaran. Setelah semua konsep telah tertulis dengan jelas, saatnya ambil keputusan. Buatlah produk seperti yang telah direncanakan sebelumnya dan pasarkan dengan sebaik-baiknya untuk meningkatkan konversi penjualan.

PENUGASAN 1

Untuk menemukan ide usaha yang mampu memberikan keuntungan, silahkan kerjakan lembar kerja berikut ini.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

1. Merumuskan peluang pasar.
2. Menemukan ide usaha.
3. Rumuskan tujuan dan gagasan lainnya dari produk yang akan dijual

Media

Panduan pengamatan

Langkah-Langkah

1. Kerjakan lembar kerja berikut ini.
2. Diskusikan dengan teman.
3. Menuliskan laporan hasil lembar kerja.

LEMBAR KERJA (LK) 1.1

Jawablah pertanyaan berikut:

- a. Sebutkan lima kebutuhan masyarakat sekitarmu?
- b. Berdasarkan lima kebutuhan di atas, rumuskan lima usaha yang memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan tersebut?
- c. Tentukan salah satu jenis usaha yang paling memberikan keuntungan serta rumuskan tujuan dan gagasan lainnya dari produk yang akan dijual.

Materi : Langkah-langkah Penyusunan Perencanaan Pembuatan Produk Usaha



Terdapat tujuh komponen dalam menyusun rencana usaha (*Business Plan*). Tujuh komponen tersebut penting, saling terkait dan berhubungan dalam kegiatan perencanaan usaha sehingga menghasilkan sebuah persiapan yang baik untuk memulai usaha.

Berikut adalah komponen-komponen penting dalam menyusun sebuah rencana usaha.

1. Ulasan Deskripsi Bisnis

Di sini Anda harus menjelaskan secara singkat apa bidang usaha yang akan dijalankan. Tuliskan potensi produk anda saat ini dan kemungkinannya di masa depan. Juga berikan informasi peluang pasarnya serta perkembangan produk untuk bisa bertahan dan menyesuaikan dengan pasar yang ada.

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan dijalankan haruslah merupakan hasil analisa pasar yang telah dilakukan dengan cermat. Analisa pasar adalah kekuatan yang harus Anda gunakan untuk menciptakan target pembeli, Anda harus memahami seluruh aspek yang berkaitan dengan pasar sehingga target penjualan dapat ditentukan (kemana produk Anda akan dipasarkan).

3. Analisa Pesaing

Analisa Pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing anda dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatannya, kemudian mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing. Anda juga harus mencari strategi untuk menghalangi pesaing masuk dan meniru strategi yang sama dengan anda. Demikian juga dengan kelemahan yang ditemukan, dapat dieksploitasi dengan mengembangkan produk yang lebih baik dari pesaing anda.

4. Rencana Desain dan Pengembangan

Rencana desain dan pengembangan diperlukan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Ini berguna untuk membuat rencana anggaran biaya produksi yang sesuai dengan kebutuhan.

5. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat untuk menjelaskan bagaimana usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Rencana operasional akan berfokus pada kebutuhan logistik unit usaha, misalnya bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen, bagaimana prosedur penugasan antar divisi dalam unit usaha serta kebutuhan anggaran dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional unit usaha.

6. Pembiayaan

Faktor pembiayaan menjadi unsur penting dalam sebuah rencana bisnis. Dari mana sumber dana berasal, bagaimana mengatur anggaran agar efisien namun tetap dapat mengoperasikan seluruh divisi dalam unit usaha agar berjalan lancar.

7. Kesimpulan Usaha

Terakhir disusun adalah kesimpulan dari seluruh kerangka bisnis plan. Anda dapat menampilkan jadwal waktu tiap komponen diatas akan dilakukan, perkiraan waktunya dan hal-hal penting lainnya yang akan mendukung segala aktifitas dalam memulai usaha.

Pada umumnya suatu usaha dimulai dari ide, karena itu untuk mewujudkan usaha yang baik diperlukan juga ide produk yang baik dan tepat.

