

MODUL

PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN



KELAS

XI

SEMESTER GANJIL

**PENYUSUN:
NATALIA FAJAR PRATIWI, S.Pd.**

LEMBAR PENGESAHAN

1. JUDUL : MODUL PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN
MATA PELAJARAN : PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS : XI
TAHUNPELAJARAN : 2020/2021
SEMESTER : 1(GANJIL)
KURIKULUM : KURIKULUM 2013

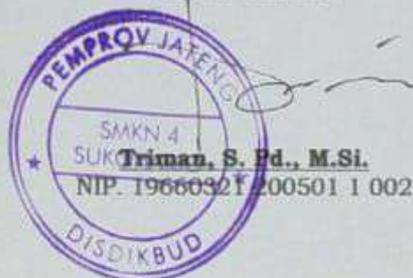
2. IDENTITAS GURU MATA PELAJARAN
NAMA : NATALIA FAJAR PRATIWI,S.Pd

3. IDENTITAS SEKOLAH
NAMA : SMK NEGERI 4 SUKOHARJO
ALAMAT : JL. RAYA BAKI 05, JETIS, BAKI, SUKOHARJO

Telah diperiksa dan disetujui serta untuk digunakan dalam pembelajaran pada tahun pelajaran 2020/2021

Sukoharjo, 10 Juli 2020

Mengetahui,
Kepala Sekolah,



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, Allah SWT karena atas limpahan rahmat-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan modul Produk Kreatif dan Kewirausahaan (PKK) untuk peserta didik kelas XI Sekolah Menengah Kejuruan. Modul ini disusun berdasarkan kurikulum 2013 Edisi Revisi 201, digunakan selama 1 (satu) semester, yang terdiri dari 5 (lima) bab. Modul ini juga dilengkapi dengan latihan soal untuk menguji pemahaman peserta didik terkait dengan materi yang terdapat pada modul.

Kami menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan modul ini. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan kesempurnaan modul ini.

Kami mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu proses penyelesaian modul ini. Semoga modul ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya peserta didik.

Sukoharjo, Juli 2020

Penulis

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL	iv
BAB I SIKAP DAN PERILAKU WIRAUSAHA	1
A. Pengertian wirausaha, wirausahawan dan kewirausahaan	3
B. Tujuan dan manfaat kewirausahaan	5
C. Ruang lingkup kewirausahaan	5
D. Faktor yang mempengaruhi pemilihan bidang usaha	7
E. Tahapan-tahapan dalam melakukan wirausaha	7
F. Keterampilan yang harus dimiliki wirausahawan.....	8
G. Karakteristik wirusaha	10
H. Faktor keberhasilan dan kegagalan	15
I. Hambatan dan tantangan wirausaha.....	16
J. Perilaku kerja prestatif.....	18
Tugas	25
Rangkuman	26
Evaluasi	28
BAB II MENGANALISIS PELUANG USAHA	31
A. Pengertian peluang usaha	34
B. Sumber-sumber peluang usaha	34
C. Ciri-ciri peluang usaha	39
D. Unsur-unsur dalam peluang usaha	40
E. Resiko Usaha.....	42
F. Bidang usaha dan jenis badan uaha	44
G. Penyebab kegagalan dan keberhasilan sebuah usaha	45
H. Analisis peluang usaha	47
Tugas.....	50
Rangkuman	51
Evaluasi	53

BAB III HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL.....	56
A. Pengertian HaKI.....	58
B. Prinsip-prinsip HaKI	59
C. Dasar hukum HaKI.....	60
D. Klasifikasi HaKI	61
E. Prosedur kepemilikan HaKI	70
F. Tujuan dan Manfaat HaKI.....	72
Tugas.....	75
Rangkuman	76
Evaluasi	77
BAB IV MENGANALISIS KONSEP DESAIN/ <i>PROTOTYPE</i> DAN KEMASAN PRODUK BARANG/ <i>JASA</i>	81
A. <i>Prototype</i> Produk.....	84
B. Desain Produk	89
C. Kemasan Produk	96
Tugas	105
Rangkuman	106
Evaluasi	107
BAB V PROSES KERJA PEMBUATAN <i>PROTOTYPE</i> PRODUK	112
A. Pengertian proses kerja pembuatan <i>prototype</i> produk.....	114
B. Tahapan proses kerja pembuatan <i>prototype</i>	115
C. Alur dan Proses Kerja Pembuatan Prototipe Produk Barang dan jasa	117
Tugas.....	122
Rangkuman	123
Evaluasi	124
EVALUASI SEMESTER I	127
DAFTAR PUSTAKA	138

PETUNJUK PENGGUNAAN MODUL

Petunjuk Bagi Peserta didik

Untuk memperoleh prestasi belajar secara maksimal, maka langkah-langkah yang perlu dilaksanakan dalam modul ini antara lain:

1. Bacalah dan pahami materi yang ada pada setiap kegiatan belajar. Bila ada materi yang belum jelas, peserta didik dapat bertanya pada guru.
2. Kerjakan setiap tugas diskusi terhadap materi-materi yang dibahas dalam setiap kegiatan belajar.
3. Jika belum menguasai level materi yang diharapkan, ulangi lagi pada kegiatan belajar sebelumnya atau bertanyalah kepada guru.

Petunjuk Bagi Guru

Dalam setiap kegiatan belajar guru berperan untuk:

1. Membantu peserta didik dalam merencanakan proses belajar
2. Membimbing peserta didik dalam memahami konsep, analisa, dan menjawab pertanyaan peserta didik mengenai proses belajar.
3. Mengorganisasikan kegiatan belajar kelompok.

BAB 1

Sikap dan Perilaku

Wirausaha

Kompetensi Inti

- KI 3** Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Produk Kreatif dan Kewirausahaan pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
- KI 4**
- Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Produk Kreatif dan Kewirausahaan. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja
 - Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.
 - Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung

Kompetensi Dasar

- 3.1 Memahami sikap dan perilaku wirausaha
- 4.1 Mempresentasikan sikap dan perilaku wirausaha

Indikator

- 3.1.1 Menjelaskan pengertian wirausaha, wirausahawan dan kewirausahaan
- 3.1.2 Memahami tentang wirausaha dan kewirausahaan serta ruang lingkupnya
- 3.1.3 Menganalisis karakteristik wirausaha
- 4.1.1 Mempresentasikan mengenai wirausaha, wirausahawan dan kewirausahaan
- 4.1.2 Mengidentifikasi ruang lingkup kewirausahaan
- 4.1.3 Menerapkan sikap dan perilaku wirausaha

Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi materi KD. 3.1 dan 4.1 dengan tema sikap dan perilaku wirausaha diharapkan :

1. Peserta didik dapat menjelaskan pengertian wirausaha, wirausahawan dan kewirausahaan dengan percaya diri, jujur, berpenampilan menarik, memiliki communication skill
2. Peserta didik dapat mempresentasikan mengenai wirausaha, wirausahawan dan kewirausahaan dengan percaya diri, jujur, berpenampilan menarik, memiliki communication skill

Sikap dan Perilaku Wirausaha

A. Pengertian wirausaha, wirausahawan dan Kewirausahaan

Dalam bahasa Inggris istilah wirausaha dikenal dengan istilah entrepreneur, sedangkan kewirausahaan dengan istilah entrepreneurship. Kata Entrepreneur secara tertulis pertama kali digunakan oleh Savary pada tahun 1723 dalam bukunya “Kamus Dagang”.

Wirausaha (Entrepreneur) adalah kemampuan seseorang untuk hidup sendiri atau berdikari didalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya yang bebas atau merdeka secara lahir dan bathin.

Disamping itu ada pula yang mengartikan wirausaha sebagai berikut :

1. sebagai orang yang menanggung resiko
2. sebagai orang yang memobilasi dan mengalokasikan modal
3. sebagai orang yang menciptakan barang baru
4. sebagai orang yang mengurus perusahaan

Dalam perkembangannya istilah entrepreneur atau wirausaha didefinisikan sebagai orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan. Pengertian Wirausaha

Wirausaha berasal dari bahasa Perancis yaitu enterprenew yang berarti orang yang membeli barang dengan harga pasti meskipun orang itu belum mengetahui berapa harga barang itu akan dijual. Ada beberapa pengertian wirausaha menurut beberapa pandangan diantaranya adalah :

- a. Menurut pandangan seorang Businessman

Wirausaha adalah ancaman, pesaing baru atau juga bisa seorang partner, pemasok, konsumen atau seorang yang bisa diajak bekerjasama.

- b. Menurut pandangan seorang Ekonom

Wirausaha adalah seseorang atau sekelompok orang yang mengorganisasi faktor-faktor produksi, alam, tenaga, modal, dan skill untuk tujuan produksi.

c. Menurut Pandangan seorang Psikolog

Wirausaha adalah seorang yang memiliki dorongan dari dalam untuk mencapai suatu tujuan, suka mengadakan eksperimen atau menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.

d. Menurut Pandangan seorang Pemodal

Wirausaha seseorang yang menciptakan kesejahteraan buat orang lain yang menemukan cara-cara untuk menggunakan resources, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat.

e. Menurut Gede Prama. SWP.09/XI/1996

Wirausaha adalah orang-orang yang berani memaksa dirinya untuk menjadi pelayan bagi orang lain.

Sedangkan yang dimaksud dengan kewirausahaan (Entrepreneurship) merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan didalam kegiatan usahanya.

Kewirausahaan berasal dari entrepreneurship yang berarti perilaku dinamis, berani mengambil resiko, reaktif, dan berkembang. Ada beberapa pengertian kewirausahaan menurut beberapa pakar, diantaranya adalah menurut :

f. Menurut Impres No. 4 Tahun 1995

Dalam lampiran Inpres No.4 Tahun 1995 tentang GNMMK yaitu Gerakan nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan disebutkan bahwa kewirausahaan adalah sikap, semangat, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan keuntungan yang lebih besar.

g. Menurut Robin, 1996

Kewirausahaan adalah suatu proses seseorang guna mengejar peluang-peluang memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui inovasi, tanpa memperhatikan sumber daya yang mereka kendalikan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa kewirausahaan adalah suatu proses menciptakan sesuatu dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal, jasa dan resiko serta menerima balas jasa, kepuasan, dan kebebasan pribadi. Dari pengertian kewirausahaan akan muncul suatu pertanyaan apa wirausaha itu ? Dan apa perbedaan antara kewirausahaan dengan wirausaha.

B. Tujuan dan manfaat kewirausahaan

Tujuan kewirausahaan adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas
2. Mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat
3. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul
4. Menumbuhkan kesadaran kewirausahaan yang tangguh dan kuat]

Sementara itu, manfaat kewirausahaan adalah sebagai berikut :

1. Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran
2. Memberi contoh bagaimana harus bekerja keras, tekun, dan mempunyai pribadi yang patut diteladani
3. Berusaha mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri, disiplin, tekun, dan jujur dalam menghadapi pekerjaan
4. Berusaha mendidik para karyawan agar hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros

Adapun fungsi – fungsi wirausaha sebagai berikut :

1. Mengusahakan inovasi-inovasi baru
2. Membuka pasar baru
3. Memasuki usaha-usaha baru yang belum pernah dicoba oleh orang lain
4. Memulai produksi jenis barang/jasa baru

Wirausaha banyak memberikan manfaat bagi pembangunan nasional, antara lain berupa hal-hal sebagai berikut :

1. Sebagai sumber penciptaan dan perluasan kesempatan kerja
2. Pelaksana pembangunan bangsa dan negara
3. Meningkatkan kepribadian dan martabat/harga diri
4. Melaksanakan persaingan yang sehat dan wajar

C. Ruang lingkup kewirausahaan

Ruang lingkup kewirausahaan meliputi bidang, sebagai berikut :

1. Lapangan Agraris
 - a. Pertanian
 - 1) Tanaman berumur pendek
 - 2) Tanaman berumur panjang

- b. Perkebunan dan Kehutanan
- 2. Lapangan Perikanan
 - a. Pemeliharaan ikan
 - b. Penetasan ikan
 - c. Makanan ikan
 - d. Pengangkutan ikan
- 3. Lapangan Peternakan
 - a. Bangsa burung atau unggas
 - b. Bangsa binatang menyusui
- 4. Lapangan Perindustrian dan Kerajinan
 - a. Industri besar
 - b. Industri menengah
 - c. Industri kecil
 - d. Pengrajin
 - 1) Pengolahan hasil pertanian
 - 2) Pengolahan hasil perkebunan
 - 3) Pengolahan hasil perikanan
 - 4) Pengolahan hasil peternakan
 - 5) Pengolahan hasil kehutanan
- 5. Lapangan Pertambangan dan Energi
- 6. Lapangan Perdagangan
 - a. Sebagai pedagang besar
 - b. Sebagai pedagang menengah
 - c. Sebagai pedagang kecil
- 7. Lapangan Pemberi Jasa
 - a. sebagai pemberi kredit atau perbankan
 - b. sebagai pengusaha angkutan
 - c. sebagai pengusaha hotel dan restoran
 - d. sebagai pengusaha laundry dan cleaning service
 - e. sebagai pengusaha biro travel pariwisata
 - f. sebagai pengusaha asuransi, perbengkelan, tata busana, kecantikan, koperasi dan lain sebagainya

D. Faktor yang mempengaruhi pemilihan bidang usaha

1. Faktor ekonomi

- a. Jenis usaha yang dipilih harus jenis usaha yang memproduksi kebutuhan masyarakat belum jenuh pasarnya, menguntungkan. Alasannya barang yang dihasilkan akan laku terjual karena benar-benar dibutuhkan masyarakat, pasar yang dimasuki, jumlah produsennya masih sedikit sehingga mungkin akan memenangkan persaingan usaha masih besar, usaha yang menguntungkan akan memperbesar modal dan kemampuan untuk mengembangkan usaha.
- b. Modal yaitu besar kecilnya modal harus diperhitungkan dengan matang karena dapat menentukan mutu dan jumlah produk yang akan dihasilkan.
- c. Bahan mentah dan bahan penolong yaitu ketersediaanya harus terjamin agar mutu dan harga produk tetap bersaing.
- d. Tenaga kerja merupakan faktor ekonomi yang merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan kegiatan, mengontrolnya.

2. Faktor non ekonomi

- a. Tingkat sosial masyarakat yaitu meliputi tingkat pendidikan, pekerjaan, pendapatan dan selera.
- b. Produk yaitu produk-produk yang dihasilkan badan usaha selalu disesuaikan dengan budaya masyarakat yang menjadi konsumennya.
- c. Lingkungan yaitu karena lingkungan yang aman, sehat, kondisi masyarakat yang baik sangat membantu kelancaran bisnis.
- d. Alam yaitu karena kondisi alam yang tidak bersahabat dapat menggagalkan kegiatan bisnis
- e. Kondisi sosial politik dan hukum yaitu jika kondisi sosial politik dan hukum negara tempat ia berbisnis tidak stabil maka kegiatan badan usaha tersebut akan terganggu.
- f. Kebijakan pemerintah bisa dilihat dari pengaruh peraturan pemerintah tentang penurunan bea ekspor yang mendorong eksportir meningkatkan kegiatan ekspornya.
(<http://assharrefdino.blogspot.com/2013/11/faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html>)

E. Tahapan-tahapan dalam melakukan wirausaha (memulai usaha)

1. Tahap memulai

Tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin

apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan “franchising”. Tahap ini juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah di bidang pertanian, industri, atau jasa

2. Tahap melaksanakan usaha

Dalam tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek: pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil risiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi.

3. Mempertahankan usaha

Tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindaklanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

4. Mengebangkan usaha

Tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

F. Ketrampilan yang harus dimiliki wirausahawan

1. Keterampilan dasar meliputi:

- Memiliki mental dan spiritual yang tinggi
- Memiliki kepribadian unggul
- Pandai berinisiatif
- Dapat mengkoordinasikan kegiatan usaha

2. Ketrampilan khusus meliputi:

- Ketrampilan konsep (*conceptual skill*) yaitu ketrampilan melakukan kegiatan usaha secara menyeluruh berdasar konsep yang dibuatnya
- Ketrampilan teknik (*technical skill*) yaitu ketrampilan melakukan teknik tertentu dalam mengelola usahanya
- *Human skill* yaitu ketrampilan bekerjasama dengan oranglain, bawahannya dan sesama wirausahawan.

3. **Dan & Bradstreet business Credit Service** (1993:1) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki seorang wirausaha

- a. *Knowing your business* , yaitu harus mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain seorang wirausahawan harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan. Misalnya, seseorang

yang akan melakukan bisnis perhotelan harus memiliki pengetahuan tentang perhotelan, sedangkan orang yang ingin melakukan bisnis pemasaran komputer harus memiliki pengetahuan tentang cara memasarkan komputer.

- b. *Knowing the basic business management* , yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasikan, dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan , memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien.³ *Having the proper attitude* , yaitu memiliki sikap yang benar terhadap usaha yang dilakukannya. Ia harus bersikap sebagai pedagang, industriwan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh.
- c. *Having adequate capital* , yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya berbentuk materi, tetapi juga moral. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha, oleh karena itu , harus terdapat kecukupan dalam hal waktu, tenaga, tempat, dan mental.
- d. *Managing finances effectively* , yaitu memiliki kemampuan mengatur/mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana, dan menggunakannya secara tepat serta mengendalikannya secara akurat.
- e. *Managing time effiently* , yaitu kemampuan mengatur waktu seefien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya.
- f. *Managing people* , yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan (memotivasi), dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan.
- g. *Satisflying customer by providing high quality product* , yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat, dan memuaskan.
- h. *Knowing how to compete*, yaitu mengetahui strategi/cara bersaing. Wirausaha harus dapat menganalisis SWOT dalam diri dan pesaingnya.
- i. *Copying with regulation and paperwork*, yaitu membuat aturan/pedoman yang jelas (tersurat, tidak tersirat).

G. Karakteristik wirausaha

1. Karakteristik wirausaha

Karakteristik berasal dari kata dasar kharakter yang berartikan sifat atau watak, sehingga jika dikaitkan dengan wirausaha, karakteristik wirausaha adalah Segala sesuatu yang berhubungan dengan ciri khas, watak, perilaku, tabiat, dan sikap yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha terhadap perjuangan hidup untuk mencapai kebahagiaan lahir dan bathin.

Menurut Geoffrey G, Meredith dalam bukunya “Kewirausahaan” ciri-ciri profil wirausaha adalah sebagai berikut

Cir-ciri	Watak
- Percaya diri	- Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistik, teguh pendiriannya dan optimisme terhadap pekerjaannya
- Berorientasikan tugas dan hasil	- Kebutuhan akan prestasi, berorientasikan laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat, energic dan inisiatif
- Pengambil resiko	- Kemampuan mengambil resiko, inisiatif, dan suka pada tantangan
- Kepemimpinan	- Bertingkah laku sebagai pemimpin,dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik
- Keorisinilan	- Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, dan mengetahui banyak informasi
- Berorientasi kemasa depan	- Pandangan luas kedepan dan perseptif

Sedangkan Bygrave merumuskan 10 sifat dari wirausaha yang terkenal dengan istilah 10 D,yaitu :

a. *Dream* (mimpi)

Seorang wirausaha mempunyai misi atau keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya dan yang paling penting adalah dia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya tersebut

b. *Decisiveness* (cepat mengambil keputusan)

Seorang wirausaha dalam melakukan pekerjaannya tidak lambat.Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh pertimbangan. Kecepatan dan ketepatan mengambil keputusan adalah faktor kunci dalam kesuksesan bisnis

c. *Doers* (pelaku)

Seorang wirausaha dalam membuat keputusan akan langsung menindaklanjuti. Mereka melaksanakan kegiatannya secepat mungkin. Seorang wirausaha tidak mau menunda-nunda kesempatan yang baik dalam bisnisnya.

d. *Determination* (ketetapan hati)

Seorang wirausaha dalam melaksanakan kegiatannya dengan penuh perhatian. Rasa tanggungjawabnya tinggi dan tidak mau menyerah, walaupun dihadapkan pada halangan dan rintangan yang tidak mungkin dapat diatasi

e. *Dedication* (dedikasi)

Seorang wirausaha memiliki dedikasi yang tinggi terhadap bisnisnya, kadang-kadang mengorbankan kepentingan keluarga untuk sementara. Wirausaha dalam melaksanakan pekerjaannya tidak mengenal lelah, 1 jam sehari atau 7 hari dalam seminggu. Semua perhatian dan kegiatannya dipusatkan semata-mata untuk kegiatannya bisnisnya.

f. *Devotion* (kesetiaan)

Seorang wirausaha mencintai pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkannya. Hal inilah yang mendorong keberhasilan yang sangat efektif untuk menjual produknya

g. *Detail* (rincian)

Seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci. Dia tidak mau mengabaikan faktor-faktor kecil yang dapat menghambat kegiatan usahanya

h. *Destiny* (nasib)

Seorang wirausaha bertanggungjawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya. Wirausaha merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain

i. *Dollars* (uang)

Seorang wirausaha tidak mengutamakan mencapai kekayaan, motivasinya bukan karena masalah uang. Uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya. Ia berasumsi jika berhasil dalam bisnis maka ia pantas mendapatkan laba, bonus, atau hadiah

j. *Distribute* (distribusi)

Seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya kepada orang-orang kepercayaannya, yaitu orang-orang yang kritis dan mau diajak mencapai kesuksesan dalam bidang bisnisnya.

2. Memahami Karakteristik Wirausahawan

Untuk memahami karakteristik wirausahawan dan keberhasilan usaha selalu berhubungan dengan hal sebagai berikut ini :

a. Kerja Keras

Artinya kegiatan yang dikerjakan secara sungguh-sungguh tanpa mengenal lelah atau berhenti sebelum target kerja tercapai dan selalu mengutamakan/memperhatikan kepuasan hasil pada setiap kegiatan yang dilakukan

Contoh :

Seorang tukang mie ayam yang semula merintis usaha dengan mendorong gerobak dari satu rumah kerumah, karena ketekunan dan kerja keras lama kelamaan dia bisa berhasil membuat warung mie ayam dan mempunyai karyawan.

b. Disiplin

Artinya sikap yang selalu tepat waktu dan tepat janji, sehingga orang lain mempercayainya. Modal utama dalam berwirausaha adalah “perolehan kepercayaan dari orang lain”

Contoh :

Seorang pengusaha mini market harus selalu tepat dan disiplin dalam membuka dan menutup tokonya, karena pembeli sudah memperkirakan sesuai dengan kebijakan buka/tutupnya mini market. Seandainya pengusaha tidak disiplin dalam membuka dan menutup mini market, konsumen akan merasa kecewa (salah menduga) dan enggan untuk datang lagi

c. Realistis

Artinya cara berfikir yang penuh dengan perhitungan dan sesuai dengan kemampuan sehingga gagasan yang akan diajukan bukan menjadi angan-angan atau mimpi belaka. Oleh karena itu apabila memiliki gagasan atau ide sekecil atau sebesar apapun harus difikirkan kemungkinan realitasnya dan keterlaksanaannya

Contoh :

Sekelompok peserta didik SMK Jurusan Tata Busana memberanikan diri untuk membuat tas dengan cara memakai sisa kain tidak terpakai/perca, sehingga menjadi tas yang unik dan bermanfaat

d. Mandiri

Artinya sikap tidak untuk menggantungkan keputusan akan apa yang harus dilakukan kepada orang lain, sesuatu dikerjakan karena kemauan sendiri serta tidak

merasa besar karena orang lain, tetapi besar karena usaha kerasnya. Sikap percaya diri tumbuh dari adanya rasa percaya pada diri sendiri.

Contoh :

Dian Sastro Wardoyo selain seorang artis yang sukses dengan tingkat kesibukan yang tinggi, tetapi ia bisa lulus dari perkuliahannya dengan biaya sendiri, dimana perguruan tingginya juga merupakan perguruan tinggi ternama di Jakarta

e. Prestatif

Artinya melakukan sesuatu dengan pikiran bahwa yang akan diwujudkan memiliki nilai-nilai keunggulan sehingga memperoleh penghargaan dari orang lain, tidak asal jadi bahkan merampas/meniru hasil karya orang lain.

Contoh :

Krisdayanti karena kerja keras, kesabaran dan kepandaian dalam berolah vokal hampir semua hasil karyanya mempunyai keunggulan, sehingga untuk waktu sekarang ini dijuluki DIVA Indonesia karena mempunyai potensi beda dengan penyanyi yang lainnya.

f. Komitmen Tinggi

Artinya sikap yang teguh memegang prinsip-prinsip kebenaran yang berlaku, tidak sekalipun mengingkarinya walaupun dengan dirinya sendiri, serta berusaha menyesuaikan perkataan dan perbuatannya.

Contoh :

Kebanyakan pelukis selalu mencantumkan nama dan tanggal pembuatannya, serta tidak mau menjual lukisannya sebelum dia merasa layak. Bahkan banyak lukisan yang dibuangnya sendiri, karena ia merasa karyanya tidak memenuhi kriteria

g. Jujur

Artinya mau dan mampu mengatakan apa adanya. Kejujuran dapat disamakan dengan amanah, amanah artinya apabila diberi kepercayaan dalam berwirausaha tidak berkhianat, kalau berkata selalu benar, jika berjanji dalam bisnis tidak ingkar.

Sikap jujur perlu sekali dimiliki oleh seorang wirausahawan karena akan mendatangkan kepercayaan dari orang lain. Kejujuran dalam kegiatan bisnis, misalnya jujur dalam menimbang barang, membayar hutang dan lain-lain.

Contoh:

Pedagang bakso harus tidak menggunakan bahan-bahan kimia (formalin) untuk campuran baksonya sehingga tidak merugikan konsumen baik dalam rohani ataupun jasmaninya.

