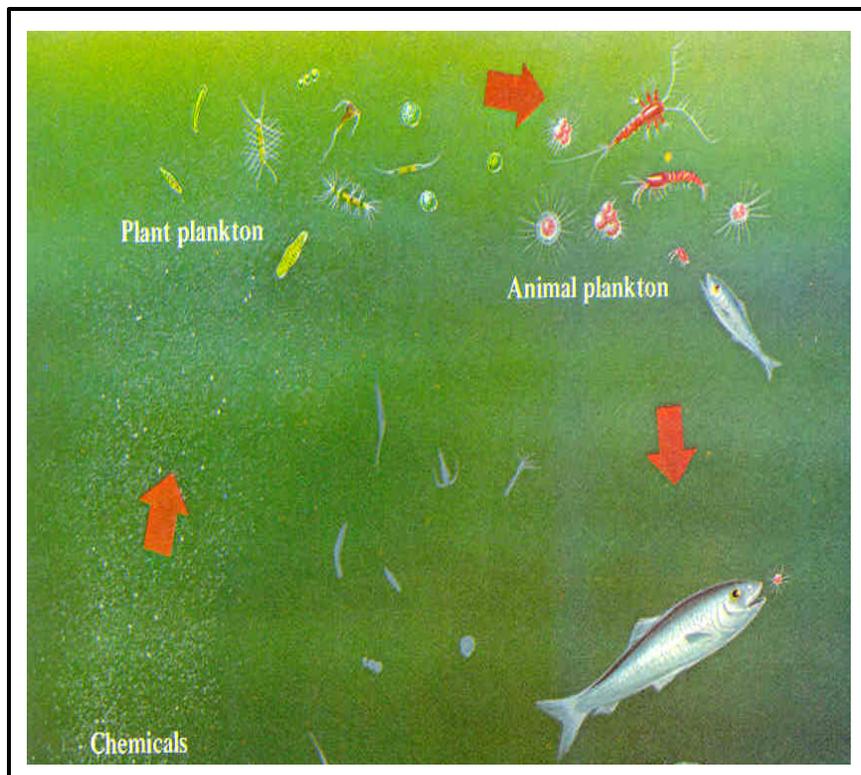


**MODUL PROGRAM KEAHLIAN
BUDIDAYA IKAN
KODE MODUL SMKP2M01-05BIK**

BUDIDAYA PAKAN ALAMI



**MODUL PROGRAM KEAHLIAN
BUDIDAYA IKAN
KODE MODUL SMKP2M01-05BIK
(Waktu : 51 Jam)**

BUDIDAYA PAKAN ALAMI

Penyusun :

Dr. Masyamsir, Ir., MS

Tim Program Keahlian Budidaya Ikan

Penanggung Jawab :

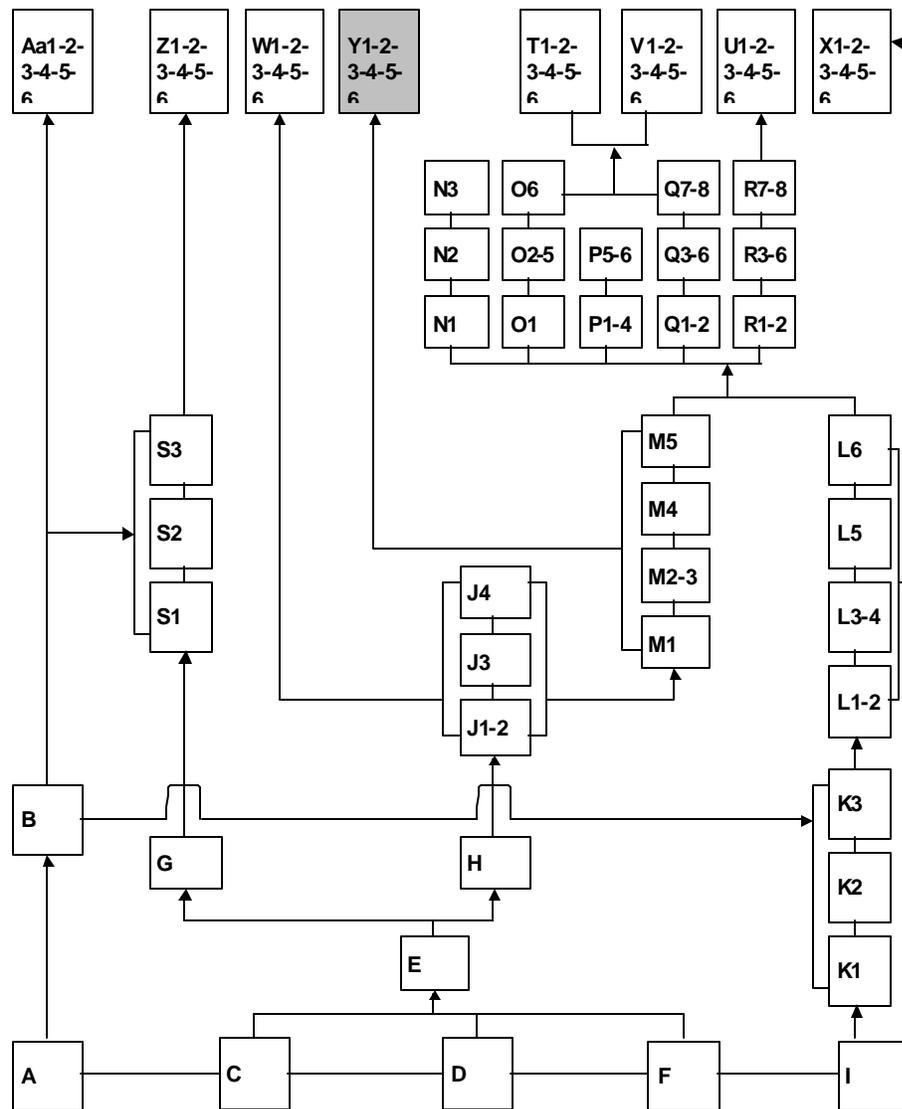
Dr. Undang Santosa, Ir., SU

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
PROYEK PENGEMBANGAN SISTEM STANDAR PENGELOLAAN SMK
DIREKTORAT PENDIDIKAN MENENGAH KEJURUAN JAKARTA
2001

SMK Pertanian	KATA PENGANTAR	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Pakan alami merupakan salah satu input penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha budidaya ikan. Banyak jenis pakan alami yang telah berhasil diproduksi oleh petani ikan, namun usahanya masih bersifat bagian dari kegiatan budidaya ikan. Upaya untuk memproduksi pakan alami secara komersial sudah waktunya dilakukan, mengingat kebutuhan akan pakan alami terus meningkat. Produksi pakan alami yang kualitas dan kuantitasnya terjamin, merupakan harapan dari sebagian besar petani ikan.</p> <p>Informasi khusus yang membahas mengenai produksi pakan alami sebagai suatu usaha masih relatif kurang, terutama yang bersifat teknis. Kelangkaan ini perlu segera dihilangkan mengingat produksi pakan alami baik yang berasal dari alam maupun hasil produksi sendiri sudah tidak mampu mencukupi kebutuhan. Kurangnya informasi tentang usaha perikanan ditinjau secara ekonomi, menyebabkan pengusaha masih merasa ragu untuk melakukan usaha produksi pakan alami.</p> <p>Pemberian materi mengenai Usaha Produksi Pakan Ikan Alami merupakan upaya untuk menciptakan kader-kader yang kelak dapat membantu pengusaha ikan untuk melakukan usaha produksi pakan alami.</p> <p style="text-align: right;">Bandung, Desember 2001</p> <p style="text-align: right;">Tim Penyusun,</p>		

SMK Pertanian	DESKRIPSI JUDUL	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Modul mengenai Usaha Produksi Pakan Ikan Alami menjelaskan mengenai tahapan yang perlu dilakukan oleh pengusaha yang mempunyai keinginan untuk bergerak dalam bidang produksi pakan ikan alami. Modul ini memiliki kompetensi melakukan usaha produksi pakan ikan alami. Materi pokok yang diberikan dalam modul ini dimulai dari tahapan menganalisis peluang usaha, menyusun proposal, melakukan teknik produksi pakan ikan alami, memasarkan barang / jasa, Mengevaluasi hasil usaha dan pelaporan, dan mengembangkan usaha.</p> <p>Modul ini diawali dengan materi mengenai menganalisis peluang usaha. Modul ini berintikan berbagai teknik analisis aspek ekonomi; sosial, budaya, dan hukum; teknis produksi; jenis kegiatan agribisnis; resiko usaha. Siswa yang telah mengikuti materi ini diharapkan mempunyai keterampilan dan kemampuan untuk menginventarisir data ekonomi; sosial, budaya, hukum; dan aspek teknis. Selanjutnya dari data tersebut, siswa diharapkan mampu menginterpretasikan peluang-peluang usaha, yang pada akhirnya siswa dapat menentukan jenis komoditas yang akan diusahakan.</p> <p>Materi kedua membahas mengenai penyusunan proposal. Materi ini berintikan teknik penyusunan proposal, analisis untuk rugi, dan tahapan penyusunan <i>cash flow</i>. Siswa yang telah menyelesaikan materi ini diharapkan akan memiliki kemampuan untuk menyusun proposal teknis.</p> <p>Materi ketiga berisikan mengenai teknik produksi pakan ikan alami. Adapun yang dijelaskan dari materi ini adalah mengenai jenis / bentuk penyandang dana, Strategi pencarian dana, Teknik transaksi dan negosiasi, pemilihan lokasi, pembuatan desain, pembuatan wadah dan peralatan, dan pengujian hasil. Siswa yang telah menyelesaikan materi ini diharapkan mampu mengajukan proposal ke penyandang dana dan melakukan proses produksi pakan ikan alami.</p> <p>Materi berikutnya mengenai pemasaran barang/jasa, yang berintikan strategi pemasaran, faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga, bauran promosi, dan layanan purna jual. Adapun keterampilan yang diharapkan dari siswa adalah kemampuan dalam menetapkan harga produk, melakukan promosi, dan melayani pembeli baik sebelum maupun sesudah penjualan.</p> <p>Materi mengenai evaluasi hasil usaha dan pelaporan berintikan evaluasi penggunaan faktor produksi, pemasaran, laporan keuangan, dan teknik evaluasi keberhasilan / kegagalan usaha. Siswa yang telah mengikuti</p>		

