



## PENDAHULUAN

### A. Pendahuluan

Apa perencanaan usaha (business plan) itu? Dalam pengertian ekonomi, usaha atau bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok individu yang dilaksanakan secara legal dengan menggunakan dan mengkombinasikan sumberdaya atau faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang dan/atau jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh manfaat finansial, yaitu laba bisnis atau laba usaha (business profit). Dari batasan di atas dapat kita catat bahwa, suatu usaha atau bisnis akan selalu berhubungan dengan pengharapan (expectation), yaitu harapan untuk memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Kita tahu betul, kepastian dari masa yang akan datang adalah ketidakpastian.

Dengan demikian, harapan untuk memperoleh keuntungan sifatnya adalah penuh ketidakpastian. Artinya, bisa menguntungkan dan bisa merugikan. Jadi suatu usaha selalu mengandung risiko. Salah satu Kompetensi yang harus dikuasai oleh peserta didik pada mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan adalah membuat Perencanaan Usaha Pengolahan Makanan khas Daerah Asli (Orisinal) dari bahan Nabati dan Hewani Meliputi Ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi dan pemasaran. Untuk membantu Peserta didik dalam memenuhi pembelajaran, Modul ini diorganisasikan menjadi 5 Kegiatan Belajar sebagai berikut:

KB 1 : Perencanaan Usaha Makanan Khas Daerah

KB 2 : Penerapan Sistem Produksi Makanan Khas Daerah Berdasarkan Daya Dukung Daerah

KB 3 : Menghitung Titik Impas (Break Even Point) Usaha Makanan Khas Daerah

KB 4 : Promosi Produk Hasil Usaha Makanan Khas Daerah

KB 5 : Laporan Kegiatan Usaha Makanan Daerah

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**B. Rasional dan Deskripsi Singkat.**

Perencanaan adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran. Dari kedua pengertian di atas sekarang dapat didefinisikan arti perencanaan usaha yaitu sebagai proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu. Kompetensi yang akan di capai dalam pembelajaran ini adalah peserta didik dapat mengaplikasikan usaha makanan khas daerah dengan sumber daya yang ada di daerahnya dengan baik dan benar.

**C. Relevansi**

Dalam menjalankan usaha makanan khas daerah, bukan cuma modal dan produk berkualitas saja yang dibutuhkan, tetapi aspek pemasaran juga sangat dibutuhkan agar bisnis yang dijalankan dapat menghasilkan omset sesuai target yang telah ditetapkan. Usaha makanan khas daerah merupakan salah satu usaha yang memiliki potensi cukup besar. Sudah banyak pelaku usaha yang berhasil menggeluti usaha ini. Namun tidak sedikit pula pelaku usaha makanan yang gagal karena strategi pemasaran yang digunakan kurang tepat. Oleh karena itu untuk menghindari risiko bangkrut harus direncanakan strategi pemasaran usaha makanan yang tepat. Semua Pokok bahasan ini akan di bahas dalam Modul Prakarya dan kewirausahaan pada Aspek pengolahan.

**D. Petunjuk belajar**

Guna membantu anda dalam mengikuti pembelajaran melalui modul ini, alangkah baiknya di perhatikan beberapa petunjuk belajar berikut ini:

1. Bacalah dengan cermat bagian pendahuluan sampai anda benar-benar memahami secara tuntas tentang apa, untuk apa dan bagaimana mempelajari bahan belajar ini.
2. Bacalah modul ini dengan seksama dan pahami isi modul dengan baik.
3. Perkaya wawasan dan pengetahuan anda terhadap perkembangan dunia usaha pengolahan makanan dengan mengakses sumber bacaan lain relevan. Anda dapat menemukan berbagai bacaan dari berbagai sumber yang dapat dipercaya.

MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

4. Mantapkan pemahaman anda dengan mengerjakan latihan dan mengikuti kegiatan diskusi dalam kegiatan praktek dengan mahasiswa lain dan kelompok kerja anda.
5. Mantapkan pemahaman anda dengan mengerjakan latihan dan mengikuti kegiatan diskusi dalam kegiatan tutorial dengan mahasiswa lain dan teman sejawat.
6. Usahakan untuk aktif menjawab soal-soal yang disajikan pada setiap akhir kegiatan belajar. Hal ini berguna untuk mengetahui pemahaman anda tentang kandungan bahan belajar yang tertuang dalam modul ini.
7. Jika anda mengalami kesulitan dalam kegiatan belajar mengajar bertanyalah pada guru/instruktur .

**SELAMAT BELAJAR**

# KEGIATAN BELAJAR 1

## PERENCANAAN USAHA MAKANAN DAERAH

### Deskripsi Mata Kegiatan

Perencanaan usaha boga merupakan kegiatan awal yang sangat penting dalam membuka suatu usaha. Perencanaan usaha meliputi kegiatan menganalisis pasar untuk mengetahui peluang usaha, menentukan rencana usaha terkait dengan kebutuhan sumberdaya usaha, sistem produksi dan pemasaran, serta membuat proposal usaha yang merupakan perencanaan usaha (*business plan*) dalam bentuk tertulis.

### Kompetensi Dasar:

- 3.1 Memahami perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
- 4.1 membuat perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dari peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

### Sub Pencapaian Kompetensi

Dengan mempelajari Kegiatan Belajar 1 ini siswa di harapkan dapat:

- 3.1.1 Menjelas perencanaan usaha makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani di wilayah setempat.
- 3.1.2 Menentukan ide peluang usaha makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.1.3 Menafsirkan komponen perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran.
- 3.1.4 Menentukan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
- 4.1.1 Merancang perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran
- 4.1.2 Menciptakan perencanaan usaha perencanaan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani meliputi ide dan peluang usaha, sumber daya, administrasi, dan pemasaran

### Materi pokok

- A. Perencanaan Usaha
- B. Ide peluang usaha
- C. Menentukan jenis usaha
- D. Penyusunan Proposal Usaha

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**KEGIATAN BELAJAR 1**

Kembangkan berfikir kritis dan kreatif Anda dengan memikirkan dan menjawab pertanyaan berikut! “Apa yang dimaksud dengan perencanaan usaha? Apakah perencanaan usaha penting? Apa saja ruang lingkup perencanaan usaha? Diskusikanlah dalam kelompok dan presentasikan hasil diskusi kelompok!



Mari lakukan kegiatan literasi tentang Perencanaan Usaha

**A. Perencanaan Usaha****1) Pengertian Perencanaan Usaha**

Perencanaan usaha terdiri dari 2 kata yaitu “perencanaan” dan “usaha”. Perencanaan diartikan sebagai fungsi manajemen yang berhubungan dengan penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran. Sedangkan pengertian usaha atau bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok secara legal dengan menggunakan dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi untuk menghasilkan produk sesuai kebutuhan masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh manfaat finansial, yaitu laba bisnis atau laba usaha (business profit). Namun demikian, dalam pelaksanaannya, bisnis dapat mengalami keuntungan atau mengalami juga kerugian. Itulah sebabnya sering dikatakan bahwa bisnis penuh dengan resiko. Untuk mengurangi kemungkinan resiko kegagalan, maka perlu dibuat perencanaan usaha. Perencanaan usaha atau *business plan* adalah langkah-langkah yang harus dikerjakan oleh pelaku bisnis untuk mencapai tujuan atau target bisnis dalam jangka waktu tertentu. Perencanaan usaha menggambarkan visi, misi, tujuan dan strategi usaha yang akan dilaksanakan dan dicapai beberapa tahun ke depan.

Visi adalah suatu pandangan jauh ke depan mengenai cita-cita, harapan dan citra yang ingin diwujudkan oleh suatu organisasi di masa yang akan datang. Sedangkan misi mempunyai pengertian sesuatu yang harus dilakukan oleh organisasi agar agar visinya tercapai. Tujuan memiliki arti hasil spesifik ke depan yang ingin dicapai suatu institusi/organisasi terkait dengan misi utamanya. Strategi adalah cara-cara dilakukan untuk mewujudkan tujuan jangka panjang, sedangkan kebijakan adalah suatu keputusan manajemen yang dijadikan alat untuk mencapai tujuan-tujuan jangka pendek.

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**2) Sifat Perencanaan Usaha**

Suatu perencanaan usaha harus memiliki sifat-sifat berikut:

- 1) Fokus, artinya perencanaan usaha dibuat berdasarkan visi, misi dan tujuan tertentu.
- 2) Rasional dan faktual, artinya perencanaan usaha harus dibuat secara realistis, berdasarkan fakta-fakta yang ada (berdasarkan hasil penelitian pasar.
- 3) Berkesinambungan dan estimasi, artinya perencanaan usaha dibuat untuk terus menerus atau berkelanjutan disertai dengan perkiraan tentang kondisi dimasa mendatang.
- 4) Preparasi dan fleksibel, artinya perencanaan usaha merupakan suatu langkah persiapan, selanjutnya digunakan sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan usaha/bisnis. Namun demikian, perencanaan dapat mengalami perubahan sesuai dengan tuntutan kondisi yang dijumpai.
- 5) Operasional, artinya perencanaan usaha harus dibuat sesederhana mungkin, rinci, dan harus dapat dilaksanakan.

**3) Tujuan Perencanaan Usaha**

Tujuan perencanaan bisnis/usaha antara lain untuk:

1. Menghitung jumlah dana atau modal yang diperlukan untuk mengelola suatu usaha
2. Membantu pebisnis untuk selalu fokus pada tujuan yang telah direncanakan
3. Membantu pebisnis dalam menghadapi persaingan pasar
4. Acuan dalam pelaksanaan kegiatan bisnis
5. Standar yang digunakan saat melakukan evaluasi bisnis.

**4) Langkah-langkah Perencanaan Usaha**

Langkah-langkah perencanaan usaha antara lain meliputi:

1. Analisis Peluang Usaha
2. Menentukan jenis usaha yang akan dilakukan, meliputi perencanaan tenaga kerja termasuk struktur organisasinya, modal, material (bahan makanan), mesin (teknologi/peralatan) yang digunakan, metode, dan pasar dan distribusinya.
3. Membuat studi Kelayakan usaha
4. Menyusun proposal usaha yang merupakan dokumen tertulis dari perencanaan usaha.

**Lembar Tugas 1.1 Hubungan Visi, Misi dan Perencanaan Usaha.**

Diskusikan dan presentasikan hasil diskusi terkait pertanyaan berikut!

- Apa hubungan antara perencanaan usaha dengan visi dan misi usaha?
- Seberapa penting perencanaan usaha bagi seorang pebisnis?

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN



Mari lakukan kegiatan literasi tentang Peluang Usaha

## B. Ide Peluang Usaha

### 1) Pengertian peluang Usaha

Peluang usaha terdiri dari 2 suku kata yaitu peluang dan usaha. Peluang diartikan sebagai sebuah kesempatan yang datang di waktu tertentu, sedangkan usaha diartikan sebagai upaya yang dilakukan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Jadi pengertian dari peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan data yang diinginkan guna menentukan tindakan di masa mendatang. Peluang bisa digunakan untuk memulai suatu usaha atau perbaikan usaha. Untuk mengetahui peluang usaha maka dilakukan kegiatan penelitian pasar.

### 2) Penelitian Pasar (*market research*)

Penelitian pasar / resert pasar (*market reaserch*) adalah langkah pertama yang harus dilakukan sebelum memulai usaha. Penelitian pasar termasuk jenis penelitian deskriptif, yang bertujuan untuk memperoleh gambaran kondisi pasar terkait dengan jenis produk barang atau layanan tertentu yang akan dijadikan usaha; atau dapat juga melihat kesukaan konsumen terhadap produk pesaing, strategi pemasaran dan distribusi yang digunakan pesaing atau kelebihan produk pesaing. Untuk memulai usaha bidang makanan, maka data yang akan dikumpulkan saat penelitian pasar antara lain meliputi:

1. Data selera masyarakat atas produk yang akan dipasarkan.  
Selera masyarakat berpengaruh terhadap permintaan suatu produk ataupun jasa. Jika selera masyarakat terhadap suatu produk/jasa tinggi, maka jumlah permintaan atas produk dan jasa tersebut akan meningkat; demikian sebaliknya. Sehingga memiliki peluang untuk membuka usaha sejenis dengan yang sudah di pasaran.
2. Ekonomi masyarakat yaitu jumlah masyarakat yang mampu membeli produk yang akan diluncurkan. Ekonomi masyarakat akan mempengaruhi daya beli masyarakat. Karakteristik produk dan harga produk yang akan dijual sangat dipengaruhi oleh daya beli masyarakat.
3. Pesaing  
Pesaing akan mempengaruhi strategi pemasaran yang akan digunakan. Usahakan produk (barang atau jasa) yang akan dijual memiliki kelebihan dibandingkan produk pesaing; dan perbanyak jumlah konsumen yang loyal terhadap produk yang kita jual.

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

## 4. Lokasi

Lokasi akan menentukan pengembangan usaha, termasuk diantaranya tempat parkir, saat pembeli akan membeli produk. Namun jika produk yang dijual menggunakan pemasaran online, maka lokasi tidak menjadi suatu kendala.

Hasil pengumpulan data selanjutnya dapat digunakan untuk menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan dan kriteria produk yang akan dijual. Untuk memahami lebih detail tentang lokasi usaha, mari simak video berikut.



**Video I-1 Penentuan Lokasi Usaha.**

Sumber: <https://www.youtube.com/watch?v=1GuyW3RvLxk&t=189s>

- Faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan untuk memilih lokasi usaha berdasarkan video 2.2?
- Apakah pemasaran produk secara *online*, masih memerlukan lokasi usaha?
- Jelaskan alasan dari jawaban yang diberikan!

### 3) Metode Penelitian pasar

Metode penelitian pasar yang dapat dilakukan antara lain pengamatan, kuesener, wawancara. Metode pengamatan dilakukan melalui pengamatan langsung di area yang akan dijadikan usaha. Pengamatan dilakukan terhadap tingkah laku dan kecendrungan terhadap produk bagi seluruh calon konsumen, kesukaan konsumen, jumlah produsen makanan yang ada di lokasi, cara pelayanan dan lain-lain. Kuesener merupakan metode tidak langsung, yaitu metode yang dilakukan dengan menggunakan alat bantu berupa daftar pertanyaan mengenai produk yang akan dijual dan meminta respon dari calon konsumen melalui pengisian kuesioner yang dibagikan kemudian dikembalikan lagi kepada petugas penelitian untuk diolah datanya. Metode tidak langsung memiliki kelemahan karena biasanya pelanggan enggan mengisi dan mengembalikan kuesener. Sedangkan metode wawancara dilakukan melalui wawancara langsung dengan calon pelanggan dengan menggunakan daftar pertanyaan terkait produk yang akan dijual. Penelitian pasar dapat dilakukan dengan menggunakan sampel produk atau tanpa sampel produk.