3. Perlunya pengembangan sikap mental wirausaha

Hal seperti ini berhubungan dengan adanya kenyataan bahwa negara-negara berkembang (termasuk Indonesia) menghadapi persoalan-persoalan yang berupa: kemiskinan, keterbelakangan, ketenagakerjaan/pengangguran, pertumbuhan ekonomi rendah. Dan harapan besar bagi Indonesia untuk keluar dari persoalan itu adalah dengan menumbuhkan jiwa wirausaha bagi masyarakat, karena wirausaha dinilai dapat mendorong terciptanya: lapangan kerja baru, peningkatan pendapatan masyarakat, pertumbuhan ekonomi melalui pembangunan sektor-sektor ekonomi tertentu. Dengan kata lain sikap mental seorang wirausaha merupakan “motor penggerak” dalam pembangunan negara dalam hal :

- Memajukan ekonomi bangsa dan Negara
- Meningkatkan taraf hidup masyarakat
- Ikut mengurangi pengangguran
- Membantu mengentaskan kemiskinan

Disamping itu, suatu kenyataan pula bahwa sampai saat ini sebagian besar penduduk (di Indonesia) masih terpola pada kebiasaan untuk mencari kerja (menjadi pekerja) bukan menciptakan pekerjaan (wirausaha), tentunya hal ini akan menjadi masalah bagi negara.

Coba kita bayangkan akan berapa juta orang yang akan mengalami nasib pengangguran apabila orang masih menggantungkan diri untuk mencari kerja dengan perbandingan tempat pekerjaan yang ada sangatlah minim. Kalau hanya mengandalkan campur tangan pemerintah untuk lapangan pekerjaan rasanya mustahil untuk cepat mewujudkannya dan menampung dalam jumlah besar.

Selanjutnya mari kita perhatikan pemetaan kekuatan pendukung ekonomi negara dengan kuadran sebagai berikut :

Kuadran 2 “Self Employee”	Kuadran 3 “Business”	Keterangan : 1. Pekerja 2. Usaha Kecil 3. Pengusaha 4. Penanam Modal
Kuadran 1 “Employee”	Kuadran 4 “Investor”	

Dari pemetaan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

Suatu negara akan menjadi miskin apabila sebagian besar kekuatan ekonomi lebih bertumpu pada kuadran sebelah kiri (kuadran 1 dan 2) sebaliknya akan menjadi negara

makmur bila bertumpu pada kuadran sebelah kanan (kuadran 3 dan 4) apabila kuadran 4 lebih dominan maka negara akan semakin kuat.

Mengapa wirausaha dibutuhkan, jawabannya adalah bahwa hal ini merupakan upaya untuk merubah pola pikir dari budaya mencari kerja menjadi budaya untuk menciptakan lapangan sehingga lambat laun kekuatan ekonomi tidak hanya bertumpu sebelah kiri tetapi disebelah kanan. Hal bisa dilakukan dengan merubah pola pikir dengan menanamkan sikap mental wirausaha.

Kita bisa perhatikan negara indonesia merupakan termasuk negara miskin, dimana kekuatan ekonomi lebih bertumpu pada kuadran sebelah kiri khususnya kuadran 1, untuk berpola pikir ke kuadran kanan masih kurang.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan sikap mental wirausaha penting karena akan dapat merubah pola pikir dari pencari kerja menjadi pencipta kerja sehingga dapat menjadi alternatif dalam mengatasi permasalahan untuk negara-negara miskin seperti : kemiskinan, keterbelakangan, pengangguran, pertumbuhan ekonomi rendah.

H. Faktor keberhasilan dan kegagalan

Keberhasilan dalam hidup pada dasarnya merupakan dambaan setiap orang dan karenanya orang akan melakukan apa saja untuk mencapainya, dalam mencapai keberhasilan tersebut kiranya perlu diketahui faktor apa yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan.

Keberhasilan untuk menjalankan hidup berdiri sendiri dalam wirausaha harus berdasarkan kepada hal-hal dibawah ini :

- a. Bebas dari perasaan takut, cemas, rendah diri didalam berwirausaha
- b. Disiplin dan berkepribadian yang kuat didalam menjalankan usahanya
- c. Bekerja dan berusaha dengan tekun dan tekad yang kuat untuk maju
- d. Berusaha dengan penuh keyakinan, iman, penuh ketawakalan dalam berusaha
- e. Keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri dalam berwirausaha
- f. Mempunyai bakat serta mengembangkannya didalam berwirausaha
- g. Mempunyai semangat tinggi dan penuh kesungguhan didalam berwirausaha

Apabila faktor-faktor diatas menunjukkan sisi positif, maka kemungkinan berhasil akan tinggi sedangkan apabila menunjukkan sisi negatif, maka akan berpotensi terjadi kegagalan. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan dalam usaha antara lain :

Faktor keberhasilan usaha :

- a. Komitmen
- b. Motivasi
- c. Kejujuran
- d. Kesehatan
- e. Mengambil resiko
- f. Kemampuan dalam membuat keputusan
- g. Keadaan keluarga
- h. Keterampilan mengelola usaha
- i. Keterampilan teknis
- j. Pengetahuan tentang jenis usaha

Faktor kegagalan :

- a. Diabaikan oleh pemiliknya
- b. Kecurangan dan pencurian
- c. Kurang skill dan ahli serta modal
- d. Pengalaman tidak seimbang
- e. Masalah pemasaran
- f. Manajer kurang kompeten
- g. Pengeluaran biaya tinggi
- h. Lokasi usaha kurang strategis
- i. Bencana alam
- j. Persediaan dan peralatan yang berlebihan

I. Hambatan dan tantangan wirausaha

Sumber:

<https://reginaamelia19.wordpress.com/2014/10/26/hambatan-dan-tantangan-wirausahawan-dalam-berbisnis/>

Dalam sebuah bisnis, khususnya wirausaha tentunya tidak terlepas dari hambatan dan tantangan. Berikut beberapa hambatan dan tantangan yang dihadapi apabila menjalani suatu bisnis wirausaha:

1. Kurangnya Pengetahuan

Pendidikan formal seseorang secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat pengetahuan tentang wirausaha. Namun, untuk mengatasi keterbatasan informasi dan memacu kreatifitas, wirausahawan bisa mengikuti berbagai pelatihan wirausaha yang

makin sering diadakan saat ini. Kurangnya kesempatan untuk mendapatkan pelatihan akan berpengaruh terhadap minimnya jaringan informasi untuk pemasaran dan distribusi produksinya.

2. Keterbatasan Dalam Budaya

Sampai saat ini, masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa peran perempuan hanya sebatas di lingkup domestic, alias mengurus rumah tangga dan keluarga. Presepsi ini secara tidak langsung akan membatasi gerak perempuan untuk bisa memulai bekerja dan membantu perekonomian keluarga.

3. Kurangnya Akses Ke Layanan Pinjaman

Usaha memang tak dapat berjalan jika tak ada modal. Hal inilah yang sering menjadi hambatan besar bagi para wirausaha yang baru memulai usahanya. Kurangnya akses ke layanan pinjaman ini membuat wirausaha merasa terbatas ruang geraknya. Wirausaha mengharapkan hasil yang tidak hanya mengganti kerugian waktu dan uang yang diinvestasikan tetapi juga member keuntungan yang pantas bagi resiko dan inisiatif yang mereka ambil dalam mengoperasikan bisnis mereka sendiri.

4. Biaya bahan baku yang lebih mahal

Biasanya, para pewaralaba menyediakan supplier bahan baku bagi para wirausaha untuk memproduksi produknya. Mereka beralasan bahan baku dari supplier yang telah diajak bekerjasama oleh franchisor telah memenuhi standar mutu. Sehingga harga bahan baku agak mahal dibanding harga pasar. Dengan demikian margin keuntungan yang diperoleh oleh wirausaha menjadi lebih kecil.

5. Pengaturan lokasi yang tidak baik

Para pewaralaba yang mempertimbangkan strategi lokasi, biasanya hanya mengizinkan suatu perwakilan waralaba pada jarak tertentu. Namun tidak sedikit juga yang membiarkan banyak waralaba berdiri dala satu lokasi dengan jarak dekat. Hal ini sangat tidak baik, karena wirausaha harus saling bersaing dengan merek dan produk yang sama dalam satu lokasi. Untuk itu, sebelum mendirikan usaha, ada baiknya melihat keadaan sekitar apakah memadai untuk didirikan atau tidak.

6. Kreatifitas yang terbatas

Kebanyakan wirausahawan membiarkan semua aksesoris yang dipakai dalam usaha tersebut serupa, sehingga tidak menimbulkan unsure kreatif dari usaha tersebut. Hal ini bisa menjadi negative jika dilakukan secara terus menerus. Karena konsumen akan merasa boan dengan hal yang itu-itu saja, tanpa ada sesuatu yang unik

J. Perilaku kerja prestatif

Pengertian

Keinginan semua orang untuk terus maju dan berpretasi tidak dapat dihindari. Setiap wirausaha juga melombakan kata prestatif itu, sehingga seorang wirausaha harus berbuat dan bekerja secara prestatif. Sedangkan prestatif itu apa?

“Prestatif artinya seorang wirausaha selalu berambisi ingin maju (*ambition drive*)”

Disini seorang wirausaha memiliki komitmen tinggi terhadap pekerjaannya atau tugasnya dan setiap saat pikirannya tidak lepas dari bisnisnya. Seorang wirausaha yang ingin berhasil didalam usahanya janganlah loyo, pasrah diri, tidak mau berjuang, tetapi harus bersemangat tinggi, berjuang dan berambisi untuk maju dengan komitmen tinggi terhadap pekerjaannya.

Dengan berbuat dan bekerja prestatif terhadap usahanya, wirausaha tersebut akan berhasil di dalam kegiatan bisnisnya. Berbuat dan bekerja secara prestatif merupakan modal dasar untuk keberhasilan seorang wirausaha. Seorang wirausaha yang berhasil selalu menempuh saat-saat dimana dia harus bekerja keras, membanting tulang dalam merintis bisnisnya. Seorang wirausaha yang mempunyai semangat tinggi mau berjuang untuk kemajuan bisnisnya.

Apapun jenis pekerjaan yang dilakukan, profesi apapun yang dijalankan, seorang wirausaha harus mampu melihat kedepan dan berjuang untuk mencapai keberhasilan dalam bisnisnya. Wirausaha yang bekerja secara prestatif, kegemarannya atau kegila-gilaanya pada pekerjaan usahanya.

Menurut Zimmerer, karakteristik wirausaha yang berhasil karena bekerja secara prestatif adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki komitmen tinggi terhadap tugasnya atau pekerjaannya (boleh dikata setiap saat pikirannya tidak lepas dari perusahaannya)
- b. Mau bertanggungjawab, apa saja tindakan yang dilakukan selalu diikuti dengan penuh rasa tanggungjawab
- c. Keinginan bertanggungjawab ini erat hubungannya dengan mempertahankan minat kewirausahaan dalam dirinya
- d. Peluang untuk memcapai obsesi
- e. Toleransi untuk mencapai resiko kebimbangan dan ketidakpastian
- f. Yakin pada dirinya
- g. Kreatif dan fleksibel
- h. Motivasi untuk lebih unggul

- i. Berorientasi kemasa depan
- j. Mau belajar dari kegagalan
- k. Kemampuan memimpin

Jika karakteristik prestatif diatas diterapkan oleh seorang wirausaha didalam bisnis,maka :

- Wirausaha memiliki tekad kuat berusaha tetapi bukan karena terpaksa
- Wirausaha akan mawas diri dan bertekad bulat untuk maju
- Wirausaha berfikir ada kemungkinan gagal, tetapi ia tidak gentar
- Wirausaha ingin maju atau mandiri,walaupun resiko tinggi
- Wirausaha berfikir positif karena ingin berkreatif.

Sikap dan perilaku kerja peserta didik prestatif

Ciri khusus perilaku kerja prestatif ialah selalu ingin maju disegala bidang. Dengan demikian orang yang berperilaku kerja prestatif akan memancarkan sifat yang terpuji. Dan orang yang sellau ingin maju harus mau belajar banyak serta mempunyai keyakinan yang kuat dalam usahanya.

Contoh:

Jika orang cinta terhadap pekerjaan,akan didorong orang senang bekerja. Orang yang senang bekerja tak akan membuang-buang waktu akan lebih sukses dalam usahanya. Orang yang sukses dalam usahanya selalu ingin maju dalam berwirausaha.

Menurut Stephen Covey dalam bukunya “First Thing’s Fisrt” ada empat sisi potensial yang dimiliki manusia untuk maju,yaitu :

1. *Self awareness* atau sikap mawas diri
2. *Conscience* atau mempertajam suara hati
3. *Independent Will* atau pandangan independen untuk bakal bertindak
4. *Creative imagination* atau berfikir mengarah kedepan untuk memecahkan masalah dengan imajinasi serta adaptasi yang tepat

Aspek-aspek kerja Prestatif

Perilaku kerja prestatif dapat dilihat dalam sikap sebagai berikut :

1. Kerja ikhlas

Kerja ikhlas bukan berarti kerja tanpa mengharapkan gaji/honor.Kerja ikhlas dalam hal ini dapat diartikan kerja yang dilakukan tanpa keluh kesah.Segala jerih payah bahkan rasa lelah tidak dirasakan suatu beban yang berat.

Kerja ikhlas bisa diartikan juga mengerjakan pekerjaan tidak karena terpaksa, dengan hati yang sukarela, niat yang usngguh-sungguh, dan benar-benar sesuai dengan kemauannnya dan jujur bahwa itu sesuai dengan kehendaknya.

Contoh :

Seorang tukang jahit sepatu walaupun hasil jahitannya hanya dapat untuk menutup biaya, tetapi tetap bekerja dengan baik, dalam melaksanakan pekerjaannya dengan tulus dan berusaha agar pesanan untuk jahitannya baik dengan harapan semoga rejeki yang diterima menjadi berkat Tuhan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

2. Kerja mawas diri dari rasa emosional

Kerja mawas diri dapat diartikan tidak tergesa-gesa dalam mengambil suatu tindakan, tidak mudah terpancing oleh suasana, baik dalam menerima suatu kritikan maupun pujian. Sebelum bertindak dipikirkan dengan matang keputusan apa yang akan diambil. Oleh karena itu sikap hati-hati perlu diterapkan agar tidak mudah terjebak pada kesalahan yang sama.

Contoh :

Seorang pemimpin perusahaan yang memiliki masalah pribadi di rumah dengan keluarganya, tidak boleh membawa masalah ke perusahaan.

3. Kerja Cerdas

Cerdas, sempurna perkembangan akal budinya (untuk berfikir, mengerti) dan tajam dalam berfikir. Bekerja tidak hanya mengandalkan otot saja tapi juga mengandalkan otak artinya untuk mencapai sukses tidak hanya dibutuhkan kerja keras saja akan tetapi juga kecerdasan untuk melakukan inovasi-inovasi baru yang dapat diterima oleh masyarakat. Kerja cerdas adalah bekerja dengan menggunakan pikiran yang tajam, cepat, tepat dalam menerima, menanggapi, menentukan sikap dan berbuat. Wirausahawan yang cerdas, wirausahawan dalam menjalankan pekerjaannya pandai memperhitungkan resiko, mampu melihat peluang, dan dapat mencari solusi sehingga dapat mencapai keuntungan.

Contoh :

Wirausaha dalam berkerja menggunakan konsep keilmuan, misalnya penggunaan teknologi tepat, menggunakan konsep hitung menghitung (matematika), menggunakan bahasa global, pandai bernegosiasi, berkomunikasi dan mengelola informasi.

4. Kerja Keras

Kerja keras, bekerja dengan menggunakan sumber daya secara optimal, misalnya tenaga, pikiran, dan perasaan dalam menggunakan waktu, bahan, dana dan alat.

Kerja keras, dalam bekerja mempunyai sifat mabuk kerja untuk dapat mencapai sasaran yang ingin dicapai, dapat memanfaatkan waktu yang optimal sehingga kadang-kadang tidak mengenal waktu, jarak, dan kesulitan yang dihadapi, sangat bersemangat untuk meraih keinginannya.

Contoh :

Kerja keras seorang nelayan, setiap hari mereka berangkat untuk belayar tanpa mengenal waktu dan lelah, kadang-kadang kalau cuaca tidak mendukung nelayan tersebut bisa tidak membawa hasil tangkapannya

5. Kerja tuntas

Kerja tuntas artinya kerja yang tidak setengah-tengah dan mampu mengorganisasikan bagian usaha secara terpadu dari awal sampai akhir untuk dapat menghasilkan usahanya secara maksimal.

Hasil penelitian mengemukakan bahwa orang-orang yang sukses sebagian besar karena bekerja keras dan menyenangkan pekerjaannya. Dengan menyenangkan pekerjaannya seseorang akan mempunyai dedikasi yang tinggi dan membuka peluang bagi pengembangan pemikirannya, karena dengan demikian dia akan selalu memutar otak, bagaimana memajukan usaha, menggali kreativitas, menciptakan peluang, menciptakan terobosan, dan lain sebagainya. Oleh karena itu semua harus direncanakan dengan matang. Setelah usaha dijalankan, yang harus diperhatikan adalah manajemen.

Contoh :

Seorang pengusaha konveksi dapat mengorganisasikan usahanya dengan baik mulai dari membuat sarana konveksi, lay out konveksi, peralatan yang dibutuhkan, proses produksi, strategi pemasaran, kemungkinan kerugian sampai mendapatkan hasil yang memuaskan yaitu laba.

Untuk bekerja tuntas wirausaha tidak hanya mengandalkan peranan otak saja, tetapi harus didukung tenaga yang fit. Berikut ini beberapa tips untuk menjaga kondisi tubuh agar tetap memiliki tenaga yang fit untuk dapat bekerja secara tuntas :

1. Makan makanan yang bergizi
2. Istirahat/tidur yang cukup
3. Olah raga
4. Rekreasi
5. Berfikir positif
6. Tidak Merokok

Komitmen tinggi dalam wirausaha

<http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-komitmen-tinggi-dalam-kewirausahaan/>

komitmen tinggi adalah suatu bentuk kesepakatan akan suatu hal yang dibuat oleh seseorang terhadap dirinya sendiri ataupun orang lain yang mana komitmen itu harus jelas, terarah, berorientasi pada kemajuan dan tetap harus dijaga hingga mencapai suatu keberhasilan. (suharyadi dkk: 2007)

komitmen tinggi dalam kewirausahaan adalah suatu komitmen untuk membangun dan memajukan bisnis usahanya sampai berhasil. Komitmen tinggi ditandai dengan:

- Pantang menyerah di segala situasi dan kondisi ekonomi
- Punya kesabaran yang kuat dalam membangun usaha
- Punya semangat yang tahan uji di setiap penderitaan dan tantangan zaman
- Selalu berjuang dan bekerja tanpa mengenal lelah

Adapun pentingnya komitmen tinggi bagi wirausaha antara lain:

- Bisa mendapatkan hasil secara lebih maksimal dengan sumber daya yang minimal (lebih efisien)
- Mampu meningkatkan dan mensukseskan usahanya
- Mampu meningkatkan etos semangat kerja baik bagi diri sendiri maupun bagi bawahannya (karyawannya)

Sikap dan perilaku kerja efisien dan efektif

<http://absenku.com/profesional/membangun-sikap-kerja-efektif-dan-efisien-2/>

Sikap kerja efektif dan efisien sebenarnya mengacu pada aspek manajerial untuk mencapai strategi usaha, target perusahaan, dan taktis bisnis dalam mengelola usaha tersebut. Efektif lebih dinilai sebagai suatu pekerjaan yang bisa diselesaikan tepat waktu dan sesuai dengan rencana yang telah dibuat sebelumnya. Efektif tak hanya bicara soal kuantitas, namun juga kualitas.

Di sisi lain, efisien adalah segala hal yang dikerjakan dengan berdaya guna, atau bisa dikatakan segala pekerjaan dapat diselesaikan dengan tepat, cepat, hemat, dan selamat.

Anda yang saat ini berada dalam posisi top management bisa mengambil peran lebih untuk membangun sikap kerja efektif dan efisien bagi para karyawan. Anda hanya perlu lakukan beberapa hal di bawah ini:

1. Menjadi teliti dalam memandang hal-hal yang membunuh motivasi karyawan
Motivasi menjadi salah satu urat nadi bagi karyawan agar bisa bekerja dengan tepat dan cepat. Matinya motivasi menandakan tak berfungsinya kerja karyawan dengan efektif

dan efisien. Sebagai atasan Anda harus jeli dalam melihat dan mengidentifikasi si “pembunuh” motivasi.

Pembunuh motivasi ini umumnya tak jauh-jauh dari orang-orang yang membawa pengaruh buruk, tidak adanya peluang untuk pengembangan karir secara profesional, gaya manajemen yang tidak memberi kenyamanan pada karyawan, tidak jelasnya visi perusahaan, atau juga perasaan kurang mendapatkan penghargaan.

Bangunlah suasana kerja yang nyaman dan bisa memberikan value pada karyawan. Dengan begitu mereka akan dengan senang hati melakukan segala usaha maksimal untuk mencapai target yang perusahaan inginkan. Sekali lagi, tak ada perusahaan yang sukses jika karyawan merasa tak diayomi dan tak punya motivasi.

2. Buatlah target yang tepat sasaran dan berikan masukan pada karyawan

Meski pada akhirnya target selalu menjadi sesuatu hal yang cukup menantang, namun mayoritas karyawan lebih senang dengan keberadaan target yang tepat. Target membuat mereka memiliki motivasi untuk mencapai sesuatu. Target dan visi yang jelas dan terarah membuat karyawan bisa bekerja lebih efektif dan efisien, karena mereka paham apa yang akan mereka capai, bagaimana mencapainya dan kapan harus mencapainya.

Target kecil harian juga bagus untuk membangun sikap kerja yang efektif dan efisien. Ini akan membuat karyawan belajar mengatur kecepatan kerja mereka dengan benar dalam melakukan tugas untuk memenuhi target.

Sebagai atasan Anda juga harus memberikan masukan. Prestasi karyawan harus diakui dan diberi apresiasi. Begitu pun kesalahan, Anda harus bisa memberi masukan pada mereka saat target tak bisa dicapai.

3. Tetapkan standar dan kembangkan skill karyawan

Mengapa penting untuk menetapkan standar? Agar karyawan tahu, apa yang sebetulnya perusahaan harapkan dari mereka dan tanggung jawab apa saja yang harus mereka emban. Tanpa standar yang jelas pada tanggung jawab karyawan, mereka akan bekerja tanpa tujuan. Sikap kerja yang terbangun pun jauh dari kata efektif apalagi efisien.

Jika karyawan sudah paham apa yang harus mereka kerjakan, kejar dan capai maka berikan juga kesempatan bagi mereka untuk mengembangkan keterampilan. Semakin kemampuan dan keterampilannya membaik, maka makin efektif dan efisien juga kerja mereka. Sebaliknya, karyawan yang merasa tak mendapat kesempatan untuk mengembangkan skill hanya berpikir untuk bekerja secara biasa saja, atau bisa juga memikirkan bagaimana caranya agar bisa secepatnya hengkang dari perusahaan Anda. Padahal sebetulnya dia punya kemampuan yang bagus.

4. Manfaatkan teknologi dalam bekerja

Penting untuk melibatkan teknologi dalam bekerja. Terkadang ada hal-hal yang hanya bisa dilakukan oleh manusia, namun ada juga yang bisa dilakukan lebih cepat, efektif dan efisien ketika dilakukan oleh teknologi. Seperti misalnya pengaturan dan pengelolaan data karyawan. Akan cukup ribet dan tak efisien jika semua data karyawan diolah manual oleh manusia. Sudah pasti hal ini akan memakan banyak waktu, boros tenaga dan biaya serta tingkat keakuratan pun patut dipertanyakan.

TUGAS

Tugas Individu

Carilah satu artikel mengenai profil atau kisah sukses seorang wirausaha. Analisislah artikel tersebut, dan tuliskan sifat dan karakteristik yang menjadikan mereka sukses.

Tugas Unjuk Kerja

Peserta didik dibagi dalam beberapa kelompok yang terdiri dari 5 orang setiap kelompok. Kemudian carilah salah satu wirausaha sukses di lingkungan sekitar. Lakukan wawancara mengenai sejarah berdirinya usaha tersebut, jenis usaha, pengelolaannya, maupun halangan yang dihadapi serta usaha yang dilakukan untuk mengatasi hambatan tersebut. Simpulkan mengenai karakter apa saja yang dapat dijadikan teladan sehingga bisa mempertahankan usahanya. Hasil wawancara kemudian dipresentasikan di depan kelas.

RANGKUMAN**Wirausaha**

Didefinisikan sebagai orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan

Kewirausahaan

kewirausahaan (Entrepreneurship) merupakan sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan didalam kegiatan usahanya.