Langkah-langkah berikut ini merupakan salah satu cara untuk membantu dalam mendapatkan ide produk sampai terwujudnya suatu usaha atau kewirausahaan.

1. Apa produk usaha Anda?

Untuk menentukan produk usaha, Anda sudah melakukan analisis sederhana peluang usaha dengan melakukan potensi usaha sebagaimana sudah dilakukan pada penugasan akhir unit 1.

Setelah disimpulkan jenis produk apa yang dipilih, selanjutnya Anda harus dapat menjelaskan keistimewaan atau keunggulan produk dibandingkan dengan jenis produk sama lainnya. Keistimewaan atau keunggulan produk ini bisa dari sisi internal produk dan eksternal produk yaitu produk merupakan jenis barang atau jasa baru yang belum tersedia di sekitar. Atau produk lainnya sebelumnya sudah ada tetapi produk yg akan dipilih memiliki keunggulan dibandingkan dengan produk lain sejenis.

2. Dimana lokasi usaha, mengapa dipilih lokasi tersebut?

Penentuan lokasi usaha sangat dipengaruhi oleh bentuk usaha. Usaha peternakan ayam potong harus jauh dari rumah tinggal penduduk karena persoalan polusi dan lalat. Namun lokasi tersebut tetap harus mudah diakses oleh kendaraan roda dua dan roda empat untuk distribusi logistik pakan dan pengambilan produk ayam.

Usaha jasa, misalnya toko kelontong, salon, dan kebutuhan yang dibutuhkan langsung oleh manusia membutuhkan lokasi yang dekat dengan pelanggan.

Penentuan lokasi usaha juga dipengaruhi oleh faktor biaya karena lokasi yang strategis dekat dengan keramaian akan membutuhkan investasi yang lebih tinggi. Lokasi usaha yang bersifat produksi bisa dilakukan di rumah, tidak harus pada lokasi strategis dekat dengan keramaian.

Tidak kalah penting sebutkan alasan yang rasional dan ekonomis mengapa memilih lokasi tersebut. Kemudian buatlah peta lokasi dan pasang koordinat lokasi usaha pada Google Maps.

3. Siapa yang akan menjadi pelanggan dan dari mana mereka?

Berdasarkan jenis usaha yang sudah ditetapkan, Anda dapat menentukan siapa yang akan menjadi pelanggan. Coba tetapkan siapa calon pelanggan dari jenis usaha yang sudah ditetapkan! Identifikasi berasal dari mana saja mereka ini. Pemahaman siapa yang akan jadi pelanggan dan dari mana saja mereka ini sangat penting untuk memastikan bahwa jenis usaha yang Anda tetapkan memiliki potensi pasar yang pasti.

4. Bagaimana saya dapat menjelaskan kepada setiap pelanggan?

Produk yang Anda usahakan harus diterima oleh pelanggan. Salah satu cara untuk meyakinkan pelanggan Anda harus dapat meyakinkan kepada pelanggan tentang produk yang dijual. Jelaskan spesifikasi produk yang dijual, apa keunggulan dan keistimewaannya, dan mengapa pelanggan harus membeli produk Anda. Hal-hal tersebut harus mampu dijelaskan kepada calon pelanggan agar produk yang dijual menarik minat.

Dalam menjelaskan kepada pelanggan ini bisa menggunakan berbagai media, baik secara langsung ataupun tidak langsung. Jika Anda melakukan secara langsung sudah barang tentu akan memakan waktu dan tenaga yang banyak, oleh karena itu manfaatkan media sosial atau media iklan lainnya sebagai wahana untuk menjelaskan kepada calon pelanggan.

Penjelasan yang menarik akan memberikan jaminan bahwa produk Anda disukai oleh calon pelanggan.