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Hal-hal yang perlu diperhatikan oleh petugas saat melakukan penelitian pasar dengan metode wawancara antara lain (J. Supranto, 1990):

- a. Petugas harus mampu membina hubungan baik dengan responden.
  - b. Pencacah harus memahami persoalan yang diteliti.
  - c. Hindari pertanyaan-pertanyaan yang sifatnya menggiring ke hal tertentu d.
- Petugas tidak boleh mengajukan pertanyaan di luar yang diteliti

Untuk meningkatkan pemahaman tentang penelitian pasar, mari ikuti [video](#) penelitian pasar



**Video I-2 Penelitian Pasar.**

Sumber: <https://www.youtube.com/watch?v=aRmT4xigpQA>

- Kesimpulan apa yang diperoleh setelah menyimak video 1.2 tentang riset pasar?
- Diskusikanlah dalam kelompok dan presentasikan!

#### 4) **Langkah-langkah penelitian pasar**

Seperti penelitian lainnya, penelitian pasar dilakukan melalui langkah-langkah berikut (simak lebih seksama video 1.2. Penelitian Pasar)

##### 1. Merumuskan Masalah

Langkah awal untuk melakukan penelitian pasar adalah merumuskan masalah. Rumusan masalah terkait erat dengan tujuan diadakannya penelitian pasar. Pada awal melakukan usaha, tujuan melakukan penelitian pasar adalah untuk mengetahui produk makanan seperti apa yang disukai oleh konsumen di pasaran, berapa kisaran harganya dll.

##### 2. Menentukan Desain Penelitian

Desain penelitian dibutuhkan untuk menentukan prosedur pengumpulan data, cara pengujian hipotesa dan pengambilan kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian.

##### 3. Merancang Metode Pengumpulan Data

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Metode pengumpulan data meliputi:

- 1) Jenis data yang akan digunakan: data primer atau sekunder
- 2) Teknik pengumpulan data
- 3) Instrumen pengumpulan data yang akan digunakan sesuai dengan teknik pengumpulan data.
- 4) Mengambil Sampel Dan Melakukan Pengumpulan Data  
Pengambilan sampel dapat dilakukan dengan menggunakan metode probability atau non probability sampling.
- 5) Menganalisis dan Menginterpretasi Data

Data yang terkumpul selanjutnya dilakukan pengolahan data mulai dari editing, koding, tabulasi, analisa statistik dan interpretasi data. Berdasarkan hasil pengolahan data akan dibuat kesimpulan yang akan menjawab masalah yang telah dirumuskan.

- 6) Menyusun Laporan hasil Penelitian Pasar

Tahap akhir adalah membuat laporan hasil penelitian pasar, yang akan digunakan pihak pemilik usaha mengambil keputusan tentang usaha yang akan dijalankan sesuai hasil penelitian.

**Lembar Tugas I-2 Penelitian Pasar**

1. Lakukanlah penelitian pasar sederhana di sekeliling Anda.
2. Tentukan metode/teknik serta instrument yang akan digunakan.
3. Buatlah Laporan hasil penelitian pasar!
4. Bekerjalah dalam kelompok!

### C. Menentukan Jenis Usaha

Setelah melakukan penelitian pasar dan memperoleh kesimpulan dari hasil analisis data, langkah selanjutnya adalah menentukan jenis usaha yang akan dilakukan. Dari berbagai peluang usaha yang dapat dilakukan, perlu ditentukan salah satu jenis usaha yang memungkinkan untuk dipilih karena dipandang paling menguntungkan; melalui analisis Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunity (peluang) dan Threat (ancaman) yang disingkat dengan SWOT. Analisis SWOT adalah salah satu analisis yang dilakukan dengan mengidentifikasi factor internal (SW) dan factor eksternal (OT). Yang merupakan factor internal dari usaha yang akan dijalankan antara lain meliputi kelebihan produk yang dimiliki, kompetensi tenaga kerja yang sudah direkrut, lokasi yang sudah dipilih dan lain-lain; sedangkan factor eksternal antara lain seperti peraturan pemerintah, tuntutan pasar dan lain-lain. Pertimbangan-pertimbangan yang perlu diperhatikan untuk menentukan jenis usaha factor internal dan eksternal antara lain meliputi:

- a) Jumlah modal dan sumber modal yang diperlukan.

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

- b) Ketersediaan bahan baku baik secara kualitas, kuantitas serta kontinuitasnya. c) Ketersediaan tenaga kerja yang diperlukan.
- d) Prospek pemasaran produk yang dihasilkan.
- e) Cara-cara pendistribusian.
- f) Daya beli masyarakat terhadap produk yang dihasilkan.
- g) Selera konsumen.

**Berfikir Kritis**

Apakah ada kaitan antara factor internal dan factor eksternal?  
Apakah factor eksternal tidak terkait dengan factor internal?

Berdasarkan hasil analisis SWOT, misalnya telah ditentukan jenis usaha boga yang akan dilakukan yaitu membuat usaha roti manis dengan berbagai variasi isi dan bentuk (membuka toko roti). Langkah selanjutnya adalah menentukan bentuk badan usaha yang akan digunakan. Uraian berikut menguraikan bentuk-bentuk badan usaha.

**1) Bentuk-bentuk Badan Usaha**

Setelah memilih jenis usaha yang cocok dengan hasil penelitian pasar, seorang wirausaha harus mengetahui dan memilih bentuk badan usaha. Beberapa bentuk badan usaha yang dapat digunakan antara lain:

**1. Perusahaan Perorangan**

Perusahaan perorangan merupakan bentuk usaha yang sangat sederhana dan paling mudah mengorganisasikannya. Pengelolaannya dipegang oleh pemilik sendiri sehingga keuntungan serta kerugian ditanggung sendiri oleh pemilik. Namun demikian orang lain boleh ikut serta dalam hal permodalan dengan mendapatkan imbalan atau laba sesuai dengan perjanjian, tetapi pengelolaan tetap berada ditangan pemilik. Pada perusahaan perorangan pemilik bebas untuk mendirikan atau menutup usahanya. Bentuk usaha ini biasanya akan berhenti ketika pemiliknya meninggal dunia. Perusahaan perorangan dapat meminta izin usaha secara resmi dengan membayar biaya perizinan ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pemerintah Propinsi/Daerah. Perusahaan perorangan akan mendapat hak-hak keringanan pajak yang berbeda dengan pajak pendapatan atau pajak kekayaan pribadi

**2. Firma**

Firma adalah bentuk usaha persekutuan antara dua orang atau lebih dengan nama bersama, tanggung jawab masing-masing anggota firma tidak terbatas. Laba dan kerugian dibagi bersama diantara anggota firma. Untuk mendirikan firma, para pendiri membuat akta autentik, yaitu surat yang dibuat di muka pejabat yang berwenang, misalnya notaris. Selanjutnya, akta didaftarkan di kantor Panitera Pengadilan Negeri dan dimuat dalam berita negara. Dalam akta pendirian yang

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

merupakan Anggaran Dasar (AD) perusahaan, biasanya dicantumkan cara pembagian laba. Jika tidak dicantumkan, maka pembagian laba dapat dilakukan menurut perbandingan besarnya modal.

### 3. Perusahaan Comanditer (CV)

Commanditaire Vennootschap (CV) merupakan suatu bentuk perjanjian kerja sama untuk berusaha bersama antara orang-orang yang bersedia memimpin, mengatur perusahaan, dan memiliki tanggung jawab penuh dengan kekayaan pribadinya, dengan orang-orang yang memberikan pinjaman, dan tidak bersedia memimpin perusahaan, serta memiliki bertanggung jawab terbatas pada kekayaan yang diikutsertakan dalam perusahaan. Dengan perkataan lain Commanditaire Vennootschap (CV) adalah sebuah perusahaan yang dibentuk oleh dua orang atau lebih. Pada CV, ada dua macam anggota, yaitu :

- (1) Anggota aktif, yaitu anggota yang mengurus perusahaan dan melibatkan seluruh harta pribadinya.
- (2) Anggota pasif, yaitu anggota yang hanya menyerahkan modal tetapi tidak melibatkan harta pribadinya, sehingga tidak memiliki hak untuk ikut campur pengelolaan perusahaan.

### 4. Perseroan Terbatas (PT)

merupakan bentuk usaha yang merupakan kumpulan orang-orang yang diberi hak dan diakui oleh hukum untuk mencapai tujuan tertentu. Kekayaan PT terpisah dengan kekayaan para pemiliknya (pemegang saham). PT biasanya bentuk usaha yang membutuhkan modal besar. Pada negara-negara berkembang bentuk usaha industrinya banyak yang menggunakan bentuk PT.

PT adalah bentuk usaha yang anggotanya terdiri dari dua orang atau lebih yang secara formal diatur oleh undang-undang. Ruang lingkup dan kegiatannya ditentukan dalam piagam yang diresmikan oleh Lembaran Negara. Untuk mendirikan PT, dibutuhkan akta notaris dan izin dari Menteri Kehakiman. Setelah diterima, kemudian diumumkan dalam berita negara.

Kekuasaan tertinggi dalam PT dipegang oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) dan setiap pemegang saham memiliki hak suara dalam rapat umum. Besarnya hak suara tergantung pada banyaknya saham yang diinvestasikan pada PT. Jika seorang pemegang saham tidak dapat hadir dalam rapat umum, maka hak suaranya dapat diserahkan kepada orang lain. Hasil keputusan rapat umum pemegang saham biasanya dilimpahkan kepada komisaris yang membawahi dewan direksi untuk menjalankan kebijaksanaan manajemen. Saham-saham yang dikeluarkan pada umumnya ada dua, yaitu saham biasa (common stock) dan saham istimewa (preference stock). Saham biasa adalah saham yang dipegang oleh pemilik sesungguhnya dari perusahaan. Pemegang saham preferen melepaskan berbagai hak kepemilikan guna mendapatkan beberapa perlindungan yang biasanya dinikmati oleh kreditur, yaitu:

- Hak suara untuk memilih direksi, hak suara dapat diberikan untuk situasi tertentu.
- Pembagian keuntungan (dividen) Dividen yang diterima oleh pemegang saham preferen biasanya tetap jumlahnya.

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

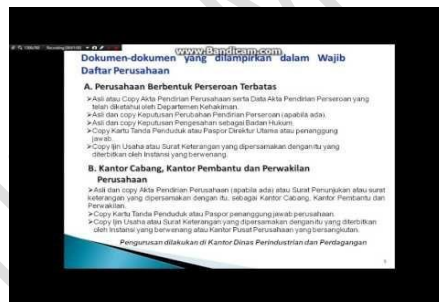
- Jika perusahaan dilikuidasi, pemegang saham preferen didahulukan pengembalian investasinya.

## 2) Izin Usaha

Izin pendirian usaha adalah alat untuk melakukan pembinaan, pengarahan, pengawasan, dan penertiban oleh pemerintah pada perusahaan. Izin usaha juga diartikan sebagai suatu bentuk persetujuan atau pemberian izin dari pihak berwenang (pemerintah) atas penyelenggaraan kegiatan usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Izin usaha meliputi:

1. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
2. SITU (Surat Izin Tempat Usaha)
3. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
4. NRP (Nomor Register Pokok) Perusahaan
5. NRB (Nomor Rekening Bank)
6. Amdal (Analisis mengenai dampak lingkungan)
7. Izin Prinsip
8. Izin Penggunaan Tanah
9. IMB (Izin Mendirikan Bangunan)
10. Akta Pendirian perusahaan dari Notaris

Untuk mempelajari pembuatan izin usaha klik link video di bawah ini Cara Mengurus Izin Usaha.



**Video I-3 Cara Mengurus Izin Usaha**

Sumber: <https://www.youtube.com/watch?v=9eRqfkegdMc>

- Buatlah kesimpulan dari hasil menyimak video 1.3!
- Kerjakanlah LK 1.3 berikut, presentasikanlah!

### Lembar Tugas I-3 Perencanaan Jenis dan Bentuk Usaha

1. Tentukan jenis usaha yang dilakukan dan jumlah produk yang akan dihasilkan berdasarkan hasil penelitian pasar.
2. Tentukan bentuk usaha dan persiapkanlah dokumen untuk izin usaha.
3. Bekerjalah dalam kelompok

## D. Penyusunan Proposal Usaha

Proposal usaha merupakan perencanaan usaha yang disusun secara tertulis. Hasil identifikasi peluang, penentuan usaha dan studi kelayakan usaha selanjutnya diuarikan secara rinci dalam proposal usaha.

### 1) Pengertian Proposal usaha

Proposal usaha adalah rancangan usaha yang diajukan secara tertulis, sistematik, dan jelas kepada pihak lain (investor) ; berisi tentang gambaran aktivitas yang akan dilakukan beserta rincian kebutuhan aset dan perhitungan keuangan.

### 2) Tujuan Proposal Usaha

1. Mewujudkan sebuah peluang usaha yang *profitable*.
2. Sarana untuk meyakinkan pihak investor terhadap kelayakan usaha yang akan dijalankan atau dikembangkan.

### 3) Manfaat Proposal Usaha

Manfaat proposal usaha antara lain:

1. Memberikan penjelasan atau informasi tentang ide atau gagasan usaha yang akan dilakukan kepada pihak investor.
2. Media kontrol atau rujukan bagi investor dan pelaku usaha untuk memantau usaha yang dijalankan bila terjadi kesepakatan kerjasama antara pihak investor dan pelaku usaha.
3. Membantu mengurangi kerugian yang diakibatkan dari penyimpangan biaya tak terduga.

Untuk meningkatkan pemahaman tentang proposal usaha, mari simak video 1.5 tentang Proposal Bisnis berikut.