Tujuan Kewirausahaan

Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas

Mewujudkan kemampuan dan kemantapan para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat

Membudayakan semangat,sikap,perilaku dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat yang mampu,andal, dan unggul

Menumbuhkan kesadaran kewirausahaan yang tangguh dan kuat

Manfaat Kewirausahaan

Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran

Memberi contoh bagaimana harus bekerja keras,tekun, dan mempunyai pribadi yang patut diteladani

Berusaha mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri,disiplin,tekun,dan jujur dalam menghadapi pekerjaan

Berusaha mendidik para karyawan agar bhidup secara efisien,tidak berfoya-foya dan tidak boros

Ruang Lingkup Kewirausahaan

- Lapangan agraris
- Lapangan perikanan
- Lapangan peternakan
- Lapangan perindustrian dan kerajinan
- Lapangan pertambangan dan energi
- Lapangan perdagangan
- Lapangan pemberi jasa

Faktor yang mempengaruhi pemilihan bidang usaha

Faktor ekonomi

Jenis usaha yang dipilih, modal, bahan mentah, tenaga kerja,

Faktor non ekonomi

Tingkat sosial masyarakat, produk, lingkungan, alam, kondisi sosial politik dan hukum, kebijakan pemerintah

Ketrampilan yang harus dimiliki wirausaha

Ketrampilan dasar

Memiliki mental spiritual yang tinggi dan kepribadian unggul, pandai berinisiatif, dapat mengkoordinasikan kegiatan usaha

Ketrampilan khusus

Ketrampilan konsep, ketrampilan teknik, *human skill*

Sikap dan karakter wirausaha :Kerja keras, Disiplin, Realistis, Mandiri, Prestatif, Komitmen tinggi, Jujur

Faktor keberhasilan wirausaha

Keberhasilan :Komitmen, Motivasi, Kejujuran, Kesehatan, Mengambil resiko, Kemampuan dalam membuat keputusan, Keadaan keluarga, Ketrampilan mengelola usaha,

Ketrampilan teknis, Pengetahuan tentang jenis usaha

Faktor kegagalan dalam wirausaha : Diabaikan oleh pemiliknya, Kecurangan dan pencurian, Kurang skill dan ahli dalam modal, Pengalaman tidak seimbang, Masalah pemasaran, Manajer kurang kompeten, Pengeluaran biaya tinggi, Lokasi usaha kurang strategis, Bencana alam, Persediaan dan peralatan yang berlebihan

EVALUASI**Soal Pilihan Ganda**

1. Kata usaha yang dapat berarti
 - A. Kegiatan atau upaya
 - B. Kegiatan bisnis yang komersial
 - C. Kegiatan nonbisnis dan komersial
 - D. Kegiatan untuk mencari keuntungan
 - E. Kegiatan bisnis yang komersial maupun bisnis yang nonkomersial
2. Keuntungan yang dapat diperoleh dengan menjadi seorang wirausaha diantaranya yaitu ...
 - A. Meningkatkan status social
 - B. Mempunyai anak buah sendiri
 - C. Dapat belajar dari pengalaman
 - D. Mampu bergaul dan bersifat luwes
 - E. Terbuka kesempatan menjadi terkenal
3. Yang termasuk tujuan kewirausahaan yaitu ...
 - A. Tidak konsumtif dan boros
 - B. Menjadi contoh anggota masyarakat
 - C. Para pengusaha kecil penghasil uang
 - D. Meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas
 - E. Kemampuan bekerja secara tekun, teliti, dan produktif
4. Syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi seorang wirausaha yaitu...
 - A. Mempunyai modal yang sangat besar
 - B. Mempunyai rekan kerja yang banyak dan terpercaya
 - C. Berani menghadapi segala resiko yang akan menimpanya
 - D. Bersedia bekerja keras dan bergantung jawab atas pekerjaannya
 - E. Mampu bersaing dengan orang lain yang bergerak di bidang yang sama

5. Sifat atau tingkah laku khas yang dimiliki seorang wirausaha untuk membedakan dengan orang lain, yaitu ...
 - A. Sikap wirausaha
 - B. Perilaku wirausaha
 - C. Karakteristik wirausaha
 - D. Modal dasar kewirausahaan
 - E. Keterampilan yang harus dimiliki oleh para wirausaha
6. Melakukan segala sesuatu berdasarkan kemampuan dan kekuatan sendiri melalui pembuatan program sampai pelaksanaan oleh wirausaha yaitu ...
 - A. Teliti
 - B. Mandiri
 - C. Mengetahui potensi diri
 - D. Manajemen yang baik
 - E. Berpedoman pada program
7. Menumbuhkan sikap mental yang positif dapat dilakukan dengan cara ...
 - A. Banyak pertimbangan
 - B. Mengandalkan insting
 - C. Selalu berpikir ke masa lalu
 - D. Percaya pada kemampuan sendiri
 - E. Selalu memikirkan hal – hal yang negative
8. Berikut ini merupakan hal – hal yang benar mengenai kewirausahaan adalah...
 - A. Keturunan konglomerat
 - B. Harus berpendidikan tinggi
 - C. Harus berpenampilan cantik dan menawan
 - D. Kewirausahaan memerlukan modal yang besar
 - E. Tujuan utama pendidikan kewirausahaan adalah menempa kepribadian

9. Orang – orang yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses karakteristiknya yaitu ...
- A. *Devotion*
 - B. *Distribute*
 - C. *Dedication*
 - D. *Decisiveness*
 - E. *Determination*
10. Rasa percaya pada diri sendiri menumbuhkan sikap ...
- A. Kemandirian
 - B. Sombong dan angkuh
 - C. Keberanian yang terlalu tinggi
 - D. Menganggap dirinya selalu benar
 - E. Tidak mau menerima bantuan orang lain

Soal Uraian

1. Apa yang dimaksud dengan *entrepreneurship*?
2. Karakteristik apa saja yang bisa mendukung seseorang bermental wirausaha?
3. Sebutkan manfaat adanya seorang wirausaha!
4. Mengapa wirausaha mengalami kalah bersaing dalam menjalankan usahanya?
5. Hal apa saja yang menyebabkan pelaku bisnis mengalami kegagalan?

Bab 2

Menganalisis Peluang Usaha

Kompetensi Inti

- KI 3** Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Tata Boga pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
- KI 4**
- Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Tata Boga. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.
 - Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.
 - Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di

sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar

3.2 Menganalisis peluang usaha produk barang atau jasa

4.2 Menentukan Peluang usaha produk barang atau jasa

Indikator

3.2.1 Menganalisis peluang usaha produk barang atau jasa dengan benar

3.2.2 Mengkategorikan peluang usaha produk barang / jasa dengan benar

3.2.3 Peserta didik mampu faktor keberhasilan dan kegagalan wirausaha secara bertanggungjawab dan tepa

4.2.1 Mendemonstrasikan produk barang atau jasa yang dapat dijadikan peluang usaha

4.2.2 Menunjukkan produk barang/jasa yang dapat dijadikan peluang usaha

4.2.3 Mencipta produk barang/jasa yang dapat dijadikan peluang usaha

Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi materi KD. 3.2 dan 4.2 dengan tema peluang usaha produk barang/jasa diharapkan :

1. Peserta didik mampu menganalisis peluang usaha produk barang / jasa dengan benar
2. Peserta didik mampu mengkategorikan peluang usaha produk barang/jasa dengan benar
3. Peserta didik mampu menentukan peluang usaha produk barang/jasa dengan benar
4. Peserta didik mampu mendemonstrasikan produk barang/jasa yang dapat dijadikan peluang usaha dengan benar
5. Peserta didik mampu menyempurnakan produk barang/jasa yang dapat dijadikan peluang usaha dengan tepat
6. Peserta didik mampu menciptakan produk barang/jasa yang dapat dijadikan peluang usaha dengan benar

Uraian Materi

Peluang Usaha

Seseorang yang ingin berhasil dalam dunia usaha yang baru akan dimasukinya, pertama-tama orang tersebut harus melakukan observasi dan mencari informasi ke dunia luar tentang bisnis yang akan digelutinya. Sehingga orang tersebut akan pandai membaca peluang usaha dengan berbagai macam bidang. Misalnya bidang jasa, perikanan, perkebunan, pertanian dan perdagangan. Hal itu sudah mewakili apabila seseorang mampu mengklasifikasikannya secara nyata dan mencoba untuk mengkreatifkan ide-idenya untuk membuka usaha baru

A. Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha ialah kesempatan yang ada untuk bisa dimanfaatkan dalam memperoleh sebuah keuntungan bagi seorang wirausahawan.

Banyak peluang yang disia-siakan sehingga berlalu begitu saja karena tidak semua orang dapat melihat peluang dan yang melihatpun belum tentu berani memanfaatkan peluang tersebut. Hanya seorang wirausahawan yang dapat berfikir kreatif serta berani mengambil resiko itulah yang dengan tanggap dan cepat memanfaatkan peluang.

Peluang usaha yang ada di lapangan sangat banyak sekali semua itu tergantung cara kita mengidentifikasinya. Ada pula peluang yang sebenarnya ada didepan mata kita tetapi karena takut beresiko maka peluang tersebut diabaikan. Bahkan sesuatu yang buruk/tidak menyenangkanpun bisa jadi peluang usaha. Apabila kita mencoba untuk menyikapinya/memanfaatkannya kemungkinan keberuntungan akan bisa berpihak kepada kita asalkan kita punya rasa percaya diri dan keyakinan yang kuat bahwa semua itu bisa dijalankan dengan daya kreatif kita.

B. Sumber – sumber Peluang Usaha

Seorang wirausaha harus jeli melihat peluang mana yang dapat menghasilkan keuntungan sumber-sumber peluang tersebut dapat bersumber dan banyak hal, baik yang ada dalam diri (internal) maupun luar diri (eksternal). Berikut adalah sumber-sumber peluang usaha yang dapat dimanfaatkan.

1) Peluang Internal

Bagi orang yang kreatif apapun bisa dijadikan peluang usaha, termasuk hal-hal yang ada dalam dirinya apa yang sudah ada di dalam diri kita. Mungkin bagi sebagian orang hal tersebut tidak terpikirkan, bagi seorang wirausaha justru peluang yang ada dalam dirinya bisa menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Berikut adalah peluang usaha yang terdapat di dalam diri kita

a) Hobi

Rasanya hampir semua orang memiliki hobi. Masing – masing orang memiliki hobi yang berbeda, orang kreatif hobi bisa dijadikan peluang usaha yang menjadi sumber penghasilan. Bahkan, wirausaha yang memulai usahanya dari sekedar hobi dan akhirnya menjadikannya seorang sukses.

Contoh :

- hobi memasak dapat memunculkan usaha kuliner
- hobi membuat kue, bisa mengembangkan hobi tersebut dengan menawarkan produk kuenya kepada lingkungan terdekat terlebih dahulu.

b) Keahlian

Selain hobi, keahlian yang dimiliki seseorang dapat juga menjadi sebuah peluang usaha. Mungkin bagi sebagian orang hal tersebut tidak terpikirkan. Padahal, keahlian yang dimiliki seseorang berpeluang untuk dikembangkan menjadi usaha. Misalnya, keahlian menulis, keahlian berbahasa asing, keahlian menjahit dan masih banyak yang lainnya.

Bagi yang memiliki keahlian tertentu , hal tersebut dapat dikembangkan menjadi peluang usaha. Yang terpenting ada tekad kuat dan keinginan untuk mencoba. Misalnya, seseorang yang terampil memasak ia akan bisa mengembangkan keahliannya dengan membukan usaha warung makan, kemudian saat modal usaha bertambah tidak menutup kemungkinan untuk membuat usaha restoran. Tentunya, dengan ketekunan dan kerja keras, kreativitas dan kesabaran sebuahpeluang usaha dapat berkembang menjadi usaha yang sukses.

c) Latar Belakang Pendidikan dan Pengetahuan

Pendidikan dan pengetahuan yang diperoleh seseorang bisa dijadikan peluang usaha. Namun, bukan hanya latar belakang pendidikan dan pengetahuan saja, tetapi dibutuhkan pola kreativitas dan kemauan yang kuat untuk memulai mengembangkan peluang usaha latar belakang

pendidikan dan pengetahuan sangat potensial untuk dijadikan peluang usaha. Mengapa demikian? Karena ilmu yang sudah dikuasai dapat menunjang usaha agar lebih berkembang. Para ahli kewirausahaan sering kali memasyarakatkan memilih jenis usaha atau produk yang kita kuasai. Hal ini penting karena dengan menguasai ilmu yang akan dijalankan, maka usaha pun akan lebih berkembang.

Seorang wirausaha yang menggeluti usahanya dengan latar belakang pendidikan dan pengetahuan yang sangat ia kuasai, maka akan memudahkan usaha yang akan dijalankan. Contohnya, seorang lulusan SMK jurusan pariwisata, maka pendidikan dan pengetahuan yang sudah dimilikinya di bangku sekolah bisa dijadikan peluang usaha di bidang pariwisata, seperti membuka jasa travel. Contoh lainnya seorang lulusan SMK jurusan Tata Boga, maka ia pun bisa mengembangkan ilmunya dengan membuat usaha jasa catering.

d) Pengalaman

Pengalaman merupakan guru yang sangat berharga. Salah satunya pengalaman yang dijadikan peluang usaha, yaitu pengalaman saat melakukan perjalanan atau *travelling*. Pada saat ini kita melakukan perjalanan wisata, banyak hal-hal unik yang mungkin kita alami. Begitu pula dengan makanan khas daerah yang kita kunjungi. Dari berbagai pengalaman tersebut, sebenarnya bisa dijadikan peluang usaha. Misalnya, membuat tulisan tentang perjalanan *travelling*, membuka agen travel, atau bisa juga membuka usaha aneka oleh-oleh.

2) Peluang eksternal

Peluang eksternal merupakan peluang yang terdapat di luar diri calon wirausaha. Peluang ini bisa bersumber dari berbagai hal, antara lain sebagai berikut :

a. Lingkungan keluarga

Lingkungan keluarga dapat mempengaruhi jiwa bisnis seseorang, misalnya, orang yang lahir dalam lingkungan sekeluarga yang menggeluti

dunia usaha, maka kemungkinan besar ia pun akan terpicu untuk menjadi seorang wirausaha, akan terbiasa mendengar kesulitan-kesulitan bisnis yang diceritakan oleh orang tuanya. Hal tersebut dapat menempa dirinya dan dapat mendatangkan ide baru agar usahanya lebih berkembang.

b. Lingkungan rumah

Lingkungan tempat tinggal terkadang bisa juga dijadikan peluang usaha, asalkan kita jeli mengamati peluang yang dapat menghasilkan uang. Misalnya, di lingkungan tempat tinggal banyak pabrik, maka peluang usaha yang bisa dipilih, antara lain membuka kos-kosan, membuka usaha catering, membuka warung makan, membuka counter hp dan pulsa.

c. Peluang usaha dari perubahan yang terjadi

Kehidupan manusia akan terus berjalan sesuai zaman. Perubahan yang terjadi dapat disebabkan oleh berbagai faktor. Misalnya perubahan lingkungan, perubahan gaya hidup, perubahan tingkat kebutuhan, perubahan teknologi dan komunikasi, hingga perubahan musim. Hal tersebut tentu akan berpengaruh pula pada kebutuhan manusia. Bagi yang kreatif kondisi tersebut dapat dijadikan peluang usaha. Contohnya, saat ini banyak permintaan busana muslimah dengan hijab beraneka corak. Bagi wirausaha yang kreatif hal tersebut bisa dijadikan peluang usaha untuk menciptakan aneka busana muslimah lengkap dengan hijab sesuai syar'i

d. Peluang dari konsumen

Ada kalanya peluang usaha datang justru dari konsumen. Biasanya konsumen selalu menyuarakan keinginan-keinginan mereka, seperti permintaan khusus, saran-saran agar produk yang mereka gunakan lebih berkualitas, harapan mereka agar produk atau jasa yang digunakan bisa lebih baik, bahkan keluhan-keluhan mereka pun bisa menjadi peluang usaha.

Dari saran-saran ataupun permintaan khusus dari konsumen bagi seorang wirausaha kreatif dapat menjadi peluang usaha baru. Misalnya, wirausaha

yang bergelut di bidang patiseri, lalu ada permintaan khusus dari konsumen agar produk yang sudah ada lebih variatif rasanya, hal ini seperti bisa menjadi peluang usaha.

e. Peluang dari gagasan orang lain

Terkadang gagasan dari teman atau kerabat, bahkan orang yang baru kita kenalpun dapat menjadi peluang usaha. Bagi orang yang kreatif terkadang obrolan bisa ataupun keluhan seseorang terhadap suatu produk memantik idenya menjadi peluang usaha. Oleh sebab itu, perlu juga sering menjadi pendengar yang baik, karena hal itu bisa juga menjadi ide terbukanya suatu peluang usaha. Apalagi jika gagasan yang dicetuskan teman ngobrol kita adalah gagasan yang orisinil, hal itu akan memunculkan sebuah peluang usaha baru.

f. Peluang dari informasi yang diperoleh

Era globalisasi ditandai dengan meningkatnya kecepatan informasi dari berbagai belahan dunia. Adanya kemudahan dan kecepatan informasi yang kita peroleh dapat pula dijadikan peluang usaha. Agar kita bisa menangkap peluang usaha, kita harus bisa mengikuti arus informasi dengan tepat dan efektif. Lalu, informasi apa saja yang bisa membuka peluang usaha kita? Berikut ini penjelasannya.

1) Informasi mengenai berbagai produk yang sedang digandrungi masyarakat

Kita harus jeli dengan informasi tersebut, dan tindaklanjuti dengan cara menyediakan produk tersebut, atau menjadi penghubung atas ketersediaannya produk tersebut. apalagi saat ini berjualan online sedang digandrungi jadi kita bisa melakukannya dengan cara tersebut untuk memudahkannya.

2) Informasi yang mengenai kebutuhan produk di suatu tempat yang ternyata di tempat tersebut harganya sangat mahal. Informasi ini dapat menjadi peluang usaha yang baik. Kita bisa mengambil peluang ini

untuk menyediakan produk yang sama dengan harga yang lebih murah.

- 3) Informasi mengenai kebutuhan produk tertentu. Informasi ini juga dapat menjadi peluang usaha agar kita siap memenuhi kebutuhan produk yang banyak diminta masyarakat.

C. Ciri – Ciri Peluang Usaha

Peluang usaha yang baik akan memiliki ciri-ciri tertentu. Hal ini penting kita ketahui agar usaha yang akan dijalankan menjadi lebih baik. Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik :

a) Bersifat orisinal

Bersifat orisinal artinya usaha tersebut benar-benar asli berdasarkan ide atau gagasan asli wirausaha yang bersangkutan. Usaha yang orisinal atau asli atas ide sendiri belum ada orang yang menjalankan usahanya tersebut biasanya akan lebih baik, karena belum ada saingan.

Contohnya, produk The Kucel merupakan produk asli wirausaha asli serang, belum ada yang memulai usaha ini sebelumnya. Produk ini dijual oleh beberapa mahasiswa didik Untirta dengan cara online dan juga antar langsung bayar ditempat. Keaslian ide usaha tersebut merupakan peluang usaha yang baik.

b) Bersifat menjangkau ke depan

Salah satu ciri peluang usaha yang baik adalah dapat menjangkau kedepan. Artinya, peluang usaha tersebut dapat mengantisipasi perubahan, persaingan, kebutuhan pasar di masa yang akan datang. Misalnya seorang wirausaha membuka usaha di bidang makanan. Ia harus mengetahui bahwa makanan yang diproduksinya mampu bersaing, dan diminati konsumen hingga waktu yang tak terbatas. Dengan demikian, usahanya akan berkembang dan tidak terlupakan oleh perubahan zaman.

c) Bersifat kreatif dan inovatif

Ciri peluang usaha yang baik harus kreatif dan inovatif. Artinya peluang usaha tersebut berbeda dari yang lainnya. Dan dapat memenuhi keinginan masyarakat. Seorang wirausaha harus memiliki ide yang kreatif, artinya ini harus mampu mencipta atau menawarkan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada. Selain itu, peluang usaha yang baik harus bersifat inovatif, artinya peluang tersebut merupakan hal-hal yang bersifat asli, memiliki fungsi khas seseorang wirausaha.

d) Kelayakan usaha sudah teruji

Salah satu ciri peluang usaha yang baik, yaitu kelayakan usanya sudah teruji, sehingga dapat dilakukan uji coba di pasaran. Kelayakan usaha ini sangat diperlukan karena akan menjadi acuan bagi wirausaha apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat dan keuntungan atau tidak.

D. Unsur-Unsur dalam Peluang Usaha

Peluang usaha terjadi akibat adanya keterkaitan berbagai macam unsur. Unsur- unsur dalam peluang usaha ini harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Berikut adalah unsur-unsur yang dapat membuat seseorang sukses dalam menekuni peluang usaha yang sudah mereka lihat sebelumnya :

1) Pengamatan Pasar

Pengamatan pasar merupakan tindakan atau kegiatan untuk mencari dan memperoleh informasi mengenai berbagai hal berkaitan dengan produk atau jasa, seperti produk atau jasa apa yang diminati pasar kapan produk atau jasa tersebut diperlukan, berapa jumlah yang diperlukan, bagaimana suasana persaingan dalam usaha, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan pasar, termasuk trend pasar apa yang paling banyak peminatnya.

Pengamatan pasar ini perlu dilakukan oleh wirausaha yang akan menggeluti sebuah usaha, karena sangat berguna bagi panjang atau tidaknya umur usaha yang akan digeluti dan juga untuk menentukan perencanaan, serta strategis

pasar yang akan dilakukan. Selain itu pengamatan terhadap produk atau jasa juga adalah hal terpenting yang harus dilakukan oleh seorang wirausahawan agar kekurangan pada produk atau jasa yang dihasilkan dapat diperbaiki.

2) Membuat inovasi baru

Salah satu cara agar usaha kita berhasil, yaitu membuat inovasi baru. Inovasi merupakan pengembangan suatu ide untuk membuat produk baru ataupun varians baru yang berbeda dari produk yang sudah ada sebelumnya. Hal ini sangat bermanfaat agar konsumen tidak bosan dan tidak monoton. Dengan inovasi baru dapat membuat konsumen lebih antusias dan tidak membuat mereka jenuh.

Inovasi baru dapat menjadikan usaha kita lebih kompetitif dan leboh segar. Selain itu, inovasi baru harus disesuaikan dengan kemajuan teknologi yang ada usaha yang dijalankan tetap mengikuti arus zaman.

3) Sesuai keahlian

Salah satu unsur peluang usaha yang harus diperhatikan, yaitu sesuai keahlian. Artinya, jika seseorang memulai usaha berdasarkan keahliannya, maka kecenderungan untuk suksesnya lebih besar. Hal ini dikarenakan orang tersebut lebih menguasai usaha yang akan dijalkannya. Misalnya, seorang ahli tata boga menjalankan usahanya sesuai keahliannya, maka ia akan lebih berhasil dibandingkan dengan orang yang tidak menguasai itu.

4) Memanfaatkan jaringan bisnis

Hal yang juga penting diperhatikan dalam melihat peluang usaha, yaitu adanya jaringan bisnis. Jaringan bisnis sangat dibutuhkan dalam berwirausaha, karena dengan jaringan bisnis tersebut, maka akan menambah relasi dan koneksi untuk memperluas pasar usaha. Dengan relasi yang banyak, maka kita akan lebih luas lagi memasarkan produk atau jasa kita. Contohnya, seorang wirausaha yang bergerak dibidang tata boga, ia membutuhkan relasi yang luas untuk membeli produknya. Mulai dari promosi dari mulut ke mulut antarteman, maka dengan relasi yang luas, ia pun dapat

memasarkan produk tersebut dengan mudah. Membuat jaringan bisnis yang luas akan memperkuat usaha yang dijalankan.

5) Memanfaatkan produk dari perusahaan lain

Terkadang seorang wirausaha membutuhkan produk atau jasa dari perusahaan lainnya. Contohnya seorang wirausaha tas *deoupage* membutuhkan pengrajin tas pandan sebagai bahan tas yang akan ia *deoupage*. Pemanfaatan produk dari pengrajin tersebut mutlak diperlukan, karena ia tidak bisa membuat tasnya anyaman pandan. Jadi, kerjasama antara wirausaha *decoupage* dengan wirausaha tas pandan sangat dibutuhkan.

Dari berbagai usaha yang akan atau sedang dijalankan tentu tidak lepas dari adanya resiko usaha. Untuk itu, selain mempelajari peluang usaha kita juga harus mempelajari resiko usaha dan cara mengatasinya :

E. Resiko Usaha

Resiko usaha merupakan naik turunnya usaha yang terjadi karena adanya ketidakpastian. Resiko usaha yang terberat adalah kerugian atau kebangkrutan, akibat melesetnya pencapaian target yang ditetapkan.

Ada berbagai cara yang digunakan untuk mengurangi resiko usaha. Salah satu dengan ikut asuransi. Saat perusahaan membeli asuransi resiko usaha dipindahkan ke perusahaan asuransi dengan membayar premi. Meskipun demikian, asuransi memiliki beberapa kelemahan yang perlu dipertimbangkan sudah selayaknya, seseorang wirausaha memikirkan resiko yang dihadapi dan cara untuk menanggulangi resiko tersebut. Resiko usaha dapat diperkecil dengan mempertajam asumsi – asumsi dan melakukan evaluasi saat usaha tengah berjalan.

Macam-macam resiko usaha

Ada beberapa macam resiko usaha, menurut sifatnya, resiko terbagi menjadi beberapa macam, yaitu sebagai berikut :

a. Resiko murni

Resiko murni, yaitu resiko yang diakibatkan oleh hal-hal yang bukan disengaja, dan bukan akibat kesalahan pemilik usaha, karena kejadiannya di luar jangkauan wirausahawan. Artinya, kerugian yang dialami wirausaha bisa permanen, tapi bisa juga hanya sementara waktu.

Contohnya, sebuah penginapan mengalami kebakaran hingga menghancurkan penginapan tersebut. hal ini membuat kerugian pada pemilik penginapan. Namun, apabila suatu saat sang pemilik penginapan membangun kembali penginapannya hingga beroperasi kembali, maka kerugian tersebut hanya untuk sementara waktu. Contoh lainnya terjadinya bencana alam, dan pencurian.

b. Resiko Spekulatif

Resiko spekulatif adalah resiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan agar memberikan keuntungan bagi pihak tertentu. Resiko spekulatif ini bisa menimbulkan dua peluang, yaitu peluang kerugian dan juga peluang keuntungan. Contohnya : wirausaha membeli saham di bursa efek. Contoh lainnya hutang piutang dan berdagangan berjangka.

c. Resiko fundamental

Resiko fundamental adalah resiko yang penyebabnya tidak dapat dilimpahkan kepada seseorang dan menderita cukup banyak. Resiko ini bisa terjadi karena sifat masyarakat tempat kita hidup, dan bisa juga akibat peristiwa-peristiwa di luar kehendak manusia, seperti banjir, angin topan, dan bencana alam lainnya.

