KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN
2016

GURU PEMBELAJAR

MODUL

MATA PELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

Kelompok Kompetensi I

PENGELOLAAN USAHA

Manfaat Penilaian dalam Pembelajaran

Penulis : Hj. Ai Maesaroh, S.Pd., dkk

GURU PEMBELAJAR

MODUL
MATA PELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

KELOMPOK KOMPETENSI

I

PUSAT PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN PENDIDIK DAN TENAGA KEPENDIDIKAN BISNIS DAN PARIWISATA

DIREKTORAT JENDERAL GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
2016

Penanggung Jawab :
Dra. Hj. Djuariati Azhari, M.Pd.

Kompetensi Profesional
Penulis:
Ai Maesaroh
085281858710
aimaesa@yahoo.com

RR. Indah Setyowati, S.E., M.M.
08129568078
iincokro63@gmail.com

Penelaah:
Erna Soerjandari, S.E., M.M.
081311129371
erna.haryono@gmail.com

Kompetensi Pedagogik
Penulis:
Euis Siskaningrum, S.S.
081319303157
siskanings2003@yahoo.com

Penelaah:
Drs. Sanusi, M.M.
085883483492
sanusisri@yahoo.com

Layout & Desainer Grafis:
Tim

MODUL GURU PEMBELAJAR SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)

Kompetensi Profesional: PENGELOLAAN USAHA

Kompetensi Pedagogik: MANFAAT PENILAIAN DALAM PEMBELAJARAN

Copyright © 2016

Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Bisnis dan Pariwisata, Direktorat Jenderal Pendidik dan Tenaga Kependidikan

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengcopy sebagian atau keseluruhan isi buku ini untuk kepentingan komersial tanpa izin tertulis dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Kata Sambutan

Peran guru profesional dalam proses pembelajaran sangat penting sebagai kunci keberhasilan belajar siswa. Guru Profesional adalah guru yang kompeten membangun proses pembelajaran yang baik sehingga dapat menghasilkan pendidikan yang berkualitas. Hal tersebut menjadikan guru sebagai komponen yang menjadi fokus perhatian pemerintah pusat maupun pemerintah daerah dalam peningkatan mutu pendidikan terutama menyangkut kompetensi guru.

Pengembangan profesionalitas guru melalui program Guru Pembelajar (GP) merupakan upaya peningkatan kompetensi untuk semua guru. Sejalan dengan hal tersebut, pemetaan kompetensi guru telah dilakukan melalui uji kompetensi guru (UKG) untuk kompetensi pedagogik dan profesional pada akhir tahun 2015. Hasil UKG menunjukkan peta kekuatan dan kelemahan kompetensi guru dalam penguasaan pengetahuan. Peta kompetensi guru tersebut dikelompokkan menjadi 10 (sepuluh) kelompok kompetensi. Tindak lanjut pelaksanaan UKG diwujudkan dalam bentuk pelatihan paska UKG melalui program Guru Pembelajar. Tujuannya untuk meningkatkan kompetensi guru sebagai agen perubahan dan sumber belajar utama bagi peserta didik. Program Guru Pembelajar dilaksanakan melalui pola tatap muka, daring (*online*), dan campuran (*blended*) tatap muka dengan online.

Pusat Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan (PPPPTK), Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Kelautan Perikanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (LP3TK KPTK), dan Lembaga Pengembangan dan Pemberdayaan Kepala Sekolah (LP2KS) merupakan Unit Pelaksana Teknis di lingkungan Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan yang bertanggung jawab dalam mengembangkan perangkat dan melaksanakan peningkatan kompetensi guru sesuai bidangnya. Adapun perangkat pembelajaran yang dikembangkan tersebut adalah modul untuk program Guru Pembelajar (GP) tatap muka dan GP online untuk semua mata pelajaran dan kelompok kompetensi. Dengan modul ini diharapkan program GP memberikan sumbangan yang sangat besar dalam peningkatan kualitas kompetensi guru.

Mari kita sukseskan program GP ini untuk mewujudkan Guru Mulia Karena Karya.

Jakarta, Februari 2016
Direktur Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan,

Sumarna Surapranata, Ph.D.
NIP.19590801 198503 1002

Kata Pengantar

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas selesainya penyusunan Modul Guru Pembelajar Mata Pelajaran Kewirausahaan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam rangka Pelatihan Guru Pasca Uji Kompetensi Guru (UKG). Modul ini merupakan bahan pembelajaran wajib, yang digunakan dalam pelatihan Guru Pasca UKG bagi Guru SMK. Di samping sebagai bahan pelatihan, modul ini juga berfungsi sebagai referensi utama bagi Guru SMK dalam menjalankan tugas di sekolahnya masing-masing.

Modul Guru Pembelajar Mata Pelajaran Kewirausahaan SMK ini terdiri atas 2 materi pokok, yaitu : materi profesional dan materi pedagogik. Masing-masing materi dilengkapi dengan tujuan, indikator pencapaian kompetensi, uraian materi, aktivitas pembelajaran, latihan dan kasus, rangkuman, umpan balik dan tindak lanjut, kunci jawaban serta evaluasi pembelajaran.

Pada kesempatan ini saya sampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan atas partisipasi aktif kepada penulis, editor, reviewer dan pihak-pihak yang terlibat di dalam penyusunan modul ini. Semoga keberadaan modul ini dapat membantu para narasumber, instruktur dan guru pembelajar dalam melaksanakan Pelatihan Guru Pasca UKG bagi Guru SMK.

Jakarta, Februari 2016
Kepala PPPPTK Bisnis dan Pariwisata,

Dra. Hj. Djuariati Azhari, M.Pd.
NIP.195908171987032001

Daftar Isi

Kata Sambutan ..... **iii**
Kata Pengantar ..... **iv**
Daftar Isi ..... **v**
Daftar Gambar ..... **vii**
Daftar Tabel ..... **viii**

1 **Bagian I :** **1**
Kompetensi Profesional **1**

Pendahuluan **2**
A. Latar Belakang 2
B. Tujuan 3
C. Peta Kompetensi 4
D. Ruang Lingkup 5
E. Prasyarat 5
F. Saran Cara Penggunaan Modul 6
G. Kompetensi Dasar dan Pencapaian Kompetensi 6
H. Cek Kemampuan 7

Kegiatan Pembelajaran 1: **8**
Strategi Kewirausahaan **8**
A. Tujuan Pembelajaran 8
B. Indikator Pencapaian kompetensi 8
C. Uraian Materi 9
D. Aktifitas Pembelajaran 21
E. Latihan/ Kasus/ Tugas 23
F. Rangkuman 28

Kegiatan Pembelajaran 2 : **29**
Teknik Mengelola Bisnis **29**
A. Tujuan Pembelajaran 29
B. Indikator Pembelajaran 29
C. Uraian Materi 29
D. Aktifitas Pembelajaran 49
E. Latihan/ Kasus/ Tugas 49
F. Rangkuman 49
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut 50

Kegiatan Belajar 3 : **52**
Teknik Menjalankan Bisnis **52**
A. Tujuan Pembelajaran 52
B. Indikator Pembelajaran 52
C. Uraian Materi 52

D. Latihan/ Kasus/tugas 66
E. Rangkuman 67

Evaluasi 69
Penutup 72
Daftar Pustaka 73
Glosarium 74

2 Bagian II : 76
Kompetensi Pedagogik 76

Pendahuluan 77
A. Latar Belakang 77
B. Tujuan Umum 78
C. Peta Kompetensi 79
D. Ruang Lingkup 80
E. Cara Penggunaan Modul 80
Kegiatan Pembelajaran 1: 81

Penggunaan Informasi Hasil Penilaian dan Evaluasi 81
A. Tujuan 81
B. Indikator Pencapaian Kompetensi 81
C. Uraian Materi 82
D. Aktifitas Pembelajaran 96
E. Latihan/Kasus/Tugas 1 98
F. Rangkuman 98
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut 99

Kegiatan Pembelajaran 2: 100
Pemanfaatan Informasi Hasil Penilaian dan Evaluasi 100
A. Tujuan 100
B. Indikator Pencapaian Kompetensi 100
C. Uraian Materi 101
D. Aktifitas Pembelajaran 106
E. Latihan/Kasus/Tugas 107
F. Rangkuman 107
G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut 108

Kunci Jawaban Latihan/Kasus/Tugas 109
Evaluasi 111
Penutup 115
Glossarium 116
Daftar Pustaka 117

Daftar Gambar

Kompetensi Profesional

Gambar 1. Bagan Proses Bisnis..... 12
Gambar 2. Daur Hidup Product 19
Gambar 3. Lingkungan Usaha..... 34

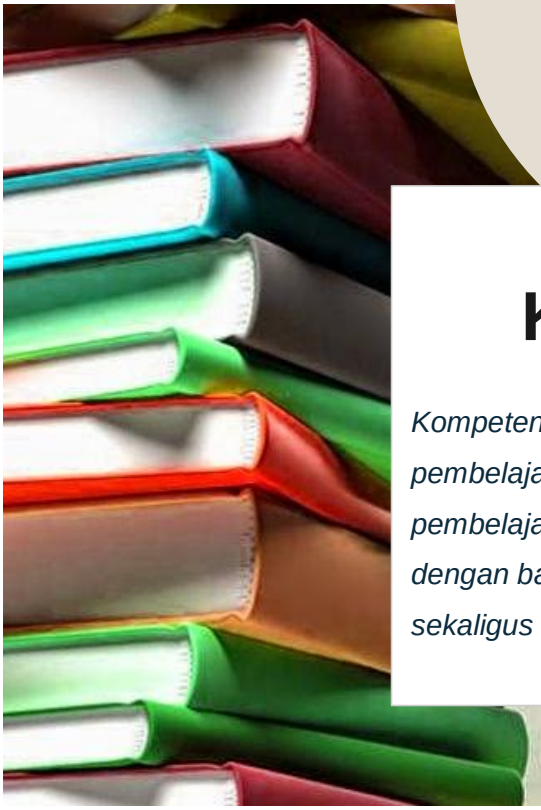
Kompetensi Pedagogik

Gambar 1. 1 Contoh Portofolio Siswa 83
Gambar 1. 2 Mastery Learning Bloom..... 84
Gambar 2. 1 Siklus penggalian sistematis dan pembangunan pemahaman .. 104

Daftar Tabel

Kompetensi Pedagogik

Tabel 1. 1 Nilai Ketuntasan sikap 85
Tabel 1. 2 Nilai Ketuntasan Pengetahuan dan Keterampilan 86
Tabel 1. 3 Perbedaan antara pembelajaran biasa dengan remedial..... 90



Bagian I : Kompetensi Profesional

Kompetensi profesional adalah kemampuan pendidik mengelola pembelajaran dengan baik. Pendidik akan dapat mengelola pembelajaran apabila menguasai substansi materi, mengelola kelas dengan baik, memahami berbagai strategi dan metode pembelajaran, sekaligus menggunakan media dan sumber belajar yang ada.

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Pendidik adalah tenaga kependidikan yang berkualifikasi sebagai guru, dosen, konselor, pamong belajar, widyaiswara, tutor, instruktur, fasilitator, dan sebutan lain yang sesuai dengan kekhususannya, serta berpartisipasi dalam menyelenggarakan pendidikan. Guru dan tenaga kependidikan wajib melaksanakan kegiatan pengembangan keprofesian secara berkelanjutan agar dapat melaksanakan tugas profesionalnya. Program Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan (PKB) adalah pengembangan kompetensi Guru dan Tenaga Kependidikan yang dilaksanakan sesuai kebutuhan, bertahap, dan berkelanjutan untuk meningkatkan profesionalitasnya.

Pengembangan keprofesian berkelanjutan sebagai salah satu strategi pembinaan guru dan tenaga kependidikan diharapkan dapat menjamin guru dan tenaga kependidikan mampu secara terus menerus memelihara, meningkatkan, dan mengembangkan kompetensi sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan PKB akan mengurangi kesenjangan antara kompetensi yang dimiliki guru dan tenaga kependidikan dengan tuntutan profesional yang dipersyaratkan.

Modul “Pengelolaan Usaha” merupakan sub kompetensi dari Modul Diklat Kewirausahaan 2015, Materi pembelajaran dalam modul ini merupakan rangkaian dari modul-modul sebelumnya Materi dalam modul ini dimaksudkan agar memiliki subkompetensi ”Strategi Kewirausahaan”, “Menjalankan Bisnis” dan “Mengelola Bisnis”. Pada modul ini akan dibahas mengenai membuat dan menyusun rencana usaha, menganalisis strategi pemasaran, bagaimana cara memilih pasar, menentukan bentuk usaha, menganalisis sumber modal, samapai dengan menjalakan usaha dengan bagaimana memilih pegawai,

mengelola waktu, memilih pesaing, mengelola uang, menentukan penjualan dan menyususn laporan penjualan merupakan bagian indikator pencapaian kompetensi (IPK) pada mata pelajaran/kompetesi Kewirausahaan di SMK.

Dengan adanya modul ini secara umum anda diharapkan dapat membantu proses pelaksanaan Diklat Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan (PKB) untuk guru mata pelajaran Kewirausahaan. Pada sub kompetensi Mengelola Usaha.

B. Tujuan

1. Tujuan umum

Dengan adanya buku modul Melakukan Pengelolaan Usaha adalah memberikan pemahaman bagi peserta dalam mengikuti diklat PKB dan berfungsi sebagai berikut:

1. Penambah wawasan kepada peserta dalam pelaksanaan diklat PKB Kewirausahaan.
2. Membantu peserta secara lebih efektif untuk mencapai standar yang sesuai dalam pembelajaran kewirausahan, atau pun bagi peserta yang sudah memenuhi standar.
3. Memberikan konstribusi positif terhadap etos kerja dan mampu memotivasi
4. Menciptakan peserta untuk belajar sepanjang hayat
5. Mewujudkan tanggung jawab seorang profesional untuk selalu meningkatkan keprofesiannya

2. Tujuan Akhir

Setelah mengikuti seluruh kegiatan belajar pada modul ini, Anda diharapkan memiliki kemampuan sebagai berikut:

1. Memiliki Kinerja

a. Dapat membuat strategi kewirausahaan.
b. Dapat menjalankan bisnis
c. Dapat mengelola bisnis

2. Kriteria Kinerja

a. Kriteria kinerja melakukan pengelolaan usaha berdasarkan kemampuan membuat strategi kewirausahaan, yang diidentifikasi

berdasarkan kemampuan membuat rencana usaha, menganalisis strategi pemasaran, dan mengevaluasi strategi pemasaran.

b. Kriteria kinerja mengelola bisnis diidentifikasi berdasarkan kemampuan menganalisis pasar dan pemilihan lokasi, mengidentifikasi sumber modal dan menganalisis kelebihan dan kekurangan sebuah usaha.

c. Kriteria Kinerja menjalakan bisnis diidentifikasi berdasarkan kemampuan untuk memilih pegawai, mengelola waktu, memilih pesaing, mengelola uang, mengelola biaya, menentukan penjualan dan menyususn laporan.

C. Peta Kompetensi

MODUL GURU PEMBELAJAR

- MODUL A
  Mental Wirausaha
- MODUL B
  Wirausahawan Sukses
- MODUL C
  Sikap dan Perilaku Wirausaha
- MODUL D
  Analisa SWOT
- MODUL E
  Peluang Usaha
- MODUL F
  Menciptakan Peluang Usaha
- MODUL G
  Analisa Perencanaan Usaha
- MODUL H
  Perencanaan Usaha
- **MODUL I**
  Pengelolaan Usaha
- MODUL J
  Evaluasi Hasil Usaha

D. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penyusunan modul untuk program pengembangan keprofesian peserta berkelanjutan adalah diklat bagi guru kewirausahaan yang nilai uji kompetensi profesionalnya belum mencapai standar yang ditentukan atau untuk kalangan guru kewirausahaan dalam melaksanakan pembelajaran kewirausahaan pada siswa SMK serta kegiatan lain yang lebih menekankan pada sub kompetensi Pengelolaan Usaha baik pengetahuan maupun keterampilan.

Pada modul ini dibatasi hanya pada sub kompetensi inti yaitu Pengelolaan Usaha yang terdiri dari:

1. Strategi kewirausahaan yang meliputi membuat dan menyusun rencana usaha dan menganalisis srategi pemasaran.
2. Mengelola bisnis yang meliputi, menganalisis prosedur pasar, menentukan pemilihan lokasi, mengidentifikasi kelemahan dan keunggulan sumber modal dan menganalisis kelebihan dan kelemahan bentuk usaha.
3. Menjalankan bisnis yang meliputi memilih pegawai, mengelola waktu, memilih pesaing, mengelola uang, menentukan penjualan, menyusun laporan, menentukan teknologi dan memilih pemasok.

Untuk peserta dalam proses kegiatan Diklat menyelesaikan tugas-tugas pelatihan yang dijelaskan dalam tahap belajar Membantu peserta dalam menentukan dan mengakses sumber tambahan lain yang diperlukan untuk belajar.

E. Prasyarat

Sebelum mempelajari modul ini anda peserta telah memahami dan memiliki standar kompetensi yang disyaratkan sebelumnya yaitu Mengaktualisasikan sikap dan prilaku wirausaha, Menerapkan jiwa kepeminpinan, merencanakan usaha kecil/mikro (menganalisis peluang usaha dan aspek aspek perencanaan usaha dan mengelola usaha kecil/mikro, atau anda telah tuntas dalam mempelajari modul sebelumnya yaitu:

1. Modul 1 : Konsep Kewirausahaan :
2. Modul 2 : Wirausaha Sukses

3. Modul 3 : Sikap dan Perilaku Wirausaha
4. Modul 4 : Analisa SWOT
5. Modul 5 : Peluah Usaha
6. Modul 6 : Menciptakan Peluang Usaha
7. Modul 7 : Analisa Perencanaan Usaha
8. Modul 8 : Perencanaan Usaha
9. **Modul 9 : Pengelolaan Usaha**
10. Modul 10 : Evaluasi Hasil Usaha

F. Saran Cara Penggunaan Modul

Agar anda berhasil menguasai modul ini dengan baik, ikutilah petunjuk belajar sebagai berikut:

1. Bacalah dengan cermat bagian pendahuluan modul ini, sampai Anda memahami betul apa, untuk apa, dan bagaimana mempelajari modul ini.
2. Pamahami langkah-langkah belajar yang harus dilakukan peserta dengan benar.
3. Kelengkapan bantu yang harus dipersiapkan bila membaca modul ini.
4. Pahami keterukuran hasil yang dapat dilakukan peserta.
5. Memiliki reward yang dapat ditunjukkan setelah mempelajari modul ini.

G. Kompetensi Dasar dan Pencapaian Kompetensi

Mapel/Kompetensi Keahlian : Kewirausahaan

Jenjang : SMK

Kompetensi Guru Paket Keahlian	Indikator Pencapaian Kompetensi
20.09 Pengelolaan Usaha	20.09.1 Strategi Kewirausahaan
	20.09.2 Mengelola Bisnis
	20.09.3 Menjalankan Bisnis

H. Cek Kemampuan

Sebelum anda mempelajari modul ini, anda dimohon untuk menjawab soal dibawah ini:

1. Jelaskan apa yang disebut dengan strategi kewirausahaan ?
2. Bagaimana menentukan strategi pemasaran ?
3. Jelaskan daur hidup sebuah produk ?
4. Bagaimana memilih lokasi usaha ?
5. Jelaskan kelemahan dan kelebihan bentuk usaha ?
6. Jelaskan kelemahan dan kelebihan sumber modal ?
7. Bagaimana memilih pegawai ?

Kegiatan Pembelajaran 1: Strategi Kewirausahaan

Tentu menjadi harapan, ketika peluang usaha dapat direalisasikan dengan baik. Peluang-peluang tersebut seyogyanya sudah dianalisis, apakah peluang tersebut layak direalisasikan? Peluang mana yang paling potensial kita pilih? Peluang yang baik tentunya sudah dipikirkan, dipertimbangkan dan dianalisis. Setelah peluang kita tentukan, maka selanjutnya kita akan memulai merealisasikan dari mulai menentukan strategi kewirausahaan, bagaimana mengelola bisnis sampai dengan menjalankan bisnis. Hal ini dilakukan agar usaha yang dikelola dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan harapan.

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari dan menyelesaikan tugas pada modul ini, peserta mampu : memahami strategi kewirausahaan

B. Indikator Pencapaian kompetensi

1. Membuat perencanaan usaha
2. Menyusun perencanaan Usaha
3. Mengimplementasikan perencanaan usaha
4. Mengevaluasi implementasi perencanaan usaha
5. Menganalisis strategi pemasaran
6. Menyusun strategi pemasaran

C. Uraian Materi

1. Membuat perencanaan usaha

Setelah ide untuk memulai usaha muncul langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan yang berisikan tentang visi dan misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian keuangan, strategi usaha, peluang pasar, dan ketrampilan pengelolanya.

Fungsi perencanaan usaha adalah :

a. Sebagai pedoman mencapai keberhasilan manajemen
b. Sebagai alat untuk mengajukan pinjaman untuk penambahan Memahami pentingnya menyusun perencanaan usaha

2. Menyusun perencanaan usaha

Pada umumnya banyak orang pada saat awal membuka usaha baru banyak mengalami kegagalan. Kegalan ini antara lain disebabkan karena pada saat membuka usaha tidak menyusun perencanaan terlebih dahulu, sehingga apa yang dilakukan tidak didasarkan pada perhitungan awal. Membuka usaha baru tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya.

Rencana perlu disusun betapa pun sederhananya secara tertulis. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada rekayasa didalam pikiran seseorang yang akan membuka usaha, seperti rekayasa tentang usaha apa yang akan dipilih, tempatnya dimana, siapa konsumenya, dibutuhkan modal berapa, berapa perkiraan tentang keuntungan yang akan diperoleh.

Dinyatakan oleh ***David H. Bangs, Jr (1995:x),*** apabila seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan. Ungkapan ini benar, dari hasil pengamatan para pemilik perusahaan kecil yang menyisihkan waktu untuk mengkaji semua strateginya, menggunakan informasi untuk menguji kebenaran pendapatnya, dan cukup pandai mengenali kekurangan dirinya adalah pengusaha yang tidak mengalami kegagalan.

Kerangka Perencanaan Usaha

Secara Garis besar bentuk Perencanaan Usaha / bisnis plan yaitu

1. Halaman depan
2. Daftar isi
3. Rangkuman eksekutif
4. Keterangan perusahaan
5. Rencana Pemasaran
6. Rencana organisasi
7. Rencana pengoperasian
8. Rencana Keuangan
9. Lampiran

Isi Business Plan secara Sederhana

1. Latar Belakang

   Berisi latar belakang pendirian usaha, keadaan persaingan, peluang usaha, fasilitas yang dimiliki dan prospek usaha
2. Identitas

   Berisi nama pemilik tempat dan tanggal lahir, alamat rumah dan telepon, jenis kelamin, status perkawinan, pendidikan terakhir, kursus-kursus yang pernah diikuti pengalaman kerja.
3. Data Perusahaan

   Berisi nama perusahaan, alamat kantor dan nomor telepon, bidang usaha, bentuk badan usaha, bank, mulai berdiri, susunan pengurus.
4. Aspek Produksi

   Berisi jenis dan jumlah mesin yang digunakan, kapasitas produksi, jumlah produksi rata-rata perbulan, sumber bahan baku. atau jelaskan jenis barang yang dijual, sumber barang, cara pembelian.

5. Aspek Pemasaran

   Menjelaskan sistem distribusi, cara pembayaran dari pembeli, konsumen sasaran, wilayah pemasaran, penguasaan pasar, segmentasi pasar, keuntungan rata-rata dari penjualan.

6. Aspek Keuangan

   Di sini dicantumkan kebutuhan uang rata-rata perbulan untuk bahan baku, bahan penolong, upah gaji, biaya umum, ATK, bunga, pajak dan lain-lain. Jika untuk usaha baru cantumkan modal investasi untuk bangunan, sewa kontrak tempat,pembelian mesin dan perlengkapan. Untuk keperluan modal kerja dijelaskan kebutuhan modal tiap minggu atau tiap bulan.

