



MODUL  
TEMA 13

# Menuai Laba dari Limbah Kayu

PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN  
PAKET C SETARA SMA/MA KELAS XII



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
Direktorat Jenderal PAUD, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah  
Direktorat Pendidikan Masyarakat dan Pendidikan Khusus  
Tahun 2020



MODUL  
TEMA 13

# Menuai Laba dari Limbah Kayu

PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN  
PAKET C SETARA SMA/MA KELAS XII



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
Direktorat Jenderal PAUD, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah  
Direktorat Pendidikan Masyarakat dan Pendidikan Khusus  
Tahun 2020

Prakarya dan Kewirausahaan Paket C Setara SMA/MA Kelas XII  
Modul Tema 13 : Menuai Laba dari Limbah Kayu

- **Penulis:** Dewi Sri Handayani Nuswantari, S.Pd, C.STMI
- **Editor:** Dr. Samto; Dr. Subi Sudarto  
Dra. Maria Listiyanti; Dra. Suci Paresti, M.Pd.; Apriyanti Wulandari, M.Pd.
- **Diterbitkan oleh:** Direktorat Pendidikan Masyarakat dan Pendidikan Khusus–Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah–Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

viii+ 44 hlm + ilustrasi + foto; 21 x 28,5 cm

## Kata Pengantar

Pendidikan kesetaraan sebagai pendidikan alternatif memberikan layanan kepada masyarakat yang karena kondisi geografis, sosial budaya, ekonomi dan psikologis tidak berkesempatan mengikuti pendidikan dasar dan menengah di jalur pendidikan formal. Kurikulum pendidikan kesetaraan dikembangkan mengacu pada kurikulum 2013 pendidikan dasar dan menengah hasil revisi berdasarkan peraturan Mendikbud No.24 tahun 2016. Proses adaptasi kurikulum 2013 ke dalam kurikulum pendidikan kesetaraan adalah melalui proses kontekstualisasi dan fungsionalisasi dari masing-masing kompetensi dasar, sehingga peserta didik memahami makna dari setiap kompetensi yang dipelajari.

Pembelajaran pendidikan kesetaraan menggunakan prinsip flexible learning sesuai dengan karakteristik peserta didik kesetaraan. Penerapan prinsip pembelajaran tersebut menggunakan sistem pembelajaran modular dimana peserta didik memiliki kebebasan dalam penyelesaian tiap modul yang di sajikan. Konsekuensi dari sistem tersebut adalah perlunya disusun modul pembelajaran pendidikan kesetaraan yang memungkinkan peserta didik untuk belajar dan melakukan evaluasi ketuntasan secara mandiri.

Tahun 2017 Direktorat Pembinaan Pendidikan Keaksaraan dan Kesetaraan, Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat mengembangkan modul pembelajaran pendidikan kesetaraan dengan melibatkan Pusat Kurikulum dan Perbukuan Kemdikbud, para akademisi, pamong belajar, guru dan tutor pendidikan kesetaraan. Modul pendidikan kesetaraan disediakan mulai paket A tingkat kompetensi 2 (kelas 4 Paket A). Sedangkan untuk peserta didik Paket A usia sekolah, modul tingkat kompetensi 1 (Paket A setara SD kelas 1-3) menggunakan buku pelajaran Sekolah Dasar kelas 1-3, karena mereka masih memerlukan banyak bimbingan guru/tutor dan belum bisa belajar secara mandiri.

Kami mengucapkan terimakasih atas partisipasi dari Pusat Kurikulum dan Perbukuan Kemdikbud, para akademisi, pamong belajar, guru, tutor pendidikan kesetaraan dan semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyusunan modul ini.

Jakarta, 1 Juli 2020  
Plt. Direktur Jenderal



Hamid Muhammad

**Modul Dinamis:** Modul ini merupakan salah satu contoh bahan ajar pendidikan kesetaraan yang berbasis pada kompetensi inti dan kompetensi dasar dan didesain sesuai kurikulum 2013. Sehingga modul ini merupakan dokumen yang bersifat dinamis dan terbuka lebar sesuai dengan kebutuhan dan kondisi daerah masing-masing, namun merujuk pada tercapainya standar kompetensi dasar.

