



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
XII



**EVALUASI KEGIATAN USAHA
PENGOLAHAN MAKANAN KHAS DAERAH
YANG DIMODIFIKASI DARI BAHAN NABATI DAN HEWANI
KELAS XII**

PENYUSUN

Fauziah Asri Latifah, S.Si, M.Pd

SMA N 13 Semarang

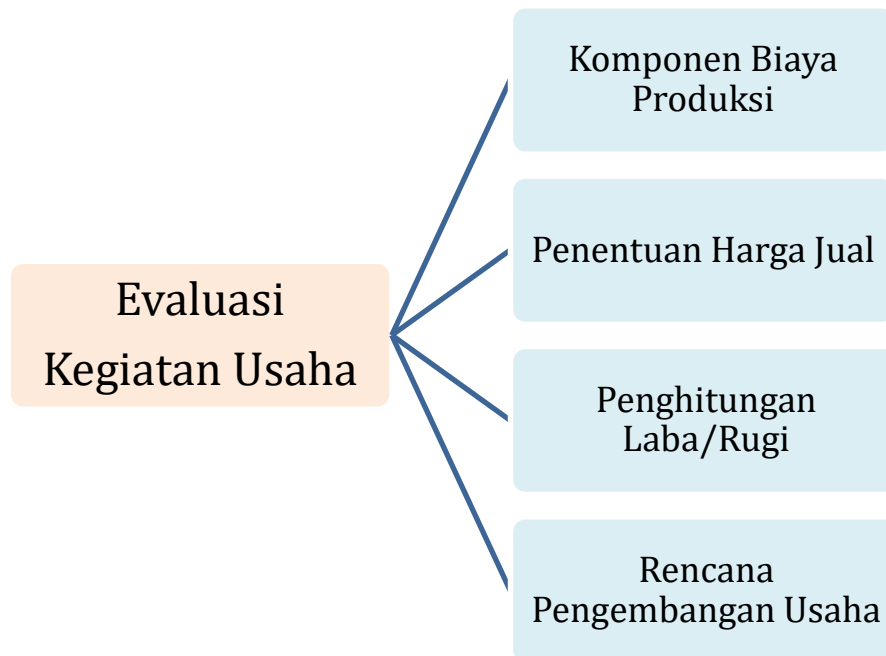
DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM	iv
PETA KONSEP	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul	1
B. Kompetensi Dasar	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN I	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	8
D. Penugasan Mandiri	8
E. Latihan Soal	9
F. Penilaian Diri	11
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	12
A. Tujuan Pembelajaran	12
B. Uraian Materi	12
C. Rangkuman	15
D. Penugasan Mandiri	15
E. Latihan Soal	15
F. Penilaian Diri	16
EVALUASI	17
DAFTAR PUSTAKA	21

GLOSARIUM

Biaya tetap (<i>fixed cost</i>)	: biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, yang jumlahnya tetap setiap bulannya, berapapun jumlah produksinya.
Biaya variabel (<i>variable cost</i>)	: biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah produksi, jadi sifatnya tidak tetap, bisa berubah sesuai jumlah produksinya.
Diversifikasi usaha	: mengembangkan usaha pada berbagai jenis usaha.
Harga pokok produksi	: semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual.
Pendapatan bersih atau laba	: jumlah penerimaan uang dalam penjualan produk yang didapatkan setelah dikurangi total biaya
Pengembangan usaha	: Proses memperbaiki suatu usaha yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dengan dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai tujuan tertentu.

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	:XII
Alokasi Waktu	:6 Jam Pelajaran (3 x pertemuan)
Judul Modul	:Evaluasi Kegiatan Usaha

B. Kompetensi Dasar

- 3.3 Mengevaluasi kegiatan usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan pangan nabati dan hewani.
- 4.3 Menyusun rencana pengembangan usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan pangan nabati dan hewani.

C. Deskripsi Singkat Materi

Dalam kegiatan berwirausaha, evaluasi kegiatan usaha menjadi salah satu komponen yang sangat penting untuk dilakukan, termasuk pula evaluasi kegiatan usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani. Seperti kalian ketahui, saat ini banyak orang berlomba-lomba untuk menciptakan produk olahan makanan khas daerah yang dimodifikasi untuk menyesuaikan kondisi pasar saat ini. Contohnya adalah olahan rendang dengan berbagai level pedas yang dimodifikasi dengan kemasan yang begitu menarik; Telur asin dengan berbagai varian rasa, mulai telur asin dengan berbagai tingkat keasinan, dengan modifikasi pengasapan, dengan penambahan cabai, serta dikemas dengan kemasan yang menarik. Selain itu, saat ini juga banyak muncul berbagai makanan khas daerah yang disajikan secara kekinian. Semua bentuk modifikasi makanan khas daerah tersebut tentunya bertujuan agar usaha tersebut dapat bersaing di tengah ketatnya persaingan pasar saat ini.

Komponen yang sangat penting yang perlu dipertimbangkan untuk mengelola suatu usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani adalah menentukan harga jual produk. Penentuan harga jual produk sangat penting dilakukan agar usaha pengolahan pangan tidak mengalami kerugian serta harga jual produk kita dapat bersaing dengan usaha sejenis lainnya. Penentuan harga jual akan sangat mempengaruhi keuntungan yang akan didapatkan, kesalahan dalam menentukan harga jual dapat menyebabkan usaha kita mengalami kerugian.