Langkah-langkah mengidentifikasi resiko usaha

Wirausahawan harusnya mengidentifikasi terlebih dahulu resiko yang akan timbul dari usaha tersebut. Ada banyak cara dalam mengidentifikasi resiko usaha. Semua upaya tersebut menjadi faktor yang dapat membantu kita dalam mengembangkan usaha. Adapun upaya-upaya yang dapat dilakukan dalam mengidentifikasi resiko usaha, sebagai berikut :

a) Identifikasi (buat daftar) setiap resiko yang mungkin terjadi

- b) Lakukan analisis dan rangking atau urutkan sesuai dengan besarnya dampak kerugian yang akan ditimbulkannya.
- c) Tentukan upaya – upaya untuk mengatasinya sesuai dengan urutan yang ada
- d) Lakukan upaya tersebut sesuai pilihan skenario yang telah dibuat
- e) Lakukan evaluasi

F. Bidang Usaha dan Jenis-jenis Badan Usaha

Perlu perjuangan dan ketekunan dalam menerjemahkan mimpi besar ke dalam tindakan nyata. Berikut ada beberapa contoh bidang usaha yang menjadi pilihan para pemula atau wirausahawan baru adalah.

1. Usaha di bidang makanan atau kuliner
2. Usaha pakaian dan perhiasan
3. Usaha yang terkait dengan tempat tinggal
4. Usaha pendidikan
5. Usaha yang terkait dengan rekreasi
6. Usaha pendukung atau mempermudah orang lain menjalankan usaha.

Jenis usaha yang dapat dimasuki oleh para wirausahawan: Pertanian, Pertambangan, Pabrikasi, Konstruksi, Perdagangan, Jasa Keuangan, Jasa perorangan, Jasa pendidikan, Jasa Transportasi & Jasa Pariwisata.

Setelah menemukan ide, lalu menentukan bidang dan jenis usaha yang akan dipilih, langkah selanjutnya adalah menentukan bentuk kepemilikan usaha. Berbagai organisasi bisnis memiliki keuntungan dan kerugian masing-masing. Apabila kita ingin mendirikan suatu unit bisnis, maka kita akan memilih bentuk yang paling sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan yang dimiliki. Beberapa pertimbangan yang harus dilakukan sebelum mendirikan organisasi bisnis adalah:

1. Kebutuhan modal: seberapa banyak jumlah dana yang dibutuhkan untuk mendirikan sebuah usaha.
2. Resiko : memperhitungkan resiko yang akan terjadi, semua diarahkan untuk mendukung kegiatan bisnis.

3. Pengawasan: kemampuan pemilik usaha dalam melakukan pengawasan aktivitas bisnisnya.
4. Kemampuan manajerial: keahlian yang harus dimiliki untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengawasi usaha.
5. Kebutuhan waktu: memiliki cukup waktu untuk mengoperasikan usaha dan mengarahkan para karyawannya.
6. Pajak: pembayaran pajak yang harus dipenuhi sebagai konsekuensi menjalankan suatu kegiatan bisnis.

G. Penyebab kegagalan dan keberhasilan sebuah usaha

Dengan mengetahui faktor keberhasilan dan kegagalan usaha, maka calon pengusaha dapat membuat suatu rencana untuk mengantisipasi dan menindaklanjuti apabila terjadi hal-hal yang diluar perencanaan awal.

Pada dasarnya keberhasilan maupun kegalan berwirausaha sangat tergantung pada kemampuan pribadi wirausaha itu sendiri. Meskipun demikian ada faktor-faktor lainnya yang harus diketahui wirausaha agar usaha yang dijalankannya berhasil. Menurut W. Keith Schilit, ada 8 hal yang membuat usaha meraih kesuksesan, yaitu sebagai berikut :

- a. Peluang pasar yang baik
- b. Keunggulan persaingan
- c. Kualitas barang atau jasa
- d. Inovasi yang berproses
- e. Dasar budaya perusahaan
- f. Menghargai pelanggan dan pegawai
- g. Manajemen yang berkualitas
- h. Dukungan modal yang kuat

Factor-faktor keberhasilan usaha dapat diidentifikasi sebagai berikut :

- a. Factor manusia, karena maju mundurnya suatu usaha bergantung pada manusianya

- b. Factor keuangan diperlukan untuk operasional perusahaan seperti produksi, pemasaran, distribusi atau tenaga kerja
- c. Factor permodalan, sumber modal bisa dari sendiri atau asing
- d. Factor organisasi berfungsi untuk menetapkan kegiatan yang harus dilaksanakan dan mengelompokkan kegiatan sesuai dengan tugas yang harus dilaksanakan agar tujuan dapat tercapai
- e. Factor perencanaan berfungsi merumuskan dan menentukan tujuan usaha yang diharapkan untuk kemudian dituangkan kedalam sasaran
- f. Factor mengatur bisnis adalah fungsi manajemen yang baik dalam pengaturan kegiatannya
- g. Factor pajak dan asuransi turut dalam pembangunan pemerintah dan mengasuransikan perusahaan serta karyawannya
- h. Faktor fasilitas pemerintah memberikan kemudahan dalam mengurus izin usaha yang diperlukan oleh wirausahawan

Adapun faktor-faktor yang dapat memicu kegagalan dalam menjalankan usaha, antara lain sebagai berikut :

- a. Tidak memiliki kompetensi manajerial
Seorang wirausaha tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam menjalankan usaha. Hal ini menjadi faktor penyebab utama.
- b. Gagal dalam perencanaan
Seorang wirausaha tidak mampu membuat perencanaan yang matang, padahal perencanaan merupakan titik awal sebuah usaha, sehingga apabila perencanaan gagal akan sulit melakukan pelaksanaan.
- c. Kegagalan melakukan riset pasar
Seorang wirausaha tidak mampu melakukan riset pasar dengan baik, sehingga meleset dari target yang ditetapkan.
- d. Bersikap pasif
Seorang wirausaha tidak aktif melakukan kegiatan yang seharusnya dilakukan, seperti akan mempromosikan barang atau jasa dan akan

menjemput bola. Sikap pasif apalagi malas dapat membuat kegagalan dalam berwirausaha.

e. Miskin memanage waktu

Hal ini juga dapat menyebabkan kegagalan berwirausaha. Seorang wirausaha yang baik, harus dapat mengelola waktunya dengan baik demi kelangsungan usahanya.

f. Tidak bisa mengelola keuangan

Bagi seorang wirausaha kemampuan mengelola keuangan sangat diperlukan. Seorang wirasusaha harus memiliki kemampuan mengelola aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan dan dapat mengikuti filosofi 80 persen untuk usaha, 20 persen untuk kebutuhan sendiri.

g. Menghabiskan terlalu banyak modal

Hal ini juga dapat membuat usaha yang dijalankan mengalami kebangkrutan.

H. Analisis Peluang Usaha

Analisis peluang usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah sebagai penyelidikan terhadap suatu peristiwa atau pemecahan terhadap suatu masalah yang dimulai dengan dugaan ajan kebenarannya.

Analisis peluang usaha dapat diartikan sebagai cara meneliti atau mengidentifikasi sebuah peluang usaha dilihat dan berbagai aspek agar usaha yang dijalankan berhasil sesuai target yang diharapkan. Untuk itu, seorang wirausahaharus melakukan langkah-langkah nyata dalam menganalisisi peluang usaha yang akan dijalankannya.

Berikut ini langkah-langkah yang harus dilakukan seorang wirusaha :

1. Meneliti berapa luas usaha yang akan dilakukan
2. Memilih bentuk usaha apa yang akan dilakukannya, dalam langkah ini, seorang wirausahapun harus sudah menyiapkan berbagai surat izin usaha
3. Memilih jenis usaha apa yang akan ditekuninya, langkah ini dapat dilakukan dengan membuat sketsa usaha yang ditekuninya, penyediaan modal usaha, tenaga kerja, bahan baku, termasuk menetapkan lokasi usaha

4. Mencemari berbagai informasi yang diterima olehnya, termasuk melihat peluang pasar dan saingan dalam bidang usaha yang sejenis.
5. Mengamati ada tidaknya peta peluang usaha yang menguntungkan, termasuk mencari mitra usaha.

Selain melakukan langkah-langkah tersebut wirausaha bisa melakukan analisis peluang usaha dengan menggunakan metode SWOT. Analisis SWOT merupakan salah satu teknik analisis untuk mengkaji proses bisnis dalam suatu organisasi secara keseluruhan. Untuk mengkaji suatu organisasi perlu dilakukan analisis dengan melihat faktor internal dan faktor eksternal.

Analisis SWOT menggabungkan kedua faktor tersebut, yaitu faktor internal terdiri dari S (*strength*) yang berarti kekuatan, dan W (*Weakness*) yang berarti kelemahan. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari O (*Opportunity*) yang berarti peluang, dan T (*Threat*) yang berarti ancaman.

Contoh menganalisis SWOT :

Faktor internal	Faktor Eksternal
S (<i>Strength</i>)	O (<i>Opportunity</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya keuangan yang memadai dan pekerja yang kompeten 2. Sedikitnya persaingan pasar yang sama 3. Pembangunan bangunan ritel yang baik karena didukung oleh modal yang baik pula 4. Mampu menjangkau konsumen dalam skala besar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan program-program percepatan pembangunan melalui <i>franchise</i> 2. Apakah banyak lembaga-lembaga yang siap bekerjasama 3. Melakukan diversifikasi program kegiatan (mengembangkan program yang berbeda dari yang sudah ada)
W (<i>Weakness</i>)	T (<i>Threat</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang memiliki arah perencanaan strategi yang jelas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan organisasi lamban 2. Intervensi negatif terhadap proses

2. Penggunaan fasilitas retail yang kurang memadai	pembangunan organisasi bisnis baru
3. Tidak mempunyai kompetensi manajerial yang baik	maoun operasional organisasi bisnis baru
4. Pelayanan informasi yang masih kurang	3. Ketidakpercayaan pasar terhadap organisasi
5. Penataan barang yang buruk	4. Munculnya organsisasi baru yang sejenis yang jauh lebih bagus.

TUGAS

Tugas Individu:

Peserta didik diminta untuk menganalisis peluang usaha apa yang dapat diambil dari lingkungan yang ada di sekitar mereka.

Tugas Kelompok

Peserta didik dibagi menjadi beberapa kelompok, dengan jumlah 5 orang per kelompok. Rancanglah sebuah rencana usaha yang akan didirikan, kemudian lakukan analisis SWOT dari usaha yang akan kalian bangun.

RANGKUMAN

Peluang usaha ialah kesempatan yang ada untuk bisa dimanfaatkan dalam memperoleh sebuah keuntungan bagi seorang wirausahawan

Mengidentifikasi Peluang Usaha

- a. Berfikir positif setiap ide-ide baru yang datang dalam dunia bisnis
- b. Menerima saran-saran orang lain demi perkembangan bisnis
- c. Mempunyai konsep ATM (Amati, Tiru, Modifikasi)

Resiko Usaha

1. sudut pandang penyebab
2. sudut pandang akibat
3. sudut pandang aktivitas
4. sudut pandang kejadian

Mengidentifikasi Peta Peluang Usaha

1. Bidang kesehatan
2. Bidang hiburan
3. Bidang pertanian
4. Bidang jasa
5. Hobby
6. Ide kreatif

Analisis SWOT : Strength (Kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunity (peluang), Threat (Ancaman)

Tujuh Langkah Proses Kreatif

1. Persiapan (Preparation)
2. Penyidikan (Investigation)
3. Transformasi (Transformation)
4. Penetasan (Incubation)
5. Penerangan (Illumination)
6. Pengujian (Verification)
7. Implementasi (Implementation)

Mengembangkan inovatif dalam usaha produk atau jasa

1. Baru → sesuai dengan minat konsumen
2. Dirancang secara baru dan model baru → disesuaikan dengan daya beli
3. Baru → merebut dan memanfaatkan peluang usaha

Keberhasilan usaha

1. Dana
2. Perencanaan
3. Visi, misi, dan dedikasi
4. Komitmen tinggi
5. SDM yang handal
6. Manajemen usaha
7. Keterampilan dan pengalaman
8. Minat
9. Kebutuhan konsumen
10. Sarana dan prasarana

Kegagalan

1. Manajer yang tidak kompeten
2. Kurangnya perhatian/komitmen
3. Lemahnya system control
4. Kurangnya modal
5. Kalah bersaing

Tujuan diadakan analisis terhadap jenis produk

1. Memenuhi keinginan konsumen
2. Memenangkan persaingan
3. Meningkatkan jumlah penjualan
4. Mendayagunakan sumber-sumber produksi
5. Mencegah kebosanan konsumen

EVALUASI**Soal Pilihan Ganda**

1. Peluang usaha atau peluang bisnis dapat ditemukan di berbagai bidang kehidupan, seperti pendidikan, produksi, distribusi, transportasi, dan sebagainya. Berikut ini yang merupakan contoh peluang bisnis di bidang jasa adalah ...
 - A. Pembuatan tempe
 - B. Penjualan kartu perdana
 - C. Produksi makanan ringan
 - D. Salon kecantikan dan pemasok sembako
 - E. Salon kecantikan, bengkel, dan laundry
2. Untuk mendapatkan peluang usaha yang baik, wirausaha perlu melakukan analisis terlebih dahulu, yaitu salah satunya dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT yang berkaitan dengan ancaman usaha adalah
 - A. Strength
 - B. Weakness
 - C. Opportunity
 - D. Threat
 - E. Treaty
3. Yang termasuk sumber informasi peluang usaha data primer adalah :
 - A. Konsumen
 - B. KADIN
 - C. Biro Statistik
 - D. Langsung dari Pemerintah
 - E. Data manajemen
4. Dalam melakukan analisis SWOT harus melakukan 4 hal. Salah satunya yaitu W atau weakness yang artinya...
 - A. Kekuatan
 - B. Peluang

- C. Kelemahan
 - D. Ancaman
 - E. Persaingan
5. Peluang usaha merupakan kesempatan yang seharusnya diambil oleh seorang wirausaha untuk mendapat keuntungan. Modal awal bagi seorang wirausaha untuk mengenali lingkungan, melihat peluang usaha dan mencapai kesuksesan dalam usaha adalah ...
- A. Keuangan
 - B. Manusia
 - C. Keberuntungan
 - D. Modal
 - E. Perencanaan
6. Seorang wirausaha memproduksi suatu produk untuk segmen khusus. Pemanfaatan peluang usaha yang digunakan wirausaha tersebut dinamakan...
- A. Make it the first
 - B. Make it better
 - C. Make it special products
 - D. Make modification
 - E. Make it bigger
7. Membuka usaha seperti jasa laundry didekat kampus sangat menjanjikan, karena pasti banyak mahasiswa yang memilih mencuci baju di tempat laundry yang lebih praktis. Hal tersebut merupakan penerapan analisis peluang usaha menggunakan analisis SWOT yang disebut ...
- A. Strengths
 - B. Location
 - C. Weakness
 - D. Threats
 - E. Opportunity

8. Linda gemar memasak masakan Jawa. Masakan Linda terkenal enak. Dari kegemarannya itu, Linda membuka warung makan masakan Jawa. Peluang usaha tersebut merupakan yang berasal dari ...
- A. Konsumen
 - B. Pesaing
 - C. Diri sendiri
 - D. Perubahan lingkungan
 - E. Selera masyarakat
9. Ada beberapa faktor keberhasilan peluang usaha. Salah satu faktor keberhasilan usaha tersebut adalah ...
- A. Peluang usaha meniru produk orang lain
 - B. Memiliki banyak modal
 - C. Produk tidak perlu dilakukan uji pasar
 - D. Memiliki strategi pemasaran yang banyak
 - E. Peluang memiliki tingkat resiko kegagalan yang kecil bila dijalankan
10. Sumber-sumber peluang usaha salah satunya adalah peluang dari perubahan yang terjadi. Informasi dan komunikasi seperti kemajuan adanya smartphone dan internet sehingga memunculkan peluang usaha seperti toko online adalah perubahan ...
- A. Lingkungan
 - B. Peraturan pemerintah
 - C. Teknologi
 - D. Tekanan kerja
 - E. Tingkat kebutuhan

Soal Uraian!

1. Apa yang dimaksud dengan peluang usaha?
2. Jelaskan faktor-faktor penyebab keberhasilan usaha!
3. Apa penyebab wirausaha mengalami kegagalan dalam menjalankan usaha?
4. Bagaimana memanfaatkan peluang usaha secara kreatif dan inovatif?
5. Uraikan peluang usaha yang potensial!

Bab 3**Hak atas Kekayaan
Intelektual****Kompetensi Inti**

- KI 3** - Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
- KI 4** - Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.
- Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

- Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar

3.3 Memahami hak atas kekayaan intelektual

4.3 Mempresentasikan hak atas kekayaan intelektual

Indikator

3.3.1 Menjelaskan pengertian HaKI, prinsip-prinsip, dasar hukum hukum dan tujuan HaKI

3.3.2 Menerangkan macam-macam HaKI

3.3.3 Menerangkan pelanggaran HaKI

4.3.1 Mengidentifikasi dasar hukum HaKI di Indonesia

4.3.2 Mengklasifikasikan macam-macam HaKI

4.3.3 Mempresentasikan contoh-contoh pelanggaran HaKI

Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi materi KD. 3.3 dan 4.3 dengan tema hak atas kekayaan intelektual diharapkan :

1. Peserta didik dapat Menjelaskan pengertian HaKI, prinsip-prinsip, dasar hukum hukum dan tujuan HaKI dengan Percaya diri, Kreatif, Kerja Keras, Berpenampilan menarik, Memiliki communication skill

2. Peserta didik dapat Mengidentifikasi dasar hukum HaKI di Indonesia dengan Percaya diri, Kreatif, Kerja Keras, Berpenampilan menarik, Memiliki communication skill

Uraian Materi

Hak atas Kekayaan Intelektual

Dalam kehidupan sehari-hari, tanpa kita sadari, kita bersinggungan dengan kekayaan intelektual (HKI). Setiap benda yang kita pakai pasti di dalamnya terdapat hak kekayaan intelektual. Objek yang diatur dalam HKI adalah karya-karya yang timbul atau lahir karena kemampuan intelektual manusia, yang sebagian besarnya kita gunakan dalam kehidupan sehari-hari. Contohnya saja pakaian, alat komunikasi, obat-obatan, bahkan tanaman atau sayur dan buah-buahan yang kita konsumsi, pasti terdapat HKI di dalamnya

A. Pengertian HaKI

- Hak Atas Kekayaan Intelektual merupakan terjemahan dari Intellectual Property Right (IPR), sebagaimana diatur dalam undang-undang No. 7 Tahun 1994 tentang pengesahan WTO (Agreement Establishing The World Trade Organization). Pengertian Intellectual Property Right sendiri adalah pemahaman mengenai hak atas kekayaan yang timbul dari kemampuan intelektual manusia, yang mempunyai hubungan dengan hak seseorang secara pribadi yaitu hak asasi manusia (human right).hak eksklusif yang diberikan suatu

hukum atau peraturan kepada seseorang atau sekelompok orang atas karya ciptanya

- Menurut UU yang telah disahkan oleh DPR-RI pada tanggal 21 Maret 1997, HaKI adalah hak-hak secara hukum yang berhubungan dengan permasalahan hasil penemuan dan kreativitas seseorang atau beberapa orang yang berhubungan dengan perlindungan permasalahan reputasi dalam bidang komersial (*commercial reputation*) dan tindakan / jasa dalam bidang komersial (*goodwill*).

B. Prinsip prinsip hak atas kekayaan intelektual

- **Prinsip Ekonomi**
 - Dalam prinsip ekonomi, hak intelektual berasal dari kegiatan kreatif dari daya pikir manusia yang memiliki manfaat serta nilai ekonomi yang akan member keuntungan kepada pemilik hak cipta.
- **Prinsip Keadilan**
 - Prinsip keadilan merupakan suatu perlindungan hukum bagi pemilik suatu hasil dari kemampuan intelektual, sehingga memiliki kekuasaan dalam penggunaan hak atas kekayaan intelektual terhadap karyanya.
- **Prinsip Kebudayaan**
 - Prinsip kebudayaan merupakan pengembangan dari ilmu pengetahuan, sastra dan seni guna meningkatkan taraf kehidupan serta akan memberikan keuntungan bagi masyarakat, bangsa dan Negara.
- **Prinsip Sosial**
 - Prinsip sosial mengatur kepentingan manusia sebagai warga Negara, sehingga hak yang telah diberikan oleh hukum atas suatu karya merupakan satu kesatuan yang diberikan perlindungan berdasarkan keseimbangan antara kepentingan individu dan masyarakat/ lingkungan.

C. Dasar hukum hak atas kekayaan intelektual

Dalam penetapan HaKI tentu berdasarkan hukum-hukum yang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Dasar-dasar hukum tersebut antara lain adalah :

- a. Undang-undang Nomor 7/1994 tentang Pengesahan Agreement Establishing the World Trade Organization (WTO)
- b. Undang-undang Nomor 10/1995 tentang Kepabeanan
- c. Undang-undang Nomor 12/1997 tentang Hak Cipta
- d. Undang-Undang No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta (Copyrights)
- e. Undang-undang Nomor 14/1997 tentang Merek
Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Hak Merek (Trademark)
- f. Undang-undang Nomor 13/1997 tentang Hak Paten
- g. Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Hak Paten (Patent)
- h. Keputusan Presiden RI No. 15/1997 tentang Pengesahan Paris Convention for the Protection of Industrial Property dan Convention Establishing the World Intellectual Property Organization
- i. Keputusan Presiden RI No. 17/1997 tentang Pengesahan Trademark Law Treaty
- j. Keputusan Presiden RI No. 18/1997 tentang Pengesahan Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works
- k. Keputusan Presiden RI No. 19/1997 tentang Pengesahan WIPO Copyrights Treaty
- l. Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang (Trade Secrets)
- m. Undang-Undang No. 31 Tahun 2000 tentang Desain Industri
- n. Undang-Undang No. 32 Tahun 2000 tentang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu
- o. Undang-Undang No. 29 Tahun 2000. Tentang Perlindungan Varietas Tanaman

Berdasarkan peraturan-peraturan tersebut maka Hak atas Kekayaan Intelektual (HaKI) dapat dilaksanakan. Oleh karena itu, setiap individu/kelompok/organisasi yang memiliki hak atas pemikiran-pemikiran kreatif mereka atas suatu karya atau produk dapat memperoleh perlindungan hukum dengan mendaftarkannya ke pihak yang melaksanakan, dalam hal ini merupakan tugas dari Direktorat Jenderal Hak-hak Atas Kekayaan Intelektual, Departemen Hukum dan Perundang-undangan Republik Indonesia.

D. Klasifikasi hak atas kekayaan intelektual

1. Hak Cipta

- Hak Cipta adalah hak khusus bagi pencipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya. Termasuk ciptaan yang dilindungi adalah ciptaan dalam bidang ilmu pengetahuan, sastra dan seni.
- Hak cipta diberikan terhadap ciptaan dalam ruang lingkup bidang ilmu pengetahuan, kesenian, dan kesusasteraan.
- Hak cipta hanya diberikan secara eksklusif kepada pencipta, yaitu “seorang atau beberapa orang secara bersama-sama yang atas inspirasinya lahir suatu ciptaan berdasarkan pikiran, imajinasi, kecekatan, keterampilan atau keahlian yang dituangkan dalam bentuk yang khas dan bersifat pribadi.
- Hak cipta termasuk kedalam benda *immateriil*, yang dimaksud dengan hak milik *immateriil* adalah hak milik yang objek haknya adalah benda tidak berwujud (benda tidak bertubuh). Sehingga dalam hal ini bukan fisik suatu benda atau barang yang di hak ciptakan, namun apa yang terkandung di dalamnya yang memiliki hak cipta.
- Contoh dari hak cipta tersebut adalah hak cipta dalam penerbitan buku berjudul “Manusia Setengah Salmon”. Dalam hak cipta, bukan bukunya yang diberikan hak cipta, namun Judul serta isi

didalam buku tersebutlah yang di hak ciptakan oleh penulis maupun penerbit buku tersebut. Dengan begitu yang menjadi objek dalam hak cipta merupakan ciptaan sang pencipta yaitu setiap hasil karya dalam bentuk yang khas dan menunjukkan keasliannya dalam ilmu pengetahuan, seni dan sastra.

- Dasar hukum Undang-undang yang mengatur hak cipta antara lain :
 - a) UU Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta
 - b) UU Nomor 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta (Lembaran Negara RI Tahun 1982 Nomor 15)
 - c) UU Nomor 7 Tahun 1987 tentang Perubahan atas UU Nomor 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta (Lembaran Negara RI Tahun 1987 Nomor 42)
 - d) UU Nomor 12 Tahun 1997 tentang Perubahan atas UU Nomor 6 Tahun 1982 sebagaimana telah diubah dengan UU Nomor 7 Tahun 1987 (Lembaran Negara RI Tahun 1997 Nomor 29)

2. Hak Kekayaan Industri,

Hak kekayaan industri adalah hak yang mengatur segala sesuatu milik perindustrian, terutama yang mengatur perlindungan hukum. Hak kekayaan industri sangat penting untuk didaftarkan oleh perusahaan-perusahaan karena hal ini sangat berguna untuk melindungi kegiatan industri perusahaan dari hal-hal yang sifatnya menghancurkan seperti plagiatisme. Dengan di legalkan suatu industri dengan produk yang dihasilkan dengan begitu industri lain tidak bisa semudahnya untuk membuat produk yang sejenis/ benar-benar mirip dengan mudah. Dalam hak kekayaan industri salah satunya meliputi hak paten dan hak merek.

Hak Kekayaan Industri meliputi :

- a. Hak Paten
 - Hak Paten adalah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada Inventor atas hasil penemuannya di bidang teknologi,

yang untuk selama waktu tertentu dalam melaksanakan sendiri penemuannya tersebut atau dengan membuat persetujuan kepada pihak lain untuk melaksanakannya (Berdasarkan Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 Pasal 1 Ayat 1).