## Daftar Isi

Kata Pengantar .....	iii
Daftar Isi .....	iv
Daftar Gambar .....	v
Modul 13. Menuai Laba dari Limbah Kayu .....	vi
Petunjuk Penggunaan Modul .....	vi
Tujuan yang Diharapkan Setelah Mempelajari Modul .....	vii
Pengantar Modul .....	viii
<b>UNIT 1. KEMBALI MODAL .....</b>	<b>1</b>
<b>URAIAN MATERI .....</b>	<b>1</b>
A. Kreativitas dan Jasa yang Unggul .....	2
B. Mengenal Break Even Point .....	4
Penugasan 1.1. ....	8
C. Peramalan Penjualan .....	11
Penugasan 1.2. ....	17
<b>UNIT 2. USAHA OPTIMAL LABA DATANG .....</b>	<b>20</b>
<b>URAIAN MATERI .....</b>	<b>20</b>
A. Optimalisasi Usaha .....	21
Penugasan 2.1 .....	23
B. Menyusun Proposal Usaha Kerajinan Limbah Kayu .....	26
Penugasan 2.2 .....	29
Rangkuman .....	31
Saran Referensi .....	32
Kriteria Lulus/Pindah Modul .....	32
Soal Latihan .....	33
Penilaian .....	36
Kunci Jawaban dan Pembahasan Soal Latihan .....	40
Daftar Pustaka .....	41
Tentang Penulis .....	42

## Daftar Gambar

Gambar 1. Usahawan mengukir limbah kayu .....	1
Gambar 2 Kreativitas dalam kerajinan aksesoris dari limbah kayu. ....	2
Gambar 3 Karya inovasi limbah kayu untuk hiasan dinding .....	3
Gambar 4 Break Even Point .....	4
Gambar 5 Grafik .....	5
Gambar 6 Topeng Batik .....	6
Gambar 7 Meramal Usaha .....	11
Gambar 8 Menentukan harga jual sebuah produk .....	12
Gambar 9 Gantungan kunci limbah kayu .....	13
Gambar 10 Boneka Jepang limbah kayu .....	14
Gambar 11 Menaksir Harga .....	15
Gambar 12 Plank PT .....	16
Gambar 13 Diskusi memanje keuangan .....	21
Gambar 14 Dana Pinjaman .....	22
Gambar 15 Aset usaha limbah kayu .....	22
Gambar 16 Menyusun proposal usaha bersama .....	26
Gambar 17. Contoh cover proposal usaha .....	27



## Menuai Laba dari Limbah Kayu

### Petunjuk Penggunaan Modul

**M**odul dipergunakan untuk membantu Anda agar dapat belajar secara mandiri. Pada Paket C Setara Kelas XII mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan, khususnya Prakarya Kerajinan Anda diharapkan mampu membuat karya kerajinan dari bahan limbah melalui pendekatan Kewirausahaan (Entrepreneurship) yang terdiri atas 5 tahap yakni 1) tahap *exploring*; 2) tahap *planning*; 3) tahap *producing*; 4) tahap *communicating*, dan 5) tahap *reflecting*. Oleh karenanya, di Kelas XII ini Anda belajar Prakarya dan Kewirausahaan Aspek Kerajinan melalui pendekatan tahapan kewirausahaan yang dijabarkan pada setiap modul sebagai berikut:

- ❑ Modul 12 : Menaksir Peluang Usaha Limbah Kayu, dengan isi materi mendeskripsikan tahap *exploring*
- ❑ Modul 13 : Menuai Laba Dari Limbah Kayu, dengan isi materi mendeskripsikan tahap *planning*
- ❑ Modul 14 : Produk Kerajinan Limbah Kayu Masuk Pasar Global, dengan isi materi mendeskripsikan tahap *producing*
- ❑ Modul 15 : Banjir Order Kerajinan Limbah Kayu (Ofliine dan Online), dengan isi materi mendeskripsikan tahap *communicating*, dan
- ❑ Modul 16 : Tips Pebisnis Unggul Limbah Kayu, dengan isi materi tahap *reflecting*.

