



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 LOKAL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

PENYUSUN
Dra. Endang Sumarmi, S.Kom
SMAN 1 Gresik

DAFTAR ISI

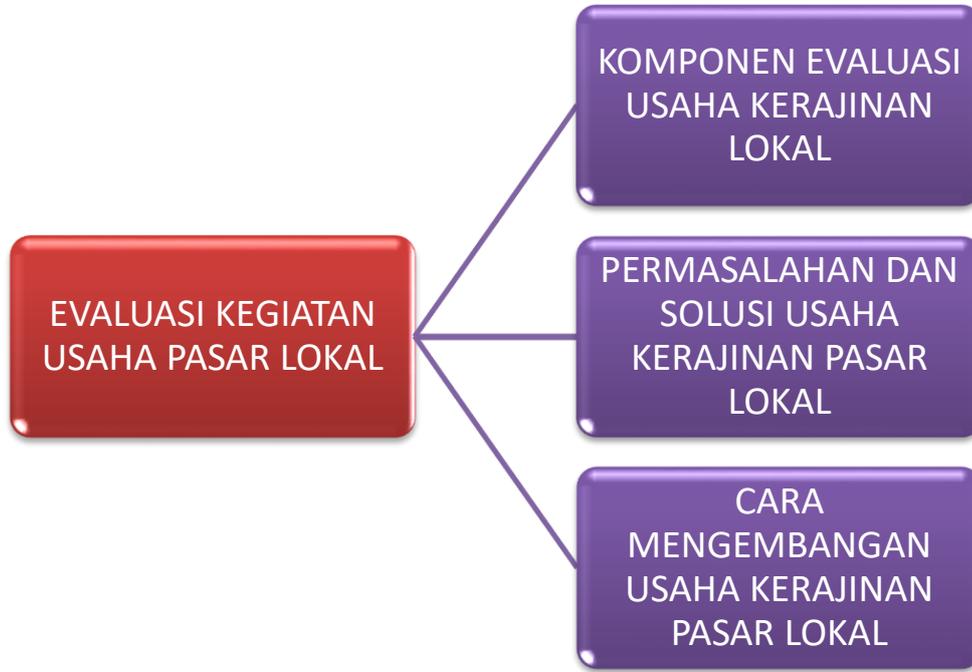
PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	v
PETA KONSEP	vi
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	9
D. Latihan Soal	9
E. Penilaian Diri	13
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	14
A. Tujuan Pembelajaran	14
B. Uraian Materi	14
1. Tingkatkan Promosi	14
2. Kenali Kompetitor	14
3. Memperluas Jaringan	15
4. Tingkatkan Sumber Daya	15
5. Utamakan Pelayanan Konsumen	15
6. Lakukan Inovasi Produk	15
7. Minimalisasi Biaya Operasional	15
8. Investasi	16
9. Atur Keuangan dengan Baik	16
C. Rangkuman	16
2. Cara-cara yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usaha antara lain meningkatkan Promosi, mengenal kompetitor, memperluas jaringan, meminimalisir biaya operasional, investasi dan mengatur keuangan dengan baik	16
D. Penugasan Mandiri	16
E. Latihan Soal	17

F. Penilaian Diri	19
EVALUASI	20
A. Meningkatkan promosi	20
B. Mengenal relasi	20
C. Memperluas jaringan.....	20
D. Meminimalisir biaya operasional	20
E. Mengatur keuangan dengan baik.....	20
2. Dalam masa pandemi sekarang ini cara terbaik manakah yang bisa dilakukan pelaku usaha agar tetap bisa mengembangkan usaha :.....	20
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	22
DAFTAR PUSTAKA	23

GLOSARIUM

<i>Evaluasi usaha</i>	: aktivitas yang bertujuan untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis.
<i>Bisnis</i>	: kegiatan memperjualbelikan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh laba
<i>Branding</i>	: proses pengelolaan merek sebuah organisasi yang bertujuan untuk meningkatkan ekuitas merek dalam jangka panjang
<i>Evaluasi</i>	: kegiatan yang dilakukan berkenaan dengan proses untuk menentukan nilai dari suatu hal
<i>Mentor</i>	: pemberi materi kepada orang lain untuk mengajarkan beberapa hal baru
<i>Inovasi</i>	: 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).
<i>Produk</i>	: barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan
<i>Omzet</i>	: peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut
<i>Kinerja</i>	: 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 Lokal