**Video 1- 5 Proposal Usaha**

<https://www.youtube.com/watch?v=6b9ENZbFgPo>

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**4) Sistematika Proposal Usaha**

Proposal usaha harus disusun secara sistimatis, rinci dan jelas agar dapat menarik minat investor untuk membantu modal usaha. Contoh sistematika proposal usaha yaitu:

**BAB I. IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS**

- A. latar belakang: berisi penjelasan tentang penentuan jenis usaha berdasarkan hasil analisis peluang pasar, potensi pasar.
- B. Penjelasan produk, berisi penjelasan tentang nama produk, spesifikasi produk, kelebihan produk dibanding yang lain.
- C. Analisis SWOT: berisi tentang analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terkait dengan produk dan usaha yang akan dijalankan.

**BAB II. PENENTUAN USAHA**

- A. Sasaran dan target pasar: berisi siapa sasaran dan perkiraan target pasar
- B. Sistem produksi: sistem produksi yang akan digunakan, misalnya membuat atau membeli
- C. Strategi Pemasaran: berisi rencana strategi yang akan digunakan
- D. Teknik distribusi: berisi rencana teknik distribusi misalnya distribusi langsung atau tidak langsung
- E. Perhitungan Biaya, keuntungan dan harga jual: perhitungan HPP dan perkiraan harga jual
- F. Perhitungan titik impas: berisi perhitungan jumlah minimal produk yang harus terjual.

**BAB III. STUDI KELAYAKAN USAHA**

- A. Aspek produksi, berisi penjelasan tentang kelayakan produksi ditinjau dari ketersediaan bahan, tenaga kerja, peralatan, proses produksi.
- B. Aspek pemasaran, berisi penjelasan kelayakan usaha ditinjau dari kemungkinan potensi pasar dan strategi pemasaran yang dilakukan.
- C. Aspek finansial, berisi tentang penjelasan investasi biaya yang dikeluarkan serta perhitungan keuntungan yang akan diperoleh, serta kemungkinan pengembalian investasi/modal yang ditanamkan dalam jangka waktu tertentu.
- D. Aspek organisasi dan manajemen, berisi penjelasan tentang bentuk badan usaha, kepemilikan, struktur organisasi dan tim manajemen.

**Lembar Tugas I-4 Proposal Usaha**

Buatlah proposal usaha berdasarkan perencanaan usaha yang akan dilakukan.

## Rangkuman Kegiatan Belajar 1

Perencanaan usaha adalah proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu. Perencanaan usaha merupakan langkah awal sebelum dilakukannya usaha. Suatu perencanaan usaha harus memiliki sifat fokus, rasional dan faktual, preparasi dan fleksibel serta operasional.

Langkah-langkah perencanaan usaha meliputi mengidentifikasi peluang usaha berdasarkan penelitian pasar yang dilakukan; menentukan jenis usaha yang akan dijalankan meliputi jenis usaha dan izin usaha; merencanakan sumberdaya usaha meliputi manusia, modal, material, mesin (teknologi), metode, dan pasar; melakukan studi kelayakan usaha; dan membuat proposal usaha.

### TES FORMATIF KB 1

1. Jelaskan salah satu pengertian perencanaan usaha!
2. Jelaskan 4 sifat perencanaan usaha
3. Jelaskan langkah-langkah perencanaan usaha
4. Mengapa penelitian pasar perlu dilakukan?
5. Jelaskan pengertian peluang usaha!
6. Jelaskan 4 data yang dikumpulkan saat penelitian pasar!
7. Jelaskan 3 metode yang digunakan pada penelitian pasar!
8. Mengapa penelitian pasar menjadi hal penting untuk dilakukan pada suatu usaha?  
Berikan alasan Anda!
9. Jelaskan pengertian dan manfaat proposal
10. Buatlah sistematika penulisan proposal!

### Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Apakah kegiatan latihan/tugas yang terdapat pada kegiatan Belajar 1 sudah dilakukan ? bagaimana hasilnya ? apakah mudah untuk dilakukan ? jika masih merasa kurang kompeten, silakan diulangi lagi membaca materi pada kegiatan belajar 1. Namun jika sudah mampu melakukan silakan lanjut ke pembelajaran berikut!.



## KEGIATAN BELAJAR 2

### Penerapan Sistem Produksi Makanan khas daerah

#### Deskripsi Mata Kegiatan

Makanan khas daerah adalah makanan yang biasa di konsumsi di suatu daerah. Karakter masakan di suatu daerah biasanya mencerminkan karakter masyarakatnya. Di daerah pegunungan karena iklim pegunungan yang dingin dan menghasilkan bahan pangan berupa sayur-mayur, umumnya olahan masakannya berbahan dasar sayur yang disajikan dalam suhu panas dengan rasa pedas, dengan tujuan untuk menghangatkan badan. Di daerah pantai maka olahan makanannya banyak menggunakan hasil laut. Namun seiring dengan perkembangan zaman, kontak dengan orang dari luar daerah semakin tinggi sehingga melahirkan banyak masakan campuran yang ikut memperkaya produk makanan khas daerah.

#### Kompetensi Dasar:

- 3.2. Menganalisis sistem pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan daya dukung yang dimiliki oleh daerah setempat
- 4.2 Pengolahan, pengemasan, dan pengawetan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan konsep berkarya dengan pendekatan budaya setempat dan lainnya

#### Indicator Pencapaian Kompetensi

Dengan mempelajari Kegiatan Belajar 2 ini siswa di harapkan dapat:

- 3.2.1 Memahami jenis dan karakteristik bahan dan alat pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani dan pengemasan
- 3.2.2 Menganalisis macam-macam makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.2.3 Menganalisis teknik pengolahan/pengawetan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.2.4 Menganalisis tahapan proses pengolahan/pengawetan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.2.5 Menganalisis jenis dan kegunaan bahan kemasan
- 3.2.6 Menganalisis teknik penyajian dan pengemasan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.2.1 Mengolah makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani berdasarkan konsep berkarya dengan pendekatan budaya setempat
- 4.2.2 Menyajikan hasil pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

## Materi Pokok

1. Pengertian makanan khas daerah
2. Karakteristik Makanan Khas daerah
3. Teknik pengolahan makanan khas daerah
4. Jenis Bahan Kemas Olahan Makanan Khas Daerah
5. Teknik Pengemasan Makanan Daerah

## Kegiatan Pembelajaran 1



Kembangkan berfikir kritis dan kreatif Anda dengan memikirkan dan menjawab pertanyaan berikut! “Apa yang dimaksud dengan Makanan Daerah? Apakah karakteristik makanan daerah yang baik? Apa saja Teknik Pengolahan makanan khas daerah?

Diskusikanlah dalam kelompok dan presentasikan hasil diskusi kelompok!



Mari lakukan kegiatan literasi tentang Sistem Produksi Makanan Daerah

## SISTEM PRODUKSI MAKANAN DAERAH

### 1. Pengertian Makanan Khas Daerah

Indonesia merupakan negara yang terdiri dari berbagai suku bangsa di mana memiliki keanekaragaman olahan masakan yang menjadi ciri khas daerah tersebut atau sering disebut makanan khas daerah. Makanan khas daerah memiliki kandungan gizi dan manfaat yang beragam, sesuai dengan bahan baku, bahan tambahan, dan teknik pengolahan yang digunakan. Bahan utama produk makanan khas daerah adalah bahan nabati/hewani, kandungan nutrisi utamanya adalah karbohidrat, protein, lemak,

mineral, vitamin, dan air. Jumlah komponen-komponen tersebut berbeda-beda pada masing-masing bahan, tergantung pada susunan, kekerasan, tekstur, cita rasa, dan warna.



Gbr. 1.1 macam macam makanan khas daerah

Karbohidrat merupakan sumber kalori utama bagi manusia, umumnya terdapat pada bahan pangan golongan serelia seperti; beras, gandum, dan umbi-umbian. Contoh makanan khas daerah yang mengandung karbohidrat adalah nasi liwet, nasi jambang,

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

getuk, dan lain-lain. Protein memiliki fungsi utama sebagai zat pembangun. Umumnya terdapat pada hasil hewani seperti; daging, ikan, telur, susu, dan hasil nabati seperti kacang-kacangan dan hasil olahannya. Contoh makanan khas daerah yang banyak mengandung protein adalah telur asin, ayam betutu, bebek songkem, ayam lodho, dan lain sebagainya. Lemak merupakan sumber tenaga kedua setelah karbohidrat dan dapat melarutkan vitamin A, D, E, dan K. Lemak dibedakan menjadi lemak yang dapat dilihat dan lemak yang tidak dapat dilihat. Lemak yang dapat dilihat seperti mentega, margarin, minyak goreng. Sedangkan minyak yang tidak dapat dilihat seperti lemak dari kacang tanah, lemak kemiri, kuning telur, susu. Contoh makanan khas daerah yang banyak mengandung lemak adalah; rendang daging, bika ambon, karena pada proses pembuatannya menggunakan santan kental. Vitamin berfungsi untuk kelancaran metabolisme, menjadi daya tahan dan kekebalan tubuh. Sumber vitamin dan mineral yang terdapat pada hasil hewani seperti; daging, susu, telur, dan sumber vitamin dari hasil nabati seperti sayur-sayuran dan buah-buahan. Contoh makanan khas daerah yang mengandung vitamin adalah karedok, gado-gado, keripik pisang, keripik sanjay, dan lain sebagainya.

TUGAS  
KELOMPOK

## Lembar tugas 1.5

**Observasi dan Wawancara**

1. Belilah satu jenis makanan khas daerah mu.
2. Carilah informasi tentang bahan kandungan nutrisi dan manfaat makanan khas daerah yang kamu beli dengan mewawancarai penjual dan studi pustaka.
3. Hasilnya catat dalam tabel di LK 1.5 dan diskusikan dengan kelompokmu
4. Presentasikan di depan kelas

Catatan: Saat melaksanakan LK.1.5 hendaknya bersikap ramah, sopan, bekerja sama dan toleransi dengan teman kelompokmu

**Lembar Kerja – 1.5**

Kelompok : .....

Nama Anggota : .....

Kelas : .....

Tabel 1.1 Kandungan dan Manfaat Makanan Khas Daerah

Nama Makanan	Bahan yang digunakan	Kandungan Nutrisi	Manfaat	Sumber Informasi Nara sumber / Studi Pustaka

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN


**Kesan apa yang kamu peroleh**

.....

**Kesimpulan**

.....

## 2. Karakteristik Makanan Khas Daerah

Perbedaan budaya dan bahan pangan yang tersedia membuat pengolahan produk makanan khas berbeda di setiap daerah sehingga menghasilkan aneka jenis produk makanan yang beranekaragam dengan karakter yang berbeda pula. Masakan khas daerah memiliki ciri khas dan karakter tertentu, seperti :

### a. Masakan dari Jawa Barat

Jawa Barat merupakan daerah pegunungan yang banyak menghasilkan berbagai jenis sayur mayur. Masyarakat Jawa Barat lebih suka makan sayur- mayur muda yang masih mentah secara langsung dalam bentuk lalap mentah yang disantap bersama sambal. Olahan sayuran yang masih mentah disebut karedok. Sedangkan yang matang disebut gado-gado. Banyaknya masakan yang terbuat dari ikan, dibuat pepes.

### b. Masakan Jawa Tengah

Masyarakat Jawa Tengah banyak menggunakan bawang putih sebagai bumbu dominan. dan lebih menyukai rasa manis dibandingkan rasa yang lain. Di daerah ini banyak ditemukan masakan bersantan. Contoh makanan khas dari Jawa Tengah adalah gudeg

### c. Masakan Jawa Timur

Masakan olahan masyarakat Jawa Timur banyak menggunakan terasi dan petis sebagai pemberi rasa pada masakan. Dengan rasa yang sedikit pedas, masakan Jawa Timur banyak dimatangkan dengan cara direbus, digoreng, dipepes, dan dibakar. Contoh makanan khas dari Jawa Timur adalah rujak cingur, tahu tek, dan lain-lain

### d. Masakan Sumatera

Masakan olahan daerah Sumatra menggunakan banyak bumbu. Sumatra Barat menggunakan banyak cabai hingga rasanya relatif pedas dan santan kental. Daerah Sumatera Selatan sangat suka masakan yang asam rasanya. Olahan makanannya banyak dimatangkan dengan cara direbus, dibakar, dan digoreng dengan waktu memasak yang relatif lama. Masakan dari sayur- mayur tidak banyak jumlahnya. Kalau pun ada jenis sayurnya tidak bervariasi. Sayur yang sering dipakai antara lain daun singkong, kacang panjang, buncis, dan nangka muda. Contoh makanan khas dari Sumatera adalah rendang, mpe-mpe, tempoyak, keripik sanjay, dan lain-lain.

### e. Sulawesi

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Masakan olahan daerah Sulawesi banyak menggunakan ikan dengan rasa asam pedas. Contoh makanan khas Sulawesi adalah bubur jagung, kaledo, palumara, uvempoi, uta kelo, dan lain sebagainya

Untuk mengenal lebih jauh jenis produk makanan khas daerah yang ada di Nusantara, kerjakan lembar kerja di bawah ini (LK 1.6)

**Tugas Kelompok**

Observasi dan Studi Pustaka Amati Lingkunganmu.

1. Catat macam-macam makanan khas daerah yang diolah dari bahan nabati/hewani yang ada di daerahmu (minimal 2).
2. Bandingkan dengan studi pustaka mengenai bahan nabati/hewani serta produk makanan khas daerah lain di Indonesia minimal 5 daerah.
3. Catat hasil pada tabel di LK. 1.6
4. Presentasikan di depan kelas.

**Lembar Kerja – 1.6**

Kelompok : .....

Nama Anggota : .....

Kelas : .....

Table 1.2 Macam- macam Makanan Khas Daerah

Nama Makanan dan Foto/ Gambar	Bahan Baku	Daerah Asal	Ciri Khas

**3. Teknik Pengolahan Makanan Khas Daerah**

Merebus dan membakar makanan merupakan teknik-teknik pengolahan yang pertama dikenal. Kemajuan dibidang industri pembuatan alat memasak mengembangkan teknik-teknik mengolah makanan. Dengan menguasai teknik mengolah makanan, kita dapat menciptakan bermacam-macam resep masakan yang lezat. Pada hakekatnya memasak adalah suatu proses pemanasan bahan makanan. Guna pemanasan tersebut adalah untuk meningkatkan rasa, memudahkan pencernaan, memperbaiki tekstur, meningkatkan penampilan dan mematikan kuman. Dengan menguasai teknik memasak, kita dapat memilih cara memasak yang sesuai dengan bahan makanan yang akan dimasak sehingga memperoleh hasil yang diharapkan.