Adapun, dalam mempelajari Modul 13 Menuai Laba Dari Limbah Kayu Anda perlu mengikuti petunjuk berikut :

1. Mempelajari modul mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan Aspek Kerajinan Paket C Tingkatan VI Setara Kelas XII sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan dari Modul 12 hingga Modul 15.
2. Anda dapat mengeksplorasi sumberdaya, kearifan lokal atau muatan daerah setempat sebagai ciri khas mata pelajaran.
3. Lakukan semua penugasan yang ada pada modul untuk mendapatkan pemahaman mengenai materi modul dengan baik.
4. Lakukan penilaian pemahaman secara mandiri melalui latihan soal yang disediakan di akhir modul.
5. Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini apabila hasil penilaian pemahaman memiliki skor 65 atau lebih.
6. Bila ada kesulitan untuk memahami materi modul, Anda dapat meminta bantuan teman, tutor, atau orang yang Anda anggap dapat memberikan penjelasan lebih baik.
7. Selamat membaca dan mempelajari modul ini.

### Tujuan yang Diharapkan Setelah Mempelajari Modul

Setelah membaca dan mempelajari modul ini, secara umum Anda diharapkan memiliki :

1. Kemampuan dalam memahami pentingnya kreativitas dan inovasi dalam usaha.
2. Kemampuan dalam menganalisa *Break Even Point* produk kerajinan limbah kayu berdasarkan kebutuhan pasar di lingkungan setempat..
3. Kemampuan dalam meramal penjualan dengan menghitung laba dan rugi dan penetapan harga pokok kerajinan limbah kayu berdasarkan analisis BEP.
4. Kemampuan dalam menghitung manajemen keuangan pribadi dan usaha.
5. Kemampuan dalam menghitung biaya produksi berdasarkan pengamatan sumber daya yang ada.
6. Kemampuan menyusun proposal usaha kerajinan limbah kayu.

## Pengantar Modul

Pada Modul 12, Anda memperoleh pemahaman mengenai adanya peluang limbah kayu untuk dijadikan sebuah usaha dan strategi bagaimana memulai usaha tersebut.

Selanjutnya pada Modul 13, Anda akan mempelajari mengenai bagaimana mengenal karakter seorang wirausahawan dalam potensi kreativitas dan inovasi yang sangat dibutuhkan dalam memulai usaha. Selain itu juga Anda dapat berlatih menghitung Break Even Point yang merupakan titik impas agar usaha dapat dilihat dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi.

Berdasarkan paparan pengetahuan pada modul 12, kita ketahui bersama bahwa kerajinan limbah kayu merupakan potensi unggul yang dapat dikembangkan pada pendidikan kesetaraan. Limbah kayu merupakan bahan yang mudah ditemukan di lingkungan masyarakat sekitar. Limbah kayu merupakan bahan buangan. Biasanya bagi masyarakat yang memiliki kreativitas akan disulap menjadi kerajinan yang bernilai jual tinggi. Bahkan mampu menjadi kerajinan yang bernilai ekspor. Sedangkan pada modul 13, Anda akan mengoptimalkan usaha kerajinan limbah kayu menjadi usaha yang menghasilkan laba yang maksimal. Anda akan mempraktekkan hitungan biaya produksi serta menyusun proposal usaha kerajinan limbah kayu yang akan menjadi komoditi di daerah masing-masing.

Potensi unggul kerajinan limbah kayu di setiap daerah memiliki kekhasan masing-masing, baik dari jenis kayu yang digunakan maupun teknik pembuatannya. Banyak turis mancanegara dan domestik sangat menyukai hasil karya dari beberapa daerah tersebut untuk dijadikan buah tangan. Oleh karenanya kerajinan limbah kayu merupakan salah satu dari kerajinan tangan khas Indonesia yang perlu untuk kita dilestarikan dan kembangkan. Begitu banyak dan meluasnya masyarakat di daerah yang mengubah limbah kayu menjadi kerajinan merupakan potensi besar untuk dikembangkan pada seri modul kerajinan ini.

