

**MODUL PROGRAM KEAHLIAN  
BUDIDAYA IKAN  
KODE MODUL SMKP3W01-05BIK**

## **USAHA PEMBUATAN WADAH DAN PERALATAN BUDIDAYA IKAN**



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

**MODUL PROGRAM KEAHLIAN  
BUDIDAYA IKAN  
KODE MODUL SMKP3W01-05BIK  
(Waktu : 80 Jam)**

**USAHA PEMBUATAN WADAH  
DAN PERALATAN BUDIDAYA IKAN**

Penyusun :

**Dr. Masyamsir, Ir., MS**

*Tim Program Keahlian Budidaya Ikan*

Penanggung Jawab :

**Dr. Undang Santosa, Ir., SU**

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

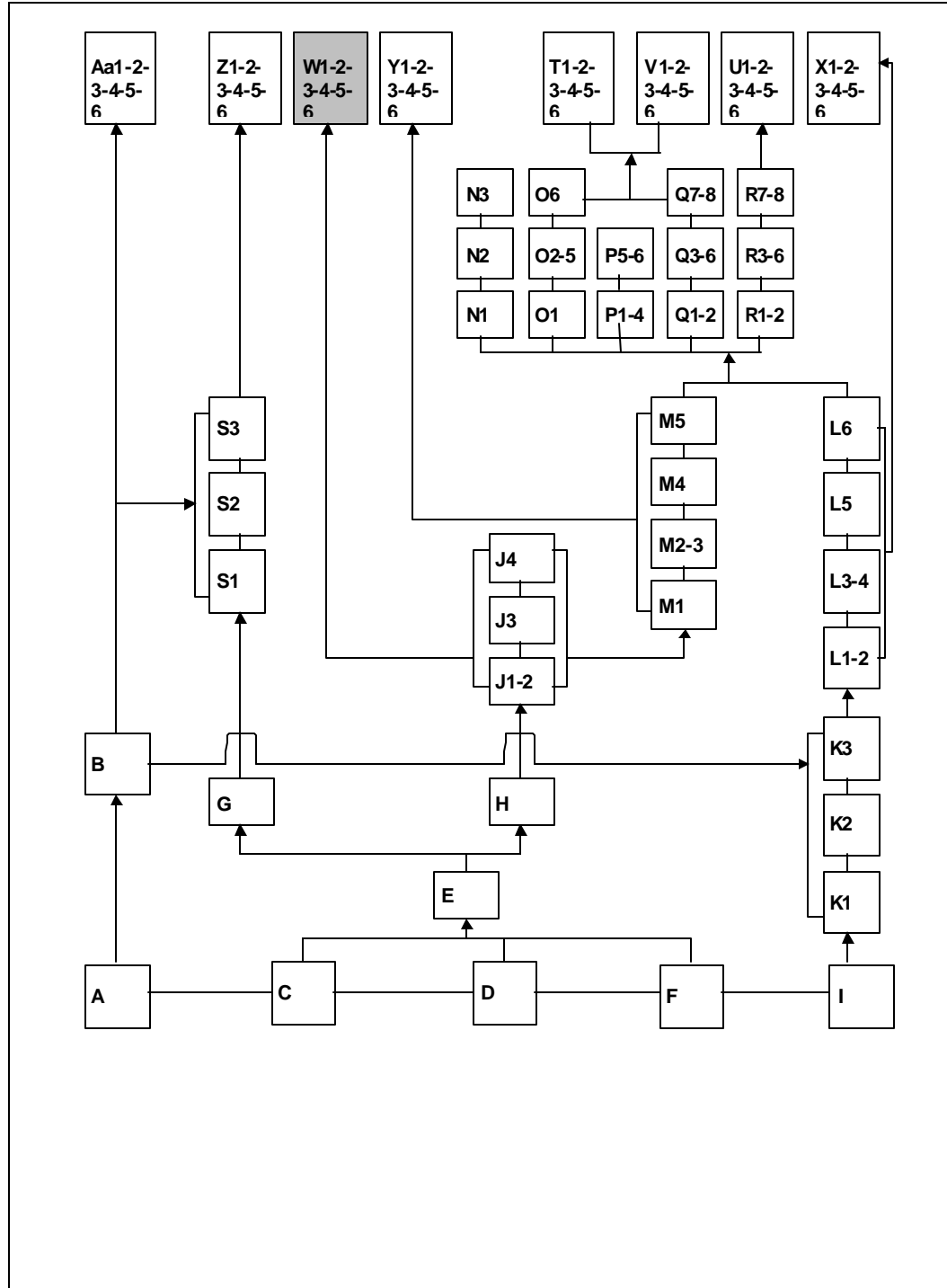
<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>Informasi khusus membahas mengenai ekonomi perikanan masih relatif kurang, terutama yang bersifat teknis. Kelangkaan ini menyebabkan banyak pengusaha ikan mengalami kemajuan yang lambat atau dapat dikatakan jalan ditempat. Hal ini tidak mengherankan, sebab usaha yang mereka lakukan sebagian besar merupakan kegiatan turun temurun.</p> <p>Sedikit diantara mereka yang bersedia melakukan perubahan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip ekonomi. Kurangnya informasi tentang usaha perikanan ditinjau secara ekonomi, menyebabkan pengusaha masih merasa ragu untuk melakukan perubahan.</p> <p>Pemberian materi mengenai <b>Usaha Pembuatan Wadah dan Peralatan Budidaya Ikan</b> merupakan upaya untuk menciptakan kader-kader yang kelak dapat membantu pengusaha ikan untuk melakukan perbaikan dalam bidang usahanya.</p> <p style="text-align: right;">Bandung, Desember 2001</p> <p style="text-align: right;">Penyusun,</p>		

SMK Pertanian	DESKRIPSI	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p>Modul mengenai <b>Usaha Pembuatan Wadah dan Peralatan Budidaya Ikan</b> menjelaskan mengenai tahapan yang perlu dilakukan oleh pengusaha yang bergerak dalam bidang pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan. Modul ini memiliki kompetensi melakukan usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan. Materi pokok yang diberikan dalam modul ini dimulai dari tahapan menganalisis peluang usaha, menyusun proposal, melakukan teknik pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan, memasarkan barang / jasa, Mengevaluasi hasil usaha dan pelaporan, dan mengembangkan usaha.</p> <p>Materi mengenai menganalisis peluang usaha berintikan berbagai teknik analisis aspek ekonomi; sosial, budaya, dan hukum; teknis produksi; jenis kegiatan agribisnis; resiko usaha. Keterampilan yang diharapkan dari siswa adalah kemampuan untuk menginventarisir data ekonomi; sosial, budaya, hukum; dan aspek teknis. Dari data tersebut selanjutnya siswa dapat menginterpretasikan data peluang usaha, yang pada akhirnya siswa dapat menentukan jenis komoditas yang akan diusahakan.</p> <p>Materi mengenai penyusunan proposal berintikan teknik penyusunan proposal, analisis untuk rugi, dan tahapan penyusunan cash flow. Keterampilan yang diharapkan adalah kemampuan siswa untuk menyusun proposal teknis.</p> <p>Materi mengenai teknik pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan berintikan jenis / bentuk penyandang dana, Strategi pencarian dana, Teknik transaksi dan negosiasi, pemilihan lokasi, pembuatan desain, pembuatan wadah dan peralatan, dan pengujian hasil. Keterampilan yang diharapkan adalah siswa mampu mengajukan proposal ke penyandang dana dan melakukan proses pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan.</p> <p>Materi mengenai pemasaran barang / jasa berintikan strategi pemasaran, faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga, bauran promosi, dan layanan purna jual. Keterampilan yang diharapkan adalah siswa mampu menetapkan harga produk, melakukan promosi, dan melayani pembeli baik sebelum maupun sesudah penjualan.</p> <p>Materi mengenai evaluasi hasil usaha dan pelaporan berintikan evaluasi penggunaan faktor produksi, pemasaran, laporan keuangan, dan teknik evaluasi keberhasilan/kegagalan usaha. Keterampilan yang diharapkan adalah siswa mampu melakukan evaluasi terhadap aspek teknis usaha dan</p>		

<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>DESKRIPSI</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>kegiatan pemasaran, membuat, menginterpretasikan, dan mempresentasikan laporan hasil usaha.</p> <p>Materi mengenai pengembangan usaha berintikan teknik analisis data hasil usaha, kecenderungan permintaan produk, strategi pengembangan usaha, dan rancangan pengembangan usaha. Keterampilan yang diharapkan adalah siswa mampu melakukan analisis data hasil usaha dan kecenderungan konsumen; dan menyusun rancangan pengembangan usaha.</p> <p>Modul ini mempunyai kaitan dengan beberapa modul lainnya, terutama berkaitan erat dengan modul <b>Pembuatan dan Pengoperasian Peralatan Budidaya Ikan</b>. Modul lainnya yang masih memiliki kaitan dengan modul ini adalah <b>Alat dan Mesin</b> dan <b>Mengoperasikan Alat dan Mesin</b>.</p> <p>Setelah menguasai modul ini siswa diharapkan dapat merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan dan dapat merencanakan pengembangan usaha sesuai dengan kaidah yang berlaku.</p>		