Perambatan panas dari suatu sumber panas ke dalam makanan yang dimasak dapat melalui tiga cara yaitu :

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

- a. Konduksi yaitu perambatan panas melalui benda perantara yang saling bersentuhan dengan bahan makanan yang akan dimasak. Misalnya merebus sayuran, dimana air dan bahan makanan saling menyatu;
- b. Konveksi yaitu perambatan panas melalui benda perantara dimana panas dari benda perantara tersebut ikut berpindah. Misalnya menggunakan oven, terjadi sirkulasi uap panas;
- c. Radiasi yaitu perambatan panas melalui pancaran panas langsung dari sumber panas ke bahan makanan yang dimasak. Panas langsung ke bagian dalam bahan makanan kemudian menyebar ke seluruh bagian makanan. Misalnya memanaskan makanan dingin dari lemari es. Dengan menggunakan *oven microwave* makanan tersebut akan cepat panas pada bagian luar maupun dalam.

Dalam mengolah makanan ada tiga teknik pengolahan untuk membuat makanan khas daerah yaitu :

a. Teknik memasak basah

1) Merebus



Gbr. 1.2 merebus

Merebus (*boiling*) adalah memasak bahan makanan di dalam cairan (air, susu atau kaldu) mendidih (kurang lebih 100°C) sehingga gelembung udara pecah di permukaan cairan.

Contoh masakan demikian adalah urap sayuran, kentang rebus, dan lain-lain. Teknik merebus dibagi menjadi dua yaitu :

a) *Simmering* adalah merebus bahan makanan sampai titik didih (kurang lebih 100°C) kemudian api dikecilkan (kurang dari 100°C), proses merebus masih terus berlangsung. Contoh adalah membuat kaldu (*stock*). Teknik ini di Indonesia dikenal dengan menyemur.



b. *Poaching* ialah merebus bahan makan di dalam air yang sedikit dengan api kecil, temperature kurang dari 100°C. Proses *poaching* terjadi perlahan lahan dan sesuai untuk bahan makanan yang mudah dimasak dengan tekstur yang lembut, misalnya telur, ikan, buah buahan.

Gbr 1.3 poaching

2) Menyetup

Menyetup (*stewing*) ialah memasak bahan makanan di dalam cairan (air, kaldu atau saus) dalam jumlah yang hampir sama dengan bahan yang dimasak. Proses menyetup terjadi perlahan lahan agar bahan makanan dapat lunak. Daging yang dimasak dengan cara ini biasanya dipotong agak kecil. Contoh masakan ini adalah opor ayam, gulai kambing, dan lain-lain. Menyetup juga dapat dilakukan pada buah buahan, dengan menggunakan air gula dan kadang kadang diberi aroma dari cengkeh atau kayu manis.



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

3) *Braising*

*Braising* adalah metode memasak bahan makanan dengan menggunakan sedikit air atau kaldu. *Braising* cocok untuk memasak bahan makanan yang agak keras dan diiris tipis tipis untuk melembutkan serat seratnya. Bahan makanan yang dapat dimasak secara *braising* antara lain daging sapi, ayam atau itik dan juga sayur sayuran. Contoh masakan *braising* antara lain, ayam goreng kecap.

## 4) Mengukus

Mengukus (*steaming*) ialah memasak bahan makanan dengan uap air mendidih. Alat yang digunakan ialah *risopan*, dandang dengan kukusan, langsung dan *soblungan* atau *klakat*. Cara ini lebih baik daripada merebus. Contoh masakan ini adalah nasi kukus dan pudding kukus ( *steamed pudding* ).



## 5) Mentim

Mentim ( *au bain marie* ) ialah memasak bahan makanan dengan menggunakan panci tim atau dua panci, yang satu lebih kecil sehingga dapat dimasukkan kedalam panci yang lain. Cara ini memerlukan waktu lama. Contoh masakan ini adalah nasi tim dan pudding roti.

Gbr 1.5 Mentim

## 6) Memblansir

Memblansir ( *blanching* ) ialah merebus sebentar bahan makanan dalam air mendidih, dengan maksud untuk mengurangi rasa dan bau, misalnya lobak, isi perut, rebung, dan tulang untuk kaldu. Bahan makanan yang akan diawetkan perlu diblansir supaya warnanya tetap baik, misalnya cabe merah.

## b. Teknik memasak kering

## 1) Memanggang

Memanggang ialah memasak bahan makanan di atas api terbuka. Api tersebut diletakkan dibawah bahan makanan yang dimasak, sehingga menimbulkan aroma yang sedap. Api tidak boleh terlalu besar agar bahan makanan tidak hangus. Bahan makanan yang dipanggang biasanya dalam bentuk kecil. Ada 2 macam cara memanggang yaitu *griddling* atau *pan broiling* dan *roasting*.

a) *Griddling* atau *pan broiling*

*Griddling* ialah memanggang di atas sebuah *griddle* yaitu lempengan besi rata yang diletakkan di atas perapian. *Pan broiling* ialah memanggang diatas sebuah wajan dadar.

Gbr. 1.4 *pan broiling*

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

b) *Roasting*

*Roasting* ialah metode memasak dengan cara memanggang bahan makanan di dalam oven.

## 2) Mengepan atau mengoven



Mengepan atau mengoven (*baking*) ialah memasak bahan makanan didalam oven dengan panas dari segala jurusan. Mengepan lebih tepat untuk memasak adonan roti dan kue. Contoh masakan ini adalah macam macam roti dan macam macam kue.

## 3) Menggongseng atau menyangan

Menyangan atau mengoseng ialah memasak bahan makanan tanpa minyak. Selain membuat masak bahan makanan, juga membuat aroma yang sedap.

## c. Teknik memasak dengan minyak



## 1) Menumis

Menumis (*sautéing, shallow frying*) ialah memasak bahan makanan dengan minyak atau lemak sedikit sambil diaduk. Bahan makanan yang ditumis adalah bahan makanan dengan tekstur lembut. Contoh masakan ini adalah tumis kangkung.



## 2) Menggoreng

Menggoreng (*frying*) ialah memasak bahan makanan di dalam minyak. Ada 2 macam menggoreng, yaitu menggoreng didalam minyak sedikit (*pan frying*) dan menggoreng didalam minyak banyak (*deep frying*). Sebagai contoh menggoreng di dalam minyak sedikit adalah menggoreng ayam, ikan, tahu, tempe. Adapun contoh menggoreng di dalam minyak banyak adalah menggoreng kentang, kerupuk, dan sejenisnya.

Apabila bahan makanan yang akan digoreng diberi lapisan, maka ada 3 cara yang dapat dilakukan, yaitu sebagai berikut.

## a) Cara Perancis

Bahan makanan yang akan digoreng dilapisi lebih dahulu dengan tepung kering. Contoh masakan ini adalah ikan goreng.

## b) Cara Inggris



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN



Bahan makanan yang akan digoreng dilapisi lebih dahulu dengan tepung panir atau tepung roti (*bread crumb*), disebut juga memanir. Memanir dapat dikerjakan satu kali maupun dua kali. Memanir satu kali ialah apabila bahan makanan dicelupkan kedalam telur kemudian digulingkan kedalam tepung panir. Memanir dua kali ialah bahan makanan digulingkan kedalam tepung terigu atau tepung panir, dicelupkan kedalam telur kemudian digulingkan kembali kedalam tepung panir. Contoh masakan ini adalah kroket.

## c) Cara Orly

Bahan makanan yang akan digoreng dicelupkan terlebih dahulu kedalam adonan yang dibuat dari tepung, telur, dan cairan. Adonan ini disebut *frying batter*. Contoh masakan ini adalah pisang goreng

Selain metode memasak yang telah diterangkan di atas, ada beberapa istilah yang dipergunakan dalam pengolahan makanan yaitu :

## 1) Memfilir

Memfilir ( *filleting* ) ialah menghilangkan tulang atau duri pada daging ayam atau ikan.

## 2) Meladir

Meladir ( *larding* ) ialah menjahitkan pita lemak pada permukaan daging yang tidak berlemak sebelum daging tersebut dipanggang supaya tidak menjadi kering.

## 3) Membardir

Membardir ( *barding* ) ialah membungkus daging atau unggas yang tidak berlemak dengan lapisan lemak yang tipis sebelum dimasak agar tidak menjadi kering.

## 4) Menggelasir

Menggelasir ( *glazing* ) ialah memberi lapisan mengkilap pada makanan. Sayuran digelasi dengan cara merebus dengan air gula, kue digelasir dengan campuran gula halus dengan putih telur atau dengan agar-agar. Sedangkan ikan, ayam, dan daging digelasir dengan gelatin atau agar-agar.

## 5) Mengentalkan

Mengentalkan ( *thickening* ) ialah menambah bahan pengental pada masakan yang cair sehingga menjadi masakan yang kental. Bahan pengental yang dapat digunakan ialah macam macam tepung, macam macam zat pati, telur, gelatin dan agar agar.

Gelatin adalah sejenis tepung yang dibuat dari tulang sapi.

## 6) Menjernihkan

Bila kita membuat sirop atau kaldu seringkali keruh. Untuk menjernihkan ( *clarifying* ) tidak cukup dengan saringan, tetapi harus menggunakan bahan penjernih, yaitu putih telur.

## 7) Mengocok

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Telur untuk membuat kue perlu dikocok lebih dahulu agar kue dapat mengembang.

## 8) Memarinir

Memarinir (*marinating*) ialah merendam bahan makanan di dalam cairan berbumbu agar bahan makanan tersebut lebih enak dan tidak lekas basi.

## 9) Mengisi

Yang dimaksud dengan mengisi (*stuffing*) disini adalah mengisi bahan makanan dengan daging, ayam atau ikan yang dicincang dan dicampur tepung panir, nasi atau macaroni, dan bumbu bumbu

## 10) Memanir

Memanir (*coating*) ialah memberi lapisan kulit pada makanan dengan menggunakan telur dan tepung panir, kemudian digoreng.

### Tugas Kelompok

#### Observasi dan studi pustaka

1. Carilah di informasi di internet, koran atau majalah 5 jenis makanan khas daerah
2. Identifikasi teknik memasak yang digunakan
3. Sertakan resep dan gambar makanan pada laporanmu
4. Kerjakan dalam LK. 10
5. Presentasikan dalam pembelajaran

#### Lembar Kerja - 10

Nama Kelompok : .....

Anggota Kelompok : .....

Kelas : .....

Resep makanan khas daerah

.....

Teknik memasak yang digunakan

.....

Gambar makanan

.....

Pembahasan dan Kesimpulan

.....

Sebagai contoh teknik pengolahan makanan, di bawah ini disajikan teknik pembuatan makanan khas daerah dari Sumarta Barat yakni rendang. Rendang merupakan salah satu contoh makanan khas daerah Sumatera yang banyak digemari oleh konsumen lokal, maupun mancanegara. Berikut ini adalah bahan-bahan, alat, dan proses pembuatan rendang.

#### a. Bahan yang digunakan pada pembuatan rendang

Sebelum melakukan pembuatan rendang, diperlukan langkah untuk menentukan atau memilih bahan yang akan digunakan. Bahan utama yang digunakan dalam pembuatan rendang

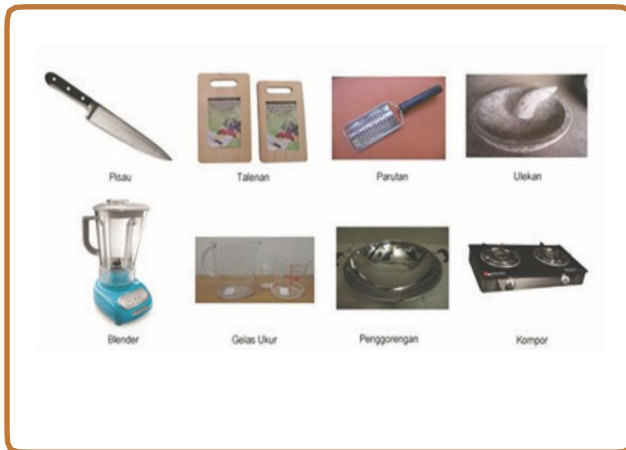
## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

adalah daging. Daging merupakan produk pangan yang berasal dari hewan. Dalam pembuatan rendang, umumnya menggunakan daging sapi bagian bahu. Kualitas daging dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu baik pada waktu hewan masih hidup maupun setelah dipotong. Faktor penentu kualitas daging pada waktu hewan hidup adalah cara pemeliharaan yang meliputi : pemberian pakan, tata laksana pemeliharaan, dan perawatan kesehatan. Kualitas daging juga dipengaruhi oleh pengeluaran darah pada waktu hewan dipotong dan kontaminasi sesudah hewan dipotong.

Kriteria yang dipakai sebagai pedoman untuk menentukan kualitas daging yang layak konsumsi adalah :

- 1) Keempukan daging ditentukan oleh kandungan jaringan ikat. Semakin tua usia hewan susunan jaringan ikat semakin banyak, sehingga daging yang dihasilkan semakin liat.
- 2) Kandungan lemak adalah lemak yang terdapat diantara serabut otot.  
Lemak berfungsi sebagai pembungkus otot dan mempertahankan keutuhan daging pada waktu dipanaskan. Lemak berpengaruh terhadap cita rasa
- 3) Daging berkualitas baik mempunyai rasa gurih dan aroma yang sedap.
- 4) Kelembaban : secara normal, daging mempunyai permukaan yang relative kering sehingga dapat menahan pertumbuhan mikroorganisme dari luar. Dengan demikian mempengaruhi daya simpan daging tersebut. Kriteria daging yang tidak baik, bau dan rasa tidak normal akan segera tercium sesudah hewan dipotong. Hal tersebut dapat disebabkan oleh adanya kelainan sebagai berikut :
  - 1) Hewan sakit terutama yang menderita radang bersifat akut pada organ dalam yang akan menghasilkan daging berbau seperti mentega tengik.
  - 2) Hewan dalam pengobatan terutama dengan pengobatan antibiotic akan menghasilkan daging yang berbau obat-obatan.
  - 3) Warna daging tidak normal, tidak selalu membahayakan kesehatan, namun akan mengurangi selera konsumen.
  - 4) Konsistensi daging tidak normal yang ditandai kekenyalan daging rendah, dapat mengindikasikan daging tidak sehat.
  - 5) Daging busuk, pembusukan dapat terjadi karena penanganan yang kurang baik pada waktu pendinginan, sehingga aktifitas bakteri pembusuk meningkat, sehingga terjadi proses pemecahan protein oleh enzim-enzim dalam daging yang menghasilkan amoniak dan asam sulfat.
 Bahan tambahan dalam pembuatan rendang antara lain :
  - 1) Kelapa, yang terdiri dari kelapa parut, santan kental dan santan encer.  
Kelapa yang digunakan tua dan segar.
  - 2) Bumbu, yang terdiri dari : bawang merah, bawang putih, cabe merah, ketumbar, kemiri, jahe, garam, gula pasir, sereh, lengkuas, dan daun kunyit. Bumbu-bumbu ini berguna untuk, pengental, penambah citarasa dan aroma.
 Adapun syarat terpenting dalam memilih bahan tambahan yaitu :  
berkualitas dan segar.