Selain penjelasan mengenai materi, modul ini juga dilengkapi dengan latihan untuk menguji pemahaman dan penguasaan Anda terhadap materi yang telah dipelajarinya. Juga terdapat refleksi terhadap pemahaman Anda yang telah dicapai. Melalui kegiatan membaca dan mempraktekkan modul ini, diharapkan Anda mampu mengembangkannya secara mandiri dan terstruktur.

## UNIT 1 Kembali Modal

### Uraian Materi

Salah satu tantangan dalam mengembangkan usaha adalah adanya persaingan pasar. Sebagai kompetitor seorang usahawan harus memiliki jiwa yang besar untuk dapat memenangkan pertandingan di dalam kancah berwirausaha. Semangat yang tinggi dan jiwa pantang menyerah harus dimiliki sejak awal. Hal ini yang dapat membuat seorang wirausaha dapat mempertahankan usahanya dengan jangka waktu yang lama, bisa saja berpuluh-puluh tahun atau bahkan lebih dari seratus tahun.

Dalam suatu usaha ada yang bergerak dalam bidang produk dan ada pula yang bergerak di bidang jasa. Semuanya membutuhkan kualitas sumber daya manusianya dalam menjalankan usaha. Produk dan jasa yang unggul yang dimaksud yaitu menetapkan salah satu dari sedemikian banyak produk atau jasa yang dimiliki untuk dapat dikembangkan lebih dari lainnya.



Gambar 1. Usahawan mengukir limbah kayu. Sumber <https://news.detik.com/https://ngertiaja.com/>

Penetapan produk dan jasa ini harus dilakukan untuk memulai usaha dan juga memenangkan persaingan. Tentunya tidak mudah bagi wirausaha untuk menghasilkan produk dan jasa yang unggul, dari berbagai alternatif, terutama banyak hal yang dipertaruhkan terkait resiko

dan investasi ketika mengembangkan produk baru atau jasa. Namun semua itu tergantung dari strategi dari para usahawan masing-masing sehingga dapat menentukan mana yang prioritas untuk dikelola.

Untuk meminimalkan resiko dan mengalokasikan sumber daya investasi dengan bijaksana, wirausaha harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut :

1. Apakah spesifikasi produk atau jasa baru yang akan dihasilkan memenuhi kebutuhan pelanggan?
2. Apakah produk atau jasa baru tersebut layak untuk dipasarkan?
3. Apakah proses pembuatan produk ini sudah dikuasai dengan baik?
4. Bagaimana keunggulan produk dan jasa dibandingkan dengan produk pesaing?
5. Bagaimana strategi pemasaran produk atau jasa baru yang akan dipakai?

Pertanyaan-pertanyaan di atas harus dicermati dengan baik, agar kita dapat memiliki keyakinan yang besar bahwa produk dan jasa kita berada pada kondisi yang sangat tepat untuk dijadikan usaha. Perlu kita pahami bersama bahwa dalam suatu usaha ada pasang surutnya, maka sebagai usahawan harus berupaya semaksimal mungkin untuk mengelola usahanya dengan sebaik-baiknya. Selalu positive thinking akan kemajuannya tanpa harus memikirkan kegagalan.

## A. Kreativitas dan Jasa yang Unggul

Kewirausahaan di dalam pendidikan bukanlah semata-mata berhubungan dengan uang. Kata kunci yang harus kita camkan di dalam kewirausahaan pendidikan adalah sistematis, kreatif, inovatif, produktif, dan responsif menuju tercapainya tujuan pendidikan. Kata kunci tersebut adalah modal utama berwirausaha, baik komersil maupun non komersil, baik profit maupun non profit. Sistematis dapat dipahami sebagai proses tersistem, memiliki perangkat organisasi yang jelas, ada kepemimpinan dengan visi dan misi yang terang di dalamnya.