<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>PRASYARAT</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>Untuk mempermudah penguasaan modul <b>Pembuatan Wadah dan Peralatan Budidaya Ikan</b>, siswa diharuskan sudah mengambil materi sebelumnya yang berkaitan dengan modul ini. Adapun modul prasyarat yang harus sudah diambil oleh siswa adalah Pembuatan dan Pengoperasian Peralatan Budidaya ikan.</p> <p>Selain modul tersebut, beberapa modul juga disarankan untuk diingat kembali agar dapat membantu dalam mempelajari modul ini. Adapun modul yang dimaksud adalah modul <b>Alat dan Mesin</b> dan modul <b>Mengoperasikan Alat dan Mesin</b>.</p>		

<b>SMK Pertanian</b>	<b>DAFTAR ISI</b>	<b>Kode Modul SMKP3W01 -05BIK</b>
		Halamar
	KATA PENGANTAR .....	i
	DESKRIPSI .....	ii
	PRASYARAT .....	iv
	DAFTAR ISI .....	v
	PETA KEDUDUKAN MODUL .....	vi
	PERISTILAHAN / GLOSSARY .....	vii
	PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL .....	viii
	TUJUAN .....	ix
	KEGIATAN BELAJAR 1. MENGANALISIS PELUANG USAHA .....	1
	Lembar Informasi .....	1
	Lembar Kerja .....	5
	Lembar Latihan .....	6
	KEGIATAN BELAJAR 2. MENYUSUN PROPOSAL USAHA .....	7
	Lembar Informasi .....	7
	Lembar Kerja .....	9
	Lembar Latihan .....	10
	KEGIATAN BELAJAR 3. MELAKUKAN TEKNIK PEMBUATAN WADAH DAN PERALATAN BUDIDAYA IKAN .....	11
	Lembar Informasi .....	11
	Lembar Kerja .....	12
	Lembar Latihan .....	14
	KEGIATAN BELAJAR 4. MEMASARKAN BARANG / JASA .....	15
	Lembar Informasi .....	15
	Lembar Kerja .....	18
	Lembar Latihan .....	18
	KEGIATAN BELAJAR 5. MENGEVALUASI HASIL USAHA .....	19
	Lembar Informasi .....	19
	Lembar Kerja .....	21
	Lembar Latihan .....	22
	KEGIATAN BELAJAR 6. MENGEMBANGKAN USAHA .....	23
	Lembar Informasi .....	23
	Lembar Kerja .....	25
	Lembar Latihan .....	25
	LEMBAR EVALUASI .....	26
	LEMBAR KUNCI JAWABAN .....	27
	1. Lembar Kunci Jawaban Latihan .....	27
	2. Lembar Kunci Jawaban Evaluasi .....	29
	DAFTAR PUSTAKA .....	31





<b>SMK</b> Pertanian	<b>PERISTILAHAN / GLOSSARY</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Cashflow</b> : Arus kas masuk dan keluar suatu perusahaan.</p> <p><b>Cause &amp; Effect Diagram</b> : Diagram tulang ikan.</p> <p><b>Coban</b> : adalah alat yang digunakan sebagai jarum pada proses pembuatan jaring secara tradisional.</p> <p><b>Flowchart</b> : Suatu peta mengenai operasi-operasi yang saling berhubungan, yang secara khusus diatur untuk menunjukkan urutan dan tipe dari operasi-operasi tersebut sebagai bagian dari unit yang lebih besar.</p> <p><b>Kawat Lambit:</b> adalah kawat yang digunakan untuk mengikat salah satu sisi jaring sehingga mempermudah dalam proses pembuatannya.</p> <p><b>Kompetensi</b> : Kewenangan untuk menentukan sesuatu</p> <p><b>Positioning</b> : Kedudukan atau posisi</p> <p><b>Segmen</b> : Suatu komponen dari entitas yang aktivitasnya merupakan lini usaha utama yang terpisah atau dikatakan juga pengelompokan konsumen yang mempunyai karakteristik relatif sama berdasarkan kriteria tertentu.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p>Untuk mempermudah siswa tentang cara belajar dengan modul, ada beberapa persiapan yang perlu dilakukan, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempelajari terlebih dahulu modul sebelum kegiatan tatap muka dimulai,</li> <li>2. Memperhatikan dengan seksama dan berusaha memahami penjelasan yang diberikan oleh tutor selama tatap muka berlangsung,</li> <li>3. Membuat catatan atau kesimpulan tentang materi yang diperoleh selama belajar dan tatap muka,</li> <li>4. Tetap aktif dalam kegiatan diskusi maupun penyelesaian tugas-tugas yang diberikan,</li> <li>5. Apabila memungkinkan, siswa menggunakan peralatan bantu untuk memberikan gambaran secara nyata mengenai materi yang dibicarakan,</li> <li>6. Siswa disarankan untuk membaca pustaka lainnya, terutama pustaka yang memiliki kaitan erat dengan materi yang dibicarakan.</li> </ol>		

SMK Pertanian	TUJUAN	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>1. Tujuan Akhir</b></p> <p>Setelah mengikuti seluruh kegiatan belajar, siswa diharapkan mampu melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan dan mampu merencanakan pengembangan usaha sesuai dengan kaidah yang berlaku.</p> <p><b>2. Tujuan Antara</b></p> <p>Kegiatan Belajar I Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Menginventarisir data ekonomi</li> <li>» Menginventarisir data sosial, budaya, dan hukum</li> <li>» Menginventarisir data teknis</li> <li>» Menginterpretasi data tersebut untuk mencari peluang usaha</li> <li>» Menentukan jenis komoditas yang mempunyai peluang baik untuk diusahakan</li> <li>» Menentukan resiko dari jenis komoditas yang diusahakan</li> </ul> <p><b>Kegiatan Belajar II</b></p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Menyusun proposal teknis tentang usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan</li> <li>» Siswa mampu menyusun <i>cash flow</i> usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan</li> </ul> <p><b>Kegiatan Belajar III</b></p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Mengajukan proposal kegiatan usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan kepada calon penyandang dana</li> <li>» Membuat akuarium dan jaring ikan</li> </ul> <p><b>Kegiatan Belajar IV</b></p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Menetapkan harga jual dari produk yang diusahakan</li> <li>» Melakukan promosi dari produk yang diusahakan</li> <li>» Melayani pembeli sebelum penjualan produk</li> <li>» Melayani pembeli setelah penjualan produk</li> </ul>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>TUJUAN</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Kegiatan Belajar V</b></p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Mengevaluasi aspek teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan</li> <li>» Mengevaluasi kegiatan pemasaran akuarium dan jaring ikan</li> <li>» Membuat laporan hasil usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan</li> <li>» Menginterpretasikan laporan teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan</li> <li>» Menginterpretasikan laporan keuangan usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan</li> <li>» Mempresentasikan laporan hasil usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan</li> </ul> <p><b>Kegiatan Belajar VI</b></p> <p>Siswa diharapkan mampu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Menganalisis data hasil usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan.</li> <li>» Menganalisis data kecenderungan konsumen terhadap produk akuarium dan jaring ikan.</li> <li>» Menyusun rencana pengembangan usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan.</li> </ul>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 1</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Informasi</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MENGANALISIS PELUANG USAHA</b></p> <p>Pada akhir abad ini, dunia usaha telah menjadi makin komersial. Para pengusaha berlomba untuk menguasai pasar dengan menjual produk usahanya ke pasar. Tentu saja hal ini menimbulkan berbagai masalah, tetapi juga sekaligus membuka kesempatan baru dalam menjalankan usahanya. Untuk tetap dapat bersaing, pengusaha perlu memanfaatkan informasi yang tersedia</p> <p>Sedikitnya, ada tiga informasi dasar yang perlu dihimpun oleh pengusaha, yaitu tipe pasar, variasi harga, dan kecenderungan harga dari produk yang dihasilkan. Makin banyak informasi yang diperoleh pengusaha, makin baik karena mempermudah penentuan peluang usaha. Pengusaha perlu menanalisis secara cermat informasi tersebut sehingga dapat digunakan sebagai pegangan dalam menentukan dan mengarahkan kegiatan usahanya.</p> <p>Informasi pertama yang biasanya dianalisis oleh pengusaha adalah mengenai tipe pasar yang akan dimasukinya. Banyak pengelompokan tipe pasar sudah dilakukan, salah satu diantaranya didasarkan pada produk yang dipasarkan. Setelah pengusaha menentukan tipe pasar yang akan dimasuki, maka diperlukan informasi tentang pasar tersebut meliputi sistem pasar, karakteristik pembeli, satuan ukuran yang digunakan, dan penggolongan kualitas yang diinginkan. Informasi mengenai prasarana yang tersedia, biaya penyimpanan, dan sebagainya menjadikan pengusaha dapat memanfaatkan pasar secara lebih bijaksana. Kecenderungan dan variasi harga produk merupakan informasi lain yang perlu dihimpun oleh pengusaha. Setiap produk mempunyai kecenderungan harga yang berbeda, tergantung dari permintaan dan perubahan biaya produksi.</p> <p>Untuk mendapatkan informasi tersebut, pengusaha harus jeli memanfaatkan sumber-sumber informasi yang tersedia. Beberapa sumber informasi yang sudah umum digunakan oleh pengusaha antara lain surat kabar, radio, televisi, surat edaran atau brosur. Bagi pengusaha yang menjadi anggota suatu asosiasi biasanya mendapatkan informasi dari asosiasinya, seperti yang dilakukan oleh Kamar Dagang Indonesia (KADIN) yang secara rutin menyediakan informasi pasar kepada setiap anggotanya.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 1</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p>Pengusaha sebaiknya segera menganalisis dan mencermati informasi tersebut dan segera pula menentukan peluang usaha yang akan ditekuni. Untuk menganalisis informasi yang tersedia, banyak teknik analisis yang dapat digunakan seperti analisis berdasarkan aspek ekonomi; aspek sosial, budaya, dan hukum; aspek teknis produksi; jenis kegiatan agribisnis; dan resiko usaha.</p> <p>» <b>Analisis ekonomi</b></p> <p>Analisis ekonomi merupakan analisis yang sering dilakukan pertama kali dalam menentukan peluang usaha. Komponen utama dari analisis ini meliputi penentuan segmen pasar, rantai pemasaran, dan tingkat permintaan. Penentuan segmen pasar dilakukan karena adanya keragaman di pasar yang berkaitan dengan konsumsi suatu produk atau jasa. Tujuan utama penentuan segmen pasar adalah untuk mengetahui segmen pasar bagian mana yang sudah terisi dan segmen pasar yang belum terisi. Pengusaha dapat menentukan segmentasi pasar berdasarkan kelompok usia konsumen, tingkat sosial ekonomi, pendapatan, pendidikan, dan sebagainya, sesuai dengan jenis usaha yang akan dilakukan.</p> <p>Hasil dari analisis segmen pasar yang telah dilakukan dapat digunakan untuk menentukan segmen pasar yang akan dimasuki. Pengusaha harus berani mengambil keputusan mengenai segmen pasar ini. Dalam menentukan segmen pasar yang akan dipilihnya, pengusaha perlu mengevaluasi potensi yang dimilikinya, sehingga dapat menentukan target dan <i>positioning</i>. Hasil evaluasi potensi diri dapat dipakai sebagai dasar dalam menentukan apakah akan masuk ke dalam segmen pasar yang telah terisi dan melakukan persaingan dengan pengusaha yang sudah ada atau menghindari persaingan dengan mengisi segmen pasar yang belum dimanfaatkan oleh pengusaha lain.</p> <p>Salah satu keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh kepuasan konsumen yang menggunakan barang atau jasa yang dihasilkan. Berdasarkan kenyataan tersebut, pengusaha dianjurkan secara cermat memilih segmen dimana mereka yakin dapat memuaskan konsumennya. Tentu saja sepanjang memiliki kemampuan untuk memusakan konsumen, pengusaha dapat memasuki lebih dari satu segmen.</p> <p>Konsumen perlu diberikan informasi sebanyak mungkin mengenai mengenai produk yang dihasilkan. Informasi ini sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen sebagai bahan pertimbangan, karena mereka mungkin</p>		