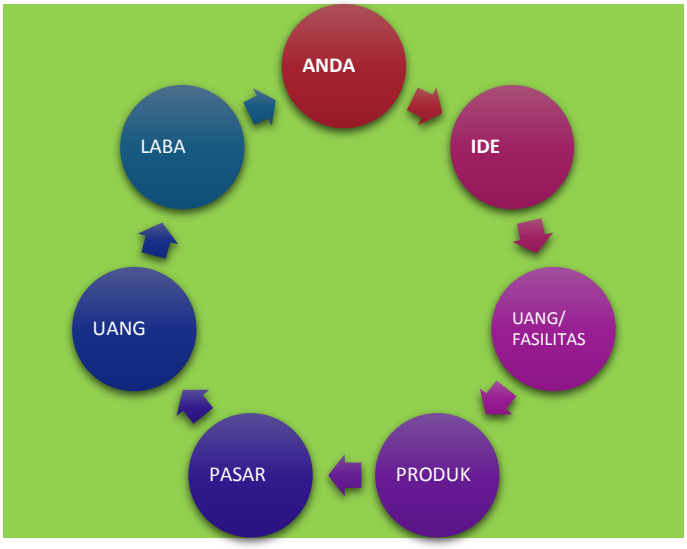
LK 1.1 : Rencana Usaha

1. Carilah referensi lain tentang penyusunan bisnis plan dari internet atau perpustakaan.
2. Buatlah rencana usaha sesuai dengan peluang yang bisa diterapkan di wilayah sekitar
3. Susun berbentuk laporan dan diskusikan di depan kelas
4. Selanjutnya teman sejawat melakukan penilaian dan menanggapinya

3. Mengimplementasikan perencanaan usaha

Dalam memasuki arena bisnis atau memulai usaha baru, seorang dituntut tidak hanya memiliki kemampuan, tetapi juga harus memiliki ide dan kemauan. Seperti telah disinggung, bahwa ide dan kemauan tersebut harus diwujudkan dalam bentuk barang dan jasa yang laku di pasar. Gambar 1.1 adalah bagan proses bisnis yang diawali dengan kepribadian dan ide.

Gambar 1. **Bagan Proses Bisnis**



Barang dan jasa yang akan dijadikan objek bisnis tersebut harus memiliki pasar. Oleh karena itu, mengamati peluang pasar merupakan langkah yang harus dilakukan sebelum produk barang dan jasa diciptakan. Apabila peluang pasar untuk barang dan jasa sudah tersedia, maka barang dan jasa akan mudah laku dan segera mendatangkan keuntungan.

Dalam merintis usaha baru, ada beberapa hal yang harus diperhatikan:

(1) Bidang dan jenis usaha yang dimasuki.
(2) Bentuk usaha dan bentuk kepemilikan yang akan dipilih.
(3) Tempat usaha yang akan dipilih.
(4) Organisasi usaha yang akan digunakan .
(5) Jaminan usaha yang mungkin diperoleh.
(6) Lingkungan usaha yang akan berpengaruh.

LK 1.2 : Implementasi Rencana Usaha

Bentuklah kelompok dengan anggota maksimal 3 orang.

Setelah Anda menemukan satu peluang usaha baru, sebelum usaha tersebut diimplementasikan. Coba anda analisis dahulu apakah rencana usahanya/business plan berpotensi dan dapat diimplementasikan. Kemudian hasil diskusi presentasikan di depan kelas !

4. Mengevaluasi implementasi perencanaan usaha

Tujuan 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:

a. Memandu pemilik dana untuk mengoptimalkan penggunaan dana yang dimilikinya.
b. Memperkecil resiko kegagalan investasi dan bisa memperbesar peluang keberhasilan investasi yang bersangkutan. (umar : 2003)

Tahap-tahap Evaluasi Kelayakan Usaha :

1). Analisa Aspek Pasar

Evaluasi aspek pasar sangat penting dilakukan karena tidak ada proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan oleh proyek tersebut.Pada dasarnya, analisis pasar bertujuan untuk mengetahui berapa besar luas pasar, pertumbuhan permintaan dan pangsa pasar dari produk yang bersangkutan.

2). Penentuan Pasar

- Pasar merupakan kumpulan seluruh pembeli aktual dan potensial dari suatu produk. Dalam penentuan pasar ada beberapa kriteria pasar yang harus diukur untuk mempermudah penentuan pasar sasaran, yaitu:
- Pasar potensial adalah sejumlah konsumen atau pelanggan yang mempunyai minat terhadap suatu penawaran pasar.
- Pasar tersedia adalah sekumpulan konsumen yang mempunyai minat, penghasilan dan akses penawaran pasar tertentu
- Pasar sasaran adalah bagian dari pasar yang memenuhi syarat dan juga bersedia untuk dimasuki perusahaan kita. (Chumaidiyah : 2004a)

3). Peramalan Permintaan

Metode peramalan permintaan dibagi menjadi tiga kelompok utama, yaitu :

a). Metode Kuantitatif, Metode yang menggunakan data kuantitatif untuk peramalan, yaitu metode rata-rata dan metode eksponensial smoothing.

b). Metode Kualitatif Metode ini tidak menggunakan data berupa angka, metode-metode yang digunakan yaitu metode eksploratori dan metode normatif. Metode eksploratori menggunakan asumsi titik asal pada saat ini dan masa lalu untuk proyeksi masa datang. Metode normatif bermula dari kondisi ideal dan melihat kemungkinan-kemungkinan dengan kondisi saat ini.

c). Peramalan Tanpa Data Statistik

- Peramalan analisis menurut sektor pemakai
- Memperhatikan faktor-faktor politik
- Evaluasi akhir ukuran pasar (Chumaidiyah : 2004b)

4). Analisa Aspek Teknis

Analisis aspek teknis antara lain menentukan jenis teknologi yang paling sesuai dengan kebutuhan usaha yang dikaji. Beberapa faktor yang dipertimbangan dalam pemilihan jenis teknologi, antara lain:

a). Jenis teknologi yang diajukan harus memenuhi standar mutu yang sesuai dengan keinginan pasar atau konsumen.

b). Teknologi harus sesuai dengan persyaratan yang diperlukan untuk mencapai skala produks yang ekonomis.

Pilihan jenis teknologi yang diusulkan sering dipengaruhi oleh kemungkinan pengadaan tenaga ahli, pengadaan bahan baku, dan bahan penunjang yang diperlukan untuk penerapannya. Seringkali keterbatasan pengadaan salah satu bahan baku, baik dalam kualitas maupun kuantitas akan membatasi perencanaan proyek, serta berpengaruh pada biaya.

Pemilihan teknologi hendaknya dikaitkan dengan memperhatikan jumlah dana yang diperlukan untuk pembelian mesin serta peralatan yang dibutuhkan.

Perlu juga meninjau pengalaman penerapan teknologi yang bersangkutan oleh pihak lain di tempat lain, sehingga dapat diketahui apakah teknologi tersebut telah dapat disetarakan dengan baik.

Dengan pertimbangan faktor diatas, sehingga bisa disimpulkan untuk kebutuhan teknis pada Saboten Shokudo dipengaruhi oleh variasi produk yang ditawarkan, pelayanan pelanggan,kenyamanan rumah makan, dan kemudahan akses. (Chumaidiyah : 2004a)

5) Analisis Aspek finansial

Analisis aspek finansial dipergunakan untuk mengetahui karakteristik finansial dari suatu perusahaan melalui data-data akuntansinya. Karena dari data-data finansial tersebut dapat ditentukan bagaimana prospeknya dimasa depan. Untuk menentukan suatu investasi layak atau tidak dan untuk memilih alternatif investasi yang ditawarkan, diperlukan suatu dasar bagi pihak pengambil keputusan untuk melakukan evaluasi investasi. Dasar-dasar yang digunakan untuk melakukan evaluasi investasi diantaranya adalah aliran kas (*cash flow*), yakni pendapatan pengeluaran yang terjadi sebagai akibat pengadaan dan pengoperasian suatu proyek dalam kurun waktu beberapa tahun mendatang Selain itu untuk menganalisa investasi yang ada, harus memperhatikan nilai depresiasi. Depresiasi atau penyusutan merupakan proses pengalokasian harga perolehan aktiva tetap menjadi biaya selama masa manfaat dengan cara yang rasional dan sistematis. Aktiva tetap yang dipakai dalam suatu perusahaan dari waktu ke waktu, kemampuan untuk menghasilkan barang atau jasa cenderung akan semakin menurun baik secara fisik maupun fungsinya.

Proses evaluasi dan kontrol strategik akan melalui beberapa tahap/langkah sebagai berikut:

a) Menentukan suatu standar untuk mengukur kinerja perusahaan dan membuat batas toleransi yang dapat diterima untuk tujuan, sasaran dan strategi. **Peter Drucker** mengusulkan lima kriteria untuk penentuan standar pengukuran kinerja tersebut, yaitu:
   - **Posisi pasar** . Penilaian yang nyata terhadap keberhasilan perusahaan adalah mengukur posisi pangsa pasarnya dibandingkan dengan para pesaing. Apakah pangsa pasar telah meningkat atau cenderung menurun ?
   - **Kinerja inovasi (Divisi Riset dan Pengembangan).** Bagaimana urutan pengeluaran riset dan pengembangan (sebagai persentase penjualan) dalam indusri ?
   - **Produktivitas**. Kinerja ini berhubungan dengan “nilai tambah” output. Penjualan per karyawan merupakan salah satu ukuran produktivitas.

- **Likuiditas dan aliran kas (cas flow).** Kriteria aliran kas biasanya lebih baik daripada masalah keuntungan.
- **Keuntungan/kemampuan laba**. Kriteria ini akan mengukur
  - Apakah marjin keuntungan meningkat atau menurun.
  - Menghitung dan mengukur hasil kinerja yang telah dicapai.
  - Membandingkan antara standar dengan hasil yang dicapai dan jika melampaui batas toleransi, harus dianalisa penyebab-penyebabnya.
  - Mengambil tindakan perbaikan jika diperlukan.

b) Dalam mengevaluasi kinerja terhadap Rencana bisnis, seseorang harus selalu menanyakan "apakah tujuan dan sasaran perusahaan? Dan bagaimana kinerja perusahaan dalam mendukung pencapaian tujuan/sasaran tersebut?. Jawaban dari pertanyaan ini akan menghasilkan suatu daftar dari tujuan (dirinci pada tujuan dari pihak-pihak yang terkait dengan perusahaan), sasaran dan hasil kinerja perusahaan. Kemudian pimpinan harus memberikan suatu nilai (0-10) yang menggambarkan tingkatan mengenai pencapaiannya..

LK. 1.3 : Evaluasi Implementasi Perencanaan Usaha.

Bentuklah kelompok yang terdiri dari 4-5 orang guru, Dokumen Perencanaan Usaha yang dilakukan dijadikan acuan untuk mengevaluasi jalannya usaha. Amati usaha yang dilakukan, kemudian diskusikanlah dengan kelompok teman sejawat dengan menjawab pertanyaan dibawah ini dan bandingkan jawaban tersebut dengan dokumen perencanaan usaha :

1. *Apakah produk yang dijual diterima atau disukai oleh konsumen ?*
2. *Berapa rata-rata omzet yang diperoleh saat ini ?*
3. *Apakah ada peningkatan omzet dari sebelumnya ?*
4. *Apakah ada rencana yang belum dilaksanakan ?*

Hasil diskusi dituangkan dalam bentuk laporan dan dipresentasikan.

5. Menganalisis dan Menentukan strategi pemasaran

Setelah memahami strategi perencanaan usaha maka tahap selanjutnya adalah menentukan tujuan pemasaran. Yang dimaksud dengan tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan dan dibeli konsumen. Sesuai dengan tujuan pemasaran maka dalam kegiatan pemasaran harus diawali dengan riset pemasaran dengan strategi yang cocok memproduksi barang dan jasa apa yang bisa dijual dan bukan menjual barang dan jasa apa yang bisa diproduksi. Prinsip dasar pemasaran adalah menciptakan nilai tinggi bagi pelanggan, uggul bersaing, dan fokus pada pemasaran.

Ada beberapa langkah dalam merencanakan pemasaran bagi sebuah usaha :

Langkah 1 : Penentuan kebutuhan Pelanggan

Untuk informasi kebutuhan dan keinginan pelanggan segera lakukan riset pasar tentang produk yang diperlukan , jumlahnya, mutu barang, sasaran konsumen dan kapan akan digunakan.Dengan melakukan riset pasar maka segmen pasar yang dituju akan tepat sasaran.

Langkah 2 : Memilih Target Pasar

Setelah menentukan kebutuhan pelanggan langkah selanjutnya adalah memilih pasar sasaran yaitu :

- Pasar Individual
- Relung Pasar
- Segmentasi pasar

Langkah 3 : Menentukan strategi dalam bersaing

Jika segmentasi berhasil maka langkah selanjutnya adalah memenuhi permintaan dengan cara :

- Berorientasi pada pelanggan
- Mengutamakan TQM
- Fokus pada kesenangan , kenyamanan dan kenikmatan
- Konsentrasi pada produk dan proses
- Tepat waktu
- Pelayanan purna jual

Langkah 4 : Memilih strategi pemasaran

Setelah memahami strategi perencanaan usaha maka tahap selanjutnya adalah menentukan tujuan pemasaran. Yang dimaksud dengan tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai, dibutuhkan dan dibeli konsumen

Sesuai dengan tujuan pemasaran maka dalam kegiatan pemasaran harus diawali dengan riset pemasaran dengan strategi yang cocok menjual barang dan jasa apa yang bisa diproduksi. Prinsip dasar pemasaran adalah menciptakan nilai tinggi bagi pelanggan, unggul bersaing, dan fokus pada pemasaran. Dibawah ini adalah tahapan dalam strategi pemasaran barang dan jasa.

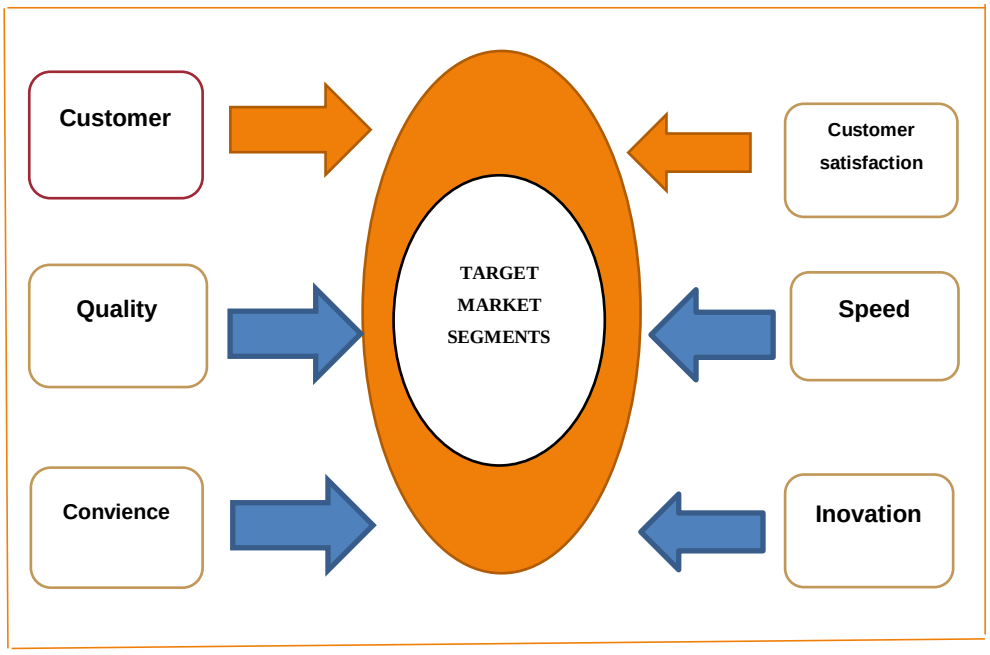
Untuk menarik konsumen sebaiknya pelajari tentang bauran pemasaran yang terdiri dari probe (menyelidiki), produk, harga , tempat dan promosi

1. **Probe** (menyelidiki) dengan melakukan Penelitian dan pengembangan

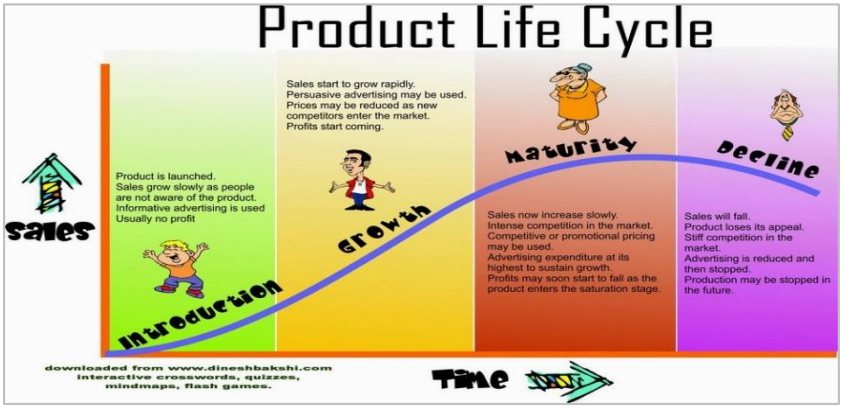
   Market Driven Strategi adalah strategi yang berorientasi pada pasar, bermula dari pemahaman tentang pasar dan pelanggan yang membentuk pasar.

   Untuk mencapai sebuah orientasi pasar diperlukan fokus terhadap konsumen, pengetahuan mendalam mengenai pesaing, dan koordinasi di antara berbagai fungsi bisnis.

   Menjadi perusahaan yang berorientasi pasar meliputi membuat perubahan dalam kultur, proses dan struktur dari piramida organisasi yang tradisional menjadi unit-unit yang fungsional.



2. Produk



Gambar 2. Daur Hidup Product

Ada 4 tahapan pada Daur Hidup produk yaitu :

- Tahap Perkenalan

  Dalam pengembangan produk/jasa baru maka pemilik usaha harus mempertimbangkan kesederhanaan dari produk yang dijual, rancangan produk menarik konsumen, mementingkan kebutuhan konsumen, produk menunjukan kreativitas, produk tetap laku dipasaran dalam jangka waktu lama

- Tahap Pertumbuhan

  Setelah produk diterima dipasaran maka konsumen membeli dengan volume banyak sehingga volume dan keuntungan meningkat. Jika dalam tahap ini terjagi kegagalan dalam penjualan maka barang tidak akan laku terjual
- Tahap Puncak

  Omset penjualan akan semakin meningkat begitu juga dengan profit marginnya. Tetapi jika pengusaha terlena dalam melakukan penjualan maka akan datang pesaing baru yang siap menjatuhkan produk yang sudah ada sehingga hasil penjualan menurun.
- Tahap Penurunan

  Tahap ini adalah tahap akhir dimana penjualan semakin menurun drastis, sehingga diperlukan promosi penjualan dengan cara cuci gudang atau diskon . Pada tahap ini perlu dilkukan inovasi dn perubahan produk dengan cara berinovasi sehingga konsumen merasa puas.

3. **Harga**

   Harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen, Menetapkan harga yang tepat memerlukan pilihan seperti fakta dan analisis di lapangan
4. **Tempat**

   Lokasi usaha yang digunakan harus startegis, menyenangkan dan efisien.
5. **Promosi**

   Ada beberapa jenis promosi yang bisa dikalakukan seperti iklan, promosi penjualan, wiraniaga, direct selling dan humas. Untuk mempertahankan pangsa pasar wirausaha perlu melakukan langkah sebagai berikut ::
   - Hargailah dan perhatikan keinginan dan kebutuhan konsumen
   - Kelebihan dan kekurangan produk kita
   - Kelemahan dan kelebihan produk pesaing
   - Strategi untuk menyerang market leader

D. Aktifitas Pembelajaran

Bacalah dan analisis Kasus dibawah ini dan kumpulkan (waktu 1 minggu) dengan mencantumkan

Nama peserta diklat :

Asal SMK :

Nama kegiatan Diklat :

Pada Perusahaan Sampoerna Untuk mengawalinya, harus diyakini bahwa customer merupakan raja sudah sepatutnya raja harus dipenuhi kebutuhannya dan keinginannya. Perlu adanya upaya yang menjaga hubungan dengan para customer untuk mempertahankan loyalitasnya, untuk dapat mempertahankan loyalitas customer harus ada observasi pada pasar, mengetahui apa yang diinginkan pasar, membuat sebuah inovasi produk baru yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar.

Sampoerna sudah berbasis Berorientasikan Market Driven Strategy sejak kemunculan produk A mild. Produk A mild merupakan salah satu implementasi dari market driven strategy dikarenakan produk A mild memiliki keunikan tersendiri dengan kandungan nikotin dan tar yang rendah. Produk A mild memilki keunikan tersendiri dilihat dari tema komunikasi pertamanya 'Taste of the Future'

yang ingin mencirikan produk A mild memiliki perbedaan yang bukan rasa tetapi juga sebuah gaya hidup masa depan.

A mild yang diharapkan dapat memberikan warna baru dalam pasar rokok, ternyata kehadiran rokok A mild kurang diminati para customer pada saat itu menggemari rokok SKM (Sigarete Kretek Mesin) filter dan SKT (Sigarete Kretek Tangan). Pada tahun 1994, Sampoerna mengganti strateginya, A mild yang pada awalnya mengusung tema komunikasi 'Taste of the Future', diubah menjadi 'How Low Can You Go?' perubahan tema komunikasi A mild dimaksudkan agar informasi value dari rokok A mild bisa tersampaikan.

Ternyata penggantian tema komunikasi A mild memberikan dampak yang baik, penjualan A mild yang sebelumnya 18juta batang per bulan dan bisa diartikan merugi, pada tahun 1994 menjadi 54juta per bulan dan akhirnya pada tahun 1997 A mild mendapatkan keuntungan yang signifikan yang sebelumnya merugi selama tujuh tahun. Hingga saat ini A mild menguasai pangsa pasar hingga 50 persen pada pasar rokok kelas Mild dan telah memberikan profit terbesar setelah Dji Sam Soe pada HM Sampoerna.

Pada perusahaan sampoerna, sebagai salah satu contoh Sampoerna mengimplementasikannya dengan cara limited edition pada beberapa produk sampoerna, yaitu A mild. Sampoerna memproduksi limited edition pada produk A mild kemasan 12 batang, Dengan adanya A mild limited edition, Sampoerna memberikan nilai tambah dengan memberikan tampilan yang berbeda dari bungkus rokok biasa dan tercantum joke pada bungkus rokok limited edition tersebut seperti 'Kalo cinta itu buta, buat apa ada bikini', joke tersebut sangat memberikan nilai tambah kepada para customer muda. Edisi terbatas (limited edition) dimaksudkan untuk menarik konsumen muda dan juga limit edition A mild diperuntukkan untuk meningkatkan penjualan A mild kemasan 12 batang yang cukup rendah dibandingkan A mild kemasan 16 batang.

Pertanyaan :

1. Analisis kasus diatas kemudian kaitkan dengan daur hidup produk (4) tahap
2. Berikan alasan dan solusinya minimal I halaman kertas kwarto!