Kreatif adalah tentang upaya mengadakan sesuatu yang baru, inovatif adalah upaya membarukan sesuatu dengan cara kreatif, produktif ialah terus menerus bekerja dan menghasilkan halhal yang kreatif dan inovatif, sedangkan yang dimaksud dengan responsif adalah kemampuan untuk selalu adaptif terhadap tuntutan perubahan zaman.

Tahukan apa yang dimaksud kreatif dan inovatif ? Kreatif adalah kemampuan seseorang untuk menciptakan sesuatu.

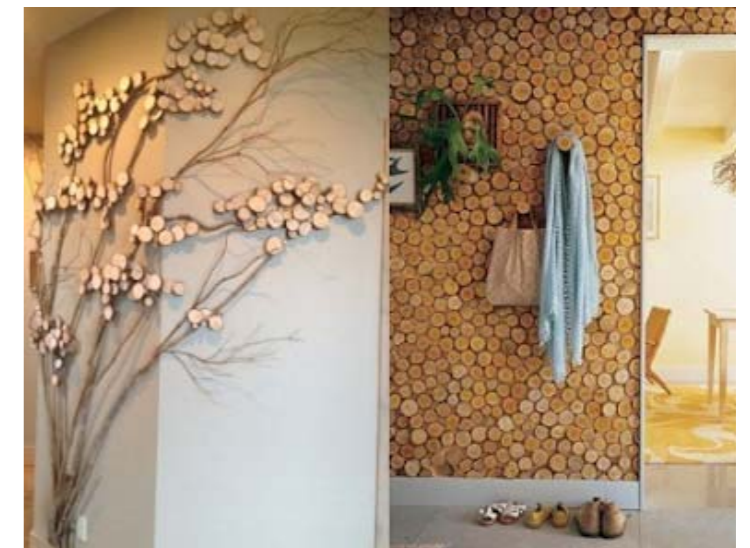


Gambar 2. Kreativitas dalam kerajinan aksesoris dari limbah kayu.  
Sumber <https://bp-guide.id/>

Sedangkan inovatif adalah bersifat memperkenalkan atau mengembangkan hal-hal baru dari penciptaan yang sudah dibuat. Antara kreatif dan inovatif memiliki keterkaitan dan harus dimiliki oleh orang yang berkecimpung dalam wirausaha. Oleh karena itu perlu adanya pengembangan dan pengendalian kreatifitas dan inovasi, agar kualitas produk dan jasa yang kita hasilkan menjadi unggul. Ada sedikit tips untuk menggali kreatif dan inovatif kita, yaitu :

1. Ubah cara berpikir dari negatif ke positif.  
Semakin positif cara berpikir Anda, membuat Anda semakin percaya diri dan optimis dalam mengembangkan kreatifitas dan inovasi.
2. Jangan Takut untuk mencoba hal baru.  
Sebaiknya kita mempunyai rasa ingin tahu yang tinggi, karena dengan rasa ingin tahu tersebut maka usaha untuk mencoba hal yang baru akan lebih mudah. Hal-hal yang baru membuat akan membuka cara berpikir inovasi kita.
3. Tingkatkan percaya diri.  
Syarat ini merupakan syarat wajib, dengan rasa PD, maka kita akan dapat melakukan hal-hal baru dengan mudah tanpa adanya rasa takut salah takut jelek, atau takut gagal. Orang-orang kreatif adalah mereka yg mengalami kegagalan ratusan kali. Tapi mereka mengambil pelajaran dari kegagalan itu sebagai peluang untuk mencoba lagi dengan cara yg berbeda dan mungkin lebih baik. Kegagalanlah yg secara langsung menyebabkan kreatifitas.
4. Berdoa.  
Dengan usaha maksimal yang kita lakukan, tanpa diiringi dengan doa kita tidak dapat melakukannya, kesuksesan yang besar di nilai dari usaha dan doa yang kita lakukan.