SMK Pertanian	DESKRIPSI JUDUL	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>materi ini diharapkan memiliki keterampilan dalam melakukan evaluasi teradap aspek teknis usaha dan kegiatan pemasaran, membuat, menginterpretasikan, dan mempresentasikan laporan hasil usaha.</p> <p>Materi terakhir dari modul ini menjelaskan mengenai pengembangan usaha berintikan teknik analisis data hasil usaha, kecenderungan permintaan produk, strategi pengembangan usaha, dan rancangan pengembangan usaha. Diharapkan setelah menyelesaikan materi ini, siswa telah memiliki kemampuan untuk melakukan analisis data hasil usaha dan kecenderungan konsumen; dan menyusun rencanan pengembangan usaha.</p> <p>Pada dasarnya, modul ini tidak berdiri sendiri tetapi mempunyai kaitan dengan beberapa modul lainnya, terutama berkaitan erat dengan modul Pembuatan Pakan Alami. Modul lainnya yang masih memiliki kaitan dengan modul ini adalah Pembuatan Wadah dan Dasar Limbah.</p> <p>Setelah menguasai modul ini siswa diharapkan dapat merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi usaha produksi pakan ikan alami dan dapat merencanakan pengembangan usaha sesuai dengan kaidah yang berlaku.</p>		



SMK Pertanian	PRASYARAT	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Agar mencapai hasil sesuai yang diharapkan dan untuk mempermudah penguasaan modul Usaha Produksi Pakan Ikan Alami, siswa diharuskan sudah mempelajari materi sebelumnya yang memiliki kaitan dengan modul ini. Adapun modul prasyarat yang harus sudah diambil oleh siswa adalah Membuat Pakan Alami.</p> <p>Selain modul membuat pakan alami tersebut, ada dua modul lagi yang juga disarankan untuk diingat kembali oleh siswa sehingga akan banyak membantu dalam mempelajari modul ini. Adapun modul yang dimaksud adalah modul Pembuatan Wadah dan modul Dasar Limbah.</p>		

SMK Pertanian	DAFTAR ISI	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
		Halaman
	KATA PENGANTAR	i
	DESKRIPSI JUDUL	ii
	PETA KEDUDUKAN MODUL	iv
	PRASYARAT	v
	DAFTAR ISI	vi
	PERISTILAHAN / GLOSSARY	vii
	PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL	viii
	TUJUAN	ix
	KEGIATAN BELAJAR I MENGANALISIS PELUANG USAHA	1
	KEGIATAN BELAJAR II MENYUSUN PROPOSAL USAHA	6
	KEGIATAN BELAJAR III MELAKUKAN TEKNIK PRODUKSI PAKAN IKAN ALAMI	11
	KEGIATAN BELAJAR IV MEMASARKAN BARANG/ JASA	16
	KEGIATAN BELAJAR V MENGEVALUASI HASIL USAHA	22
	KEGIATAN BELAJAR VI MENGEMBANGKAN USAHA	25
	LEMBAR EVALUASI	29
	LEMBAR KUNCI JAWABAN	30
	1. Lembar Kunci Jawaban Latihan	30
	2. Lembar Kunci Jawaban Evaluasi	32
	DAFTAR PUSTAKA	33

SMK Pertanian	PERISTILAHAN/GLOSSARY	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
Cashflow	: Arus kas masuk dan keluar suatu perusahaan.	
Cause & Effect Diagram	: Diagram tulang ikan.	
lowchart	: Suatu peta mengenai operasi-operasi yang saling berhubungan, yang secara khusus diatur untuk menunjukkan urutan dan tipe dari operasi-operasi tersebut sebagai bagian dari unit yang lebih besar.	
Kompetensi	: Kewenangan untuk menentukan sesuatu	
Plankton	: Jasad renik yang bersifat terapung atau melayang mengikuti pergerakan air.	
Segmen	: Suatu komponen dari entitas yang aktivitasnya merupakan lini usaha utama yang terpisah atau dikatakan juga pengelompokan konsumen yang mempunyai karakteristik relatif sama berdasarkan kriteria tertentu.	
Sterilisasi	: Kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk mensuci-hamakan	

SMK Pertanian	PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Agar siswa mudah dan terbiasa belajar dengan menggunakan modul, maka, ada beberapa persiapan yang sebaiknya dilakukan oleh siswa, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempelajari terlebih dahulu materi dalam modul sebelum kegiatan tatap muka dimulai, 2. Selalu memperhatikan dengan seksama dan berusaha memahami penjelasan yang diberikan oleh tutor selama tatap muka berlangsung, 3. Selalu ingat untuk membuat catatan atau kesimpulan tentang materi yang diperoleh selama belajar dan tatap muka, 4. Usahakan tetap aktif dalam kegiatan diskusi maupun penyelesaian tugas-tugas yang diberikan oleh tutor, 5. Apabila memungkinkan, sebaiknya siswa disarankan menggunakan peralatan bantu untuk memberikan gambaran secara nyata mengenai materi yang dibicarakan, 6. Siswa disarankan untuk membaca pustaka lainnya, terutama pustaka yang memiliki kaitan erat dengan materi yang dibicarakan. 		

SMK Pertanian	TUJUAN	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>1. Tujuan Akhir</p> <p>Setelah mengikuti seluruh kegiatan belajar, siswa diharapkan mampu melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi usaha produksi pakan ikan alami dan mampu merencanakan pengembangan usaha sesuai dengan kaidah yang berlaku.</p> <p>2. Tujuan Antara</p> <p>Kegiatan Belajar I</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menginventarisasi data ekonomi ➤ Menginventarisir data sosial, budaya, dan hukum ➤ Menginventarisir data teknis ➤ Menginterpretasi data tersebut untuk mencari peluang usaha ➤ Menentukan jenis komoditas yang mempunyai peluang baik untuk diusahakan ➤ Menentukan resiko dari jenis komoditas yang diusahakan <p>Kegiatan Belajar II</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menyusun proposal teknis tentang usaha produksi pakan ikan alami ➤ Siswa mampu menyusun <i>cash flow</i> usaha produksi pakan ikan alami <p>Kegiatan Belajar III</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mengajukan proposal kegiatan usaha produksi Moina dan Daphnia kepada calon penyandang dana ➤ Memproduksi Moina dan Daphnia <p>Kegiatan Belajar IV</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menetapkan harga jual dari produk yang diusahakan ➤ Melakukan promosi dari produk yang diusahakan ➤ Melayani pembeli sebelum penjualan produk ➤ Melayani pembeli setelah penjualan produk 		