5. Berapa unit yang akan dibeli oleh pelanggan dalam setahun?

Pertanyaan ini menjadi penting untuk memastikan berapa omset yang dapat diraih dalam setahun, sehingga akan ketemu omset bulanan dan mingguan. Pemastian jumlah produk yang dibutuhkan mempengaruhi seberapa banyak produk Anda harus dihasilkan. Sekaligus memberikan gambaran bagaimana prospek usaha Anda.

Dalam menentukan jumlah produk yang dibeli oleh pelanggan dalam setahun perlu diperkirakan jumlah pelanggan dan berapa setiap pelanggan diperkirakan membeli produk dalam setahun. Mungkin cara ini sangat sulit untuk dilakukan, namun Anda harus mampu untuk melakukan prakiraan agar mengetahui potensi produk yang Anda jual. Ketika kita tidak mampu melakukan prakiraan calon pelanggan maka Anda memproduksi barang atau jasa yang belum tentu ada pembelinya.

6. Siapa yang akan menjadi pesaing dan berapa unit produk yang dapat mereka jual dalam setahun?

Jika produk yang Anda jual sudah diproduksi oleh orang lain, maka mereka adalah pesaing Anda. Dan dari sisi mereka, Anda adalah pesaing mereka. Dalam dunia usaha persoalan persaingan usaha adalah hal yang lumrah. Produk barang atau jasa memberikan produk berkualitas dan terjangkau serta layanan yang unggul akan bertahan dalam peta persaingan usaha.

Salah satu peta yang harus dipahami adalah berapa unit produk yang mampu dijual oleh pesaing Anda. Tidak kalah penting adalah bagaimana keunggulan produk pesaing. Bagaimana perbandingan produk Anda dengan produk pesaing? Untuk bertahan dalam

usaha, kita harus mampu mengukur jumlah produksi dan kebutuhan pasar, termasuk jumlah produksi yang dilakukan oleh pesaing usaha Anda.

7. Berapa unit produk maksimal yang mungkin dapat dijual?

Setelah mengetahui jumlah produksi pesaing dan kebutuhan pasar, maka Anda dapat menentukan berapa unit produk maksimal yang mungkin dijual. Hal tersebut juga dipengaruhi oleh kapasitas produksi, dan terkait dengan peralatan produksi yang dimiliki.

Informasi jumlah produk yang mungkin dapat dijual ini menjadi penting untuk melakukan perhitungan analisis usaha, sehingga dapat untuk mengetahui potensi keuntungan yang bisa diperoleh.

8. Bagaimana mempromosikan produk yang ada?

Seperti pada bagian menjelaskan pada pelanggan, Anda harus merancang bagaimana produk Anda dipromosikan. Tentukan cara dan kapan melakukan promosi produk Anda kepada pelanggan.

9. Bagaimana perkembangan permintaan atas produk di pasar?

Anda harus mengikuti terus perkembangan populasi pelanggan di area pemasaran produk Anda. Perkirakan jumlah pelanggan dan ikuti kemampuan daya beli mereka. Jumlah pelanggan dan kemampuan daya beli akan mempengaruhi perkembangan permintaan pasar atas produk Anda. Walaupun usaha Anda termasuk kategori usaha kecil analisis seperti ini tetap harus dilakukan untuk memastikan bahwa produk Anda berpotensi memiliki permintaan yang tinggi.

10. Kualitas produk yang bagaimana yang diinginkan pelanggan?

Kepada pelanggan Anda wajib menanyakan kualitas produk yang diinginkan. Sudah barang tentu tidak harus dengan wawancara bisa juga dengan melakukan pengamatan atau survei lainnya.