B. Kompetensi Dasar

- 3.3 Mengevaluasi kegiatan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal
 - 3.3.1 Memahami komponen evaluasi hasil usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal dan solusinya
 - 3.3.2 Menjelaskan permasalahan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal dan solusinya
- 4.3 Menyusun rencana pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal
 - 4.3.1 Menjelaskan cara-cara mengembangkan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal
 - 4.3.2 Membuat rencana pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal

C. Deskripsi Singkat Materi

Mempertahakan dan mengembangkan usaha jauh lebih berat dari pada memulainya. Tetapi bukan berarti hal yang sulit untuk dilakukan. 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 lokal.

Materi evaluasi hasil usaha kerajinan untuk pasar lokal ini adalah materi yang sangat penting dan harus kalian kuasai karena berguna dalam mengembangkan sebuah usaha agar dapat tetap eksis didalam persaingan usaha dan sebagai salah satu cara memasarkan produk ke pasar lokal.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat, melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini bermanfaat, 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 lokal 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 lokal (c) Pengembangan Usaha Kerajinan di Pasar lokal, 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 lokal dan solusinya
3. Cara-cara pengembangan usaha kerajinan pasar lokal

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

KOMPONEN EVALUASI HASIL USAHA KERAJINAN DAN PERMASALAHAN USAHA KERAJINAN

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 lokal
2. Menjelaskan permasalahan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal dan solusinya

B. Uraian Materi

Komponen Evaluasi Hasil



<https://interactive.co.id/blog>

Anak-anakku hebat, memulai usaha bukan perkara yang mudah tetapi mempertahankan dan mengembangkan usaha jauh lebih berat lagi, tetapi bukan berarti sulit untuk dilakukan. Sebelum mengembangkan usaha kita harus mengevaluasi usaha yang kita jalankan sehingga dapat memilih cara yang tepat untuk mengembangkan usaha. Mari kita mulai dengan mempelajari apa itu evaluasi usaha.

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:

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.

1. 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.

2. 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.

3. 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 lokal dan Solusinya



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 pemasalahn 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.

Nah anak-anak hebat, itu dia beberapa cara untuk mengatasi permasalahan menjalankan bisnis kerajinan di pasar lokal, 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

1. Evaluasi Usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Evaluasi usaha prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi.
2. Beberapa komponen evaluasi hasil usaha sebagai berikut:
 - a. Tujuan evaluasi kelayakan usaha
 - b. Tahap-tahap evaluasi kelayakan usaha
 - c. Monitoring dan evaluasi usaha
3. Permasalahan usaha kerajinan:
 - a. Minimnya Modal Usaha Jadi Permasalahan UKM Paling Mendasar
 - b. Kurang Tahu Bagaimana Cara Membesarkan Bisnis
 - c. Kurangnya Inovasi Produk
 - d. Kesulitan Mendistribusikan Barang
 - e. Belum Memaksimalkan Pemasaran Online
 - f. Tidak Adanya Branding Adalah Permasalahan UKM yang Cukup Serious
 - g. Tidak Melakukan Program Loyalitas Pelanggan
 - h. Masih Mengkalikan Pembukuan Secara Manual
 - i. Tidak Memiliki Mentor
 - j. Tidak Memiliki Izin Usaha Resmi

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 dievaluasi 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 lokal
 - 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. 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.
2. 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
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. Sebuah bisnis hendaknya memiliki rekaman proses bisnisnya secara menyeluruh atau detil. Data yang menyeluruh ini akan sangat membantu dalam hal mendorong pengusaha untuk terus melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru
7. Kompetisi atau persaingan memang tidak bisa dipisahkan dari sebuah proses usaha. Namun dengan adanya kompetisi ini maka akan mendorong pengusaha untuk melakukan inovasi atau membuat berbagai terobosan terbaru
8. Hal penting yang tidak boleh diabaikan dalam mengelola bisnis adalah pemerintahan 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. 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 kesulitan dalam mengembangkan bisnisnya dalam melakukan inovasi produk

E. Penilaian Diri

No	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 1 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya berusaha belajar tentang komponen evaluasi usaha kerajinan pasar lokal	Ya	Tidak
3	Saya berusaha belajar tentang permasalahan usaha kerajinan pasar lokal dan solusinya	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