Modul ini berisi materi tentang evaluasi kegiatan usaha yang dimulai dengan penentuan harga jual produk dan cara penghitungan laba/rugi suatu usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan pangan nabati maupun hewani. Hasil Evaluasi kegiatan diharapkan dapat digunakan untuk rencana pengembangan usaha ke depannya. Semoga kalian dapat mempelajari dan memahami materi modul ini dengan baik.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Untuk mempelajari modul ini, silakan kalian perhatikan petunjuk berikut ini:

1. Modul ini terdiri dari 2 kegiatan pembelajaran, pelajari modul ini secara berurutan mulai dari kegiatan pembelajaran 1 lalu kegiatan pembelajaran 2.
2. Bacalah peta konsep, materi pelajaran, dan pahami isinya.
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan penugasan mandiri serta latihan soal.
4. Lakukan penilaian diri.
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi.
6. Gunakan alat, bahan, dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Carilah referensi dari lingkungan sekitar kalian.
8. Mintalah bimbingan guru jika kalian merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Jika kalian mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi 2 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan, dan soal evaluasi.

- Pertama : Komponen biaya produksi, penentuan harga jual, dan penghitungan laba rugi
- Kedua : rencana pengembangan usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan pangan nabati dan hewani.

KEGIATAN PEMBELAJARAN I

Biaya Produksi, Harga Jual, dan Penghitungan Laba Rugi

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 1 ini, diharapkan kalian dapat:

1. Menganalisis komponen biaya produksi usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani.
2. Menentukan harga jual produk makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani.
3. Menghitung laba atau rugi usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati atau hewani.

B. Uraian Materi

a. Komponen Biaya Produksi

Untuk menentukan harga jual produk, ada beberapa komponen biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang tidak bergantung pada volume produksi. Adapun biaya variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang jumlahnya bergantung pada volume produksi.

b. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, yang jumlahnya tetap setiap bulannya, berapapun jumlah produksinya. Biaya tetap meliputi: tenaga kerja, listrik/air, gas, serta penyusutan alat.

Apa itu biaya penyusutan alat? Jika kalian merencanakan sebuah usaha produksi makanan khas daerah yang dimodifikasi, tentunya kalian harus membeli alat dan mesin untuk proses produksi. Biaya untuk pembelian berbagai alat produksi serta mesin tentunya tidak sedikit, dan tidak mungkin akan dibebankan seluruhnya dalam satu kali proses produksi, oleh karena itu perlu dihitung biaya penyusutan alat, agar biaya pembelian alat dapat dibebankan setiap bulannya.

Untuk memahami lebih jelas, silakan kalian perhatikan tabel Investasi Alat untuk Produksi Rendang Level Pedas.

Tabel 1. Investasi Alat Produksi Rendang Level Pedas

No	Jenis Alat	Jumlah	Harga satuan	Jumlah
1.	Pisau	5	Rp 10.000,00	Rp 50.000,00
2.	Talenan besar	4	Rp 25.000,00	Rp 100.000,00
3.	Wajan besar	3	Rp 150.000,00	Rp 450.000,00
4.	Kompore	2	Rp 250.000,00	Rp 500.000,00
5.	Timbangan	1	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00
6.	Baskom Stenleestel	10	Rp 35.000,00	Rp 350.000,00
7.	Gelas Ukur	2	Rp 15.000,00	Rp 30.000,00
8.	Mesin Parutan kelapa	1	Rp 250.000,00	Rp 250.000,00
9.	Saringan	4	Rp 25.000,00	Rp 100.000,00
10.	Blender	1	Rp 250.000,00	Rp 250.000,00
11.	Cobek dan ulekan	1	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00

12.	Spatula	5	Rp 10.000,00	Rp 50.000,00
13.	Sendok	10	Rp 2.000,00	Rp 20.000,00
Jumlah				Rp 2.400.000,00
<p>Total biaya untuk membeli peralatan adalah Rp 2.400.000-. Jika diasumsikan peralatan tersebut dapat digunakan 4 tahun, maka penghitungan biaya penyusutan alatnya adalah sebagai berikut:</p> <p>4 tahun = 48 bulan</p> <p>Biaya penyusutan alat = $\frac{\text{Rp } 2.400.000,00}{48}$</p> <p style="text-align: center;">= Rp 50.000,00</p> <p>Jadi, Biaya penyusutan alatnya adalah Rp 50.000,00</p>				

Setelah kalian menghitung biaya penyusutan alat, tahap selanjutnya kalian dapat menentukan jumlah biaya tetap. Berikut ini contoh biaya tetap untuk usaha modifikasi makanan khas daerah “Rendang Level Pedas” selama 1 bulan.

Tabel 2. Biaya Tetap Produksi Rendang Level Pedas

No	Keterangan	Jumlah
1.	Tenaga kerja (3 x Rp 1.750.000,00)	Rp 5.250.000,00
2.	Listrik dan air	Rp 500.000,00
3.	Gas	Rp 450.000,00
4.	Penyusutan alat	Rp 50.000,00
Jumlah biaya tetap per bulan		Rp 6.250.000,00

c. Biaya Tidak Tetap / Biaya Variabel

Biaya tidak tetap/ biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah produksi, jadi sifatnya tidak tetap, bisa berubah sesuai jumlah produksinya. Biaya tidak tetap ini, biasanya meliputi bahan baku dan kemasan (Werdharningsih, dkk, 2018).