E. Latihan/ Kasus/ Tugas

1. Suatu proses untuk menentukan relevansi, efisiensi, efektivitas dan dampak kegiatan program atau proyek yang sesuai dengan tujuan yang akan dicapai serta sistematis dan objektif
   a. Supervisi
   b. Evaluasi
   c. Proyeksi
   d. Adaptasi
   e. Supermasi
2. Untuk menilai keefektifan suatu program atau proyek maka harus melihat pencapaian hasil kegiatan program atau proyek yang sesuai dengan tujuan yang ditetapkan. Definisi menurut
   a. Kolter
   b. Soekartawi (1999)
   c. Fauziah (2007)
   d. Soekartawi (1999) dalamFauziah (2007)
   e. Semua salah
3. Kriteria pasar yang akan di masuki oleh produk kita, perlu memilih:
   a. Pasar potensial
   b. Pasar tersedia
   c. Pasar sasaran
   d. Pasar swalayan
   e. Pasar Tradisional
4. Pertamina adalah penyedia satu-satunya untuk sebuah komoditas gas, maka perusahaan tersebut termasuk pada struktur:
   a. Pasar bersaing tidak sempurna
   b. Pasar bersaing sempurna
   c. Pasar oligopoly
   d. Pasar monopolistic
   e. Pasar monopsony

5. Beberapa hal penting yang perlu dievaluasi berkaitan dengan aspek operasional perusahaan, kecuali
   a. Kualitas produk
   b. Kapasitas produksi
   c. Kinerja teknologi yang dipakai
   d. Persediaan bahan baku dan barang jadi
   e. Evaluasi ukuran pasar
6. Perusahaan perlu memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan/ kompetensi dan teknik pelaksanaan kerja tertentu untuk kebutuhan sekarang maka perlu mengadakan
   a. Penghargaan karyawan
   b. Rapat karyawan
   c. Pelatihan
   d. Studi banding
   e. Karyawisata
7. Distribusi dimana produsen menempatkan barang dan jasanya di sebanyak mungkin toko.
   a. Distribusi intensif
   b. Distribusi selektif
   c. Distribusi eklusif
   d. Distribusi kolektif
   e. Distribusi objektif
8. Untuk menganalisa keuangan suatu perusahaan selalu memerlukan berbagai laporan keuangan terutama
   a. Neraca
   b. Laporan Laba-Rugi
   c. Neraca dan laporan laba rugi
   d. Reveneu – cost
   e. Aktiva usaha

9. Untuk melakukan evaluasi target pasar diperlukan informasi dan analisis data yangberkenaan dengan:
    1) Produk yang dipasarkan dan strategi bauran pemasaran yang dijalankan
    2) Kepuasan konsumen yang menjadi target pasar
    3) Laba perusahaan
        a. 1 dan 2 benar
        b. 2 dan 3 benar
        c. 1 dan 3 benar
        d. 1,2 dan 3 benar
        e. 1,2 dan 3 salah

10. Hal yang perlu diperhatikan dalam menciptakan hubungan dengan baik dalam lingkunga social antara lain, kecuali:
    a. Etika dan prilaku etis
    b. Prilaku tidak etis
    c. Etika yang berwawasan lingkungan
    d. Etika bisnis
    e. Tanggung jawab social

11. Wirausaha yang ingin maju dalam usahanya, harus dapat memutar akal dengan mengandalkan
    a. Logika dan perasaan
    b. Intuisi,ide-ide yang penuh kreatif dan inovatif.
    c. Inovatif dan kreatif
    d. Semangat dan antusias
    e. Lingkungan social budaya

12. Faktor psikologis yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan adalah:
    a. Emosional, pikiran, perasaan, kekecewaan
    b. Emosional, kecerdasan, perasaan dan pikiran
    c. Logika. Perasaan dan kekecewaan
    d. Perasaan, kekecewaan dan emosi
    e. Perasaan. Pikiran dan kecerdasan

13. Dibawah ini merupakan pengambilan keputusan secara authority (otoritas) kecuali,
    a. Cepat dilaksanakan
    b. Tanggung jawab terbatas
    c. Sangat tergantung pada pimpinan
    d. Bersifat permanen
    e. Selektif

14. Berbagai informasi investasi yang dibutuhkan oleh seorang pengusaha dalam mengenali kondisi usahanya saat ini adalah:
    a. Peluang, kekayaan/utang
    b. Peluang, kekayaan/utang dan keberlanjutan usaha.
    c. Pandangan masa yang akan dating dan kekayaan/utang
    d. Pandangan masa datang, kekayaan/utang dan kelanjutan usaha
    e. Pandangan akan datang, peluang, kekayaan dan kelanjutan usaha

15. Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 lahir di tengah situasi ekonomi politik yang sangat runyam dan diikuti dengan lahirnya KPPU yang bertujuan
    a. Membimbing pelaku usaha untuk mengikuti pasar
    b. Para pelaku usaha dibimbing oleh tangan kuat pengusaha masa lalu
    c. Untuk mengatur perilaku usaha supaya fair, adil, transparan dan efisien
    d. Mengatur pasar dalam dan luar negri
    e. Merencanakan pemasaran produk yang lebih teratur

16. Salah satu dasar hukum mengenai AMDAL pada saat evaluasi lingkungan usaha adalah
    a. UU no 4 tahun 1982 tentang ketentuan pengendalian lingkungan hidup
    b. UU no 5 tahun 1982 tentang ketentuan pengendalian lingkungan hidup
    c. UU no 6 tahun 1982 tentang ketentuan pengendalian lingkungan hidup
    d. UU no 7 tahun 1982 tentang ketentuan pengendalian lingkungan hidup
    e. UU no 8 tahun 1982 tentang ketentuan pengendalian lingkungan hidup

17. Proses managemen terdiri dari beberapa aktivitas dasar, antara lain :
    a. Faktor internal
    b. Faktor eksternal
    c. Perekrutan
    d. Pemilihan
    e. Penentuan

18. Perubahan yang dimotori oeh maraknya pesaing atau perubahan lain memasuki usaha yang yang sedang dijalani adalah karena:
    a. Ketertarikan pertumbuhan pasar
    b. Banyaknya pesaing yang masuk
    c. Pasar yang belum jelas
    d. Produk yang tidak terlalu banyak
    e. Banyak yang belum sukses usahanya
19. Masalah usaha pada budidaya ikan (lele) sering mengalami fliktuasi harga, hal ini sangat dipengaruhi oleh
    a. Ikan lele kurang disukai masyarakat
    b. Faktor iklim dan cuaca
    c. Investasi yang mahal
    d. Teknik budidaya
    e. Luas lahan yang terbatas
20. Pada zaman sekarang, proses pengambilan keputusan baik untuk Negara maupun untuk niaga atau bisnis/usaha banyak diteliti orang karena:
    a. Adanya pasar yang ketat
    b. Sistimatis dengan berjalannya usaha
    c. Berkaitan dengan pelanggan
    d. Evaluasi pasar
    e. Unik dan erat kaitannya dengan keberhasilan usaha

F. Rangkuman

Fungsi dari perencanaan usaha adalah sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen dan sebagai alat untuk memperoleh pinjaman. Selain menyusun perencanaan pemilik perusahaan juga harus mencari sumber keuangan yaitu dari internal dan eksternal.

Kunci sukses sebuah usaha adalah pemasaran, dimana pemasaran mmerupakan suatu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa, menentukan tingkat harga, mempromosikan produk yang dijual, dan dibeli oleh konsumen.

Ada enam pondasi market driven yaitu berorientasi kepada konsumen, mengutamakan kualitas, fokus pada kenyamanan dan kesenangan, berinovasi, mempercepat dan kepuasan pelanggan.

Prinsip prinsip pengembangan produk baru meliputi sederhana, integritas, fokus pada orang, berdaya juang, kreativitas dan resiko.

Bila produk lama sudah mulai jenuh maka inovasi produk harus segera dimulai.

Inovasi dalam berkreaasi secara rutin akan memberi kepuasan pada konsumen.

Tujuan Promosi adalah memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui, dibutuhkan oleh konsumen.

Fungsi wirausaha adalah sebagai seorang manajer dengan kompetensi ; fokus pada pasar, meramal pendanaan perusahaan dan membangun timwork yang solid

Kegiatan Pembelajaran 2 :
Teknik Mengelola Bisnis

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari dan menyelesaikan tugas pada modul ini, peserta mampu: mengelola bisnis usaha

B. Indikator Pembelajaran

1. Menganalisis pemilihan pasar yang sesuai untuk suatu usaha
2. Menganalisis faktor utama dalam pemilihan lokasi usaha
3. Menentukan 4 jenis dasar kepemilikan usaha yang dijalankan
4. Mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan sumber modal sebuah usaha
5. Menganalisis kelebihan dan kekurangan pembelian sebuah usaha

C. Uraian Materi

1. Memilih pasar yang sesuai

Pasar adalah Orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja, dan kemauan untuk membelanjakannya. Jadi, dalam pengertian tersebut terdapat faktor-faktor yang menunjang terjadinya pasar, yakni: keinginan, daya beli, dan tingkah laku dalam pembelian.

Setiap bisnis menjual beberapa jenis barang atau jasa untuk masyarakat, sedangkan konsumen adalah :

a. Masyarakat yang membutuhkan atau menginginkan barang atau jasa
b. Masyarakat yang mampu membeli barang dan jasa
c. Masyarakat ingin membeli barang atau jasa

⇨ **Apa yang perlu diketahui pengusaha tentang konsumen**

- Siapa :

Kelompok konsumen dapat dibagi menjadi beberapa karakteristik seperti usia, jenis kelamin, status keluarga, penghasilan dll

- Mengapa :

Setelah membagi konsumen menjadi beberapa kelompok maka dapat dengan mudah mengetahui produk / jasa apa yang dibutuhkan mereka

- Bagaimana :

Untuk mengetahui cara konsumen melakukan pembelian produk yang diinginkan

- Kapan :

Mengetahui frekwensi pembelian konsumen misalnya per hari, perminggu dan perbulan

- Dimana :

Untuk mengetahui dimana calon konsumen melakukan pembelian produk / jasa

⇨ **Dimana dapat memperoleh informasi konsumen**

Melalui Asosiasi Dagang, Dinas Perdagangan setempat, Koran, majalah, survey dan observasi

LK 2.1 : Pemilihan Pasar

Jawablah pertanyaan dibawah ini

Pertanyaan	Jawaban
Mengapa pengusaha perlu memiliki pemahaman tentang kebutuhan konsumen sebelum memulai usaha	
Cobalah identifikasi 5 Pertanyaan (5 W) untuk usaha kerajinan tangan dan kuliner	Kerajinan tangan Kuliner

Bidang dan Jenis Usaha yang Dimasuki

Beberapa bidang usaha yang bisa dimasuki, di antaranya :

a. Bidang Usaha Pertanian (Agriculture), meliputi usaha pertaniaan, kehutanan, perikanan, dan perkebunan
b. Bidang Usaha Pertambangan (Mining), meliputi usaha galian pasir, galian tanah, batu, dan bata.
c. Bidang Usaha Pabrikasi (Manufacturing), meliputi usaha industri, assembly, dan sintesis.
d. Bidang Usaha Kontruksi (Contruction), meliputi usaha kontruksi bangunan, jembatan, pengairan, dan jalan raya.
e. Bidang Usaha Perdagangan (Trade), meliputi usaha perdagangan kecil (retailer), grosir, agen, dan ekspor-impor.
f. Bidang Usaha Jasa Keuangan (Financial Service), meliputi usaha perbankkan, asuransi, dan koperasi.
g. Bidang Usaha Jasa Perorangan (Personal Service), meliputi usaha potongan rambut, salon, loundry, catering.
h. Bidang jasa-jasa Umum (Public Service), meliputi usaha pengangkutan, pergudangan, wartel, dan distribusi.
i. Bidang Jasa Wisata (Tourism), meliputi berbagai kelompok. Berdasarkan UU No 9 / 1990 tentang Kepariwisataan ada 86 jenis usaha wisata yang bisa dirintis yang terbagi kedalam tiga kelompok usaha wisata, yaitu:
    - Kelompok Usaha Jasa pariwisata, meliputi:
        - Jasa biro perjalanan wisata
        - Jasa agen perjalanan wisata
        - Jasa pramuwista
        - Jasa konveksi perjalanan intensive dan pameran
        - Jasa impresariat
        - Jasa konsultan pariwisata dan
        - Jasa informasi pariwisata
    - Pengusahaan Objek dan Daya tarik Wisata, meliputi:
        - Pengusahaan objek dan daya tarik wisata alam
        - Pengusahaan objek dan daya tarik wisaya budaya

- Pengusahaan objek dan daya tarik wisata minat khusu.

- Usaha Sarana wisata, meliputi:
  - Penyediaan akomodasi
  - Penyediaan makanan dan minuman
  - Penyediaan angkutan wisata
  - Penyediaan sarana wisata dan sebagainya.

2. Memilih lokasi Usaha

Ketidakberdayaan dalam menentukan lokasi usaha merupakan kendala umum yang sering dihadapi bagi sebagian besar usaha kecil di Indonesia. Biasanya pengusaha mengambil jalan pintas dengan cara memanfaatkan lokasi usaha yang sudah ada walaupun dirasa kurang menunjukkan prospek yang baik.
Setiap usaha yang dilakukan pasti berbeda dalam hal penentuan lokasi usahanya sedangkan pada umumnya pedagang eceran lebih mementingkan lokasi usaha dibandingkan dengan usahha jasa lain.
Untuk pedagang eceran sebaiknya pilihan lokasi usaha sekitar :

- Banyak dilalui pembeli
- Arus lalu lintas lancar
- Dekat dengan pemukiman penduduk
- Dekat dengan transportasi umum

a. Pentingnya lokasi usaha

Lokasi usaha merupakan faktor penting untuk usaha produk maupun jasa.Lokasi yang tepat sangat dibutuhkan untuk sebuah usaha terutama usaha eceran dan biro jasa.

Berikut ini beberapa tips yang dapat diterapkan untuk memilih lokasi untuk berbisnis, carilah tempat yang ramai, ramai dalam artian konsumen kita ada di sana. Lokasi yang dipilih haruslah lokasi yang bersih, kebersihan

bisa menjadi salah satu faktor penting yang membuat konsumen akan kembali lagi. Pastikan lokasi adalah lokasi yang aman yaitu yang bebas dari masalah banjir ataupun masalah legalitas.

b. Faktor pemilihan lokasi usaha

Untuk benar-benar mendapatkan lokasi usaha yang baik, tepat dan strategis, ada hal-hal yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

- Tingkat kepadatan penduduk sekitar lokasi.
- Besar pendapatan masyarakat sekitar lokasi.
- Memperhatikan tingkat keramaian lalu lintasi.
- Banyaknya usaha yang mendukung lokasi.
- Sesuaikan kemampuan dana dengan biaya lokasi usaha.
- Pilih lokasi usaha yang tingkat kompetisinya rendah.
- Perhatikan pula akses menuju lokasi usaha.
- Tingkat keamanan yang mendukung.
- Perhatikan kebersihan lokasi usaha.
- Perhatikan peraturan daerah lokasi, IMB dan surat-surat izin lainnya.

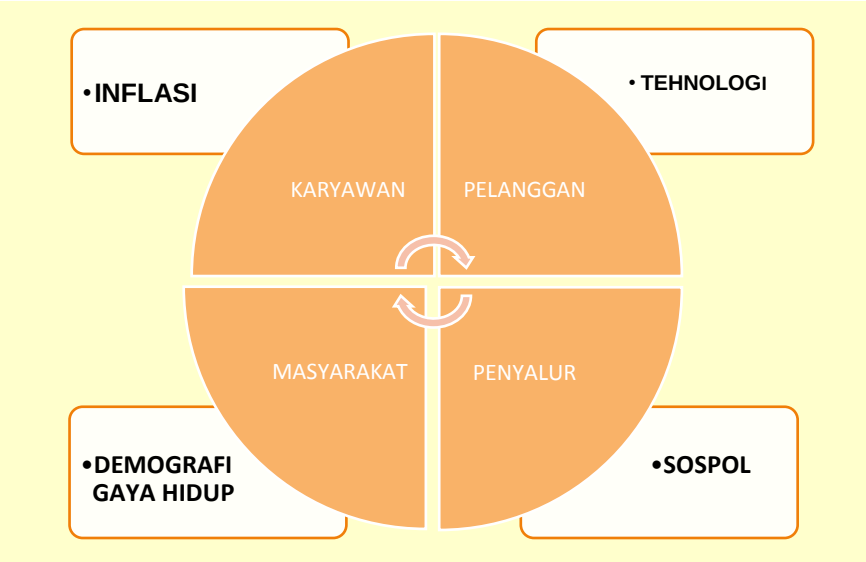
c. Lingkungan Usaha

Lingkungan usaha tidak bisa diabaikan begitu saja.Lingkungan usaha dapat menjadi pendorong maupun penghambat jalannya perusahaan.Llingkungan yang dapat mampengaruhi jalannya usaha/perusahaan adalah lingkungan mikro dan lingkungan makro.Gambar 5.3 merupakan lingkungan mikro dan makro yang sangat berpengaruh terhadap jalannya perusahaan.

1). Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro adalah lingkungan yang ada kaitan langsung dengan operasional perusahaan, seperti pemasok, karyawan, pemegang saham, majikan, direksi, distributor, pelanggan/konsumen, dan lainnya. Sejalan dengan pergeseran strategis pemasaran yaitu dari laba perusahaan (shareholder) ke manfaat bagi stakeholder, maka lingkungan internal baik perorangan maupun kelompok yang mempunyai kepentingan pada perusahaan akan sangat berpengaruh. Yang termasuk perorangan dan kelompok perorangan dan kelompok yang berkepentingan terhadap perusahaan dan mengharapkan

Gambar 3. **Lingkungan Usaha**



2). Lingkungan Makro

Lingkungan makro adalah lingkungan diluar perusahaan yang dapat mempengaruhi daya hidup perusahaan secara keseluruhan, yang meliputi :

a). Lingkungan Ekonomi (*Economic Environment*)

Kekuatan ekonomi lokal, regional, nasional, dan global akan berpengaruh terhadap peluang usaha. Hasil penjualan dan biaya perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan ekonomi. Variabel-variabel ekonomi seperti tingkat inflasi, tingkat bunga dan fluktus mata uang asing baik langsung maupun tidak akan berpengaruh pada perusahaan. Inflasi atau kenaikan harga-harga akan mempersulit para pengusaha dalam memproyeksikan usahanya. Demikian juga kenaikan suku bunga dan fluktuasi mata uang asing akan menyulitkan perusahaan dalam mengkalkulasi keuangannya.

b). Lingkungan Teknologi (*Tecnological Environment*)

Kekuatan teknologi dan kecenderungan perubahannya sangat berpengaruh pada perusahaan. Perubahan teknologi yang secara dratis dalam abad terakhir ini telah memperluas skala industri secara secara keseluruhan. Teknologi baru telah menciptakan

produk-produk baru dan modifikasi produk lainnya.Demikian juga, bidang usaha jasa telah banyak dipengaruhi oleh kemajuan teknologi. Kemajuan teknologi dalam menciptakan barang dan jasa telah mampu memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar secara cepat. Oleh karena itu, kemampuan pesaing untuk menciptakan nilai tambah secara cepat melalui perubahan teknologi harus diperhatikan oleh perusahaan tersebut.

c). Lingkungan Sosiopolitik (*Socio Environment*)

Kekuatan sosial dan politik, kecendrungan dan konteksnya perlu diperhatikan untuk menentukan seberapa jauh perubahan tersebut berpengaruh pada tingkah laku masyarakat.Dalam beberapa hal, perusahaan kekuatan politik berpengaruh terhadap perubahan pemerintah, dan secara tidak langsung berdampak pada perubahan ekonomi. Misalnya dengan adanya kekacauan politik dan kerusuhan yang tejadi selalu membawa sentimen pasar. Perubahan investasi pemerintah dalam bidang teknologi juga sangat berpengaruh pada kondisi ekonomi. Namun demikian, lingkungan ini akan sangat bermanfaat apabila wirausaha pandai memanfaatkan peluang dari lingkungan tersebut.

d). Lingkungan Demografi dan Gaya Hidup (*Demograi and Life Style Environment*)

Produk barang dan jasa yang di hasilkan sering kali dipengaruhi oleh perubahan demografi dan gaya hidup. Kelompok-kelompok masyarakat, gaya hidup, kebiasaan, pendapat, dan struktur masyarakat bisa menjadi peluang. Pada prinsipnya, semua lingkungan di atas bisa menciptakan peluang bagi wirausaha.

Analisis peluang baru menurut Zimmerer tampak di bawah ini.

3. Kepuasan dari perusahaan (stakeholder satisfaction), di antaranya:

a. **Pemasok** (*Supplier*). Pemasok berkepentingan dalam menyediakan bahan baku kepada perusahaan. Agar para pelanggan merasa puas maka perusahaan harus mempertahankan kualitas. Hal ini bisa dicapai apabila bahan baku dari pemasok berkualitas dan tepat waktu dan cukup jumlahnya.

b. **Pembeli atau pelanggan**. Pembeli atau pelanggan merupakan lingkungan yang sangat berpengaruh karena dapat menginformasikan perusahaan. Konsumen yang kecewa karena tidak memperoleh manfaat dari perusahaan, misalnya akibat mutu, harga dan waktu yang tidak memadai, akan mendorong konsumen untuk pindah dan berlangganan kepada perusahaan lain.

c. **Karyawan**. Karyawan adalah orang pertama yang terlibat dalam perusahaan. Karyawan akan berusaha bekerja dengan baik bila memperoleh manfaat dari perusahaan. Semangat kerja yang tinggi, pelayanan yang baik, dan produktivitas yang tinggi akan terjadi apabila mereka mendapat gaji yang cukup, masa depan yang terjamin, dan kenaikan jenjang kepangkatan yang teratur..

d. **Distributor**. Distributor merupakan lingkungan yang sangat penting dalam perusahaan, karena dapat mempelancar penjualan. Distributor yang kurang mendapat manfaaat dari perusahaan akan menghambat pengiriman barang, sehingga barang akan terlamabat datang ke konsumen atau pasar

LK 2.2 : Lokasi Usaha

Jawablah pertanyaan dibawah ini !

Nama :
Kelas :
Materi :
Pertanyaan
Buatlah laporan pendek untuk menolak / mempertahankan pernyataan berikut ini

1. Mengapa lokasi bisnis dianggap tidak terlalu penting ?

.....
.....
.....
.....

2. Apakah kelebihan penentuan lokasi bisnis ?

.....
.....
.....
.....

3. Apakah kekurangan penentuan lokasi bisnis ?

.....
.....
.....
.....

Lokasi menurut jenis usaha

1. Perusahaan eceran

   Banyak usaha besar dimulai dari bisnis eceran. Mimpi menjadi konglomerat dirintis dari membangun bisnis eceran. Salah satu faktor penentu keberhasilan yang harus dipertimbangkan dengan matang adalah penetapan lokasi atau tempat usaha.

   Beberapa lokasi yang sebaiknya di hindari antara lain :

   - Jalan keluar masuk sulit, misalnya ditikungan, jalan satu arah, sumber kemacetan dll.
   - Lalulintas semrawut dan tidak aman.
   - Banyak perusahaan yang sebelumnya gagal atau bangkrut dilokasi tersebut.
   - Daerah yang waktu parkir pengunjungnya lama.
   - Daerah yang disekitarnya tidak seirama dengan bisnis yang dilakukan, misalnya bisnis kecantikan yang di sekitarnya adalah jualan bahan-bahan bangunan.

2. Perusahaan grosiran

   - Perusahaan ini membutuhkan alternatif seperti berikut :
   - Tersedianya layanan transportasi yang baik
   - Adanya fasilitas gedung dan sarana umum
   - Dekat dengan konsumen yang dituju

3. Biro Jasa

   Lokasi idealnya adalah dekat dengan pusat perbelanjaan tapi perlu dilihat lagi usaha biro jasa seperti apa yang akan dilakukan. Ada perbedaan pemilihan lokasi untuk biro jasa salon dan biro jasa laundry dan sejenisnya

4. Pabrikan

   Sehubungan dengan pemilihan lokasi pabrik yang dilaksanakan ini, maka perlu pula untuk dipertimbangkan bagian daerah mana yang akan dipergunakan sebagai lokasi pabrik yang akan didirikan oleh perusahaan ini

Isilah format dibawah ini :

Berbagai Karakteristik lokasi daerah pabrikan :

Komponen	Pedesaan	Perkotaan	Pinggir kota
Modal			
Bahan Baku			
Tenaga kerja			
Infrastruktur			

4. Beberapa bentuk kepemilikan usaha

Setelah menentukan bidang dan jenis usaha yang akan dipilih, langkah selanjutnya adalah menentukan bentuk kepemilikan usaha. Bentuk-bentuk perusahaan yang umum digunakan para pelaku bisnis di Indonesia adalah;

a. PERUSAHAAN PERORANGAN (U.D.)

Perusahaan Perorangan (soleproprietorship), yaitu suatu perusahaan yang dimiliki dan diselenggarakan oleh satu-satu orang. Kelebihan dari bentuk perusahaan ini adalah mudah untuk didirikan, biaya operasi rendah, bebas dalam pengolahaan, dan memiliki daya rangsangan yang lebih tinggi.

Dimiliki, dikelola dan dipimpin oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan.Tidak ada pemisahan modal antara kekayaan pribadi dan kekayaan perusahaan.

b. FIRMA (Fa)

Persekutuan antara dua orang atau lebih dengan bersama untuk melaksanakan usaha, umumnya dibentuk oleh orang-orang yang memiliki Keahlian sama atau seprofesi dengan tanggungjawab masing-masing anggota tidak terbatas, laba ataupun kerugian akan ditanggung bersama.

Bila untung, maka keuntungan dibagi bersama, sebaliknya bila rugi ditanggung bersama. Dalam firma terdapat tanggung jawab renteng antara anggota.

c. KOPERASI

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan minimal 20 orang atau lebih.Koperasi didirikan berdasarkan akte pendirian setelah memperoleh pengesahan pemerintah dan diumumkan dalam berita Negara.

d. PERSEROAN TERBATAS (P.T.)

Person (Corporation), yaitu suatu perusahaan yang anggotanya terdiri atas para pemegang saham (pesero/stockholder), yang mempunyai tanggung jawab terbatas terhadap utang-utang perusahaan sebesar modal disetor.