SMK Pertanian	TUJUAN	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Kegiatan Belajar V</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mengevaluasi aspek teknis usaha produksi pakan ikan alami ➤ Mengevaluasi kegiatan pemasaran pakan ikan alami ➤ Membuat laporan hasil usaha produksi pakan ikan alami ➤ Menginterpretasikan laporan teknis usaha produksi pakan ikan alami ➤ Menginterpretasikan laporan keuangan usaha produksi pakan ikan alami ➤ Mempresentasikan laporan hasil usaha produksi pakan ikan alami <p>Kegiatan Belajar VI</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menganalisis data hasil usaha produksi pakan ikan alami ➤ Menganalisis data kecenderungan konsumen terhadap pakan ikan alami ➤ Menyusun rencana pengembangan usaha produksi pakan ikan alami 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">MENGANALISIS PELUANG USAHA</p> <p>Selama dua dekade ini dunia usaha dewasa di Indonesia berkembang pesat, hal ini banyak memberikan kesempatan baru termasuk dalam bidang perikanan. Untuk memanfaatkan secara maksimal kesempatan yang ada, pengusaha perlu memanfaatkan informasi yang tersedia. Makin banyak informasi yang diperoleh pengusaha, makin baik karena mempermudah penentuan peluang usaha.</p> <p>Pada dasarnya, ada tiga jenis informasi dasar yang perlu dihimpun oleh pengusaha, yaitu tipe pasar, variasi harga, dan kecenderungan harga dari produk yang dihasilkan. Oleh pengusaha, ketiga informasi tersebut perlu dianalisis sehingga dapat digunakan sebagai pegangan pengusaha dalam menentukan jenis usaha yang akan dilakukan.</p> <p>Tipe pasar merupakan informasi mengenai jenis pasar yang penentuannya didasarkan pada beberapa kriteria. Informasi yang diperlukan untuk menjelaskan tipe pasar meliputi sistem pasar, karakteristik pembeli, satuan ukuran yang digunakan, dan penggolongan kualitas yang diinginkan. Informasi mengenai prasarana yang tersedia, biaya penyimpanan, dan sebagainya menjadikan pengusaha dapat memanfaatkan pasar secara lebih bijaksana.</p> <p>Variasi harga yang terjadi di pasar merupakan informasi penting untuk diperhatikan oleh pengusaha. Demikian pula dengan kecenderungan harga produk merupakan informasi lain yang perlu dihimpun oleh pengusaha. Hal ini sangat penting, sebab setiap produk mempunyai kecenderungan harga yang berbeda, tergantung dari permintaan dan perubahan biaya produksi.</p> <p>Banyak sarana yang dapat digunakan oleh pengusaha untuk mendapatkan informasi. Surat kabar, radio, televisi, surat edaran atau brosur merupakan media untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan usaha. Lembaga swasta, seperti Kamar Dagang Indonesia (KADIN), pameran, dan instansi terkait juga biasa memberikan informasi pasar kepada pengusaha.</p> <p>Pengusaha dapat segera menganalisis informasi yang tersedia guna menentukan peluang usaha yang akan ditekuni. Teknik yang dapat digunakan untuk menganalisis informasi tersebut adalah teknik analisis</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>aspek ekonomi; aspek sosial, budaya, dan hukum; aspek teknis produksi; jenis kegiatan agribisnis; dan resiko usaha.</p> <p>» Teknik analisis ekonomi</p> <p>Pada prinsipnya, teknik analisis ekonomi meliputi analisis penentuan segmen pasar, rantai pemasaran, dan tingkat permintaan. Tujuan utama dalam penentuan segmen pasar adalah untuk mengetahui segmen pasar yang sudah terisi dan segmen pasar mana yang belum terisi. Penentuan segmen pasar dilakukan karena adanya keragaman di pasar yang berkaitan dengan konsumsi suatu produk atau jasa. Penentuan segmen pasar dapat dilakukan berdasarkan kelompok usia, tingkat sosial ekonomi, pendapatan, pendidikan, dan berbagai dasar pembagian lain yang sesuai dengan usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan.</p> <p>Pengusaha dapat menggunakan hasil analisis segmen pasar untuk menentukan sikap, apakah akan masuk ke dalam segmen pasar yang telah terisi dan melakukan persaingan dengan pengusaha yang sudah ada atau menghindari persaingan dengan mengisi segmen pasar yang belum dimanfaatkan oleh pengusaha lain. Dalam menentukan segmen pasar yang akan dipilihnya, pengusaha perlu mengevaluasi potensi yang dimilikinya, sehingga dapat menentukan target dan <i>positioning</i>.</p> <p>Pengusaha dianjurkan untuk memilih segmen pasar dimana mereka yakin dapat memusakan keinginan konsumennya, karena keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh kepuasan konsumennya. Pengusaha dapat memasuki lebih dari satu segmen apabila merasa mampu untuk memuaskan konsumen disegmen tersebut.</p> <p>Informasi mengenai produk yang dihasilkan sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen, karena mereka mungkin telah memiliki berbagai informasi dari produk sejenis. Minimnya informasi yang tersedia akan menyebabkan produk kurang dikenal oleh masyarakat. Informasi dapat disampaikan secara verbal, menggunakan spanduk, kemasan, iklan, atau media lainnya.</p> <p>Rantai pemasaran merupakan komponen analisis ekonomi yang perlu diperhatikan oleh pengusaha. Rantai pemasaran sangat berpengaruh terhadap daya saing produk yang dipasarkan. Makin panjang rantai pemasaran akan menyebabkan makin tinggi biaya produksi dan harga jual, sehingga daya saing produk yang dipasarkan menjadi menurun.</p> <p>Analisis ekonomi juga mencakup penentuan tingkat permintaan konsumen terhadap produk yang akan dipasarkan. Tingkat permintaan konsumen</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>terhadap suatu produk sangat ditentukan oleh kualitas produk, harga, informasi yang tersedia, kemudahan diperoleh, layanan purna jual dan sebagainya.</p> <p>Berdasarkan ketiga komponen yang tercakup dalam analisis ekonomi, pengusaha dapat menentukan peluang secara ekonomis dari produk yang akan di pasarkan. Apabila secara ekonomis produk yang akan dipasarkan tidak dapat bersaing, maka sebaiknya dilakukan perbaikan terlebih dahulu atau lupakan saja.</p> <p>» Teknik analisis aspek sosial, budaya, dan hukum</p> <p>Teknik analisis aspek sosial, budaya, dan hukum perlu dilakukan oleh pengusaha terhadap produk yang akan dipasarkan. Analisis ini bertujuan untuk meyakinkan pengusaha bahwa produk yang akan dipasarkan dapat diterima oleh masyarakat, tidak bertentangan dengan budaya, dan tidak melanggar hukum yang berlaku. Analisis ini memerlukan informasi, baik yang bersifat regional maupun spesifik lokasi.</p> <p>» Teknik analisis aspek teknis produksi</p> <p>Tujuan utama dari analisis aspek teknis produksi adalah untuk mengetahui apakah secara teknis memungkinkan untuk menghasilkan produk yang hendak dipasarkan. Informasi mengenai aspek teknis ini meliputi tempat, waktu, proses, alat dan bahan.</p> <p>Beberapa informasi yang berkaitan dengan tempat produksi meliputi harga dan kemudahan memperoleh bahan baku, biaya buruh, sarana pengangkutan, fasilitas penyimpanan. Informasi waktu berkaitan dengan kapan saat yang tepat untuk membuat produk. Informasi mengenai proses yang akan digunakan dalam menghasilkan produk juga sangat diperlukan dalam analisis aspek teknis. Apakah proses produksi yang akan dilakukan bersifat tradisonal atau modern, produksinya bersifat masal atau tidak. Informasi mengenai alat dan bahan yang digunakan juga diperlukan sebagai masukan dalam analisis aspek teknis. Kualitas dan status alat merupakan masukan berharga dalam analisis ini, demikian pula dengan kualitas, harga, dan kemudahan memperoleh bahan.</p> <p>» Teknik analisis jenis kegiatan</p> <p>Dalam usaha produksi pakan ikan alami juga diperlukan teknik analisis jenis kegiatan. Jenis kegiatan yang dipilih dapat berupa produksi pakan ikan alami secara utuh atau tahapan tertentu saja. Pengusaha juga</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>dapat mengembangkan usaha berupa produk pakan ikan alami berdasarkan inovasi baru atau modifikasi terhadap produk yang sudah ada.</p> <p>» Teknik analisis resiko usaha</p> <p>Banyak pengusaha yang belum melaksanakan teknik analisis resiko usaha karena sebagian besar dari mereka menjalankan usahanya berdasarkan cara tradisional. Mereka bahkan tidak menyadari akan adanya masalah dalam bidang usahanya. Mereka beranggapan bahwa kemauan dan motivasi yang tinggi dan ulet, pantang menyerah, dan tekun merupakan modal utama dalam melakukan usaha. Namun ternyata pengalaman di lapangan menunjukkan bahwa semangat saja belum cukup untuk memastikan keberhasilan. Kemampuan atau keterampilan juga diperlukan untuk menunjang keberhasilan suatu usaha.</p> <p>Analisis resiko usaha yang biasa dilakukan meliputi analisa dalam bidang manajemen pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, dan keuangan. Kesalahan atau ketidacermatan yang terjadi pada bidang-bidang tersebut dapat menimbulkan resiko terhadap kegiatan usaha. Analisa usaha yang mewakili suatu daerah merupakan informasi penting dalam menentukan resiko suatu usaha.</p> <p>Sebagai calon seorang pengusaha, siswa melihat bahwa produksi pakan merupakan peluang usaha yang baik. Dengan segala potensi yang dimiliki dan kendala yang ada, siswa perlu memikirkan jenis produksi pakan apa yang tepat untuk dilaksanakan dan bagaimana peluang usahanya ?</p> <p>Agar dapat menjawab pertanyaan tersebut di atas, siswa perlu melakukan inventarisasi sejumlah data penunjang yang dapat diperoleh dari konsumen maupun instansi yang terkait dengan kegiatan usaha produksi pakan. Data yang telah diinventarisasi selanjutnya diinterpretasi untuk menentukan jenis komoditas perikanan apa yang sebaiknya diusahakan dan bagaimana peluang usahanya.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 1	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Peralatan tulis menulis ⇒ Mesin hitung <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Kertas ⇒ Plastik transparan <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p> <p>4. Langkah Kerja</p> <p>a. Membuat kuisisioner</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang). ⇒ Setiap kelompok siswa membuat kuisisioner untuk menginventarisir data ekonomi, sosial, budaya, dan hukum, <p>b. Menginventarisasi data</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Siswa menggunakan kuisisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data ekonomi,yang berkaitan dengan jenis usaha produksi pakan ikan alami, antara lain segmen pasar, rantai pemasaran, dan tingkat permintaan ⇒ Siswa menggunakan kuisisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data sosial, budaya, dan hukum ⇒ Siswa menggunakan kuisisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data teknis produksi seperti tempat, waktu, proses, alat, dan bahan. ⇒ Berdasarkan analisis data ekonomi, sosial, budaya, hukum, dan teknis, siswa menentukan jenis komoditas yang akan diusahakan ⇒ Siswa selanjutnya membuat analisis tentang resiko usaha atas jenis komoditas yang akan diusahakan. ⇒ Pada tahap akhir, siswa mebuat laporan mengenai pekerjaan yang telah dilakukannya. <p>Lembar Latihan</p> <p>Sebagai pendatang baru, pengusaha disarankan untuk hati-hati dalam menentukan segmen pasar yang akan dimasukinya. Jelaskan oleh Saudara mengapa demikian ?</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">MENYUSUN PROPOSAL USAHA</p> <p>» Teknik Penyusunan Proposal</p> <p>Hampir semua kegiatan selalui disertai dengan sebuah proposal, namun masih sedikit yang berminat mendalami mengenai proposal. Proposal mengandung pengertian sebagai rencana yang dituangkan dalam bentuk rancangan kerja. Jenis proposal tergantung dari tujuan penggunaannya, misalkan proposal kerja, proposal usaha, proposal penelitian, proposal teknis, dan proposal lainnya. Meskipun memiliki karakteristik masing-masing, proposal mempunyai tujuan sama yaitu memberikan informasi mengenai tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan.</p> <p>» Teknik Analisa Untung Rugi</p> <p>Seorang pengusaha yang akan bergerak dalam suatu jenis kegiatan usaha sebaiknya melengkapi diri dengan laporan analisa untung rugi. Hasil analisa ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja usaha yang sedang dilakukan. Apakah usaha yang sudah dilakukan kondisinya menguntungkan atau malah sebaliknya.</p> <p>Pada dasarnya, teknik analisa untung rugi relatif sederhana, namun kesulitan yang dihadapi adalah dalam penentuan komponen yang diperlukan dalam analisis tersebut. Kesulitan tersebut terjadi karena adanya perbedaan harga yang berlaku antar daerah, sulitnya mendapatkan variabel baku, sangat tergantung dari perubahan mata uang, keinginan masyarakat, atau perkembangan yang terjadi. Pengalaman dan ketekunan yang dimiliki pengusaha akan banyak membantu dalam pembuatan analisis untung rugi.</p> <p>Data yang diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi terbagi menjadi tiga komponen utama, yaitu variable biaya, besarnya produksi, dan hasil penjualan. Variabel biaya terdiri dari biaya investasi, biaya tetap, dan biaya tidak tetap. Biaya investasi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk pengadaan sarana dan prasarana usaha, seperti tanah, bangunan, peralatan utama, dan modal kerja. Biaya tetap adalah beban atau pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh pengusaha, dimana besarnya relatif tetap dan tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat kegiatan. Contoh dari biaya tetap antara lain biaya penyusutan alat, bunga bank, dan pajak. Biaya tidak tetap adalah beban</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>yang harus dikeluarkan oleh pengusaha dan besarnya tidak tetap, tergantung dari tingkat usaha yang dilakukan. Contoh dari biaya tidak tetap adalah biaya produksi yang meliputi biaya untuk memperoleh bahan baku, peralatan, upah, dan lain-lain. Biaya tetap dan biaya tidak tetap sering dinyatakan sebagai biaya produksi.</p> <p>Variable berikutnya yang diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi adalah informasi produksi. Produksi merupakan hasil yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha, baik berupa barang atau jasa. Hal ini relatif sulit dilakukan untuk produksi berbentuk jasa; sedangkan untuk produksi berbentuk barang dapat dengan mudah dilakukan.</p> <p>Informasi mengenai penjualan merupakan variable lain yang juga diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi. Informasi mengenai penjualan dapat diperoleh berdasarkan jumlah produk yang terjual dan harga produk.</p> <p>Berdasarkan data ketiga komponen utama tersebut, selanjutnya dapat dilakukan analisis untung rugi dengan menentukan Break Event Point (BEP), R/C, B/C, NPV, dan Internal Rate of Return (IRR) atau nilai pengembalian modal.</p> <p>BEP dapat dibagi menjadi BEP harga dan produksi. BEP harga merupakan rasio antara biaya operasional dengan total produksi. Hasil yang diperoleh menunjukkan harga produk minimal yang harus diberlakukan agar dapat mencapai BEP. Adapun BEP produksi merupakan rasio antara biaya produksi dengan harga jual produk. Hasil yang diperoleh menunjukkan tingkat produksi minimal yang harus dihasilkan agar tercapai BEP.</p> <p>B/C rasio merupakan perbandingan antara hasil penjualan (benefit) dengan biaya operasional (cost). R/C rasio merupakan perbandingan antara hasil (revenue) dengan biaya operasional.</p> <p>Net Present Value (NPV) adalah nilai uang saat sekarang. Nilai NPV diperoleh dari data keuntungan (benefit), biaya (cost), dan keuntungan bersih (net benefit) yang telah dikoreksi oleh bunga bank (<i>discount factor</i>). Data yang dibutuhkan untuk menghitung NPV adalah data <i>time series</i> selama lima tahun atau lebih.</p> <p>Pengembalian modal (Internal Rate of Return; IRR) adalah waktu yang diperlukan oleh pengusaha untuk mengembalikan modal investasinya. Nilai IRR dapat diperoleh melalui perbandingan antara keuntungan bersih dan biaya tetap dengan modal investasi. Nilai yang diperoleh dapat</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>digunakan untuk menduga berapa lama modal investasi yang ditanamkan akan kembali.</p> <p>» Tahapan Penyusunan Cashflow</p> <p>Cashflow merupakan arus kas masukan dan keluaran suatu perusahaan. Pembuatan cash flow tergantung dari tujuannya. Ada cash flow berdasarkan jenis kegiatan, waktu, kebutuhan tenaga kerja, bahan, peralatan, dan dana.</p> <p>Telah diputuskan bahwa kegiatan usaha yang akan dilakukan adalah memproduksi pakan ikan alami. Selanjutnya siswa diharuskan membuat proposal teknis yang terdiri dari tujuh bagian utama, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ringkasan eksekutif, yaitu ringkasan yang memuat garis besar rencana usaha yang akan dikerjakan. 2. Ringkasan perusahaan, yaitu ringkasan yang mendeskripsikan dengan singkat perusahaan yang akan dibuat dan apa yang akan dikerjakan. 3. Analisis produk dan jasa yang mendeskripsikan secara singkat produk dan jasa yang akan dihasilkan. Dilengkapi dengan informasi mengapa produk dan jasa tersebut lebih baik daripada produk dan jasa para pesaing. 4. Analisis pasar yang dilakukan untuk mengidentifikasi pasar target dan menunjukkan cara penentuan segmen pasar untuk mencapai penetrasi pasar. 5. Rencana strategis, yaitu rencana tindakan yang menjelaskan bagaimana rencana usaha keseluruhan akan dilaksanakan. 6. Profil manajemen, yaitu dokumentasi profil para karyawan kunci, rekan bisnis, dan penasehat profesional yang akan dipekerjakan untuk mendukung usaha. 7. Analisis keuangan, yaitu laporan keuangan dan laporan akuntansi pendukung. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK						
<p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Peralatan tulis menulis ↗ Kalkulator <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Kertas ↗ Platik transparan <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p> <p>4. Langkah Kerja</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Siswa secara berkelompok (6 orang) membicarakan point-point yang akan disajikan dalam proposal teknis ↗ Berdasarkan hasil inventarisasi data yang telah dilakukan sebelumnya, masing-masing kelompok siswa membuat proposal teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan. ↗ Masing-masing kelompok siswa mendiskusikan proposal tersebut untuk memperbaiki kekurangan yang ada ↗ Masing-masing kelompok membuat laporan hasil kerja yang telah dilakukan. <p>Lembar Latihan</p> <p>Lakukan beberapa analisis usaha dengan spesifikasi sebagai berikut :</p> <p>Kapasitas alat untuk 100 m³ air Produksi 1.5 % Frekuensi proses 3 kali sehari Masa pakai peralatan adalah 10 tahun</p> <p>I. Biaya-biaya</p> <p>a. Investasi</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Kolam dan Bangunan</td> <td style="text-align: right;">Rp. 10 000 000</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Filter</td> <td style="text-align: right;">Rp. 14 000 000</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">Rp. 24 000 000</td> </tr> </table>			Kolam dan Bangunan	Rp. 10 000 000	Filter	Rp. 14 000 000		Rp. 24 000 000
Kolam dan Bangunan	Rp. 10 000 000							
Filter	Rp. 14 000 000							
	Rp. 24 000 000							