- Paten hanya diberikan negara kepada penemu yang telah menemukan suatu penemuan (baru) di bidang teknologi. Yang dimaksud dengan *penemuan* adalah kegiatan pemecahan masalah tertentu di bidang teknologi, hal yang dimaksud berupa proses, hasil produksi, penyempurnaan dan pengembangan proses, serta penyempurnaan dan pengembangan hasil produksi.
- Perlindungan hak paten dapat diberikan untuk jangka waktu 20 tahun terhitung dari *filling date*. Undang-undang yang mengatur hak paten antara lain :
 - a) UU Nomor 6 Tahun 1989 tentang Paten (Lembaran Negara RI Tahun 1989 Nomor 39)
 - b) UU Nomor 13 Tahun 1997 tentang Perubahan UU Nomor 6 Tahun 1989 tentang Paten (Lembaran Negara RI Tahun 1997 Nomor 30)
 - c) UU Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten (Lembaran Negara RI Tahun 2001 Nomor 109).

b. Hak Merek

- Merek adalah tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa (Berdasarkan Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 Pasal 1 Ayat 1)

- Jadi merek merupakan tanda yang digunakan untuk membedakan produk (barang dan atau jasa) tertentu dengan yang lainnya dalam rangka memperlancar perdagangan, menjaga kualitas, dan melindungi produsen dan konsumen. Dengan adanya pembeda dalam setiap produk/jasa sejenis yang ditawarkan, maka para customer tentu dapat memilih produk/jasa merek apa yang akan digunakan sesuai dengan kualitas dari masing-masing produk/jasa tersebut.
- Terdapat beberapa istilah merek yang biasa digunakan :
 - a) merek dagang adalah merek yang digunakan pada barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan barang-barang sejenis lainnya.
 - b) Merek jasa yaitu merek yang digunakan pada jasa yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan jasa-jasa sejenis lainnya.
 - c) Merek kolektif adalah merek yang digunakan pada barang atau jasa dengan karakteristik yang sama yang diperdagangkan oleh beberapa orang atau badan hukum secara bersama-sama untuk membedakan dengan barang atau jasa sejenis lainnya
- *hak atas merek*, yaitu hak khusus yang diberikan negara kepada pemilik merek yang terdaftar dalam Daftar Umum Merek untuk jangka waktu tertentu, menggunakan sendiri merek tersebut atau memberi izin kepada seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk menggunakannya. Dengan terdaftarnya suatu merek, maka sudah dipatenkan bahwa nama merek yang sama dari

produk/jasa lain tidak dapat digunakan dan harus mengganti nama mereknya. Bagi pelanggaran pasal 1 tersebut, maka pemilik merek dapat mengajukan gugatan kepada pelanggar melalui Badan Hukum atas penggunaan nama merek yang memiliki kesamaan tanpa izin, gugatan dapat berupa ganti rugi dan penghentian pemakaian nama tersebut.

- Selain itu pelanggaran juga dapat berujung pada pidana yang tertuang pada bab V pasal 12, yaitu setiap orang yang dengan sengaja dan tanpa hak menggunakan merek yang sama secara keseluruhan dengan merek terdaftar milik orang lain atau badan hukum lain, untuk barang atau jasa sejenis yang diproduksi dan diperdagangkan, dipidana penjara paling lama tujuh tahun dan denda paling banyak Rp100.000.000,-
- Oleh karena itu, ada baiknya jika merek suatu barang/jasa untuk di hak patenkan sehingga pemilik ide atau pemikiran inovasi mengenai suatu hasil penentuan dan kreatifitas dalam pemberian nama merek suatu produk/jasa untuk dihargai dengan semestinya dengan memberikan hak merek kepada pemilik baik individu maupun kelompok organisasi (perusahaan/industri) agar dapat tetap melaksanakan kegiatan-kegiatan perekonomiannya dengan tanpa ada rasa was-was terhadap pencurian nama merek dagang/jasa tersebut.
- Undang-undang yang mengatur mengenai hak merek antara lain :
 - a) UU Nomor 19 Tahun 1992 tentang Merek (Lembaran Negara RI Tahun 1992 Nomor 81)
 - b) UU Nomor 14 Tahun 1997 tentang Perubahan UU Nomor 19 Tahun 1992 tentang Merek (Lembaran Negara RI Tahun 1997 Nomor 31)

- c) UU Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek (Lembaran Negara RI Tahun 2001 Nomor 110)
- c. Hak Desain Industri
- Berdasarkan Undang-Undang Nomor 31 Tahun 2000 Pasal 1 Ayat 1 Tentang Desain Industri, bahwa desain industri adalah suatu kreasi tentang bentuk, konfigurasi, atau komposisi garis atau warna, atau garis dan warna, atau gabungan daripadanya yang berbentuk tiga dimensi atau dua dimensi yang memberikan kesan estetis dan dapat diwujudkan dalam pola tiga dimensi atau dua dimensi serta dapat dipakai untuk menghasilkan suatu produk, barang, komoditas industri, atau kerajinan tangan
 - hak desain industri adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara Republik Indonesia kepada pendesain atas hasil kreasinya untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri, atau memberikan persetujuannya kepada pihak lain untuk melaksanakan hak tersebut.
 - Jika seseorang atau pihak tertentu tanpa seizin menggunakan desain industri yang sama dengan desain industri barang lain yang telah terlebih dahulu terdaftar dan memiliki sertifikat desain industri, maka itu merupakan sebuah pelanggaran hukum yang terdapat sebuah konsekuensi di dalamnya
 - Namun itu hanya berlaku bagi bagi barang yang telah mendaftarkan hak desain industrinya. Jika tidak memiliki hak desain industri, maka siapapun berhak menggunakan desain yang sama pada barangnya. Tentu Anda tidak mau mengalami hal seperti itu yang bisa menimbulkan kerugian.
 - Contoh Desain Industri yaitu desain industri untuk sebuah kursi. Seorang pendesain ingin membuat desain kursi tersebut berbeda dengan kursi lainnya, baik dari segi bentuk, warna,

maupun pola pada bantalannya. Maka seorang pendesain harus membuat gambar yang mewakili desain industri yang sebenarnya. Adapun gambar yang dibuat yaitu tampak depan, samping, dan belakang.

- Untuk mendesain barang tertentu, seorang pendesain harus menggambarinya secara utuh. Untuk desain industri pada bagian tertentu yang tidak dimintai perlindungan, maka bagian tersebut dapat digambarkan dengan garis putus-putus, sementara bagian yang diminai perlindungan digambarkan dengan garis tegas atau utuh.
- Hak Desain Industri ini diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 31 Tahun 2000. Adapun beberapa hal yang dibahas dalam undang-undang yaitu mengenai:

1) **Subjek Desain Industri (Pasal 6)**

- ✓ Yang berhak memperoleh Hak Desain Industri adalah Pendesain atau yang menerima hak tersebut dari Pendesain.
- ✓ Dalam hal Pendesain terdiri atas beberapa orang secara bersama, Hak Desain Industri diberikan kepada mereka secara bersama, kecuali jika diperjanjikan lain.

2) **Jangka Waktu Perlindungan Desain Industri (Pasal 5)**

- ✓ Perlindungan terhadap hak desain industri diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun sejak tanggal penerimaan.
- ✓ Tanggal mulai berlakunya jangka waktu perlindungan dicatat dalam Daftar Umum Desain Industri dan diumumkan dalam Berita Resmi Desain Industri.

3) Permohonan Pendaftaran Desain Industri (Pasal 11)

- ✓ Permohonan diajukan secara tertulis dalam bahasa Indonesia ke Direktorat Jenderal dengan membayar biaya sebagaimana diatur dalam undang-undang.
- ✓ Permohonan ditandatangani oleh Pemohon atau Kuasanya. Permohonan harus memuat:
 - a. Tanggal, bulan, dan tahun surat permohonan.
 - b. Nama, alamat lengkap, dan kewarganegaraan pendesain.
 - c. Nama, alamat lengkap, dan kewarganegaraan pemohon.
 - d. Nama dan alamat lengkap kuasa apabila permohonan diajukan melalui kuasa.
 - e. Nama negara dan tanggal penerimaan permohonan yang pertama kali, dalam hal permohonan diajukan dengan hak prioritas.

Permohonan harus dilampiri dengan:

- a. Contoh fisik atau gambar atau foto dan uraian dari Desain Industri yang dimohonkan pendaftarannya.
- b. Surat kuasa khusus, dalam hal permohonan diajukan melalui Kuasa.
- c. Surat pernyataan bahwa Desain Industri yang dimohonkan pendaftarannya adalah milik Pemohon atau milik Pendesain.
- a. Dalam hal permohonan diajukan secara bersama-sama oleh lebih dari satu pemohon, permohonan tersebut ditandatangani oleh salah satu pemohon dengan melampirkan persetujuan tertulis dari para pemohon lain.

b. Dalam hal permohonan diajukan oleh bukan pendesain, permohonan harus disertai pernyataan yang dilengkapi dengan bukti yang cukup bahwa pemohon berhak atas desain industri yang bersangkutan.

4) Lingkup Hak (Pasal 9)

- ✓ Pemegang Hak Desain Industri memiliki hak eksklusif untuk melaksanakan Hak Desain Industri yang dimilikinya dan untuk melarang orang lain yang tanpa persetujuannya membuat, memakai, menjual, mengimpor, mengekspor, dan/atau mengedarkan barang yang diberi Hak Desain Industri.
- ✓ Dikecualikan dari ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) adalah pemakaian Desain Industri untuk kepentingan penelitian dan pendidikan sepanjang tidak merugikan kepentingan yang wajar dari pemegang Hak Desain Industri.

5) Lisensi (Pasal 33)

Pemegang Hak Desain Industri berhak memberikan Lisensi kepada pihak lain berdasarkan perjanjian Lisensi untuk melaksanakan semua perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9, kecuali jika diperjanjikan lain.

d. Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2000 Pasal 1 Ayat 1 Tentang Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu bahwa, Sirkuit Terpadu adalah suatu produk dalam bentuk jadi atau setengah jadi, yang di dalamnya terdapat berbagai elemen dan sekurang-kurangnya satu dari elemen tersebut adalah elemen aktif, yang sebagian atau seluruhnya saling berkaitan serta dibentuk secara

terpadu di dalam sebuah bahan semikonduktor yang dimaksudkan untuk menghasilkan fungsi elektronik.

Hak Desain Tata Letak Sirkuit Terpadu adalah hak eksklusif yang diberikan oleh negara kepada pendesain atas hasil kreasinya untuk selama waktu tertentu melaksanakan sendiri, atau memberikan persetujuan kepada pihak lain untuk melaksanakan hak tersebut. Dengan demikian yang memperoleh hak atas suatu desain selain pendesain adalah yang menerima hak tersebut dari pendesain. Yang berhak memperoleh hak DTLST adalah pendesain, atau beberapa pendesain dalam hal bekerja bersama

e. Hak Rahasia Dagang

Menurut Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 Tentang Rahasia Dagang bahwa, Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau bisnis, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang.

f. Hak Indikasi Geografis

Berdasarkan Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 Pasal 56 Ayat 1 Tentang Merek bahwa, Indikasi-geografis dilindungi sebagai suatu tanda yang menunjukkan daerah asal suatu barang yang karena faktor lingkungan geografis termasuk faktor alam, faktor manusia, atau kombinasi dari kedua faktor tersebut, memberikan ciri dan kualitas tertentu pada barang yang dihasilkan.

E. Prosedur kepemilikan H A K I

Paten salah satu bagian Hak atas Kekayaan Intelektual atau HaKI yang berfungsi untuk melindungi karya intelektual dosen, mahasiswa didik dan masyarakat umum yang menghasilkan karya. Karya intelektual bermacam-macam, mulai yang bersifat teknologi (inovasi), penelitian, seni dan masih banyak lagi. Salah satu contoh karya intelektual inovasi yang dapat

dipatenkan dapat berupa produk dan proses. Misalnya penemuan alat untuk mengukur kadar pH dalam air untuk mengetahui kadar normal untuk tanaman.

➤ **Syarat Karya Intelektual yang Dapat Dipatenkan :**

- g. Bersifat Baru → belum pernah dipublikasikan di media manapun
- h. Bersifat Inventif → menciptakan, merancang sesuatu yang sebelumnya belum pernah ada
- i. Bersifat Aplikatif → dapat dilakukan secara berulang-ulang. Dapat juga diartikan memiliki tingkat kemanfaatan bagi masyarakat

➤ **Syarat karya intelektual yang tidak dapat dipatenkan.**

- a. Karya intelektual tidak menentang peraturan Hak atas Kekayaan Intelektual. → Diantarannya, tidak mengumumkan karya sebelum mengajukan surat permohonan. Hasil karya intelektual tidak bertentangan dengan peraturan undang-undangan yang berlaku. Hasil karya juga tidak menentang moralitas agama, mengandung RAS dan mengganggu ketertiban umum.
 - b. Karya intelektual tidak dalam praktik coba-coba dan bukan termasuk metode-metode dan teori. → Misalnya metode pemeriksaan, pengobatan, perawatan, pembedahan dan pengobatan. Termasuk teori dan rumus matematika. Sehebat apapun rumus menyelesaikan permasalahan, tetap tidak dapat dipatenkan.
- Perlindungan suatu ciptaan secara otomatis sejak ciptaan itu diwujudkan dalam bentuk yang nyata. Pendaftaran cipta tidak merupakan suatu kewajiban untuk mendapatkan hak cipta. Namun demikian, pencipta maupun pemegang hak cipta yang mendaftarkan ciptaannya akan mendapatkan surat pendaftaran ciptaan yang dapat dijadikan sebagai alat bukti awal di pengadilan apabila timbul sengketa dikemudian hari terhadap ciptaan tersebut. Ciptaan dapat didaftarkan ke Kantor Hak Cipta, Direktorat Jendral Hak Kekayaan Intelektual – Departemen Hukum dan HAM

- Syarat permohonan pendaftaran Hak Cipta :
- a. Mengisi formulir pendaftaran ciptaan rangkap dua
 - b. Surat permohonan pendaftaran ciptaan mencantumkan nama, dan kewarganegaraan
 - c. Uraian ciptaan rangkap dua
 - d. Melampirkan bukti kewarganegaraan pencipta dan pemegang hak cipta berupa FC KTP
 - e. Permohonan pendaftaran ciptaan diajukan atas nama lebih dari seorang dan satu badan hukum dengan demikian nama-nama harus ditulis semua, dengan menetapkan satu alamat pemohon
 - f. Melampirkan contoh ciptaan yang dimohonkan pendaftarannya atau penggantinya
 - g. Membayar biaya permohonan pendaftaran sebesar Rp 75.000,- (tujuh puluh lima ribu rupiah)

F. Tujuan dan Manfaat H A K I

TUJUAN :

- a. Memberikan perlindungan hukum terhadap pencipta dan ciptaannya
- b. Memberikan motivasi kepada pencipta dan masyarakat luas untuk dapat terus berkarya, menciptakan produk dan inovasi yang lebih baik
- c. Memberikan perlindungan hukum terhadap nilai ekonomis yang terkandung didalamnya.
- d. Perlindungan terhadap hak milik seseorang terhadap kekayaan intelektual dan hasil karyanya
- e. Sebagai bentuk penghargaan atas kekayaan intelektual manusia
- f. Sebagai sebuah perlindungan akan aset berharga yang dimiliki oleh perorangan maupun kelompok dalam bentuk hasil karya
- g. Merangsang dunia industri dan gairah berkarya untuk terus berkembang dan produktif

- h. Merangsang kreatifitas masyarakat dengan bebas, akibat adanya perlindungan terhadap kekayaan intelektual mereka.

MANFAAT :

- a. Meningkatkan kepuasan para pencipta
- b. Meningkatkan motivasi masyarakat luas agar dapat turut serta dalam menciptakan produk yang inovatif
- c. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pendapatan yang diperoleh dari nilai ekonomis suatu karya cipta
- d. Penghargaan terhadap HAKI termasuk juga akan meningkatkan pelestarian budaya suatu bangsa (dari segi karya cipta kebudayaan) suatu suku bangsa
- e. Menjaga aset berharga dari sebuah hasil karya intelektual
- f. Memberikan perlindungan kepada industri, masyarakat maupun perorangan untuk meningkatkan produktifitas, kreatifitas, dan taraf hidup masyarakat.

Yang tidak dianggap sebagai pelanggaran Hak Cipta, dengan syarat sumbernya harus disebut atau dicantumkan, adalah :

- Penggunaan ciptaan pihak lain untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah dengan ketentuan tidak merugikan kepentingan yang wajar bagi pencipta;
- Pengambilan ciptaan pihak lain baik seluruhnya maupun sebagian guna keperluan pembelaan didalam dan diluar pengadilan;
- Pengambilan ciptaan pihak lain baik seluruhnya maupun sebagian guna keperluan :
- Ceramah yang semata-mata untuk tujuan pendidikan dan ilmu pengetahuan;

- Pertunjukan atau pementasan yang tidak dipungut bayaran dengan ketentuan tidak merugikan kepentingan yang wajar bagi pencipta;
- Perbanyakkan suatu ciptaan bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra dalam huruf braile guna keperluan para tunanetra, kecuali jika perbanyakkan itu bersifat komersial;
- Perbanyakkan suatu ciptaan selain program komputer, secara terbatas dengan cara atau alat apapun atau proses yang serupa dengan perpustakaan umum, lembaga ilmu pengetahuan atau pendidikan dan pusat dokumentasi yang non komersial, semata-mata untuk keperluan aktivitasnya;
- Perubahan yang dilakukan atas karya arsitektur seperti ciptaan bangunan berdasarkan pertimbangan pelaksanaan teknis;
- Pembuatan salinan cadangan suatu program komputer oleh pemilik program komputer yang dilakukan semata-mata untuk digunakan sendiri.

TUGAS

Tugas Individu

Carilah 10 contoh produk yang sudah terdaftar HaKI!

Tugas Kelompok

Peserta didik dibagi menjadi beberapa kelompok dengan jumlah anggota 5 orang. Carilah 5 kasus yang merupakan pelanggaran HaKI. Presentasikan hasilnya di depan kelas.

RANGKUMAN

HaKI adalah hak untuk menikmati secara ekonomis hasil dari suatu kreativitas intelektual, maka perlu adanya penghargaan atas hasil karya yang telah dihasilkan yaitu perlindungan hukum bagi kekayaan intelektual tersebut. Tujuannya adalah untuk mendorong dan menumbuhkembangkan semangat terus berkarya dan mencipta dan menghasilkan suatu karya cipta

Haki dibagi menjadi 2 : Hak cipta dan Hak kekayaan industri

Hak cipta adalah hak khusus bagi pencipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya.

Termasuk ciptaan yang dilindungi dalam bidang ilmu pengetahuan, sastra dan seni

Pembajakan merupakan pelanggaran hak cipta

Hak kekayaan industri adalah hak yang mengatur segala sesuatu milik perindustrian, terutama yang mengatur perlindungan hukum

Mengapa hak kekayaan industri penting bagi pelaku usaha ?

Karena untuk melindungi pemilik usaha ataupun perusahaan dari plagiatisme agar tidak ditiru atau diklaim oleh perusahaan lain

Hak Kekayaan Industri meliputi

1. Hak paten
2. Hak merek
3. desain industri
4. desain tata letak sirkuit terpadu
5. rahasia dagang dan indikasi

EVALUASI**Soal Pilihan Ganda**

1. Hak monopoli yang diberikan secara eksklusif kepada seseorang atas kekayaan intelektualnya (meliputi kecerdasan, daya pikir, atau produk pemikiran manusia) dan dapat dialihkan haknya disebut....
 - A. HAM
 - B. Hak Cipta
 - C. Hak Paten
 - D. HAKI
 - E. Hak Merek

2. Untuk ciptaan yang berupa buku, pamflet dan karya tulis lainnya, seni tari, seni lukis, seni pahat, seni patung, seni batik, ciptaan lagu atau musik dan karya arsitektur diberikan masa berlaku hak cipta selama...
 - A. selama hidup sipencipta
 - B. selama hidup sipencipta ditambah 40 tahun setelah pencipta meninggal
 - C. selama hidup sipencipta ditambah 50 tahun setelah pencipta meninggal
 - D. selama hidup sipencipta ditambah 60 tahun setelah pencipta meninggal
 - E. selama hidup sipencipta ditambah 70 tahun setelah pencipta meninggal

3. Artis bernama A dalam sebuah wawancara mengaku dia selalu menggunakan computer merek B didalam kegiatan sehari-harinya. Komputer merek B tersebut dinamakan dengan merek ...
 - A. Dagang
 - B. Pribadi
 - C. Perusahaan

- D. Individu
 - E. Umum
4. Pak Banu dan Pak Adi adalah pembuat mesin drone dengan teknologi tercanggih dan diberi merek 3DD421. Untuk mematenkan merek dagangnya, Pak Banu dan Pak Adi datang ke Direktorat merek. Maka, hak atas merek dagang tersebut jatuh kepada ...
- A. Pak Adi
 - B. Pak Banu
 - C. Pak Banu dan Pak Adi
 - D. Tidak ada
 - E. Milik negara
5. Setiap orang memiliki hak atas ciptaanya. Orang yang menjiplak hasil karya orang lain disebut ...
- A. Writer
 - B. Writor
 - C. Plagiator
 - D. Pencipta
 - E. kreator
6. Diera globalisasi sekarang telah mempermudah manusia dalam melakukan aktivitas usaha. Namun, era globalisasi memiliki kelemahan dalam hal pembajakan hak cipta. Tujuan dari diadakannya hak kekayaan intelektual adalah ...
- A. Supaya hasil karya seseorang tidak dibajak
 - B. Supaya hasil karya seseorang tidak ditiru
 - C. Supaya hasil karya seseorang tidak dinikmati semua orang
 - D. Supaya inovasi dan kreatifitas terus berkembang
 - E. Supaya negara mendapatkan keuntungan
7. Setiap karya seseorang harus diberikan apresiasi atas karyanya. Hak yang diperuntukkan bagi pemegangnya sehingga tidak ada pihak lain yang boleh memanfaatkan tanpa izin pemegangnya disebut ...

- A. Paten
 - B. Cipta
 - C. Eksklusif
 - D. Hukum
 - E. Kebebasan
8. Setiap ciptaan orang lain harus kita hargai. Cara kita menghargai hak cipta atas Kekayaan intelektual adalah dengan ...
- A. Tidak membeli software illegal
 - B. Mengkopi karya orang lain untuk dijual belikan kembali
 - C. Tidak sesuai prosedur pengopian yang telah ditentukan
 - D. Mengubah isi suatu program/software/semua jenis karya orang lain
 - E. Membeli software illegal
9. Merek memiliki kemampuan sebagai tanda yang dapat membedakan hasil perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain di dalam pasar. Merek yang sengaja dipakai oleh artis ternama sebagai media iklan disebut sebagai....
- A. Iklan produk
 - B. Iklan pribadi
 - C. Iklan umum
 - D. Iklan kebutuhan
 - E. Iklan online
10. Setiap hak kekayaan intelektual ada landasan hukumnya. Landasan hukum yang terdapat dalam UU No. 28 tahun 2014 mengatur tentang...
- A. Hak cipta
 - B. Hak paten
 - C. Hak merek
 - D. Hak hidup
 - E. Hak pribadi

Soal Uraian

1. Jelaskan definisi kekayaan intelektual menurut Bambang Kesowo!
2. Apa prinsip-prinsip hak kekayaan intelektual?
3. Jelaskan dasar hukum untuk hak kekayaan intelektual?
4. Apa persyaratan intelektual yang dapat dipatenkan?
5. Bagaimana prosedur untuk meminta HAKI

Bab 4

Menganalisis Konsep

Desain/Prototype dan

Kemasan Produk Barang/Jasa



Kompetensi Inti

- KI 3** - Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
- KI 4** - Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja.
- Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif,

dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

- Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

Kompetensi Dasar

3.4	Menganalisis konsep desain/ prototype dan kemasan produk barang / jasa
4.4	Membuat desain / contoh dan kemasan produk barang/jasa

Indikator

3.4.1	Menerangkan prorotype produk , macam-macam dan manfaatnya
3.4.2	Menjelaskan tahapan-tahapan prototype produk
3.4.3	Menerangkan desain perencanaan produk
3.4.4	Menjelaskan pengertian dan fungsi kemasan produk, serta syarat-syarat kemasan yang baik
4.4.1	Mempresentasikan prorotype produk , macam-macam dan manfaatnya
4.4.2	Membuat alur dan proses kerja pembuatan prototype/model produk

4.4.3 Membuat prototype/model produk kreatif

4.4.4 Membuat kemasan dan merk (brand) produk kreatif

Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi materi KD. 3.3 dan 4.3 dengan tema hak atas kekayaan intelektual diharapkan :

1. Peserta didik dapat menerangkan prorotype produk , macam-macam dan manfaatnya dengan percaya diri, kerjasama, berpenampilan menarik, memiliki communication skill
2. Peserta didik dapat mempresentasikan prorotype produk , macam-macam dan manfaatnya dengan percaya diri, kerjasama, berpenampilan menarik, memiliki communication skill

Uraian Materi

Desain/Prototype dan Kemasan Produk Barang/Jasa

Seorang wirausaha dituntut untuk kreatif dan dapat menghasilkan suatu produk yang dapat diterima oleh pasar. Pembuatan produk diawali dengan sebuah ide/gagasan yang kemudian diwujudkan dalam perencanaan kemudian dibuat rancangan. Rancangan tersebut dibuat sebuah desain sistem dan detailnya, kemudian diwujudkan dalam bentuk sebuah prototype. Pembuatan prototype penting karena untuk mengetahui gambaran akhir suatu produk,

mengetahui kelemahan-kelemahan produk yang dapat digunakan sebagai evaluasi produk yang akan dipasarkan.

A. PROTOTYPE PRODUK

1. Pengertian Prototype

Kata *prototipe* berasal dari bahasa Yunani (*prototypon*), "bentuk primitif", netral (*prototypos*), "asli, primitif", dari (*protos*), "pertama" dan (*kesalahan ketik*), "kesan". Sedangkan pengertian prototype menurut KKBI yaitu model yang mula-mula (Model Asli) yang menjadi contoh. Contoh baku atau contoh yang mewakili sebuah model suatu produk. Prototype adalah contoh yang mewakili sebuah model suatu produk.

