

**MODUL PROGRAM KEAHLIAN
BUDIDAYA IKAN
KODE MODUL SMKP3Z01-05BIK**

USAHA PENANGANAN HASIL PERIKANAN



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

**MODUL PROGRAM KEAHLIAN
BUDIDAYA IKAN
KODE MODUL SMKP3Z01-05BIK
(Waktu : 95 Jam)**

**USAHA PENANGANAN
HASIL PERIKANAN**

Penyusun :

Dr. Masyamsir, Ir., MS

Tim Program Keahlian Budidaya Ikan

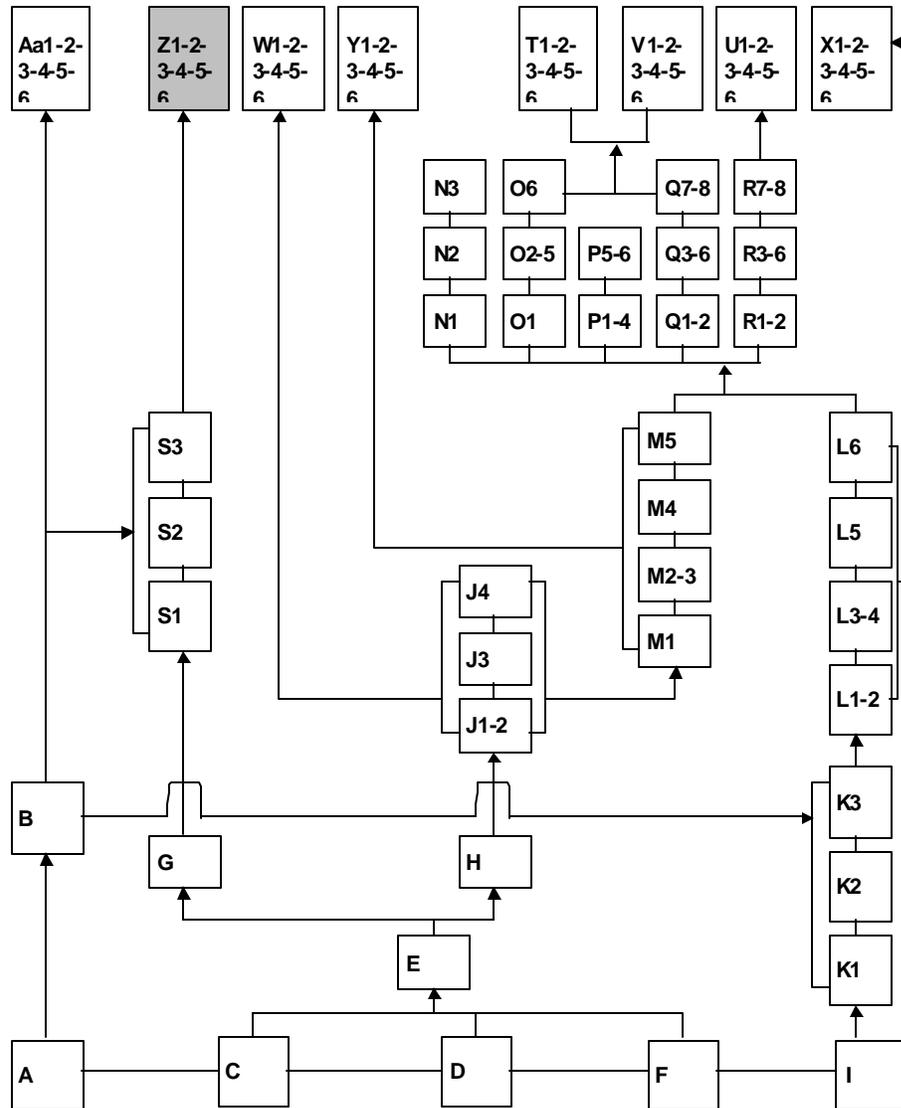
Penanggung Jawab :

Dr. Undang Santosa, Ir., SU

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

SMK Pertanian	KATA PENGANTAR	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Tahap akhir dari kegiatan perikanan adalah penanganan. Ikan hasil penangkapan atau pemanenan harus segera ditangani untuk menghambat penurunan kualitas. Berbagai teknik penanganan hasil perikanan terus dikembangkan oleh masyarakat, dimana beberapa diantaranya sudah dilaksanakan dengan baik.</p> <p>Sebagian besar penanganan hasil perikanan dilakukan untuk menyelamatkan sebanyak mungkin produk perikanan. Mereka belum memikirkan apakah upaya yang dilakukan sudah benar, baik secara teknis maupun ekonomis.</p> <p>Pemberian materi mengenai Usaha Penanganan Hasil Perikanan merupakan upaya untuk menciptakan kader-kader yang kelak dapat membantu pengusaha ikan untuk melakukan perbaikan dalam bidang usahanya.</p>		

SMK Pertanian	DESKRIPSI JUDUL	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Modul mengenai Usaha penanganan hasil perikanan merupakan modul yang terdiri dari tahapan-tahapan yang perlu dilakukan oleh pengusaha yang bergerak dalam bidang penanganan hasil perikanan. Modul ini terdiri dari materi yang menguraikan tahapan-tahapan dalam kegiatan usaha penanganana hasil perikanan.</p> <p>Modul mengenai usaha penanganan hasil perikanan mempunyai kaitan erat dengan modul Menangani Hasil Perikanan dan Dasar Penanganan Komoditas. Disamping itu, modul Dasar Limbah, Dasar Mikrobiologis, dan Mengelola Agribisnis masih memiliki kaitan.</p> <p>Hasil yang diharapkan setelah siswa mempelajari modul ini adalah terciptanya kader-kader yang dapat membantu pengusaha dalam bidang usaha penanganan hasil perikanan.</p>		