<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>KEGIATAN BELAJAR 1</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>telah memiliki berbagai informasi dari produk sejenis. Informasi dapat disampaikan secara verbal, menggunakan spanduk, kemasan, iklan, atau media lainnya. Minimnya informasi yang dapat diserap oleh konsumen akan menyebabkan produk kurang dikenal oleh masyarakat.</p> <p>Informasi mengenai rantai pemasaran merupakan komponen analisis ekonomi yang perlu diperhatikan oleh pengusaha karena sangat berpengaruh terhadap daya saing produk yang dipasarkan. Rantai pemasaran berpengaruh terhadap biaya yang harus dikeluarkan dan keuntungan yang akan diperoleh. Makin panjang rantai pemasaran akan menyebabkan makin tinggi biaya produksi dan harga jual, sehingga daya saing produk yang dipasarkan menjadi menurun.</p> <p>Informasi mengenai seberapa besar tingkat permintaan konsumen terhadap produk yang akan dipasarkan sebaiknya juga dimasukkan dalam kegiatan analisis ekonomi. Beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat permintaan konsumen terhadap suatu produk perlu dicermati, seperti kualitas produk, harga produk, informasi yang tersedia, kemudahan diperoleh, layanan purna jual dan sebagainya.</p> <p>Berdasarkan hasil analisis ekonomi dari ketiga komponen di atas, pengusaha dapat menentukan peluang secara ekonomis dari produk yang akan dipasarkan. Kadangkala hasil analisis tidak memberikan kenyataan yang tidak diharapkan, dimana secara ekonomis produk yang akan dipasarkan tidak dapat bersaing dengan produk sejenis yang sudah beredar dipasaran. Dalam hal demikian pengusaha memiliki dua alternatif, produk tersebut diperbaiki terlebih dahulu sebelum dilepas ke pasar atau lupakan saja.</p> <p>» <b>Analisis aspek sosial, budaya, dan hukum</b></p> <p>Pengusaha kadangkala menghadapi kenyataan bahwa produk yang dipasarkan tidak dapat diterima oleh masyarakat, meskipun sudah dibuat sebaik mungkin. Tanpa disadari, mungkin saja produk yang sudah dikerjakan sebaik mungkin ternyata tidak atau kurang dapat diterima secara sosial, budaya, atau hukum. Dengan demikian, dalam kasus seperti itu pengusaha dianggap perlu untuk melakukan analisis mengenai aspek sosial, budaya, dan hukum terhadap produk yang akan dipasarkan. Tujuan dari analisis ini untuk meyakinkan bahwa produk yang akan dipasarkan dapat diterima oleh masyarakat, tidak bertentangan dengan budaya, dan tidak melanggar hukum yang berlaku. Analisis ini memerlukan informasi, baik yang bersifat regional maupun spesifik lokasi.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 1</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p>» <b>Analisis aspek teknis produksi</b></p> <p>Setelah analisis ekonomis, sosial, budaya, dan hukum selesai dilakukan dan memberikan peluang yang baik terhadap produk yang akan dihasilkan, maka pengusaha dianggap perlu untuk melakukan analisis terhadap aspek teknis produksi. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah secara teknis memungkinkan untuk menghasilkan produk yang hendak dipasarkan. Informasi mengenai aspek teknis ini meliputi tempat, waktu, proses, alat dan bahan.</p> <p>Informasi mengenai aspek teknis yang pertama adalah berkaitan dengan tempat produksi. Informasi yang diharapkan meliputi data harga dan kemudahan memperoleh bahan baku, biaya buruh, sarana pengangkutan, fasilitas penyimpanan. Penentuan kapan saat yang tepat untuk membuat produk merupakan informasi waktu yang sangat diperlukan. Informasi mengenai proses produksi yang akan digunakan dalam menghasilkan barang juga merupakan informasi penting dalam analisis aspek teknis, apakah akan dilakukan secara tradisional atau modern, produksinya bersifat masal atau tidak. Informasi terakhir yang diperlukan sebagai masukan dalam analisis aspek teknis produksi adalah mengenai alat dan bahan yang digunakan. Kualitas dan status kepemilikan alat merupakan masukan berharga dalam analisis ini, demikian pula dengan kualitas, harga, dan kemudahan memperoleh bahan.</p> <p>» <b>Analisis jenis kegiatan</b></p> <p>Analisis jenis kegiatan juga perlu dilakukan dalam melakukan suatu usaha. Perlu dianalisis apakah akan menghasilkan produk secara utuh atau bagian tertentu saja, karena tidak selalu produksi secara utuh memberikan hasil secara maksimal. Pengusaha juga dapat mengambil keputusan apakah usaha yang akan dilakukan berupa pembuatan produk inovasi baru atau modifikasi terhadap produk yang sudah ada. Pengalaman membuktikan bahwa hanya dengan melakukan sedikit inovasi pada bagian tertentu telah meningkatkan pendapatan secara signifikan.</p> <p>» <b>Analisis resiko usaha</b></p> <p>Sebagian besar pengusaha belum merasa penting untuk melakukan analisis mengenai resiko usaha, karena sebagian besar dari mereka menjalankan usahanya berdasarkan cara tradisional dengan pengalaman yang</p>		



