## LEMBAR KERJA SISWA

## NAMA : Adrian Bimo Hernawan Pratama

## KELAS : XII IPS 4

## Penugasan

Untuk lebih memahami perencanaan usaha, coba kalian buatlah analisis SWOT dari pengolahan makanan khas daerah yang dimodifikasi dari bahan pangan nabati dan hewani yang ada di sekitar lingkungan kalian!

Nabati : Keripik Ubi

|  |  |
| --- | --- |
| Strenght (kekuatan) | Weekness (Kelemahan) |
| * Keripik Ubi merupakan makanan yang banyak digemari oleh berbagai macam kalangan masyarakat Indonesia. * Harga jual bersaing. * Jarang ditemukan keripik Ubi dengan varian rasa, seperti keripik Ubi yang di beri keju yang lumer. * Bahan-bahan untuk pembuatan keripik Ubi mudah dicari.   **Hal yang perlu dilakukan setelah analisis:**   * Terus mempertahankan kualitas garing dan rasa dari keripik Ubi, jangan sampai berubah * Usahakan terus untuk mempertahankan harga yang terjangkau * Semakin menonjolkan keunggulan keripik Ubi dengan berbagai varian rasa yang unik dan tentunya tidak menggunakan bahan pengawet dan dijamin sehat. | * Harga bahan-bahan seringkali tidak stabil. * Sulitnya mencari Ubi yang berkualitas dan cocok untuk dibuat keripik   **Hal yang perlu dilakukan setelah analisis:**   * Lebih menunjukkan varian rasa sehingga walaupun porsinya lebih sedikit, tetapi karena harganya murah dan memiliki varian rasa maka akan tetap memiliki daya tarik bagi pembeli. * Teliti dalam membeli Ubi. Mengenali jenis Ubi yang cocok untuk membuat keripik .. |
| Opportunity (Peluang) | Threat (Ancaman/hambatan) |
| * Kompetitor usaha keripik Ubidengan varian rasa masih sedikit. * Banyak nya peminat keripik Ubi.   **Hal yang dapat dilakukan setelah analisis:**   * Menyiapkan dan mulai menawarkan Keripik Ubi pada pelanggan, untuk cemilan sehari-hari. * Mulai membuat rencana pemasaran keripik Ubi dari rumah ke rumah atau melalui jasa online. * Mulai membuat rencana untuk menitipkan keripik Ubi ke warung atau toko. * Menjalankan rencana peluang yang sudah direncanakan. | * Semakin banyak pesaing muncul ketika keripik Ubi buatan kita disukai konsumen. * Kemungkinan harga pesaing lebih murah dari harga yang kita tawarkan.   **Hal yang dapat dilakukan setelah analisis :**   * Menjaga kualitas keripik Ubi yang kita buat sehingga pelanggan tetap akan membeli produk kita dan tidak akan berpaling. * Sebisa mungkin tidak menaikkan harga jual ketika harga bahan baku sedang naik di pasaran. Tetap menggunakan harga lama dengan kualitas rasa yang tetap namun dengan porsi yang lebih sedikit. |