Beberapa aspek kualitas yang perlu ditanyakan adalah

- Bentuk (*appearance*): keunikannya dipandang mata
- Penampilan (*performance*): punya arti tersendiri
- Keawetan (*durability*): tahan lama
- Keamanan (*safety*): tidak mencelakakan
- Kenyamanan (*comfort*): enak dirasakan
- Ekonomis (*economy*): dihubungkan dengan harga

11. Bagaimana kualitas yang ditawarkan?

Memperhatikan keinginan pelanggan, maka Anda perlu menawarkan produk yang berkualitas sesuai dengan keinginan mereka. Jika diperlukan analisis keunggulan dan kelemahan produk pesaing. Upayakan produk Anda lebih bagus dari produk pesaing, sehingga pelanggan akan membeli produk Anda. Dalam era modern, usaha yang berkualitas, menarik dan memenuhi keinginan pelanggan adalah usaha yang akan bertahan.

12. Berapa harga jual yang ditentukan?

Untuk menentukan harga jual yang ditentukan perlu diperhatikan hal-hal berikut ini:

- Biaya produksi ditambah tingkat keuntungan tertentu,
- Memperhatikan harga pesaing, usahakan harga tidak melebihi harga produk pesaing,
- Harga promosi, berikan harga promosi pada awal produk dipasarkan untuk menarik pelanggan baru.

PENUGASAN 2

Uraian langkah-langkah menyusun perencanaan produk usaha baru saja selesai dibaca. Selanjutnya Anda ditugaskan untuk menuliskan secara ringkas sesuai urutan di atas, yaitu mulai dari nomor 1 sampai dengan 12. Tugas dapat dipilih **salah satu dari dua jenis** berikut (1) merencanakan pembuatan produk olahan pangan bahan nabati yang diawetkan berdasarkan hasil analisis peluang usaha; atau (2) perencanaan usaha produk olahan pangan bahan hewani yang diawetkan berdasarkan hasil analisis peluang usaha.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

Menyusun perencanaan produk usaha.

Langkah-Langkah

- Baca kembali uraian materi Unit 2
- Tuliskan perencanaan produk usaha sesuai dengan produk Anda, dengan sistematis.

- a. Deskripsi Produk
- b. Strategi Pemasaran
- c. Analisa Pesaing
- d. Rencana Desain dan Pengembangan
- e. Rencana Operasional dan Manajemen
- f. Pembiayaan
- g. Kesimpulan Usaha

Materi : Komponen Administrasi dalam Berwirausaha

Salah satu kelemahan wirausahawan kita banyak yang menghadapi masalah karena tidak tertibnya administrasi usaha. Administrasi yang tidak tertib dapat mengganggu kelancaran kegiatan wirausaha. Karena itu administrasi usaha tidak dapat diabaikan begitu saja dalam rangka pengembangan usaha. Komponen administrasi dalam pelaksanaannya tergantung pada keadaan unit usaha yang bersangkutan. Pada prinsipnya semua hal kegiatan dan kejadian yang penting dalam pengelolaan usaha harus ada administrasinya atau catatannya.

Banyak wirausaha yang mengurus perusahaan kecil tidak membiasakan diri membuat catatan-catatan tentang kegiatan yang terjadi di dalam menjalankan usahanya. Misalnya: data transaksi dagang, keuangan, harta, persediaan barang dan lain sebagainya. Seperti kita ketahui di dalam prinsip pengelolaan usaha secara modern, masalah administrasi itu sangat diperlukan.

Administrasi berasal dari Bahasa Belanda yaitu *ad* dan *ministratie* yang artinya melakukan kegiatan catat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan, dan sebagainya. Sedangkan pengertian administrasi secara lebih luas berasal dari Bahasa Inggris yaitu *administration* yang pengertiannya dinyatakan oleh para ahli administrasi, salah satunya menurut Leonard D. White, administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada semua usaha kelompok negara, swasta, sipil atau militer, serta berbagai bentuk perkumpulan.

Dapat dikatakan bahwa administrasi itu dapat dilaksanakan jika banyak orang yang berkepentingan terhadap administrasi itu sendiri. Hal ini disebabkan oleh perlunya seseorang untuk mengatur suatu organisasi dalam melaksanakan administrasi usaha sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan. Suatu administrasi usaha akan berhasil baik jika semua orang yang melakukan kerjasama di dalamnya dan masing-masing mempunyai tugas, wewenang, tanggungjawab, dan cara-cara kerja yang sesuai dengan tugasnya masing-masing.