Seorang wirausaha memerlukan manajemen inovasi untuk mengatur ide-ide hasil kreativitas dan inovasi yang mungkin dapat menjadi sangat banyak. Banyaknya ide atau gagasan tersebut harus diatur dan disusun secara sistematis agar dapat didokumentasikan secara terstruktur, sistematis, dan berkelanjutan. Perlu disadari oleh wirausaha bahwa dari 100 ide kreatif mungkin hanya 1 yang menjadi inovatif. Oleh sebab itu kita harus banyak-banyak melakukan rancangan ide atau gagasan. Ide



Gambar 3. Karya inovasi limbah kayu untuk hiasan dinding  
Sumber <https://www.gomarketingstrategic.com/>

atau gagasan yang menumpuk dan terlambat untuk diperkenalkan kepada pasar akan menimbulkan potensi kemampuan bersaing dengan kompetitor dan yang paling penting adalah kehilangan pendapatan yang mungkin saja seharusnya merupakan laba maksimal.

## B. Mengenal Break Even Point (BEP)

Sebagai penggerak usaha, agar lebih mudah menjalankan usahanya maka diperlukan pengetahuan dan pemahaman mengenai Break Even Point. Break Even Point disebut juga titik impas. BEP adalah suatu alat atau teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tidak berada pada posisi mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian. Sedangkan impas adalah suatu keadaan perusahaan dimana total penghasilan sama dengan total biaya. Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan saat produksi suatu produk atau jasa.

Dalam penghitungan BEP sering disebut istilah biaya. Biaya adalah kas/uang atau setara kas/uang yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa yang akan datang. Biaya dalam analisis break even point terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel (berubah).



Gambar 4. Break Even Point  
Sumber <https://www.pelajaran.co.id/>

Dari analisis BEP dapat diketahui tingkat volume penjualan sebelum perusahaan mengalami untung dan mengalami rugi. Analisis ini digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan penjualan dan laba. Tingkat volume yang dimaksud adalah tingginya angka produksi atau banyaknya laba yang harus diterima untuk mencapai titik

impas dengan kata lain titik dimana usahawan memperoleh kembalinya modal dasar. Untuk lebih jauhnya analisis break even point memiliki manfaat sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lain serta mengetahui laba rugi perusahaan.
2. Sebagai sarana merencanakan laba.
3. Sebagai alat pengendalian (controlling) kegiatan operasi yang sedang berjalan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
5. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan misalnya menentukan usaha yang perlu dihentikan atau yang harus tetap dijalankan ketika perusahaan dalam keadaan tidak mampu menutup biaya-biaya tunai.

Pendekatan dalam pembuatan Break Even Point ada dua yaitu ; adalah pendekatan matematis dan pendekatan grafis.

### 1. Pendekatan matematis

Menghitung break even point yang harus diketahui adalah jumlah total biaya tetap, biaya variabel per unit atau total variabel, hasil penjualan total atau harga jual per unit. Rumusnya adalah :

$$\text{BEP (dalam unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC/unit}}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}}$$

#### Keterangan :

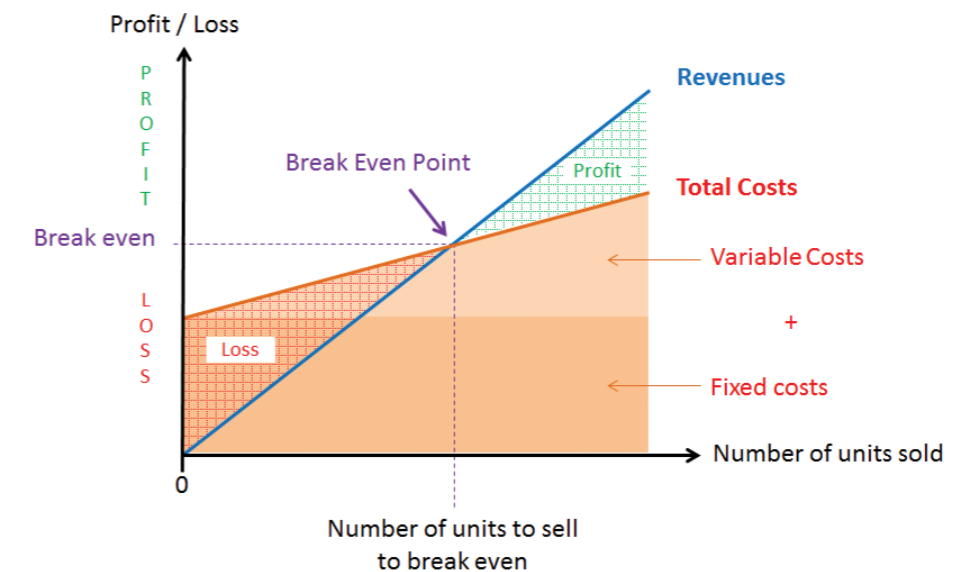
**FC** = Fixed Cosh  
(Biaya Tetap)