Bentuk badan usaha PT adalah bentuk perusahaan yang paling populer dalam bisnis dan paling banyak digunakan oleh para pelaku bisnis di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usaha diberbagai bidang. Selain memiliki landasan hukum yang jelas seperti yang diatur dalam Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 Perubahan atas Undang-undang Nomor 1 Tahun 1995 tentang PERSEROAN TERBATAS bentuk PT ini juga dirasakan lebih menjaga keamanan para pemegang saham/pemilik modal dalam berusaha.

LK 2.3 : Carilah informasi informasi tentang kelebihan dan kelemahan bentuk bentuk usaha

Bentuk Usaha	Kelebihan	Kelemahan
Perusahaan Perorangan		
Firma		
Persekutuan Komanditer		
Perseroan Terbatas		

1). Prosedur hukum kepemilikan usaha

- Perusahaan perseorangan

Perusahaan perseorangan biasanya paling mudah dijalankan dan biayanya juga paling rendah, prosedur hukum yang harus diketahui adalah :

a). Apakah perijinan dibutuhkan untuk bisnis tertentu

b). Apakah perlu membayar pajak

- Persekutuan

  Pendaftaran untuk koperasi tidaklah mahal tetapi perlu adanya perjanjian tertulis dan harus dilaporkan ke pejabat setempat

- Perseroan Terbatas

  Lebih rumit mengurus perseroan terbatas dan biasanya biaya relatif tinggi. Jenis kepemilikan ini lebih mudah memperoleh pinjaman

2). Struktur hukum dan perpajakan

- Perusahaan perseorangan

  Pajak penghasilan harus dibayar secara pribadi berdasarkan keuntungan usaha

- Firma

  Pajak penghasilan harus dibayar berdasarkan besaran pembagian keuntungan usaha

- Koperasi

  Diatur pemerintah setempat

- Perseroan Terbatas

Ada 2 macam pajak yang harus dibayar yaitu ;

a). Pajak atas jumlah keuntungan usaha

b). Pemilik membayar pajak atas dividen yang dimiliki

5. Modal yang dibutuhkan

Modal merupakan kewajiban juga karena membebankan keharusan pembayaran deviden kepada pemilik, atau dalam kasus likuidasi pembayaran sisa hasil penjualan aktiva setelah dikurangi pelunasan berbagai kewajiban lain.

a. Modal sendiri

adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya (Riyanto:2001). Modal sendiri berasal dari sumber *intern* maupun sumber *extern*. Sumber *intern* di dapat dari keuntungan yang dihasilkan peerusahaan, sedangkan sumber *extern* berasal dari modal yang berasal dari pemilik perusahaan

b. Modal pinjaman

Modal pinjaman/hutang jangka panjang adalah hutang yang jangka waktunya adalah panjang, umumnya lebih dari sepuluh tahun. Hutang jangka panjang ini pada umumnya digunakan untuk membelanjai perluasan perusahaan (ekspansi) atau modernisasi dari perusahaan, karena kebutuhan modal untuk keperluan tersebut meliputi jumlah yang besar. Utang jangka panjang ini pada umumnya digunakan untuk membelanjai perluasan perusahaan (ekspansi) atau modernisasi dari perusahaan, karena kebutuhan modal

LK 2.4 : Kelebihan Kekurangan Sumber Modal

Jawablah pertanyaan dibawah ini !

Jenis Dana	Kelebihan	Kelemahan
Modal sendiri		
Modal Pinjaman		

Layakkah anda mendapat pinjaman

Kelayakan atau potensi usaha untuk maju pada saat yang akan datang merupakan syarat utama anda untuk mendapatkan pinjaman ke lembaga keuangan resmi seperti perbankan dan sejenisnya. Penilaian kelayakan usaha

merupakan hal penting yang penting dilakukan oleh investor atau pemberi pinjaman.

Mengapa pinjaman kredit perlu di lakukan penilaian? Agar kredit yang diberikan benar benar tepat sasaran yakni aman. Atau kredit yang diberikan harus dapat dikembalikan secara tertib, teratur, tepat waktu sesai dengan perjanjian antar debitur dan kreditur.

Informasi yang tidak jelas atau meragukan tim penilai dapat menjadikan alasan utama untuk menolak permohonan kredit anda.

Prinsip penilain kelayakan pinjaman kredit :

a. Karakter

   Tim penilai akan melihat berbagai hal yang menyangkut kepbadian peminjam seperti ketulusan, ketajaman berfikir, menepati janji, kesehatan, usia, kebiasaaan, temperamen, dll

   Pada dasarnya penilaian watak digunakan untuk mengetahui sejauh mana keinginan kreditur untuk mengembalikan pinjaman, disamping kemampuan lainnya.

b. Modal

   Yang ingin diketahui oleh tim penilai pemberi kredit adalah kecukupan harta pada saat ini untuk menutupi pinjaman yang telah diberikan di kemudian hari apabila terjadi sesuatu hal pada bisnis orang tersebut. Biasanya yang diperikasa adallah akte pendirian usaha dan perubahannya atau bisa juga dilihat dari perubahan Neraca dan Rugi Laba dalam beberapa periode tertentu

c. Kemampuan

   Beberapa hal yang menjadi perhatian penilai dalam penilaian kelayakan kredit adalah :

   - Operasional Usaha

     Bagaimana anda mengoperasikan usaha sehingga anda dapat megembalikan pinjaman dengan tidak mengganggu kegiatan usaha

   - Kemampuan membayar

     Melihat kemampuan kreditur mengelola keuangan sehingga cicilan pinjaman dapat terbayar sesuai waktu yang telah ditentukan atau jatuh tempo

- Efisiensi

  Mencermati apakah dengan menerima pinjaman aktivitas usaha dapat berjalan efisien. Jika kegiatan tidak berjalan dengan lancar maka anda akan semakin sulit dan bahkan mungkin aakan mengalami kebangkrutan karena terlilit cicilan dan bunganya.
- Kemampuan mendapatkan keuntungan

  Tingkat perolehan laba apakah seimbang dengan perolehan keuntungan yang diharapkan sehingga usaha tersebut dapat berkembang.

d. Kondisi

Dalam beberapa kegiatan usaha terkadang ***Kondisi*** menjadi penyebab utama bangkrutnya suatu usaha. Dalam hal ini tim penilai juga mempertimbangkan aspek :

- Pemasaran yakni perubahan permintaan, daya beli konsumen, tingkah laku konsumen, barang subtitusi, pesaing dll
- Teknik Produksi yakni adanya perkembangan iptek, produk massal, discount harga, bahan baku dll.
- Kondisi ekonomi seperti tingkat bunga, pinjaman dengan bunga lunak, inflasi, ancaman Negara dll
- Kebijakan Pemerintah, Saat ini pemerintah mendukung perkembangan usaha atau tidak atau adanya kebijakan keuangan yang lain.

e. Jaminan

Jaminan adalah berupa barang barang berharga diluar harta kekayaan lancar perusahaan seperti bahan baku, bahan penolong, tagihan serta lainya yang dibiayai oleh kredit.

Yang termasuk dalam jaminan tambahan adalah berupa barang barang antara lain tanah bangunan perhiasan, deposito baik milik perusahaan maupun milik lain yang dapat digunakan perusahaan.

Tujuan dimintanya jaminan oleh kreditur adalah untuk menggantikan resiko jika anda tidak mampu melunasi hutang yang dibebankan kepada peminjam. Disamping itu perlu pengikatan secara hukum terhadap jaminan diperlukan juga asuransi terhadap jaminan yang diberikan yang berguna untuk menguragi resiko jika terjadi kehilangan ataupun kerusakan dan sebagainya.

Ada alternatif lain yang disediakan oleh Pemerintah untuk menanggulangi kesulitan tersedianya jaminan tambbahan ini dengan cara :

- Memanfaatkan penyisihan laba BUMN untuk pengembangan usaha kecil
- Tersedianya lembaga penjamin seperti Asuransi Kredit Indonesia, Penjamin kredit Pengusaha Indonesia dll
- Kredit Kelayakan Usaha dll

6. Cara memasuki dunia Bisnis

a. Membuka bisnis Baru

Bagi wirausaha muda jika ingin berbisnis hampir kebanyakan mencari alternatif termudah yaitu dengan cara membuka bisnis baru karena sistem ini memberikan kepuasan maksimal bagi si pelaku usaha

b. Membeli bisnis yang sudah berjalan

Ada sebagian orang memilih berbisnis dengan membeli usaha orang lain.Alasannya adalah karena usaha ini sudah berjalan dan mendapatkan banyak keuntungan dimana sudah tersedia konsumen dan prosedur binis, ada karyawan, memiliki target pasar dll

c. Waralaba

Menurut Asosiasi Franchise Indonesia, yang dimaksud dengan waralaba ialah suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir dengan pengwaralaba (*franchisor*) yang memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu.

Waralaba dapat dibagi menjadi dua:

- Waralaba luar negeri, cenderung lebih disukai karena sistemnya lebih jelas, merek sudah diterima diberbagai dunia, dan dirasakan lebih bergengsi.
- Waralaba dalam negeri, juga menjadi salah satu pilihan investasi untuk orang-orang yang ingin cepat menjadi pengusaha tetapi tidak memiliki pengetahuan cukup piranti awal dan kelanjutan usaha ini yang disediakan oleh pemilik waralaba.

Pengusaha Waralaba perlu memperhatikan Faktor-faktor sebelum mengambil keputusan dalam menajalankan Bisnis

Pengusaha waralaba perlu memperhitungkan empat aspek utama sebelum membuat keputusan akhir untuk menjalankan bisnis, meliputi (Hisrich, 2008):

1). **Waralaba yang belum terbukti versus yang telah terbukti.**

Ada beberapa pertukaran dalam berinvestasi di sebuah bisnis waralaba yang telah terbukti atau belum terbukti.

- Meskipun waralaba yang belum terbukti merupakan invetasi yang tidak terlalu mahal, investasi yang lebih murah tersebut diimbangi oleh lebih banyak resiko
- Dalam waralaba yang belum terbukti, pewaralaba kemungkinan membuat kesalahan-kesalahan seiring dengan pertumbuhan bisnis tersebut.
- Kesalahan-kesalahan ini pada akhirnya dapat mengarah pada kegagalan

2). **Stabilitas keuangan pengusahan waralaba**

Pembelian sebuah waralaba sebaiknya diawali oleh penilaian stabilitas keuangan pewaralabanya. Analisis yng dilakukan oleh terwaralaba potensial.

Analisis yang harus dilakukan oleh pengusaha terwaralaba potensial sebaiknya mencari jawaban atas pertanyaan-pertanyaan berikut dan kemudian melakukan analisis meliputi (Hisrich, 2008):

- Berapa banyak waralaba yang ada dalam organisasi itu?
- Sebrapa sukses masing-masing anggota organisasi waralaba tersebut?
- Apakah sebagian besar keuntungan waralaba merupakan fungsi pembayaran dari penjualan waralaba atau dari royalty berdasarkan keuntungan terwaralaba?
- Apakah pewaralaba memiliki keahlian manajemen dalam produksi, keungan dan pemasaran?

3). **Pasar potensial bagi pengusaha waralaba baru**

Pengusaha baru perlu melakukan analisis untuk mengevaluasi pasar yang akan tertarik dengan waralaba tersebut. Pengusaha secara mendasar dan

menjadi sangat utama untuk mengevaluasi arus lalu lintas dan kondisi demografis para penduduk dari peta area itu.

Informasi arus lalu lintas dapat diamati dengan mengunjungi area tersebut. Arah arus lalu lintas, kemudahan jalan masuk ke bisnis itu, serta kepadatan lalu lintas (pejalan kaki dan mobil dapat diperkirakan melalui pengalaman).

4). Keuntungan poetensial bagi pengusaha waralaba baru

Seperti bisnis pemula lainnya, penting untuk membuat laporan performa dari dan arus kas.

LK 2.5 : Analisis cara memasuki dunia bisnis

Amati gambar diatas!

1. Apa yang anda pikirkan tentang gambar tersebut dan jelaskan Carilah contoh 5 bisnis baru yang ada di daerah anda (daerah boleh berbeda beda)!

……

……

……

……

2. Apakah diantara anda ada yang pernah membeli bisnis yang sudah berjalan ?

.....

.....

.....

.....

LK 2.5 : Analisis cara memasuki dunia bisnis

Amati gambar diatas!

1. Apa yang anda pikirkan tentang gambar tersebut dan jelaskan Carilah contoh 5 bisnis baru yang ada di daerah anda (daerah boleh berbeda beda)!

.....

.....

.....

.....

.....

2. Apakah diantara anda ada yang pernah membeli bisnis yang sudah berjalan ?

.....

.....

.....

.....

.....

D. Aktifitas Pembelajaran

Setiap peserta diklat memilih 1 topic bahasan yang ada didibawah ini :

1. Bisnis Kuliner
2. Bisnis otomotif
3. Bisnis Buku
4. Bisnis Kelontong

Tugas :Setiap peserta diklat mengerjakan dan mengumpulkan

a. Keunggulan dan kelemahan membuka bisnis baru
b. Keunggulan dan kelemahan membeli bisnis yang sudah berjalan
c. Keunggulan dan kelemahan sebagai pemegang waralaba

E. Latihan/ Kasus/ Tugas

1. Kemampuan apa yang harus dimiliki oleh seseorang yang ingin memasuki dunia usaha.
2. Berikan contoh bidang usaha yang bisa dilakukan dengan franchising
3. Hal apakah yang harus diperhatikan dalam merintis usaha
4. Apakah alasannya lingkungan berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha

F. Rangkuman

Beberapa cara dalam memasuki dunia bisnis baru yaitu : merintis usaha baru, membeli usaha lain dan waralaba tentunya dengan kelebihan dan kekurangan dari berbagai aspek yang berbeda

Unsur yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru adalah bidang dan jenis usaha yang dimasuki, bentuk usaha dan bentuk kepemilikan, lokasi usaha, organisasi yang akan digunakan jaminan usaha yang akan diperoleh, lingkungan usaha mikro dan makro,

Sebuah usaha kecil sesuai dengan sifat struktur dan kulturnya modal terbatas, manajemen dan organisasi yang lemah, teknik yang terbatas dan akses pemasaran merupakan ciri usaha yang sering dijumpai di pasaran.

G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Umpan Balik

Setelah mempelajari kegiatan belajar ini, periksa penguasaan pengetahuan dan keterampilan anda menggunakan daftar periksa di bawah ini:

No	Indikator	Ya	Tidak	Bukti
1.	Memahami ruang lingkup dan tujuan pengelolaan usaha.			
2.	Mampu menganalisis Tujuan Usaha Pemasaran			
3.	Mengidentifikasi jenis-jenis usaha pemasaran.			
4.	Mengklasifikasikan model-model usaha pemasaran.			
5.	Memahami Sistematika Penulisan Proposal Usaha.			
6.	Mampu Menyusun Proposal Usaha			
7.	Memahami pentingnya Surat Ijin Usaha			
8	Mengetahui prosedur pengurusan Surat Ijin Usaha			
9	Memahami cara mempersiapkan dan atau merancang cara memperoleh modal usaha			
10	Mengetahui cara mendapatkan modal untuk kegiatan suatu usaha.			
11	Mengetahui Kriteria Tempat Usaha Yang Strategis			

Tindak Lanjut

1. **Buat rencana pengembangan dan implementasi di lingkungan kerja anda:**
2. **Apakah anda mengimplementasikan rencana tindak lanjut ini sendiri atau berkelompok ?**
   - ☐ sendiri
   - ☐ berkelompok – silahkan tulis nama anggota kelompok yang lain dalam tabel di bawah.

No:	Nama anggota kelompok lainnya (tidak termasuk diri anda)

- *Gambarkan suatu situasi atau isu di dalam institusi/organisasi/lingkungan anda yang mungkin dapat anda ubah atau tingkatkan dengan mengimplementasikan sebuah rencana tindak lanjut.*

- *Apakah judul rencana tindak lanjut anda?*

- *Apakah manfaat/hasil dari Rencana Aksi anda tersebut?*

- *Uraikan bagaimana rencana tindak lanjut anda memenuhi kriteria SMART*

Spesifik	
Dapat diukur	
Dapat dicapai	
Relevan	
Rentang/Ketepatan Waktu	

Kegiatan Belajar 3 :

Teknik Menjalankan Bisnis

A. Tujuan Pembelajaran

Peserta diklat dapat memahami berbagai teknik yang dapat mempengaruhi manajemen sebuah bisnis

B. Indikator Pembelajaran

1. Mengelola Pegawai
2. Mengelola Penjualan
3. Mengelola waktu
4. Memilih Pesaing
5. Mengelola Uang
6. Menyusun Laporan Keuangan
7. Menggunakan teknologi
8. Memilih pemasok

C. Uraian Materi

1. Mengelola Pegawai

a. Proses pengangkatan

Dalam skala kecil pengangkatan anggota keluarga dalam kegiatan usaha bisnis dapat dikatakan menjadi alternative pertama bagi seorang pengusaha kecil dengan alasan :

- Sebagai latihan awal
- Mengurangi dana keluar
- Dapat dilakukan part time
- Merupakan peluang kerja kerja

b. Menempatkan pegawai

Sebelum memutuskan seseorang untuk menjadi tenaga kerja di perusahaan anda , harus dipikirkan juga :

- Siapa yang akan diterima
- Mengapa anda menerimanya
- Apa yang anda inginkan dalam pekerjaanya
- Mengapa anda menginginkan dilakukannya pekerjaan tersebut .
- Bagaiana cara melakukannya
- Kapan bisa dilakukan pekerjaan tersebut

c. Pertimbangan Pegawai

- Rencana Pembayaran.

  Bagi pegawai, upah adalah bagian yang penting dari pekerjaan mereka. Mereka mengharapkan upah mereka sesuai dengan keterampilan dan energi yang mereka berikan untuk perusahaan. Jika pengusaha ingin menarik dan mempertahankan pegawai yang baik, maka mereka harus mempertimbangkan tingkat upah yang dibayar perusahaan lain untuk tugas serupa.

- Tunjangan

  Dari semua tunjangan ada, tunjangan untuk cuti sakit dua hari libur adalah tunjangan yang paling dihargai oleh pegawai.Pengusaha perlu menyusun kebijakan yang terkait dengan tunjangan.

- Hubungan Pegawai

  Upah dan tunjangan yang baik bukan segalanya yang bisa membuat pegawai senang. Kepuasan kerja adalah lebih penting bagi mereka. Pengusaha bertanggung jawab untuk menyediakan lingkungan fisik yang baik dan memastikan bahwa selalu ada komunikasi dua arah dengan para pegawai

- Kondisi Kerja

  Kesehatan, kenyamanaan dan keselamatan pegawai, serta kondisi kerja yang layak, harus dijadikan perhatian yang serius bagi pengusaha. Lingkungan kerja yang baik dapat membantu meningktakan efisiensi dan perilaku yang baik disamping untuk mencegah terjadinya kecelakaan. Menyediakan kotak P3K dan

nomor telepon dokter adalah diperlukan untuk mendukung program kesehatan dan keselamatan dalam bisnis apapun.

Penambahan tenaga kerja dari luar harus benar benar dipertimbangkan karena akan menyangkut hak dan kewajiban yang harus dipenuhi.

Beberapa alasan perlunya menerima tenaga kerja dari luar :

- Ada peluang pekerjaan yang tidak bisa dilakukan diantara keluarga
- Pekerjaan semakin banyak sehingga tidak dapat dilakukan anggota keluarga
- Tersedianya bidang baru untuk peningkatan pelayanan
- Dengan adanya tenaga kerja baru akan meringankan beban yang anda pikul

Sebelum anda memutuskan untuk menambah tenaga kerja baru harus dipikirkan juga :

- Siapa yang anda rekrut
- Mengapa anda
- Apa yang ingin dia lakukan di tempat usaha anda
- Mengapa anda menginginkannnya
- Bagaimana dia mengerjakan tugas itu
- Kapan dia mulai bekerja

d. Proses orientasi

Orientasi yang tepat akan sangat membantu dalam memperoleh pegawai yang lebih produktif jangka panjang.

Agar pembagian tugas pekerjaan menjadi jelas sebaiknya buatkan rincian pekerjaannya sehingga tidak akan terjadi tumpang tindih dalam mekanisme melakukaan pekerjaan.Contoh dibawah bukan merupakan rincian baku tapi bisa dimodifikasi sesuai keinginan perusahaan.

Perhatikan contoh rincian pekerjaan dibawah ini :

Perusahaan Garmen

PT INDAH SETYA

Jenis Pekerjaan	:	Finnishing Barang
Cakuan Pekerjaan	:	Menangani pengiriman barang kepada konsumen
Tanggung Jawab Pokok	:	1. Membersihkan baju dari sisa siasa benang 2. Membersihkan baju dari sisa siasa benang 3. Menyetrika pakaian 4. Memasang label perusahaan 5. Mengepak pakaian ke dalam plastic 6. Mengepak barang ke dalam dus dengan isi 10 lusin 7. Menyimpan paking kedalam gudang barang jadi
Syarat-syarat pekerjaan	:	1. Gaji harian, dibayar mingguan 2. Gaji harian, dibayar mingguan 3. Diperlukan lembur 2 jam setelah jam kerja

LK 3.1 : Rincian Pekerjaan

Tugas :

1. **Buatlah kelompok dengan anggota maksimal 3 orang**
2. **Carilah 2 contoh lain tentang Rincian Pekerjaan**

2. Mengelola penjualan

Mengelola penjualan adalah hal yang penting. Kecuali kalau penjualan ada di tingkat yang dapat menutup semua pengeluaran bisnis dan memberi keuntungan, bisnis tersebut tidak akan berhasil. Pada akhirnya keberhasilan bisnis ditentukan oleh tingkat penjualannya.

- Target harian

- Motivasi diri
- Batas waktu
- Menggunakan telpon
- Membuat catatan
- Jadwal bekerja
- Bersikap reflektif
- Menyusun rencana esok terperinci

3. Mengelola waktu

Pengelolaan waktu sama dengan memiliki kebiasaan kerja yang baik. Memanfaatkan waktu sebaik-baiknya berarti mencapai hasil yang maksimal dalam waktu yang disediakan.