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 2	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK																								
<p>b. Biaya tidak tetap</p> <table> <tr> <td>Bahan baku filter</td> <td>Rp.</td> <td>30 000 000</td> </tr> <tr> <td>Drum untuk Pakan alami</td> <td>Rp.</td> <td>300 000</td> </tr> <tr> <td>Listrik</td> <td>Rp.</td> <td>1 000 000</td> </tr> <tr> <td>Transportasi bahan baku</td> <td>Rp.</td> <td>1 500 000</td> </tr> <tr> <td>Upah pekerja</td> <td>Rp.</td> <td>3 000 000</td> </tr> <tr> <td>Sewa tanah 500 m²</td> <td>Rp.</td> <td>167 000</td> </tr> <tr> <td>Lain-lain</td> <td>Rp.</td> <td><u>500 000</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Rp.</td> <td>36 467 000</td> </tr> </table>			Bahan baku filter	Rp.	30 000 000	Drum untuk Pakan alami	Rp.	300 000	Listrik	Rp.	1 000 000	Transportasi bahan baku	Rp.	1 500 000	Upah pekerja	Rp.	3 000 000	Sewa tanah 500 m ²	Rp.	167 000	Lain-lain	Rp.	<u>500 000</u>		Rp.	36 467 000
Bahan baku filter	Rp.	30 000 000																								
Drum untuk Pakan alami	Rp.	300 000																								
Listrik	Rp.	1 000 000																								
Transportasi bahan baku	Rp.	1 500 000																								
Upah pekerja	Rp.	3 000 000																								
Sewa tanah 500 m ²	Rp.	167 000																								
Lain-lain	Rp.	<u>500 000</u>																								
	Rp.	36 467 000																								
<p>c. Biaya tetap</p> <table> <tr> <td>Penyusutan alat</td> <td>Rp.</td> <td>200 000</td> </tr> <tr> <td>Bunga modal investasi (18% / tahun)</td> <td>Rp.</td> <td>360 000</td> </tr> <tr> <td>Bunga biaya tidak tetap (18% /tahun)</td> <td>Rp.</td> <td><u>547 000</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Rp.</td> <td>1 107 000</td> </tr> </table>			Penyusutan alat	Rp.	200 000	Bunga modal investasi (18% / tahun)	Rp.	360 000	Bunga biaya tidak tetap (18% /tahun)	Rp.	<u>547 000</u>		Rp.	1 107 000												
Penyusutan alat	Rp.	200 000																								
Bunga modal investasi (18% / tahun)	Rp.	360 000																								
Bunga biaya tidak tetap (18% /tahun)	Rp.	<u>547 000</u>																								
	Rp.	1 107 000																								
<p>Total biaya operaional (b + c) Rp. 37 574 000</p>																										
<p>II. Produksi Total air yang difilter 75 000 m² Produksi pakan alami 1 125 kg</p>																										
<p>III. Penjualan Harga jual Rp. 42 000 / kg Hasil penjualan 1 125 kg x Rp. 42 000 Rp. 47 250 000</p>																										
<p>IV. Keuntungan kotor Penjualan – Biaya operasional = Rp. 47 250 000 – Rp. 37 574 000 Rp. 9 676 000</p>																										
<p>V. Keuntungan bersih Keuntungan kotor – pajak = Rp. 9 676 000 – Rp. 967 600 Rp. 8 708 400</p>																										