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN



Sumber: *reluctantgourmet.com*

Gambar 4.5. Alat yang digunakan dalam proses pembuatan rendang

b. Alat – alat yang digunakan dalam pembuatan rendang

Peralatan yang digunakan dalam pembuatan rendang adalah :

- 1) Pisau, untuk memotong
- 2) Talenan, sebagai dasar untuk memotong
- 3) Parutan, untuk memarut kelapa
- 4) Ulekan/ blender, untuk menghaluskan bumbu
- 5) Kompor, untuk memasak bahan
- 6) Penggorengan, sebagai wadah untuk memasak
- 7) Gelas ukur, digunakan untuk mengukur volume santan

c. Proses pembuatan rendang

Berikut merupakan proses pembuatan rendang :



- a. Persiapan alat dan bahan
- b. Pilih daging yang bertekstur dan berserat halus
- c. Potong melawan serat dengan tebal 2 cm.



d. Masukkan bumbu dan tambahkan daging. Ke dalam santan cair. Masak sambil diaduk sampai empuk dan kuah kental.



e. Santan kental dituang. Masak di atas api kecil sambil diaduk sampai meresap dan berminyak



f. Rendang siap disajikan dan dikemas

MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN



Adapun syarat terpenting dalam memilih bahan tambahan yaitu :  
berkualitas dan segar.

Sumber: [angrytrainerfitness.com](http://angrytrainerfitness.com)

Gambar 4.4 Bahan yang digunakan untuk membuat rendi

### Tugas Kelompok

#### Observasi/Studi Pustaka

Kunjungilah rumah makan/cafe/gerai/tempat penjualan makanan khas daerah di wilayahmu, cari info berikut :

- Apa makanan khas daerahmu yang terbuat dari bahan nabati /hewani, bagaimana sejarah/asal usul makanan tersebut?
- Bahan apa yang diperlukan dan bagaimana memilih bahan yang baik untuk membuat makanan daerah tersebut?
- Alat apa yang digunakan?
- Bagaimana proses pembuatannya?
- Bagaimana teknik memasarkannya?
- Tips pembuatan/hal khusus yang perlu diperhatikan saat membuat makanan khas daerah.

Jika tidak memungkinkan observasi, carilah melalui studi pustaka. Buatlah laporan observasi/studi pustaka secara menarik dan indah, dengan menggunakan komputer jika ada, bersikaplah ramah, sopan, dan bekerjasamalah dengan temanmu. Presentasikan hasil observasi atau studi pustaka saat pembelajaran. Lihat LK 12.

#### Lembar Kerja 12 (LK 12)

Kelompok : .....

Nama anggota : .....

Kelas : .....

#### Laporan Observasi/ Study Pustaka

Nama makanan khas daerahku : .....

Sejarah/ Asal Usul Makanan Khas Daerah Tersebut : .....

Tahapan Pembuatannya :

Bahan - -	Alat -
Proses Pembuatan (Gambar dan Tuliskan Prosesnya)	

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Catatan hal khusus : (Tips, Keselamatan Kerja, dan lain-lain)

d. Keselamatan dan kesehatan kerja pada saat proses pembuatan rendang

Keselamatan dan kesehatan kerja (K3) pada dunia usaha makanan khas daerah harus diperhatikan dengan seksama oleh semua tenaga kerja dalam lingkup kerjanya. Pelaksanaan K3 merupakan salah satu bentuk upaya untuk menciptakan tempat kerja yang aman, sehat, dan bebas dari pencemaran lingkungan, sehingga dapat mengurangi kecelakaan kerja dan dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas kerja.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menjaga keamanan kerja di dapur antara lain :

- 1) Peralatan listrik harus dalam kondisi baik, dan letaknya tidak dekat dengan air, penerangan ruangan cukup, dan lantai tidak licin;
- 2) Upayakan semua pisau tajam. Pisau yang tajam lebih aman dan tidak membutuhkan tenaga untuk menekan dan menghindari meleset pada waktu memotong. Pakailah pisau hanya untuk memotong, jangan untuk membuka kaleng/botol atau lainnya. Jangan mencoba menangkap pisau yang jatuh saat dipakai, hindari dengan badan ke belakang, biarkan pisau jatuh. Cucilah pisau setelah dipakai dengan hati-hati, bagian tajam dijauhkan dari badan. Jangan meletakkan pisau dicucian dalam air, karena tidak kelihatan, sedangkan pisaunya tajam. Membawa pisau harus hati-hati, bagian tajam menghadap ke bawah, jangan mengayunkan tangan. Letakkan pisau di tempat aman selama tidak dipakai.
- 3) Pakailah talenan pada saat memotong, jangan memakai lapisan meja metal.
- 4) Pakailah serbet sebagai alas talenan supaya tidak licin.
- 5) Setelah selesai menggunakan alat, bersihkan dan kembalikan ke tempat semula dengan rapi dan bersih.



Penutup Kepala



Sarung Tangan



Celemek

Sumber: [alphaneleindramayu.blogspot.com](http://alphaneleindramayu.blogspot.com)

Gambar 4. 7. Peralatan K3 dalam pembuatan makanan khas daerah

#### 4. Jenis Bahan Kemasan Olahan Makanan Khas Daerah

Kemasan merupakan tahapan akhir dari sebuah produksi dan memegang peranan penting dalam usaha pengolahan makanan. Penyajian ataupun kemasan akan menjadi daya tarik konsumen untuk membelinya dan memakannya, oleh karena itu jenis, bentuk, warna, dan dekorasi kemasan perlu diperhatikan agar dapat memberikan tampilan unik, menarik, dan berkarakter pada penyajian dan kemasan produknya. Makanan khas daerah pada masa lampau biasanya dikemas dengan menggunakan kemasan tradisional seperti kendil dari tanah liat, anyaman daun pisang, daun kelapa, daun pisang, kelobot jagung (pelepah daun jagung), daun kelapa/ enau (aren), daun jambu air, daun jati, dll. Sesuai dengan kemajuan zaman teknologi dan kebutuhan manusia, produk kemasanpun



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

berkembang terus menerus. Saat ini, makanan khas daerah banyak dikemas menggunakan kertas, plastik, kaca/gelas, aluminium foil, dan ada pula yang dikombinasikan dengan kemasan tradisional. Perhatikan macam – macam kemasan berikut:



Dari segi promosi wadah atau pembungkus berfungsi sebagai perangsang atau daya tarik pembeli. Oleh karena itu bentuk, warna, dan dekorasi dari kemasan perlu diperhatikan dalam perencanaannya. Kriteria-kriteria tertentu juga harus diperhatikan dalam pemilihan wadah penyajian/ kemasan, yaitu antara lain :

- 1) Bahan kemasan/ wadah penyajian mampu melindungi isinya dari berbagai resiko dari luar
- 2) Bahan kemasan tidak berbau.
- 3) Bahan kemasan/wadah penyajian memiliki daya tarik terhadap konsumen.
- 4) Bahan kemasan/wadah penyajian mudah didapat.
- 5) Dalam wadah/kemasan disertakan label yang memuat nama produk, tanggal, nama produsen, berat bersih, komposisi, merk dagang, tanggal kadaluarsa, efek samping.

## 5. Teknik Pengemasan Makanan Khas Daerah

Pengemasan yang pertama yang diketahui adalah menggunakan bahan-bahan alami yang tersedia pada saat itu diantaranya : keranjang dari alang-alang, kantong kulit (bola tas), kotak kayu, vas tembikar, keramik amphorae, tong kayu, tas anyaman, dll.

Ragam kemasan makanan tradisional yang sering dijumpai seperti kemasan dengan menggunakan daun pisang, kelobot jagung (pelepah daun jagung), daun kelapa/enau (aren), daun jambu air dan daun jati. Cara pengemasannyapun dilakukan dengan berbagai macam cara seperti dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

Tabel 4.1

Cara Mengemas Makanan Dan Bahan Kemasan Tradisionil

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Cara mengemas	Bahan kemasan	Nama Makanan
Menggulung	Daun pisang Daun bambu Daun/kelobot jagung	Lontong, Bacang Dodol
Melipat	Daun pisang Daun jambu	Nagasari, tempe Tape
Membalut	Daun pisang Daun kelapa	Lemper, leupeut
Menganyam	Daun kelapa	Ketupat

Pengemasan, di atas bertujuan untuk melindungi makanan dari kerusakan, juga merupakan daya pikat bagi orang agar tergiur menikmatinya. Pada perkembangannya, manusia mulai memanfaatkan bahan kemasan yang dibentuk secara khusus untuk keperluan mengemas, yaitu dengan dibuatnya bahan kemasan dari kaca, kemudian dari perunggu.

### Tugas Kelompok (Praktek)

### Membuat Karya

1. Buatlah salah satu produk makanan khas daerah
2. Laporkan dalam bentuk portofolio dari mulai persiapan hingga pelaksanaan
3. Jual produk tersebut kepada teman maupun guru-guru di sekolah, catat hasil penilaian teman dan gurumu terhadap produk buatanmu pada LK 11

### Lembar Kerja - 11

Kelompok : .....

Nama Anggota : .....

Kelas : .....

#### Laporan Pembuatan Karya

- Perencanaan
- (Identifikasi kebutuhan, perencanaan fisik, alasan, dan karakteristik bahan)
- Persiapan
- (ide/ gagasan, merancang, mendata bahan dan alat, presentasi rancangan, dan rencana kerja)
- Pembuatan
- (persiapan dan pengemasan)

## Rangkuman kegiatan belajar 1

Umumnya bahan pangan berasal dari dua sumber yaitu bahan pangan nabati dan bahan pangan hewani. Bahan makanan nabati adalah bahan makanan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan seperti sayur-sayuran, buah-buahan, umbi-umbian, dan sereal. Bahan makanan hewani adalah makanan yang berasal dari hewan, seperti telur, ayam, daging, ikan, dan susu.



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Manusia mulai memasak makanannya setelah menemukan dan mengenal kegunaan api. Makanan itu dimasak dalam sebuah lubang yang digali di tanah. Lubang itu kemudian ditutupi tanah liat. Setelah itu diisi air dan ke dalam api itu dilemparkan batu-batu panas hingga air mendidih. Air mendidih ini digunakan untuk merebus sayuran, ikan atau daging. Cara memanggang makanan di atas bara api dilakukan dengan cara daging atau ikan ditusuk dengan sepotong kayu dan diletakkan di atas api tersebut.

Merebus dan membakar makanan merupakan teknik-teknik pengolahan yang pertama dikenal. Kemajuan dibidang industri pembuatan alat memasak teknik mengolah makanan.

### TES FORMATIF

1. Daerah pegunungan yang dingin dan menghasilkan bahan pangan berupa sayur mayor, umumnya diolah dengan rasa pedas untuk menghangatkan badan, pernyataan ini merupakan...
  - a. Pengertian makanan daerah
  - b. Kebiasaan masyarakat Indonesia
  - c. Karakteristik makanan daerah
  - d. Manfaat makanan daerah
  - e. Keunggulan makanan khas daerah
2. Makanan khas daerah memiliki kandungan gizi dan manfaat yang beragam, sesuai dengan ..... Kecuali
  - a. Harga jual makanan
  - b. Bahan baku
  - c. Bahan tambahan
  - d. Teknik Pengolahan
  - e. Kandungan gizi Makanan
3. Bahan utama produk makanan khas daerah adalah bahan...
  - a. Sayur
  - b. Buah
  - c. Beras
  - d. Hewani/nabati
  - e. Bahan tambahan lain
4. Perbedaan budaya dan bahan pangan yang tersedia membuat pengolahan produk makanan khas berbeda di setiap daerah sehingga menghasilkan aneka jenis produk makanan yang berbeda karakter. makanan khas daerah Indonesia memiliki ciri khas dan karakter tertentu, seperti: kecuali..
  - a. Masakan Jawa Barat
  - b. Masakan ala Barat
  - c. Masakan Sumatra Barat
  - d. Masakan Jawa Timur
  - e. Masakan Jawa Tengah
5. Bahan hewani dan nabati, kandungan nutrisi utamanya adalah...
  - a. Kalium
  - b. Karbohidrat
  - c. Protein
  - d. Lemak
  - e. Mineral

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

6. Karbohidrat yang merupakan sumber kalori utama bagi manusia, umumnya terdapat pada...
  - a. Ketimun
  - b. Melon
  - c. Kentang
  - d. Terong
  - e. Apel
7. Contoh makanan khas daerah yang mengandung karbohidrat adalah...
  - a. Gudeg
  - b. Semur
  - c. Getuk
  - d. Ayam betutu
  - e. Karedok
8. Contoh makanan khas daerah yang mengandung protein...
  - a. Gudeg
  - b. Semur jengkol
  - c. Getuk
  - d. Urap
  - e. Ayam betutu
9. Contoh makanan khas daerah yang banyak mengandung lemak adalah:.... Kecuali
  - a. Rendang daging
  - b. gudek
  - c. Soto medan
  - d. Bika ambon
  - e. Urap
10. Beberapa makanan khas daerah yang banyak mengandung lemak yang tinggi karena menggunakan bahan cair seperti..
  - a. Air
  - b. Tuak
  - c. Susu
  - d. Gula
  - e. Santan kental
11. Manusia mulai memasak makanannya setelah menemukan dan mengenal kegunaan api. Makanan itu dimasak dalam sebuah lubang yang digali di tanah. Lubang itu kemudian ditutupi tanah liat. Setelah itu diisi air dan ke dalam api itu dilemparkan batu-batu panas hingga air mendidih. Air mendidih ini digunakan untuk merebus sayuran, ikan atau daging. Pernyataan diatas merupakan Latar belakang dari....
  - a. System pengolahan makanan khas daerah
  - b. Sistem Penjualan makanan khas daerah
  - c. Kandungan gizi makanan khas daerah
  - d. Cara menyimpan bahan makanan
  - e. Cara membersihkan bahan makanan
12. Yang merupakan Teknik pengolahan yang pertama di kenal adalah...
  - a. Memanir dan mengukus
  - b. Mengukus dan membakar
  - c. Menumis dan menggoreng
  - d. Merebus dan menggoreng
  - e. Merebus dan membakar
13. Menjahit pita lemak pada permukaan daging yang tidak berlemak sebelum daging di panggang adalah pengertian dari...