Ada beberapa cara untuk melakukanya :

a. Mengetahui target khusus setiap hari. Pastikan anda sudah memahami apa yang ingin anda capai setiap hari. Sebelum tiba, atau sesampainya Anda di tempat kerja, buatlah daftar target kerja Anda berdasarkan kepentinganya. Motivasi diri. Bisasnya, pengusaha adalah seseorang yang bermotivasi tinggi dan senang bekerja tanpa memandang apa yang mereka kerjakan. Sebagian besar masyarakat mampu mencapai target yang sama dengan apa yang mereka ingin kerjakan. Namun pengusaha mampu memotivasi diri sendiri untuk memperoleh hasil yang tinggi dalam pekerjaan yang harus mereka lakukan.

b. Menetapkan batas waktu (deadline). lebih banyak pekerjaan yang dapat Anda kerjakan bila Anda membuat batas waktu untuk menyelesaikan tugas-tugas tertentu. Tetapi pastikan bahwa batas waktu tersebut realistis. Setelah batas waktu tersebut ditetapkan, Anda harus melakukan segala upaya untuk memenuhi batas waktu tersebut.

c. Menggunakan telepon. Telepon/ponsel adalah saluran komunikasi yang utama antara Anda dengan dunia pekerjaan Anda. Surat kadang-kadang diperlukan , tetapi gunakan surat seminim mungkin. Masalah dapat diselesaikan secara lebih cepat dengan menggunakan telepon/ponsel. Surat hanya menyediakan komunikasi satu arah sedangkan percakapan melalui telepon bersifat komunikasi dua arah.

d. Membuat catatan. Bawalah buku catatan setiap saat. Menulis poin-poin utama memberikan catatan tetap tentang rapat panitia, percakapan telepon, diskusi dengan pegawai atau klien, atau hanya sebagai pengingat. Catatlah semua pendapat dan saran-saran Anda dan catatlah temu janji di masa mendatang, hal-hal yang perlu dilakukan, nama dan nomor telepon.

e. Jangan kerjakan semuanya. Pepatah lama mengatakan: ”jika Anda ingin mengerjakan sesuatu,mintalah orang sibuk melakukanya”. pengusaha sibuk, tetapi tindakan mereka ada maksudnya. Mereka hanya berkonsentrasi pada kegiatan-kegiatan tersebut untuk mencapai hasil yang signifikan. Bersikaplah selektif dalam hal kegiatan kerja; cobalah untuk tidak mengerjakan semuanya sekaligus. Belajarlah untuk mengatakan “tidak” untuk kegiatan-kegiatan yang memakan waktu lama dan tidak terkait langsung dengan targer-target yang diprioritaskan.

f. Bekerja dalam waktu yang ditentukan. cobalah untuk mengerjakan tugas utama dalam waktu yang telah ditentukan (tiga atau empat jam) selama jam kerja yang Anda anggap paling efektif. Aturlah jadwal kegiatan-kegiatan lain di luar jadwal tadi. Jika jadwal waktu tersebut berlangsung hingga jam makan siang, maka sarapanlah yang agak banyak dan tidak usah makan siang. Bekerja tanpa gangguan selama tiga atau empat jam adalah sangat produktif bila menghadapi masalah atau situasi yang khusus. Walaupun mungkin sulit meluangkan waktu untuk melakukan suatu kegiatan, namun ini sering menjadi satu-satunya cara untuk memecahkan masalah tertentu.

g. Ajukan pertanyaan sebelum memulai bekerja. Hampir semua jenis pekerjaan dapat dikerjakan secara lebih efisien. Sebelum mulai bekerja, pastikan Anda sudah menjawab pertanyaan seperti: apa ? Dimana ? Kapan ? Siapa ? mengapa ? Jawaban dari pertanyaan-pertanyaan ini akan membantu Anda mengidentifikasi cara yang lebih efisien untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut. Untuk setiap langkah dalam sebuah kegiatan, tanya diri sendiri: “mengapa saya perlu melakukan ini? jawaban Anda akan membantu Anda menentukan tugas-tugas yang paling penting dan kegiatan tersebut.

h. Berorientasi pada tindakan. Setelah Anda memutuskan untuk memecahkan suatu masalah, susunlah urutan tindakan Anda lalu kerjakan. Setelah Anda mulai bekerja, cobalah menyelesaikan pekerjaan sebanyak mungkin. Orientasi tindakan ini akan membantu anda agar tidak khawatir bila menghadapi satu masalah. Disamping itu, jika Anda menganggap setiap masalah sebagai peluang untuk melakuan peningkatan, maka Anda akan lebih memahami cara-cara yang inovatif dan kreatif untuk memecahkan masalah tersebut.

i. Bersikap reflektif. Berpikir secara reflektif adalah upaya untuk belajar dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan masa lalu, masa kini dan masa depan. Banyak orang tidak terlalu memikirkan apa yang mereka kerjakan, sehingga mereka sulit menemukan waktu untuk bersikap reflektif. Namun ada waktu dimana Anda perlu sendirian dan berkembang dengan pikiran dan ide Anda, misalnya sebelum tidur; sewaktu dalam perjalanan; menunggu angkot; atau berjalan sendirian. Gunakan waktu-waktu ini untuk merefleksikan pekerjaan Anda.

j. Menyusun rencana esok secara terperinci. Diakhir hari kerja, buatlah jadwal untuk kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan esok harinya. Anda mungkin dapat mengerjakan satu kegiatan, sehingga esok harinya Anda tidak terlalu sibuk. Akhir hari kerjanya adalah juga waktu yang baik untuk meneliti hal-hal yang membuat waktu Anda terbuang atau tidak digunakan secara efesien. Catatlah hal-hal yang membuang waktu Anda ini dan janganlah melakukan kesalahan yang sama di kemudian hari.

k. Belajar dari pengalaman anda. Kajilah pengalaman anda dimasa lalu agar data membantu Anda menentukan mana yang menarik dan produktif dan mana yang membosankan, butuh waktu yang lama dan tidak produktif. Anda akan menghadapi pengalaman yang sama di masa mendatang, dan terserah Anda untuk memilih hanya kegiatan-kegiatan yang paling penting dan produktif.

4. Memilih Pesaing

Persaingan merupakan hal yang normal terjadi didunia, dengan adanya persaingan menjadi inspirasi yang kuat sebuah usaha untuk melakukan inovasi dan diferensiasi. Salah satu analisis memilih pesaing yaitu :

a. Kuat melawan Lemah: Kebanyakan perusahaan menyerang pesaing yang lemah karena membutuhkan lebih sedikit sumber daya per poin pangsa pasar yang diperoleh. Perusahaan juga harus bersaing dengan pesaing yang kuat, pesaing yang kuat juga memiliki kelemahan untuk diserang dan perusahaan dapat membuktikan dirinya sebagai pesaing yang pantas.
b. Dekat melawan Jauh: Kebanyakan perusahaan bersaing dengan pesaing paling menyerupai mereka. Chevrolet bersaing dengan ford bukan dengan jaguar.
c. Baik melawan Buruk: Sebuah perusahaan harus mendukung pesaing yang baik dan menyerang pesaing yang buruk.

5. Mengelola keuangan

Disamping mengelola pegawai, mengelola uang juga merupakan fungsi yang sangat penting dalam mengoperasikan bisnis. Pengusaha perlu untuk mengimbangi kebutuhan uang untuk mengoperasikan bisnis dengan sumber uang yang ada di dalam bisnis.Uang yang masuk ke bisnis melalui penjualan, dan uang yang keluar mengharuskan pengusaha menyimpan catatan keuangan yang akurat. Karena umumnya pengusaha adalah orang-orang yang sangat optimis dan agresif, catatan keuangan yang akurat akan memberi gambaran yang lebih realistis tentang kondisi keuangan perusahaan.

Hampir semua lembaga pemberi pinjaman mewajibkan pengusaha untuk menyediakan sejulah dana yang dibutuhkan untuk memulai bisnis. Besarnya dana tergantung dari kondisi pasar dan perekonomian atau tergantung pada pemberi pinjaman dengan segala resikonya

a. Modal Sendiri

   Banyak ahli mengatakan bahwa setengah dari keuangan yang dibutuhkan dari sebuah usaha. Pembiayaan modal bisa juga berasal dari penjualan sebagian dari bisnis tersebut kepada satu atau beberapa mitra kerja sehingga dapat menambah modal perusahaan.

   Beberapa sumber dana yang termasuk dalam dana sendiri adalah :

   1) Uang kontan milik pribadi atau keluarga
   2) Tabungan pribadi atau keluarga
   3) Asset yang dimiliki seperti tanah, bangunan, perhiasan dll.

Dalam istilah sehari-hari disebut dana yang berasal dari kemampuan sendiri yang disebut dengan ***Equity.***

b. Modal Pinjaman

Apabila modal pemilik tidak mencukupi sebaiknya pengusaha mempunyai pilihan lain seperti mencari pinjaman untuk penambahan modal baru..Para peminjam biasanya berhati hati dalam memenuhi pinjaman tersebut karena beresiko tinggi jika pengembalian tidak dapat berjalan lancar. Biasanya pemberi pinjaman sebelum memberikan pinjaman akan melakaukan survey kelayakan usaha sehingga dapat diprediksi kemungkinan resiko terendahnya.

Sebagian pengusaha melakukan pinjaman kredit melalui dunia perbankan, usaha yang sudah berjalan biasanya lebih cepat mendapatkan modal pinjaman.

Seorang petugas pinjaman akan mempertimbangkan untuk mengevaluasi segala sesuatu yang berkaitan dengan pemohon.

Sementara sumber dana dari pihak ketiga atau pihak luar tidak selalu berasal dari perbankan tapi ada beberapa alternative yang dapat diperoleh yaitu :

1) Keluarga, saudara atau teman

   Prosedur dan persyaratan yang diajukan biasanya lebih gampang dan lebih cepat untuk mendapatkannya dan juga persiapannya

2) Bank

   Sebaiknya meminjam pada bank dimana anda sudah memiliki rekening atau tabungan karena dapat mempercepat proses peminjaman.

3) Koperasi

   Akan lebih cepat jika anda menjadi anggota pada koperasi tersebut.

4) Rumah gadai

   Dengan cara menggadaikan barang berharga, surat berharga, seperti perhiasan dan lainnya. Bisa dilakukan sebagai jalan pintas untuk mendapatkan modal

5) Rentenir

   Karena syaratnya mudah biasanya dikenakan biaya yang tinggi

6) Membeli alat secara kredit

Cara ini sering dilakukan oleh para pengusaha kecil secara tidak langsung untuk mengembangkan usahanya.

7) Kartu kredit

Saat ini penggunaaan kartu kredit sudah begitu populer dengan prosedur yang mudah dan cepat sehingga kartu kredit telah menjadi pilihan yang banyak digunakan oleh para pengusaha.

Jumlah dana yang dibutuhkan merupakan hal penting dalam melangsungkan hidup sebuah usaha disamping tidak kalah pentingnya sumber dana yang lain.dalam sebuah usaha dana merupakan darah yang harus selalu ada sehingga gerak kehidupan usaha berjalan lancar. Dana digunakan sebagai alat untuk memperoleh sarana dan prasarana kerja serta bahan baku yang semuanya menjadi syarat utama berjalannya suatu usaha sehingga dapat mencapai tujuan yang akan dicapai

LK 3.2 : Keunggulan dan Kelemahan Sumber Dana Pinjaman

Isilah format dibawah ini :

Sumber Dana Pinjaman	Keunggulan	Kelemahan
Keluarga, teman		
Bank		
Koperasi		
Pegadaian		
Rentenir		
Kredit alat		
Kartu kredit		

6. Menyusun Laporan Keuangan

Memahami laporan keuangan adalah faktor yang penting karena laporan keuangan adalah sarana utama untuk mengetahui kondisi keuangan sebuah perusahaan.Pengusaha perlu memiliki kemampuan untuk :

a. Menyusun laporan keuangan yang sederhana
b. Menginterprestasikan dan menganalisa informasi yang ada di laporan keuangan
c. Mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan kondisi kekuangan perusahaan berdasarkan laporan keuangan tersebut.
d. Membuat perubahan dalam pengoperasian bisbis guna meningkatkan kondisi keuangan perusahaan tersebut.

Laporan keuangan dapat membantu memperlihatkan kinerja keuangan bisnis tertentu.Dengan menggunakan laporan keuangan.Bisnis dapat membandingkan prestasi sekarang dengan prestasi tahun-tahun sebelumnya. Perbandingan perbandingan ini sangat diperlukan untuk menyusun rencana dimasa mendatang serta menunjukan keunggulan dan kelemahan pengoperasian bisnis tersebut.

Laporan keuangan secara umum dapat dibedakan menjadi 2 :

a. Laporan Laba Rugi

Laporan laba/rugi dapat membantu anda Mengetahui apakah perusahaan mengalami kerugian atau meraih keuntungan selama jangka waktu tertentu, yaitu satu bulan sampai satu tahun. Semakin sering Anda menghitung rugi laba,maka semakin cepat Anda mengetahui posisi keuangan perusahaan Anda.

Ada lima langkah khusus untuk menghitung laporan laba/rugi:

- **Penjualan:** termasuk penjualan secara tunai maupun kredit
- **Biaya penjualan barang:** biaya ini adalah biaya yang dibayar perusahaan untuk barang dagangan yang berhasil di jual; biaya ini dapat di hitung dengan menambahkan nilai barang-barang yang dibeli selama periode tersebut dengan stok awal (angka stok awal dapat diperoleh dari laporan pemasukan sebelumnya) lalu mengurangi nilai stok yang akan di akhir periode tersebut.

- **Laba kotor:** dihitung dengan mengurangi biaya penjualan barang.
- **Pengeluaran:** ini termasuk upah pegawai dan biaya-biayapengoperasian lain dalam bisnis tersebut
- **Laba bersih:** ini adalah jumlah sisa setelah pengeluaran dipotong dari laba kotor. Angka ini menunjukkan apakah perusahaan Anda sedang mengalami kerugian atau meraih untung.

***Ingat jika perusahaan sudah terdaftar,maka pemilik harus membayar pajak atas keuntungan tersebut*.**

b. Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang menunjukkan harta yang Anda miliki dan berapa hutang Anda pada jangka waktu tertentu dalam masa pengoperasian bisnis Anda.Angka-angka keuangan yang ada di neraca berubah dari hari ke hari karena uang selalu keluar masuk perusahaan.Alasan terutama menyusun neraca adalah untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian.

Rumus yang dipakai untuk menyusun neraca adalah:

Aktiva = Passiva + Laba Bersih

Aktiva :

Aktiva mencakup segala,sesuatu yang dimiliki sebuah bisnis seperti peralatan, gedung dan inventaris, terdiri dari :

- **Aktiva lancar** mencakup uang kas dan segala sesuatu yang dapat diganti dengan uang dalam jangka waktu dua belas bulan. Aktiva lancar mencakup uang kas,rekening bank,piutang (hutang orang lain kepada anda) dan inventaris.
- **Aktiva tetap** adalah hal-hal yang tidak dapat dengan mudah diganti uang (dalam jangka waktu dua belas bulan). Ini adalah barang-barang yang diperoleh untuk digunakan dalam jangka waktu yang lama. Aktiva tetap mencakup tanah, bangunan,mesin,peralatan dan kendaraan.

Passiva:

Passiva mencakup segala kewajiban yang dimiliki perusahaan.Passiva mungkin mencakup pinjaman, catatan kredit, pajak dan hipotek, terdiri dari :

- **Passiva lancar:** passiva lancar adalah semua hutang Anda yang harus dibayar dengan aktiva lancar. Passiva lancar biasanya adalah hal-hal yang harus dibayar dalam waktu dua belas bulan,termasuk pajak,pinjaman dan tagihan yang harus dibayarkan ke kreditur.
- **Passiva jangka panjang:** semua hutang yang tidak dibayar dalam waktu dua belas bulan,seperti hipotek

Laba bersih: adalah sebenarnya yang dimiliki perusahaan setelah dikurangi passiva. Nilai ini menunjukkan nilai investasi awal pemilik usaha dan laba ditahan

Neraca dapat dihitung setiap saat dan dibuat untuk memberi “gambaran” tentang kondisi keuangan bisnis tersebut.

Laporan keuangan dihitung untuk jangka waktu tertentu, seperti sebulan, tiga bulan atau setahun, dan dimaksudkan untuk menentukan rugi laba perusahaan selama jangka waktu tersebut.

7. Menggunakan Teknologi

Perusahaan kecil harus mengembangkan produk dan pasar untuk meraih peluang pasar sehingga target pasar yang diinginkan tercapai maksimal. Membeli teknologi baru seperti computer merupakan sumber daya panjang untuk mengembangkan produk produk baru.

a. Teknologi yang cocok

- Sederhana

  Teknologi yang dimiliki harus tepat guna dan dapat digunakan sesuai fungsinya.
- Efektif

  Efektivitas teknologi diniliai dan sebaik apa teknologi ini dapat disesuaikan dengan target pengguna
- Tersedia

  Sebagian teknologi mungkin untuk tujuan tertentu namun tidak tersedia secara local.
- Fleksibelitas

Teknologi yang diterapkan harus sesuai dengan perubahan jngka panjang sehingga pengusaha bisa berhemat

- Tahan Lama
  teknologi yang kita pergunakan harus tetap dipelihara dan diperbaiki
- Efisien
  Dapat digunakan oleh sumber daya lokal
- Ekonomis
  Manfaat yang didapatkan dari teknologi tersebut harus lebih besar dari biaya teknologi tersebut

Dengan jumlah penduduk Indonesia 250 juta dan pengguna Internet yang terus meningkat, koperasi dan UKM wajib memasuki era perdagangan e-commerce. Dari segi market, potensi Indonesia sangat besar,.sudah saatnya koperasi dan usaha kecil menengah di Indonesia melek digital dan memiliki sistem manajemen keuangan yang baik dan sehat. Bisnis berbasis teknologi informasi ke depan sangat menjanjikan.

b. Penggunaan teknologi

Kelemahan kita selama ini adalah tidak bisa me-maintain (menjaga) produk dan pelanggan. Padahal, pada bisnis e-commerce hal itu merupakan salah satu unsur yang amat penting,

Kelebihan dengan adanya era digitalisasi adalah dapat mempromosikan usahanya, mengakses informasi faktor-faktor produksi, melakukan transaksi usaha, serta melakukan komunikasi bisnis lainnya secara global, dalam rangka memperluas jaringan usahanya.

Pemanfaatan internet memungkinkan UMKM melakukan pemasaran dengan tujuan pasar global, sehingga peluang menembus ekspor sangat mungkin. Menurut Internet World States, pada tahun 2005 pemakai internet dunia mencapai angka 972.828.001 (hampir satu miliar), pengguna di Indonesia diperkirakan mencapai 16 juta orang. Jumlah pemakai terbesar di Amerika Serikat dan Kanada, yaitu mencapai 68,2% dari jumlah penduduknya.

Electronic commerce (e-commerce) merupakan konsep yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang pada internet atau proses

jual beli atau pertukaran produk, jasa, dan informasi melalui jaringan informasi termasuk internet (Turban, Lee, King, Chung,200 dalam M. Suyanto 2003;11).

Teknologi bisa meningkatkan daya saing. Apabila TI dapat dikuasai, kelemahan dapat di atasi. Melalui penerapan teknologi, produktivitas, manajemen serta TI untuk saluran distribusi bisa dicapai dengan biaya yang lebih rendah.

8. Memilih Pemasok

a. Meskipun sedikit mahal, namun memiliki kualitas yang terjamin maka sebaiknya Anda memilih supplier yang memiliki kualitas yang bagus. Kualitas pemasok berbanding lurus dengan produk yang akan Anda hasilkan.
b. Pilihlah supplier bisnis yang mampu menyelesaikan pesanan Anda dengan ketepatan waktu yang bisa dipertanggung jawabkan.
c. perhitungkan dengan cermat hal-hal yang bisa mempengaruhi konsistensi supplier bisnis seperti jarak, sarana dan prasarana yang dimiliki supplier, dan juga jumlah tenaga kerja yang mereka miliki
d. Meskipun mungkin ada supplier bisnis yang memiliki kualitas bagus, kemampuan yang mumpuni dan konsisten, namun harga yang ditawarkan terlalu tinggi sehingga membuat perusahaan tidak sehat, maka sebaiknya jangan diambil.

D. Latihan/ Kasus/tugas

Tugas :

1. Gambarkan langkah langkah memulai usaha baru !
2. Bagaimana proses franchising dimulai, berikan contoh bidang usaha yang dapat dilakukan dengan franchising ?

E. Rangkuman

Rencana bisnis mempunyai 3 fungsi yaitu ;

1. Menunjukkan kepada calon pengusaha yang hendak memulai suatu bisnis, apakah idenya dapat berjalan dengan baik
2. Merencanakan , memperkirakan untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan seperti mencari dana, mencari bahan baku dll
3. Pedoman terhadap langkah langkah riil yang akan dilaksanakan untuk mengurangi resiko kegagalan.

Rencana bisnis juga menggambarkan semua informasi yang dimiliki perusahaan yang dapat digunakan juga sebagai acuan dalam pengajuan pinjaman.

Aset utama sebuah bisnis adalah pegawainya, pengangkatan pegawai yang tepat akan menghasilkan penjualan yang tinggi bulan hanya berbentuk uang tapi juga dapat membentuk timwork yang handal.

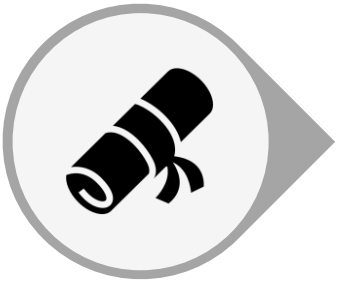
Cara terbaik dalam pemanfaatan waktu adalah membuat target penjualan, menentukan batas waktu dengan memberikan skala prioritas.

Untuk mencapai suatu keberhasilan bisnis diperlukan konsumen yang setia sehingga produk yang ditawarkan dapat laku terjual dengan memuaskan jika produk tersebut dirasa dapat bernilai tinggi bagi penggunanya

Laporan keuangan dapat membantu memperlihatkan kinerja keuangan bisnis tertentu. Laporan keuangan dapat membandingkan posisi keuangan sekarang dengan posisi keuangan sebelumnya. Perbandingan tersebut dapat dievaluasi dan selanjutnya dilakukan perubahan atau perbaikan untuk mencapai omset penjualan yang ddiinginkan dengan melihat kelemahan dan kelebihan proses bisnis tersebut.

Pemakaian teknologi adalah faktor yang penting karena teknologi dapat meningkatkan produktivitas pegawai,sehingga meningkatkan daya saing barang konsumen maupun barang modal yang diproduksi secara lokal. Pemakaian teknologi yang tepat akan memberi keuntungan pada peralatan dan perlengkapan yang diproduksi secara lokal dan sumber daya lokal; ini akan meningkatkan hubungan antar usaha-usaha nasonal dan internasional..

Peran pemasok bagi pengusaha sangatlah utama karena mereka telah menyediakan berbagai layanan kepada para pengusaha.Pemasok dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pengusaha karena merekalah yang berhadapan langsung konsumen . Pemasok dapat memberi masukan sekitar trend pasar dan produk apa yang ngetrend. Biasanya para pemasok memberikan layanan jual dengan sistim kredit atau konsinyasi.Pengusaha harus pandai memilih pemasok yang memberikan harga murah, memberikan informasi terkini, penghantaran barang yang tepat waktu .



Evaluasi

1. Perencanaan yang baik sangat diperlukan oleh wirausaha baru karena…

   a. Dengan perencanaan kita akan laba
   b. Dengan perencanaan, orang langsung berhasil
   c. Dengan perencanaan, orang tidak pernah rugi
   d. Dengan perencanaan dapat menjawab semua pertanyaan yang timbul dimasa yang akan dating

2. Bentuk legal yang dimiliki dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan bisnis disebut….

   a. Perusahaan perseorangan
   b. Persekutuan
   c. Perusahaan sendiri
   d. Perusahaan perbankan

3. Jenis modal yang diperukan dalam menjalakan usaha adalah…(Bab8)

   a. Modal Infestasi awal
   b. Modal Kerja
   c. Modal Operasional
   d. Semua Benar

4. Kunci utama keberhasilan sebuah usaha adalah :

   a. Kejujuran
   b. Kedermawanan
   c. Kebersamaan
   d. a, b benar

5. Salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat kepercayaan bank terhadap calon nasabah adalah kemampuan (capacity), maksudnya adalah …

   a. kemampuan nasabah untuk menggunakan uang pinjaman
   b. kemampuan nasabah melunasi kredit beserta bunga tepat pada waktunya
   c. kemampuan bank untuk mengontrol penggunaan uang
   d. kemampuan nasabah untuk mengembangkan usahanya

6. Kredit jangka menengah atau jangka panjang yang diberikan kepada pengusaha/perusahaan kecil pribumi dengan persyaratan dan prosedur khusus guna pembiayaan barang-barang modal serta jasa yang diperlukan untuk rehabilitasi, modernisasi, perluasan proyek dan pendirian proyek baru disebut …

   a. kredit modal kerja
   b. kredit bank
   c. Kredit investasi kecil
   d. kredit modal permanen

7. Yang tidak termasuk dasar pentingnya dilakukan studi kelayakan perusahaan dari pernyataan berikut adalah aspek …

   a. pasar dan pemasaran
   b. Teknik dan teknologi
   c. politik
   d. ekonomi dan keuangan

8. Kujujuran dan itikad baik (good will) nasabah yang akan mengembalikan pinjamannya dengan tepat waktu berhubungan dengan …

   a. Colateral
   b. Character
   c. Capital
   d. Capacity

9. Kegiatan mengurus atau mengatur yang dijalankan orang orang atau badan badan secara teratur dengan mengarahkan segala fasilitas yang ada untuk mencapai tujuan yang ada adalah ...

   a. Pengelolaan usaha.
   b. Pengaturan usaha
   c. Pengorganisasian usaha
   d. Manajemen usaha

10. Badan usaha yang kegiatannya membeli barang untuk disimpan beberapa lama dan kemudian di keluarkan lagi melalui pertukaran atau penjualan disebut…

   a. Agraris
   b. Perdagangan
   c. Ekstraktif
   d. Industry

Penutup

Realisasi rencana diawali dengan membuat strategi kewirausahaan, menjalankan bisnis sampai dengan mengelola bisnis merupakan hal pembuktian bahwa seorang wirausaha telah real menjadi entreupreneur, karena hal yang mustahil jika seorang disebut entreupreneur, jika tidak pernah menjalakan usaha. Kedudukan modul ini menjelang akhir sebelum eavaluasi dan tindak lanjut usaha, dapat kita jadikan sebagai salah satu bahan acuan pada pelaksanaan pembelajaran diklat Pengembangan Keprofesian Berkelanjutan (PKB) untuk guru kewirausahaan SMK pasca melaksanakan Ujian Kompetensi Guru (UKG).