Untuk menggerakkan proses kegiatan usahanya, terlebih dahulu wirausaha harus memahami sistem administrasi dan organisasinya. Dengan memahami sistem administrasi dan organisasi badan usaha, maka wirausaha dapat mengembangkan usahanya.

Seperti diketahui bahwa di dalam pengelolaan usaha secara modern, prinsip administrasi sangat diperlukan dan penting sekali dalam rangka pengembangan perusahaan. Pencatatan semua kegiatan perusahaan sangat diperlukan bagi kelancaran pengelolaan usaha dan masalah ini merupakan tugas administrasi. Tugas para pelaksana administrasi di dalam perusahaan yaitu melaksanakan pencatatan data-data transaksi usaha, keuangan usaha, produksi, tenaga kerja, bahan baku, pemasaran, promosi, distribusi dan lain sebagainya. Pada umumnya orang beranggapan bahwa administrasi itu pekerjaan catat-mencatat dan surat-menyurat saja. Anggapan yang demikian tidaklah benar, karena setiap kerjasama baik pada organisasi perusahaan maupun kelompok usaha tertentu tidak terlepas dari kegiatan administrasi. Seringkali terjadi bahwa janji dagang atau bisnis terlupakan karena tidak ada pengurusan administrasinya. Di sini, wirausaha sebagai pengelola usaha atau bisnis hanya dapat mengandalkan daya ingatannya saja dengan sedikit catatan untuk menunjang kebijaksanaan yang diambilnya.

Dengan demikian tanpa adanya administrasi yang baik, semua pekerjaan di dalam perusahaan tidak akan berjalan lancar. Coba saja kita perhatikan, bagaimana bila perjanjian kerjasama antara perusahaan dengan perusahaan lain tanpa disertai dengan proses administrasi. Bagaimana bila suatu saat perjanjian dilanggar, sedangkan bukti tertulisnya tidak ada karena tidak diadministrasikan. Adapun yang menjadi prinsip di dalam administrasi usaha itu timbul karena 3 (tiga) faktor yaitu:

1. Adanya sekelompok manusia yang terikat di dalam dunia usaha;
2. Adanya tujuan yang diharapkan di dalam dunia usaha;
3. Adanya kerjasama usaha dengan semua pihak.

Pada prinsipnya administrasi usaha di dalam semua hal transaksi dagang atau bisnis harus dikerjakan dengan sebaik-baiknya. Adapun bentuk dan model administrasi bermacam-macam, akan tetapi yang perlu diperhatikan ialah administrasi tersebut dibuat secara rapi, sistematis, tertib dan sederhana sehingga wirausaha dapat memeriksa dan mengendalikannya. Mengelola dan melengkapi serta memelihara buku-buku administrasi perusahaan sangat penting dalam rangka pengembangan usaha. Maka dari itu, pembinaan terhadap penyelenggaraan buku-buku administrasi perusahaan supaya lebih ditingkatkan dan dikerjakan secara continue.

Mengapa administrasi usaha itu harus dikerjakan dan diatur sedemikian rupa? Administrasi itu memang harus dibuat dan diatur sebaik-baiknya dengan tujuan yang sudah ditentukan yaitu:

1. Membantu wirausaha dalam rangka pengembangan usaha;

2. Memberikan kepuasan kepada para pembeli atau pelanggan atau konsumen;
3. Memberikan pekerjaan kepada tata usaha di dalam perusahaan secara teratur;
4. Memberikan pelayanan yang baik kepada para pembeli atau pelanggan atau konsumen.