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">MELAKUKAN TEKNIK PRODUKSI PAKAN IKAN ALAMI</p> <p>» Jenis / bentuk penyanggah dana</p> <p>Persiapan merupakan tahapan penting dalam kegiatan usaha agar produk yang dihasilkan mempunyai manfaat dan berdaya jual tinggi. Persiapan yang perlu dilakukan adalah melihat peluang usaha dan dilanjutkan dengan penyusunan proposal usaha.</p> <p>Tahap selanjutnya yang dapat diusahakan adalah mengajukan proposal usaha yang telah dibuat kepada calon penyanggah dana. Ada beberapa penyanggah dana yang dikenal oleh pengusaha, yaitu perorangan, koperasi, lembaga swasta, atau bank.</p> <p>Tengkulak merupakan penyanggah dana perorangan yang banyak dikenal oleh pengusaha. Tengkulak biasanya mudah memberikan pinjaman, namun meminta bunga jauh lebih tinggi daripada yang ditetapkan oleh undang-undang.</p> <p>Koperasi merupakan badan keuangan yang didirikan oleh anggotanya dan dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Koperasi dapat dibagi berdasarkan jenis kegiatannya, seperti koperasi usaha atau simpan pinjam. Koperasi memegang peranan penting dalam pemberian modal kepada anggotanya. Meskipun jumlah modal yang dipinjamkan relatif kecil dibandingkan dengan sumber dana perorangan, namun keberadaan koperasi tetap merupakan lembaga dana yang penting.</p> <p>Beberapa lembaga swasta juga ada yang memberikan dana kepada pengusaha. Sarana Jabar Ventura merupakan salah satu contoh lembaga swasta yang memberikan bantuan dana kepada pengusaha.</p> <p>Bank merupakan lembaga yang juga memberikan bantuan dana kepada pengusaha. Besarnya dana yang diberikan kepada pengusaha tergantung dari hasil penilaian pihak bank terhadap kelayakan usaha. Pengusaha yang mendapat pinjaman dari bank harus menyediakan jaminan. Pinjaman yang ditawarkan oleh bank mempunyai jangka pendek, sedang, dan panjang.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>» Strategi Pencarian Dana</p> <p>Pengusaha sebaiknya mempunyai strategi khusus dalam mencari dana yang dibutuhkan dan jeli memilih lembaga keuangan yang dianggap menguntungkan.</p> <p>Pengusaha umumnya enggan untuk mengutarakan atau mendiskusikan kesulitan keuangan mereka. Mereka tidak menyukai prosedur peminjaman yang berbelit-belit seperti yang terjadi pada saat meminjam uang dari bank.</p> <p>Satu hal yang perlu diingat apabila mengajukan permohonan bantuan dana. Pengusaha yang permohonannya dikabulkan berarti akan menggunakan uang orang atau lembaga lain yang nantinya harus dibayar kembali beserta bunganya. Oleh karena itu, pengusaha harus mempunyai rencana yang pasti mengenai kegiatan usahanya. Jenis dan berapa besar dana yang diperlukan, berapa perolehan pendapatannya, dan berapa angsuran yang perlu dibayar kembali setiap bulannya merupakan informasi yang diperlukan sebelum mengajukan bantuan dana. Tanpa rencana yang cermat, pengusaha akan mengalami kesulitan setiap kali akan membayar kembali atau mengangsur pinjamannya.</p> <p>» Produksi Pakan Ikan Alami</p> <p>Untuk memproduksi pakan alami ada beberapa tahapan yang harus dilakukan, yaitu pemilihan lokasi, persiapan wadah dan media, penebaran bibit, pemeliharaan, dan pemanenan hasil. Pemilihan lokasi yang tepat akan meningkatkan peluang keberhasilan produksi pakan ikan alami. Parameter yang perlu diamati untuk menentukan lokasi antara lain dekat dengan sumber air, belum tercemar, ketersediaan sumber listrik, sarana transportasi baik.</p> <p>Keuntungan usaha produksi pakan ikan alami adalah dapat dilakukan dalam wadah sederhana. Botol atas stoples sudah cukup memadai sebagai wadah kultur pakan alami. Wadah yang digunakan harus dijaga kebersihannya agar tidak menimbulkan kontaminasi terhadap pakan alami yang dikultur. Sama halnya dengan wadah, media budidaya yang akan digunakan untuk kultur pakan ikan alami juga harus disterilisasi.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Penebaran bibit dalam produksi pakan alami ikan sangat penting. Ada tiga tahapan yang dapat dilakukan untuk mendapatkan bibit pakan ikan alami, yaitu tahap koleksi, isolasi, dan perbanyak. Koleksi bertujuan untuk mendapatkan satu atau beberapa jenis plankton dari alam untuk dikultur secara murni. Isolasi adalah pemisahan plankton yang diperoleh dari koleksi untuk dibudidaya secara murni. Perbanyak adalah pembudidayaan plankton dalam skala yang lebih besar.</p> <p>Pemeliharaan plankton sangat mudah dilakukan, karena tidak memerlukan persiapan yang rumit. Aktivitas dalam pemeliharaan antara lain memberi pupuk, menjaga aerasi agar tetap berfungsi, dan memberikan cahaya secukupnya. Dengan cara demikian, plankton yang diperlukan akan tumbuh dengan subur.</p> <p>Pemanenan plankton sebaiknya dilakukan pada saat mencapai populasi puncak. Pemanenan plankton dilakukan dengan menggunakan plankton net, sentrifugasi, <i>plate seperator</i>, atau filter. Plankton yang sudah dipanen dapat langsung dimanfaatkan sebagai pakan alami pada ikan atau disimpan sebagai cadangan dalam bentuk beku atau kering.</p> <p>1. Pengajuan usulan kegiatan usaha</p> <p>Siswa yang telah dibekali proposal usaha akan melakukan pengajuan proposal tersebut kepada calon penyandang dana. Siswa harus mencermati persyaratan yang akan diajukan oleh masing-masing calon penyandang dana.</p> <p>2. Usaha produksi pakan ikan alami</p> <p>Siswa akan melakukan produksi pakan ikan alami. Tahapan yang akan ditempuh adalah pemilihan lokasi, persiapan wadah dan media, penebaran bibit, pemeliharaan, dan pemanenan hasil.</p> <p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ Peralatan tulis menulis ↻ Overhead Projector ↻ Akuarium ↻ Aerator ↻ Filter ↻ Beaker glass ↻ Timbangan kue 		

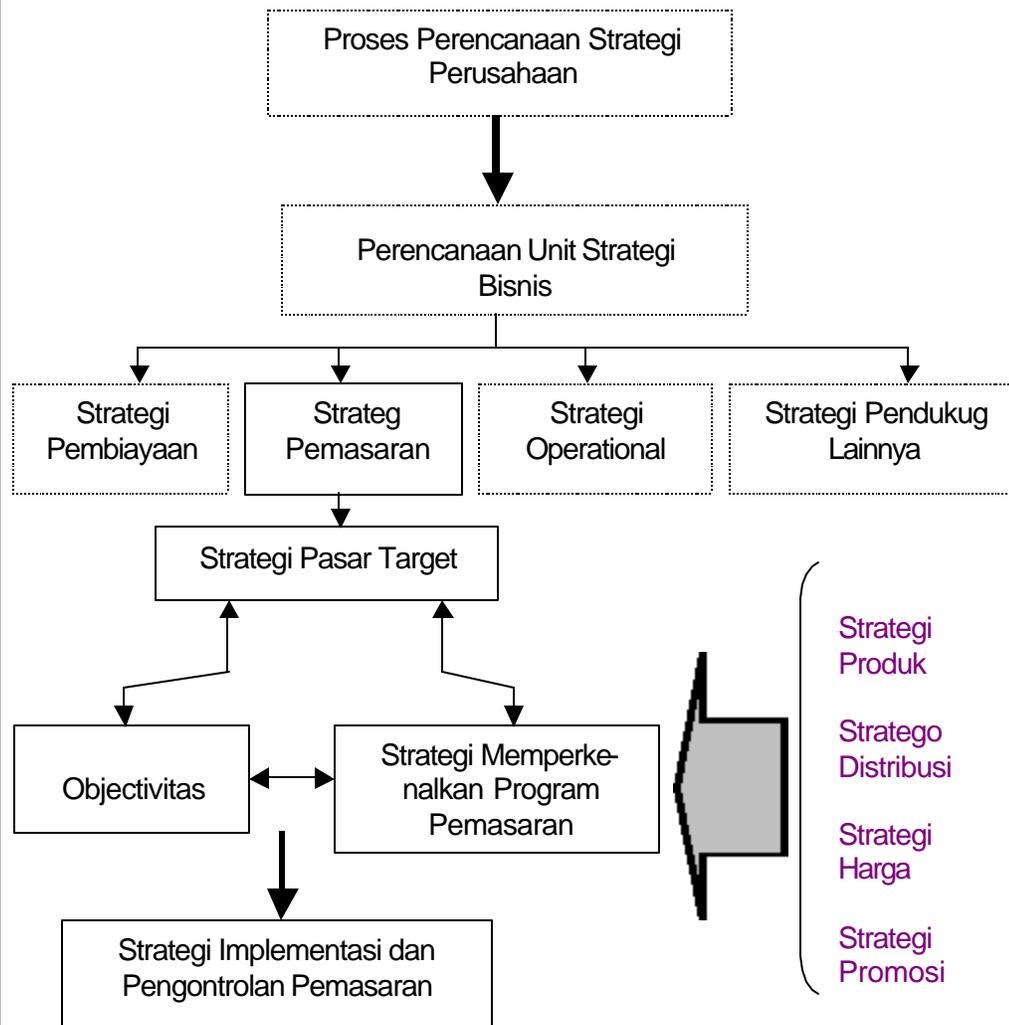
SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Mikroskop ⇒ Pipet tetes ⇒ Net plankton ⇒ Anco ⇒ Botol sampel 100 cc <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Bibit plankton ⇒ Pupuk kandang ⇒ Pupuk kimia <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p> <p>4. Langkah Kerja</p> <p>a. Pengajuan usulan kegiatan usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> - Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang) - Setiap kelompok mempersiapkan proposal teknis usaha produksi pakan ikan alami - Setiap kelompok mendiskusikan teknik transaksi dan negosiasi yang akan digunakan dan strategi pencarian dana yang akan dilakukan - Secara simulasi, setiap kelompok mengajukan proposal teknis kepada calon penyandang dana - Tahap berikutnya, setiap kelompok mengajukan proposal tersebut kepada koperasi sekolah, koperasi, atau bank. - Masing-masing kelompok membuat laporan tentang hasil kegiatan yang dilakukannya. <p>b. Usaha produksi pakan ikan alami</p> <ul style="list-style-type: none"> - Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang) - Setiap kelompok diberi wadah produksi yang berbeda jenis wadahnya atau lokasinya. - Setiap kelompok mempersiapkan wadah produksinya yang telah ditetapkan - Setiap kelompok menebarkan bibit plankton ke dalam wadah produksi yang telah ditetapkan - Setiap kelompok memelihara plankton yang ditebarkan - Setiap kelompok menentukan waktu dan cara panen yang tepat. - Setiap kelompok membuat analisa usaha produksi pakan ikan alami. 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 3	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<ul style="list-style-type: none">- Berdasarkan hasil analisa tersebut, setiap siswa membuat proposal teknis- Setiap siswa membuat laporan pekerjaan yang dilakukan <p>Lembar Latihan</p> <p>Bibit plankton umumnya masih diperoleh dari alam, Jelaskan oleh Saudara tahapan yang perlu dilakukan untuk mendapatkan bibit plankton yang sudah murni.</p>		

Lembar Informasi

MEMASARKAN BARANG / JASA

Ada lima strategi pemasaran yang akan dihadapi oleh pengusaha dalam memasarkan barang atau jasanya, yaitu strategi mengenalkan program pemasaran, strategi produk, strategi distribusi (tempat), strategi harga, dan strategi promosi. Keterkaitan antara lima strategi pemasaran tersebut sangat erat (Gambar 1).