Untuk mengetahui lebih rinci tentang biaya tetap, silakan kalian perhatikan contoh tabel biaya tidak tetap pada usaha pengolahan rendang level pedas berikut ini!

Tabel 1.3. Biaya Tidak Tetap Produksi Rendang Level Pedas

No.	Bahan Baku	Jumlah	Harga satuan (@)	Harga Total
1.	Daging	10 kg	Rp 120.000,00	Rp 1.200.000,00
2.	Kelapa	30 butir	Rp 8.000,00	Rp 240.000,00
3.	Bumbu-bumbu	10 paket	Rp35.000,00	Rp 350.000,00
4.	Cabai	5 kg	Rp10.000,00	Rp 50.000,00
5.	Toples plastik	40	Rp 3.000,00	Rp 120.000,00
6	Plastik sealer	40	Rp1.000,00	Rp 40.000,00
Jumlah Biaya Tidak Tetap dalam 1 kali produksi				Rp 2.000.000,00
<p>Jika asumsi dalam 1 bulan, produksi rendang adalah 25 kali, jadi biaya tidak tetap (variabel) dalam 1 bulan adalah</p> <p>Rp 2.000.000,00 X 25 = Rp 50.000.000,00</p> <p style="text-align: center;">Jadi, Biaya tidak tetap selama 1 bulan adalah</p>				Rp. 50.000.000,00

Uraian di atas adalah salah satu contoh penghitungan biaya tetap dan tidak tetap usaha pengolahan modifikasi makanan khas daerah Rendang Pedas Level, semoga kalian dapat memahami materi tersebut dengan baik dan dapat menganalisis perbedaan biaya tetap serta biaya tidak tetap (variabel)

Penentuan Harga Jual

Sebelum menentukan harga jual produk, yang perlu kalian lakukan adalah menghitung harga pokok produksi. Apa itu harga pokok produksi? Harga pokok produksi merupakan semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual. Untuk menentukan harga pokok produksi, dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \frac{\text{FC} + \text{VC}}{\text{TS}}$$

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variable Cost* (Biaya tidak tetap/biaya variabel)

TS = *Total Sales* (Total penjualan)

Untuk memahami lebih jelas tentang harga pokok produksi, kalian dapat mempelajari contoh berikut ini!

Contoh

Berdasarkan data produksi usaha pengolahan Rendang Pedas Level selama 1 bulan:

Biaya tetapnya adalah Rp. 6.250.000, sementara itu biaya tidak tetap/variabelnya adalah Rp 50.000.000,00. Jika per bulan bisa memproduksi dan menjual rendang sebanyak 1000 toples rendang dengan berat per toples 250 gram, berapakah harga pokok produksinya?

Jawab:

Biaya tetap (fixed cost) = FC
= Rp 6.250.000

Biaya Variabel (variable cost) = VC
= Rp 50.000.000,00

Total penjualan (total sales)/ TC = 1.000

HPP = $\frac{\text{FC} + \text{VC}}{\text{TS}}$

$$= \frac{\text{Rp } 6.250.000,00 + \text{Rp } 50.000.000,00}{1000}$$

$$= \frac{\text{Rp } 56.250.000,00}{1000}$$

$$= \text{Rp } 56.000,00$$

Jadi, harga pokok produksi rendang pedas level untuk 1 toples rendang dengan berat 250 gram adalah **Rp 56.000,00**

Untuk menentukan harga jual produk makanan khas daerah yang dimodifikasi, perlu dipertimbangkan beberapa hal, di antaranya adalah harga pokok produksi. Jika kalian tidak ingin rugi, maka jangan menentukan harga jual di bawah harga pokok produksi. Meskipun demikian, kalian juga tidak boleh serta merta menentukan harga jual jauh di atas harga pokok produksi agar memperoleh laba sebanyak banyaknya. Kalian perlu mempertimbangkan pelanggan atau customer,

karena harga yang sangat tinggi atau tidak wajar dengan kualitas produk tentunya akan menjadi tidak laku. Selain itu, kalian perlu juga memperhatikan harga pesaing usaha sejenis yang ada di sekitar kalian. Kalian juga perlu mempertimbangkan saluran distribusi produk, apakah kalian akan menjual produk tersebut secara langsung, atau dititipkan kepada pihak lainnya.

Berikut ini dapat kalian simak, contoh penentuan harga jual, berdasarkan data harga pokok produksi usaha rendang pedas level pada kegiatan sebelumnya.

Berdasarkan uraian sebelumnya, harga pokok produksi 1 toples rendang dengan berat 250 gram adalah **Rp 56.000**

Harga Jual = harga pokok produksi + keuntungan yang diinginkan

Contoh 1:
Berapakah harga jual per kemasan rendang level pedas jika kalian ingin mendapatkan keuntungan 20% dari harga pokok produksi

Keuntungan yang diharapkan = $20\% \times \text{Rp } 56.000,00$
 $= \frac{20}{100} \times \text{Rp } 56.000,00$
 $= \text{Rp } 11.200,00$

Jadi, jika kalian ingin mengharapkan keuntungan 20 % dari usaha pengolahan rendang pedas level, maka harga jual setiap kemasan toples rendang adalah
 $\text{Rp } 56.000,00 + \text{Rp } 11.200,00$
 $= \text{Rp } 67.200,00$

Harga jual tiap kemasan rendang jika keuntungan yang diharapkan 20% adalah **Rp 67.200,00**

Catatan:
Jika kalian ingin mendapatkan keuntungan 10 %, maka harga pokok produksi kalian kalikan 10 %, jika 25 % maka dikalikan 25%, dan seterusnya.