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

- a. Meladir
  - b. Memanir
  - c. Membardir
  - d. Menggelasir
  - e. Memarinir
14. Menambah bahan pengental pada masakan yang cair sehingga menjadi masakan yang kental adalah...
- a. Meladir
  - b. Memanir
  - c. Membardir
  - d. Menggelasir
  - e. Memarinir
15. Merendam bahan makanan dengan cairan berbumbu agar lebih enak dan tidak cepat basi disebut...
- a. Meladir
  - b. Memanir
  - c. Membardir
  - d. Menggelasir
  - e. Memarinir

## Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Apakah kegiatan latihan/tugas yang terdapat pada kegiatan pembelajaran sudah dilakukan ? bagaimana hasilnya ? apakah mudah untuk dilakukan ? jika masih merasa kurang kompeten, silakan diulangi lagi membaca materi pada kegiatan pembelajaran. Namun jika sudah mampu melakukan silakan lanjut ke pembelajaran berikut!.

## KEGIATAN BELAJAR 3

### Menghitung Titik Impas (*Break Even Point*) Usaha Makanan Khas Daerah

#### Deskripsi Mata Kegiatan

*Break Even Point* (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan. Hal ini akan dibahas di dalam kegiatan belajar 3

#### Kompetensi Dasar:

- 3.3 Memahami perhitungan titik impas (*Break Even Point*) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.3 Menghitung titik impas (*Break Even Point*) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

#### Indicator Pencapaian Kompetensi

Dengan mempelajari Kegiatan Belajar 1 ini siswa diharapkan dapat:

- 3.3.1 Mengidentifikasi informasi tentang perhitungan titik impas /BEP ( *Break Event Point* ) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani melalui berbagai sumber belajar
- 3.3.2 Mengolah informasi yang didapat tentang penghitungan titik impas /BEP ( *Break Event Point* ) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.3.3 Menganalisis hasil pengamatan/kajian literatur dan diskusi tentang penghitungan titik impas /BEP ( *Break Event Point* ) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.3.4 Menyimpulkan hasil pengamatan/kajian literatur dan diskusi tentang penghitungan titik impas /BEP ( *Break Event Point* ) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

- 4.3.1. Menghitung titik impas (break even point) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.3.2 Menyajikan hasil penghitungan titik impas /BEP ( Break Event Point ) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

## Materi Pokok

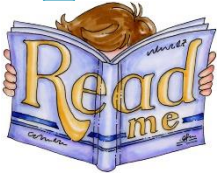
1. Pengertian Titik Impas ( Break Even Point) Usaha Makanan Khas Daerah
2. Strategi menetapkan harga Jual Makanan Khas Daerah
3. Menghitung BEP

## Kegiatan Pembelajaran 3



Kembangkan berfikir kritis dan kreatif Anda dengan memikirkan dan menjawab pertanyaan berikut! “Apakah kalian pernah mendengar istilah BEP? Apa saja strategi yg kalian ketahui untuk menetapkan harga jual? Apa saja komponen yang mempengaruhi harga jual?

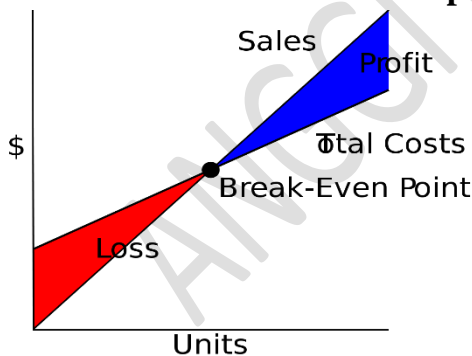
Diskusikanlah dalam kelompok dan presentasikan hasil diskusi kelompok!



Mari lakukan kegiatan literasi tentang Menghitung Titik Impas (BEP)

## MENGHITUNG TITIK IMPAS (BREAK EVEN POINT) USAHA MAKANAN KHAS DAERAH

### 1. Penertian Titik Impas (Break Evan Point)



*Break Even Point* (BEP) dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

BEP amatlah penting kalau kita membuat usaha agar kita tidak mengalami kerugian, diantara manfaat BEP adalah:

- a. Alat perencanaan untuk hasilkan laba
- b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
- c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
- d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**2. Strategi Menetapkan Harga Jual Makanan Khas Daerah**

Menentukan harga jual produk yang paling sesuai dan tepat tidaklah mudah untuk wirausawan yang baru memulai usahanya. Harga jual sangat berkaitan dengan tingkat penjualan dan tingkat keuntungan yang ditetapkan. Jika menetapkan harga terlalu mahal, dikhawatirkan pelanggan akantidak jadi membeli produk. Sedangkan jika menjual produk terlalu murah, maka akan menghasilkan laba dengan tingkat yang rendah.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk. Faktor-faktor tersebut dijelaskan di bawah ini.

- a. Pelanggan. Pelanggan merupakan prioritas utama dalam usaha makanan khas daerah, jadi pastikan bahwa harga jual yang ditetapkan akan dapat diterima oleh pelanggan. Pelanggan akan dengan senang hati membeli produk yang ditawarkan jika harga yang diberikan terjangkau dan kualitas barang pun berbanding lurus dengan kualitas barang.
- b. Pesaing. Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing. Perhatikan tingkat keuntungan. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar karena akan menyebabkan harga jual terlalu mahal. Ada baiknya menurunkan tingkat keuntungan sehingga harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan harga yang ditetapkan dengan pesaing.
- c. Biaya. Pastikan harga jual produk yang ditetapkan dapat menutup biaya-biaya yang telah terjadi. Ini artinya harus benar-benar jeli dan teliti dalam menghitung biaya yang terjadi, pastikan bahwa tidak ada biaya yang tidak dimasukkan dalam perhitungan. Jika saja ada biaya yang tidak terhitung, akan menyebabkan harga yang tidak tepat, sehingga akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan, bahkan akan menyebabkan kerugian.
- d. Kemanfaatan untuk usaha. Harga jual yang ditetapkan di nilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang diharapkan. Seandainya saja keuntungan yang diharapkan dapat tercapai, akan mempermudah dalam mengembangkan usaha yang sudah dirintis.

**3. Menghitung BEP**

Dalam menghitung *Break Even Point* diperlukan komponen penghitungan dasar seperti berikut ini:

- a. *Fixed Cost*. Komponen ini merupakan biaya tetap atau *konstan* ada walaupun tidak ada kegiatan produksi. Contoh biaya ini yaitu biaya tenaga kerja, biaya penyusutan mesin, dll.
- b. *Variabel Cost*. Komponen ini merupakan biaya per unit yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya. Jika produksi yang direncanakan meningkat, berarti *variabel cost* pasti akan meningkat. Contoh biaya ini yaitu biaya bahan baku, biaya listrik, dll.
- c. *Selling Price*. Komponen ini adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi.

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Diasumsikan dalam satu kali proses produksi digunakan 10 kg daging yang akan menghasilkan sekitar 40 bungkus rendang ukuran 1/4kg. Perhitungan biaya produksi dan keuntungannya adalah sebagai berikut:

## 1) Biaya variabel

Nama bahan	Jumlah	@ (Rp)	Total (Rp)
Daging	10 kg	100000	1000000
Bumbu	1 paket	25000	100000
Toples	40 buah	5000	200000
Kantong plastik Mica	4 gulung	10000	40.000
<b>TOTAL</b>			<b>1.340.000</b>

## 2) Biaya tetap

Biaya	Rp
Tenaga Kerja	150.000
Penyusutan Alat	10.700
<b>Total</b>	<b>160.700</b>

## 3) Total biaya

$$\begin{aligned}
 \text{Total biaya} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} \\
 &= \text{Rp. 1.340.000,00} + \text{Rp. 160.700,00} \\
 &= \text{Rp. 1.500.700,00}
 \end{aligned}$$

## 4) Penerimaan kotor

$$\text{Penerimaan kotor} = \text{Jumlah produksi} \times \text{Harga produksi}$$

Jumlah (bungkus)	Satuan (Rp)	Total (Rp)
40	45000	1.800.000

## 5) Pendapatan bersih (Laba)

$$\begin{aligned}
 \text{Pendapatan bersih} &= \text{Penerimaan kotor} - \text{Total biaya} \\
 &= \text{Rp. 1.800.000,00} - \text{Rp. 1.500.700,00} \\
 &= \text{Rp. 299.300}
 \end{aligned}$$

Jadi perkiraan pendapatan untuk satu kali produksi, yaitu sebanyak 10 kg rendang akan mendapatkan laba/keuntungan sebesar Rp. 299.300,00

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**Tugas Kelompok****Membuat Karya**

1. Hitunglah BEP produk makanan khas daerah yang sudah kamu buat.
2. Hitunglah laba/rugi hasil penjualan produk makanan khas daerah tersebut
3. Buat laporan keuangannya

**Rangkuman Kegiatan Belajar 3**

Menentukan harga jual produk yang paling sesuai dan tepat tidaklah mudah untuk wirausawan yang baru memulai usahanya. Harga jual sangat berkaitan dengan tingkat penjualan dan tingkat keuntungan yang ditetapkan. Jika menetapkan harga terlalu mahal, dikhawatirkan pelanggan akantidak jadi membeli produk. Sedangkan jika menjual produk terlalu murah, maka akan menghasilkan laba dengan tingkat yang rendah. Menentukan harga jual yang asal-asalan akan meningkatkan resiko kerugian. Oleh karena itu perlu di ketahui cara penghitungan BEP untuk meminimalisir kerugian, dan menentukan harga jual.

**TES FORMATIF**

1. Suatu titik atau keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian, dengan kata lain pada perusahaan itu kerugian dan keuntungan sama dengan nol. Merupakan pengertian dari
  - a. Break Even Point ( BEP )
  - b. Biaya variable
  - c. Biaya non Variable
  - d. Balanced Point
  - e. Fixed balance
2. BEP amat lah penting kalau kita membuat usaha agar kita tidak mengalami kerugian, diantara manfaat BEP adalah:
  - a. Alat menghitung laba
  - b. Alat Perencanaan untuk hasilkan laba
  - c. Sebagai pembanding laba dan rugi
  - d. Sebagai penghitung modal
  - e. Fixed balance
3. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu Produk. Hal-hal yang harus diperhatikan diantaranya adalah: **Kecuali**
  - a. Faktor pelanggan
  - b. Faktor internal
  - c. Faktor Eksternal
  - d. Faktor pesaing
  - e. Faktor biaya
4. Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing. Merupakan faktor dalam menentukan harga jual yaitu :
  - a. Faktor eksternal



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

- b. Faktor pelanggan
  - c. Faktor pesaing
  - d. Faktor biaya
  - e. Faktor kemanfaatan
5. Harga jual yang di tetapkan di nilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang di harapkan. Merupakan Faktor dalam menentukan harga jual yaitu:
- a. Faktor eksternal
  - b. Faktor pelanggan
  - c. Faktor pesaing
  - d. Faktor biaya
  - e. Faktor kemanfaatan

## Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Apakah kegiatan latihan/tugas yang terdapat pada kegiatan pembelajaran sudah dilakukan ? bagaimana hasilnya ? apakah mudah untuk dilakukan ? jika masih merasa kurang kompeten, silakan diulangi lagi membaca materi pada kegiatan pembelajaran. Namun jika sudah mampu melakukan silakan lanjut ke pembelajaran berikut!.



## KEGIATAN BELAJAR 4

### PROMOSI PRODUK HASIL USAHA MAKANAN KHAS DAERAH

#### Deskripsi Mata Kegiatan

Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang penting dalam upaya mempertahankan kelangsungan hidup usaha serta meningkatkan kualitas penjualan yang secara tidak langsung akan meningkatkan kegiatan pemasaran dalam memasarkan produk yang dihasilkan.

#### Kompetensi Dasar:

- 3.4 Menganalisis strategi promosi usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.4 Melakukan promosi produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

#### Sub Pencapaian Kompetensi

Dengan mempelajari Kegiatan Belajar 1 ini siswa diharapkan dapat:

- 3.4.1 Memahami mengenal konsumen dan pesaing pemasaran produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.4.2 Memahami strategi promosi produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 3.4.3 Memahami rencana promosi produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.4.1 Melakukan promosi produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.4.2 Membagikan pengalaman promosi produk usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani di depan kelas secara lisan

#### Materi Pokok

1. Pengertian Promosi
2. Tujuan Promosi
3. Manfaat Promosi
4. Sasaran Promosi
5. Teknik Promosi

## KEGIATAN BELAJAR 4



Kembangkan berfikir kritis dan kreatif Anda dengan memikirkan dan menjawab pertanyaan berikut! “Apakah kalian pernah mendengar istilah PROMOSI? Apa saja strategi yg kalian ketahui untuk melakukan Promosi? Apakah Promosi dapat mempengaruhi penjualan produk? jelaskan alasannya

Diskusikanlah dalam kelompok dan presentasikan hasil diskusi kelompok!