Gambar 1. Strategi Pemasaran di Dalam Perusahaan

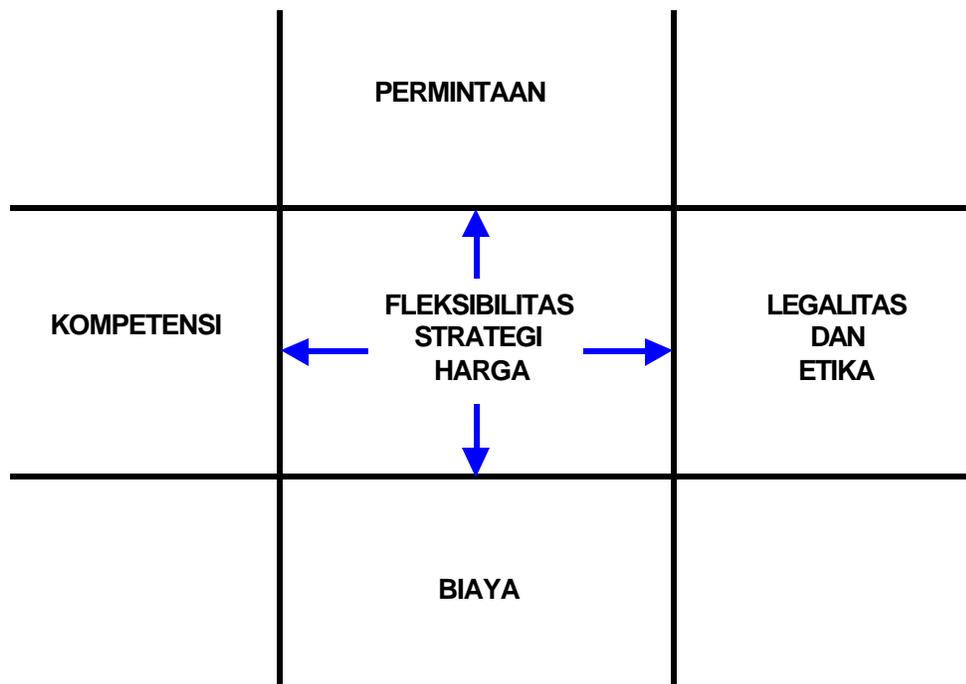
SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>» Strategi Pemasaran</p> <p>Kegiatan memasarkan barang/jasa merupakan mata rantai yang tidak terpisahkan dari suatu kegiatan usaha. Keberhasilan pemasaran akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha. Keberhasilan dalam kegiatan pemasaran tergantung dari produk, harga, tempat, dan promosi, yang saling terkait satu dengan lainnya. Produk yang hendak dipasarkan sebaiknya mempunyai kuantitas dan kualitas memadai. Kualitas barang disesuaikan dengan segmen pasar yang dituju. Jumlah produk yang dipasarkan menentukan kemudahan konsumen untuk mendapatkan produk tersebut di pasar. Produk yang sulit diperoleh di pasar, dapat menyebabkan konsumen kecewa dan beralih ke produk sejenis dari merk lain.</p> <p>Produk yang ditawarkan dengan harga murah belum menjamin keberhasilan pemasaran, apabila tidak diikuti dengan kualitas yang baik. Harga suatu produk hendaknya disesuaikan dengan segmen yang dituju. Untuk segmen atas biasanya harga tidak menjadi masalah sepanjang kualitasnya tidak mengecewakan. Sebaliknya untuk segmen kelas menengah kebawah, harga murah merupakan patokan utama untuk pemilihan produk.</p> <p>Lokasi tempat pemasaran berpengaruh terhadap keberhasilan pemasaran. Penentuan tempat pemasaran sebaiknya disesuaikan dengan konsumen yang dituju. Beberapa konsumen lebih menyukai membeli produk di pusat-pusat perbelanjaan, sedangkan konsumen lainnya tidak mempunyai masalah untuk berbelanja, baik di pusat perbelanjaan maupun di pasar tradisional.</p> <p>Kegiatan promosi bertujuan untuk memperkenalkan produk yang telah dihasilkan kepada konsumen, agar mereka mengenal dan mempunyai pilihan untuk produk-produk sejenis. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara, baik lisan maupun tulisan. Kemasan produk, media cetak, media elektronik merupakan media promosi yang banyak digunakan. Promosi yang bersifat informatik, interaktif, dan komunikatif dapat meningkatkan pemasaran suatu produk.</p> <p>» Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga</p> <p>Kegiatan untuk menentukan harga suatu produk yang akan dipasarkan merupakan faktor penting dalam pemasaran. Penentuan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan konsumen tidak tertarik dan cenderung</p>		

beralih ke merk lain; akan tetapi apabila penentuan harga produk terlalu rendah maka pengusaha akan mengalami kesulitan keuangan.

Dalam menentukan harga suatu produk harus memperhatikan empat faktor, yaitu permintaan konsumen, aspek legal dan etika, biaya produksi, dan kompetisi yang terjadi. Keempat faktor ini akan saling berpengaruh dalam menurunkan atau menaikkan harga produk (Gambar 2).

» **Bauran Promosi**

Untuk meningkatkan pemasaran produk, promosi merupakan kegiatan yang perlu dipertimbangkan. Promosi akan menurunkan biaya yang harus dikeluarkan untuk memberikan penjelasan kepada konsumen dan dapat memberikan pesan tertentu kepada konsumen.



Gambar 2. Faktor yang Mempengaruhi Fleksibilitas Harga

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK										
<p>Ada empat faktor yang harus diperhatikan dalam melakukan promosi sehingga dapat diperoleh hasil maksimal. Adapun keempat faktor tersebut adalah target pasar yang hendak dituju, strategi produksi, strategi distribusi (tempat), dan strategi harga (Tabel 1).</p>												
<p>Tabel 1. Pertimbangan yang Harus Dilakukan dan Informasi yang Diperlukan Sebagai Masukan dalam Melaksanakan Promosi</p>												
<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="342 726 576 850">Komponen Strategi Pemasaran</th> <th data-bbox="581 726 1372 850">Komponen Strategi Promosi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="342 856 576 1024">Target Pasar</td> <td data-bbox="581 856 1372 1024">Karakteristik dari konsumen yang akan dituju; Bagaimana proses pengambilan keputusan oleh konsumen; Informasi apa yang dibutuhkan oleh konsumen</td> </tr> <tr> <td data-bbox="342 1024 576 1161">Strategi Produk</td> <td data-bbox="581 1024 1372 1161">Apakah produk yang akan dipromosikan tunggal atau campuran; bagaimana kekuatan merknya; dan Informasi apa yang akan diberikan kepada konsumen.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="342 1161 576 1266">Strategi Tempat</td> <td data-bbox="581 1161 1372 1266">Bagaimana cara menarik konsumen; Informasi apa yang dibutuhkan oleh perantara</td> </tr> <tr> <td data-bbox="342 1266 576 1402">Strategi Harga</td> <td data-bbox="581 1266 1372 1402">Bagaimana kekuatan harga dari produk bersangkutan; Bagaimana kekuatan harga produk dibandingkan dengan pesaingnya; Apa informasi harga yang akan dikomunikasikan kepada konsumen</td> </tr> </tbody> </table>	Komponen Strategi Pemasaran	Komponen Strategi Promosi	Target Pasar	Karakteristik dari konsumen yang akan dituju; Bagaimana proses pengambilan keputusan oleh konsumen; Informasi apa yang dibutuhkan oleh konsumen	Strategi Produk	Apakah produk yang akan dipromosikan tunggal atau campuran; bagaimana kekuatan merknya; dan Informasi apa yang akan diberikan kepada konsumen.	Strategi Tempat	Bagaimana cara menarik konsumen; Informasi apa yang dibutuhkan oleh perantara	Strategi Harga	Bagaimana kekuatan harga dari produk bersangkutan; Bagaimana kekuatan harga produk dibandingkan dengan pesaingnya; Apa informasi harga yang akan dikomunikasikan kepada konsumen		
Komponen Strategi Pemasaran	Komponen Strategi Promosi											
Target Pasar	Karakteristik dari konsumen yang akan dituju; Bagaimana proses pengambilan keputusan oleh konsumen; Informasi apa yang dibutuhkan oleh konsumen											
Strategi Produk	Apakah produk yang akan dipromosikan tunggal atau campuran; bagaimana kekuatan merknya; dan Informasi apa yang akan diberikan kepada konsumen.											
Strategi Tempat	Bagaimana cara menarik konsumen; Informasi apa yang dibutuhkan oleh perantara											
Strategi Harga	Bagaimana kekuatan harga dari produk bersangkutan; Bagaimana kekuatan harga produk dibandingkan dengan pesaingnya; Apa informasi harga yang akan dikomunikasikan kepada konsumen											
<p>Dengan dasar demikian, pengusaha dapat menentukan jenis promosi yang tepat.</p>												
<p>Promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan media yang tersedia. Iklan, sales, <i>public relation</i>, <i>direct mail</i>, <i>tele marketing</i>, dan internet merupakan sarana promosi yang dapat digunakan oleh pengusaha. Adapun tahapan dalam penentuan promosi disajikan pada Gambar 3.</p>												



Gambar 3. Langkah Pengembangan Strategi Promosi

» **Layanan Purna Jual**

Pemberian layanan yang baik kepada konsumen merupakan faktor yang dapat berpengaruh terhadap keberhasilan pemasaran. Pengetahuan yang baik tentang barang atau jasa yang akan dipasarkan, pengetahuan untuk mengetahui keinginan konsumen; dan pelayanan yang baik kepada konsumen pada saat sebelum dan setelah penjualan akan berpengaruh terhadap keberhasilan pemasaran.