SMK Pertanian	PRASYARAT	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Kemudahan dan keberhasilan siswa untuk menguasai materi yang disajikan pada modul Usaha Penanganan Hasil Perikanan dapat dicapai apabila materi penunjang (prasyarat) nya sudah dikuasai. Materi prasyarat yang harus sudah dikuasai sebelum mempelajari ini adalah modul Menangani Hasil Perikanan (S). Beberapa modul, seperti Dasar Penanganan Komoditas Pertanian (G) dan Mengelola Agribisnis (B) sebaiknya juga sudah dikuasai karena dapat membantu dalam mempelajari modul ini.</p>		

SMK Pertanian	DAFTAR ISI	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
		Halaman
KATA PENGANTAR		i
DESKRIPSI JUDUL		ii
PETA KEDUDUKAN MODUL		iii
PRASYARAT		iv
DAFTAR ISI		v
PERISTILAHAN / GLOSSARY		vi
PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL		vii
TUJUAN		viii
KEGIATAN BELAJAR I		1
KEGIATAN BELAJAR II		6
KEGIATAN BELAJAR III		9
KEGIATAN BELAJAR IV		13
KEGIATAN BELAJAR V		20
KEGIATAN BELAJAR VI		23
LEMBAR EVALUASI		26
LEMBAR KUNCI JAWABAN		27
1. Lembar Kunci Jawaban Latihan		27
2. Lembar Kunci Jawaban Evaluasi		30
DAFTAR PUSTAKA		31

SMK Pertanian	PERISTILAHAN/GLOSSARY	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Cashflow : Arus kas masuk dan keluar suatu perusahaan.</p> <p>Cause & Effect Diagram : Diagram tulang ikan.</p> <p>Flowchart : 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.</p> <p>Kompetensi : Kewenangan untuk menentukan sesuatu</p> <p>Positioning : Kedudukan atau posisi</p> <p>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.</p>		

SMK Pertanian	PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Untuk mempermudah siswa tentang cara belajar dengan modul, ada beberapa persiapan yang perlu dilakukan, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempelajari terlebih dahulu modul sebelum kegiatan tatap muka dimulai, 2. Memperhatikan dengan seksama dan berusaha memahami penjelasan yang diberikan oleh tutor selama tatap muka berlangsung, 3. Membuat catatan atau kesimpulan tentang materi yang diperoleh selama belajar dan tatap muka, 4. Tetap aktif dalam kegiatan diskusi maupun penyelesaian tugas-tugas yang diberikan, 5. Apabila memungkinkan, siswa 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 SMKP3Z01- 05BIK
<p>1. Tujuan Akhir</p> <p>Setelah mengikuti seluruh kegiatan belajar, siswa diharapkan mampu melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan 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"> » Menginventarisir 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 pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan. » Siswa mampu menyusun <i>cash flow</i> usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan <p>Kegiatan Belajar III</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Mengajukan proposal kegiatan usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan kepada calon penyandang dana » Membuat akuarium dan jarring ikan 		