Mari lakukan kegiatan literasi tentang Promosi Hasil Usaha Makanan

## PROMOSI PRODUK HASIL USAHA MAKANAN KHAS DAERAH

### 1. Pengertian Promosi

Pemasaran tidak hanya berhubungan dengan produk, harga produk, dan pendistribusian produk, tetapi berkait pula dengan mengkomunikasikan produk ini kepada konsumen agar produk dikenal dan pada akhirnya dibeli. Untuk mengkomunikasikan produk ini perlu disusun strategi yang disebut dengan strategi promosi, yang terdiri dari empat komponen utama yaitu periklanan, promosi penjualan, *publisitas*, dan penjualan tatap muka.



Gbar.

#### a. Periklanan (*advertising*)

Merupakan sebuah bentuk komunikasi non personal yang harus memberikan imbalan/pembayaran kepada sebuah organisasi atau dengan menggunakan media massa. Adapun media yang biasa digunakan adalah televisi, surat kabar, majalah, internet, dan lain lain.

#### b. Promosi penjualan (*sales promotion*)

Merupakan insentif jangka pendek untuk meningkatkan penjualan suatu produk atau jasa dimana diharapkan pembelian dilakukan sekarang juga. Wujud nyata kegiatan promosi penjualan misalnya adalah obral, pemberian kupon, pemberian contoh produk, dan lain-lain

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

a. Penjualan tatap muka (*Personal Selling*)

Merupakan sebuah proses dimana para pelanggan diberi informasi dan persuasi untuk membeli produk-produk melalui komunikasi secara personal dalam suatu situasi perekrutan.

b. Hubungan Masyarakat (*Publishitas*)

Merupakan bentuk komunikasi non personal dalam bentuk berita sehubungan dengan organisasi tertentu atau tentang produk-produknya yang ditransmisi melalui perantara media massa dan tidak dipungut biaya sama sekali tetapi bukan juga cuma-cuma.

## TUGAS

1. Buatlah rancangan promosi penjualan dari produk makanan khas daerah yang kamu buat.
2. Aplikasikan hasil rancangan promosi di lingkungan sekitarmu/ tempat tinggalmu untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha.

## Lembar Kerja

Kelompok : .....

Nama Anggota : .....

Kelas : .....

Rancangan Hasil Aplikasi Promosi Penjualan Produk Makanan Khas Daerah

Jenis Promosi	Objek Pasar	Hasil Penjualan

## 2. Tujuan Promosi



Dalam memasarkan sebuah produk, tak jarang para pelaku usaha mengadakan acara khusus untuk mempromosikan produk unggulannya kepada masyarakat. Kegiatan tersebut sengaja dilakukan untuk mendukung strategi pemasaran mereka sehingga produk yang dimilikinya semakin dikenal luas oleh semua lapisan masyarakat. Berbagai macam strategi promosi pun dilakukan para pelaku usaha untuk menarik minat calon konsumennya dan meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap *brand image* produknya. Misalnya saja promosi besar-besaran melalui potongan harga (diskon khusus), memberikan sampel gratis untuk produk-produk terbaru, atau sekedar memberikan pelayanan khusus bagi para konsumen yang

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

membeli produk dalam jumlah yang cukup banyak. Namun, sebelum merencanakan dan menjalankan

strategi promosi penjualan, sebaiknya tentukan terlebih dahulu tujuan promosi yang ingin dicapai. Hal ini penting agar program promosi yang direncanakan bisa sesuai dengan tujuan utama yang telah ditetapkan sebelumnya. Berikut adalah beberapa tujuan utama mempromosikan sebuah produk.

a. Memberikan daya tarik khusus bagi para pelanggan

Promosi penjualan dalam sebuah acara sangat ditunggu-tunggu oleh sebagian besar konsumen. Biasanya para pelanggan sengaja menanti *event* promosi sebuah produk untuk mendapatkan penawaran harga yang lebih murah. Kondisi inilah yang menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumen, sehingga mereka tidak segan untuk ikut bergabung dengan antrian yang cukup panjang atau turun langsung berdesak-desakan di lokasi promosi untuk mendapatkan produk unggulan yang sedang diobral besar-besaran.

b. Meningkatkan angka penjualan

Sebagian besar pelaku usaha sengaja mengadakan kegiatan promosi besar-besaran untuk meningkatkan volume penjualan dan mendapatkan omset besar setiap bulannya. Biasanya strategi ini dijalankan para pelaku usaha yang memiliki stok persediaan barang di gudang cukup melimpah. Jadi, strategi promosi tersebut sengaja dilakukan untuk menghabiskan stok lama atau persediaan barang di gudang serta mempercepat perputaran uang agar bisa segera balik modal.

c. Membangun loyalitas konsumen

Tujuan pelaku usaha mengadakan kegiatan promosi tidak hanya untuk meningkatkan penjualan produk, namun juga untuk membangun loyalitas dari para konsumennya. Hal ini dilakukan untuk menjaring para konsumen yang awalnya hanya sekedar ingin coba-coba, menjadi pelanggan tetap yang akan menggunakan produk-produk yang dibuat secara berkelanjutan. Tentunya untuk mewujudkan tujuan tersebut dibutuhkan strategi promosi jitu, misalnya saja dengan memberikan diskon 25% untuk pembelian selanjutnya, atau memberikan kupon khusus yang bisa ditukarkan dengan produk gratis setelah mengumpulkan lima buah kupon pembelian. Dengan hadiah menarik, maka konsumen pun semakin senang membeli produk-produk yang ditawarkan.

### 3. Manfaat Promosi

Promosi perusahaan memang sangat penting karena mempengaruhi hasil penjualan suatu produk atau barang, dan tentunya itu sangat berdampak besar terhadap berlangsungnya kreatifitas suatu perusahaan. Strategi promosi perusahaan sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Selain itu kegiatan promosi juga memberikan kemudahan dalam merencanakan strategi pemasaran selanjutnya, karena



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

biasanya kegiatan promosi dijadikan sebagai cara berkomunikasi langsung dengan calon konsumen. Sehingga kita dapat memperoleh informasi akurat dari para konsumen, mengenai respon produk yang kita tawarkan. Berikut beberapa manfaat lain dari adanya kegiatan promosi :

- a. Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen
- b. Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk
- c. Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai ke konsumen
- d. Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran
- e. Mengetahui strategi promosi yang tepat kepada para konsumen
- f. Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya
- g. Menciptakan *image* sebuah produk dengan adanya promosi

#### 4. Sasaran Promosi

Mempromosikan rumah makan adalah suatu tahapan yang cukup menantang bagi pemilik restoran atau warung makan. Promosi yang dilakukan haruslah tepat sasaran. Siapa yang akan menjadi konsumen utama produk makanan khas daerah yang kita buat, apakah anak-anak, remaja, atau orang dewasa. Tentunya kita tidak ingin menghambur-hamburkan uang untuk melakukan promosi yang kurang tepat sasaran. Berikut beberapa cara promosi rumah makan yang murah tapi tepat sasaran

a. Mulut ke mulut atau *testimonial*

Cara ini merupakan cara tradisional yang masih terbilang efektif hingga sekarang. Cara yang paling mudah adalah dengan mengundang atau datang ke grup arisan ibu-ibu dan berikan contoh produk makanan khas daerah yang sudah dibuat. Berikan kemasan dan rasa terbaik dari contoh makanan tersebut. Tetaplah jaga kualitas produk yang dihasilkan. Jangan sampai contoh yang diberikan lebih baik dari produk yang dijual.

b. Promosi melalui jejaring sosial

Dewasa ini orang sudah tidak asing lagi dengan facebook, twitter, wordpress, youtube dan lain-lain. Gunakanlah media sosial ini untuk mempromosikan produk yang dibuat karena gratis dan mudah untuk dioperasikan. Lakukan cara promosi ini dengan mengupload gambar-gambar makanan yang dibuat. Berikan alamat dan nomor kontak rumah makan. Rajin-rajinlah untuk memberikan berita terbaru tentang restoran dan produk yang dibuat melalui media ini.

c. *Loyalty programs*

Promosi ini berupa pemberian point-point pada setiap pembelian. Jika pembeli sudah mencapai point tertentu, bisa diberikan *voucher* atau diskon khusus kepada pembeli.

d. *Up-selling*

*Up-selling* adalah suatu cara mempromosikan suatu produk saat pembeli sedang berinteraksi dengan penjual. Misalnya dengan memberitahukan manfaat dari produk tertentu atau menu baru dengan diskon tertentu. Tapi perlu kehati-hatian saat melakukan up-selling, jangan sampai pembeli merasa dipaksa untuk membeli suatu produk.

e. Mengadakan suatu acara

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Acara seperti lomba memasak, kursus memasak secara gratis, acara ulang tahun atau acara anak lainnya. Acara seperti ini bisa menarik pelanggan untuk datang secara sukarela. Berikanlah contoh-contoh makanan atau promosi- promosi kepada pelanggan selama acara berlangsung.

f. *Email dan mobile marketing*

Mintalah alamat email atau nomor *handphone* pembeli jika ada, untuk memberikan berita terbaru tentang makanan yang dibuat kepada pembeli. Tapi jangan lupa untuk menanyakan kepada pembeli apakah mereka bersedia untuk dihubungi melalui *email* atau sms jika terdapat promosi di rumah makan. Karena ada juga pembeli yang sering merasa terganggu untuk menerima promosi-promosi seperti ini. Ditakutkan pembeli justru akan lari jika kita memaksakan cara ini kepada mereka.

g. *Blog dan video*

Buatlah blog tentang rumah makan anda melalui blog gratis seperti *wordpress* atau *blogger* agar rumah makan yang kita miliki bisa diketahui oleh masyarakat lebih luas. Jika mungkin buatlah video tentang keistimewaan makanan yang kita buat dan *upload* di jejaring sosial seperti *facebook* atau *youtube*. Sehingga pembeli merasa tertarik untuk datang ke tempat usaha.

h. *Stiker promosi di tempat-tempat menunggu*

Stiker kecil tentang restoran bisa dibuat dan ditempelkan di tempat-tempat umum, terutama tempat-tempat dimana banyak orang menunggu dan antri seperti toilet, halte, dan angkutan kota. Atau anda juga bisa memberikan stiker mobil gratis di tempat parkir yang bertuliskan nama dan foto makanan yang disediakan di restoran.

## 5. Teknik Promosi

Promosi penjualan (*sales promotion*) merupakan kegiatan yang sangat penting dan merupakan bagian integral dari proses pemasaran. Berbagai cara dilakukan untuk mempromosikan produk yang dibuat. Lingkungan bisnis makanan internetasional saat ini telah menjadi sangat kompetitif karena meningkatnya jumlah warung makan/ restoran yang menawarkan produk mereka. Seorang wirausahawan harus mengetahui beberapa strategi penjualan untuk meningkatkan popularitas produk yang dihasilkan. Beberapa teknik promosi yang dapat dilakukan adalah :

a. *Memberikan kupon (Coupons)*

Teknik ini dilakukan dengan memberikan sertifikat yang memberi hak pada pemegangnya untuk mendapat pengurangan harga seperti yang tercetak untuk pembelian produk tertentu. Kupon dapat dikirim, disertakan atau dilampirkan pada produk, atau diselipkan dalam iklan di majalah dan Koran. Kupon agar efektif sebaiknya memberikan potongan harga 15% sampai 20%

b. *Price-off Deals/Discount* (Potongan harga)

Teknik ini dilakukan dengan memberikan potongan harga langsung di tempat pembelian, biasanya potongan harga berkisar dari 10% -25%.

c. *Premium and advertising specialties* (Promosi special)

Teknik ini dilakukan dengan memberikan barang dengan biaya yang relatif rendah atau gratis sebagai insentif untuk membeli produk tertentu.



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

d. *Contest and sweepstakes* (Kontes dan Undian)

Teknik promosi yang dilakukan dengan memberikan hadiah berupa tawaran kesempatan untuk memenangkan uang tunai, perjalanan atau barang-barang karena membeli sesuatu. Teknik ini dapat juga dilakukan dengan cara memberikan kontes tentang membuat jingle atau logo produk makanan internasional yang akan dibuat.

e. *Sampling and trial offers* (pemberian contoh produk)

Merupakan teknik promosi dengan memberikan penawaran gratis untuk sejumlah produk atau jasa. Sampel itu dapat dikirim dari rumah ke rumah, dikirim lewat pos, diambil di toko, disertakan pada produk lain atau dipajang dalam suatu penawaran iklan. Pemberian sample adalah cara yang paling efektif dan paling mahal untuk memperkenalkan suatu produk baru. Beberapa teknik yang dipergunakan pada sampling adalah :



Gbr. In-store sampling

1) *In-store sampling* yaitu pemberian contoh produk di dalam toko

2) *Door-to-door sampling* yaitu pemberian contoh produk dengan mendatangi konsumen satu per satu. Teknik ini lumayan mahal karena besarnya biaya tenaga kerja, tetapi dapat efektif jika pemasar mempunyai informasi lokasi yang sesuai dengan segmentasi dan target yang akan dicapai pada area geografi tertentu.

3) *Mail sampling* yaitu mengirimkan contoh produk melalui jasa pos. Teknik ini merupakan alternatif dari distribusi *door-to-door*.

- 4) *Newspaper sampling* yaitu pengiriman contoh produk melalui surat kabar
- 5) *On-Package sampling* yaitu teknik dimana contoh barang disisipkan pada kemasan produk lain, sangat berguna untuk *brands targeted* Contohnya: Pembelian makanan utama berhadiah ice cream.
- 6) *Mobile sampling* yaitu membawa keluar logo untuk menghiasi mall, area rekreasi, pekan raya dan pusat perbelanjaan.
- 7) *Brand (Product) placement* adalah teknik promosi untuk mencapai pasar dengan memasukan produk pada sebuah acara televisi atau film. Contoh: artis melakukan adegan makan/minum dengan menggunakan produk makanan internasional atau di warung makan/restoran.
- 8) *Rebates* (Rabat/ tawaran pengembalian tunai) yaitu memberikan pengurangan harga setelah pembelian terjadi. Konsumen mengirim bukti pembelian tertentu kepada produsen. Dikenal dalam tawaran barang konsumsi sebagai beli tiga, dapat satu gratis.
- 9) *Frequency (Continuity) programs* yaitu teknik promosi yang mengarah kepada program-program yang berkelanjutan, seperti menawarkan konsumen *discount* atau hadiah produk gratis untuk mencapai terjadinya pengulangan dalam pembelian atau langganan dari merk atau perusahaan yang sama.
- 10) *Event Sponsorship* yaitu menjadi sponsor pada suatu event besar yang banyak didatangi oleh konsumen. seperti pertandingan balap mobil, konser musik atau acara amal, itu membuat

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

merk sangat ditonjolkan pada acara tersebut sehingga membuat kredibilitas merk meningkat bersamaan dengan para penonton di acara tersebut.