Selanjutnya setelah menempuh pembelajaran pada diklat PKB ini, kita bisa menemukan banyak hal dalam merefleksi diri bagaimana kondisi saat ini untuk bisa menindaklanjuti pada penyelenggaraan pembelanjaran selanjutnya di sekolah kita masing masing di masa yang akan datang.

Modul ini bukan segalanya yang dapat memberikan panduan bagi peserta, karena Andalah yang diharapkan aktif dan dapat menemukan berbagai masalah dan solusinya dalam mengikuti kegiatan diklat atau mengimplementasikannya.

.

Daftar Pustaka

HM.Havidz Aima,Prof, Ph.D, W.Hary Susilo,Dr,Ir,MM,Wawan Purwanto, SE, MM, Hernawati Wibawati R.T, Spd, Msc, **Entreurpreunership dan Peluang Usaha,** penerbit : In Media, Jakarta, 2015

Kementerian Pendidikan Nasional berkerjasama International Labour Organisation, **Bagaimana Saya Menjalankan Sebuah Bisnis**, Jakarta , 2005

Kementerian Pendidikan Nasional berkerjasama International Labour Organisation, **Bagaimana Saya Mengelola Sebuah Bisnis**, Jakarta , 2005

Dr. Suryana M.Si., **Kewirausahaan**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 20015

Irwan Dani ,**Bagaimana Mendirikan Suatu Usaha Kecil**, Percetakan CV.Adil Makmur, 1997

https://www.maxmanroe.com/4-faktor-penting-dalam-memilih-supplier-bisnis-yang-tepat.html

http://srirejeki-bl.blogspot.co.id/2010/04/strategi-pthm-sampoerna.html

Glosarium

- Rasio likuiditas adalah rasio-rasio yang ddimaksudkan untuk mengukur likuiditas perusahaan (current rasio, acid test rasio).
- Rasio-rasio Aktivitas, yaitu rasio-rasio yang dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar effektivitas perusahaan dalam mengerjakan aumber-sumber dananya (inverntory turnover, average collection period dan lain sebagainya).
- Rasio-rasio profitibilitas, yaitu rasio-rasio yang menunjukan hasil akhir dari sejumlah kebijaksanaan daan keputusan-keputusan (Profit margin on sales, Return on total assets,return on net worth dan lain sebagainya
- Break Even point atau BEP adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan / profit. BEP amatlah penting kalau kita membuat usaha agar kita tidak mengalami kerugian
- Pasar persaingan sempurna adalah suatu pasar dimana terdapat kekuatan dari permintaan dapat penawaran yang dapat secara bebas bergerak. Pasar persaingan sempurna merupakan pasar di mana penjual dan pembeli tidak dapat mempengaruhi harga, sehingga harga di pasar benar-benar merupakan hasil kesepakatan dan interaksi antara penawaran dan permintaan
- Pasar monopoli adalah suatu bentuk atau jenis pasar yang hanya terdapat satu kekuatan atau satu penjual atau satu perusahaan yang menguasai seluruh penawarannya. Pada pasar ini tidak ada pihak lain yang dapat menyainginya, sehingga menjadi pure monopoly atau monopoli murni
- Pasar persaingan monopolistik adalah suatu bentuk pasar yang didalamnya terdapat banyak penjual (produsen) yang menghasilkan produk yang coraknya berbeda satu sama lain
- Pasar monopsoni timbul karena pengkhususan sumber untuk digunakan oleh pemakai tertentu dann imobilitas sumber yang digunakan dalam suatu daerah tertentu oleh perusahaan tertentu. Ciri-ciri pasar monopsoni sebagai berikut: Hanya ada satu pembeli, Pembeli bukan konsumen, tetapi

pedagang/ produsen, Barang yang dijual berupa bahan mentah, Harga sangat ditentukan oleh pembeli

- Metode Penelitian Kualitatif adalah metode yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah daripada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi.
- Metode Penelitian Kuantitatif adalah metode yang lebih menekankan pada aspek pengukuran secara obyektif terhadap fenomena social
- Total Cost (TC) atau Biaya Total yaitu jumlah keseluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk dalam suatu periode tertentu
- Variable Cost (VC) atau biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara linier sesuai dengan volume output operasi perusahaan
- Fixed Cost (FC) atau Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah mengikuti tingkat produksi.
- Revenue atau pendapatan adalah semua penerimaan produsen dari hasil penjualan barang atau outputnya
- Depresiasi adalah penurunan dalam nilai fisik properti seiring dengan waktu dan penggunaannya.
- Laba kotor yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan. Laba kotor adalah gambaran umum mengenai keuntungan yang diperoleh oleh sebuah usaha
- Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi bertambah pendapatan lain-lain dikurangi oleh beban lain-lain

Bagian II : Kompetensi Pedagogik

Kompetensi pedagogik adalah kemampuan guru untuk memahami dinamika proses pembelajaran dengan baik. Pembelajaran di ruang kelas bersifat dinamis karena terjadi interaksi antara pengajar dengan peserta didik, antar sesama peserta didik dan sumber belajar yang ada. Pendidik perlu memiliki strategi pembelajaran tertentu agar interaksi belajar yang terjadi berjalan efektif untuk mencapai tujuan pembelajaran.

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Pasal 1 angka 1 menyatakan bahwa “pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara”. Selanjutnya, Pasal 3 menegaskan bahwa pendidikan nasional “berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab”.

Fungsi dan tujuan pendidikan nasional tersebut menjadi parameter utama untuk merumuskan Standar Nasional Pendidikan. Standar Nasional Pendidikan “berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan pendidikan dalam rangka mewujudkan pendidikan nasional yang bermutu”. Standar Nasional Pendidikan terdiri atas 8 (delapan) standar, salah satunya adalah Standar Penilaian yang bertujuan untuk menjamin: a. perencanaan penilaian peserta didik sesuai dengan kompetensi yang akan dicapai dan berdasarkan prinsip-prinsip penilaian; b. pelaksanaan penilaian peserta didik secara profesional, terbuka, edukatif, efektif, efisien, dan sesuai dengan konteks sosial budaya; dan c. pelaporan hasil penilaian peserta didik secara objektif, akuntabel, dan informatif.

Hasil belajar peserta didik tidak selalu mudah untuk dinilai. Apalagi sesuai dengan amanat permendikbud 104 tahun 2013 penilaian mengukur tidak hanya pengetahuan tetapi juga keterampilan dan sikap. Tapi yang lebih penting adalah apakah penilaian yang dilakukan sudah sesuai dengan tujuan penilaian? Untuk menjawab hal tersebut tentu kita harus memahami mengapa penilaian dilakukan dan manfaat apa yang didapat dari penilaian yang kita lakukan. Karena itu dalam modul ini dibahas tentang "Manfaat Penilaian", bagaimana memanfaatkan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran termasuk sebagai informasi bagi guru, stake holder dan yang lebih penting bagi peserta didik.

B. Tujuan Umum

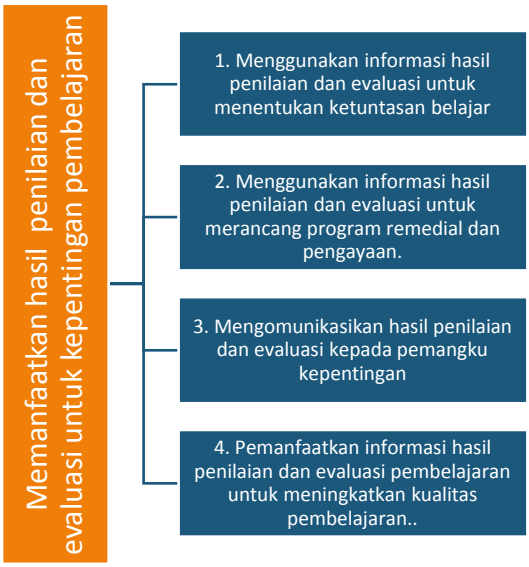
Pembahasan materi ini ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan kemampuan pedagogis guru SMK pada khususnya yang berhubungan dengan pemanfaatan hasil penilaian dan evaluasi untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik.

Diharapkan setelah menyelesaikan modul ini peserta diklat dapat:

1. Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar
2. Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk merancang program remedial dan pengayaan.
3. Mengomunikasikan hasil penilaian dan evaluasi kepada pemangku kepentingan.
4. Pemanfaatkan informasi hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

C. Peta Kompetensi

Peta kompetensi **Memanfaatkan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran.**



D. Ruang Lingkup

Ruang lingkup materi ajar **manfaat penilaian** adalah pemanfaatan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran yang meliputi:

1. Penggunaan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar
2. Penggunaan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk merancang program remedial dan pengayaan.
3. Pengomunikasian hasil penilaian dan evaluasi kepada pemangku kepentingan.
4. Pemanfaatan informasi hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

E. Cara Penggunaan Modul

Materi ajar ini membahas pemanfaatan hasil penilaian dan evaluasi untuk kepentingan pembelajaran yang terbagi dalam dua kegiatan pembelajaran. Setiap kegiatan pembelajaran diawali dengan uraian mengenai tujuan dan indikator pencapaian kompetensi. Peserta pelatihan diharapkan memahami tujuan dan indikator pencapaian kompetensi setiap kegiatan pembelajaran terlebih dahulu agar dapat lebih fokus ketika membaca uraian materi.

Modul ini juga dilengkapi dengan latihan/kasus/tugas setelah uraian materi dan aktifitas pembelajaran. Agar tujuan pembelajaran tercapai dengan baik, peserta pelatihan diharapkan berusaha mengerjakan latihan/kasus/tugas yang ada sebelum menggunakan umpan balik dan kunci jawaban yag ada.

Kegiatan Pembelajaran 1: Penggunaan Informasi Hasil Penilaian dan Evaluasi

A. Tujuan

Setelah mempelajari materi tentang penggunaan informasi hasil penilaian dan evaluasi di kegiatan pembelajaran 1, peserta diharapkan mampu menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar dan merancang program remedial dan pengayaan.

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

1. Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar
   - 1.1 Menganalisis hasil penilaian pelajaran yang diampu
   - 1.2 Menyeleksi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar sesuai dengan proses dan hasil belajar pada mata pelajaran yang diampu
   - 1.3 Menemukan informasi hasil evaluasi pembelajaran pada mata pelajaran yang diampu sebagai bahan perbaikan untuk pembelajaran selanjutnya
   - 1.4 Merumuskan ketuntasan hasil belajar berdasarkan informasi hasil penilaian pada mata pelajaran yang diampu

2. Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk merancang program remedial dan Pengayaan:
   - 2.1 Mengemukakan remidial dan pengayaan sebagai bagian dari tindak lanjut hasil pembelajaran
   - 2.2 Mengklasifikasikan hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran terhadap peserta didik pada mata pelajaran yang diampu

2.3 Membuat struktur program remidial dan pengayaan sesuai hasil penilaian dan evaluasi pada mata pelajaran yang diampu

2.4 Membuat rancangan program remidial dan pengayaan sebagai tindak lanjut dari hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran pada mapel yang di ampu

C. Uraian Materi

1. Penggunaan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk menentukan ketuntasan belajar.

Penilaian dalam Permendikbud Nomor 104 Tahun 2014 adalah proses pengumpulan dan pengolahan informasi untuk mengukur pencapaian hasil peserta didik. Lebih lanjut dijelaskan bahwa penilaian hasil belajar oleh pendidik dilakukan untuk memantau proses, kemajuan belajar, dan perbaikan hasil belajar peserta didik secara berkesinambungan.

Penilaian merupakan bagian dari proses pembelajaran. Laporan penilaian di sekolah adalah penting untuk pengajaran yang efektif dan untuk proses belajar peserta didik. Hal ini karena laporan tersebut menyimpulkan penilaian prestasi peserta didik, atau untuk mengetahui apa yang peserta didik tahu dan apa yang bisa mereka lakukan. Bagi peserta didik, proses belajar yang terbaik adalah bila kegiatan belajar dipilih secara hati-hati untuk membangun keterampilan yang telah mereka kembangkan dan menantang mereka untuk belajar hal-hal baru. Penilaian memberi guru informasi yang mereka butuhkan untuk merencanakan program belajar yang baik.

Guru menggunakan berbagai langkah dan pendekatan untuk mendapat informasi mengenai pencapaian peserta didik, apa yang mereka telah kuasai dan bagaimana mereka dapat membuat kemajuan lebih lanjut. Informasi penilaian dapat dikumpulkan dengan berbagai cara termasuk:

- Pengamatan guru mengenai apa yang dilakukan peserta didik setiap hari;
- Mengumpulkan sampel kerja peserta didik;
- Wawancara guru atau diskusi dengan peserta didik; dan
- Tes atau survei tertulis.

Guru menggunakan penilaian profesional mereka untuk menafsirkan dan menggunakan informasi ini. Hasil penilaian diharapkan dapat membantu peserta didik. Penilaian dapat memotivasi peserta didik untuk mengambil langkah-langkah pembelajaran berikutnya. Penilaian dan evaluasi juga berfungsi sebagai informasi untuk menentukan ketuntasan belajar peserta didik.

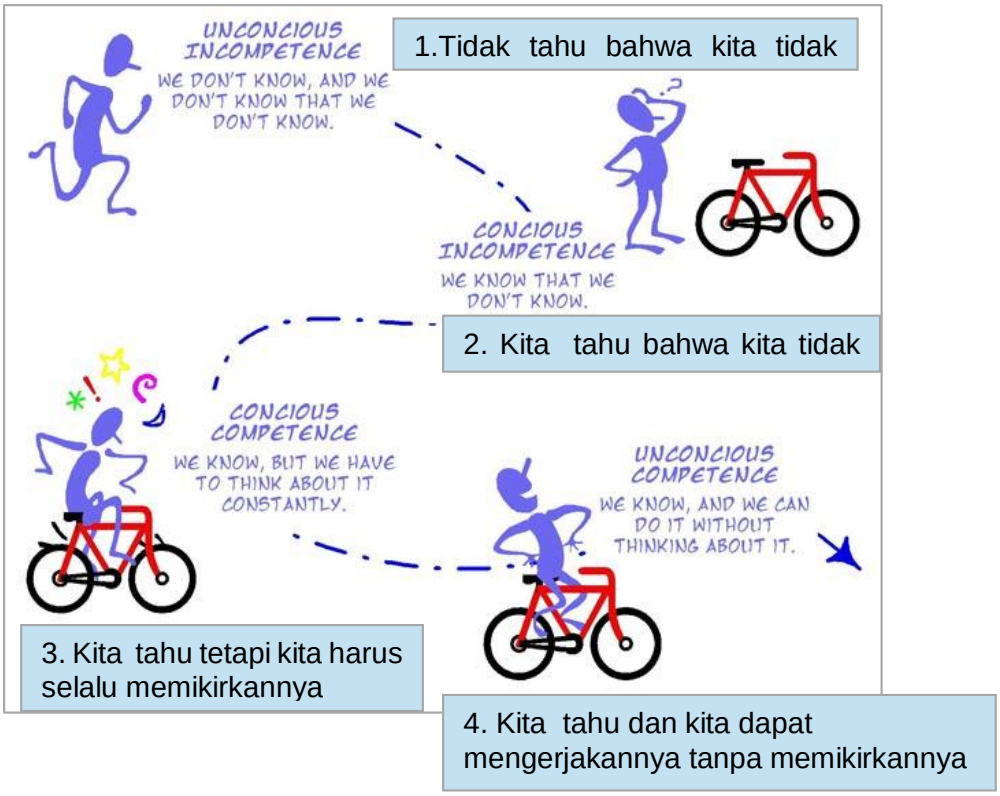
Sumber : www.protofoliosrock.wordpress.com

Gambar 1. 1 Contoh Portofolio Siswa

a. Pembelajaran Tuntas

Pembelajaran tuntas merupakan suatu pendekatan pembelajaran untuk memastikan bahwa semua peserta didik menguasai hasil pembelajaran yang diharapkan dalam suatu unit pembelajaran sebelum berpindah ke unit pembelajaran berikutnya. Pendekatan ini membutuhkan waktu yang cukup dan proses pembelajaran yang berkualitas. Menurut Bloom (1968) pembelajaran tuntas merupakan suatu pendekatan pembelajaran yang difokuskan pada penguasaan peserta didik dalam suatu hal yang dipelajari.

Asumsi yang digunakan dalam pembelajaran tuntas yaitu jika setiap peserta didik diberikan waktu sesuai yang diperlukannya untuk mencapai suatu tingkat kompetensi, maka pada waktu yang sudah ditentukan dia akan mencapai tingkat kompetensi tersebut. Akan tetapi jika tidak cukup waktu atau peserta didik tersebut tidak menggunakan waktu yang diperlukan, maka ia tidak akan mencapai tingkat kompetensi yang sudah ditentukan.



Gambar 1. 2 Mastery Learning Bloom

Keberhasilan belajar peserta didik ditentukan seberapa jauh peserta didik berusaha untuk mencapai keberhasilan tersebut. Menurut Brown dan Saks (1980) usaha belajar peserta didik mempunyai dua dimensi, yaitu:

1. Jumlah waktu yang dihabiskan peserta didik dalam suatu kegiatan belajar, dan
2. Intensitas keterlibatan peserta didik dalam kegiatan belajar tersebut.

   Usaha belajar dan waktu merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan untuk mencapai keberhasilan belajar. Jika kita mengatakan bahwa seorang peserta didik menghabiskan banyak waktu dalam belajar, biasanya yang dimaksud adalah bahwa peserta didik tersebut usahanya cukup kuat untuk mencapai keberhasilan belajar. Sebaliknya jika kita mengatakan bahwa seorang peserta didik menghabiskan sedikit waktu dalam belajar, maka bisa disimpulkan peserta didik tersebut lemah usahnya dalam mencapai keberhasilan belajar.

b. Menentukan Ketuntasan Belajar Berdasarkan Hasil Penilaian Dan Evaluasi

Ketuntasan belajar menurut Permendikbud 104 tahun 2014 adalah ketuntasan penguasaan substansi dan ketuntasan belajar dalam konteks kurun waktu belajar. Ketuntasan penguasaan substansi yaitu ketuntasan belajar KD yang merupakan tingkat penguasaan peserta didik atas KD tertentu pada tingkat penguasaan minimal atau diatasnya, sedangkan ketuntasan belajar dalam konteks kurun waktu belajar terdiri atas ketuntasan belajar dalam setiap semester, setiap tahun ajaran dan tingkat satuan pendidikan.

Ketuntasan belajar dalam satu semester adalah keberhasilan peserta didik menguasai kompetensi dari sejumlah mata pelajaran yang diikutinya dalam satu semester. Ketuntasan belajar dalam setiap tahun ajaran adalah keberhasilan peserta didik pada semester ganjil dan genap dalam satu tahun ajaran. Ketuntasan dalam tingkat satuan pendidikan adalah keberhasilan peserta didik menguasai kompetensi seluruh mata pelajaran dalam suatu satuan pendidikan untuk menentukan kelulusan peserta didik dari satuan pendidikan.

Nilai ketuntasan kompetensi sikap dituangkan dalam bentuk predikat, yaitu predikat sangat baik (SB), Baik (B) , Cukup (C), dan Kurang (K). ketuntasan belajar untuk sikap (KD pada KI1 dan KI 2) ditetapkan dengan predikat Baik (B). sebagaimana tertera pada tabel berikut.

Tabel 1. 1 Nilai Ketuntasan sikap

Nilai Ketuntasan Sikap (Predikat)
Sangat Baik (SB)
Baik (B)
Cukup (C)
Kurang (K)

Nilai kompetensi dan Keterampilan dituangkan dalam bentuk angka dan huruf ,yakni 4,00 -1,00 untuk angka yang ekuivalen dengan huruf A sampai dengan

D. Ketuntasan belajar untuk pengetahuan ditetapkan dengan skor rerata 2,67 untuk keterampilan ditetapkan dengan capaian optimum 2,67. Sebagaimana tertera pada tabel berikut.

Tabel 1. 2 Nilai Ketuntasan Pengetahuan dan Keterampilan

Nilai Ketuntasan Pengetahuan dan Keterampilan	
Rentang Angka	**Huruf**
3,85 – 4,00	A
3,51 – 3,84	A-
3,18 – 3,50	B+
2,85 – 3,17	B
2,51 – 2,84	**B-**
2,18 – 2,50	C+
1,85 – 2,17	C
1,51 – 1,84	C-
1,18 – 1,50	D+
1,00 – 1,17	D

Dalam Permendikbud 104 tahun 2014 juga dicantumkan bahwa untuk mata pelajaran yang belum tuntas pada semester berjalan dituntaskan melalui pembelajaran remedi sebelum memasuki semester berikutnya.

Salah satu prinsip penilaian pada kurikulum berbasis kompetensi adalah menggunakan acuan kriteria, yakni menggunakan kriteria tertentu dalam menentukan kelulusan peserta didik. **Kriteria paling rendah untuk menyatakan peserta didik mencapai ketuntasan dinamakan Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM).**

Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM) harus ditetapkan sebelum awal tahun ajaran dimulai. Seberapapun besarnya jumlah peserta didik yang melampaui batas ketuntasan minimal, tidak mengubah keputusan pendidik dalam menyatakan lulus dan tidak lulus pembelajaran. Penilaian ini menggunakan pendekatan Penilaian Acuan Kriteria (PAK). PAK adalah penilaian yang dalam menginterpretasikan hasil pengukuran secara langsung didasarkan

pada standar performansi tertentu yang ditetapkan. Penilaian Acuan Kriteria tidak diubah secara serta merta karena hasil empirik penilaian.

Kriteria ketuntasan minimal ditetapkan sesuai standar nasional seperti tercantum dalam Permendikbud nomor 104 tahun 2014 yang sudah dijabarkan sebelumnya. Kriteria ketuntasan menunjukkan persentase tingkat pencapaian kompetensi yang dinyatakan dengan angka maksimal 4 dengan skala 1 sampai 4, atau 100 (seratus) jika menggunakan skala 0 sampai dengan 100. Angka maksimal 100 merupakan kriteria ketuntasan ideal. Target ketuntasan secara nasional diharapkan mencapai minimal 2,67 atau jika dikonversi ke seratus sekitar 66,75. Satuan pendidikan dapat memulai dari kriteria ketuntasan minimal di bawah target nasional kemudian ditingkatkan secara bertahap.

Kriteria ketuntasan minimal menjadi acuan bersama pendidik, peserta didik, dan orang tua peserta didik. Oleh karena itu pihak-pihak yang berkepentingan terhadap penilaian di sekolah berhak untuk mengetahuinya. Satuan pendidikan perlu melakukan sosialisasi agar informasi dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik dan atau orang tuanya. Kriteria ketuntasan minimal harus dicantumkan dalam Laporan Hasil Belajar (LHB) sebagai acuan dalam menyikapi hasil belajar peserta didik.

Fungsi kriteria ketuntasan minimal:

1. Sebagai acuan bagi pendidik dalam menilai kompetensi peserta didik sesuai kompetensi dasar mata pelajaran yang diikuti. Setiap kompetensi dasar dapat diketahui ketercapaiannya berdasarkan KKM yang ditetapkan.Pendidik harus memberikan respon yang tepat terhadap pencapaian kompetensi dasar dalam bentuk pemberian layanan remedial atau layanan pengayaan;
2. Sebagai acuan bagi peserta didik dalam menyiapkan diri mengikuti penilaian mata pelajaran. Setiap kompetensi dasar (KD) dan indikator ditetapkan KKM yang harus dicapai dan dikuasai oleh peserta didik. Peserta didik diharapkan dapat mempersiapkan diri dalam mengikuti penilaian agar mencapai nilai melebihi KKM. Apabila hal tersebut tidak

bisa dicapai, peserta didik harus mengetahui KD-KD yang belum tuntas dan perlu perbaikan;

3. Dapat digunakan sebagai bagian dari komponen dalam melakukan evaluasi program pembelajaran yang dilaksanakan di sekolah. Evaluasi keterlaksanaan dan hasil program kurikulum dapat dilihat dari keberhasilan pencapaian KKM sebagai tolok ukur. Oleh karena itu hasil pencapaian KD berdasarkan KKM yang ditetapkan perlu dianalisis untuk mendapatkan informasi tentang peta KD-KD tiap mata pelajaran yang mudah atau sulit, dan cara perbaikan dalam proses pembelajaran maupun pemenuhan sarana prasarana belajar di sekolah;

4. Merupakan kontrak pedagogik antara pendidik dengan peserta didik dan antara satuan pendidikan dengan masyarakat. Keberhasilan pencapaian KKM merupakan upaya yang harus dilakukan bersama antara pendidik, peserta didik, pimpinan satuan pendidikan, dan orang tua. Pendidik melakukan upaya pencapaian KKM dengan memaksimalkan proses pembelajaran dan penilaian. Peserta didik melakukan upaya pencapaian KKM dengan proaktif mengikuti kegiatan pembelajaran serta mengerjakan tugas-tugas yang telah didesain pendidik. Orang tua dapat membantu dengan memberikan motivasi dan dukungan penuh bagi putra-putrinya dalam mengikuti pembelajaran. Sedangkan pimpinan satuan pendidikan berupaya memaksimalkan pemenuhan kebutuhan untuk mendukung terlaksananya proses pembelajaran dan penilaian di sekolah;

5. Merupakan target satuan pendidikan dalam pencapaian kompetensi tiap mata pelajaran. Satuan pendidikan harus berupaya semaksimal mungkin untuk melampaui KKM yang ditetapkan. Keberhasilan pencapaian KKM merupakan salah satu tolok ukur kinerja satuan pendidikan dalam menyelenggarakan program pendidikan. Satuan pendidikan dengan KKM yang tinggi dan dilaksanakan secara bertanggung jawab dapat menjadi tolok ukur kualitas mutu pendidikan bagi masyarakat.