<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 1</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p>diperolehnya secara turun-temurun. Sebagian besar mereka sering tidak menyadari akan adanya masalah dalam bidang usahanya. Dengan bermodalkan kemauan, motivasi yang tinggi, ulet, pantang menyerah, dan tekun mereka yakin bahwa resiko kegagalan usaha dapat diatasi. Namun pada kenyataannya, semangat saja belum cukup untuk mengatasi resiko usaha yang mungkin dihadapi sehingga perlu ditunjang dengan kKemampuan atau keterampilan yang memadai.</p> <p>Informasi mengenai bidang manajemen pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, dan keuangan merupakan masukan yang berharga pada saat melaksanakan analisa resiko usaha. Kesalahan atau ketidackermatan yang terjadi pada bidang-bidang tersebut dapat menimbulkan resiko terhadap kegiatan usaha. Analisa usaha yang mewakili suatu daerah yang spesifik merupakan informasi penting dalam menentukan resiko suatu usaha, namun bila tidak memungkinkan analisis regional juga dapat dimanfaatkan.</p> <p><b>Lembar Kerja</b></p> <p><b>1. Alat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Peralatan tulis menulis</li> <li>↗ Mesin hitung</li> </ul> <p><b>2. Bahan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Kertas</li> <li>↗ Plastik transparan</li> </ul> <p><b>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</b></p> <p><b>4. Langkah Kerja</b></p> <p><b>a. Membuat kuisisioner</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang).</li> <li>↗ Setiap kelompok siswa membuat kuisisioner untuk menginventarisir data ekonomi, sosial, budaya, dan hukum,</li> </ul> <p><b>b. Menginventarisasi data</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Siswa menggunakan kuisisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data ekonomi,yang berkaitan dengan jenis usaha pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan, antara lain segmen pasar, rantai pemasaran, dan tingkat permintaan</li> </ul>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 1</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Siswa menggunakan kuisisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data sosial, budaya, dan hukum</li> <li>⇒ Siswa menggunakan kuisisioner yang telah dibuat sebelumnya untuk menginventarisasi data teknis produksi seperti tempat, waktu, proses, alat, dan bahan.</li> <li>⇒ Berdasarkan analisis data ekonomi, sosial, budaya, hukum, dan teknis, siswa menentukan jenis komoditas yang akan diusahakan</li> <li>⇒ Siswa membuat analisis tentang resiko usaha atas jenis komoditas yang akan diusahakan.</li> <li>⇒ Siswa membuat laporan mengenai pekerjaan yang telah dilakukannya.</li> </ul> <p><b>Lembar Latihan</b></p> <p>Apabila Saudara dihadapkan pada suatu pilihan harus mempertimbangkan mempertahankan mesin lama atau membeli mesin baru. Pertimbangan apa yang Saudara akan lakukan ? Jelaskan.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 2</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Informasi</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MENYUSUN PROPOSAL USAHA</b></p> <p>Proposal bukan merupakan istilah yang asing bagi kita, bahkan kita secara tidak sadar sudah sering membuat proposal. Pada dasarnya proposal mengandung pengertian sebagai perwujudan suatu rencana yang dituangkan dalam bentuk rancangan kerja. Ada beberapa jenis proposal yang sudah dikenal, tergantung dari tujuan penggunaannya. Beberapa jenis proposal yang sudah cukup dikenal antara lain proposal kerja, proposal usaha, proposal penelitian, atau proposal teknis. Meskipun setiap proposal tersebut memiliki karakteristik masing-masing, namun proposal mempunyai tujuan sama yaitu memberikan informasi mengenai tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan. Oleh karena itu, proposal sebaiknya memuat mengenai ringkasan eksekutif, ringkasan perusahaan, analisis produk dan jasa, analisis pasar, rencana strategis, profil manajemen, dan analisis keuangan.</p> <p>» <b>Analisa Untung Rugi</b></p> <p>Untuk menjaga kelangsungan usahanya, setiap pengusaha sebaiknya melengkapi diri dengan analisa untung rugi. Informasi yang diperoleh dari hasil analisa ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja usaha yang sedang dilakukan atau yang akan dilakukan bagi pengusaha baru. Dari informasi tersebut dapat diketahui apakah usaha yang sudah dilakukan kondisinya menguntungkan atau malah sebaliknya.</p> <p>Pada prinsipnya teknik analisa untung rugi relatif sederhana dan banyak metode yang dapat digunakan. Kesulitan utama yang dirasakan adalah dalam penentuan komponen yang diperlukan untuk analisis tersebut. Banyak faktor yang mempengaruhi tingkat kesulitan tersebut, diantaranya karena adanya perbedaan harga yang berlaku antar daerah, sulitnya mendapatkan variabel baku, sangat tergantung dari perubahan mata uang, keinginan masyarakat, atau perkembangan yang terjadi. Pengalaman dan ketekunan yang dimiliki pengusaha akan banyak membantu dalam pembuatan analisis untung rugi.</p> <p>Secara garis besarnya ada tiga komponen utama yang diperlukan dalam melakukan analisis untung rugi, yaitu variable biaya, besarnya produksi, dan hasil penjualan. Komponen variabel biaya terdiri dari (1) biaya investasi yaitu biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk pengadaan sarana dan</p>		

<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>KEGIATAN BELAJAR 2</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>prasarana usaha, seperti tanah, bangunan, peralatan utama, dan modal kerja; (2) biaya tetap yaitu beban atau pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh pengusaha, dimana besarnya relatif tetap dan tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat kegiatan; (3) biaya tidak tetap yaitu beban yang harus dikeluarkan oleh pengusaha dan besarnya tidak tetap, tergantung dari tingkat usaha yang dilakukan.</p> <p>Dalam melakukan analisis untung rugi, variabel produksi juga diperlukan. Adapun yang dimaksud dengan produksi adalah hasil yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha, baik berupa barang atau jasa. Data mengenai produksi dalam bentuk jasa relatif sulit ditentukan; sedangkan untuk produksi berbentuk barang dapat dengan mudah dilakukan. Selain produksi, data penjualan produk juga merupakan variabel yang diperlukan dalam pembuatan analisis untung rugi. Informasi mengenai data penjualan dapat diperoleh berdasarkan jumlah produk yang terjual dan harga produk.</p> <p>Berdasarkan data yang diperoleh dari ketiga komponen utama tersebut, selanjutnya pengusaha dapat melakukan analisis untung rugi. Data yang telah tersedia selanjutnya dianalisis dengan menentukan Break Event Point (BEP), R/C, B/C, NPV, dan Internal Rate of Return (IRR) atau nilai pengembalian modal. Nilai BEP suatu usaha dapat dibagi menjadi (1) BEP harga yaitu rasio antara biaya operasional dengan total produksi. Hasil yang diperoleh menunjukkan harga produk minimal yang harus diberlakukan agar dapat mencapai BEP dan (2) BEP produksi merupakan rasio antara biaya produksi dengan harga jual produk. Hasil yang diperoleh menunjukkan tingkat produksi minimal yang harus dihasilkan agar tercapai BEP.</p> <p>Benefit – cost ratio (B/C ratio) merupakan salah satu bentuk analisis untung rugi yang didasarkan atas perbandingan antara hasil penjualan (benefit) dengan biaya operasional (cost). Nilai R/C rasio merupakan perbandingan antara hasil (revenue) dengan biaya operasional.</p> <p>Net Present Value (NPV) adalah nilai uang saat sekarang. Informasi nilai NPV yang diperoleh merupakan masukan dalam melaksanakan analisis untung rugi. Nilai NPV diperoleh dari data keuntungan (benefit), biaya (cost), dan keuntungan bersih (net benefit) yang telah dikoreksi oleh bunga bank (<i>discount factor</i>). Data yang dibutuhkan untuk menghitung NPV adalah data <i>time series</i> selama lima tahun atau lebih.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 2</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p>Pengembalian modal (Internal Rate of Return; IRR) juga diperlukan dalam analisis untung rugi. Nilai IRR dapat menggambarkan berapa waktu yang diperlukan oleh pengusaha untuk mengembalikan modal investasinya. Nilai IRR dapat diperoleh melalui perbandingan antara keuntungan bersih dan biaya tetap dengan modal investasi. Nilai yang diperoleh dapat digunakan untuk menduga berapa lama modal investasi yang ditanamkan akan kembali.</p> <p>» <b>Tahapan Penyusunan Cashflow</b></p> <p>Perusahaan yang sehat selalu melengkapi diri dengan <i>Cashflow</i> yang baik. Secara sederhana, yang dimaksud dengan Cashflow adalah arus kas masukan dan keluaran yang terjadi didalam suatu perusahaan. Cash flow suatu perusahaan dibuat tergantung dari tujuan utamanya. Oleh karena itu kita mengenai beberapa jenis cashflow, yaitu diantaranya cashflow berdasarkan jenis kegiatan, waktu, kebutuhan tenaga kerja, bahan, peralatan, dan dana.</p> <p><b>Lembar Kerja</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Alat</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Peralatan tulis menulis</li> <li>↗ Kalkulator</li> </ul> </li> <li>2. <b>Bahan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Kertas</li> <li>↗ Platik transparan</li> </ul> </li> <li>3. <b>Kesehatan dan Keselamatan Kerja</b></li> <li>4. <b>Langkah Kerja</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Siswa secara berkelompok (6 orang) membicarakan point-point yang akan disajikan dalam proposal teknis</li> <li>↗ Berdasarkan hasil inventarisasi data yang telah dilakukan sebelumnya, masing-masing kelompok siswa membuat proposal teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan.</li> <li>↗ Masing-masing kelompok siswa mendiskusikan proposal tersebut untuk memperbaiki kekurangan yang ada</li> <li>↗ Masing-masing kelompok membuat laporan hasil kerja yang telah dilakukan.</li> </ul> </li> </ol>		

**Lembar Latihan**

Pembuatan rencana bisnis umumnya terdiri dari tujuh bagian pokok yang saling terkait. Sebutkan dan jelaskan ketujuh bagian pokok tersebut ?