Semoga kalian dapat memahami tentang cara penentuan harga jual produk sehingga nantinya kalian akan bisa menentukan harga jual dengan sejumlah keuntungan yang kalian inginkan jika kalian kelak akan memulai suatu usaha.

Penghitungan Laba/Rugi

Pendapatan bersih atau biasa disebut sebagai laba merupakan jumlah penerimaan uang yang didapatkan setelah dikurangi total biaya. Jika jumlah penerimaan uang hasil penjualan lebih kecil dari total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk, maka akan mengalami kerugian (rugi).

$$\text{Pendapatan bersih} = \text{Penerimaan kotor} - \text{Total biaya}$$

Jika hasil pengurangan (+) maka diperoleh laba

Jika hasil pengurangan (-) maka akan rugi

Untuk menghitung laba rugi suatu usaha, perhatikan contoh berikut ini.

Contoh 1.

Diketahui harga pokok produksi (HPP) usaha modifikasi makanan khas daerah rendang pedas level untuk 1 kemasan 250 gram adalah Rp 56.000,00, dengan jumlah produksi dan penjualan per bulan mencapai 1000 kemasan. Jika harga jual rendang untuk 1 kemasan adalah Rp 65.000,00. Berapakah keuntungan dari usaha tersebut?

Jawab:

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{penerimaan kotor} - \text{total biaya} \\ &= (1000 \times \text{Rp } 65.000,00) - (1000 \times \text{Rp } 56.000,00) \\ &= \text{Rp } 65.000.000,00 - \text{Rp } 56.000.000,00 \\ &= \text{Rp } 9.000.000,00 \end{aligned}$$

Jadi, keuntungan atau laba dari usaha tersebut adalah Rp 9.000.000,00

Contoh 2:

Seorang Wirausahawan pempek menjual 100 porsi pempek dengan harga per porsi pempek adalah Rp 12.000,00. Jika biaya tetap yang dikeluarkan dalam produksi pempek adalah Rp 200.000,00, dan biaya variabel Rp 700.000,00. Apakah wirausahawan tersebut memperoleh laba dari usahanya?

Jawab:

$$\begin{aligned} \text{Penerimaan kotor} &= 100 \times \text{Rp } 12.000,00 = \text{Rp } 1.200.000,00 \\ \text{Total biaya} &= \text{Biaya tetap} + \text{Biaya Tidak tetap} \\ &= \text{Rp } 200.000,00 + \text{Rp } 700.000,00 \\ &= \text{Rp } 900.000,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan bersih} &= \text{Penerimaan kotor} - \text{Total biaya} \\ &= \text{Rp } 1.200.000,00 - \text{Rp } 900.000,00 \\ &= \text{Rp } 300.000,00 \end{aligned}$$

Jadi, wirausahawan tersebut memperoleh laba Rp 300.000,00

Hasil penghitungan laba/ rugi usaha makanan khas daerah dapat digunakan sebagai salah satu alat untuk melakukan evaluasi kegiatan usaha yang nantinya diharapkan dapat dijadikan dasar untuk rencana pengembangan usaha ke depannya.

C. Rangkuman

Untuk menentukan harga jual produk, ada beberapa komponen biaya, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap/biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang tidak bergantung pada volume produksi. Biaya tetap di antaranya meliputi: tenaga kerja, listrik/air, gas, serta penyusutan alat. Sedangkan biaya tidak tetap/ variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang jumlahnya tergantung dari volume produksi. Biaya variabel atau biaya tidak tetap contohnya adalah bahan baku dan kemasan produk.

Harga pokok produksi merupakan semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual. Agar suatu usaha tidak mengalami kerugian, maka dalam menentukan harga jual tidak boleh di bawah harga pokok produksi. Komponen lain yang perlu dipertimbangkan untuk menentukan harga jual adalah pelanggan atau customer, pesaing usaha sejenis, serta saluran distribusi.

Pendapatan bersih atau laba disebut sebagai laba merupakan jumlah penerimaan uang yang didapatkan setelah dikurangi total biaya. Jika jumlah penerimaan uang hasil penjualan lebih kecil dari total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk, maka akan mengalami kerugian (rugi).

D. Penugasan Mandiri

Lakukan observasi dan wawancara pada suatu pemilik usaha pengolahan makanan khas daerah atau modifikasi makanan khas daerah di sekitar kalian tinggal. Kemudian lakukan langkah berikut ini!

1. Buatlah daftar pertanyaan mengenai hal-hal berikut!
 - a. Alat dan bahan apa saja yang digunakan?
 - b. Berapa jumlah tenaga kerjanya?
 - c. Berapa besarnya biaya produksi dalam 1 bulan?
 - d. Berapa jumlah produksi dalam 1 bulan?
 - e. Berapa kira-kira pendapatan bersih dalam 1 bulan?
 - f. Pernahkah usaha tersebut mengalami kerugian?
 - g. Langkah apa yang diambil wirausahawan tersebut agar tidak mengalami kerugian?