Hewani : Ayam Renyah

|  |  |
| --- | --- |
| Strenght (kekuatan) | Weekness (Kelemahan) |
| * Ayam Renyah merupakan salah satu makanan yang disukai oleh masyarakat Indonesia. * Harga jual bersaing * Bahan-bahan dasar untuk pembutan ayam Renyah mudah dicari. * Ayam renyah dengan macam-macam bagian ayam yang dapat dipilih.   **Hal yang perlu dilakukan setelah**  **analisis:**   * Terus mempertahankan kualitas rasa dan kerenyahan ayam renyah. * Mengusahakan untuk mempertahankan harga. * Semakin menonjolkan keuggulan rasa yang renyah dan tidak menggunakan bahan pengawet dan dijamin sehat. | * Harga bahan bahan / bumbu seringkali tidak stabil * Sulit untuk memilih ayam yang berkualitas.   **Hal yang perlu dilakukan setelah**  **Analisis:**   * Lebih memberikan dan menonjolkan cita rasa ayam Renyah tetapi masih dengan harga yang sama. * Telitilah dalam membeli ayam. Kenali kualitas ayam yang masih segar. |
| Opportunity (Peluang) | Threat (Ancaman/hambatan) |
| * Mempunyai rasa yang enak dan berbeda rasa daripada pesaing. * Banyaknya yang menyukai ayam   **Hal yang dapat dilakukan setelah**  **analisis:**   * Menjalankan rencana peluang yang sudah diatur * Menyiapkan dan mulai menawarkan ayam renyah pada pelanggan, untuk dijadikan makanan pesta, event tertentu maupun untuk makanan sehari-hari. * Membuat rencana pemasaran ayam Renyah dari rumah ke rumah atau membuka cabang di daerah yang ramai. | * Semakin banyak pesaing muncul bila ayam Renyah buatan kita disukai konsumen. * Kemungkinan harga pesaing lebih murah dari harga yang kita tawarkan dan bisa saja memberikan porsi yang lebih banyak.   **Hal yang dapat dilakukan setelah**  **analisis :**   * Menjaga kualitas dan cita rasa ayam renyah yang kita buat sehingga pelanggan tetap akan datang ke tempat usaha makanan kita dan tidak akan berpaling. * Tidak menaikkan harga jual terlalu tinggi ketika harga bahan bahan / bumbu sedang naik di pasaran atau sulit dicari. Tetap menggunakan harga lama dengan kualitas rasa yang tetap namun dengan porsi yang lebih sedikit. |

## Latihan Soal

#### Pilihlah jawaban yang paling benar dari soal dibawah ini!

* 1. Rendang merupakan salah satu jenis makanan yang disukai oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia, pernyataan tersebut dapat termasuk kedalam analisis … .

1. Peluang
2. Kelemahan
3. Kekuatan
4. Ancaman
5. Hambatan
   1. Perhatikan pernyataan dibawah ini

|  |  |
| --- | --- |
| **No.** | **Pernyataan** |
| 1. | Usahakan terus untuk mempertahankan harga;  Semakin menonjolkan keuggulan rendang yang akan dipasarkan tidak menggunakan bahan pengawet dan dijamin sehat. |
| 2. | Menjaga kualitas rendang yang kita buat sehingga pelanggan tetap akan datang ke tempat usaha makanan kita dan tidak akan berpalin |
| 3. | Telitilah dalam membeli daging. Kenali bentuk daging sapi asli dan daging lain (misalnya babi) dan bentuk daging sapi yang sudah dicampur dengan daging  yang lain. |
| 4. | Jangan terlalu cepat menaikkan harga jual ketika harga bahan baku (daging)  sedang naik di pasaran. Kita dapat tetap menggunakan harga lama dengan kualitas rasa yang tetap namun dengan porsi yang |

Dari tabel diatas yang termasuk hal yang harus diperhatikan setelah melakukan analisis ancaman adalah … .

1. 1 dan 2
2. 1 dan 3
3. 1 dan 4
4. 2 dan 3
5. 2 dan 4
   1. Beno ingin melakukan riset pasar dengan bahan baku makaanan nabati, maka tahapan yang benar yang dilakukan Beno adalah …
6. Riset pasar, hasil riset, pengembangan produk, hasil rancangan, proses produksi, produk.
7. Riset pasar, hasil riset, hasil rancangan, pengembangan produk, proses produksi, produk.
8. Riset pasar, hasil rancangan, hasil riset, pengembangan produk, proses produksi, produk.
9. Riset pasar, hasil rancangan, pengembangan produk, proses produksi, produk.
10. Riset pasar, hasil riset, pengembangan produk, proses produksi, produk.
    1. Riset pasar atau riset pemasaran dilakukan untuk mengetahui:
       1. Desain produk, kemasan dll
       2. Pengumpulan data
       3. Analisis
       4. Pelaporan yang sistematis
       5. Menganalisis kelemahan
       6. Menganalisis kekuatan

Dari pernyataan diatas yang benar adalah …

a. 1, 2, 3, dan 4.

b. 1, 2, 3, dan 5.

c. 1, 2, 3, dan 6.

d. 2, 3, 4, dan 5.

e. 2, 3, 4, dan 6.

* 1. Tini akan membuat usaha dibidang kuliner, tetapi Tini tidak tahu harus memulai usahanya dari mana, maka hal pertama yang harus dilakukan Tini adalah … .

1. Analisis internal
2. Analisis eksternal
3. Analisis SWOT
4. Riset pasar
5. Merancang produk