CARA- CARA MENGEMBANGAN DAN RENCANA PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat:

1. Menjelaskan cara- cara mengembangkan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal
2. Membuat rencana pengembangan usaha kerajinan yang berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan pasar lokal

B. Uraian Materi

Cara- cara Mengembangkan Usaha

Memulai suatu bisnis memang tidak mudah. Ada berbagai langkah yang harus dilakukan terlebih dahulu untuk mencapai titik di mana usaha bisa didirikan. Setelah berdiri, masih banyak pula hal yang harus dikerjakan agar usaha bisa terus berkembang. Dalam upaya ini, tentunya ada cara-cara yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usaha serta mencapai target. Di awal pembentukan usaha, Kalian sudah harus menentukan strategi bisnis dengan tepat. Strategi matang yang telah dibentuk akan memudahkan Kalian untuk menentukan arah bisnis dan menjalankan usaha yang diimpikan. Di sisi lain, ketatnya persaingan di dunia bisnis juga menuntut Kalian untuk siap bertarung dan menghadapi resiko yang sewaktu-waktu bisa muncul. Beberapa cara yang bisa kalian terapkan agar usaha yang telah dirintis bisa berkembang di masa depan.

1. Tingkatkan Promosi

Setelah usaha kalian berdiri, yang bisa dilakukan berikutnya adalah promosi. Ini menjadi salah satu cara mengembangkan usaha yang penting karena konsumen perlu mengenal produk, serta jasa yang Kalian tawarkan. Buatlah materi promosi yang unik serta tingkatkan frekuensinya agar lebih banyak orang yang mengenal produk atau jasa yang kalian tawarkan. Manfaatkan berbagai jalur promosi, mulai dari menyebarkan brosur, memasang iklan *online*, memanfaatkan sosial media dan masih banyak lagi. Untuk Kalian yang masih di tahap pemula, manfaatkan media sosial dan berbagai kecanggihannya seefektif mungkin. Karena, menggunakan media sosial jauh lebih murah dan media sosial bisa menjangkau lebih banyak calon konsumen. Tawarkan pula berbagai promo, diskon serta voucher menarik. Dengan promosi yang gencar, konsumen pun akan semakin familiar dengan merek Kalian dan menjadikannya pilihan.

2. Kenali Kompetitor

Akan ada banyak pelajaran yang diambil ketika Kalian mulai mengenali kompetitor. Promosi yang terus menerus dilakukan pun tidak akan efektif jika tidak memperhatikan kompetitor. Lihat apa saja nilai jual serta kelebihan yang dimiliki oleh pesaing. Kalian tidak perlu mengikuti persis apa yang dilakukan mereka untuk membuat pendapatan berada dalam posisi yang setara. Mengenali kompetitor ini dilakukan dengan tujuan agar bisnis Kalian bisa mengeluarkan sesuatu yang berbeda. Melakukan hal yang unik kepada promosi serta produk

atau jasa yang ditawarkan bisa saja mendatangkan hasil yang lebih baik dari kompetitor.

3. Memperluas Jaringan

Memperluas jaringan bisa dilakukan dengan memperluas pemasaran. Kalian bisa membuka *channel* pemasaran yang baru atau mendirikan cabang baru. Jika mempunyai toko *offline*, Kalian bisa mencoba jalan baru dengan melakukan pemasaran secara *online*, begitupun sebaliknya. Jika promosi di satu *platform* belum cukup memberikan keuntungan, coba dengan *platform* lainnya yang lebih efektif. Perluasan ini tentu saja harus dibarengi dengan peningkatan suplai bahan dan produksi.

Contoh lain dari perluasan jaringan adalah meningkatkan relasi bisnis. Bangun jaringan Kalian lewat berkenalan dengan banyak pihak. Jalin kerja sama dan pertahankan hubungan yang baik karena suatu saat bisa saja Kalian membutuhkan bantuan mereka.

4. Tingkatkan Sumber Daya

Peningkatan sumber daya dilakukan secara keseluruhan baik itu sumber daya produk maupun sumber daya manusia. Peningkatan sumber daya produk dilakukan dengan memperhatikan penggunaan bahan serta proses yang diterapkan untuk menciptakan suatu barang. Semakin baik sumber daya yang digunakan, maka semakin berkualitas pula produk yang akan dihasilkan. Dari sisi sumber daya manusia, langkah pertama yang bisa ditempuh adalah memilih tim dan karyawan yang hkalian l. Lihat bagaimana tim dan karyawan Kalian ketika bekerja sama atau ketika berhadapan dengan konsumen. Layani konsumen dengan sikap yang ramah. Produk berkualitas yang dibarengi dengan pelayanan yang baik, pastinya akan menarik konsumen untuk mencoba dan nantinya akan datang kembali.