Setelah pakan ikan alami sudah dihasilkan, maka perlu difikirkan bagaimana cara pemasarannya

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 4	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Peralatan tulis menulis ↗ Mesin hitung <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Kertas ↗ Plastik transparan <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p> <p>4. Langkah Kerja</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Siswa dibuat menjadi beberapa kelompok (6 orang) ↗ Setiap kelompok mendiskusikan mengenai strategi pemasaran produk berdasarkan : <ul style="list-style-type: none"> 1. Produk yang dihasilkan 2. Harga produk 3. Tempat pemasaran 4. Promosi ↗ Setiap kelompok mendiskusikan tentang : <ul style="list-style-type: none"> 1. Karakteristik yaitu tekstur, kandungan gizi pakan ikan yang akan dipasarkan 2. Keinginan konsumen terhadap produk yang dihasilkan 3. Pelayanan yang baik terhadap konsumen ↗ Setiap kelompok mendiskusikan tentang harga produk berdasarkan perkembangan : <ul style="list-style-type: none"> 1. Harga pokok produksi 2. Harga jual 3. Harga pesaing untuk produk yang sama ↗ Setiap kelompok mempraktekkan di kelas mengenai cara melayani pembeli, baik sebelum maupun setelah penjualan <p>Lembar Latihan</p> <p>Dalam memasarkan produk yang dihasilkan, seorang pengusaha harus menghadapi pesaingnya. Untuk memenangkan persaingan yang ada, jelaskan oleh Saudara apa yang perlu dilakukan oleh pengusaha tersebut ?</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;"><u>MENGEVALUASI HASIL USAHA</u></p> <p>Pengusaha yang baik akan selalu mengevaluasi hasil usahanya. Hal ini dilakukan untuk menilai kinerja perusahaan dan melihat peluang-peluang baru. Ada beberapa tahap yang dapat dilakukan untuk mengevaluasi hasil usaha, yaitu evaluasi penggunaan faktor produksi, evaluasi pemasaran, evaluasi laporan keuangan, dan evaluasi keberhasilan / kegagalan usaha.</p> <p>» Evaluasi penggunaan faktor produksi</p> <p>Faktor produksi adalah komponen yang digunakan atau dilibatkan dalam suatu proses produksi. Faktor produksi ini akan berpengaruh terhadap biaya produksi, harga jual, dan akhirnya terhadap kelancaran pemasaran. Jumlah faktor produksi yang terlibat tergantung dari tingkat aktivitas usahanya. Faktor produksi yang umum digunakan adalah peralatan, bahan, tenaga kerja, dan modal.</p> <p>Untuk menjalankan suatu usaha yang efisien, kita harus mempunyai peralatan yang diperlukan. Jika peralatan terbatas, pengusaha akan mengalami kesulitan untuk bersaing dengan pesaing yang memiliki peralatan lebih baik. Tetapi dilain pihak, terlalu banyak investasi diperuntukan bagi penyediaan peralatan juga bukan merupakan keputusan yang baik.</p> <p>Keputusan untuk membeli atau mengganti peralatan harus didasarkan pada pertimbangan biaya dan produktivitas. Ada beberapa unsur biaya yang harus dikaji sebelum pengusaha dapat mempertimbangkan produktivitasnya.</p> <p>Faktor produksi lainnya adalah tenaga kerja, bahan, dan modal. Biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha terhadap tenaga kerja, bahan dan modal dipengaruhi oleh peralatan yang digunakan.</p> <p>Biaya pemeliharaan terhadap peralatan tua lebih mahal dan juga membutuhkan banyak energi dibandingkan alat baru yang lebih hemat energi.</p> <p>» Evaluasi pemasaran</p> <p>Pengusaha perlu mengkaji hasil kegiatan pemasarannya. Apakah keuntungannya sudah sesuai perkiraan ? Apabila keuntungan yang diperoleh jauh lebih sedikit atau lebih banyak, berarti telah terjadi</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>kegagalan dalam menangkap hubungan timbal balik antara penjualan dan biaya.</p> <p>Evaluasi pemasaran dapat dilakukan apabila informasi yang berkaitan dengan pemasaran berupa informasi produk, harga, tempat, dan promosi cukup lengkap.</p> <p>» Evaluasi Laporan Keuangan</p> <p>Informasi yang disajikan dalam laporan keuangan dapat digunakan untuk mengevaluasi hasil usaha. Laporan keuangan dapat disajikan dalam bentuk neraca usaha perhitungan laba rugi, jadwal arus kas, dan analisis titik impas. Evaluasi dari kedua laporan ini dapat memberikan gambaran mengenai hasil usaha dari kegiatan yang dilakukan.</p> <p>» Teknik analisis keberhasilan / kegagalan usaha</p> <p>Salah satu teknik analisis yang digunakan untuk mencari tingkat keberhasilan atau kegagalan usaha penggunaan <i>Cause and Effect Diagram</i> atau lebih dikenal dengan istilah Diagram Tulang Ikan (Fish Bone Diagram). Dengan diagram ini dapat dianalisis, apakah usaha yang dilakukan berhasil atau sebaliknya.</p> <p>Teknik diagram tulang ikan diawali dengan mencari tahapan yang paling berpengaruh terhadap analisis keberhasilan / kegagalan usaha. Selanjutnya dilakukan evaluasi faktor apa saja yang berpengaruh terhadap tahapan tersebut, biasanya sumberdaya manusia, peralatan, bahan, atau metode. Apabila telah diketahui factor yang memberikan kontribusi paling tinggi terhadap tahapan tersebut, selanjutnya dilakukan analisis / penelitian lebih jauh / mendalam.</p> <p>1. Evaluasi Hasil Usaha dan Pemasaran</p> <p>Kelompok siswa mengevaluasi hasil usaha dan pemasaran dari produk pakan ikan alami.</p> <p>2. Penyusunan, pembahasan, dan presentasi laporan hasil usaha</p> <p>Setelah selesai melakukan evaluasi terhadap hasil usaha dan pemasaran, setiap kelompok siswa harus menyusun, membahas, dan mempresentasikan laporan tersebut.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 5	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar kerja</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alat <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Over Head Projector ⇒ Komputer 2. Bahan <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Kertas ⇒ Plastik transparan 3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja 4. Langkah Kerja <ol style="list-style-type: none"> a. Evaluasi Hasil Usaha dan Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang). ⇒ Setiap kelompok siswa mengumpulkan data hasil usaha dan pemasaran produk pakan ikan alami. ⇒ Setiap kelompok siswa mengevaluasi hasil usaha dan pemasaran berdasarkan : <ul style="list-style-type: none"> - Penggunaan faktor produksi (Bahan, tenaga kerja, peralatan, dan modal) - Kegiatan pemasaran - Laporan keuangan. ⇒ Setiap siswa membuat laporan hasil evaluasi yang sudah dilakukan . b. Presentasi Laporan Hasil Usaha <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Setiap kelompok siswa menyusun laporan hasil usaha pembuatan dan pemasaran pakan ikan alami. ⇒ Setiap kelompok siswa selanjutnya membahas tentang evaluasi hasil usaha dan pemasaran pakan ikan alami yang telah dibuat sebelumnya. ⇒ Setiap kelompok siswa mempresentasikan laporan kerjanya mengenai evaluasi hasil usaha produksi dan penjualan pakan ikan alami <p>Lembar Latihan</p> <p>Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kemacetan atau gagal menjaga kelangsungan usahanya karena tidak mengenali pelanggannya dengan baik. Jelaskan apa yang perlu dipertimbangkan dari seorang pelanggan.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;"><u>MENGEMBANGKAN USAHA</u></p> <p>» Teknik analisis data hasil usaha</p> <p>Agar dapat mempertahankan kelangsungan usaha, sebaiknya pengusaha secara rutin melakukan analisis terhadap data hasil usahanya. Analisis dapat memberikan hasil baik apabila ditunjang dengan data yang lengkap. Analisis hasil usaha dapat dilakukan terhadap aspek manajemen dan pemasaran. Teknik analisis yang dapat digunakan antara lain melalui pendekatan cash flow atau cause effect diagram</p> <p>» Kecenderungan (trend) permintaan produk</p> <p>Sebagian besar konsumen akan tertarik untuk membeli suatu produk apabila dirasakan olehnya, bahwa produk tersebut memberikan manfaat secara maksimal terhadap kebutuhannya. Makin banyak manfaat yang dapat diberikan oleh suatu produk, makin besar peluang untuk menarik minat konsumen.</p> <p>Namun kondisi di lapangan ternyata tidak demikian. Beberapa produk yang menawarkan beberapa keunggulan ternyata tidak mampu menarik minat konsumen. Melalui survei pasar, dapat diketahui kecenderungan permintaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan. Ternyata banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli suatu produk. Harga produk, teknologi yang digunakan, kondisi social politik, penampilan produk, dan pelayanan yang diberikan sebelum maupun sesudah penjualan ternyata cukup kuat dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk yang ditawarkan.</p> <p>» Strategi Pengebangan usaha</p> <p>Apabila berdasarkan analisis data hasil usaha dan kecenderungan permintaan produk usaha yang dijalankan dinilai baik, petani dapat menerapkan strategi untuk pengembangan usaha. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan melaksanakan diversifikasi, intensifikasi, dan ekstensifikasi.</p> <p>Diversifikasi adalah upaya pengembangan usaha yang dilakukan melalui pengembangan jenis-jenis produk baru (penganekaragaman). Intensifikasi adalah pengembangan usaha yang dilakukan melalui peningkatan volume produksi atau pemasaran. Ekstensifikasi adalah pengembangan usaha yang dilakukan melalui penambahan atau</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>perluasan faktor-faktor produksi, seperti kolam, bangunan, sarana pengangkutan, atau jaringan pemasaran.</p> <p>Terdapat ribuan sumber untuk produk / jasa. Sumber-sumber tersebut dapat digunakan untuk mengembangkan usaha. Diantara sumber tersebut antara lain : (1) Produk yang ada; (2) Produk pesaing; (3) Pameran penemu; (4) Koran dan majalah dagang; (5) Pameran produk asing; (6) Pengumuman dari kantor paten; (7) Pameran dagang; dan (8) Pabrik lain.</p> <p>» Rancangan Pengembangan Usaha</p> <p>Untuk mengembangkan usaha, pengusaha sebaiknya mempunyai rencana yang jelas agar pengembangan usahanya mempunyai arah yang jelas. Upaya pengembangan ini dapat dituangkan dalam bentuk rencana jangka pendek, menengah, dan panjang.</p> <p>Agar kelak dapat dilaksanakan dengan baik, maka dalam pembuatan rencana kerja tersebut perlu diperhatikan beberapa kriteria berikut, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terukur <p>Rencana pengembangan usaha sebaiknya dilakukan secara terukur, misalnya dalam kurun 5 tahun produksi harus meningkat hingga 30 persen. Rencana yang tidak terukur akan menyulitkan dalam pengerjaannya, misalnya dimasa yang akan datang produksi harus ditingkatkan. Tanpa adanya kejelasan mengenai berapa lama dan berapa besar peningkatan yang diharapkan, akan membuat rencana pengembangan yang tidak terukur seperti ini menjadi sulit untuk dilaksanakan.</p> 2. Diterima dan disepakati <p>Rencana pengembangan usaha akan berhasil dilaksanakan apabila dapat diterima oleh semua anggota, mulai dari level tertinggi (pimpinan) hingga ke level terendah. Penolakan dari sebagian anggota menyebabkan rencana pengembangan menjadi sulit untuk dilaksanakan.</p> 3. Menantang <p>Rencana pengembangan yang dibuat harus mampu memberikan tantangan bagi pelaku usaha. Namun perlu diingat bahwa rencana pengembangan yang menantang bagi seseorang mungkin akan membuat orang lain frustrasi, Karena dianggap terlalu tinggi atau</p> 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>terlalu rendah. Oleh karena itu, rencana pengembangan perlu ditetapkan melalui suatu pemikiran yang panjang, mendalam, dan memasukan saran dari berbagai kelompok yang terlibat pembuatan rencana tersebut.</p> <p>4. Realistis</p> <p>Sasaran rencana pengembangan hendaknya realistis, tidak terlalu tinggi/sulit atau terlalu rendah/mudah untuk dicapai. Sasaran yang terlalu sulit atau mudah untuk dicapai akan membuat frustrasi dan timbul rasa malas bagi pengusaha untuk berpartisipasi mewujudkannya.</p> <p>5. Memberi peluang untuk perubahan</p> <p>Rencana pengembangan usaha yang baik harus memberi kemungkinan untuk perubahan, karena tidak selalu rencana pengembangan dapat dilaksanakan seperti yang diharapkan. Perubahan yang dilakukan hendaknya bukan merubah esensi dari rencana pengembangan tetapi hanya sekedar kuantitas dari rencana.</p> <p>1. Analisis hasil usaha dan permintaan</p> <p>Kelompok siswa melakukan pengumpulan data hasil usaha dan permintaan; dan selanjutnya kelompok siswa akan melakukan analisis hasil usaha dan permintaan.</p> <p>2. Penyusunan rencana pengembangan usaha</p> <p>Setelah setiap kelompok siswa selesai melakukan analisis hasil usaha dan permintaan, selanjutnya kegiatan siswa adalah menyusun rencana pengembangan usaha</p> <p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Peralatan tulis menulis ⇒ Mesin hitung ⇒ Komputer 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR 6	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Kertas ⇒ Plastik transparan <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p> <p>4. Langkah Kerja</p> <p>a. Analisis hasil usaha dan permintaan</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (5 orang) ⇒ Setiap kelompok mengumpulkan data yang berkaitan dengan hasil usaha dan permintaan ⇒ Data yang telah terkumpul, selanjutnya dianalisa sehingga dapat diperoleh <p>b. Penyusunan rencana pengembangan usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Dari hasil evaluasi data, setiap kelompok siswa mencoba mengembangkan usaha berdasarkan faktor : <ul style="list-style-type: none"> - Produk barang dan jasa yang ada - Produk barang dan jasa pesaing - Pameran penemu - Daya beli konsumen - Koran dan Majalah - Pameran produk asing - Pengumuman dari kantor paten - Pameran dagang - Fabrikasi lain ⇒ Apabila dari faktor-faktor tersebut ada yang berpeluang untuk pengembangan usaha, maka kelompok siswa menyusun rencana pengembangan usaha dalam bentuk proposal. <p>Lembar Latihan</p> <p>Selaku seorang pengusaha, Saudara selalu dituntut untuk selalu melakukan analisis kecocokan pasar. Jelaskan oleh Saudara apa yang dimaksud dengan kecocokan pasar dan informasi apa yang harus dicari ?</p>		