SMK Pertanian	TUJUAN	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<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 <p>Kegiatan Belajar V</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Mengevaluasi aspek teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan » Mengevaluasi kegiatan pemasaran akuarium dan jaring ikan » Membuat laporan hasil usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan » Menginterpretasikan laporan teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan » Menginterpretasikan laporan keuangan usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan » Mempresentasikan laporan hasil usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan <p>Kegiatan Belajar VI</p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Menganalisis data hasil usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan » Menganalisis data kecenderungan konsumen terhadap produk akuarium dan jaring ikan » Menyusun rencana pengembangan usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR I	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p data-bbox="386 478 620 510">Lembar Informasi</p> <p data-bbox="643 569 1107 600" style="text-align: center;">MENGANALISIS PELUANG USAHA</p> <p data-bbox="386 653 1360 825">Dunia usaha dewasa ini menjadi makin komersial. Pengusaha menjual bagian yang makin besar dari hasilnya ke pasar. Hal ini menimbulkan masalah baru, tetapi juga membuka kesempatan baru dalam menjalankan usahanya. Untuk memanfaatkan kesempatan tersebut, pengusaha perlu memanfaatkan informasi yang tersedia</p> <p data-bbox="386 842 1360 1045">Makin banyak informasi yang diperoleh pengusaha, makin baik karena mempermudah penentuan peluang usaha. Ada tiga informasi dasar yang perlu dihimpun oleh pengusaha, yaitu tipe pasar, variasi harga, dan kecenderungan harga dari produk yang dihasilkan. Ketiga informasi tersebut perlu dianalisis sehingga dapat digunakan sebagai pegangan pengusaha dalam menentukan jenis usahanya.</p> <p data-bbox="386 1062 1360 1266">Informasi mengenai tipe pasar meliputi jenis pasar berdasarkan produk yang akan dihasilkan. Informasi ini 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 data-bbox="386 1283 1360 1455">Informasi mengenai variasi harga juga penting untuk diperhatikan oleh pengusaha. Kecenderungan harga produk merupakan informasi lain yang perlu dihimpun oleh pengusaha. Setiap produk mempunyai kecenderungan harga yang berbeda, tergantung dari permintaan dan perubahan biaya produksi.</p> <p data-bbox="386 1472 1360 1602">Informasi yang diperlukan oleh pengusaha dapat diperoleh dari beberapa sumber, seperti surat kabar, radio, televisi, surat edaran atau brosur. Lembaga swasta, seperti Kamar Dagang Indonesia (KADIN) juga biasa memberikan informasi pasar kepada anggotanya.</p> <p data-bbox="386 1619 1360 1791">Informasi yang tersedia selanjutnya dianalisis guna menentukan peluang usaha yang akan ditekuni. Teknik yang dapat digunakan untuk menganalisis informasi tersebut adalah teknik analisis aspek ekonomi; aspek sosial, budaya, dan hukum; aspek teknis produksi; jenis kegiatan agribisnis; dan resiko usaha.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR I	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>» Analisis Ekonomi</p> <p>Teknik analisis ekonomi meliputi analisis penentuan segmen pasar, rantai pemasaran, dan tingkat permintaan. Penentuan segmen pasar bertujuan 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. Segmentasi 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>Hasil analisis segmen pasar dapat digunakan oleh pengusaha 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>Keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh kepuasan konsumennya. Oleh karena itu, pengusaha dianjurkan untuk memilih segmen dimana mereka yakin dapat memuaskan 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 terhadap suatu produk sangat ditentukan oleh kualitas produk, harga, informasi yang tersedia, kemudahan diperoleh, layanan purna jual dan sebagainya.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR I	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<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>» 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>» Analisis aspek teknis produksi</p> <p>Teknis analisis aspek teknis produksi bertujuan 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>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>» Analisis jenis kegiatan</p> <p>Teknik analisis jenis kegiatan juga perlu dilakukan dalam usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan. Jenis kegiatan yang dipilih dapat berupa produksi wadah dan peralatan budidaya ikan secara utuh atau bagian tertentu saja. Pengusaha juga dapat membuat usaha berupa pembuatan produk inovasi baru atau modifikasi terhadap produk yang sudah ada.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR I	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>» Analisis resiko usaha</p> <p>Teknik analisis resiko usaha belum banyak dilakukan oleh pengusaha 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>Teknik analisa resiko usaha 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>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 pembuatan wadah dan peralatan 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR I	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>budidaya ikan, antara lain segmen pasar, rantai pemasaran, dan tingkat permintaan</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Siswa menggunakan kuisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data sosial, budaya, dan hukum ⇒ Siswa menggunakan kuisioner 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 membuat analisis tentang resiko usaha atas jenis kegiatan yang akan dilakukan. ⇒ Siswa membuat laporan mengenai pekerjaan yang telah dilakukannya. <p>Lembar Latihan</p> <p>Dalam menghasilkan produk, perlu dipertimbangkan mengenai tempat. Coba Saudara jelaskan bagaimana kaitan antara tempat dengan aspek teknis produksi.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR II	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p data-bbox="386 478 620 510">Lembar Informasi</p> <p data-bbox="646 562 1081 594" style="text-align: center;">MENYUSUN PROPOSAL USAHA</p> <p data-bbox="441 661 857 693">» Teknik Penyusunan Proposal</p> <p data-bbox="441 716 1341 951">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 data-bbox="441 966 740 997">» Analisa Untung Rugi</p> <p data-bbox="441 1020 1341 1184">Setiap jenis usaha sebaiknya melengkapi diri dengan 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 data-bbox="441 1205 1341 1478">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-bbox="441 1497 1341 1869">Dalam pembuatan analisis untung rugi, diperlukan tiga komponen utama, yaitu variabel 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 yang harus dikeluarkan oleh pengusaha dan</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR II	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>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>Produksi merupakan variable berikutnya yang diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi. 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>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>Dari 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 dibelakangkan 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.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR II	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Nilai yang diperoleh dapat 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>Lembar Kerja</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alat <ul style="list-style-type: none"> ↗ Peralatan tulis menulis ↗ Kalkulator 2. Bahan <ul style="list-style-type: none"> ↗ Kertas ↗ Platik transparan 3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja 4. Langkah Kerja <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 penanganan ikan segar. ↗ 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>Salah satu bagian dari proposal adalah ringkasan eksekutif. Coba saudara sebut dan jelaskan enam komponen yang biasa disajikan dalam ringkasan eksekutif tersebut.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR III	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p style="text-align: center;">Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">MELAKUKAN TEKNIK PENANGANAN HASIL PERIKANAN</p> <p>» Jenis / bentuk penyanggah dana</p> <p>Untuk melaksanakan pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan perlu dilakukan persiapan terlebih dahulu 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>Setelah tahap persiapan selesai dilakukan, tahap berikutnya adalah mengajukan proposal yang telah dibuat kepada calon penyanggah dana. Ada beberapa penyanggah dana yang dikenal oleh pengusaha, yaitu perorangan, koperasi, lembaga swasta, atau bank.</p> <p>Sebagian besar pengusaha mengenal tengkulak sebagai penyanggah dana perorangan. 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 III	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>» Strategi Pencarian Dana</p> <p>Dalam mencari dana yang dibutuhkan, pengusaha harus mempunyai strategi khusus. 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>Perlu diingat bahwa mengajukan dana 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>Langkah selanjutnya, pengusaha dapat memilih lembaga keuangan yang dianggap menguntungkan.</p> <p>» Penanganan Hasil Perikanan</p> <p>Pada prinsipnya penanganan hasil perikanan meliputi sortasi, handling, dan penanganan. Sortasi adalah upaya yang dilakukan untuk memisahkan hasil perikanan berdasarkan kriteria tertentu. Kriteria yang digunakan dapat berupa bobot, ukuran panjang, warna dan sebagainya.</p> <p>Handling adalah kegiatan yang dilakukan sebagai langkah awal dalam penanganan hasil perikanan. Kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini adalah pembuangan sumber bakteri dan bagian tubuh hasil perikanan yang tidak diperlukan. Aktivitas handling disesuaikan dengan bentuk ikan yang diinginkan.</p> <p>Penanganan merupakan tahap akhir dari kegiatan penanganan hasil perikanan. Penanganan dapat dibagi dua, yaitu pengawetan dan pengolahan. Pengawetan dimasukkan sebagai penanganan yang tidak menyebabkan perubahan berarti pada ikan; sedangkan pengawetan adalah penanganan yang menyebabkan perubahan pada ikan.</p>		