**P** = Price per unit  
( Harga per unit )

**VC** = Variable Cosh  
( Biaya Variabel/ Berubah )

### 2. Pendekatan grafik

Pendekatan grafik menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba. Selain itu juga untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dan tingkat kerugian perusahaan.



Gambar 5. Grafik Sumber <https://www.dictio.id/>

Dalam penentuan BEP atau titik impas ini perlu diketahui terlebih dahulu hal-hal dibawah ini agar dapat ditentukan dengan tepat yaitu;

1. Tingkat laba yang menjadi target dalam suatu periode
2. Kapasitas produksi yang tersedia
3. Besarnya biaya yang harus dikeluarkan, seperti biaya tetap dan biaya variabel



Berdasarkan kedua pendekatan di atas maka yang perlu dipahami selanjutnya adalah komponen-komponen penghitungan dasar BEP. Komponen tersebut adalah :

### 1. Fixed Cost

Komponen ini termasuk dalam biaya tetap atau konstan, jika adanya kegiatan produksi ataupun tidak sedang memproduksi.

### 2. Variabel Cost

Komponen ini bersifat dinamis. Variabel cost disebut biaya per unit, yang bergantung pada tingkat volume produksinya. Jika produksi meningkat, maka variabel cost juga akan meningkat. Contohnya yaitu biaya bahan baku limbah kayu, biaya listrik, dan sebagainya.

### 3. Price

Pengertian price adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi. Misalnya harga bingkai dari limbah kayu per unit seharga Rp. 100.000,00.

## ▶ Contoh Cara menghitung Break Even Point

### Ilustrasi :

Seorang usahawan bernama Setyawan memiliki perusahaan yang bergerak dalam bidang kerajinan limbah kayu memiliki produksi beragam. Salah satunya adalah limbah kayu dengan teknik batik yang menggunakan jenis kayu abasia. Produk yang dihasilkan pun cukup banyak bentuknya. Salah satunya adalah topeng. Pak Setyawan mengharapkan memperoleh laba dari penjualan topeng sebesar 20 juta per bulan. Pak Setyawan ingin mengetahui berapakah nilai BEP pada topeng yang diproduksinya agar Pak setyawan dapat meningkatkan kualitas produksi dan harga jual.



Gambar 6. Topeng batik Sumber <https://shopee.co.id/>

### Diketahui :

Total Biaya Tetap (FC) produksi topeng batik limbah kayu bernilai Rp 100 juta

Total Biaya Variabel (VC) per unit topeng bernilai Rp 30.000,00

Harga jual barang per unit (P) topeng bernilai Rp 50.000,00

### Penghitungan BEP Unit

$$\begin{aligned} \text{BEP (dalam unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC/unit}} \\ \text{BEP} &= 100.000.000 / (50.000 - 30.000) \\ \text{BEP} &= 5000 \end{aligned}$$

### Penghitungan BEP Penjualan (dalam rupiah)

$$\begin{aligned} \text{BEP (dalam rupiah)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{P}}} \\ \text{BEP} &= 100.000.000 / (1 - (30.000/50.000)) \\ \text{BEP} &= \text{Rp } 250.000.000,00 \end{aligned}$$