2. Menggunakan informasi hasil penilaian dan evaluasi untuk merancang program remedial dan pengayaan.

a. Pembelajaran Remedial

Remedial diartikan sebagai pengobatan, penawaran, serta penyembuhan yang berhubungan dengan perbaikan. Dalam pengertian yang lebih luas pengajaran remedial yaitu pengajaran yang bersifat kuratif (penyembuhan) dan atau korektif (perbaikan). Jadi pengajaran remedial merupakan bentuk khusus pengajaran yang bertujuan untuk menyembuhkan atau memperbaiki proses pembelajaran yang menjadi penghambat atau yang dapat menimbulkan masalah atau kesulitan belajar bagi peserta didik. Sedangkan menurut Prayitno (2008) remedial merupakan suatu bentuk bantuan yang diberikan kepada seseorang atau sekelompok peserta didik yang menghadapi masalah belajar dengan maksud untuk memperbaiki kesalahan - kesalahan dalam proses dan hasil belajar mereka.

Pembelajaran remedial adalah pemberian bantuan bagi peserta didik yang mengalami kesulitan atau kelambatan belajar. Pemberian pembelajaran remedial meliputi dua langkah pokok, yaitu pertama mendiagnosis kesulitan belajar, dan kedua memberikan perlakuan (treatment) pembelajaran remedial.

Teknik yang dapat digunakan untuk mendiagnosis kesulitan belajar antara lain: tes prasyarat (prasyarat pengetahuan, prasyarat keterampilan), tes diagnostik, wawancara, pengamatan, dsb

Bentuk pelaksanaan pembelajaran remedial dapat dilakukan melalui:

a. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda jika jumlah peserta yang mengikuti remedial lebih dari 50%;
b. Pemberian tugas- tugas kelompok jika jumlah peserta yang mengikuti remedial lebih dari 20 % tetapi kurang dari 50%;
c. Pemberian bimbingan secara khusus, misalnya bimbingan perorangan jika jumlah peserta didik yang mengikuti remedial maksimal 20 %;

Pembelajaran remedial diakhiri dengan penilaian. Pembelajaran remedial dan penilaiannya dilaksanakan di luar jam tatap muka.

Dalam Permendikbud 104 tahun 2014 dijelaskan bahwa untuk mata pelajaran yang belum tuntas pada semester berjalan dituntaskan melalui pembelajaran remedi sebelum memasuki semester berikutnya.

Menurut Abu Ahmadi dan Widodo Suriono (1991) perbedaan antara pembelajaran biasa dengan remedial adalah:

Tabel 1. 3 Perbedaan antara pembelajaran biasa dengan remedial

Pembelajaran Biasa		Remedial
a	Program pembelajaran di kelas dan semua peserta didik ikut berpartisipasi	Dilakukan setelah ada kesulitaan belajar kemudian diadakan pelayanan khusus
b	Untuk mencapai tujuan pembelajaran yang sudah ditetapkan sesuai dengan kurikulum yang berlakuk dan sama untuk semua peserta didik	Tujuannnya disesuaikan dengan kesulitan belajar peserta didik walaupun tujuan akhirnya sama
c	Metode pembelajaran sama untuk semua peserta didik	Metode disesuaikan dengan latar belakang kesulitan
d	Pembelajaran dilakukan oleh guru	Pembelajaran dilakukan oleh tim/kerjasama
e	Alat pembelajaran ditujukan untuk seluruh peserta didik di kelas	Alat pembelajaran lebih bervariasi
f	Pendekatan klasikal	Pendekatan individu
g	Evaluasi pembelajaran untuk seluruh peserta didik dikelas	Evaluasi pembelajaran disesuaikan dengan kesulitan yang dialami peserta didik

Pembelajaran remedial mempunyai banyak fungsi bagi peserta didik yang mengalami kesulitan belajar. Fungsi pembelajaran remedial antara lain yaitu :

a) fungsi korektif, adalah usaha untuk memperbaiki atau meninjau kembali sesuatu yang dianggap keliru. Pembelajaran remedial

mempunyai fungsi korektif karena pembelajaran ini dilakukan dalam rangka perbaikan dalam proses pembelajaran.

b) fungsi pemahaman, dalam pelaksanaan remedial terjadi proses pemahaman terhadap pribadi peserta didik, baik dari pihak guru, pembimbing maupun peserta didik itu sendiri. Dalam hal ini guru berusaha membantu peserta didik untuk memahami dirinya dalam hal jenis dan sifat kesulitan yang dialami, kelemahan dan kelebihan yang dimiliki.

c) fungsi penyesuaian, dalam hal ini peserta didik dibantu untuk belajar sesuai dengan keadaan dan kemampuan yang dimilikinya sehingga tidak menjadikan beban bagi peserta didik. Penyesuaian beban belajar memberikan peluang bagi peserta didik untuk memperoleh prestasi belajar yang baik.

d) fungsi pengayaan, dalam hal ini guru berusaha membantu peserta didik mengatasi kesulitan belajar dengan menyediakan atau menambah berbagai materi yang tidak atau belum disampaikan dalam pembelajaran biasa.

e) fungsi akselerasi, yaitu usaha mempercepat pelaksanaan proses pembelajaran dalam arti menambah waktu dan materi untuk mngejar kekurangan yang dialami peserta didik.

f) fungsi terapeutik, karena secara langsung atau tidak remedial berusaha menyembuhkan beberapa gangguan atau hambatan peserta didik.

Pendekatan remedial menurut Sugihartono (2012) dibagi menjadi tiga yaitu :

1. Pendekatan kuratif, pendekatan ini dilakukan setelah program pembelajaran yang pokok selesai dilaksanakan dan dievaluasi, guru akan menjumpai beberapa bagian di peserta didik yang tidak mampu menguasai seluruh bahan yang telah disampaikan. Dalam hal ini guru harus mengambil sikap yang tepat dalam memberikan layanan bimbingan belajar yang disebut dengan pembelajaran remedial.
2. Pendekatan preventif, pendekatan ini diberikan kepada peserta didik yang diduga akan mengalami kesulitan belajar dalam menyelesaikan program yang akan ditempuh. Pendekatan preventif ini ini bertolak dari hasil pretes atau evaluative reflektif. Berdasarkan hasil pretes ini guru

dapat mengklasifikasikan kemampuan peserta didik menjadi tiga golongan, yaitu peserta didik yang diperkirakan mampu menyelesaikan program sesuai dengan waktu yang disediakan, peserta didik yang diperkirakan akan mampu menyelesaikan program lebih cepat dari waktu yang ditetapkan, dan peserta didik diperkirakan akan terlambat atau tidak dapat menyelesaikan program sesuai waktu yang telah ditetapkan. Dari penggolongan ini maka teknik layanan yang dapat dilakukan meliputi kelompok belajar homogen, layanan individual dan layanan pembelajaran dengan kelas khusus.

3. Pendekatan pengembangan, pendekatan ini merupakan upaya diagnostik yang dilakukan guru selama berlangsungnya pembelajaran. Sasarannya agar peserta didik dapat segera mengatasi hambatan - hambatan yang dialami selama mengikuti pembelajaran.

b. Program Pengayaan

Pengayaan adalah kegiatan tambahan yang diberikan kepada peserta didik yang telah mencapai ketuntasan belajar yang diamaksudkan untuk menambah wawasan atau memeperluas pengetahuannya dalam materi pelajaran yang telah dipelajarinya. Disamping itu pembelajaran pengayaan bisa diartikan memberikan pemahaman yang lebih dalam dari pada sekedar standar kompetensi dalam kurikulum. Pengayaan dapat juga diartikan sebagai pengalaman atau kegiatan peserta didik yang melampaui persyaratan minimal yang ditentukan oleh kurikulum dan tidak semua peserta didik dapat melakukannya.

Program pengayaan merupakan kegiatan yang diperuntukkan bagi peserta didik yang memiliki kemampuan akademik yang tinggi yang berarti mereka adalah peserta didik yang tergolong cepat dalam menyelesaikan tugas belajarnya. Selain itu, Pembelajaran pengayaan merupakan pembelajaran tambahan dengan tujuan untuk memberikan kesempatan pembelajaran baru bagi peserta didik yang memiliki kelebihan sedemikian sehingga mereka dapat mengoptimalisasikan perkembangan minat, bakat dan kecakapan.
Sedangkan menurut Prayitno, kegiatan pengayaan merupakan suatu bentuk layanan yang diberikan kepada seorang atau beberapa orang peserta didik

yang sangat cepat dalam belajar. Mereka memerlukan tugas-tugas tambahan yang terencana untuk menambah memperluas pengetahuan dan keterampilan yang telah dimiliknya dalam kegiatan pembelajaran sebelumnya.

Kegiatan pengayaan ini ada dua macam, yaitu ;

a. Pengayaan horizontal, yaitu upaya memberikan tugas sampingan yang akan memperkaya pengetahuan peserta didik mengenai materi yang sama.
b. Pengayaan vertikal, yaitu kegiatan pengayaan yang berupa peningkatan dari tingkat pengetahuan yang sedang diajarkarkan ke tingkat yang lebih tinggi, sehingga peserta didik maju dari satuan pelajaran sedang yang diajarkan kesatuan pelajaran berikutnya menurut kemampuan dan kecerdasannya sendiri.

Bentuk Pelaksanaan Pembelajaran Pengayaan dapat dilakukan sebagai berikut:

1. ***Belajar kelompok,*** sekelompok peserta didik yang memiliki minat tertentu diberikan pembelajaran bersama pada jam–jam sekolah biasa, sambil mengikuti teman–temannya yang mengikuti pembelajaran remedial karena belum mencapai ketuntasan.
2. ***Belajar mandiri,*** yaitu secara mandiri peserta didik belajar mengenai sesuatu yang diminati.
3. ***Pembelajaran berbasis tema***, yaitu memadukan kurikulum dibawah tema besar sehingga peserta didik dapat mempelajari hubungan antara berbagai disiplin ilmu.
4. ***Pemadatan kurikulum***, yaitu pemberian pembelajaran hanya untuk kompetensi / materi yang belum diketahui peserta didik. Dengan demikian, tersedia waktu bagi peserta didik untuk memperoleh kompetensi/materi baru, atau bekerja proyek secara mandiri sesuai dengan kapasitas maupun kapabilitas masing–masing.

Tujuan pengayaan selain untuk meningkatakan pemahaman dan wawasan tehadap materi yang sedang atau telah dipelajarinya, juga agar peserta didik

dapat belajar secara optimal baik dalam hal pendayagunaan kemampuannya maupun perolehan dari hasil belajar.

Kegiatan program pengayaan diawali dari kegiatan pembelajaran atau dengan penyajian pelajaran terlebih dahulu dengan mengacu kepada kriteria belajar tuntas. Pelaksanaan program pengayaan didasarkan pada hasil tes formatif atau sumatif yang fungsinya sebagai *feed back* bagi guru dalam rangka memperbaiki kegiatan pembelajaran,

Sebagai dasar diberikannya pembelajaran pengayaan, sebelumnya dapat dilakukan tindakan berikut ini:

a. Identifikasi kemampuan belajar berdasarkan jenis serta tingkat kelebihan belajar peserta didik misal belajar lebih cepat, menyimpan informasi lebih mudah, keingintahuan lebih tinggi, berpikir mandiri, superior dan berpikir abstrak, memiliki banyak minat;
b. Identifikasi kemampuan berlebih peserta didik dapat dilakukan antara lain melalui : tes IQ, tes inventori, wawancara, pengamatan, dsb

Dari hasil penilaian peserta didik akan terdapat dua kemungkinan : Bagi peserta didik yang taraf penguasaannya kurang dari 75% perlu diberikan perbaikan (*remedial teaching*). Bagi peserta didik yang taraf penguasaanya lebih dari 75% perlu diberikan pengayaan. Pelaksanaan pengayaan ini bisa dilakukan baik di dalam atau di luar jam tatap muka.

Pembelajaran pengayaan dapat pula dikaitkan dengan kegiatan penugasan terstruktur dan kegiatan mandiri tidak terstruktur. Penilaian hasil belajar kegiatan pengayaan, tentu tidak sama dengan kegiatan pembelajaran biasa, tetapi cukup dalam bentuk portofolio, dan harus dihargai sebagai nilai tambah (lebih) dari peserta didik yang normal.

Tim Pengembang Kurikulum sekolah yang selanjutnya disebut TPK sekolah adalah tim yang ditetapkan oleh kepala sekolah yang bertugas untuk merancang dan mengembangkan kurikulum, yang terdiri atas wakil kepala sekolah, pendidik, tenaga kependidikan, Guru BK/konselor, dan kepala sekolah sebagai ketua merangkap anggota.

Uraian Prosedur Kerja Pelaksanaan Pembelajaran Remedial dan Pengayaan:

1. Kepala sekolah menugaskan wakil kepala sekolah bidang kurikulum dan TPK sekolah menyusun rencana kegiatan dan rambu-rambu pelaksanaan pembelajaran remedial dan pembelajaran pengayaan.
2. Kepala sekolah memberikan arahan teknis tentang program remedial dan pengayaan yang sekurang-kurangnya mencakup:
   a. Dasar pelaksanaan pembelajaran remedial dan pengayaan;
   b. Tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan pembelajaran remedial dan pengayaan;
   c. Manfaat pembelajaran remedial dan pengayaan;
   d. Hasil yang diharapkan dari pembelajaran remedial dan pengayaan
   e. unsur yang terlibat dan uraian tugas dalam pelaksanaan pembelajaran remedial dan pengayaan
3. Wakil kepala sekolah bidang kurikulum bersama TPK sekolah menyusun rencana kegiatan dan rambu-rambu pelaksanaan pembelajaran remedial dan pengayaan sekurang-kurangnya berisi uraian kegiatan, sasaran/hasil, pelaksana, dan jadwal pelaksanaan.
4. Kepala sekolah bersama wakil kepala sekolah bidang kurikulum /TPK sekolah dan guru/MGMP membahas rencana kegiatan dan rambu - rambu pelaksanaan pembelajaran remedial dan pengayaan.
5. Kepala sekolah menandatangani rencana kegiatan dan rambu-rambu pelaksanaan pembelajaran remedial dan pengayaan.
6. Guru/MGMP menentukan jenis program remedial atau pengayaan berdasarkan pencapaian kompetensi peserta didik dengan menggunakan analisis ketuntasan KKM, dengan acuan:
   a. Program remedial jika pencapaian kompetensi peserta didik kurang dari nilai KKM,
   b. Program pengayaan jika pencapaian kompetensi peserta didik lebih atau sama dengan nilai KKM;
7. Guru/MGMP melaksanakan program pembelajaran pengayaan dan pembelajaran remedial berdasarkan klasifikasi hasil pencapaian kompetensi peserta didik.

8. Guru/MGMP melaksanakan penilaian bagi peserta didik yang mengikuti program pengayaan yang hasilnya dimasukkan dalam portofolio.
9. Guru/MGMP melaksanakan penilaian ulang bagi peserta didik yang mengikuti remedial dan hasilnya sebagai nilai pencapaian kompetensi peserta didik

D. Aktifitas Pembelajaran

Pertama-tama peserta diklat dibagi menjadi beberapa kelompok dengan masing-masing kelompok terdiri dari 5 orang. Masing-masing kelompok menyimak dan membaca Penggunaan hasil penilaian dan evaluasi. Selanjutnya peserta dalam kelompok berdiskusi untuk saling bertanya tentang materi yang sudah diberikan. Masing-masing kelompok diminta menggali informasi dari berbagai sumber untuk melengkapi informasi mengenai penggunaan hasil penilaian dan evaluasi. Dengan bantuan LK 1.

LK 1

(Analisis Kasus)

Kasus 1. Pak Budi adalah guru Bahasa Indonesia di kelas X. Dari hasil akhir penilaian kelas pada KD 3.5 diketahui bahwa dari 30 peserta didik ada 6 orang peserta didik yang mendapat nilai dibawah 2,67, ada 15 peserta didik yang nilainya di atas 3. **Kasus 2** Pada pembelajaran KD 3. 6, Pak Budi, guru bahasa Indonesia di kelas X mendapatkan bahwa ada 20 peserta didik yang nilainya dibawah 2,67 , sementara sisanya di atas 2,67.
Analisis kasus diatas lalu uraikan dengan bantuan pertanyaan di bawah ini:

1. Hal-hal apa yang harus diperhatikan pak budi sebelum melakukan kegiatan remedi atau pengayaan? 2. Bentuk remedi atau pengayaan apa yang harus dilakukan oleh pak budi? 3. Apa yang harus pak Budi lakukan sebelum melanjutkan ke KD berikutnya pada kasus 1 dan kasus 2
Uraian **hasil** diskusi: Kasus 1: ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- Kasus 2: ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- ---------- ----------

Selanjutnya kelompok menyusun presentasi hasil diskusi. Di akhir sesi setiap kelompok mempresentasikan hasil diskusi kelompok dan mencatat setiap saran dan pertanyaan dari kelompok lain untuk melengkapi laporan hasil diskusi kelompoknya. Fasilitator mendampingi dan memandu setiap kegiatan pembelajaran yang dilakukan oleh peserta diklat.

E. Latihan/Kasus/Tugas 1

1. Uraikan konsep pembelajaran tuntas
2. Tentukan KKM untuk penilaian sikap, pengetahuan dan keterampilan Untuk mapel ang anda ajarkan
3. Uraikan apa yang harus dilakukan agar siswa anda mencapai KKM tersebut, dan apa yang harus dilakukan bila siswa Anda tidak mencapai KKM tersebut.

F. Rangkuman

Penilaian dalam Permendikbud Nomor 104 Tahun 2014 adalah proses pengumpulan dan pengolahan informasi untuk mengukur pencapaian hasil peserta didik. Lebih lanjut dijelaskan bahwa penilaian hasil belajar oleh pendidik dilakukan untuk memantau proses, kemajuan belajar, dan perbaikan hasil belajar peserta didik secara berkesinambungan.

Guru menggunakan penilaian profesional mereka untuk menafsirkan dan menggunakan informasi ini. Hasil penilaian diharapkan dapat membantu peserta didik. Penilaian dapat memotivasi peserta didik untuk mengambil langkah-langkah pembelajaran berikutnya. Penilaian dan evaluasi juga berfungsi sebagai informasi untuk menentukan ketuntasan belajar peserta didik.

Ketuntasan belajar dalam satu semester adalah keberhasilan peserta didik menguasai kompetensi dari sejumlah mata pelajaran yang diikutinya dalam satu semester. Ketuntasan belajar dalam setiap tahun ajaran adalah keberhasilan peserta didik pada semester ganjil dan genap dalam satu tahun ajaran. Ketuntasan dalam tingkat satuan pendidikan adalah keberhasilan peserta didik menguasai kompetensi seluruh mata pelajaran dalam suatu satuan pendidikan untuk menentukan kelulusan peserta didik dari satuan pendidikan.

Ketuntasan belajar untuk sikap (KD pada KI1 dan KI 2) ditetapkan dengan predikat Baik (B). Ketuntasan belajar untuk pengetahuan ditetapkan dengan skor rerata 2,67 untuk keterampilan ditetapkan dengan capaian optimum 2,67.

G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Kerjakan soal evaluasi no 1 sd 10, Cocokkan jawaban latihan Anda dengan kunci jawaban yang ada di bawah ini. Setiap jawaban yang tepat diberi skor 5. Jumlahkan jawaban benar yang Anda peroleh.

Gunakan rumus di bawah ini untuk mengukur tingkat penguasaan Anda terhadap Kegiatan Belajar 1.

$$\text{Persentase tingkat penguasaan materi} = \frac{\text{Jumlah jawaban benar}}{10} \text{ x } 100\%$$

Bila tingkat penguasaan materi 80% atau lebih, berarti Anda dapat melanjutkan ke Kegiatan Belajar selanjutnya. Tetapi bila tingkat penguasaan Anda masih di bawah 80 %, Anda harus mengulangi Kegiatan Belajar 1, terutama bagian yang belum Anda kuasai.

Kegiatan Pembelajaran 2:

Pemanfaatan Informasi Hasil Penilaian dan Evaluasi

A. Tujuan

Setelah mempelajari materi tentang penggunaan informasi hasil penilaian dan evaluasi di kegiatan pembelajaran 2 ini, peserta diharapkan mampu mengkomunikasikan hasil penilaian dan evaluasi kepada pemangku kepentingan dan memanfaatkannya untuk meningkatkan hasil pembelajaran.

B. Indikator Pencapaian Kompetensi

1. Pengkomunikasian hasil penilaian dan evaluasi kepada pemangku kepentingan.
   - 1.1 Memutuskan hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran yang diperoleh peserta didik pada mata pelajaran yang diampu
   - 1.2 Mentransfer hasil keputusan penilaian dan evaluasi pembelajaran mata pelajaran yang diampu pada pemangku kepentingan
2. Pemanfaatan informasi hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.
   - 2.1 Menemukan manfaat hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran
   - 2.2 Merumuskan tindakan perbaikan kualitas pembelajaran berdasarkan hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran pada mapel yang diampu.
   - 2.3 Merencanakan program perbaikan pembelajaran sesuai hasil evaluasi pembelajaran pada mapel yang diampu untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

C. Uraian Materi

a. Pelaporan hasil penilaian

Hasil penilaian yang diperoleh peserta didik pada akhir semester dilaporkan dalam bentuk rapor. Rapor atau Laporan Pencapaian Kompetensi Peserta Didik ini menjadi dokumen resmi yang mencatat hasil capaian peserta didik selama proses pembelajaran di satuan pendidikan. Rapor harus memuat aspek-aspek pembelajaran peserta didik.

Pengembangan Laporan Pencapaian Kompetensi Peserta Didik pada dasarnya merupakan wewenang sekolah yang dikoordinasikan dengan Dinas Pendidikan Kabupaten/Kota. Namun demikian, pemerintah pusat dalam hal ini kementrian pendidikan dan kebudayaan membantu sekolah mengembangkan Laporan Pencapaian Kompetensi Peserta Didik yang dapat menjadi acuan bagi sekolah dalam penyusunan rapor.

Penilaian pendidikan pada jenjang pendidikan dasar dan menengah terdiri atas laporan hasil penilaian oleh pendidik yang berbentuk:

1) Nilai dan deskripsi pencapaian kompetensi, untuk hasil penilaian kompetensi pengetahuan dan keterampilan termasuk penilaian hasil pembelajaran tematik-terpadu.
2) Nilai dan deskripsi pencapaian kompetensi, untuk hasil penilaian kompetensi pengetahuan dan keterampilan termasuk penilaian hasil pembelajaran tematik-terpadu.
3) Deskripsi sikap, untuk hasil penilaian kompetensi sikap spiritual dan sikap sosial.

Penilaian oleh pendidik dilaksanakan secara berkesinambungan (terus-menerus) untuk memantau proses, kemajuan, dan perbaikan hasil dalam bentuk ulangan harian, ulangan tengah semester, ulangan akhir semester, dan ulangan kenaikan kelas. Penilaian oleh pendidik pada dasarnya digunakan untuk menilai pencapaian kompetensi peserta didik, dasar memperbaiki proses pembelajaran, dan bahan penyusunan laporan kemajuan Pencapaian Kompetensi peserta didik.