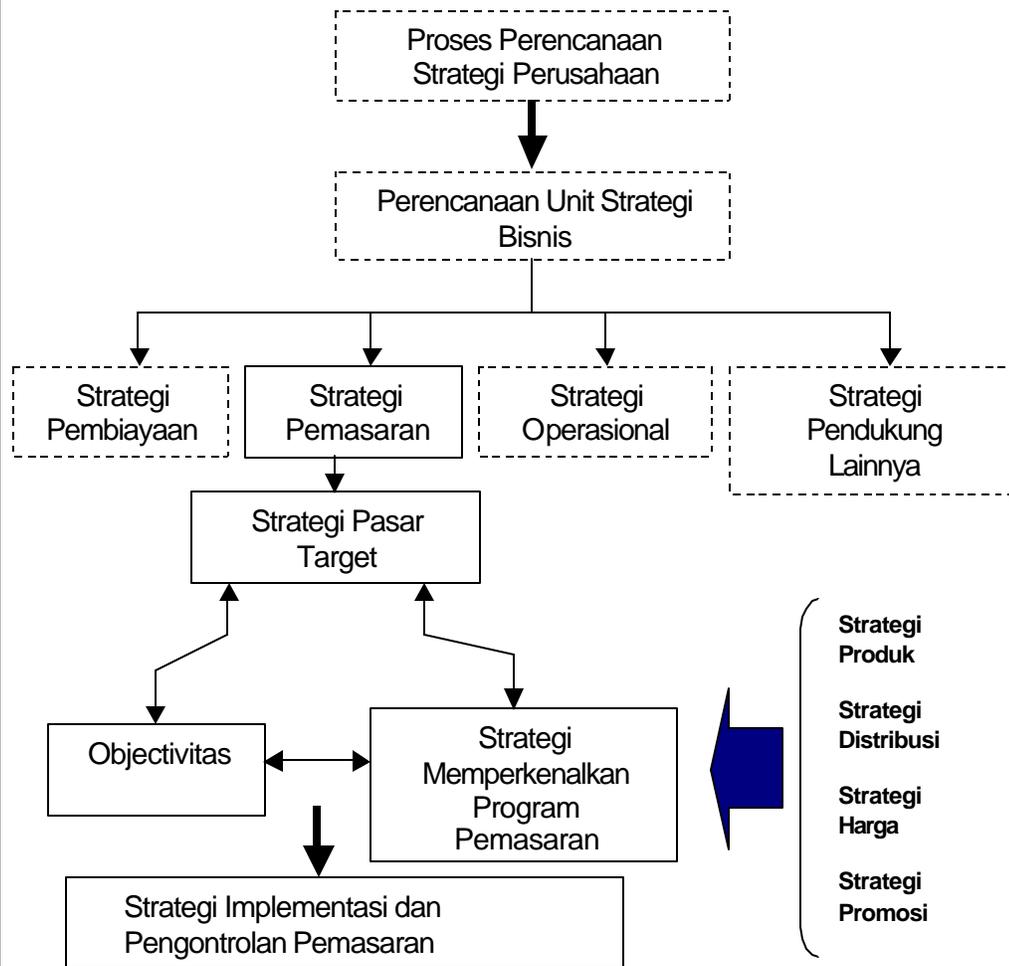
SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR III	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ↳ Peralatan tulis menulis ↳ Baskom plastik ↳ Oven ↳ Pisau ↳ Baki preparasi ↳ Tempat menjemur ikan <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ↳ Ikan cucut ↳ Garam ↳ Air ↳ Plastik ↳ Tampah <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 pembuatan ikan asin - Setiap kelompok mendiskusikan teknik tansaksi 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 pembuatan ikan asin</p> <ul style="list-style-type: none"> - Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang) - Setiap kelompok akan membuat ikan asin - Setiap kelompok membuat ikan asin 		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR III	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<ul style="list-style-type: none"> - Setiap kelompok melakukan pengujian terhadap ikan asin yang dihasilkan - Setiap kelompok membuat analisa usaha pembuatan ikan asin. - Berdasarkan hasil analisa tersebut, setiap siswa membuat proposal teknis - Setiap siswa membuat laporan pekerjaan yang dilakukan <p>Lembar Latihan</p> <p>Produk yang dihasilkan oleh seorang pengusaha dapat berupa produk inovasi baru, penyempurnaan dari produk yang sudah ada, atau meniru produk orang lain. Apabila Saudara diminta untuk menghasilkan produk inovasi baru, tahapan apa saja yang akan Saudara lakukan ?</p>		