E. Latihan Soal

Kerjakan soal di bawah ini, pada buku tulis kalian!

1. Analisislah perbedaan antara biaya tetap dan biaya tidak tetap! Berikan pula masing-masing contohnya!
2. Nota pembelian alat untuk usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi, yaitu Telur Asin Asap adalah Rp 1.200.000,00. Jika diasumsikan alat tersebut dapat dipakai dalam kurun waktu 4 tahun, berapakah biaya penyusutan alatnya per bulan? Jawablah lengkap dengan penjelasannya.
3. Seorang wirausahawan muda memproduksi telur asin asap dengan biaya variabel sebesar Rp. 3.500.000,00, dan biaya tetap nya adalah Rp 1.500.000,00. Jika total penjualan telur asin asap tersebut mencapai 250 butir telur . Berapakah harga pokok produksi untuk 1 butir telur asin asap tersebut?
4. Diketahui harga pokok produksi untuk pembuatan 1 buah lumpia Semarang adalah Rp 8.000,00. Jika kalian ingin mendapatkan keuntungan sebesar 25% dari harga produksi, berapakah harga jual setiap 1 buah lumpianya?
5. Harga jual untuk 1 kemasan gethuk keju adalah Rp 10.000,00. Jika kalian mampu menjual gethuk keju 100 kemasan per bulan, biaya tetap yang kalian keluarkan adalah Rp 300.000,00, biaya variabel Rp 500.000,00. Apakah kalian memperoleh keuntungan dari usaha yang kalian jalankan? Jelaskan!

Pembahasan Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 1

- Biaya tetap (fixed cost) merupakan biaya yang tidak bergantung pada volume produksi. Biaya tetap di antaranya meliputi: tenaga kerja, listrik/air, gas, serta penyusutan alat. Sedangkan biaya tidak tetap/ variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang jumlahnya tergantung dari volume produksi. Biaya variabel atau biaya tidak tetap contohnya adalah bahan baku dan kemasan produk.
- Total investasi alat = Rp 1.200.000,00
Usia alat = 4 tahun = 4 x 12 bulan = 48
Biaya Investasi alat = Rp 1.200.000,0 / 48
= Rp 25.000,00
- Biaya variabel = Rp 3.500.000,00
Biaya tetap = Rp 1.500.000
Jumlah produksi = 250
Harga pokok produksi = $\frac{\text{Rp 3.500.000,00} + \text{Rp 1.500.000,00}}{250}$
= Rp 20.000,00
- HPP = Rp 8.000,00
Keuntungan yang diinginkan = 25 % X Rp 8.000,00 = Rp 2.000,00
Harga Jual = HPP + keuntungan yang diinginkan
= Rp 8.000,00 + Rp 2.000,00
= Rp 10.000,00
- Harga jual = Rp 10.000,00
Jumlah produksi = 100

Penjualan kotor = Rp 10.000,00 X 100
= Rp 1.000.000,00

Total biaya = Rp 300.000,00 + Rp 500.000,00
= Rp 800.000,00

Pendapatan bersih = Penjualan kotor - Total biaya
= Rp 1.000.000,00 - Rp 800.000,00
Laba = Rp 200.000,00

F. Penilaian Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menganalisis perbedaan biaya tetap dan biaya variabel	Ya	Tidak
3	Saya mampu menghitung harga pokok produksi usaha makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani	Ya	Tidak
4	Saya mampu menentukan harga jual produk usaha makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani	Ya	Tidak
5	Saya mampu menghitung laba/ rugi usaha makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani	Ya	Tidak
6	Saya mampu menghitung biaya tetap dan biaya variabel	Ya	Tidak

Jika ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Jika semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

Rencana Pengembangan Usaha Pengolahan Makanan Khas Daerah dari Bahan Nabati dan hewani

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat menyusun rencana pengembangan usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani.

B. Uraian Materi

Setelah melakukan kegiatan produksi dan penjualan produk makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan nabati dan hewani, tahap selanjutnya adalah melakukan evaluasi dari usaha tersebut. Salah satu cara evaluasi adalah dengan menghitung laba/rugi dari hasil produksi dan penjualan produk modifikasi makanan khas daerah tersebut. Hasil dari evaluasi tersebut dilakukan untuk melakukan rencana pengembangan usaha.

Sebelum kalian mencoba merancang rencana pengembangan usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi, pelajarilah beberapa konsep tentang pengembangan usaha berikut ini!

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Usaha adalah suatu kegiatan yang di dalamnya mencakup kegiatan produksi dan distribusi dengan menggunakan tenaga dan pikiran untuk mencapai suatu tujuan. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dengan dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai tujuan tertentu.

Pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausahawan yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi, dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat dan menangkap peluang serta memulai pengembangan usaha.

2. Jenis-jenis Pengembangan Usaha

Menurut Subagyo dalam Riadi (2020), secara umum pengembangan usaha dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

a. Pengembangan vertikal

Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.

- b. Pengembangan horizontal.
Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara garis produk tidak memiliki hubungan dengan pusat bisnisnya.