5. Utamakan Pelayanan Konsumen

Jika peningkatan sumber daya manusia sudah berjalan secara optimal, maka pelayanan konsumen juga menjadi salah satu aspek penting yang perlu Kalian perhatikan. Poin ini sangatlah penting karena pelayanan terbaik kepada konsumen adalah cara terbaik untuk membuat mereka tetap bertahan pada merek Kalian . Tidak mengherankan jika layanan konsumen berkualitas tinggi harus jadi hal yang dipertahankan ketika banyak perubahan harus dilakukan. Manfaatkan dunia digital untuk menjaga hubungan baik dengan konsumen. Berikan *update* mengenai produk atau jasa Kalian . Berikan pula kesan yang baik lewat keramahan dalam melayani, menjawab pertanyaan konsumen, memberikan solusi serta menawarkan bantuan. Selain itu Kalian juga diharapkan mampu mengedukasi konsumen dengan baik.

6. Lakukan Inovasi Produk

Jangan sampai Kalian merasa cepat puas dengan produk yang sudah dibuat sebelumnya. Zaman akan terus berubah dan tren pun selalu mengikutinya. Maka dari itu, selain membuat produk dan menjaga kualitasnya, inovasi pun harus tetap dilakukan karena konsumen memang cenderung cepat merasa bosan. Jika usaha Kalian tidak bisa mengimbangnya, konsumen bisa saja berpindah kepada kompetitor. Antisipasi perubahan konsumen ini dan jangan takut untuk mencoba hal-hal yang baru dan berbeda.

7. Minimalisasi Biaya Operasional

Tujuan dalam membangun usaha adalah untuk menghemat biaya pengeluaran dan mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Jangan sampai besar pasak

daripada tiang. Maka dari itu, Kalian harus benar-benar mengawasi berapa modal dan biaya operasional yang dikeluarkan serta pendapatan yang dihasilkan. Ini dilakukan untuk memastikan kebutuhan yang dipenuhi oleh bisnis selaras dengan apa saja yang harusnya didapatkan untuk menciptakan pertumbuhan.

8. Investasi

Apabila berhemat saja tidak cukup, maka Kalian perlu mencari cara mengembangkan usaha agar keuntungan yang Kalian hasilkan bisa terus berputar. Salah satu cara yang bisa ditempuh adalah dengan berinvestasi. Kini telah banyak media investasi, baik untuk Kalian yang bermodal besar atau pun kecil. Bisa dengan investasi saham, reksadana, properti, emas, deposito berjangka dan berbagai jenis investasi lainnya. Namun, sebelumnya pastikan untuk mengecek secara lengkap informasi mengenai investasi yang akan Kalian jalankan. Jangan sampai niat untuk meraup keuntungan berujung pada kerugian.

9. Atur Keuangan dengan Baik

Ketika usaha yang didirikan sudah mulai berjalan, salah satu cara mengembangkan usaha yang paling penting adalah mengatur keuangan dengan benar. Sejalan dengan poin sebelumnya, hal ini dilakukan agar pengeluaran dan penghasilan dari usaha Kalian bisa berjalan dengan seimbang. Pengaturan keuangan memang sedikit rumit, karena itu banyak yang melakukan dengan seadanya. Padahal ini merupakan bagian krusial dalam perkembangan sebuah bisnis. Tidak heran jika banyak sekali usaha yang gagal karena salah dalam mengelola keuangan.

C. Rangkuman

1. Memulai suatu bisnis memang tidak mudah. Ada berbagai langkah yang harus dilakukan terlebih dahulu untuk mencapai titik di mana usaha bisa didirikan. Setelah berdiri, masih banyak pula hal yang harus dikerjakan agar usaha bisa terus berkembang. Dalam upaya ini, tentunya ada cara-cara yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usaha serta mencapai target.
2. Cara-cara yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usaha antara lain meningkatkan Promosi, mengenal kompetitor, memperluas jaringan, meminimalisir biaya operasional, investasi dan mengatur keuangan dengan baik.
3. Agar dapat sukses mengembangkan usaha hendaknya sebuah usaha mempunyai rencana untuk mengembangkan usaha.