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 3</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Informasi</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MELAKUKAN TEKNIK PEMBUATAN WADAH DAN PERALATAN BUDIDAYA IKAN</b></p> <p>» <b>Jenis / bentuk penyandang dana</b></p> <p>Dalam merencanakan pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan pengusaha perlu melakukan persiapan sebaik mungkin agar produk yang dihasilkan mempunyai manfaat dan berdaya saing tinggi. Banyak persiapan yang perlu dilakukan antara lain adalah melihat peluang usaha dan dilanjutkan dengan penyusunan proposal usaha.</p> <p>Tahap persiapan dan penyusunan proposal dianggap selesai apabila telah terbentuk proposal. Proposal yang telah dibuat selanjutnya diajukan kepada calon penyandang dana, baik (1) perorangan (tengkulak) yang sudah dikenal oleh sebagian besar pengusaha. Tengkulak biasanya mudah memberikan pinjaman, namun meminta bunga jauh lebih tinggi daripada yang ditetapkan oleh undang-undang; (2) Koperasi, yaitu badan keuangan yang didirikan oleh anggotanya dan dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya; (3) Lembaga swasta yang memberikan dana kepada pengusaha; dan (4) Bank, yaitu lembaga keuangan yang memberikan bantuan dana kepada pengusaha. Besarnya dana yang diberikan kepada pengusaha tergantung dari hasil penilaian pihak bank terhadap kelayakan usaha. Pengusaha yang mendapat pinjaman dari bank harus menyediakan jaminan. Pinjaman yang ditawarkan oleh bank mempunyai jangka pendek, sedang, dan panjang.</p> <p>» <b>Strategi Pencarian Dana</b></p> <p>Setiap pengusaha mempunyai strategi dalam mencari dana yang dibutuhkan. Pengusaha umumnya enggan untuk mengutarakan atau mendiskusikan kesulitan keuangan mereka dan mereka juga tidak menyukai prosedur peminjaman yang berbelit-belit seperti yang terjadi pada saat meminjam uang dari bank.</p> <p>Pengusaha harus mempunyai mempunyai rencana yang pasti mengenai kegiatan usahanya sebab bagi pengusaha yang mengajukan bantuan dana harus membayar kembali dana tersebut beserta bunganya. Pengusaha harus memperkirakan berapa pendapatan yang akan diperolehnya dan</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 3</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p>berapa angsuran yang perlu dibayar kembali setiap bulannya sebelum mengajukan bantuan dana. Tanpa rencana yang cermat, pengusaha akan mengalami kesulitan setiap kali akan membayar kembali atau mengangsur pinjamannya. Pemilihan lembaga keuangan yang dianggap memberikan keuntungan lebih merupakan langkah yang juga perlu difikirkan.</p> <p>» <b>Pembuatan wadah dan peralatan budidaya ikan</b></p> <p>Untuk membuat wadah dan peralatan budidaya ikan ada empat tahapan yang perlu dilakukan oleh pengusaha, yaitu pemilihan lokasi, pembuatan disain, pembuatan produk, dan pegujian produk.</p> <p>Pemilihan lokasi merupakan langkah awal dalam pembuatan produk. Pemilihan lokasi yang tepat akan meningkatkan daya guna produk. Lokasi yang akan dipilih harus disesuaikan dengan produk yang akan dibuat. Kondisi lokasi yang akan dipilih merupakan informasi penting dalam pemilihan lokasi. Sarana dan prasarana yang tersedia di lokasi juga diperlukan sebagai masukan. Tingkat ketergantungan masyarakat terhadap produk yang dibuat dan kegiatan lain yang ada di sekitar lokasi juga diperlukan dalam penentuan lokasi, misalnya aktivitas pasar, industri, atau kegiatan lainnya.</p> <p>Sebelum pembuatan produk, sebaiknya dilakukan pembuatan disain dari produk tersebut. Disain yang akan dibuat disesuaikan dengan kondisi lingkungan, minat pengguna, daya beli pengguna, dan faktor-faktor lainnya. Disain akan mempermudah pembuatan produk yang sebenarnya, sehingga kerugian akibat kegagalan proses pembuatan dapat dihindari.</p> <p>Produk yang sudah dibuat berdasarkan disain yang ada, selanjutnya perlu diuji. Dari hasil pengujian dapat diketahui apakah produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan yang direncanakan. Cara pengujian disesuaikan dengan jenis produk yang dihasilkan.</p> <p><b>Lembar Kerja</b></p> <p><b>1. Alat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Peralatan tulis menulis</li> <li>↗ Coban</li> <li>↗ Kawat (tangkai lambit)</li> <li>↗ Sendok tembok</li> </ul>		



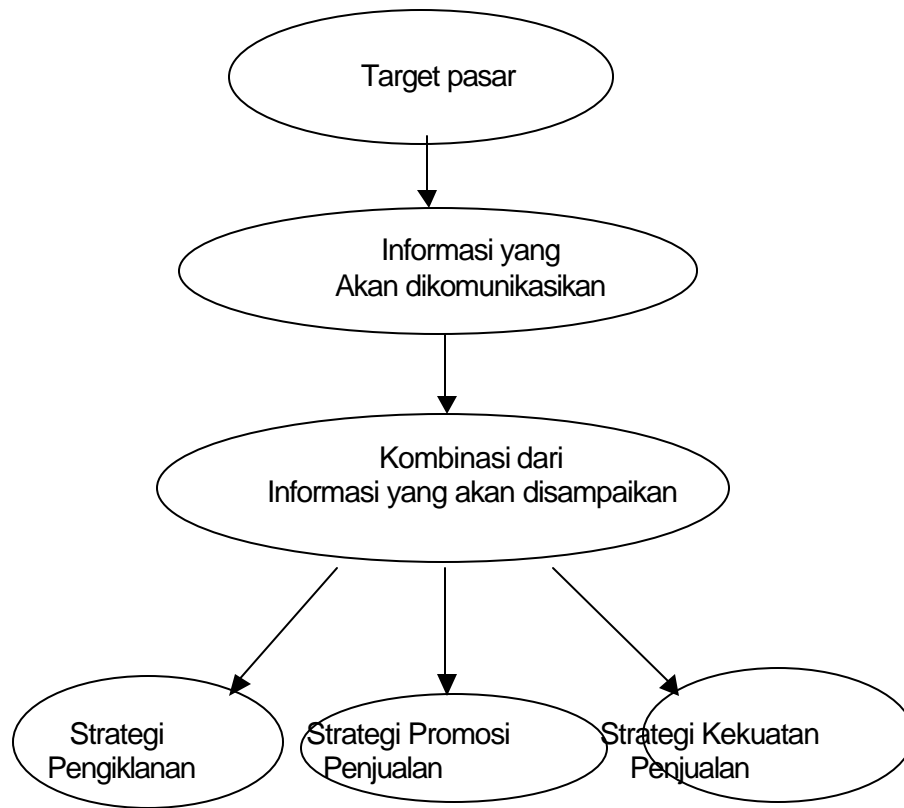
<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 3</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>2. Bahan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Kaca 5 mm</li> <li>↗ Lem kaca</li> <li>↗ Solasiban</li> <li>↗ Jaring</li> <li>↗ Kayu</li> <li>↗ Pasir semen</li> <li>↗ Benang polyester</li> </ul> <p><b>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</b></p> <p><b>4. Langkah Kerja</b></p> <p>a. Pengajuan usulan kegiatan usaha</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang)</li> <li>- Setiap kelompok mempersiapkan proposal teknis usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan yang telah dibuat</li> <li>- Setiap kelompok mendiskusikan teknik transaksi dan negosiasi yang akan digunakan dan strategi pencarian dana yang akan dilakukan</li> <li>- Secara simulasi, setiap kelompok mengajukan proposal teknis kepada calon penyandang dana</li> <li>- Tahap berikutnya, setiap kelompok mengajukan proposal tersebut kepada koperasi sekolah, koperasi, atau bank.</li> <li>- Masing-masing kelompok membuat laporan tentang hasil kegiatan yang dilakukannya.</li> </ul> <p>b. Usaha pembuatan akuarium dan dekorasinya</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang)</li> <li>- Setiap kelompok akan membuat akuarium dan jaring ikan</li> <li>- Setiap kelompok membuat disain akuarium dan jaring ikan</li> <li>- Setiap kelompok membuat akuarium dan jaring ikan berdasarkan disain yang telah ditetapkan</li> <li>- Setiap kelompok melakukan pengujian terhadap akuarium dan jaring ikan yang dihasilkan</li> <li>- Setiap kelompok membuat analisa usaha pembuatan akuarium dan jaring ikan</li> <li>- Berdasarkan hasil analisa tersebut, setiap siswa membuat proposal teknis</li> <li>- Setiap siswa membuat laporan pekerjaan yang dilakukan</li> </ul>		

**Lembar Latihan**

Produk yang mampu menarik konsumen tidak selalu merupakan hal baru, namun beberapa produk yang merupakan perbaikan dari produk yang sudah ada ternyata membuktikan hal tersebut. Dapatkah saudara menjelaskan mengapa hal tersebut terjadi ?