Lembar Informasi

MEMASARKAN BARANG / JASA

Dalam memasarkan barang atau jasa, pengusaha dihadapkan pada lima strategi pemasaran, 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 IV	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>» Strategi Pemasaran</p> <p>Dalam memasarkan barang/jasa pengusaha dihadapkan pada lima strategi pemasaran, yaitu strategi mengenal program pemasaran, strategi produk, strategi distribusi (tempat), strategi harga, dan strategi promosi. Keterkaitan antara lima strategi pemasaran tersebut sangat erat. Memasarkan barang/jasa merupakan mata rantai yang tidak terpisahkan dari suatu kegiatan usaha. Keberhasilan pemasaran akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha.</p> <p>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 keproduk sejenis dari merk lain.</p> <p>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>Tempat pemasaran juga 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>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>		

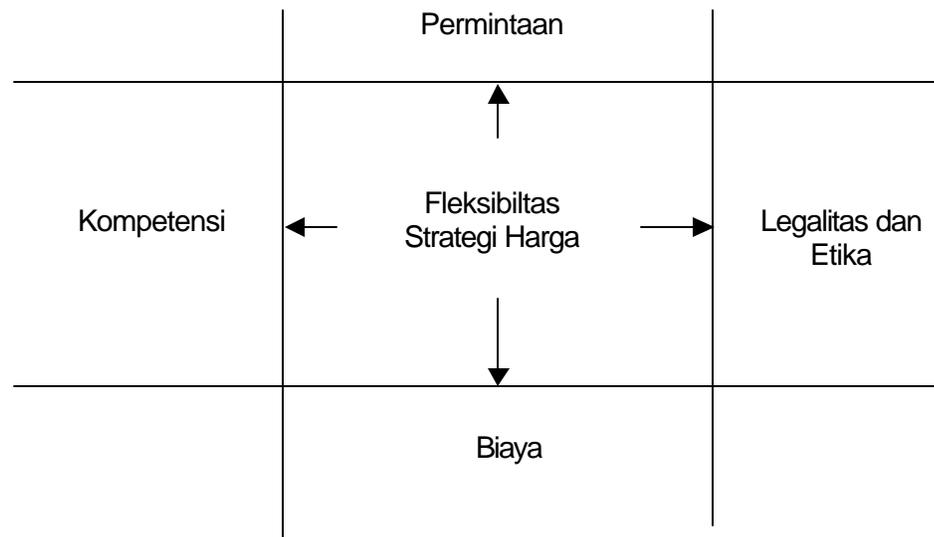
» **Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga**

Penentuan harga produk yang akan dipasarkan merupakan faktor penting dalam pemasaran. Penentuan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan konsumen tidak tertarik dan cenderung beralih ke merk lain; akan tetapi apabila penentuan harga produk terlalu rendah maka pengusaha akan mengalami kesulitan keuangan.

Untuk 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**

Dalam 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 IV	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
-------------------------	----------------------------	----------------------------------

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)

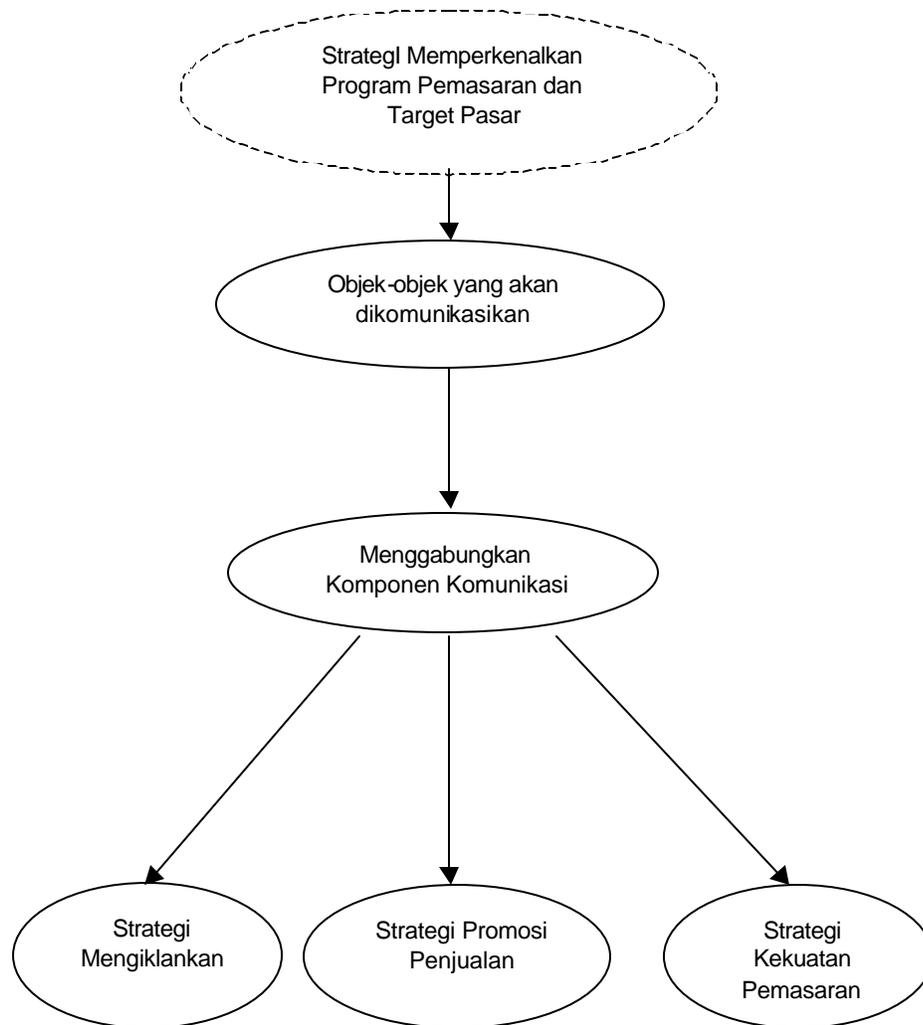
Tabel 1. Pertimbangan yang Harus Dilakukan dan Informasi yang Diperlukan Sebagai Masukan dalam Melaksanakan Promosi