Berdasarkan caranya, pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis (Humaizar dalam Riadi (2020), yaitu:

- a. Perluasan ke hulu atau ke hilir.
Arah pengembangan usaha disesuaikan dengan posisi usaha anda saat ini, jika usaha tersebut berada di hilir, maka pengembangannya kearah hulu. Kelebihan: pengembangan pada posisi ini lebih muda, karena telah mengetahui pasar, sumber material, dan teknologi. Kekurangan: jika terjadi permintaan produk pada bisnis ini melemah, maka tingkat penjualan akan menurun.
- b. Diversifikasi usaha
Diversifikasi usaha adalah mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha. Kelebihan: jika salah satu jenis usaha mengalami penurunan permintaan pasar (rugi), maka usaha yang lain masih dapat menutupi kerugiannya. Kekurangan: pengembangan cara ini cukup sulit dilakukan karena harus mempelajari dari awal baik pasar, sumber material, ataupun teknologinya dan sebagainya.
- c. Menjual bisnis (*franchise*).
Arti dari menjual bisnis disini adalah menjual hak patennya. Ini dilakukan ketika usaha tersebut sudah memiliki hak paten atas produk atau jasa dan konsep pemasarannya.

3. Strategi Pengembangan Usaha

Terdapat beberapa strategi yang biasa digunakan dalam pengembangan usaha, yaitu sebagai berikut:

- a. Mengembangkan pasar dari sisi produknya
Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas sudah diterima di pasar. Contohnya adalah:
 - 2) Memperbesar variasi produk, misalnya: melalui kemasan botol, sachet, gelas, dan lain-lain.
 - 3) Melalui kategori produk, misalnya: kategori untuk dewasa, kategori untuk remaja, kategori untuk ibu-ibu, kategori untuk anak-anak, kategori untuk usia diatas 50 tahun, dan lain-lain. Masing-masing kategori produk bisa dibedakan secara dosis, ukuran atau kadarnya, dan hal-hal lain yang disesuaikan dengan kepentingan pemakainya.
 - 4) Berdasarkan lini produk, misalnya: untuk produk dengan bahan herbal, untuk produk tanpa bahan pengawet, dll.
 - 5) Berdasarkan fungsinya
 - 6) Menentukan produk baru dengan pasar yang baru. Dengan pengembangan produk, maka diharapkan penjualan akan meningkat karena pasar yang dibidiknya semakin berkembang dan bervariasi.

- b. Pengembangan pasar dari sisi sistem penjualannya
Beberapa strategi pengembangan pasar , antara lain:
 - 1) Mengembangkan sistem distribusi penjualan ke dalam (internal), antara lain: Mengembangkan sendiri, seperti: membuka cabang baru di kota-kota besar, membuka outlet, agen, atau sejenisnya atas dana sendiri dan membuka jalur distribusi sendiri.
 - 2) Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain: Membuat jaringan pemasaran secara berjenjang
 - 3) Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri.

4. Tahapan Pengembangan Usaha

Tahap pengembangan usaha adalah sebagai berikut:

- a. Miliki ide usaha
Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of bussiness* yang kuat dari seorang wirausaha.
- b. Penyaringan ide/konsep usaha
Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.
- c. Pengembangan rencana usaha (*business plan*)
Perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.
- d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha
Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Uraian di atas merupakan beberapa konsep tentang pengembangan usaha secara umum. Nah, setelah kalian memahami materi tentang konsep pengembangan usaha secara umum, berikut ini disajikan satu contoh rencana pengembangan usaha untuk usaha modifikasi makanan khas daerah.

Contoh Rencana Pengembangan Usaha Pengolahan Rendang Level Pedas:

Pengembangan Produk:

- Menambahkan variasi rasa
Variasi rasa rendang level pedas, mulai dari rasa original, level pedas 0 hingga level tertentu.
Tujuannya: level 0 (tidak pedas), untuk mengembangkan produk agar diminati segmen pasar anak-anak; rasa rendang original: untuk segmen pasar orang tua, rasa rendang dengan level pedas yang tinggi : untuk segmen pasar remaja yang menyukai makanan pedas.
- Mengembangkan variasi bentuk
Mengembangkan rendang level pedas dalam bentuk makanan internasional, serti burger rendang level pedas, pizza rendang, sushi rendang, dll. Tujuan pengembangan ini adalah agar rendang dapat dinikmati dalam bentuk kekinian, sehingga diharapkan dapat menjamah segmen pasar remaja yang lebih luas, karena remaja pada umumnya menyukai makanan kekinian.
- Mengembangkan kemasan rendang level pedas yang lebih menarik dan membuat produk lebih tahan lama. Untuk mengembangkan segmen pasar masyarakat yang lebih luas di daerah lain, misal sebagai produk oleh-oleh.

C. Rangkuman

Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dengan dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai tujuan tertentu. Tahapan untuk pengembangan usaha di antaranya adalah pemilihan ide, penyaringan ide, pengembangan rencana usaha, implementasi rencana usaha.

D. Penugasan Mandiri

Lakukanlah wawancara tentang evaluasi usaha pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi di daerah sekitar kalian tinggal. Ajukan beberapa pertanyaan seperti contoh berikut ini:

1. Produk modifikasi makanan khas daerah apa yang selama ini telah dikembangkan, diproduksi, dan dijual? Sejak kapan usaha tersebut telah berdiri? Siapakah segmen pasar dari usaha tersebut ?
2. Berdasarkan hasil wawancara kalian, buatlah contoh rencana pengembangan usaha modifikasi makanan khas daerah tersebut!