Prototype biasanya digunakan sebagai alat evaluasi atas desain baru yang dibuat oleh suatu usaha produk kreatif. Fungsi Prototype adalah sebagai alat uji suatu konsep atau sebelum produk tersebut diperbanyak dan dilempar ke pasaran

Nantinya Prototype tersebut akan dianalisis secara sistematis. Prototype adalah penyajian data berbasis praktik, bukan teori, bisa juga berwujud potongan desain sebuah karya produk kreatif. Prototype pengejawantahan suatu teori. Prototyping adalah pengembangan cepat dan pengujian model kerja. Prototyping merupakan proses dalam tahapan desain yang membutuhkan proses interaktif dan berulang. Prototyping membuat pengembangan sistem berjalan lebih cepat dan mudah, terutama ketika keinginan *end user* sulit didefinisikan.

Membuat prototipe sebuah produk merupakan tahapan yang sangat penting perencanaan pembuatan sebuah produk. mengapa demikian? karena hal ini menyangkut suatu produk. tentu saja hal ini akan menentukan kemajuan suatu usaha. dalam sebuah perusahaan, perancangan prototipe merupakan langkah yang terdapat diantara formalisasi dan evaluasi sebuah ide.

Prototipe produk (purwa-rupa produk) adalah bentuk dasar dari sebuah produk merupakan tahapan yang sangat penting dalam rencana pembuatan produk karena menyangkut keunggulan produk yang akan menentukan kemajuan suatu usaha di masa mendatang. Dikatakan sebagai tahapan yang sangat penting karena

prototipe dibuat untuk diserahkan pada pelanggan (lead-user) agar pelanggan dapat mencoba kinerja prototipe tersebut. Selanjutnya jika pelanggan memiliki komplain ataupun masukan mengenai prototipe tersebut maka industri mendokumentasikannya untuk proses perbaikan prototipe tersebut. Sehingga menciptakan suatu sistem inovasi produk yang dibangun bersama-sama antara industri dan pelanggan sebagai upaya pemenuhan kepuasan pelanggan (customers).

Agar produk akhir yang dihasilkan adalah produk yang bebas cacat dan tidak ada lagi pemborosan karena produk tersebut dibuang atau dikerjakan ulang. Maka sebaiknya perhatian terhadap kualitas harus dimulai pada saat awal pembangunan produk. Tahapan yang sangat penting dalam perencanaan awal pembuatan produk adalah pembuatan prototipe produk.

Prototyping dapat diartikan sebagai suatu teknik yang efektif untuk meningkatkan proses pembangunan sistem bagi end users (pengguna sistem informasi) dan bagi IS specialists (para spesialis) sistem informasi karena :

a. Pembuatan prototyping dilakukan secara bertahap tidak langsung mencakup keseluruhan sistem aktual.

Dengan *prototyping*, pengembang membangun semacam sistem uji coba, tanpa harus menggunakan data aktual perusahaan dan tidak harus 100% sama dengan sistem aktual yang akan diimplementasikan. Karena dibangun secara bertahap dengan cara uji coba maka pembuatan prototype akan memakan waktu lebih sedikit jika dibandingkan harus langsung membuat sistem final yang langsung siap jalan.

b. Menghemat biaya yang dikeluarkan

Pembuatan prototype membutuhkan biaya lebih sedikit daripada langsung mengembangkan sistem secara keseluruhan tanpa menggunakan prototype. Hal ini dikarenakan prototype masih bersifat uji coba dan belum sepenuhnya siap berjalan. Prototype masih membutuhkan saran-saran dan masukan dari pengguna sistem sebelum dikembangkan menjadi sistem yang final dan siap diimplementasikan.

c. Menghemat waktu yang dibutuhkan

Karena sifatnya yang bersifat uji-coba, mempersiapkan prototype membutuhkan waktu lebih singkat daripada mempersiapkan sistem yang siap *launching*.

d. Kekurangan dan kesalahan sistem dapat diketahui dengan segera.

Dalam prototyping, pengembangan sistem dilakukan secara bertahap, kemudian di-ujicoba-kan pada *end user*. Kemudian *end user* memberikan saran dan masukan untuk memperbaiki dan meningkatkan sistem. Dari sini kekurangan sistem akan dapat langsung diketahui dan diperbaiki, dibandingkan dengan mengembangkan sistem tanpa menggunakan *prototyping*. Apabila tidak menggunakan prototyping, kesalahan dan kekurangan sistem baru akan diketahui setelah sistem siap dijalankan. Tentunya memperbaiki kesalahan saat sistem telah final akan memakan waktu dan biaya lebih besar.

2. Macam-Macam Produk Prototype

Berikut merupakan kategori prototipe menurut fungsinya:

a. Prototype sebagai pembagai buktian teori

Artinya prototype berfungsi sebagai suatu desain atau teori. Biasanya jenis Prototype jenis ini digunakan untuk bidang arsitektur untuk pemekanis sebuah produk arsitektur.

b. Prototype bentuk

Dibuat dengan maksud memberikan informasi mengenai tampilan produk. Biasanya type ini digunakan dengan menggunakan tangan atau mesin sehingga murah. Prototype bentuk hanya digunakan untuk umpan balik bagi produsen membentuk umum dalam suatu ruang.

c. Prototype Visual

Prototype visual adalah prototype yang dibuat sesuai dengan tampilan, nuansa material dan produk asli. Prototype jenis ini sering digunakan sebagai model palsu pameran.

d. Prototype fungsional

Prototype ini memiliki komponen yang hampir mirip dengan komponen sebenarnya, seperti prototype visual dan prototype bentuk. Prototype ini dapat digunakan untuk menguji suatu produk dalam penggunaan sebenarnya. Yang menjadi perbedaan antara prototype fungsional dengan produk asli yaitu biaya prototype fungsional dibuat dengan harga murah, proses produksi yang digunakan sangat berbeda dengan produksi asli. Proses pada model prototyping bisa dijelaskan sebagai berikut:

- Pengumpulan kebutuhan: developer dan klien bertemu dan menentukan tujuan umum, kebutuhan yang diketahui dan gambaran bagian-bagian yang akan dibutuhkan berikutnya. Detil kebutuhan mungkin tidak dibicarakan disini, pada awal pengumpulan kebutuhan.
- Perancangan : perancangan dilakukan cepat dan rancangan mewakili semua aspek. Software yang diketahui, dan rancangan ini menjadi dasar pembuatan prototype
- Evaluasi prototype: klien mengevaluasi prototype yang dibuat dan digunakan untuk memperjelas kebutuhan software.

3. Manfaat Prototype Produk

- a. Prototipe dapat digunakan sebagai alat uji dan penyempurnaan desain produk
- b. Prototipe berfungsi untuk menguji kualitas dan penampilan berbagai jenis bahan.
- c. Prototipe merupakan alat bantu dekripsi sebuah produk.
- d. Prototipe dapat membuat orang lain menganggap serius bisnis kita

4. Metode Prototype Secara Teknis

Berikut ini adalah teknik-teknik yang digunakan:

a. Prototype Kertas

Adalah pembuatan prototype yang dilakukan diatas sebuah kertas tujuannya ; untuk mendapatkan informasi pada desain awal produk, sehingga kita dapat mngetahui apakah kita menuju kearah yang benar

atau salah kita dapat mencocokkan konsep desain awal sebelum menentukan konsep utama dan sebelum team desain terpaku pada suatu produk khusus

b. Prototype cepat

Prototype ini dapat digunakan sebagai alat penguji dan mengkomunikasikan desain yang sedang dikembangkan. Pada dasarnya Prototype merupakan model yang dikembangkan sampai meneukan desain akhir

5. Tahapan-Tahapan Prototype

Prototype merupakan hasil dari pengembangan sebuah Prototype. Untuk membuat Prototyping ini, sebagai tahap awal harus membuat desain-desain yang kemudian dipilih yang kemudian dipilih dan ditetapkan menjadi suatu desain untuk dibuat Prototypingnya. Proses pembuatan desain ini sangat penting dalam proses Prototype. Proses desain ini dikategorikan ke dalam beberapa tahapan sebagai berikut :

a. Tahap mengumpulkan ide

Tahap mengumpulkan ide biasanya dilakukan dengan teknik brainstorming, yaitu teknik melakukan diskusi dan diambil kesimpulan terbaik untuk menetapkan sebuah konsep dan motif produk kreatif yang kita inginkan dan akan disukai pembeli, khususnya yang sedang akan membuat bangunan.

b. Tahap Perumusan Aspek-Aspek Fisik dalam Usaha Produk Kreatif

Tahap perumusan aspek-aspek fisik, seperti bahan yang dipakai pemilihan tempat dalam mencetak , aspek cuaca dan lain sebagainya.

c. Tahap pendesainan

Pada tahap ini sebuah desain produk kreatif yang akan dibuat. Setelah selesai mendesain maka dibuat desain cetakan dan kemudian cetakan yang nyata untuk membuat produk kreatif tersebut.

Konsep desain ini berawal dari suatu pengumpulan gagasan dalam proses brainstorming. Dalam proses ini, semua ide desain ditampung dan harus

dilengkapi dengan rumusan persyaratan keinginan konsumen, derajat kelayakan badan usaha, dan spesifikasi produk kreatif yang diinginkan oleh konsumen.

Setelah dipilih dari beberapa gagasan yang muncul, maka selanjutnya akan dibuat rancangan fisiknya. Adapun rancangan fisik ini merupakan proses pembuatan desain awal. Dalam tahap pendesainan awal ini, dijelaskan mengenai konsep rancangan

Prototype produk kreatifnya, aspek-aspek fisiknya, serta rancangan produk kreatif bangunan yang dipilih. Apabila rancangan-rancangan tersebut telah memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan dan memenuhi spesifikasi dan kelayakan, maka akan dihasilkan sebuah desain akhir. Setelah itu, akan memasuki fase aplikasi. Pada fase aplikasi ini, dilakukan pemeriksaan kelengkapan alat-alat produksi yang tersedia atau dimiliki oleh seorang wirausaha di bidang produk kreatif bangunan. Selanjutnya, perlu dilakukan penelitian apakah tenaga kerja yang sudah dapat melakukan pengerjaan produk kreatif bangunan tersebut berdasarkan desain yang telah ditetapkan.

Selanjutnya, akan melangkah pada tahap uji coba dengan melakukan pengujian penjualan pada masyarakat/pasar yang kemudian tanggapan dari pasar tersebut akan dibuat evaluasinya.

B. DESAIN PRODUK

1. Desain/Prototype produk

Desain produk adalah sebagai alat manajemen sebagai alat manajemen untuk menterjemahkan hasil kegiatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan sebelum menjadi rancangan yang nyata yang akan diproduksi dan dijual dengan menghasilkan laba. Desain produk tidak dapat dilakukan dalam waktu singkat. Beberapa proses harus dilalui untuk sampai pada upaya mewujudkan gagasan dalam produk nyata. Tahapan dalam desain produk adalah:

- a. Menterjemahkan keinginan dan kebutuhan konsumen kedalam produk dan jasa yang dibutuhkan

- b. Memperbaiki (refine) barang dan jasa yang sudah ada
- c. Mengembangkan barang dan jasa baru
- d. Memformulasikan/merumuskan kualitas tujuan
- e. Merumuskan target biaya
- f. Menyusun dan melakukan uji pada propotype
- g. Mendokumentasikan spesifikasi barang dan jasa yang dihasilkan.

2. Tujuan Desain Produk

Tujuan desain barang dan jasa tujuan utamanya adalah kepuasan konsumen. Fokus kedua setelah kepuasan konsumen adalah fungsi barang atau jasa, biaya atau keuntungan, kualitas, penampilan, kemudahan produksi untuk merakit, kemudahan untuk pemeliharaan dan pelayanan. Desain untuk operasional mengambil tanggung jawab mendesain barang dan jasa yang ada pada organisasi. Dalam mendisain barang dan jasa perusahaan harus melihat pada berbagai batasan dan ketentuan yang ada dalam masyarakat dan ketetapan pemerintah. Perusahaan harus memperhatikan lingkungan, etika dan hukum. Berbagai ketentuan hukum tentang barang dan jasa telah ditetapkan oleh pemerintah ataupun lembaga masyarakat seperti lembaga konsumen Indonesia. Contoh ketetapan pemerintah adalah SNI dan SII.SNI biasanya digunakan sebagai sekitar acuan mutu produk barang.

Beberapa produk yang di ekspor juga harus memenuhi ketentuan tambahan yang biasanya diminta oleh importir. Seperti produk gula kristal dari daerah Banyumas yang dieksport ke Eropa, Jepang dan Amerika. Para pengrajin ini harus memiliki sertifikasi untuk pengolahan produk dan stkitar mutu yang diadakan langsung oleh importir Termasuk dalam lingkungan hukum adalah aturan tentang pertanggungjawaban produsen atas kesalahan dan kerugian yang ditimbulkan karena kegagalan produk. Di Indonesia tuntutan masyarakat terhadap tanggungjawab produsen relatif sedikit. Hal ini mungkin karena kesadaran mereka akan hak konsumen masih rendah. Biasanya lembaga

konsumen sebagai lembaga swadaya masyarakat yang akan melakukan penuntutan terhadapkesalah produk..

Untuk produk jasa informasi lembaga penyiaran menjadi lembaga yang sangat melindungi konsumen dari tayangan yang dinilai kurangbertanggungjawab. Perancangan pruduk juga harus memperhatikan lingkungan alam. Kepedulian perusahaan akan kelestarian lingkungan yang ditunjukkan dengan rancangan produk ramah lingkungan mulai banyak dimunculkan di akhir abad 20 ini. Perancangan produk lemari es yang tidak lagi mengkonsumsi freon merupakan terobosan produk ranah lingkungan. Seiring dengan peningatan kesadaran masyarakat atas kelstarian lingkungan hidup, perusahaan yang tidak mendesain produknya tanpa memperhatikan unsur kepedulian lingkungan ini akan ditinggalkan oleh konsumen secara perlahan.

Desain ramah lingkungan tidak hanya pada inti produk akan tetapi dapat dimulai dari kemasan berbahan ramah lingkungan yang bisa didaur ulang. Beberapa diskusi tentang desain produk juga berlaku untuk desain jasa. Hal ini karena fakta bahwa barang dan jasa sering ada dalam satu kombinasi. Sebagai contoh, saat ganti oli untuk mobil melibatkan layanan (menguras minyak lama dan meletakkan di minyak baru) dan barang (minyak baru). Dalam beberapa kasus, apa yang pelanggan terima adalah pelayanan murni, seperti dalam mendapatkan potongan rambut atau pemangkasan rumput. Sebagian besar kasus melibatkan beberapa kombinasi barang dan jasa meski dengan proporsi pelayanan yang mungkin relatif rendah, seperti halnya di bidang manufaktur. Manufaktur penekanannya adalah pada produksi barang, tetapi bahkan di bidang manufaktur, ada layanan seperti perbaikan mesin, pelatihan karyawan, inspeksi keselamatan, dan sebagainya. Karena barang dan jasa begitu terikat, manajer harus memiliki pengetahuan yang baik agar dapat mengelola aktivitas secara efektif. Perbedaan perancangan barang dengan perancangan jasa

- 1) Produk tangible, jasa intangible. Konsekuensinya perancangan jasa sering berfokus pada faktor intangible.
- 2) Dalam banyak kasus jasa diproduksi dan dinikmati dalam waktu yang bersamaan, contoh jasa pangkas rambut . sebagai akibatnya pelatihan, proses desain dan hubungan dengan konsumen sangat penting.
- 3) Jasa tidak dapat disimpan. Proses ini memerlukan fleksibilitas dan kemampuan mendesain menjadi penting. Sebagai tambahan katena jasa didasarkan pada pesanan maka akanterdapat berbagai variasi waktu layanan yang akan berpengaruh terhadap kapasitas produksi
- 4) Jasa sangat penting bagi konsumen karena adanya kontak langsung dengan mereka. Hal ini memerlukan tambahan proses desain.
- 5) Beberapa jasa memiliki tingkat hambatan yang rendah bagi pendapatang baru untuk memasuki pasar atau keluar dari pasar. Hal ini menambah tekanan bagi desainer jasa dalam memunculkan inovasi dan efektivitas biaya.
- 6) Lokasi sangat penting bagi jasa, dengan kenyamanan sebagai faktor utama yang harus dipertimbangkan

3. Macam-macam desain produk

Berikut macam-macam jenis desain dan contohnya yang bisa kita ketahui. Sebagian besar jenis desain ini bisa berhubungan antar satu dengan yang lain meski tak secara menyeluruh. Kita pun bisa memadukan satu jenis desain dengan yang lain untuk membuat sesuatu yang bermakna dan memiliki nilai estetika untuk orang lain. Bagi Kita yang ingin mengetahui macam-macam jenis desain dan contohnya, maka berikut ini adalah sejumlah ulasannya. Kita bisa memahami secara lebih rinci untuk mendapat titik beda dari ketiganya.

a. Desain Gambar atau Visual

Desain gambar atau yang lebih sering dikenal dengan visual adalah suatu teknik yang dilakukan desainer untuk membuat dan menyusun gambar

sesuai dengan konsep desain yang diinginkan. Mereka membuat desain ini untuk menyampaikan maksud kepada seseorang dengan melalui gambar tersebut. Satu dari macam-macam jenis desain dan contohnya ini pasti bermakna. Pada umumnya gambar yang dibuat desainer ini indah dan kadang kali memuat emosi tertentu, baik itu positif maupun negatif yang disesuaikan dengan makna gambar. Contohnya seperti lukisan, karikatur dan sebagainya.

b. Desain Tulisan

Desain tulisan pada umumnya desain yang dibuat oleh desainer ini ditujukan untuk menyampaikan pesan atau makna kepada orang lain yang sifatnya bisa berupa visual maupun digital. Pada umumnya ada banyak kata yang bisa disampaikan oleh desainernya.

c. Simbol dan Logo

Satu dari macam-macam jenis desain dan contohnya yang terakhir adalah simbol dan logo. Simbol dan logo ini bersifat khusus. Fungsi dari keduanya ini digunakan banyak orang untuk memberi nama kepada suatu produk dengan maksud mengidentifikasi nama perusahaan dengan simbol dan tipografi kata-kata.

4. Pentingnya Mengetahui Macam-Macam Jenis Desain

Seperti yang sudah dijelaskan di atas macam-macam jenis desain dan contohnya bisa kita bedakan menjadi tiga jenis. Dengan mengetahui berbagai macam jenis dan contoh desain itu sendiri akan memberi kemudahan atau manfaat untuk Anda dalam mengetahui seperti apa gambarannya secara umum dan spesifik sebuah desain.

Selain bisa mengetahui gambaran secara umum dan spesifik, kita pun bisa membedakan mana yang termasuk desain gambar atau visual, tulisan, sampai dengan logo dan simbol. Hal ini akan memudahkan Anda jika ada proyek untuk membuat desain tertentu. Tiga poin diatas pun akan menjadi pembeda yang akan membantu kita untuk membuat sebuah desain yang tepat.

5. Tujuan Membuat Desain Produk

Ada beberapa tujuan dari membuat desain produk, diantaranya yaitu :

- a. Menciptakan hasil produksi yang berfaedah dan disenangi oleh konsumen
- b. Menciptakan asil produksi yang sesuai dengan selera para konsumen
- c. Menciptakan produk yang mudah pemeliharannya

Desain produk diciptkana meliputi beberapa hal diantaranya adalah:

- a. Warna,bentuk,ukuranjenis,corak,model, mutu dan sebagiannya
- b. Kuantitas produk
- c. Kuantitas bahan penolong
- d. Penelitian tes produk

6. Faktor – faktor yang mempengaruhi Desain Produk :

- a. Fungsi Produk

Setiap produk yang akan dihasilkan mempunyai fungsi atau kegunaan yang berbeda, hal ini tergantung untuk keperluan apa produk itu dibuat. Dengan demikian bahwa desain produk itu berhubungan bentuk dan fungsi dari suatu produk. Keduanya memegang peranan penting dalam menentukan suatu desain produk yang pada dasarnya untuk memberikan kepuasan yang maksimal bagi konsumen atau pelanggan baik segi kualitas maupun segi kuantitas.

- b. Standar dan Spesifikasi Desain

Dalam hal spesifikasi dan standar desain suatu produk akan terlihat dari :

- Sambungan - sambungan

Dalam hal ini perusahaan harus merencanakan bagaimana menyambung bagian - bagian supaya tidak terlihat ada bagian yang kosong.

- Bagian

Bagian ini berfungsi untuk menyesuaikan ukuran keserasian desain disambung dengan bagian lainnya, sehingga apabila disatukan menjadi satu kesatuan yang kuat

- Bentuk

Pada waktu mendesain bentuk perlu diperhatikan mengenai keindahan dengan penyesuaian menurut fungsi dan kegunaannya.

- Ukuran

Yaitu merencanakan ukuran yang seimbang dari bagian – bagian produk secara keseluruhan.

- Mutu

Mutu suatu produk harus disesuaikan menurut fungsi produk tersebut, apabila akan digunakan dalam jangka waktu lama, maka mutu produk tersebut harus tinggi bila dibandingkan dengan produk yang akan digunakan dalam jangka waktu yang pendek.

- Bahan

Apabila produk yang akan digunakan ingin mempunyai mutu yang baik, maka bahan yang dipergunakan pun harus dapat menunjang agar semua yang diharapkan dapat terwujud dan pelanggan merasakan kepuasan tersendiri.

- Warna

Warna mempunyai arti tersendiri bagi konsumen, karena tiap orang mempunyai ciri dan kesukaan yang khas terhadap warna tertentu. Dan hal inilah yang harus dicermati oleh perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

c. Tanggungjawab Produk

Ini adalah merupakan salah satu tanggung jawab dari produsen sebagai pembuat produk kepada konsumen akan keselamatan dan kenyamanan pemakai produk tersebut. Oleh karena itu faktor ini menjadi sangat penting untuk dipertimbangkan oleh perusahaan pada waktu mendesain produk tersebut.

d. Harga dan Volume

Harga dihubungkan dengan jumlah produk yang akan dibuat, untuk produk yang akan dibuat berdasarkan pesanan biasanya harga jualnya

akan berbeda dengan produk yang dibuat untuk dipasarkan kepada konsumen luas yang harganya relatif lebih murah sehingga desain produknya akan berbeda pula.

e. **Prototype**

Prototype merupakan model produk yang pertama yang akan dibuat, prototype ini memperlihatkan bentuk serta fungsi yang sebenarnya, sehingga sebelum perusahaan memproduksi maka prototype diusahakan untuk dibuat terlebih dahulu.

C. KEMASAN PRODUK

1. Pengertian

Packaging/kemasan, diartikan secara umum adalah bagian terluar yang membungkus suatu produk dengan tujuan untuk melindungi produk dari cuaca, guncangan dan benturan-benturan, terhadap benda lain. Setiap bentuk barang benda yang membungkus suatu benda di dalamnya dapat disebut dengan packaging/kemasan sejauh hal tersebut memang melindungi isinya.

Untuk menampilkan image dan pandangan terhadap suatu isi produk, maka packaging biasanya dibentuk atau di desain sedemikian rupa, sehingga apesan yang akan disampaikan akan dapat ditangkap oleh pemakai produk dengan baik.

2. Macam-macam kemasan/produk

Jenis-jenis kemasan antara lain:

- Berdasarkan bahan yang digunakan :

a. Kemasan fleksibel (*flexible packaging*)

Kemasan fleksibel adalah keasan yang tidak keras dan tidak kaku, melainkan mudah dilipat dan dibentuk sesuai dengan keinginan. Bahan yang digunakan antara lain alumunium foil, film plastik, kertas, dan lain-lain.



sumber : <https://universalplastics.weebly.com/flexible-packaging.html>
 (Gambar 4.1 Kemasan fleksibel dengan bahan plastik)

b. Kemasan rigid (*rigid packaging*)

kemasan rigid atau kemasan kaku adalah kemasan yang bersifat kuat dan kukuh. Contoh kemasan rigid adalah botol kaca, kaleng, dan peti kayu.



Sumber: <https://katalogpromosi.com/baru-starbucks-cold-brew-1-liter-terbaru-dengan-kemasan-botol-kaca-premium/>
 (Gambar 4.2 Kemasan rigid bahan kaca)

c. Kemasan semi fleksibel (*semiflexible packaging*)

Kemasan semifleksibel adalah kemasan yang memiliki karakteristik antara kemasan fleksibel dan kemasan rigid. Contohnya adalah kertas karton dan kardus.

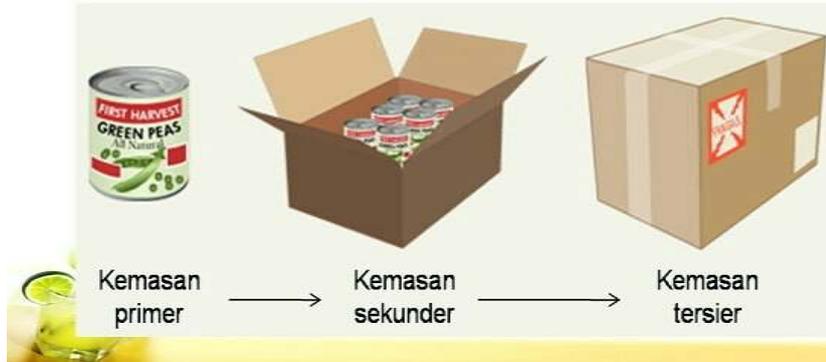


Sumber : https://id.m.wikipedia.org/wiki/Berkas:BK_Packaging.jpg
(Gambar 4.3 Kemasan semifleksibel bahan karton)

- Berdasarkan struktur isi, kemasan dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:
 - a. **Kemasan Primer**, yaitu bahan kemas langsung mewadahi bahan pangan (kaleng susu, botol minuman, dll).
 - b. **Kemasan Sekunder**, yaitu kemasan yang fungsi utamanya melindungi kelompok kemasan lainnya, seperti misalnya kotak karton untuk wadah kaleng susu, kotak kayu untuk wadah buah-buahan yang dibungkus dan sebagainya
 - c. **Kemasan Tersier dan Kuarter**, yaitu kemasan yang diperlukan untuk menyimpan, pengiriman atau identifikasi. Kemasan tersier umumnya digunakan sebagai pelindung selama pengangkutan.

contoh gambar :

Berdasarkan kegunaan



Sumber: <https://cuppacakezone.wordpress.com/2017/09/28/pengertian-macam-macam-dan-jenis-kemasan/>

(Gambar 4.4 Contoh kemasan primer, sekunder dan tersier)

- Berdasarkan frekuensi pemakaiannya, kemasan dibagi menjadi tiga jenis:
 - a. **Kemasan sekali pakai (Disposable)**, yaitu kemasan yang langsung dibuang setelah satu kali pakai. Contohnya bungkus plastik, bungkus permen, bungkus daun, karton dus, makanan kaleng.
 - b. **Kemasan yang dapat dipakai berulang kali (Multi Trip)**, kemasan jenis ini umumnya tidak dibuang oleh konsumen, akan tetapi dikembalikan lagi pada agen penjual untuk kemudian dimanfaatkan ulang oleh pabrik. Contohnya botol minuman dan botol kecap.
 - c. **Kemasan yang tidak dibuang (Semi Disposable)**. Kemasan ini biasanya digunakan untuk kepentingan lain di rumah konsumen setelah dipakai. Contohnya kaleng biskuit, kaleng susu dan berbagai jenis botol.