Sedangkan pengaturan dan pelaksanaan administrasi usaha diantaranya:

1. Pengaturan catatan dan dokumen transaksi usaha.
2. Pengaturan catatan dan dokumen pemasaran dan penjualan produk.
3. Pengaturan catatan dan dokumen para konsumen atau pelanggan atau pembeli.
4. Pengaturan catatan dan dokumen inventaris barang dagangan dan sebagainya.
5. Pengaturan catatan dan dokumen personalia kegiatan usaha.
6. Pengaturan catatan dan pengarsipan dokumen-dokumen kegiatan usaha.

Dari penjelasan tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa maksud dan tujuan administrasi usaha yaitu:

1. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat memonitor kegiatan dan pengendalian usaha;
2. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat mengamankan jalannya pelaksanaan kegiatan usaha;
3. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat mengevaluasi kegiatan-kegiatan usaha;
4. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat menyusun program pengembangan kegiatan usaha;
5. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat menunjukkan adanya bukti-bukti kegiatan usaha;
6. Agar wirausaha sebagai pemilik perusahaan dapat mengambil keputusan dalam pengembangan dan pengendalian usaha.

Pada masa kini, administrasi telah menduduki posisi penting dalam organisasi perusahaan dan berperan mendukung tujuan usaha. Bentuk dan model administrasi pencatatannya bermacam-macam dan yang perlu diperhatikan ialah catatan tersebut harus rapi, sistematis, tertib dan mudah dikendalikan. Untuk mengetahui hal-hal yang perlu dicatat, terlebih dahulu harus ditelusuri semua kegiatan perusahaan, kemudian dikelompok-kelompokkan menurut jenis kegiatannya. Biasanya yang banyak digunakan wirausaha di dalam mengelola administrasi usahanya ialah bentuk daftar dan kolom-kolom dalam sistem kartu.

Nah sekarang Anda sudah menyelesaikan modul dua ini, Anda sudah mempelajari ide usaha, tekad memulai usaha serta komponen administrasi dalam berwirausaha.

PENUGASAN 2

Pada penugasan 2 Anda melakukan analisis peluang usaha secara sederhana dengan memilih **salah satu dari dua jenis** yaitu (1) merencanakan pembuatan produk olahan pangan bahan nabati yang diawetkan berdasarkan hasil analisis peluang usaha; atau (2) perencanaan usaha produk olahan pangan bahan hewani yang diawetkan berdasarkan hasil analisis peluang usaha. Untuk melaksanakan usaha agar sukses bertahan memerlukan tertib administrasi. Salah satu hal yang harus dilakukan adalah melakukan perencanaan keuangan dan dicatat. Nah, buatlah analisis usaha untuk jenis usaha yang dipilih dengan mencatat kebutuhan investasi, biaya operasional, hasil penjualan dan keuntungan yang diperoleh.

Tujuan

Anda diharapkan mampu:

1. Menyusun analisis usaha dengan menghitung biaya investasi, biaya operasional, hasil penjualan dan keuntungan yang diperoleh.
2. Menyimpulkan analisis usaha yang disusun.

Media

Dapat melihat contoh “*Peluang Usaha Manisan Buah Pepaya dan Analisa Usahanya*” pada laman <http://www.tokomesin.com/peluang-usaha-manisa-buah-pepaya-dan-analisa-usahanya.html>

Langkah-Langkah

1. Baca kembali hasil penugasan 2.
2. Lakukan analisis usaha untuk jenis usaha yang dipilih dengan mencatat kebutuhan investasi, biaya operasional, hasil penjualan dan keuntungan yang diperoleh. Hasil analisis merupakan dokumen administrasi perencanaan usaha.