E. Latihan Soal

Kerjakan soal berikut dengan cermat pada buku tulis kalian!

1. Jelaskan hubungan antara evaluasi usaha dengan pengembangan usaha?
2. Mengapa pengembangan usaha perlu dilakukan?
3. Bagaimanakah langkah dalam mengembangkan usaha?
4. Buatlah contoh rencana pengembangan usaha untuk pengolahan modifikasi makanan khas daerah!

Pembahasan Soal Latihan

1. Hasil dari evaluasi tersebut dilakukan untuk melakukan rencana pengembangan usaha.
2. Pengembangan Usaha perlu dilakukan untuk memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang untuk meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi sehingga dapat meningkatkan keuntungan.
3. Langkah dalam pengembangan usaha di antaranya memiliki ide usaha, melakukan penyaringan ide/ konsep usaha, penyaringan ide/ konsep usaha, pengembangan rencana usaha, serta implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha.
4. Contoh rencana pengembangan usaha pengolahan modifikasi makanan khas daerah (Jawaban dapat bervariasi sesuai dengan kreativitas kalian, konsultasikan dengan guru kalian)

Menambahkan variasi rasa

Variasi rasa rendang level pedas, mulai dari rasa original, level pedas 0 hingga level tertentu.

Tujuannya: level 0 (tidak pedas), untuk mengembangkan produk agar diminati segmen pasar anak-anak; rasa rendang original: untuk segmen pasar orang tua, rasa rendang dengan level pedas yang tinggi : untuk segmen pasar remaja yang menyukai makanan pedas.

Mengembangkan variasi bentuk

Mengembangkan rendang level pedas dalam bentuk makanan internasional, serti burger rendang level pedas, pizza rendang, sushi rendang, dll. Tujuan pengembangan ini adalah agar rendang dapat dinikmati dalam bentuk kekinian, sehingga diharapkan dapat menjamah segmen pasar remaja yang lebih luas, karena remaja pada umumnya menyukai makanan kekinian.

Mengembangkan kemasan rendang level pedas yang lebih menarik dan membuat produk lebih tahan lama. Untuk mengembangkan segmen pasar masyarakat yang lebih luas di daerah lain, misal sebagai produk oleh-oleh.

F. Penilaian Diri

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	Saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran II dengan baik	Ya	Tidak
2	Saya mampu menjelaskan pengertian pengembangan usaha	Ya	Tidak
3	saya menyusun rencana pengembangan usaha	Ya	Tidak

Jika ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Jika semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat dengan memberikan tanda silang pada pilihan jawaban a, b, c, d, atau e!

1. Biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah produksi yang sifatnya tidak tetap, bisa berubah sesuai jumlah produksinya disebut sebagai...
 - a. Biaya tetap
 - b. Biaya variabel
 - c. Biaya Total
 - d. Biaya pokok produksi
 - e. Biaya distribusi

2. Perhatikan hal-hal yang berkaitan dengan usaha pengolahan singkong keju berikut ini!
 - 1) Kardus kemasan
 - 2) Singkong
 - 3) Keju
 - 4) Kompor
 - 5) PanciBerdasarkan data di atas, yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah...
 - a. (1), (2), dan (3)
 - b. (1), (2), dan (4)
 - c. (1), (3), dan (4)
 - d. (1), (3), dan (5)
 - e. (1), (4), dan (5)

3. Berikut ini, yang termasuk biaya tetap dalam usaha pengolahan pempek adalah...
 - a. tepung kanji, ikan tengiri, telur
 - b. plastik mika kemasan pempek, tepung kanji, ikan tengiri
 - c. plastik mika kemasan, biaya penyusutan alat, bahan baku ikan tengiri
 - d. upah tenaga kerja, plastik mika kemasan, biaya penyusutan alat
 - e. upah tenaga kerja, biaya penyusutan alat, tagihan listrik

4. Jika dalam 1 kali produksi usaha dihasilkan 100 bakpia lumer dengan harga jual Rp 2.000,00 dihasilkan laba Rp 50.000,00 dengan biaya tetap sebesar Rp 60.000,00. Berapakah biaya variabel yang dibutuhkan untuk pembuatan lumpia lumer tersebut!
 - a. Rp 100.000,00
 - b. Rp 90.000,00
 - c. Rp 80.000,00
 - d. Rp 70.000,00
 - e. Rp 60.000,00

5. Jika biaya variabel suatu usaha pembuatan pempek dalam 1 kali produksi dengan 100 porsi pempek adalah Rp 1.000.000, biaya tetap nya adalah Rp 650.000,00, Harga pokok produksinya adalah...
 - a. Rp 12.500,00
 - b. Rp 13.500,00
 - c. Rp 14.500
 - d. Rp 15.500,00
 - e. Rp 16.500,00

6. Suatu usaha pembuatan rendang menghabiskan total biaya produksi Rp 5.000.000,00. Jika dari usaha tersebut mampu menghasilkan 100 kaleng kemasan rendang untuk

dijual. Jika pengusaha ingin memperoleh keuntungan 20 % dari biaya produksi. Harga jual untuk tiap keleng kemasan rendang yang harus ditetapkan adalah...