Laporan Pencapaian Kompetensi peserta didik merupakan dokumen penghubung antara sekolah dengan orang tua peserta didik maupun dengan pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk mengetahui kompetensi peserta didik. Oleh karena itu, laporan Pencapaian Kompetensi peserta didik harus komunikatif, informatif, dan komprehensif (menyeluruh) sehingga dapat memberikan gambaran mengenai hasil belajar peserta didik dengan jelas dan mudah dimengerti.

Bentuk Laporan hasil pembelajaran yang dilakukan oleh pendidik sesuai Permendikbud nomor 104 tahun 2014 dalam bentuk sebagai berikut.

1. Pelaporan oleh Pendidik. Laporan hasil penilaian oleh pendidik dapat berbentuk laporan hasil ulangan harian, ulangan tengah semester, ulangan akhir semester.
2. Pelaporan oleh Satuan Pendidikan. Rapor yang disampaikan oleh pendidik kepada kepala sekolah/madrasah dan pihak lain yang terkait (misal: wali kelas, guru Bimbingan dan Konseling, dan orang tua/wali). Pelaporan oleh Satuan Pendidikan meliputi:
   a) hasil pencapaian kompetensi dan/atau tingkat kompetensi kepada orangtua/wali peserta didik dalam bentuk buku rapor;
   b) pencapaian hasil belajar tingkat satuan pendidikan kepada dinas pendidikan kabupaten/kota dan instansi lain yang terkait; dan
   c) hasil ujian Tingkat Kompetensi kepada orangtua/wali peserta didik dan dinas pendidikan.
      1) Nilai Untuk Rapor Hasil belajar yang dicantumkan dalam Rapor berupa: untuk ranah sikap menggunakan skor modus 1,00 – 4,00 dengan predikat Kurang (K), Cukup (C), Baik (B), dan Sangat Baik (SB);
      2) untuk ranah pengetahuan menggunakan skor rerata 1,00 – 4,00 dengan predikat D – A.
      3) untuk ranah keterampilan menggunakan skor optimum 1,00 – 4,00 dengan predikat D – A.

b. Memberikan informasi kepada orang tua dan pihak-pihak yang berkepentingan *(stakeholder*)

Penilaian digunakan untuk pelaporan dan menggambarkan kemajuan belajar peserta didik kepada orang tua. Hal ini perlu dilakukan karena orang tua adalah partner guru dalam proses mendidik peserta didik, selain itu pelaporan itu sebagai bentuk tanggung jawab guru terhadap orangtua dan yang telah menitipkan anaknya di sekolah dan stake holder yang berkepentingan. Guru perlu mengumpulkan dan menginterpretasikan informasi yang valid dan dapat diandalkan untuk berbagi dengan orang tua. Guru membuat penilaian tentang prestasi dan kemajuan dengan melihat informasi penilaian yang telah mereka kumpulkan. Informasi yang dibagikan kepada orang tua ini termasuk:

- berbagi informasi tentang proses belajar dan prestasi peserta didik;
- melibatkan orang tua dan keluarga dalam keputusan-keputusan yang mempengaruhi proses belajar dan kesejahteraan anak;dan
- merayakan keberhasilan peserta didik.

Tujuan melibatkan orangtua dengan memberikan informasi hasil belajar peserta didik adalah karena orang tua yang memiliki peran besar dalam perkembangan anak sangat mempengaruhi motivasi peserta didik untuk belajar atau tidak belajar.

c. Memanfaatkan informasi hasil penilaian dan evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran

Tersedianya informasi rinci tentang apa yang dikuasai dan dapat melakukan peserta didik menjadi dasar bagi guru untuk merespon kebutuhan belajar peserta didik. Data penilaian berkualitas tinggi dapat memberikan informasi yang diperlukan tersebut. Akan tetapi ada banyak hal lain yang diperlukan untuk meningkatkan praktek pengajaran agar memberikan dampak yang besar pada pembelajaran peserta didik.

Berikut kondisi yang diperlukan agar penggunaan data penilaian untuk memiliki dampak yang diharapkan menurut Timperley (2009):

a. Data memberikan informasi kurikulum yang relevan bagi guru,
b. Informasi harus dilihat oleh guru sebagai sesuatu yang memberikan informasi untuk pengajaran dan pembelajaran, bukan sekedar refleksi dari kemampuan masing-masing peserta didik dan yang akan digunakan untuk menyortir, menggolongkan dan memberi label pada peserta didik.
c. Guru harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang makna data penilaian untuk membuat penyesuaian dalam praktek pembelajaran.
d. Kepala sekolah harus bisa melakukan diskusi dengan guru untuk membahas bersama makna data penilaian.
e. Guru perlu meningkatkan pengetahuan pedagogisnya agar dapat melakukan penyesuaian pada pengajarannya di kelas terkait dengan menanggapi informasi penilaian yang ada.
f. Kepala sekolah perlu tahu bagaimana untuk memimpin perubahan dalam pemikiran dan praktek pengajaran yang diperlukan bagi guru untuk menggunakan data penilaian.
g. Semua elemen di sekolah harus dapat terlibat dalam siklus sistematis - berdasarkan bukti untuk membangun pengetahuan yang relevanbagi keterampilan yang telah diidentifikasi di atas.

Gambar 2. 1 Siklus penggalian sistematis dan pembangunan pemahaman guru untuk meningkatkan keberhasilan peserta didik

Proses penggalian yang diilustrasikan dalam Gambar 2.1 Siklus dimulai dengan mengidentifikasi pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan peserta didik untuk menjembatani kesenjangan antara pengetahuan dan keterampilan yang sudah mereka kuasai dan apa mereka perlu kuasai untuk memenuhi persyaratan kurikulum atau lainnya yang relevan. Informasi penilaian yang terkait kurikulum diperlukan untuk analisis kebutuhan belajar peserta didik yang lebih rinci. Jenis data ini lebih berguna lagi untuk mendiagnosis kebutuhan belajar peserta didik dibanding penilaian yang lebih terfokus pada mengidentifikasi prestasi normatif peserta didik, tetapi tidak terkait dengan kurikulum.

Asumsi sebelumnya adalah bahwa bila guru memiliki informasi seperti pada siklus di atas, mereka akan mampu menindaklanjutinya untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik.

Bagian selanjutnya dari siklus dalam pada Gambar 2.1 mengharuskan guru untuk memperdalam pengetahuan profesional dan memperbaiki keterampilan mereka.

Bagian akhir dari siklus pada Gambar 2.1 juga melibatkan pengetahuan tentang dan penggunaan Informasi penilaian. Mengingat konteks dimana guru bekerja cukup bervariasi, tidak ada jaminan bahwa suatu kegiatan tertentu akan memiliki hasil sesuai yang diharapkan, karena dampak tergantung pada konteks di mana perubahan itu terjadi. Penelitian yang dilakukan Timperley (Timperley et al., 2008) mengidentifikasi bahwa efektivitas perubahan tergantung pada pengetahuan dan keterampilan peserta didik, guru dan pemimpin mereka. Agar menjadi efektif, guru perlu menilai peserta didiknya dengan berbagai cara informal dan formal.

D. Aktifitas Pembelajaran

Pertama-tama peserta diklat dibagi menjadi beberapa kelompok dengan masing-masing kelompok terdiri dari 5 orang. Masing-masing kelompok menyimak dan membaca Penggunaan hasil penilaian dan evaluasi. Selanjutnya peserta dalam kelompok berdiskusi untuk saling bertanya tentang materi yang sudah diberikan. Selanjutnya masing-masing kelompok diminta menggali informasi dari berbagai sumber untuk melengkapi informasi mengenai penggunaan hasil penilaian dan evaluasi dengan bantuan LK 3

LK 2

(Diskusi Kelompok)

Elemen Dalam Raport

A. Elemen utama	**Keterangan**
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
B. Elemen Tambahan:	
1.	
2.	

Selanjutnya kelompok berdiskusi kembali dan menyusun presentasi hasil diskusi. Pada akhirnya setiap kelompok mempresentasikan hasil diskusi kelompok dan mencatat setiap saran dan pertanyaan dari kelompok lain untuk melengkapi laporan hasil diskusi kelompoknya. Fasilitator mendampingi dan memandu setiap kegiatan pembelajaran yang dilakukan oleh peserta diklat.

E. Latihan/Kasus/Tugas

Jawablah Pertanyaan-Pertanyaan Berikut :

1. Mengapa guru dan satuan pendidikan harus membuat laporan penilaian?
2. Mengapa guru/ satuan pendidikan harus menginformasikan hasil penilaian kepada orang tua peserta didik dan *stakeholder?*
3. Informasi apa saja dari hasil penilaian yang dibagikan kepada orang tua peserta didik?
4. Kondisi apa yang diperlukan agar penilaian dapat bermanfaat pada peningkatan proses pembelajaran selanjutnya?

F. Rangkuman

Rapor ini menjadi dokumen resmi yang mencatat hasil capaian peserta didik selama proses pembelajaran di satuan pendidikan. Bentuk Laporan hasil pembelajaran yang dilakukan oleh pendidik dalam bentuk sebagai berikut.

1. Pelaporan oleh Pendidik. Laporan hasil penilaian oleh pendidik dapat berbentuk laporan hasil ulangan harian, ulangan tengah semester, ulangan akhir semester.
2. Pelaporan oleh Satuan Pendidikan. Rapor yang disampaikan oleh pendidik kepada kepala sekolah/madrasah dan pihak lain yang terkait (misal: wali kelas, guru Bimbingan dan Konseling, dan orang tua/wali).

Guru perlu mengumpulkan dan menginterpretasikan informasi yang valid dan dapat diandalkan untuk berbagi dengan orang tua.

G. Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Kerjakan Evaluasi no 10 sd 15, Cocokkan jawaban latihan Anda dengan kunci jawaban yang ada di halaman terakhir. Setiap jawaban yang benar diberi skor 2. Jumlahkan jawaban benar yang Anda peroleh.

Gunakan rumus di bawah ini untuk mengukur tingkat penguasaan Anda terhadap Kegiatan Belajar 1.

$$\text{Persentase tingkat penguasaan materi} = \frac{\text{Jumlah jawaban benar}}{10} \text{ x } 100\%$$

Bila tingkat penguasaan materi 80% atau lebih, berarti Anda dapat melanjutkan ke Kegiatan Belajar selanjutnya. Tetapi bila tingkat penguasaan Anda masih di bawah 80 %, Anda harus mengulangi Kegiatan Belajar 1, terutama bagian yang belum Anda kuasai.

Kunci Jawaban Latihan/Kasus/Tugas

Tugas 1

1. Ketuntasan belajar menurut Permendikbud 104 tahun 2014 adalah ketuntasan penguasaan substansi dan ketuntasan belajar dalam konteks kurun waktu belajar. Ketuntasan penguasaan substansi yaitu ketuntasan belajar KD yang merupakan tingkat penguasaan peserta didik atas KD tertentu pada tingkat penguasaan minimal atau diatasnya, sedangkan ketuntasan belajar dalam konteks kurun waktu belajar terdiri atas ketuntasan belajar dalam setiap semester, setiap tahun ajaran dan tingkat satuan pendidikan.
2. Ketuntasan belajar untuk sikap (KD pada KI1 dan KI 2) ditetapkan dengan predikat Baik (B).

   Ketuntasan belajar untuk pengetahuan ditetapkan dengan skor rerata 2,67 untuk keterampilan ditetapkan dengan capaian optimum 2,67.
3. Dalam Permendikbud 104 tahun 2014 juga dicantumkan bahwa untuk mata pelajaran yang belum tuntas pada semester berjalan dituntaskan melalui pembelajaran remedi sebelum memasuki semester berikutnya.

Tugas 2

1. Penilaian oleh pendidik dilaksanakan secara berkesinambungan (terus-menerus) untuk memantau proses, kemajuan, dan perbaikan hasil dalam bentuk ulangan harian, ulangan tengah semester, ulangan akhir semester, dan ulangan kenaikan kelas. Penilaian oleh pendidik pada dasarnya digunakan untuk menilai pencapaian kompetensi peserta didik, dasar memperbaiki proses pembelajaran, dan bahan penyusunan laporan kemajuan Pencapaian Kompetensi peserta didik.
2. Karena laporan Pencapaian Kompetensi peserta didik merupakan dokumen penghubung antara sekolah dengan orang tua peserta didik maupun dengan pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk mengetahui kompetensi peserta didik. Hal ini perlu dilakukan karena orang tua adalah partner guru dalam proses mendidik peserta didik, selain itu pelaporan itu sebagai bentuk

tanggung jawab guru terhadap orangtua dan yang telah menitipkan anaknya di sekolah dan stake holder yang berkepentingan.

3. Data memberikan informasi kurikulum yang relevan bagi guru,
   a. Informasi harus dilihat oleh guru sebagai sesuatu yang memberikan informasi untuk pengajaran dan pembelajaran, bukan sekedar refleksi dari kemampuan masing-masing peserta didik dan yang akan digunakan untuk menyortir, menggolongkan dan memberi label pada peserta didik.
   b. Guru harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang makna data penilaian untuk membuat penyesuaian dalam praktek pembelajaran.
   c. Kepala sekolah harus bisa melakukan diskusi dengan guru untuk membahas bersama makna data penilaian.
   d. Guru perlu meningkatkan pengetahuan pedagogisnya agar dapat melakukan penyesuaian pada pengajarannya di kelas terkait dengan menanggapi informasi penilaian yang ada.
   e. Kepala sekolah perlu tahu bagaimana untuk memimpin perubahandalam pemikiran dan praktek pengajaran yang diperlukan bagi guru untuk menggunakan data penilaian.
   f. Semua elemen di sekolah harus dapat terlibat dalam siklus sistematis - berdasarkan bukti untuk membangun pengetahuan yang relevanbagi keterampilan yang telah diidentifikasi di atas.

Evaluasi

A. Penilaian Sikap

Penilaian Sikap menggunakan format penilaian sikap, dimana aspek yang dinilai adalah: Kerjasama, tanggungjawab dan Disiplin

B. Penilaian Keterampilan

Penilaian Keterampilan menggunakan format penilaian keterampilan, berupa penilaian portofolio dari tugas-tugas yang dikerjakan.

C. Penilaian Pengetahuan

Beri tanda silang (X) pada pilihan jawaban yang benar

1. Penilaian dilakukan untuk …
   a. Menentukan apakah peserta didik kita termasuk dalam kelompok yang cerdas atau kurang cerdas
   b. Memantau proses, kemajuan belajar dan perbaikan hasil belajar peserta didik secara berkesinambungan
   c. Mendapatkan informasi sebagai bahan laporan performance guru selama megajar
   d. Prasyarat kelulusan peserta didik

2. Waktu penilaian adalah…
   a. Pada akhir semester
   b. Di awal semester
   c. Selama proses pembelajaran
   d. Di akhir tahun

3. Yang dimaksud dengan ketuntasan belajar adalah…
   a. Peserta didik telah menyelesaikan masa pembelajarannya
   b. Peserta didik menyelesaikan suatu unit pembelajaran atau suatu KD tertentu.

c. Peserta didik telah menguasai secara tuntas standar kompetensi atas KD tertentu pada tingkat penguasaan minimal atau diatasnya.
d. Peserta didik telah melewati masa pembelajaran dalam setiap semester, setiap tahun ajaran dan tingkat satuan pendidikan

4. Fungsi Kriteria Ketuntasan minimal diantaranya
   a. Sebagai acuan bagi peserta didik dalam menyiapkan diri mengikuti penilaian pembelajaran.
   b. Sebagai acuan bagi pengajar dalam memilah mana pembelajaran yang akan diberikan mana yang tidak perlu.
   c. Untuk mencari tahu seberapa baik peserta didik mereka atau sejauh mana kesuksesan guru dalam mengajar
   d. Dapat di rubah sesuai dengan hasil pencapaian peserta didik secara keseluruhan.

5. Remedial dilaksanakan..
   a. Di dalam kelas selama waktu pembelajaran
   b. Diluar jam pelajaran sebagai pelajaran tambahan
   c. Di akhir semester
   d. Di akhir tahun saat akan kenaikan kelas

6. Bila peserta didik yang harus menjalani remedial lebih dari 20% tetapi kurang dari 50% maka bentuk remedial yang dilakukan adalah…
   a. Pemberian pembelajaran ulang dengan metode dan media yang berbeda
   b. Pemberian tugas-tugas kelompok
   c. Pemberian bimbingan secara khusus
   d. Pemberian pengajar khusus dari luar sekolah

7. Pelaksanaan Remedi menurut Permendikbud 104 tahun 2014 adalah..
   a. Diberikan pada semester berikutnya.
   b. Diberikan di tahun ajaran berikutnya.
   c. Diberikan sebelum memasuki semester berikutnya
   d. Diberikan pada hari yang sama

8. Yang dimaksud dengan pengayaan vertikal adalah…
   a. Memberikan tugas sampingan yang akan memperkaya pengetahuan peserta didik mengenai materi yang sama.
   b. Agar peserta lebih menguasai bahan pelajaran dengan cara membuat ringkasan materi pelajaran.
   c. Kegiatan pengayaan berupa peningkatan dari tingkat pengetahuan yang sedang diajarkan ke tingkat yang lebih tinggi.
   d. Menambah wawasan peserta didik yang berkaitan dengan mata pelajaran yang diberikan guru dengan cara membaca surat kabar atau buku-buku diperpustakaan dengan sumber-sumber belajar lain.

9. Penyusunan rencana kegiatan dan rambu-rambu pelaksanaan pembelajaran remedial dan pembelajaran pengayaan dikerjakan oleh…
   a. Guru
   b. Kepala sekolah
   c. Wakasek kurikulum
   d. Komite

10. Pendekatan kuratif dalam remedial dilakukan dapat dilakukan dengan metode…
   a. Pengulangan dan Pengayaan
   b. Pengulangan dan tindakan preventif
   c. Pengayaan dan tindakan preventif
   d. Pengulangan dan diagnostik.

11. Kondisi yang diperlukan agar penggunaan data penilaian peserta didik memiliki dampak adalah…
   a. Guru harus meningkatkan pengetahuan pedagogisnya agar dapat membuat penyesuaian dalam praktek mengajarnya.
   b. Orangtua ikut berperan aktif dalam proses pembelajaran.
   c. Sekolah memiliki fasilitas pembelajaran yang bertekhnologi tinggi.
   d. Guru menguasai keterampilan IT yang tinggi.

12. Laporan tambahan yang diberikan kepada siswa berisi:
    a. Keterangan kemajuan secara umum dan daftar kesalahan siswa selama belajar
    b. Catatan kekurangan siswa dan catatan kehadiran siswa
    c. Catatan kehadiran siswa dan harapan-harapan siswa
    d. Keterangan kemajuan secara umum dan catatan kehadiran siswa

13. Yang termasuk dalam siklus penggalian sistematis dan pembangunan pemahaman guru untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik adalah…
    a. Informasi penilaian terkait kurikulum
    b. Pengetahuan dan keterampilan apa yang dimiliki sebagai guru
    c. Prestasi normative peserta didik
    d. Partisipasi kepala sekolah.

14. Data penilaian seperti apa yang diperlukan agar guru dapat membuat perubahan yang berarti dalam proses mengajarnya…
    a. Data penilaian sikap
    b. Data penilaian keterampilan
    c. Data penilaian pengetahuan
    d. Data penilaian secara rinci yang terkait dengan kurikulum.

15. Salah satu prinsip yang teridentifikasi dalam menggunakan informasi penilaian dan penggalian profesional adalah…
    a. Keterlibatan kepala sekolah dalam proses penggalian penilaian
    b. Pengetahuan dan keterampilan yang dikembangkan terintegrasi pada kegiatan yang runut
    c. Mempertanyakan kebutuhan siswa
    d. Mempertimbangkan dampak apa yang ditimbulkan dari tindakan guru

Kunci Soal

No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Jawaban	B	C	C	A	A	B	C	C	C	A	A	D	B	D	B

Penutup

Dari uraian pada kegiatan pembelajaran satu dan dua dapat disimpulkan bahwa salah satu manfaat informasi hasil penilaian dan evaluasi adalah untuk menentukan ketuntasan belajar peserta didik dan merancang program remedial dan pengayaan.

Salah satu yang paling penting dari penggunaan informasi hasil penilaian dan evaluasi adalah bagaimana pendidik memanfaatkan informasi ini untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dalam proses pembelajaran sehari-hari. Selain itu pendidik memiliki kewajiban untuk mengkomunikasikan hasil penilaian kepada orangtua dan pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholder).*

Setelah mempelajari modul ini diharapkan guru pembelajar dapat memahami penggunaan hasil belajar dan evaluasi bagi perbaikan praktek mengajar yang pada akhirnya meningkatkan hasil belajar peserta didik. Hal ini tentunya tidak cukup berhenti sebatas teori dan pembelajaran saat pelatihan saja. Akan tetapi yang paling penting adalah komitmen guru untuk mempraktekkannya dalam proses pembelajaran sehari-hari.

.

Glossarium

Pembelajaran tuntas :	pendekatan pembelajaran untuk memastikan bahwa semua peserta didik menguasai hasil pembelajaran yang diharapkan dalam suatu unit pembelajaran sebelum berpindah ke unit pembelajaran berikutnya.
Standar Nasional Pendidikan Standar Nasional Pendidikan (SNP):	Kriteria minimal tentang berbagai aspek yang relevan dalam pelaksanaan sistem pendidikan nasional dan harus dipenuhi oleh penyelenggara dan/atau satuan pendidikan di seluruh wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia. Terdiri dari 8 SNP
Penilaian :	proses pengumpulan dan pengolahan informasi untuk mengukur pencapaian hasil peserta didik.
Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM):	Kriteria paling rendah untuk menyatakan peserta didik mencapai ketuntasan
Penilaian Acuan Kriteria (PAK):	penilaian yang dalam menginterpretasikan hasil pengukuran secara langsung didasarkan pada standar performansi tertentu yang ditetapkan.
Penilaian Acuan Norma (PAN):	penilaian yang menggunakan acuan pada rata-rata kelompok. Dengan demikian dapat diketahui posisi ke-mampuan siswa dalam kelompoknya.
Pengajaran remedial:	pengajaran yang bersifat kuratif (penyembuhan) dan atau korektif (perbaikan).
Pendekatan kuratif:	Pendekatan yang dilakukan setelah program pembelajaran yang pokok selesai dilaksanakan dan dievaluasi, guru akan menjumpai beberapa bagian di peserta didik yang tidak mampu menguasai seluruh bahan yang telah disampaikan.

Daftar Pustaka

. Timperley, H. S. *Teacher professional learning and development.* International Academy of Education / International Bureau of Education, Netherlands: 2008

AIS ACT, *Teacher's Guide to Assesment*, Catholic Education Office, Canberra:2011

Anna Rif'atul Mahmudah, *Pelaksanaan Program Remedial dan Pengayaan dalam meningkatkan Prestasi belajar PAI peserta didik kelas VIII SMPN 5 Jogjakarta tahun pelajaran 2013/2014*, UIN Sunan Kalijaga Jogyakarta: 2014

Brooks, Val, *Assesment in secondary schools,* Buckingham :Open University Press, 2002

Journal Assessment in Primary Schools: A Guide for Parents (December 2008) 30/11/2008

Juknis Pembelajaran Tuntas, Remedial dan Pengayaan di SMA, Direktorat Pembinaan SMA, Jakarta: 2010

M. Sobri, Sutikno. *Belajar dan pembelajaran*. Prospect.Bandung: 2009

Moh.Uzer dan Lilis, *Upaya Optimalisasi Kegiatan Belajar Mengajar*, Remaja Rosdakarya, Bandung: 1993

Muhibbin, syah. *Psikologi pendidikan dengan pendekatan baru*,Rosda Karya. Bandung: 2010 hal 174

Saripudin, Wahyu, Sistem Remedial dan Pengayaan dalam Pembelajaran: UIN Sunan Gunung Djati, Bandung: 2012

Robinson, V., Lloyd, C., & Rowe, K. *'The impact of leadership in student outcomes: An analysis of the differential effects of leadership types'.* Educational Administration Quarterly, 44(5): 2008

Sudrajat, Akhmad, *Pengertian, fungsi, dan mekanisme penetapan kriteria ketuntasan minimal,(kkm)* diunduh dari : https://akhmadsudrajat.wordpress.com/2008/08/15/pengertian-fungsi-dan-mekanisme-penetapan-kriteria-ketuntasan-minimal-kkm/ pada tanggal 27 oktober 2015

Timperley, Helen, *Using assessment data for improving teaching practice*,University of Auckland: New Zealand: journal research.acer.edu,au.(diunduh pada tgl 25 november 2015)

DIREKTORAT JENDERAL
GURU DAN TENAGA KEPENDIDIKAN
2016