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

Dengan dasar demikian, pengusaha dapat menentukan jenis promosi yang tepat. Promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan media yang tersedia. Iklan, sales, *public relation*, *direct mail*, *tele marketing*, dan internet merupakan sarana promosi yang dapat digunakan oleh pengusaha. Dalam mempromosikan barang dan jasa perlu diperhatikan beberapa tahapan, yaitu target pasar yang akan dituju dan strategi mengandalkan program pemasaran. Menentukan komunikasi objektif mengenai barang dan jasa yang akan dipromosikan. Tahap

terakhir dari kegiatan promosi ini adalah menentukan strategi terbaik dalam megiklankan, mempromosikan penjualan, dan kekuatan menjual barang dan jasa.

Adapun tahapan dalam penentuan promosi disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Langkah Pengembangan Strategi Promosi

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR IV	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>» Layanan Purna Jual</p> <p>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.</p> <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 : <ol 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"> - Karakteristik produk yang akan dipasarkan - Keinginan konsumen terhadap produk yang dihasilkan - Pelayanan yang baik terhadap konsumen ⇒ Setiap kelompok mendiskusikan tentang harga produk berdasarkan perkembangan : <ol 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 		

Lembar Latihan

Keberhasilan pemasaran suatu produk ditentukan oleh strategi yang digunakan. Salah satu strategi pemasaran adalah pendistribusian. Apabila Sdr mempunyai produk, pertimbangan apa yang Sdr lakukan untuk mendistribusikan produk tersebut ?

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR V	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">MENGEVALUASI HASIL USAHA</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</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR V	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>diperoleh jauh lebih sedikit atau lebih banyak, berarti telah terjadi 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 inpas. 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>Lembar kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Over Head Projector ↗ Komputer <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ↗ Kertas ↗ Plastik transparan <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR V	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>4. Langkah Kerja</p> <p>a. Evaluasi Hasil Usaha dan Pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang). ↻ Setiap kelompok siswa mengumpulkan data hasil usaha dan pemasaran produk ikan asin. ↻ 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 . <p>b. Presentasi Laporan Hasil Usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ Setiap kelompok siswa menyusun laporan hasil usaha pembuatan dan pemasaran ikan asin. ↻ Setiap kelompok siswa selanjutnya membahas tentang evaluasi hasil usaha dan pemasaran produk Ikan asin yang telah dibuat sebelumnya. ↻ Setiap kelompok siswa mempresentasikan laporan kerjanya mengenai evaluasi hasil usaha pembuatan dan penjualan produk ikan asin. <p>Lembar Latihan</p> <p>Banyak pengusaha yang mengalami kemacetan atau gagal menjaga kelangsungan usahanya karena tidak melakukan evaluasi usaha secara mendalam. Perubahan-perubahan yang terjadi sangat cepat membutuhkan pentingnya evaluasi usaha dilakukan secara rutin. Jelaskan evaluasi usaha yang perlu dipertimbangkan untuk menjaga kelangsungan usaha.</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR VI	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Lembar Informasi</p> <p style="text-align: center;">MENGEMBANGKAN USAHA</p> <p>» Analisis data hasil usaha</p> <p>Untuk menjaga kelangsungan usaha, sebaiknya pengusaha secara rutin melakukan analisis terhadap data hasil usahanya. Analisis dapat memberikan hasil baik apabila ditunjang dengan data yang lengkap.</p> <p>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>Konsumen akan 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>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.</p> <p>Ternyata banyak factor 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</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR VI	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>pengembangan usaha yang dilakukan melalui penambahan atau 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>Dalam upaya 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. Pembuatan rencana kerja tersebut perlu diperhatikan beberapa kriteria berikut, (1) Rencana pengembangan usaha sebaiknya dilakukan secara terukur, sehingga tidak menyulitkan dalam pengerjaannya; (2) Rencana pengembangan usaha harus diterima oleh semua anggota sehingga mudah dilaksanakan; (3) Rencana pengembangan yang harus mampu memberikan tantangan bagi pelaku usaha; (4) Rencana pengembangan hendaknya mempunyai sasaran yang realistis, tidak terlalu tinggi/sulit atau terlalu rendah/mudah untuk dicapai; (5) Rencana pengembangan usaha yang baik harus memberi kemungkinan untuk perubahan, karena tidak selalu rencana pengembangan dapat dilaksanakan seperti yang diharapkan.</p> <p>Lembar Kerja</p> <p>1. Alat</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ Peralatan tulis menulis ↻ Mesin hitung ↻ Komputer <p>2. Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ↻ Kertas ↻ Plastik transparan <p>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</p>		