Sumber : <https://dewidifadafa.blogspot.com/2019/09/memilah-cara-bahan-kemasan-dan-alat.html>

(Gambar 4.5 Contoh kemasan berdasarkan frekuensi pemakaian)

- Berdasarkan tingkat kesiapan pakai, kemasan dibagi menjadi dua jenis, yaitu:
 - a. Kemasan siap pakai**, yaitu bahan kemas yang siap untuk diisi dengan bentuk yang telah sempurna sejak keluar dari pabrik. Contohnya adalah wadah botol, wadah kaleng, dan sebagainya.



Sumber: <https://www.bukalapak.com/p/rumah-tangga/tempat-penyimpanan-organizer/6rk9ot-jual-pet636-botol-plastik-minuman-100ml-essen-tutup-natural-segel>
(Gambar 4.6. Contoh kemasan siap pakai)

- b. Kemasan siap dirakit**, yaitu kemasan yang masih memerlukan tahap perakitan sebelum pengisian, misalnya kaleng dalam bentuk lempengan dan silinder fleksibel, wadah yang terbuat dari kertas, foil atau plastik.



Sumber: <https://mesinpengemas.id/jenis-jenis-pengemasan/>
(Gambar 4.7 Contoh kemasan siap rakit)

3. Fungsi Kemasan Produk

Banyak perusahaan yang sangat memperhatikan pembungkus suatu barang sebab mereka menganggap bahwa fungsi kemasan tidak hanya sebagai pembungkus, tetapi jauh lebih luas dari pada itu. Simamora (2007) mengemukakan pengemasan mempunyai dua fungsi yaitu:

a. Fungsi Protektif

Berkenaan dengan proteksi produk, perbedaan iklim, prasarana transportasi, dan saluran distribusi yang semua berimbas pada pengemasan. Dengan pengemasan protektif, para konsumen tidak perlu harus menanggung risiko pembelian produk rusak atau cacat.

b. Fungsi Promosional

Peran kemasan pada umumnya dibatasi pada perlindungan produk. Namun kemasan juga digunakan sebagai sarana promosional. Menyangkut promosi, perusahaan mempertimbangkan preferensi konsumen menyangkut warna, ukuran, dan penampilan.

Sedangkan menurut Kotler (1999:228), terdapat empat fungsi kemasan sebagai satu alat pemasaran, yaitu :

- a. *Self service*. Kemasan semakin berfungsi lebih banyak lagi dalam proses penjualan, dimana kemasan harus menarik, menyebutkan ciri-ciri produk, meyakinkan konsumen dan memberi kesan menyeluruh yang mendukung produk.
- b. *Consumer affluence*. Konsumen bersedia membayar lebih mahal bagi kemudahan, penampilan, ketergantungan dan prestise dari kemasan yang lebih baik.
- c. *Company and brand image*. Perusahaan mengenal baik kekuatan yang dikandung dari kemasan yang dirancang dengan cermat dalam mempercepat konsumen mengenali perusahaan atau merek produk.
- d. *Inovational opportunity*. Cara kemasan yang inovatif akan bermanfaat bagi konsumen dan juga memberi keuntungan bagi produsen.

Selain berfungsi sebagai media pemasaran, kemasan juga memiliki beberapa fungsi lain, yaitu sebagai berikut : Kemasan melindungi produk dalam pergerakan. Salah satu fungsi dasar kemasan adalah untuk mengurangi terjadinya kehancuran, busuk, atau kehilangan melalui pencurian atau kesalahan penempatan. Kemasan memberikan cara yang menarik untuk menarik perhatian kepada sebuah produk dan memperkuat citra produk. Kombinasi dari keduanya,

marketing dan Logistik dimana kemasan menjual produk dengan menarik perhatian dan mengkomunikasikannya. Memberikan kemudahan saat membawanya Menampilkan produk yang siapa jual, Informatif dan komunikatif.

4. Syarat-Syarat dalam membuat kemasan yang baik

- a. harus dapat melindungi produk dari kotoran dan kontaminasi sehingga produk tetap bersih
- b. harus dapat melindungi dari kerusakan fisik, perubahan kadar air, gas, dan penyinaran (cahaya)
- c. Mudah untuk dibuka/ditutup, mudah ditangani serta mudah dalam pengangkutan dan distribusi.
- d. Efisien dan ekonomis khususnya selama proses pengisian produk ke dalam kemasan
- e. harus mempunyai ukuran, bentuk dan bobot yang sesuai dengan norma atau standar yang ada, mudah dibuang, dan mudah dibentuk atau dicetak.
- f. Dapat menunjukkan identitas, informasi dan penampilan produk yang jelas agar dapat membantu promosi atau penjualan.

5. Faktor-faktor penting yang harus ada dalam kemasan

- a. Faktor Pengamanan
Melindungi produk terhadap berbagai kemungkinan yang dapat menjadi penyebab timbulnya kerusakan barang
- b. Faktor Ekonomi
Perhitungan biaya produksi yang efektif, termasuk pemilihan bahan, sehingga biaya tidak melebihi proporsi manfaatnya
- c. Faktor Komunikasi
Sebagai media komunikasi yang mencerminkan produk, citra merk, dan juga sebagai bagian dari promosi
- d. Faktor Estetika
Keindahan merupakan daya tarik visual yang mencakup pertimbangan penggunaan warna, bentuk, merek/logo, ilustrasi, huruf, dan tata letak untuk mencapai mutu daya tarik visual secara optimal.

e. Faktor Identitas

Secara keseluruhan, kemasan harus berbeda dengan kemasan lain, agar mudah dikenal dan membedakannya dengan produk-produk lain.

f. Faktor Pendistribusian

Mudah didistribusi dari pabrik ke distributor atau pengecer sampai ke tangan konsumen. Di tingkat distributor atau pengecer, kemudahan penyimpanan dan pemajangan perlu dipertimbangkan.

g. Faktor Ergonomi

Berbagai pertimbangan agar kemasan mudah dibawa atau dipegang, dibuka dan mudah disimpan.

6. Merancang Kemasan Produk

Dalam merancang kemasan produk ada hal-hal yang harus diperhatikan dalam membuat label kemasan khususnya bagi wirausahawan, yaitu :

- a. Label tidak boleh menyesatkan
- b. Memuat informasi yang diperlukan
- c. Hal-hal yang seharusnya ada atau tercantum dalam label produk makanan adalah sebagai berikut :
 - 1) Nama produk
 - 2) *Cap/Trade mark* jika ada (merk dagang)
 - 3) Komposisi/daftar bahan yang digunakan
 - 4) Netto atau volume bersih
 - 5) Nama pihak produksi (nama perusahaan)
 - 6) Distributor atau pihak yang mengedarkan jika ada
 - 7) Nomor Registrasi Dinas Kesehatan yang telah teruji dan dinyatakan aman untuk dikonsumsi
 - 8) Kode produksi yang menyatakan tentang *batch* produksi dari produk pada saat pembuatan yang isinya tanggal produksi dan angka atau huruf lainnya yang mencirikan dengan jelas produk tersebut.

9) Keterangan kadaluarsa. Menurut Julianti dan Nurminah (2006), keterangan kadaluarsa dapat ditulis :

- *Best before date* : produk masih dalam kondisi baik dan masih dapat dikonsumsi beberapa saat setelah tanggal yang tercantum terlewati.
- *Use by date* : produk tidak dapat dikonsumsi, karena berbahaya bagi kesehatan manusia (produk yang sangat mudah rusak oleh mikroba) setelah tanggal yang tercantum terlewati.

TUGAS

Tugas Individu

Buatlah satu buah desain kemasan dengan kreasi kalian sendiri, produk bebas, tidak ditentukan

Tugas Kelompok

Carilah 3 buah contoh kemasan dengan karakter produk yang berbeda, (misalnya kemasan produk makan/minuman, produk sabun, produk mesin, dll) yang ada di sekitar kalian. Kemudian amatilah hal-hal yang ada pada setiap kemasan produk, apa perbedaan dari ketiganya. Tuliskan hasil pengamatan kalian dan presentasikan di depan kelas!

RANGKUMAN

Prototipe adalah suatu contoh awal atau model dibangun untuk menguji suatu konsep atau proses atau untuk bertindak sebagai sesuatu yang harus direplikas

Manfaat prototype

- Menghasilkan syarat yang lebih baik dari produksi
- User dapat mempertimbangkan sedikit perubahan selama masih bentuk prototipe
- Memberikan hasil yang lebih akurat dari pada perkiraan sebelumnya
- User merasa puas

Jenis-jenis prototyping

- Prototype Fungsional
- Prototype Visual
- Prototype Bentuk
- Prototype Bukti Teori

Tahapan-tahapan prototype produk

- Tahap mengumpulkan ide
- Tahap Perumusan Aspek-Aspek Fisik dalam Usaha Produk Kreatif Bangunan
- Tahap pendesainan

Desain produk adalah sebagai alat manajemen sebagai alat manajemen

untuk menterjemahkan hasil kegiatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan sebelum menjadi rancangan yang nyata yang akan diproduksi dan dijual dengan menghasilkan laba

EVALUASI**Soal Pilihan Ganda**

1. Model produk yang pertama yang akan dibuat atau produk sementara ini memperlihatkan bentuk serta fungsi yang sebenarnya, sehingga sebelum perusahaan memproduksi maka model produk diusahakan untuk dibuat terlebih dahulu. Dari pengujian model produk tersebut, apabila lulus uji coba mungkin memberikan gambaran mengenai perubahan-perubahan yang perlu dilakukan serta sebagai informasi dalam penyusunan terakhir desain produk. Model produk tersebut biasa kita sebut dengan

- A. Protobot
- B. Prototype
- C. Tikus putih
- D. Barang uji coba
- E. Kelinci percobaan

2. Perhatikan pernyataan di bawah ini

- 1) Kaira membuat satu model baju pesta yang akan digunakan sebagai contoh dan menjelaskan kepada kepada konsumen mengenai detail model, material dan juga hiasan-hiasan yang digunakan.
- 2) Andi membuat miniatur mobil dari kayu untuk dijual sebagai hiasan
- 3) Ibu-ibu PKK mengolah limbah rumah tangga menjadi barang yang bisa dijual.
- 4) Bu Ani membuat berbagai macam sampel model baju yang akan digunakan untuk bahan ajar di sekolah.
- 5) Rina mencoba membuat baju pesta dengan berbagai macam bahan untuk mengetahui bahan mana yang paling cocok dengan model yang dibuat.

Dari pernyataan di atas yang menunjukkan manfaat dari pembuatan prototype adalah ...

- A. 1 dan 3
 - B. 2 dan 3
 - C. 1 dan 4
 - D. 2 dan 5
 - E. 1 dan 5
3. Produk harus dibuat semenarik mungkin agar konsumen mau membeli produk yang kita buat, untuk menambah menarik pembeli maka produk kita harus dibungkus. Dalam memberikan bungkus produk juga harus memperhatikan kecocokan antara produk dan pembungkusnya. Berikut ini yang tidak cocok dijadikan sebagai pembungkus produk yaitu
- A. Plat besi
 - B. Kemasan Gelas
 - C. Kemasan Kertas
 - D. Kemasan plastik
 - E. Edible Packaging
4. Perhatikan gambar berikut ini:

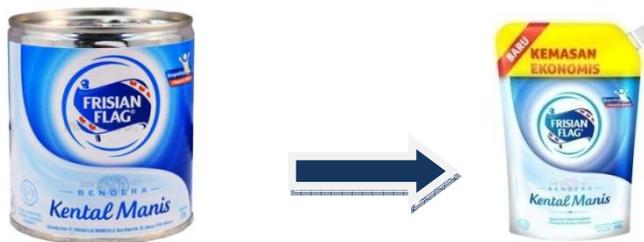


Dari gambar di atas yang termasuk kemasan rigid yaitu ...

- A. 1, 2, 3
 - B. 2, 3, 5
 - C. 1, 2, 4
 - D. 1, 3, 5
 - E. 3, 4, 5
5. Salah satu fungsi dari kemasan yaitu melindungi produk dari perbedaan iklim ataupun sarana prasarana transportasi. Maka dari itu apabila kita ingin mengirimkan paket, kemasan yang biasa digunakan untuk melindungi produk adalah ...
- A. Kemasan Primer
 - B. Kemasan Tersier
 - C. Kemasan Sekunder
 - D. Kemasan disposable
 - E. Kemasan multi trip
6. Pada awal pendirian usaha, Vino hanya membungkus produk yang dihasilkannya dengan plastik bening biasa. Seiring berjalannya waktu dia mengubah kemasannya produknya dengan plastik yang didesain dengan nama dan logo tokonya serta memberi tambahan gambar dan warna yang menarik. Tidak disangka produknya semakin banyak dikenal orang dan meningkatkan omset penjualan. Dari pernyataan tersebut dapat kita simpulkan bahwa kemasan mempunyai fungsi ...
- A. Protektif
 - B. Utilisasi
 - C. Profitabiliti
 - D. Promotional
 - E. Meningkatkan pendapatan
7. Peserta didik jurusan Desain Permodelan dan Informasi Bangunan diberikan tugas membuat miniatur jembatan dari stik es krim. Kemudian jembatan tersebut di uji coba dengan cara diinjak apakah hasil pekerjaan mereka rusak atau tidak. Miniatur jembatan tersebut termasuk dari prototype ...

- A. Visual
- B. Bentuk
- C. Fungsional
- D. Promotional
- E. Pembuktian Teori

8. Perhatikan kemasan berikut



Bisa kita lihat, Frisian Flag membuat suatu inovasi kemasan. inovasi tersebut mengacu pada faktor

- A. Estetika
 - B. Identitas
 - C. Ergonomi
 - D. Komunikasi
 - E. Pengamanan
9. Ketika merancang suatu produk, ternyata prototype tersebut masih memiliki beberapa kelemahan. Langkah apa yang harus dilakukan untuk mengatasi hal tersebut?
- A. Menunda produksi barang baru
 - B. Meniru produk lain yang sudah sukses
 - C. Mencari ide produk yang lain sebagai alternatif
 - D. Mencari solusi dari kelemahan tersebut dan memperbaikinya
 - E. Tetap melanjutkan produksi dengan memberi harga rendah pada produknya
10. Salah satu fungsi kemasan menurut kotler adalah *Consumer offluence* yaitu konsumen bersedia membayar lebih mahal bagi kemudahan, penampilan, ketergantungan dan prestise dari kemasan

yang lebih baik. Sebagai seorang wirausaha, apa yang akan kamu lakukan jika melihat pendapat Kotler ...

- A. Membuat kemasan sendiri yang eksklusif pada setiap produk
- B. Membuat kemasan yang mirip dengan produk yang sudah terkenal
- C. Membuat kemasan seadanya sesuai kemampuan yang dimiliki
- D. Membuat kemasan dengan biaya yang paling murah
- E. Memakai kemasan biasa yang banyak dijual dipasaran

Soal Uraian

1. Apa yang dimaksud dengan prototype?
2. Apa tujuan dari prototype?
3. Sebutkan dan jelaskan 4 dimensi yang digunakan untuk menganalisis kegiatan prototype !
4. Jelaskan tahapan-tahapan dalam prototyping !
5. Sebutkan hal-hal yang harus diperhatikan dalam merancang atau merencanakan pembuatan kemasan !

BAB 5**Proses Kerja Pembuatan
Prototype Produk****Kompetensi Inti**

- KI 3** Memahami, menerapkan, menganalisis, dan mengevaluasi tentang pengetahuan faktual, konseptual, operasional dasar, dan metakognitif sesuai dengan bidang dan lingkup kerja Produk Kreatif dan Kewirausahaan pada tingkat teknis, spesifik, detil, dan kompleks, berkenaan dengan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dalam konteks pengembangan potensi diri sebagai bagian dari keluarga, sekolah, dunia kerja, warga masyarakat nasional, regional, dan internasional
- KI 4**
- Melaksanakan tugas spesifik dengan menggunakan alat, informasi, dan prosedur kerja yang lazim dilakukan serta memecahkan masalah sesuai dengan bidang kerja Produk Kreatif dan Kewirausahaan. Menampilkan kinerja di bawah bimbingan dengan mutu dan kuantitas yang terukur sesuai dengan standar kompetensi kerja
 - Menunjukkan keterampilan menalar, mengolah, dan menyaji secara efektif, kreatif, produktif, kritis, mandiri, kolaboratif, komunikatif, dan solutif dalam ranah abstrak terkait dengan

pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung.

- Menunjukkan keterampilan mempersepsi, kesiapan, meniru, membiasakan, gerak mahir, menjadikan gerak alami dalam ranah konkret terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah, serta mampu melaksanakan tugas spesifik di bawah pengawasan langsung

Kompetensi Dasar

3.5 Menganalisis proses kerja pembuatan prototype produk barang/jasa

4.5 Membuat alur dan proses kerja pembuatan *prototype* produk barang/jasa

Indikator

3.5.1 Menguraikan tahapan proses kerja pembuatan instrumen prototype produk barang atau jasa

3.5.2 Mengidentifikasi hasil instrument riset pasar dan menentukan proses kerja pembuatan sketsa prototype produk barang/jasa

3.5.3 Menganalisis prototype produk barang atau jasa yang sesuai dengan hasil permintaan pasar

4.5.1 Menyusun skema alur dan proses kerja suatu produk

4.5.2 Membuat alur pembuatan prototype produk barang atau jasa

4.5.3 Membuat proses kerja pembuatan prototype produk barang atau jasa

Tujuan Pembelajaran

Setelah berdiskusi dan menggali informasi materi KD. 3.5 dan 4.5 dengan tema sikap dan perilaku wirausaha diharapkan :

1. Peserta didik dapat menguraikan tahapan proses kerja pembuatan instrumen prototype produk barang atau jasa dengan percaya diri, kreatif, memiliki jiwa kewirausahaan, tanggung jawab, berpenampilan menarik, memiliki communication skill
2. Peserta didik dapat menyusun skema alur dan proses kerja suatu produk dengan percaya diri, kreatif, memiliki jiwa kewirausahaan, tanggung jawab, berpenampilan menarik, memiliki communication skill

Uraian Materi

Proses Kerja Pembuatan Prototype Produk

A. Pengertian

Produk yang akan dipilih oleh seorang wirausahawan harus memperhatikan kebutuhan pasar dan keinginan serta selera dari masyarakat. Oleh karena itu dalam menentukan suatu produk dan jasa harus dilakukan riset atau melakukan penelitian terlebih dahulu, sehingga produk yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan keinginan pasar.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada suatu pasar agar diperhatikan, diminta, dibeli, dan dikonsumsi sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan seseorang. Produk barang terdapat dimanapun dan memiliki banyak varian pilihan karena dalam pembuatan produk tersebut selalu memperhatikan mengutamakan kebutuhan:

- Selera masyarakat
- Permintaan masyarakat
- Trend dan perubahan yang terjadi
- Kenamanan dan gaya produk
- Kemudahan dan keamanan

Membuat prototipe produk barang atau jasa membutuhkan ide cemerlang dan tangan dingin seorang desainer. Tentu saja seorang desainer harus melalui beberapa tahapan yang harus dilakukan dalam merencanakan suatu produk, karena bagaimanapun juga sebuah prototipe akan mewakili produk barang atau jasa yang sebenarnya. Sehingga dalam pembuatannya juga harus dilakukan dengan cermat.

B. Tahapan Proses Kerja Pembuatan *Prototype*

Proses perancangan atau desain produk terdiri atas serangkaian kegiatan yang berurutan, sehingga dikatakan sebagai proses kerja perancangan atau proses kerja pembuatan prototipe. Adapun tahapan yang perlu diperhatikan pada saat proses kegiatan desain produk adalah:

a. Memformulasikan hasil riset pasar

Riset ini dilakukan untuk produk yang benar-benar baru maupun untuk produk yang sudah ada. Pengembangan suatu riset dalam perusahaan akan menghasilkan sebuah gagasan atau ide untuk membuat suatu produk, yang tentunya ide tersebut diperoleh dari data yang didapatkan dari riset yang telah dilaksanakan.

Dalam riset pembuatan produk baru atau pengembangan yang sudah ada, perusahaan harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Keinginan pelanggan dalam hal kegunaan, kualitas, modal, dan warna dari produk dengan tidak mengabaikan penentuan harga
- 2) Biaya dari pembuatan produk baru atau pengembangan yang sudah ada apakah perusahaan mampu untuk membayarnya

b. Mempertimbangkan Kemampuan Perusahaan

Tahapan berikutnya yaitu kemampuan perusahaan yang meliputi seberapa banyak tenaga kerja, mesin, dan peralatan penunjang lainnya. Hal tersebut akan berkaitan dengan kemampuan perusahaan yang bersangkutan pada saat membuat produk pabrikan atau massal.

c. Membuat sketsa bentuk

Dalam proses membuat sketsa, bentuk dari produk yang akan dibuat akan terlihat jelas satu dengan yang lainnya. Sketsa tersebut dibuat untuk mempermudah dalam pembuatan gambar kerja (*blue print*), sketsa dari masing-masing produk walaupun sketsa ini tidak menunjukkan ukuran yang sebenarnya, akan tetapi dapat terlihat dalam skala perbandingan.

d. Membuat Gambar Kerja

Tahap akhir dalam kegiatan desain produk, yaitu gambar kerja. Dalam gambar kerja dapat digambarkan bentuk dan ukuran yang sebenarnya dalam skala perbandingan yang lebih kecil. Selain itu, dalam gambar kerja juga diperlihatkan bahan-bahan yang akan dipergunakan dalam pembuatan produk tersebut.

Gambar kerja terdiri dari gambar semua komponen produk lengkap dengan bentuk, dimensi, dan material. Selain itu, juga menampilkan gambar susunan, spesifikasi yang memuat keterangan-keterangan yang tidak dapat dibuat pada gambar.

C. Alur dan Proses Kerja Pembuatan Prototipe Produk Barang dan jasa

Sebelum sebuah produk dipasarkan, ada tahapan yang harus dilalui secara benar dalam kegiatan produksi. Tentunya, seorang wirausaha terlebih dahulumbuat perencanaan sebelum sebuah produk diproduksi. Setelah perencanaan, saatnya seorang wirausaha menentukan alur produksi, mulai dari pengolahan awal bahan baku, pembentukan, penyelesaian, hingga distribusi produk.

a. Diagram Alur Proses Produksi

Sebelum memulai produksi, diagram alur arus dibuat terlebih dahulu, berdasarkan diagram alur proses pengetasan dan monitoring atas barang dala proses produksi (*work in place*) harus dilakukan agar produk akhir bermutu sesuai dengan rencana.

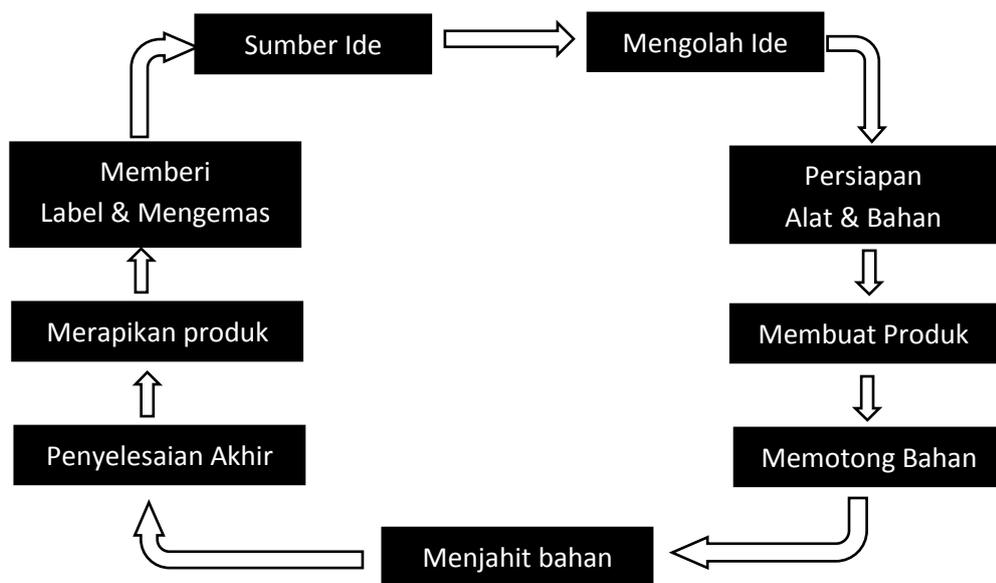


Diagram 1. Alur pada produksi konveksi

b. Prosedur Pengawasan Mutu Produk

Pengawasan mutu adalah kegiatan yang dilakukan untuk menjamin bahwa proses yang terjadi akan menghasilkan produk yang sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Kegiatan pengawasan mutu adalah

mengevaluasi kinerja nyata proses dengan tujuan. Hal tersebut meliputi semua kegiatan dalam rangka pengawasan rutin mulai dari bahan baku, proses produksi hingga produk akhir. Pengawasan mutu bertujuan untuk mencapai sasaran dikembangkannya peraturan dibidang proses sehingga produk ang dihasilkan aman dan sesuai dengan keinginan masyarakat dan konsumen (Puspitasari, 2004).