- a. Rp 50.000,00
- b. Rp 60.000,00
- c. Rp 70.000,00
- d. Rp 80.000,00
- e. Rp 90.000,00

7. Perhatikan hal-hal yang berkaitan dengan penjualan berikut ini:

- 1) Harga pokok produksi
- 2) Saluran distribusi
- 3) Harga jual pesaing usaha wingko babat lainnya
- 4) Ambisi laba sebesar-besarnya

Untuk menentukan harga jual bakpia di toko oleh-oleh khas Yogyakarta, hal yang perlu dipertimbangkan agar usaha tidak mengalami kerugian adalah...

- a. 1, 2, 3
- b. 1 dan 3
- c. 2 dan 4
- d. 4 saja
- e. 1, 2, 3, 4

8. Data administrasi keuangan usaha pembuatan "Gethuk Keju" menunjukkan bahwa total biaya variabel adalah Rp 1.500.000,00 dan biaya tetap Rp 500.000,00. Jika dari produksi tersebut dihasilkan 200 pack gethuk dengan harga jual Rp 12.000,00, keuntungan yang diperoleh adalah...

- a. Rp 300.000,00
- b. Rp 350.000,00
- c. Rp 400.000,00
- d. Rp 450.000,00
- e. Rp.500.000,00

9. Proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dengan dengan menggerakkan pikiran dan tenaga untuk mencapai tujuan tertentu disebut sebagai....

- a. Pemasaran usaha
- b. Perencanaan usaha
- c. Pengembangan usaha
- d. Produksi suatu usaha
- e. Penjualan suatu usaha

10. Berikut ini yang tidak termasuk contoh rencana pengembangan usaha modifikasi makanan khas daerah yang dilihat dari sisi produknya adalah....

- a. Mengembangkan variasi rasa makanan khas daerah
- b. Mengembangkan variasi kemasan makanan khas daerah
- c. Mengembangkan variasi bentuk makanan khas daerah
- d. Mengembangkan sasaran segmen pasar remaja
- e. Mengembangkan produk menjadi lebih awet

KUNCI JAWABAN EVALUASI

1. B (biaya variabel)
Biaya tidak tetap/ biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah produksi, jadi sifatnya tidak tetap, bisa berubah sesuai jumlah produksinya.
2. A. (1) , (2) , dan (3)
Biaya variabel mencakup biaya bahan baku serta kemasan untuk produk
3. E. upah tenaga kerja, biaya penyusutan alat, tagihan listrik
Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi, yang jumlahnya tetap setiap bulannya, berapapun jumlah produksinya. Biaya tetap meliputi: tenaga kerja, listrik/air, gas, serta penyusutan alat.
4. B (Rp 90.000)

$$\text{Penghasilan kotor} = 100 \times \text{Rp } 2.000,00 = \text{Rp } 200.000,00$$

$$\text{Laba} = \text{penghasilan kotor} - \text{total biaya}$$

$$\text{Jadi, total biaya} = \text{penghasilan kotor} - \text{laba}$$

$$\text{Total biaya} = \text{Rp } 200.000 - \text{Rp } 50.000,00$$

$$= \text{Rp } 150.000,00$$

$$\text{Total biaya} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap}$$

$$\text{Jadi, Biaya variabel} = \text{Tota biaya} - \text{biaya tetap}$$

$$= \text{Rp } 150.000 - \text{Rp } 60.000,00$$

$$= \text{Rp } 90.000,00$$
5. E (Rp 16.500)

$$\text{HPP} = \frac{\text{FC} + \text{VC}}{\text{TS}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 650.000 + \text{Rp } 1.000.000}{100}$$

$$= \text{Rp } 16.500,00$$
6. B (Rp 60.000,00)

$$\text{Total biaya} = \text{Rp } 5.000.000,00$$

$$\text{HPP} = \frac{\text{Rp } 5.000.000}{100}$$

$$= \text{Rp } 50.000,00$$

$$\text{Keuntungan} = 20 \% \times \text{Rp } 50\ 000,00$$

$$= \text{Rp } 10.000,00$$

$$\text{Jadi harga jual} = \text{HPP} + \text{laba yang diinginkan}$$

$$= \text{Rp } 50.000,00 + \text{Rp } 10.000,00$$

$$= \text{Rp } 60.000,00$$
7. A. (1,2, dan 3)
Dalam menentukan harga jual, hal yang harus diperhatikan adalah harga pokok produksi, saluran distribusi, serta tentunya harus memperhatikan harga pesaing usaha sejenis.
8. C. Rp 400.000,00

$$\text{Total Biaya} = \text{Biaya tetap} + \text{biaya tidak tetap}$$

$$= \text{Rp } 500.000,00 + \text{Rp } 1.500.000,00$$

$$= \text{Rp } 2.000.000,00$$

$$\text{Penerimaan kotor} = \text{harga jual} \times \text{total penjualan}$$

$$=Rp 12.000,00 \times 200$$

$$= Rp 2.400.000,00$$

$$\text{Laba} = \text{Penerimaan kotor} - \text{total biaya}$$

$$= Rp 2.400.000,00 - Rp 2.000.000$$

$$= Rp 400.000,00$$

9. C

10. D

DAFTAR PUSTAKA

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

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

<https://www.kajianpustaka.com/2020/03/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-strategi-dan-tahapan.html>. Diakses 27 Oktober 2020 Pukul 19.00.