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 4</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Informasi</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MEMASARKAN BARANG / JASA</b></p> <p>Ada lima strategi pemasaran yang akan harus dihadapi dalam memasarkan produk berupa barang atau jasa kepada konsumen. Adapun kelima strategi tersebut adalah strategi mengenalkan program pemasaran, strategi produk, strategi distribusi (tempat), strategi harga, dan strategi promosi. Keterkaitan antara lima strategi pemasaran tersebut sangat erat.</p> <p>Memasarkan produk merupakan mata rantai yang tidak terpisahkan dari suatu kegiatan usaha, dimana keberhasilan pemasaran akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha. Keberhasilan seorang pengusaha dalam memasarkan produk sangat dipengaruhi oleh jenis produk, harga, tempat, dan promosi.</p> <p>Produk yang hendak dipasarkan sebaiknya mempunyai kuantitas dan kualitas memadai, disesuaikan dengan segmen pasar yang dituju. Jumlah produk yang dipasarkan juga akan menentukan kemudahan konsumen untuk mendapatkan produk tersebut di pasar. Produk yang sulit diperoleh di pasar, dapat menyebabkan konsumen kecewa dan beralih ke produk sejenis dari merk lain.</p> <p>Harga murah dari produk yang dipasarkan belum menjamin keberhasilan pemasaran, apabila tidak diikuti dengan kualitas yang baik. Harga suatu produk hendaknya disesuaikan dengan segmen yang dituju, dimana segmen atas biasanya tidak mempermasalahkan harga sepanjang kualitasnya tidak mengecewakan. Sebaliknya untuk segmen kelas menengah kebawah, harga murah merupakan patokan utama untuk pemilihan produk.</p> <p>Tempat pemasaran juga berpengaruh terhadap keberhasilan pemasaran. Penentuan tempat pemasaran sebaiknya disesuaikan dengan konsumen yang dituju karena beberapa konsumen lebih menyukai membeli produk hanya di tempat pemasaran tertentu, sedangkan konsumen lainnya tidak mempermasalahkan tempat.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 4</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p>Promosi mempunyai tujuan utama untuk memperkenalkan produk yang telah dihasilkan kepada konsumen, agar mereka mengenal dan mempunyai pilihan untuk produk-produk sejenis. Promosi yang efektif akan meningkatkan pemasaran suatu produk. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara, baik lisan maupun tulisan. Kemasan produk, media cetak, media elektronik merupakan media promosi yang banyak digunakan. Promosi yang bersifat informatik, interaktif, dan komunikatif dapat meningkatkan pemasaran suatu produk.</p> <p>» <b>Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga</b></p> <p>Penentuan harga produk yang akan dipasarkan merupakan faktor penting dalam pemasaran sebab bila terlalu tinggi akan menyebabkan konsumen tidak tertarik dan cenderung beralih ke merk lain; akan tetapi apabila penentuan harga produk terlalu rendah maka pengusaha akan mengalami kesulitan keuangan. Penentuan harga suatu produk harus memperhatikan empat faktor, yaitu permintaan konsumen, aspek legal dan etika, biaya produksi, dan kompetisi yang terjadi.</p> <p>» <b>Bauran Promosi</b></p> <p>Dalam meningkatkan pemasaran produk, promosi merupakan kegiatan yang perlu dipertimbangkan. Promosi akan menurunkan biaya yang harus dikeluarkan untuk memberikan penjelasan kepada konsumen dan dapat memberikan pesan tertentu kepada konsumen.</p> <p>Ada empat faktor yang harus diperhatikan dalam melakukan promosi sehingga dapat diperoleh hasil maksimal. Adapun keempat faktor tersebut adalah target pasar yang hendak dituju, strategi produksi, strategi distribusi (tempat), dan strategi harga. Dengan dasar demikian, pengusaha dapat menentukan jenis promosi yang tepat. Promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan media yang tersedia. Iklan, sales, <i>public relation</i>, <i>direct mail</i>, <i>tele marketing</i>, dan internet merupakan sarana promosi yang dapat digunakan oleh pengusaha. Adapun tahapan dalam penentuan promosi disajikan pada Gambar 1.</p>		



Gambar 1. Langkah Pengembangan Strategi Promosi

» **Layanan Purna Jual**

Pemberian layanan yang baik kepada konsumen merupakan faktor yang dapat berpengaruh terhadap keberhasilan pemasaran. Layanan kepada konsumen dapat diberikan sebelum maupun setelah penjualan. Pengetahuan yang baik tentang barang atau jasa yang akan dipasarkan, pengetahuan untuk mengetahui keinginan konsumen akan berperan besar dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan pada akhirnya akan meningkatkan keberhasilan pemasaran.

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 4</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Kerja</b></p> <p><b>1. Alat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Peralatan tulis menulis</li> <li>↗ Mesin hitung</li> </ul> <p><b>2. Bahan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Kertas</li> <li>↗ Plastik transparan</li> </ul> <p><b>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</b></p> <p><b>4. Langkah Kerja</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>↗ Siswa dibuat menjadi beberapa kelompok (6 orang)</li> <li>↗ Setiap kelompok mendiskusikan mengenai strategi pemasaran produk berdasarkan :           <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk yang dihasilkan</li> <li>2. Harga produk</li> <li>3. Tempat pemasaran</li> <li>4. Promosi</li> </ol> </li> <li>↗ Setiap kelompok mendiskusikan tentang :           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Karakteristik produk yang akan dipasarkan</li> <li>- Keinginan konsumen terhadap produk yang dihasilkan</li> <li>- Pelayanan yang baik terhadap konsumen</li> </ul> </li> <li>↗ Setiap kelompok mendiskusikan tentang harga produk berdasarkan perkembangan :           <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga pokok produksi</li> <li>2. Harga jual</li> <li>3. Harga pesaing untuk produk yang sama</li> </ol> </li> <li>↗ Setiap kelompok mempraktekkan di kelas mengenai cara melayani pembeli, baik sebelum maupun setelah penjualan</li> </ul> <p><b>Lembar Latihan</b></p> <p>Salah satu keberhasilan pemasaran suatu produk ditentukan oleh layanan purna jual. Dapatkah saudara menjelaskan mengapa layanan purna jual dapat meningkatkan keberhasilan pemasaran ?</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 5</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Informasi</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MENGEVALUASI HASIL USAHA</b></p> <p>Untuk dapat menilai kinerja suatu usaha, maka seorang pengusaha sebaiknya melakukan evaluasi terhadap hasil usahanya. Selain menilai kinerja, evaluasi hasil usaha juga dapat dimanfaatkan untuk melihat peluang-peluang baru. Ada empat komponen yang sebaiknya dievaluasi untuk mengetahui kinerja suatu usaha, evaluasi terhadap penggunaan faktor produksi, pemasaran, laporan keuangan, dan keberhasilan / kegagalan usaha.</p> <p>» <b>Evaluasi penggunaan faktor produksi</b></p> <p>Adapun yang dimaksud dengan faktor produksi adalah semua komponen yang digunakan atau dilibatkan dalam suatu proses produksi. Jumlah faktor produksi yang terlibat tergantung dari tingkat aktivitas usahanya, namun umumnya berupa peralatan, bahan, tenaga kerja, dan modal. Dengan demikian sudah pasti bahwa faktor produksi akan berpengaruh terhadap hasil suatu usaha karena dapat menentukan biaya produksi, harga jual, dan kelancaran pemasaran.</p> <p>Dalam suatu kegiatan usaha secara efisien, pengusaha harus mempunyai peralatan yang diperlukan. Jika keberadaan peralatan terbatas, pengusaha akan mengalami kesulitan untuk bersaing dengan pesaing yang memiliki peralatan lebih baik. Tetapi dilain pihak, terlalu banyak investasi diperuntukan bagi penyediaan peralatan juga bukan merupakan keputusan yang baik. Ada beberapa unsur biaya yang harus dikaji sebelum pengusaha dapat mempertimbangkan produktivitasnya. Oleh karena itu, keputusan seorang pengusaha untuk membeli atau mengganti peralatan harus didasarkan pada pertimbangan biaya dan produktivitas. Sebagai contoh, biaya pemeliharaan terhadap peralatan tua lebih mahal dan juga membutuhkan banyak energi dibandingkan alat baru yang lebih hemat energi.</p> <p>Secara garis besarnya, biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha terhadap faktor produksi lainnya, tenaga kerja, bahan, dan modal, dipengaruhi oleh peralatan yang digunakan.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 5</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p>» <b>Evaluasi pemasaran</b></p> <p>Pemasaran merupakan mata rantai penting dalam kegiatan suatu usaha, dimana keberhasilan pemasaran secara langsung akan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Oleh karenanya pengusaha disarankan untuk selalu mengkaji hasil kegiatan pemasarannya. Apakah keuntungannya sudah sesuai perkiraan ?</p> <p>Apabila keuntungan yang diperoleh dari kegiatan pemasaran jauh lebih sedikit atau lebih banyak, berarti telah terjadi kegagalan dalam menangkap hubungan timbal balik antara penjualan dan biaya produksi. Untuk melaksanakan kegiatan evaluasi pemasaran diperlukan informasi yang berkaitan dengan pemasaran, yaitu informasi mengenai produk, harga, tempat, dan promosi.</p> <p>» <b>Evaluasi Laporan Keuangan</b></p> <p>Evaluasi laporan keuangan merupakan komponen berikutnya yang dibutuhkan untuk melakukan evaluasi hasil usaha. Bentuk laporan keuangan dapat disajikan dalam beberapa jenis tergantung dari kebutuhan, namun biasanya berupa neraca usaha perhitungan laba rugi, jadwal arus kas, dan analisis titik impas.</p> <p>» <b>Evaluasi keberhasilan / kegagalan usaha</b></p> <p>Evaluasi keberhasilan/kegagalan usaha merupakan komponen yang dibutuhkan dalam melakukan evaluasi hasil usaha. Banyak metode yang digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan / kegagalan usaha, salah satu teknik yang digunakan adalah menggunakan <i>Cause and Effect Diagram</i> atau lebih dikenal dengan istilah Diagram Tulang Ikan (Fish Bone Diagram). Dengan diagram ini dapat dianalisis, apakah usaha yang dilakukan berhasil atau sebaliknya.</p> <p>Secara garis besarnya, teknik diagram tulang ikan diawali dengan mencari tahapan yang paling berpengaruh terhadap keberhasilan / kegagalan suatu kegiatan usaha. Selanjutnya dilakukan evaluasi terhadap tahapan tersebut untuk mengidentifikasi faktor apa saja yang berpengaruh, biasanya meliputi faktor sumberdaya manusia, peralatan, bahan, atau metode yang digunakan. Apabila telah diketahui faktor yang memberikan kontribusi paling tinggi terhadap tahapan tersebut, selanjutnya dilakukan analisis / penelitian lebih jauh / mendalam untuk mengetahui penyebabnya dan sekaligus mencari cara mengatasinya.</p>		