Pengawasan atas mutu barang hasil produksi, selayaknya meliputi pengetahuan hal-hal berikut:

1) Kerusakan dan Mutu Produk

Seperti telah dijelaskan bahwa suatu barang (jasa) dibuat melalui suatu proses. Proses pembuatan tersebut disesuaikan dengan bentuk dan mutu barang yang ingin dihasilkan.

2) Mencegah atau menghindarkan terjadinya kerusakan barang (produk) kiat utama dari pencegahan kerusakan suatu produk sebenarnya sangat sederhana saja, yakni kerusakan harus dicegah sebelum terjadi.

3) Kendali Mutu Terpadu

Uraian di atas menunjukkan bahwa mencegah terjadinya kerusakan produk selama proses produksi, berarti mengadakan suatu rangkaian kegiatan terpadu dalam pengendalian mutu. Bila ada pengendalian atau controlling atas mutu tentunya harus dimulai sejak perencanaan (planning) mutu produk bersangkutan. Antara tahap perencanaan dan tahap seperti pengorganisasian (organizing) dan pelaksanaan (actuating) harus disertai pengawasan mutu. Hal ini memberi gambaran bahwa manajemen mutu (quality management) meliputi berbagai aspek keikutsertaan (participation) dari berbagai pihak di dalam perusahaan yang menghasilkan suatu produk yang mutunya harus dikendalikan.

c. Jenis-jenis pengawasan mutu produk

1) Pemantauan Mutu Bahan-Bahan

Apakah bahan baku yang digunakan sesuai dengan mutu yang direncanakan? Hal ini perlu diamati sejak rencana pembelian bahan, penerimaan bahan di gudang, penyimpanan di gudang, sampai dengan saat bahan baku tersebut akan digunakan.

2) Pemantauan Proses Produksi

Bahan baku yang telah diterima di gudang, selanjutnya akan diproses dalam mesin-mesin produksi untuk diolah menjadi barang jadi. Dalam hal ini, selain cara kerja peralatan produksi yang mengolah bahan baku dipantau, juga hasil kerja mesin-mesin tersebut dipantau agar menghasilkan barang sesuai yang direncanakan.

3) Pemantauan Produk Jadi

Pemeriksaan atas hasil produksi jadi untuk mengetahui apakah produk sesuai dengan rencana ukuran dan mutu atau tidak. Sekaligus untuk mengetes mesin yang mengolah selama proses produksi. Bila produk atau produk setengah jadi sesuai dengan bentuk, ukuran, dan mutu yang direncanakan maka produk-produk tersebut dapat digudangkan.

Selanjutnya dipasarkan (didistribusikan). Namun bila terdapat barang yang cacat maka barang tersebut harus dibuang atau remade dan mesin perlu disetel kembali agar beroperasi secara akurat.

4) Pemantauan Pengepakan

Bungkus dapat merupakan alat untuk melindungi barang agar tetap dalam kondisi sesuai dengan mutu.

d. Pemecahan masalah mutu dengan statistik

Metode statistik diketahui telah digunakan sejak lama dalam rangka membantu perusahaan dalam masalah tertentu yang

kompleks. Walaupun demikian, metode statistik sebenarnya mempunyai ketentuan tertentu dalam pelaksanaannya. Suatu hal yang perlu diketahui adalah bahwa dalam industri ternyata statistik merupakan salah satu alat untuk pengendalian mutu, termasuk dalam pencegahan kerusakan barang (defect prevention). Alasan digunakan metode statistik dalam pengawasan mutu adalah sebagai berikut:

- 1) Menghitung jumlah kerusakan barang dalam proses produksi.
- 2) Kerusakan atau cacatnya barang, sebenarnya merupakan akibat terjadinya penyimpangan (variasi atau deviasi) dalam proses produksi. Metode statistik dapat memberi gambaran tentang penyimpangan-penyimpangan tersebut.

Misalnya, produk yang dihasilkan dari suatu proses yang tidak mengalami penyimpangan (deviasi), tentu saja produk tersebut tidak mengalami kerusakan. Akan tetapi, mengingat proses produksi merupakan kombinasi mesin-mesin dan orang-orang maka bisa terjadi kekeliruan sehingga produk yang dihasilkan mengalami penyimpangan (deviasi). Dalam hal yang terakhir inilah peranan statistik untuk mengurangi terjadinya penyimpangan, yang berarti pula mengurangi kerusakan produk akhir.

Secara umum dari metode statistik dapat diperoleh suatu gambaran tentang data sampel yang dianalisis. Gambar tersebut dapat memberikan visualisasi dengan jelas tentang data tersebut sehingga dapat diketahui apakah terjadi penyimpangan (kerusakan) atau tidak.

Dari hal pengendalian mutu, peranan seorang supervisor mutu sangat berperan terutama dalam hal mengumpulkan data statistik, menganalisis, dan menyimpulkannya. Seorang supervisor mutu dapat memberikan informasi yang cepat dan tepat kepada pihak

manajemen tentang hasil produk, apakah di bawah atau sesuai dengan standar mutu yang direncanakan.

e. Alat kendali mutu

Dengan Statistic Quality Control diperoleh alat bantu kendali mutu berupa diagram dan histogram.

1) Diagram Pengendali Mutu (Quality Control Chart)

Dari tiap jenjang dalam DAP, Anda, dapat membuat suatu rencana kerja pemantauan agar produk yang dihasilkan sesuai dengan mutu yang direncanakan. Pada tahap ini Anda, membuat suatu control chart (diagram pengendali) yang dapat digunakan untuk memperoleh gambar atau diagram sebab akibat (DSA) atau dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah Cause and Effect Diagram (CED).

2) Histogram

Dari diagram kontrol (diagram kendali) yang dikumpulkan secara statistik pada berbagai tahap atau jenjang kegiatan, Anda, kemudian dapat membuat suatu histogram mutu. Bila terdapat penyimpangan, Anda akan mengetahui berapa besar penyimpangannya dan faktor apa yang menyebabkannya. Selanjutnya, mungkin perlu dibuat suatu tindakan koreksi atau perbaikan.

3) Peranan Komputer

Secara umum dapat dikemukakan di sini bahwa berbagai kegiatan pengendalian, terutama pada perusahaan besar, seyogianya menggunakan program komputer sesuai dengan kebutuhan. Tetapi, patut Anda ketahui bahwa komputer hanyalah merupakan alat bantu analisis. Adapun faktor yang penting dalam pengendalian mutu, adalah manusia.

TUGAS

Tugas Individu

Buatlah satu gambar prototype produk dan jelaskan alur kerjapembuatannya.

Tugas Kelompok

Peserta didik dibagi menjadi beberapa kelompok. Carilah informasi mengenai salah satu usaha di bidang produksi. Informasi bisa didapat dari berbagai sumber, baik internet maupun wawancara langsung. Tuliskan mengenai proses produksi atau alur kerja pembuatan dari produk yang dihasilkan. Presentasikan di depan kelas.

RANGKUMAN

Tahapan – tahapan kegiatan desain produk

- Memformulasikan hasil marketing research
- Mempertimbangkan kemampuan fasilitas perusahaan
- Membuat sketsa
- Membuat gambar kerja

Produk barang terdapat dimanapun dan memiliki banyak varian pilihan karena dalam pembuatan produk tersebut selalu memperhatikan kebutuhan :

- Selera masyarakat
- Kenamanan dan gaya produk
- Permintaan masyarakat
- Trend dan perubahan yang terjadi
- Kemudahan dan keamanan

Penyusunan Instrumen Riset Pasar

- Analisis Variabel
- Menetapkan Jenis Instrumen
- Menyusun Kisi-kisi atau Layout Instrumen
- Mengujicobakan Instrumen
- Menyusun Item Instrumen

Diagram Alur Proses Produksi (Production Flow Chart Diagram)

- Prosedur pengawasan mutu produk
- Jenis-jenis pengawasan mutu produk
- Pemecahan masalah mutu dengan statistik
- Alat kendali mutu

Alur Kerja dan Pembuatan Usaha Kreatif

- Langkah persiapan alat dan bahan
- Pengolahan Bahan
- Pembentukan
- Kemasan
- Pemasaran

EVALUASI**Soal Pilihan Ganda**

1. Faktor yang mempengaruhi desain produk adalah. ...
 - A. Fungsi produk
 - B. Warna produk
 - C. Ukuran produk
 - D. Tingkat persaingan
 - E. Daya tahan produk
2. Standart dan spesifikasi produk meliputi. ...
 - A. Sambungan
 - B. Ukuran
 - C. Bentuk
 - D. Mutu
 - E. Harga
3. Prototipe yang dibuat untuk keperluan pengujian kinerja operasional dan kebutuhan rancangan sistem produksi adalah. ...
 - A. Prototype rekayasa
 - B. Prototype produk
 - C. Rekayasa produk
 - D. Rancangan produk
 - E. Pengujian produk
4. Prototipe digunakan untuk memastikan bahwa komponen dari produk dapat bekerja bersamaan merupakan kegunaan prototype sebagai. ...
 - A. Penggabungan
 - B. Pembelajaran
 - C. Komunikasi
 - D. Milestone
 - E. Media koordinasi

5. Istilah berikut merupakan model produk yang pertama yang akan dibuat, memperlihatkan bentuk serta fungsi yang sebenarnya digunakan sebelum perusahaan memproduksi, disebut. ...
 - A. Produk
 - B. Uji coba produk
 - C. Prptotype produk
 - D. Gambar produk
 - E. Rekayasa produk
6. Berikut kelebihan dari produk berupa barang antara lain. ...
 - A. Membutuhkan tempat untuk memajang hasil produk
 - B. Membutuhkan tempat untuk penyimpanan barang berupa gudang
 - C. Membutuhkan banyak karyawan
 - D. Menghemat gaji karyawan
 - E. Memiliki alur proses produksi yang jelas
7. Bentuk dari produk yang akan dibuat akan terlihat jelas satu dengan yang lainnya merupakan pengertian dari...
 - A. Pembuatan gambar kerja
 - B. Membuat sketsa
 - C. Membuat software
 - D. Mengolah Perusahaan
 - E. Membuat denah
8. Tahapan produksi secara umum terbagi atas pengolahan bahan atau pembahanan, pembentukan, perakitan dan
 - A. Pemasaran
 - B. Pembentukan
 - C. Finishing
 - D. Painting
 - E. Produk

9. Prototype yang digunakan untuk menentukan kebutuhan dan metode produksi dan dibangun pada skala sesungguhnya adalah. ...
- A. Prototype produk
 - B. Prototype rekayasa
 - C. Rekayasa produk
 - D. Rancangan produk
 - E. Pengujian produk
10. Fase yang berfungsi menjembatani interaksi antara perusahaan dengan pelanggan yaitu. ...
- A. Perancangan produk
 - B. Manufaktur
 - C. Pemasaran
 - D. Perancangan detail
 - E. Perancangan konsep

Soal Uraian

1. Apa yang dimaksud dengan Prototype ?
2. Apa kelebihan dan kekurangan produk berupa barang?
3. Apa kelebihan dan kekurangan produk berupa jasa?
4. Bagaimanakah tahapan dalam membuat prototype produk
5. Apa faktor-faktor yang mempengaruhi desain produk?

SOAL ULANGAN SEMESTER GANJIL

1. Menganalisa perkembangan usaha yang kemudian akan ditindaklanjuti merupakan fase
 - A. Memunculkan ide
 - B. Mengambil alih usaha
 - C. Memanfaatkan peluang
 - D. Mempertahankan usaha
 - E. Mengembangkan usaha

2. Pelajari daftar berikut ini.
 - (1) Adanya perencanaan yang matang
 - (2) Adanya visi, misi, dan dedikasi tinggi dari usaha bisnisnya
 - (3) Adnyan komitmen tinggi dalam usaha mencapai tujuan
 - (4) Sikap boros
 - (5) Suka berbelanja dan liburan

Dari daftar di atas, yang bukan termasuk ke dalam faktor-faktor yang menunjang keberhasilan usaha adalah

 - A. (4) dan (5)
 - B. (1) dan (5)
 - C. (2) dan (4)
 - D. (1), (3), (5)
 - E. (1) ,(2), (3)

3. Pak Samsul selalu berfikir tentang cara-cara menarik pelanggan untuk datang ke usaha retail miliknya. Maka dari itu, di toko pak Samsul kerap sekali ada acara-acara yang menarik minat. Acara itu tidak besar namun mampu menyerap animo masyarakat sehingga keuntungan Pak Samsul menadi berlipat ganda. Apa yang dilakukan Pak Samsul sesuai dengan karakteristik wirausaha, yakni
 - A. Jujur
 - B. Disiplin
 - C. Komitmen tinggi
 - D. Kreatif dan inovatif

- E. Mandiri dan realistis
4. Pak Andi selalu memisahkan antara keuntungan usaha titail yang digunakan untuk modal dengan keuntungan yang dipakai untuk pribadi. Sikap yang ditunjukkan pak Andi adalah sikap
- A. Jujur
 - B. Disiplin
 - C. Komitmen tinggi
 - D. Kreatif dan inovatif
 - E. Mandiri dan realistis
5. Pak Budi selalu membuka tokonya pada jam 06.00 tepat. Dia tidak pernah terlambat 1 menitpun, karena tahu bahwa waktu adalah hal yang berharga. Sikap tersebut merupakan contoh sikap
- A. Having adequate capital
 - B. Managing time efficiently
 - C. Having the proper attitude
 - D. Managing finances effectively
 - E. Knowing the basic business management
6. Salah satu ciri peluang usaha yang baik adalah
- A. Dekat dengan perkotaan
 - B. Peluang itu orisinal dan tidak meniru
 - C. Benar-benar sesuai dengan keinginan agar peluang bisa bertahan lama
 - D. Tingkat visibilitas (kelayakan usaha) benar-benar teruji untuk dilakukan riset dan trial
 - E. Peluang itu harus dapat mengantisipasi perubahan, persaingan, dan kebutuhan pasar di masa yang akan datang
7. Perhatikan daftar berikut:
- (1) Pegawai yang kompeten
 - (2) Dana yang memadai
 - (3) Bisnis ritel mulai menjamur
 - (4) Dukungan pemerintah

(5) Penataan barang yang buruk

Berikut yang bukan termasuk ke dalam kekuatan peluang usaha bisnis ritel adalah

- A. (3), (5)
 - B. (4), (5)
 - C. (3), (5)
 - D. (1), (2), (3)
 - E. (1), (3), (4)
8. Risiko yang berkaitan dengan selera konsumen adalah
- A. Risiko alam
 - B. Selera pasar
 - C. Risiko kredit
 - D. Selera teknis
 - E. Risiko di luar manusia
9. Pak Eko merupakan sahabat karib dari Pak Budi, seorang pemasok sayuran organik. Suatu hari, Pak Eko ingin memasukkan sayuran organik menjadi salah satu item toko ritelnya. Pak Eko akan berhasil dalam memasukkan sayuran organik karena dia
- A. Disiplin
 - B. Punya banyak uang
 - C. Pandai menjaga waktu
 - D. Memiliki usaha yang besar
 - E. Memiliki hubungan baik dengan pemasok
10. Dewasa ini, bisnis ritel sedang lesu. Pak Budi memunculkan ide bisnis ritel tersebut dapat dipesan secara online. Menurut analisa SWOT, hal ini merupakan salah satu dari aspek
- A. *Threat*
 - B. *Target*
 - C. *Strength*
 - D. *Weakness*
 - E. *Opportunity*

11. Berikut ini tidak termasuk dalam hak atas kekayaan intelektual adalah
- A. Hak cipta
 - B. Hak paten
 - C. Hak dagang
 - D. Desain industri
 - E. Rahasia dagang
12. Bagio adalah seorang yang menjiplak logo milik perusahaan A. Apa yang dilakukan Bagio adalah
- A. Kejelian
 - B. Peluang
 - C. Kreativitas
 - D. Plagiarisme
 - E. Kemampuan
13. Undang-undang di Indonesia yang memuat tentang HAKI adalah
- A. UU nomor 19 tahun 2002
 - B. UU nomor 19 tahun 2003
 - C. UU nomor 19 tahun 2004
 - D. UU nomor 19 tahun 2005
 - E. UU nomor 19 tahun 2006
14. Lihat daftar berikut
- (1) Lagu
 - (2) Ceramah
 - (3) Patung
 - (4) Karya foto
 - (5) Ide yang masih abstrak
- Dari daftar di atas, manakah karya yang tidak dilindungi HAKI?
- A. (5)
 - B. (3), (1)
 - C. (1), (5)
 - D. (1), (2), (3)
 - E. (2), (3), (4)

15. Undang-undang No. 14 Tahun 2001 mengatur tentang
- A. Hak cipta
 - B. Hak paten
 - C. Hak kemaslahatan
 - D. Pendaftaran hak merek
 - E. Hak memperoleh keuntungan ekonomi
16. Prosedur riset pemasaran yang dibuat untuk memberikan gambaran yang murah dan cepat tentang pangsa pasar yang bisa diharapkan dari produk baru merupakan pengertian dari
- A. *Test markets*
 - B. *Uji preferensi*
 - C. *Technical testing*
 - D. *Sales wave research*
 - E. *Simulated test markets*
17. Prototipe biasanya digunakan sebagai
- A. Alat uji
 - B. Alat bantu
 - C. Alat produksi
 - D. Alat distribusi
 - E. Alat marketing
18. Para pendesain pada produk A, memberikan spesifikasi tentang desain kemasan yang mencakup filosofi kemasan, target pasar dan keunggulan kemasan. Maka langkah selanjutnya adalah
- A. Evaluasi
 - B. Produksi
 - C. Perencanaan
 - D. Menganangkan anggaran
 - E. Memberikan kepada atasan
19. Yang diharapkan dari pembuatan prototipe kertas adalah
- A. Diskusi
 - B. Hasil uji
 - C. Timbal balik

- D. Desain akhir
 - E. Produksi akhir
20. Salah satu alasan utama dalam melakukan pengemasan adalah
- A. Produk yang dikemas dapat lebih awet
 - B. Agar dapat dikemas menjadi produk utuh
 - C. Produk yang dihasilkan memiliki kualitas tinggi
 - D. Kemasan memenuhi syarat keamanan dan kemanfaatan
 - E. Kemasan juga dapat berfungsi sebagai media komunikasi suatu citra tertentu
21. Yang merupakan titik tolak dalam tahapan kegiatan desain produk barang ataupun jasa adalah....
- A. Riset pemasaran
 - B. Pembuatan sketsa
 - C. Pembuatan prototipe
 - D. Kinerja tenaga kerja
 - E. Fasilitas perusahaan
22. Tahap akhir dalam kegiatan desain produk adalah
- A. Membuat gambar kerja
 - B. Membuat sketsa bentuk produk
 - C. Membuat perencanaan desain produk
 - D. Melakukan pengawasan proses produksi
 - E. Mengawasi standard dan spesifikasi desain
23. Cara atau teknik menciptakan atau menambah nilai guna barang/jasa dengan menggunakan sumber-sumber ekonomi disebut
- A. Evaluasi prototipe
 - B. Kegiatan produksi
 - C. Pengawasan produksi
 - D. Perencanaan produksi
 - E. Pengendalian produksi
24. Kegiatan pengawasan mutu adalah
- A. Membuat pengawasan terhadap kinerja pekerja

- B. Merencanakan pengawasan terhadap gambar kerja
 - C. Melakukan pengawasan terhadap desain produk yang dibuat
 - D. Merencanakan kinerja nyata proses pembuatan desain produk
 - E. Mengevaluasi kinerja nyata proses dan membandingkan kinerja nyata proses dengan tujuan
25. Perancangan dilakukan oleh seorang desainer produk yang diawali dengan kegiatan
- A. Mengevaluasi ide
 - B. Membuat sketsa
 - C. Membuat konsep
 - D. Menganalisis konsep
 - E. Memberikan kepada operator produksi
26. Penjelasan mengenai tujuan suatu rancangan biasanya diterangkan dalam
- A. Presentasi
 - B. Pengarahan
 - C. Penggambaran
 - D. Konseptualisasi
 - E. Pemecahan masalah
27. Rancangan yang mengutamakan keindahan dan subjektivitas perancangannya, tapi perancang membuat produk rancangannya menjadi produk yang mudah dikenali merupakan jenis rancangan
- A. Visual
 - B. Sketsa
 - C. Produk
 - D. Objektif
 - E. Subjektif
28. Suatu bahasa yang digunakan oleh desainer kepada si pelaksana di lapangan, dengan menggunakan standar-standar internasional dan harus dipahami oleh kedua belah pihak disebut
- A. Produk

- B. Sketsa
 - C. Prototipe
 - D. Perancangan
 - E. Gambar kerja
29. Gambar kerja yang baik harus bersifat ambigu. Arti dari pernyataan tersebut adalah
- A. Gambar kerja mudah dibuang
 - B. Gambar kerja harus jelas dan tepat
 - C. Gambar kerja bersifat membingungkan
 - D. Gambar kerja harus dimengerti desainer
 - E. Gambar kerja harus bisa diinterpretasikan dari segala sisi
30. Model rancangan yang menekankan pada kebebasan perancangannya adalah model
- A. Evolusi
 - B. Evaluasi
 - C. Rasional
 - D. Aksi-sentris
 - E. Hasil-sentris
31. Rumus menghitung total biaya tetap adalah
- A. $TC - TFC$
 - B. $TC - TVC$
 - C. $TVC : TC$
 - D. $TC : TFC$
 - E. $TVC \times TC$
32. Biaya untuk memproduksi sejumlah barang tertentu dibagi dengan jumlah produksi tertentu dinamakan dengan
- A. Biaya total
 - B. Biaya tetap
 - C. Biaya variabel
 - D. Biaya total rata-rata
 - E. Biaya semi variabel

33. Manakah yang paling tepat dari pernyataan berikut
- A. Kurva biaya marginal memotong AC pada nilai AC yang paling maksimum
 - B. Kurva biaya marginal memotong AC pada titik-titiknya yang paling minimum
 - C. Kurva biaya marginal naik dari kiri bawah ke kanan atas
 - D. Kurva biaya marginal selalu memotong AC dan AVC di sebelah kiri AC dan AVC
 - E. Biaya produksi selalu berubah-ubah
34. Berikut ini yang digolongkan sebagai biaya tetap adalah
- A. Biaya tanah
 - B. Sewa pabrik
 - C. Biaya penggunaan air
 - D. Biaya penggunaan listrik
 - E. Biaya penggunaan minyak untuk mobil perusahaan
35. Upah lembur termasuk ke dalam biaya semi variabel karena
- A. Gaji karyawan bisa berubah-ubah
 - B. Upah lembur adalah upah yang tetap
 - C. Upah karyawan tidak ditambah menjadi lembur
 - D. Tidak ada kriteria dalam menentukan upah karyawan
 - E. Biaya tersebut merupakan campuran dari gaji karyawan dan upah lembur
36. Biaya variabel berbanding lurus dengan proses produksi, artinya
- A. Biaya variabel akan selalu sama
 - B. Biaya variabel adalah biaya nominal
 - C. Biaya variabel tergantung dengan konsumen
 - D. Biaya variabel berubah di luar proses produksi
 - E. Semakin besar produksi semakin besar biaya variabelnya
37. Metode di mana pembeli yang telah dipilih diberi kuisioner atau pertanyaan mengenai pilihan produk yang mereka inginkan disebut dengan
- A. *Test market*

- B. Good market*
 - C. Simulated test marketing*
 - D. Controlled test marketing*
 - E. Preference and satisfaction testing*
38. Fungsi prototipe adalah
- A. Bagian dari pemasaran
 - B. Menekan biaya produksi
 - C. Menarik perhatian konsumen
 - D. Menghabiskan biaya produksi
 - E. Memberikan informasi mengenai cacat produk
39. Promosi dapat dilakukan setelah produsen mendapatkan hasil dari uji
- A. Prototype*
 - B. Test market*
 - C. Pengembangan*
 - D. Preferensi aktual*
 - E. Simulated market*
40. Memberikan dasar klaim yang objektif untuk keperluan promosi, terlebih apabila perusahaan ingin menyajikan superioritas dalam hal persepsi konsumen atas keunggulan spesifik pada produk perusahaan daripada pesaing merupakan manfaat dari
- A. Market test*
 - B. Adequate test*
 - C. Preference test*
 - D. Sales wave test*
 - E. Technical testing*

A. Jawablah pertanyaan berikut dengan jawaban yang tepat !

1. Sebutkan ciri-ciri peluang usaha yang baik!
2. Apakah yang dimaksud dengan hak cipta dengan hak paten?
3. Sebutkan manfaat dari prototipe!
4. Hal-hal apa sajakah yang harus diperhatikan dalam desain kemasan?
5. Sebutkan tahapan-tahapan dalam proses pembuatan prototipe!

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Muhammad. 2014. *Pengantar Kewirausahaan, Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: Prenada
- Basrowi, 2011. *Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi*. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia
- Echdar, Saban. 2013. *Manajemen Enterpreneurship Kiat Sukses Menjadi Wirausaha*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kusman,Dody, 2018. *Produk Kreatif dan Kewirausahaan*. Bogor: Yudhistira
- <http://meraclenear.blogspot.com/2018/09/konsep-desain-prototype-dan-kemasan.html>
- <http://sapamultimedia.blogspot.com/2018/10/pkk-modul-4-konsep-desainprototype-dan.html>
- <https://arierinaldi.blogspot.com/2020/01/konsep-desaincontoh-dan-kemasan-produk.html>