SMK Pertanian	KEGIATAN BELAJAR VI	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<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 melakukan pengembangan usaha agar tetap mampu bersaing. Ada beberapa sumber yang dapat Sdr. gunakan sebagai informasi berharga dalam menentukan arah pengembangan usaha. Sebutkan dan jelaskan sumber-sumber tersebut.</p>		

SMK Pertanian	LEMBAR EVALUASI	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>1. Banyak pengusaha yang mengalami kemacetan atau gagal menjaga kelangsungan usahanya karena tidak melakukan evaluasi usaha secara mendalam. Perubahan-perubahan yang terjadi sangat cepat membutuhkan pentingnya evaluasi usaha dilakukan secara rutin. Jelaskan evaluasi usaha yang perlu dipertimbangkan untuk menjaga kelangsungan usaha.</p>		

1. Lembar Kunci Jawaban Latihan

a. Lembar Latihan I

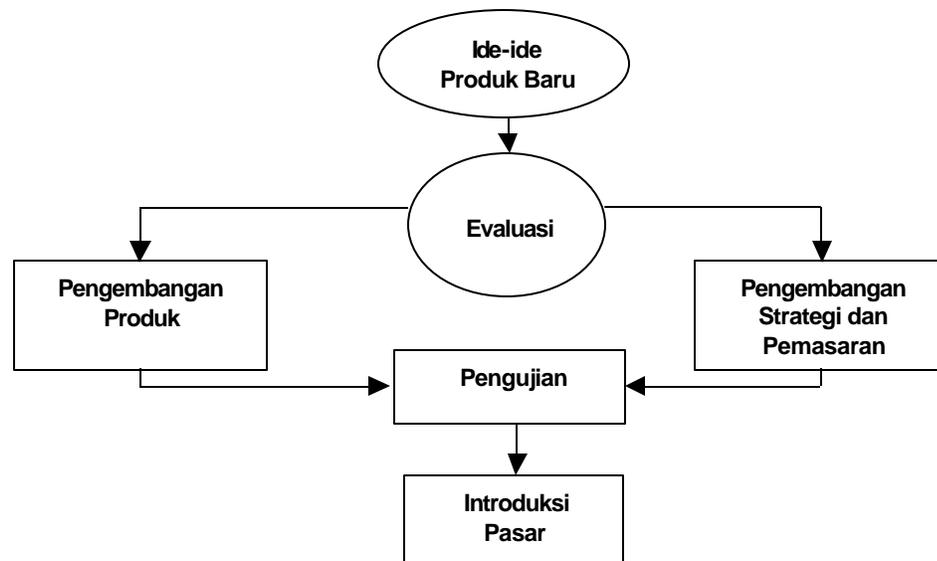
Secara umum, ada keterkaitan antara tempat dengan aspek teknis produksi. Tempat yang baik merupakan asset berharga. Karakteristik tempat yang baik untuk setiap jenis kegiatan tidak selalu sama. Oleh karena itu, persyaratan tempat harus disesuaikan dengan peruntukannya.

b. Lembar Latihan II

Adapun keenam komponen yang harus tercakup dalam ringkasan eksekutif adalah (1) Tujuan dari rencana usaha; (2) Definisi gagasan usaha; (3) Ikhtisar yang merupakan potensi usaha dan siapa pesaing maupun pelanggannya; (4) Keistimewaan dari produk yang akan ditawarkan; (5) Persyaratan keuangan yang dibutuhkan untuk melakukan usaha, dan (6) Pertumbuhan usaha yang akan dilakukan.

c. Lembar Latihan III

Dalam pembuatan produk inovasi baru ada beberapa tahapan yang perlu dilakukan (Gambar 4).