### Rangkuman Kegiatan Belajar 4

Lakukan promosi atau pengenalan produk kepada konsumen dengan cara yang kreatif, konsisten dan terus-menerus. Misalnya membawa brosur / pamflet produk disertai sampel produk untuk dibagikan kepada orang yang dituju, keluarga, rekan kerja; ada berbagai macam promosi yang bisa dilakukan. Semua nya mengacu pada usaha peningkatan pemasaran atau pun penjualan.

#### TES FORMATIF

1. Jelaskan pengertian promosi
2. Jelaskan hubungan antara promosi dengan penjualan produk
3. Menurut kalian pentingkah promosi dalam penjualan? Jelaskan!
4. Tuliskan macam-macam promosi ?
5. Jelaskan langkah- langkah promosi sederhana yang kalian ketahui?

### Umpan Balik dan Tindak Lanjut

Apakah kegiatan latihan/tugas yang terdapat pada kegiatan pembelajaran sudah dilakukan ? bagaimana hasilnya ? apakah mudah untuk dilakukan ? jika masih merasa kurang kompeten, silakan diulangi lagi membaca materi pada kegiatan pembelajaran. Namun jika sudah mampu melakukan silakan lanjut ke pembelajaran berikut!.

## KEGIATAN BELAJAR 5

### LAPORAN KEGIATAN USAHA MAKANAN KHAS DAERAH

#### Deskripsi Mata Kegiatan

Membuat laporan kerap kali dilakukan dalam mengerjakan tugas laporan prakerin atau laporan kegiatan yang ditugaskan oleh guru di sekolah. Laporan harus mempunyai format penulisan yang baik. Selain itu, isi yang mudah dipahami sudah menjadi keharusan agar pembaca mengerti apa yang dimaksud dalam isi laporan tersebut, sehingga pembaca akan antusias membacanya.

#### Kompetensi Dasar:

- 3.5 Menganalisis laporan kegiatan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
4. 5 Menyusun laporan kegiatan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

#### Tujuan Pembelajaran

Melalui kegiatan mengidentifikasi dan berdiskusi dengan santun tentang laporan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil), siswa mampu :

- Memahami komponen evaluasi hasil usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- Memahami teknik pembuatan laporan
- Memahami tahap pembuatan laporan
- Menganalisis permasalahan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani dan solusinya
- Mengevaluasi hasil kegiatan usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- Menyajikan hasil analisis dan simpulan tentang laporan hasil evaluasi dalam berbagai bentuk media (lisan/tulisan)

#### Materi Pokok

1. Pengertian Laporan kegiatan usaha makanan khas daerah
2. Menganalisis Laporan kegiatan usaha makanan khas daerah
3. Membuat laporan kegiatan usaha makanan khas daerah

## KEGIATAN BELAJAR 5



Kembangkan berfikir kritis dan kreatif Anda dengan memikirkan dan menjawab pertanyaan berikut! “Apakah kalian pernah membuat laporan ? Apa saja yg kalian ketahui untuk membuat laporan? Apakah laporan dapat berguna pada penjualan produk? jelaskan alasannya

Diskusikanlah dalam kelompok dan presentasikan hasil diskusi kelompok!



Mari lakukan kegiatan literasi tentang laporan kegiatan usaha makanan daerah

## LAPORAN KEGIATAN USAHA MAKANAN KHAS DAERAH

### 1. Pengertian Laporan Kegiatan Usaha Makanan Khas Daerah.

Laporan adalah segala sesuatu, baik itu peristiwa ataupun kegiatan yang dilaporkan dan dapat berbentuk lisan ataupun tertulis berdasarkan fakta atau peristiwa yang terjadi. Laporan memiliki berbagai jenis, seperti laporan perjalanan, laporan penelitian, dan laporan perjalanan. Pada hakikatnya, laporan perjalanan adalah cerita tentang perjalanan yang kita lakukan dan termasuk laporan nonformal karena tidak menggunakan sistematika standar laporan resmi. Laporan kegiatan makanan khas daerah dibuat dalam bentuk proposal. Proposal ini yang dibuat bermanfaat untuk :

- membantu wirausaha untuk mengembangkan usaha dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain (investor)
- membantu wirausaha untuk berfikir kritis dan obyektif atas bidang usaha yang akan dijalankan
- sebagai alat komunikasi dalam memaparkan dan menyakinkan gagasan kepada pihak lain
- Membantu meningkatkan keberhasilan para wirausaha

### 3. Menganalisis Laporan Kegiatan Usaha Makanan Khas Daerah

Laporan adalah alat pemberitahuan atau pertanggungjawaban dari suatu tim kerja yang disusun secara lengkap, sistematis, dan kronologis. Laporan merupakan suatu keterangan mengenai suatu peristiwa atau perihwal yang ditulis berdasarkan berbagai data, fakta, dan keterangan

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

yang melingkupi peristiwa atau perihai tersebut. Laporan mengenai peristiwa atau perihai yang bersifat penting atau resmi biasanya disampaikan dalam bentuk tulisan.

Menganalisis laporan berarti melakukan suatu kajian atau penelitian terhadap suatu laporan. Hal yang dianalisis dalam laporan dapat meliputi isi peristiwa, kronologi waktu, kelengkapan data, kebahasaan, dan bentuk laporan. Dalam menganalisis laporan yang perlu diperhatikan hal-hal berikut.

- Menyimak laporan dengan saksama, sehingga dapat menangkap informasi yang disampaikan secara utuh dan lengkap serta terperinci.
- Memahami isi laporan dari bentuk, isi, maupun kebahasaan.
- Menguraikan secara detail atau rinci pokok-pokok isi laporan.
- Melakukan pengecekan terhadap setiap hal yang dilaporkan secara detail dan cermat.
- Tidak mencampuradukkan antara fakta (yang bersifat objektif) dan opini atau pendapat (yang cenderung bersifat subjektif).
- Melakukan kajian terhadap kebenaran atau ketepatan hasil laporan tersebut.
- Memberikan suatu pandangan atau pendapat terhadap laporan berdasarkan suatu teori atau definisi (referensi).

### Tugas Kelompok

#### Observasi dan Studi Pustaka

- Ambillah satu contoh proposal makanan khas daerah di
- Perpustakaan atau di internet.
- Simak dan pahami laporan tersebut.
- Uraikan kembali isi laporan dengan kalimatmu sendiri
- Berilah tanggapan atas isi laporan tersebut
- Catat hasilnya pada Lembar Kerja 16 (LK - 16)
- Persentasikan

#### Lembar Kerja - 16

Nama Kelompok : .....

Anggota : .....

Kelas : .....

Analisis laporan Kegiatan Usaha Makanan Khas Daerah

- Sistematika laporan

.....

- Isi laporan

.....

- Tata bahasa

.....

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

## 4. Tata letak gambar

Pembahasan : .....

Kesimpulan : .....

### 3. Membuat Laporan Kegiatan Usaha Makanan Khas Daerah

Laporan kegiatan usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausahawan untuk mengembangkan semua unsur yang relevan, sehingga orang luas tertarik untuk menjalin kerjasama. Membuat laporan kegiatan usaha di sekolah dilakukan dalam mengerjakan tugas laporan prakerin atau laporan kegiatan yang ditugaskan oleh guru di sekolah. Sebuah laporan harus memiliki format yang baik dan benar harus mengandung beberapa sifat seperti berikut ini:

- a. Mengandung imajinasi
- b. Laporan harus sempurna dan lengkap
- c. Laporan harus disajikan secara menarik

Dalam pembuatan laporan kegiatan usaha ada sistematika yang bisa dijadikan pedoman seperti terlihat berikut.

Cover

Kata Pengantar Daftar Isi

Daftar Tabel Daftar

Gambar

Daftar Lampiran

Bab I. Pendahuluan

- A. Latar Belakang
- B. Tujuan Kegiatan
- C. Kegunaan Kegiatan
- D. Kajian Teori

Bab II. Isi Utama Laporan

- A. Rencana kegiatan
- B. Proses Pelaksanaan Kegiatan
- C. Laporan Keuangan

Bab III. Kesimpulan dan Saran

- A. Kesimpulan
- B. Saran

Daftar Pustaka (daftar sumber-sumber dari buku, majalah, koran dll)

Lampiran-Lampiran (catatan-catatan yang kita peroleh selama kegiatan seperti daftar harga bahan-bahan pembuat produk, dan lain-lain)

## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

**TUGAS AKHIR**

Rencanakan pembuatan wirausaha suatu produk olahan pangan berupa makanan khas daerah dengan menggunakan analisa SWOT. Makanan daerah apa yang akan kamu buat? dari bahan apa? Mengapa kamu memilih itu? Siapa saja yang terlibat? Kapan dan dimana dibuatnya? Dan Bagaimana cara membuat, menyajikan, mengemas, dan memasarkannya?

Catatan : Pilih salah satu bahan baku olahan pangan pada Gambar 4. 10



Sumber: dokumen kemendikbud

Gambar 4.10. Contoh bahan pangan olahan



- Aplikasikan perencanaanmu, hasilnya di uji cobakan kepada guru-guru dan temanmu
- Mintala guru dan temanmu untuk memberikan penilaian.
- Laporkan hasil wirausahamu dengan membuat LAPORAN KEGIATAN USAHA



## MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

Setelah mempelajari pengolahan makanan khas daerah bersama kelompok melalui studi pustaka, observasi, wawancara pada penjual masakan daerah, bagaimana hasilnya? Apakah kelompokmu sudah melaksanakan kegiatan dengan baik? Evaluasilah kerja kelompokmu.

Isi lembar kerja di bawah ini dengan melengkapi tabel dan beri *ceklist* sesuai jawabanmu! Sertakan alasannya

**Refleksi Kerja Kelompok**

Nama Kelompok : .....

Nama Siswa : .....

Uraian	Baik	Cukup	Kurang	Alasan
Perencanaan				
Persiapan				
Pelaksanaan				
Pelaporan				
Kerja sama				
Disiplin				

## Daftar Pustaka

- Departemen Pendidikan Nasional. 2004. Membuat rencana Usaha. . Kewirausahaan SMK. Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah kejuruan. Jakarta.
- J. Supranto.1990. Teknik Riset Pemasaran dan Ramalan Penjualan. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Budi Sutomo, S. Pd. 2013. Rahasia Sukses Membuat Masakan Praktis dan Lezat Untuk Pemula. NS Books. Jakarta.
- Dannys, Tamtomo,dkk. 2011. 57 Resep Masakan Sumatera dan Jawa. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sri Rini Dwiari, dkk. 2008. Teknologi Pangan Jilid 1. Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan. Jakarta.
- Paputungan, Ettin Manoppo dan Muhantoyo. 1984. *Pengolahan, Penyajian Makanan dan Minuman untuk sekolah SMTK/SMKK*. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Pendidikan Dasar dan Menengah Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan: Jakarta
- Sudjaja, Budiharti. 1991. *Teknik Mengolah dan Menyajikan Hidangan*. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan: Jakarta
- Suyanto M. .2008, Muhammad Business Strategy and Ethis, Penerbit ANDI Yogyakarta.
- Saripah, Liliek dan Maria Giovani.1984. Pengetahuan Pengolahan dan Penyajian Makanan Indonesia untuk SMTK.Direktorat Pendidikan dan Kebudayaan Dirjen Pendidikan Dasar dan Menengah Proyek Pengadaan Buku Pendidikan Menengah Kejuruan. PT Alam Mekar Jelita: Jakarta
- Tuti Soenardi & Tim Yayasan Gizi Kuliner. 2013. Teori Dasar Kuliner. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- <https://www.youtube.com/watch?v=1GuyW3RvLxk&t=189s/> Belajar-Berbisnis
- [https://www.youtube.com/watch?v=9eRqfkegdMc/Izin Usaha](https://www.youtube.com/watch?v=9eRqfkegdMc/Izin%20Usaha)
- <https://id.wikihow.com/Melakukan-Riset-Pasar>
- <https://pureliefde.wordpress.com/.../perbedaan-saham-preferen-pref>
- <https://www.youtube.com/watch?v=aRmT4xigpQA/Riset-Pasar>
- www.sekolahpendidikan.com › Kewirausahaan www.kembar.pro › Manajemen › Pemasaran › Riset Pemasaran

MODUL PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN

# GLOSSARIUM PENGOLAHAN

- Preparat : Objek yang diamati dengan mikroskop
- Destilasi : Teknik untuk memisahkan larutan ke dalam masing-masing komponennya
- Personal selling : Komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya.
- sales promotion : Promosi penjualan advertising : Periklanan
- Bahan Nabati : Bahan-bahan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan
- Bahan hewani : Bahan-bahan yang berasal dari hewan
- Baking : Memanaskan dengan udara panas dan kering disekelilingnya, biasanya di dalam oven.
- Blanching : Memasak dengan cara mencelupkan makanan dalam air mendidih/minyak panas dalam waktu pendek (sebentar).
- Boiling : Memasak dengan cara pencelupan seluruh bahan dalam air/kaldu mendidih yaitu pada suhu 100°C sampai matang. Braising :
- Memasak dengan sedikit air dan tertutup rapat
- Deep Frying : Menggoreng dalam minyak
- Lemak : Sekelompok besar molekul-molekul alam yang terdiri atas unsur- unsur karbon, hidrogen, dan oksigen
- Menuis : Memasak dengan sedikit air
- Mengukus : Memasak bahan dengan menggunakan uap panas. Poaching :
- Memasak dalam cairan dengan suhu antara 71-82°C Protein : Senyawa organik kompleks berbobot molekul tinggi yang merupakan polimer dari monomer-monomerasam amino yang dihubungkan satu sama lain dengan ikatan peptida.
- Simmering : Memasak dengan mendidihkan perlahan-lahan
- Shallow Frying : Menggoreng dengan wajan dangkal.
- Vitamin : Sekelompok senyawa organik berbobot molekul kecil yang memiliki fungsi vital dalam metabolisme setiap organisme, yang tidak dapat dihasilkan oleh tubuh