<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 5</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar kerja</b></p> <p><b>1. Alat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Over Head Projector</li> <li>⇒ Komputer</li> </ul> <p><b>2. Bahan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Kertas</li> <li>⇒ Plastik transparan</li> </ul> <p><b>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</b></p> <p><b>4. Langkah Kerja</b></p> <p><b>a. Evaluasi Hasil Usaha dan Pemasaran</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (6 orang).</li> <li>⇒ Setiap kelompok siswa mengumpulkan data hasil usaha dan pemasaran produk akuarium dan jaring ikan.</li> <li>⇒ Setiap kelompok siswa mengevaluasi hasil usaha dan pemasaran berdasarkan : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penggunaan faktor produksi (Bahan, tenaga kerja, peralatan, dan modal)</li> <li>- Kegiatan pemasaran</li> <li>- Laporan keuangan.</li> </ul> </li> <li>⇒ Setiap siswa membuat laporan hasil evaluasi yang sudah dilakukan .</li> </ul> <p><b>b. Presentasi Laporan Hasil Usaha</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Setiap kelompok siswa menyusun laporan hasil usaha pembuatan dan pemasaran akuarium dan jaring ikan.</li> <li>⇒ Setiap kelompok siswa selanjutnya membahas tentang evaluasi hasil usaha dan pemasaran produk akuarium dan jaring ikan yang telah dibuat sebelumnya.</li> <li>⇒ Setiap kelompok siswa mempresentasikan laporan kerjanya mengenai evaluasi hasil usaha pembuatan dan penjualan akuarium dan jaring ikan.</li> </ul>		

**Lembar Latihan**

Evaluasi terhadap penggunaan faktor produksi perlu dilakukan oleh pengusaha dalam upaya untuk mengevaluasi hasil usahanya. Jelaskan oleh saudara bagaimana pengaruhnya faktor produksi terhadap kelancaran kegiatan usaha ?

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 6</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Informasi</b></p> <p style="text-align: center;"><b>MENGEMBANGKAN USAHA</b></p> <p>Telah dijelaskan sebelumnya bahwa untuk menjaga kelangsungan usaha, sebaiknya pengusaha secara rutin melakukan analisis terhadap data hasil usahanya. Apabila analisis ini dilakukan dengan benar, maka hasilnya dapat digunakan sebagai masukan berharga untuk mengembangkan usaha. Analisis terhadap hasil suatu usaha dapat dilakukan terhadap aspek manajemen dan pemasaran.</p> <p>» <b>Kecenderungan (trend) permintaan produk</b></p> <p>Pada dasarnya, konsumen akan segera tertarik untuk membeli suatu produk apabila dirasakan olehnya, bahwa produk tersebut akan dapat memberikan manfaat secara maksimal terhadap kebutuhannya. Makin banyak manfaat yang dapat diberikan oleh suatu produk, makin besar peluang untuk menarik minat konsumen.</p> <p>Namun kenyataan di lapangan ternyata tidak selalu demikian. Beberapa produk yang menawarkan sejumlah keunggulan ternyata tidak mampu menarik minat konsumen. Untuk mengetahui mengapa hal tersebut terjadi sebaiknya pengusaha melakukan survei pasar, sehingga dapat diperoleh informasi yang akurat mengenai kecenderungan permintaan konsumen terhadap produk yang dipasarkan.</p> <p>Ternyata selain keunggulan yang ditawarkan, banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli suatu produk. Lingkungan budaya, harga produk, teknologi yang digunakan, kondisi sosial politik, penampilan produk, dan pelayanan yang diberikan sebelum maupun sesudah penjualan ternyata cukup kuat dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk yang ditawarkan.</p> <p>» <b>Strategi Pengebangan usaha</b></p> <p>Apabila berdasarkan hasil analisis usaha dan kecenderungan permintaan terhadap produk usaha yang dijalankan dinilai baik, maka pengusaha dapat memanfaatkan hasil tersebut sebagai bahan pertimbangan pada saat akan merencanakan untuk pengembangan usaha. Terdapat ribuan sumber yang dapat digunakan sebagai masukan untuk mengembangkan usaha, yaitu</p>		

<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>KEGIATAN BELAJAR 6</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>diantaranya adalah (1) Produk yang ada; (2) Produk pesaing; (3) Pameran penemu; (4) Koran dan majalah dagang; (5) Pameran produk asing; (6) Pengumuman dari kantor paten; (7) Pameran dagang; dan (8) Pabrik lain.</p> <p>Pada dasarnya, pengembangan usaha dapat dilakukan dengan melaksanakan (1) Diversifikasi, yaitu pengembangan usaha yang dilakukan melalui pembuatan jenis-jenis produk baru (penganekaragaman). Dalam hal ini pengusaha akan menawarkan produk yang benar-benar baru; (2) Intensifikasi, yaitu pengembangan usaha yang dilakukan melalui peningkatan volume produksi atau pemasaran; dan (3) ekstensifikasi, yaitu pengembangan usaha yang dilakukan melalui penambahan atau perluasan faktor-faktor produksi, seperti kolam, bangunan, sarana pengangkutan, atau jaringan pemasaran. Pemilihan jenis pengembangan usaha tergantung dari kesiapan pengusaha.</p> <p>» <b>Rancangan Pengembangan Usaha</b></p> <p>Untuk dapat melakukan pengembangan usaha dengan arah yang jelas, pengusaha sebaiknya memiliki rencana yang terinci. Sebaiknya, rencana pengembangan ini dapat dituangkan dalam bentuk proposal dan dibagi menjadi rencana jangka pendek, menengah, dan panjang.</p> <p>Agar rencana pengembangan dapat dilaksanakan dengan baik, maka dalam pembuatan rencana kerja tersebut perlu diperhatikan beberapa kriteria berikut, yaitu :</p> <p>Rencana pengembangan usaha sebaiknya dilakukan secara <b>terukur</b> dimana rencana yang tidak terukur akan menyulitkan dalam pengerjaannya. Rencana pengembangan usaha harus <b>diterima dan disepakati</b> oleh semua anggota, mulai dari level tertinggi (pimpinan) hingga ke level terendah. Penolakan dari sebagian anggota menyebabkan rencana pengembangan menjadi sulit untuk dilaksanakan.</p> <p>Rencana pengembangan harus mampu <b>memberikan tantangan</b> bagi semua kelompok yang terlibat pembuatan rencana tersebut. Sasaran rencana pengembangan hendaknya <b>realistis</b>, artinya tidak terlalu tinggi/sulit atau terlalu rendah/mudah untuk dicapai. Rencana pengembangan harus tetap memberi kemungkinan untuk <b>perubahan</b>, karena tidak selalu rencana pengembangan dapat dilaksanakan seperti yang diharapkan. Perubahan yang dilakukan hendaknya bukan merubah esensi dari rencana pengembangan tetapi hanya sekedar kuantitas dari rencana.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>KEGIATAN BELAJAR 6</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<p><b>Lembar Kerja</b></p> <p><b>1. Alat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Peralatan tulis menulis</li> <li>⇒ Mesin hitung</li> <li>⇒ Komputer</li> </ul> <p><b>2. Bahan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Kertas</li> <li>⇒ Plastik transparan</li> </ul> <p><b>3. Kesehatan dan Keselamatan Kerja</b></p> <p><b>4. Langkah Kerja</b></p> <p><b>a. Analisis hasil usaha dan permintaan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Siswa dibagi menjadi beberapa kelompok (5 orang)</li> <li>⇒ Setiap kelompok mengumpulkan data yang berkaitan dengan hasil usaha dan permintaan</li> <li>⇒ Data yang telah terkumpul, selanjutnya dianalisa sehingga dapat diperoleh gambaran mengenai hasil usaha dan permintaan</li> </ul> <p><b>b. Penyusunan rencana pengembangan usaha</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Dari hasil evaluasi data, setiap kelompok siswa mencoba mengembangkan usaha berdasarkan faktor :           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk barang dan jasa yang ada</li> <li>- Produk barang dan jasa pesaing</li> <li>- Pameran penemu</li> <li>- Daya beli konsumen</li> <li>- Koran dan Majalah</li> <li>- Pameran produk asing</li> <li>- Pengumuman dari kantor paten</li> <li>- Pameran dagang</li> <li>- Fabrikasi lain</li> </ul> </li> <li>⇒ Apabila dari faktor-faktor tersebut ada yang berpeluang untuk pengembangan usaha, maka kelompok siswa menyusun rencana pengembangan usaha dalam bentuk proposal.</li> </ul> <p><b>Lembar Latihan</b></p> <p>Upaya untuk mengembangkan usaha merupakan kewajiban bagi seorang pengusaha agar selalu siap untuk menghadapi pesaing. Ada dua aspek yang dapat dilakukan oleh seorang pengusaha untuk melakukan analisis data hasil usaha. Sebutkan kedua aspek tersebut dan jelaskan.</p>		

<b>SMK</b> Pertanian	<b>LEMBAR EVALUASI</b>	Kode Modul SMKP3W01 -05BIK
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Sebutkan peralatan dan bahan yang diperlukan dalam pembuatan akuarim. Apa fungsi dari peralatan dan bahan tersebut ?</li><li>2. Sebutkan peralatan dan bahan yang diperlukan dalam pembuatan jarring ikan. Apa fungsi dari peralatan dan bahan tersebut ?</li><li>3. Jelaskan oleh Saudara pengertian proposal. Sebutkan pula jenis-jenis proposal.</li><li>4. Jelaskan apa yang dimaksud dengan analisis produksi.</li><li>5. Analisis industri merupakan bagian dari analisis pasar. Sebutkan dan jelaskan komponen apa yang diperlukan dalam analisis industri.</li></ol>		

**1. Lembar Kunci Jawaban**

**a. Lembar Latihan I**

Pertimbangan yang perlu dilakukan adalah mengevaluasi biaya dan produktivitas. Biaya penyusutan adalah unsur penting dalam pertimbangan untuk pembelian mesin baru. Adanya biaya penyusutan ini akan mengurangi beban pajak yang harus ditanggung pengusaha.