D. Penugasan Mandiri

Buatlah rencana pengembangan usaha dengan melengkapi rencana di bawah ini

Aktivitas	Pelaksanaan	Personil yang dilibatkan	Hasil yang ingin dicapai
Promosi (contoh)	Desember – Januari (contoh)	Bag. Pemasaran (contoh)	Penjualan naik 10% (contoh)

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
- Perhatikan data di bawah ini:
 - Meningkatkan promosi
 - Mengenal Relasi
 - Memperluas jaringan
 - Inovasi Produk
 - Meminimalisir semua biayaDari data di atas, yang termasuk dalam cara mengembangkan usaha adalah....
 - 1), 2), dan 3)
 - 1), 3), dan 4)
 - 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. B
7. D
8. B
9. C
10. D

PEMBAHASAN:

1. Langkah terakhir untuk mengetahui usaha untung atau rugi, diteruskan atau berhenti, dilakukan dengan cara evaluasi
2. Agar bisnis dapat berjalan lancar dan sukses, dibutuhkan perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga.
3. Pengaturan atau pengorganisasian yang terencana akan banyak membantu kalian dalam menyelesaikan berbagai tugas sehingga kalian bisa memantau tugas atau tahapan yang sudah selesai dilakukan.
4. Hal utama yang di butuhkan dalam bisnis agar berjalan lancar dan sukses, adalah perencanaan yang matang dan kesiapan dalam menghadapi berbagai hal yang tidak terduga
5. menganalisis dan seleksi produk
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. Hal penting yang tidak boleh diabaikan dalam mengelola bisnis adalah layanan pelanggan
10. Kegagalan suatu usaha atau bisnis pada dasarnya disebabkan oleh beberapa faktor seperti tersebut dibawah ini, kecuali kurangnya pengalaman dalam bidang usaha

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan berikut dengan jujur

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan cara-cara mengembangkan usaha kerajinan	Ya	Tidak
3	Saya mampu membuat rencana pengembangan usaha	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. Salah satu cara untuk mengembangkan usaha adalah sebagai berikut, *kecuali*....
 - A. Meningkatkan promosi
 - B. Mengenal relasi
 - C. Memperluas jaringan
 - D. Meminimalisir biaya operasional
 - E. Mengatur keuangan dengan baik

2. Dalam masa pandemi sekarang ini cara terbaik manakah yang bisa dilakukan pelaku usaha agar tetap bisa mengembangkan usaha :
 - A. Meningkatkan promosi
 - B. Mengenal relasi
 - C. Memperluas jaringan
 - D. Meminimalisir biaya operasional
 - E. Mengatur keuangan dengan baik

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. D
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.

Sugiyanto, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan Jilid 3 untuk SMA/ MA Kelas XII*. Jakarta: E book- Erlangga.

Werdhaningsih, Hendriana, dkk. 2018. *Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XII*. Semarang: CV Bumi Pustaka

Khita Collection. 2017. *Materi Prakarya Evaluasi Hasil Usaha*.
<http://khitacollections01.blogspot.com/2017/07/materi-prakarya-evaluasi-hasil-usaha.html>. diakses tanggal 3 Oktober 2020 pukul 19.20

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>. diakses tanggal 4 Oktober 2020 pukul 16.30

<https://accurate.id/bisnis-ukm/16-cara-mengembangkan-usaha/>, diakses tanggal 4 Oktober pukul 20.05

<https://interactive.co.id/blog> diakses tanggal 4 Oktober pukul 20.05

<https://www.wisklik.com/2018/03/masalah-dan-solusi-berjualan-online.html>. diakses tanggal 4 Oktober pukul 20.05

Wijaya, Aris. 2019. *4 Hal yang Perlu Dievaluasi Dalam Bisnis*. <https://berempat.com/tips-trik/9206/4-hal-yang-perlu-dievaluasi-dalam-bisnis/>. diakses tanggal 4 Oktober pukul 20.05

Jurnal Entrepeneur, 2020, 9Cara Mengembangkan Usaha.
<https://www.jurnal.id/id/blog/9-cara-mengembangkan-usaha/>, diakses tanggal 4 Oktober 2020 pukul 16.30