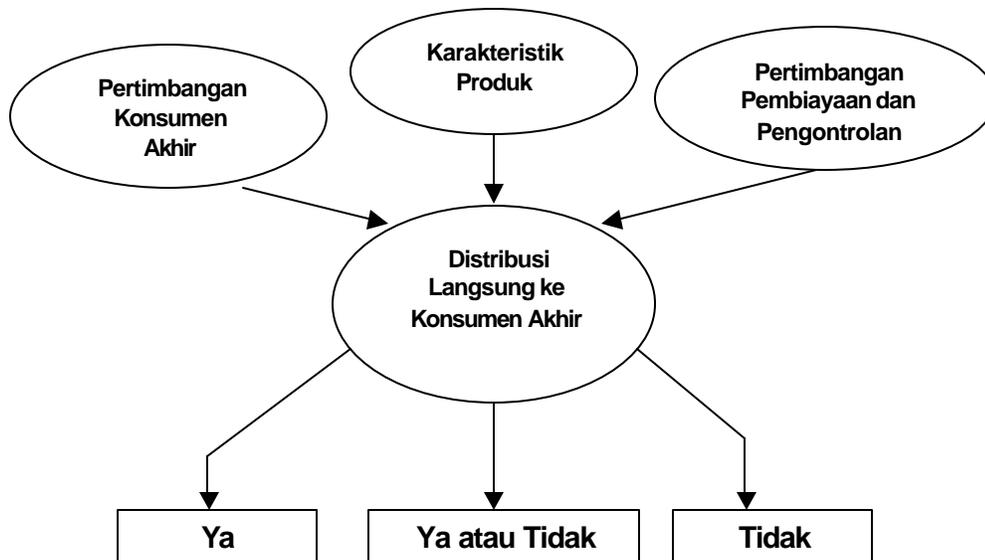


Gambar 4. Perencanaan Produk Baru

Tahap pertama adalah mencari ide / gagasan produk baru apa yang akan dihasilkan. Ide tersebut selanjutnya dievaluasi bagaimana pengembangan produk tersebut ? Bagaimana pengembangan strategi pemasarannya. Setelah produk dibuat, lakukan tahap pengujian produk. Apakah sudah sesuai dengan disain / perencanaan sebelumnya ? Apabila berdasarkan pengujian ternyata produk yang dihasilkan dapat dinyatakan lolos seleksi, produk tersebut kemudian dilepas ke pasar.

d. Lembar latihan IV

Secara teoritis pendistribusian barang langsung ke pengguna sangat menguntungkan karena dapat mengurangi biaya. Namun ada beberapa pertimbangan yang harus dilakukan sebelum memutuskan apakah produk yang dihasilkan sebaiknya didistribusikan langsung ke pengguna atau memanfaatkan pedagang perantara.



Gambar 5. Faktor yang Mempengaruhi distribusi

SMK Pertanian	LEMBAR KUNCI JAWABAN	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Berdasarkan Gambar 5, ada tiga pertimbangan yang harus dilakukan untuk memutuskan bagaimana produk akan didistribusikan, yaitu pertimbangan konsumen, karakteristik produk, dan pertimbangan pengontrolan dan pembiayaan.</p> <p>e. Lembar latihan V Banyak sekali evaluasi usaha yang dapat dilakukan oleh pengusaha, namun pada intinya meliputi komponen sebagai berikut :</p> <p>a. Analisis industri Lakukan kembali analisis terhadap usaha yang sedang dijalankan. Pastikan, apakah usaha sedang tumbuh atau merosot; apakah pasar masih membutuhkan produk yang dihasilkan dan berapa lama lagi ?</p> <p>b. Pesaing Bagaimana pergeseran peta persaingan yang terjadi pada produk yang dihasilkan. Tindakan apa yang perlu dilakukan untuk mengatasi kondisi tersebut.</p> <p>c. Pelanggan Apakah jumlah pelanggan tetap, bertambah, atau berkurang ? Mengapa terjadi kondisi demikian ? Berapa jumlah pelanggan potensial yang masih bertahan ? Bagaimana upaya yang akan dilakukan untuk meningkatkan pelanggan ?</p> <p>d. Kecocokan Pasar Apakah produk yang dihasilkan masih mampu memenuhi kebutuhan konsumen ? Apakah sudah waktunya untuk menghasilkan produk baru atau memperbaiki produk yang sudah ada ?</p> <p>f. Lembar Latihan VI 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>		

2. Lembar Kunci Jawaban Evaluasi

1. Banyak sekali evaluasi usaha yang dapat dilakukan oleh pengusaha, namun pada intinya meliputi komponen sebagai berikut :

a. Analisis industri

Lakukan kembali analisis terhadap usaha yang sedang dijalankan. Pastikan, apakah usaha sedang tumbuh atau merosot; apakah pasar masih membutuhkan produk yang dihasilkan dan berapa lama lagi ?

b. Pesaing

Bagaimana pergeseran peta persaingan yang terjadi pada produk yang dihasilkan. Tindakan apa yang perlu dilakukan untuk mengatasi kondisi tersebut.

c. Pelanggan

Apakah jumlah pelanggan tetap, bertambah, atau berkurang ? Mengapa terjadi kondisi demikian ? Berapa jumlah pelanggan potensial yang masih bertahan ? Bagaimana upaya yang akan dilakukan untuk meningkatkan pelanggan ?

d. Kecocokan Pasar

Apakah produk yang dihasilkan masih mampu memenuhi kebutuhan konsumen ? Apakah sudah waktunya untuk menghasilkan produk baru atau memperbaiki produk yang sudah ada ?

SMK Pertanian	DAFTAR PUSTAKA	Kode Modul SMKP3Z01- 05BIK
<p>Craven, D.W. 1982. <i>Strategic marketing</i>. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois.</p> <p>Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1997/1998. <i>Dampak periklanan terhadap kehidupan masyarakat</i> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Jenderal Kebudayaan, Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional. Bagian Proyek Pengkajian dan Pembinaan Kebudayaan Masa Kini, Jakarta.</p> <p>FAO. 1991. <i>Pedoman Manajemen Usahatani</i>. FAO Regional Office for Asia and The Far East, Bangkok.</p> <p>Geffroy, E.K. 1994. <i>200 cara menjual lebih baik</i>. Alih bahasa : Agus Priatna. Bina Rupa Aksara, Jakarta.</p> <p>Ikatan Akuntan Indonesia. 1994. <i>Prinsip akuntansi Indonesia 1984</i>. Edisi II. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.</p> <p>Rye, D.E. 1996. <i>Tool for executives, Entrepreneur</i>. PT. Prenhallindo, Jakarta.</p> <p>Wheaton F.W. and T.B. Lawson. 1985. <i>Processing aquatic food product</i>. John Wiley & Sons, Canada</p>		