Misalkan harga mesin baru Rp. 50 juta dan mesin tersebut memiliki usia pakai (susut) 5 tahun dengan menggunakan penyusutan garis lurus. Rata-rata perusahaan tersebut membayar 25 % atas laba kotor tahunan yang besarnya Rp. 10 juta. Jadi dapat dihitung, berapa pajak yang harus dibayar oleh pengusaha sebelum dan setelah pembelian mesin baru tersebut.

**Sebelum membeli mesin :**

$$\begin{aligned} \text{Kewajiban pajak} \\ \text{selama 5 th} &= (\text{Laba kotor tahunan})(5 \text{ th})(25 \% \text{ golongan pajak}) \\ &= (\text{Rp. } 10\,000\,000)(5)(0.25) \\ &= \text{Rp. } 12\,500\,000 \end{aligned}$$

**Setelah membeli mesin :**

$$\begin{aligned} \text{Biaya penyusutan} &= \frac{\text{Harga mesin}}{\text{Lama penggunaan}} \\ &= \frac{50\,000\,000}{5 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp. } 10\,000\,000 / \text{tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kewajiban pajak selama 5 th} \\ = (\text{Laba kotor} - \text{biaya}) (5 \text{ th})(25 \% \text{ golongan}) \text{ tahunan penyusutan} \\ \text{pajak} \\ &= (\text{Rp. } 10\,000\,000 - \text{Rp. } 10\,000\,000)(5)(0.25) \\ &= \text{Rp. } 0,- \end{aligned}$$

Ternyata biaya penyusutan dapat mengimbangi laba dan karenanya menghapus kewajiban pajak pengusaha atas laba.

<b>SMK</b> Pertanian	<b>LEMBAR KUNCI JAWABAN</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p><b>b. Lembar Latihan II</b></p> <p>Tujuh bagian pokok dari proposal adalah (1) Ringkasan eksekutif yang merupakan garis besar rencana kegiatan; (2) Ringkasan perusahaan yang merupakan deskripsi singkat perusahaan dan aktivitasnya; (3) Analisis produksi dan jasa yang mendeskripsikan tentang produk yang dihasilkan dan keunggulannya dibandingkan dengan produk pesaing; (4) Analisis pasar yang mengidentifikasi pasar target dan penentuan segmen pasar; (5) Rencana strategis yang mengungkapkan pelaksanaan rencana secara keseluruhan; (6) Profil manajemen yang merupakan dokumentasi dari karyawan inti, rekan bisnis, dan penasehat profesional yang akan mendukung kegiatan; dan (7) Analisis keuangan berupa laporan keuangan dan laporan akuntansi pendukung.</p> <p><b>c. Lembar Latihan III</b></p> <p>Tidak selalu setiap produk baru akan sukses meraih konsumen, karena konsumen memiliki perilaku yang khas. Keberhasilan pengusaha mengikuti perilaku konsumen akan memperbesar peluang keberhasilan pemasaran produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, dengan penambahan tangkai pegangan untuk memudahkan membawa maka seorang pengusaha akuarium di Singapura berhasil meraih keuntungan besar. Hal ini dikarenakan konsumen tidak sulit membawa ikan hias di dalam 'keranjang' akuariumnya sehingga tidak mereka tidak perlu khawatir ikannya menjadi mati apabila ditinggal ke luar kota.</p> <p><b>d. Lembar latihan IV</b></p> <p>Layanan purna jual yang baik berarti memberikan jaminan kepada konsumen untuk dapat menikmati lebih lama manfaat dari produk yang dibelinya. Tanpa pelayanan purna jual yang baik, konsumen cenderung akan mencari produk alternatif yang dianggap lebih menguntungkan.</p> <p><b>e. Lembar latihan V</b></p> <p>Kelancaran kegiatan usaha dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satu diantaranya adalah penggunaan faktor produksi, seperti peralatan, bahan baku, tenaga kerja, dan modal. Faktor produksi ini berpengaruh terhadap biaya produksi, harga jual, dan kelancaran pemasaran. Dengan demikian, ketidakcermatan dalam penggunaan faktor produksi akan berpengaruh terhadap kelancaran kegiatan usaha.</p>		



<b>SMK</b> Pertanian	<b>LEMBAR KUNCI JAWABAN</b>	<b>Kode Modul</b> SMKP3W01 -05BIK
<p><b>f. Lembar Latihan VI</b></p> <p>Kedua aspek yang diperlukan untuk melakukan analisis hasil usaha adalah aspek manajemen dan pemasaran. Analisis terhadap aspek manajemen lebih ditekankan kepada proses produksi untuk menghasilkan produk; sedangkan analisis terhadap aspek pemasaran lebih ditekankan kepada mekanisme atau tingkat keberhasilan memasarkan produk kepada konsumen.</p> <p><b>2. Lembar Kunci Jawaban Evaluasi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peralatan dan bahan yang digunakan dalam pembuatan akuarium adalah kaca, lem kaca, <i>cutter</i>, dan solasiban. Kaca berfungsi sebagai pembatas akuarium dan sebaiknya membeli dalam ukuran sesuai keinginan. Lem kaca berfungsi untuk melekatkan keeping kaca dengan keeping kaca lainnya. Solasiban merupakan alat yang digunakan untuk membantu menegakkan kaca pada saat lem yang digunakan belum kering. <i>Cutter</i> adalah alat untuk membersihkan sisa lem kaca yang menempel pada permukaan kaca.</li> <li>2. Peralatan dan bahan yang digunakan dalam pembuatan jaring adalah benang poliester, cobaan, mistar, dan kawat lambit. Benang polyester adalah benang yang digunakan untuk bahan pembuatan jaring. Ukuran benang disesuaikan dengan keperluan. Cobaan adalah alat yang digunakan sebagai jarum pada saat menganyam jaring. Sebelum digunakan, benang poliester digulungkan dahulu pada badan cobaan. Mistar digunakan sebagai alat untuk mengukur besarnya mata jaring. Kawat lambit digunakan untuk mengikat jaring sehingga memudahkan proses pembuatannya.</li> <li>3. Proposal adalah uraian mengenai rencana suatu kegiatan yang akan dikerjakan. Jenis proposal tergantung dari kegiatan yang akan diuraikan, misalnya proposal kegiatan, proposal teknis, proposal usaha, proposal penelitian dan lain-lain.</li> <li>4. Adapun yang dimaksud dengan analisis produk adalah untuk mendeskripsikan secara rinci produk yang akan dipasarkan. Tujuan utama dari analisis produk adalah untuk melihat perbedaan yang ada antara produk yang kita buat dengan produk sejenis dari perusahaan lain.</li> </ol>		

5. Pada dasarnya, analisis industri menyajikan hal-hal pokok yang ada pada suatu perusahaan termasuk kondisi perusahaan, apakah perusahaan sedang tumbuh atau sebaliknya. Daur bisnis yang berlangsung dalam perusahaan juga diinformasikan, seperti apakah industri ini bersifat musiman ? Berapa lama lagi pasar masih membutuhkan produk dari perusahaan ini ?

<b>SMK</b> <b>Pertanian</b>	<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	<b>Kode Modul</b> <b>SMKP3W01</b> <b>-05BIK</b>
<p>Craven, D.W. 1982. <i>Strategic marketing</i>. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois.</p> <p>Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1997/1998. <i>Dampak periklanan terhadap kehidupan masyarakat</i>. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Direktorat Jenderal Kebudayaan, Direktorat Sejarah dan Nilai Tradisional. Bagian Proyek Pengkajian dan Pembinaan Kebudayaan Masa Kini, Jakarta.</p> <p>FAO. 1991. <i>Pedoman Manajemen Usahatani</i>. FAO Regional Office for Asia and The Far East, Bangkok.</p> <p>Geffroy, E.K. 1994. <i>200 cara menjual lebih baik</i>. Alih bahasa : Agus Priatna. Bina Rupa Aksara, Jakarta.</p> <p>Ikatan Akuntan Indonesia. 1994. <i>Prinsip akuntansi Indonesia 1984</i>. Edisi II. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.</p> <p>Rye, D.E. 1996. <i>Tool for executives, Entrepreneur</i>. PT. Prenhallindo, Jakarta.</p> <p>Stickne, R.R., 1979. <i>Principles of warmwater aquaculture</i>. Wiley, New York.</p> <p>Wheaton, F.W. 1985. <i>Aquaculture Engineering</i>. John Wiley &amp; Sons, New York.</p> <p>Wheaton, F.W. and T.B. Lawson. 1985. <i>Processing aquatic food products</i>. John Wiley &amp; Sons, New York.</p>		