RANGKUMAN

1. Ruang lingkup wirausaha ada tujuh yaitu (1) agraris, (2) perikanan, (3) peternakan, (4) perindustrian dan kerajinan, (5) pertambangan dan energi, (6) perdagangan dan (7) pemberi jasa.
2. Untuk memulai usaha, seorang wirausahawan harus memilih jenis usaha sebagaimana sudah dijelaskan pada bagian ruang lingkup usaha di atas. Namun untuk memilih dan menetapkan jenis usaha tidak mudah. Untuk memilih dan menetapkan jenis usaha wirausaha sebaiknya terlebih dahulu melakukan pemetaan peluang usaha.
3. Terdapat tujuh komponen dalam menyusun rencana usaha (*Business Plan*). Tujuh komponen tersebut penting, saling terkait dan berhubungan dalam kegiatan perencanaan usaha sehingga menghasilkan sebuah persiapan yang baik untuk memulai usaha.
4. Administrasi berasal dari Bahasa Belanda yaitu *ad* dan *ministratie* yang artinya melakukan kegiatan catat-mencatat, surat-menyurat, pembukuan, dan sebagainya. Sedangkan pengertian administrasi secara lebih luas berasal dari Bahasa Inggris yaitu *administration* yang pengertiannya dinyatakan oleh para ahli administrasi, salah satunya menurut Leonard D. White, administrasi adalah suatu proses yang umumnya terdapat pada semua usaha kelompok negara, swasta, sipil atau militer, serta berbagai bentuk perkumpulan.

PENILAIAN

Unit 1

Kriteria Penilaian Lembar Kerja 1.1

Kriteria Penilaian Per Soal	Rincian Skor	Skor Per Soal
Mampu mengisi nama usaha dan nama pelaku usaha	100	100
<ul style="list-style-type: none"> • Jelas dan benar • Jelas dan tidak benar • Tidak jelas dan tidak benar 	91-100 71-90 50-70	
Total Skor		100

Unit 2

Kriteria Penilaian Lembar Kerja 1.2

Kriteria Penilaian Per Soal	Rincian Skor	Skor Per Soal
Lima kebutuhan masyarakat di sekitar. <ul style="list-style-type: none"> • Tepat • Tidak tepat 	25 10	25
Merumuskan lima usaha sesuai dengan kebutuhan masyarakat. <ul style="list-style-type: none"> • Tepat • Tidak tepat 	25 10	25
Rumuskan tujuan dan gagasan lainnya dari produk yang akan dijual <ul style="list-style-type: none"> • Deskripsi tepat • Deskripsi kurang tepat • Deskripsi tidak tepat 	50 40-45 30	50
Total Skor		100

KRITERIA PINDAH MODUL

1. Warga belajar dinyatakan lulus dan dapat mengikuti modul berikutnya dengan ketentuan telah mengikuti tes hasil belajar yang telah disiapkan oleh tutor pendamping dengan penguasaan materi dengan nilai ketuntasan 75.
2. Jika penguasaan materi belum mencapai nilai ketuntasan 75 jangan berkecil hati dan tetap semangat. Ulangi lagi dengan membaca kembali uraian materi di atas, kemudian coba lagi untuk mengerjakan soal latihan khususnya pada soal dimana saudara menghadapi kesulitan untuk menjawabnya.

Saran Referensi

Daftar Pustaka

- Suryana, Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Benedicta Prihatin Dwi, Riyanti. (2003). Kewirausahaan Dari Sudut Pandang. Psikologi Kepribadian. Jakarta: Grasindo.
- Henry Faizal Noor. (2007). Ekonomi Manajerial. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ina Primiana. (2009). Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri. Bandung :Alfabeta.
- Tulus Tambunan. (2002). Perdagangan Internasional dan Neraca Pembayaran: Teori dan Temuan Empiris. Jakarta: LP3ES
- Mahmudah. Pentingnya Administrasi dalam Dunia Usaha. <http://phitry-kawaii.blogspot.co.id/2009/12/pentingnya-administrasi-dalam-dunia.html> diakses pada 1 Desember 2017
- Meredith, G. Goffrey, (1996). Kewirausahaan: Teori dan Praktis, Jakarta, Pustaka Binaman Pressindo
- 7 Komponen yang Harus Ada dalam Sebuah Rencana Bisnis dalam <http://lakubgt.com/7-komponen-yang-harus-ada-dalam-sebuah-rencana-bisnis/> diakses pada 1 Desember 2017