1. Dalam menentukan arah pengembangan usaha, diperlukan informasi yang akurat sehingga diperoleh gambaran lebih nyata tentang arah dari pengembangan usaha yang akan dilakukan. Jelaskan oleh saudara sumber dan jenis informasi yang dapat diperoleh untuk mewujudkan hal tersebut.

1. Lembar Kunci Jawaban Latihan**a. Lembar Latihan I**

Sebagai pendatang baru, pengusaha harus jeli melihat berbagai peluang usaha agar usaha yang akan ditekuni tidak mendapat masalah. Konsumen dapat dibagi menjadi beberapa kelompok (segmen) berdasarkan kesamaan karakter atau kondisi.

Pemilihan segmen pasar yang tepat akan berpengaruh terhadap kelangsungan kegiatan usaha. Hal ini disebabkan, sebagai pendatang baru masih perlu adaptasi sehingga akan lebih baik bila pendatang baru memilih segmen pasar yang masih kosong atau masih rendah tingkat persaingannya.

b. Lembar Latihan II

Perimbangan usaha yang dapat diberikan dari data yang ada adalah sebagai berikut :

a. Break Event Point (BEP) :

$$\begin{aligned} \text{a. BEP Harga} &= \text{Total Biaya Operasional} : \text{Total Produksi} \\ &= \text{Rp. 37 574 000} : 1.125 \text{ kg} \\ &= \text{Rp. 33 400 / kg} \end{aligned}$$

Jadi titik balik modal tercapai jika harga produk adalah Rp. 33 400 setiap kilogramnya.

$$\begin{aligned} \text{b. BEP Produksi} &= \text{Total Biaya Operasional} : \text{Harga jual} \\ &= \text{Rp. 37 574 000} : \text{Rp. 42 000 / kg} \\ &= 894.62 \text{ kg} \end{aligned}$$

Jadi titik balik modal tercapai pada tingkat produksi 895 kg / bulan

b. B/C Ratio

$$\begin{aligned} \text{B/C ratio} &= \text{Hasil penjualan} / \text{Total biaya operasional} \\ &= \text{Rp. 47 250 000} / \text{Rp. 37 574 000} \\ &= 1.25 \end{aligned}$$

Jadi setiap penambahan biaya Rp. 1,- akan memperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.25,-

SMK Pertanian	LEMBAR KUNCI JAWABAN	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>c. Pengembalian Modal (IRR)</p> $\text{IRR} = \frac{\text{Keuntungan Bersih} + (\text{Penyusutan dan Modal})}{\text{Jumlah modal investasi}} \times 100 \%$ $= \frac{\text{Rp. 8 708 400} + \text{Rp. 1 107 000}}{\text{Rp. 24 000 000}} \times 100 \%$ $= 40.9 \%$ <p>Jadi modal investasi akan kembali pada bulan ketiga produksi. Sebab dalam dua bulan pertama produksi, investasi yang dapat kembali masing-masing sebesar 40 %, sehingga pada bulan ketiga produksi, tinggal mengembalikan modal investasi 20 %.</p> <p>c. Lembar Latihan III</p> <p>Untuk mendapatkan bibit plankton yang murni ada beberapa tahapan yang harus dilakukan, yaitu : melakukan penyaringan air dengan menggunakan plankton net. Plankton yang terkumpul selanjutnya disimpan dalam wadah sebagai koleksi plankton. Dari koleksi plankton ini selanjutnya dilakukan seleksi hingga diperoleh plankton yang sudah murni. Pada tahap akhir plankton yang sudah murni ini selanjutnya dibudidayakan dalam media ukuran 3 – 5 liter untuk digunakan sebagai bibit dalam produksi skala masal.</p> <p>d. Lembar latihan IV</p> <p>Untuk mengetahui pesaing yang ada, pengusaha dapat membuat daftar dari pesaing yang dikenal. Perhatikan apakah mereka merupakan pengusaha besar dengan modal kuat atau merupakan pengusaha kecil ? Amati pula berapa pangsa pasarnya dan apakah mereka mendapatkan keuntungan ? Selidiki apa keuntungan dan kerugian usaha. Strategi apa yang harus dilakukan oleh pengusaha untuk mengangkat keunggulan dan menetralkan kekurangan yang dimiliki.</p> <p>e. Lembar latihan V</p> <p>Seperti komponen analisis pasar lainnya, pelanggan merupakan faktor penting yang harus diperhatikan karena dapat mempengaruhi</p>		

SMK Pertanian	LEMBAR KUNCI JAWABAN	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>kinerja seorang pengusaha. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dari konsumen adalah ciri-ciri dari konsumen yang akan membeli produk, berapa jumlah konsumen yang diperkirakan akan membeli produk, apakah produk yang dihasilkan sudah memenuhi keinginan konsumen, apa harapan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.</p> <p>f. Lembar Latihan VI</p> <p>Kecocokan pasar merupakan informasi yang dibutuhkan untuk melakukan analisis pasar. Informasi yang diperoleh akan digunakan oleh pengusaha untuk menyesuaikan diri dengan pasar. Adapun informasi yang diperlukan adalah seberapa jauh produk yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan pasar ? Bagaimana keistimewaan, lokasi, distribusi, harga, kualitas dari produk yang dihasilkan dibandingkan dengan produk sejenis dari para pesaing ?</p> <p>2. Lembar Kunci Jawaban Evaluasi</p> <p>1. Sumber informasi yang dapat digunakan sebagai informasi dalam menentukan arah pengembangan usaha adalah sumber internal dan sumber eksternal. Sumber internal terdiri dari (1) hasil penelitian dan pengembangan yang telah dilakukan; (2) Evaluasi terhadap hasil pemasaran produk; (3) Saran dari pekerja. Sumber eksternal terdiri dari (1) Hasil survei pasar yang dilakukan terhadap konsumen; (2) Hasil evaluasi terhadap kompetisi yang terjadi; (3) Pengembangan yang dilakukan berdasarkan informasi dari penemu atau produk yang dipatenkan.; dan (4) Kamahiran.</p>		

SMK Pertanian	DAFTAR PUSTAKA	Kode Modul SMKP3Y01- 05BIK
<p>Craven, D.W. 1982. Strategic marketing. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois.</p> <p>Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1997/1998. Dampak periklanan terhadap kehidupan masyarakat. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Jenderal Kebudayaan, Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional. Bagian Proyek Pengkajian dan Pembinaan Kebudayaan Masa Kini, Jakarta.</p> <p>Djarjah, A.S. 1995. Pakan ikan alami Kanisius, Yogyakarta.</p> <p>FAO. 1991. Pedoman Manajemen Usahatani. FAO Regional Office for Asia and The Far East, Bangkok.</p> <p>Geffroy, E.K. 1994. 200 cara menjual lebih baik. Alih bahasa : Agus Priatna. Bina Rupa Aksara, Jakarta.</p> <p>Ikatan Akuntan Indonesia. 1994. Prinsip akuntansi Indonesia 1984. Edisi II. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.</p> <p>Isnansetyo, A. dan Kurniastuty. 1995. Teknik kultur phytoplankton dan zooplankton. Kanisius, Yogyakarta.</p> <p>Rye, D.E. 1996. Tool for executives, Entrepreneur. PT. Prenhallindo, Jakarta.</p>		