Dari analisis perhitungan diatas, perusahaan Pak Setyawan dapat mengetahui laba yang akan diperoleh berdasarkan besarnya penjualan minimum. Berikut rumus menghitung target laba sebagai berikut:

$$\text{BEP - Laba} = \frac{(\text{FC} + \text{Target Laba})}{(\text{P} - \text{VC})}$$

FC, VC, dan P mengikuti contoh sebelumnya, dengan tambahan perusahaan Pak Setyawan memiliki target laba sebesar Rp 20 juta per bulan.

$$\begin{aligned} \text{BEP - Laba} &= \frac{(\text{FC} + \text{Target Laba})}{(\text{P} - \text{VC})} \\ \text{BEP - Laba} &= \frac{(100.000.000 + 20.000.000)}{(50.000 - 30.000)} \\ \text{BEP - Laba} &= \frac{120.000.000}{20.000} \\ \text{BEP - Laba} &= \text{Rp. } 6.000 \text{ per unit topeng atau per bulan menjadi} \\ &= \text{Rp. } 6.000 / \text{unit} \times \text{Rp } 30.000 \\ &= \text{Rp. } 180.000.000,00 \end{aligned}$$

# PENUGASAN 1.1

Setelah mempelajari mengenai Break Even Point sebuah produk, Anda diminta untuk melakukan studi analisa Break Even Point produk kerajinan limbah kayu berdasarkan potensi memulai usaha di lingkungan setempat. Anda diminta mempresentasikan hasil penghitungan BEP yang telah dibuat.

## Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Memformulasikan penghitungan Break Even Point pada kerajinan limbah kayu berdasarkan rencana usaha.
2. Mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan Break Even Point dalam perencanaan usaha baik yang ditemui dari analisa mandiri maupun analisa teman sejawat berdasarkan hasil presentasi.

## Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan eksplorasi Break Even Point sebuah produk limbah kayu.
2. Referensi baik berupa buku, majalah, artikel, surat kabar baik tercetak maupun tidak tercetak (Browsing internet).
3. Buku catatan, pensil, pulpen, penggaris, dan peralatan yang dibutuhkan oleh Anda.

## Langkah-Langkah

Anda dapat mengikuti langkah-langkah berikut untuk mengerjakan penugasan ini.

1. Tugas mandiri ini dapat dilaksanakan secara individual atau bekerjasama dengan teman kelompok maksimal 3 orang saja.
2. Anda diminta melengkapi tabel nilai biaya yang dikeluarkan dan penentuan harga dua produk kerajinan limbah kayu yang akan direncanakan. Anda hanya diminta dua produk yang kira-kira sesuai dengan keinginan Anda.

Lengkapi tabel berikut!

No	Produk Kerajinan Limbah Kayu	Gambar Contoh Produk	Total Biaya Tetap (FC)	Total Biaya Variabel (VC)	Harga Jual Barang Per Unit (P)

3. Setelah melengkapi tabel di atas, Anda diminta untuk menghitung Break Even Point pada setiap produk dan lakukan diskusi dengan kelompok yang memiliki jenis limbah kayu dan teknik pembuatan produk kerajinan yang sejenis dengan menghitung laba yang diinginkan perbulan berdasarkan penjualan minimum.

Hitunglah Break Even Point dalam unit dan dalam rupiah menggunakan rumus berdasarkan tabel di atas!

a. BEP dalam unit untuk produk .....

.....

.....

BEP dalam rupiah untuk produk .....

.....

.....

b. BEP dalam unit untuk produk .....

.....

.....

BEP dalam rupiah untuk produk .....

.....

.....

Hitunglah Laba per bulan jika masing-masing produk diharapkan memperoleh laba sebesar Rp. 25.000.000,00 per bulan.

a. Harga jual per unit untuk produk .....

.....

.....

b. Harga jual per unit untuk produk .....

.....

.....

4. Setelah melakukan penghitungan produk. Anda diminta melakukan presentasi hasil temuan analisis Break Even Point bersama kelompok usaha sejenis. Anda diminta untuk menuliskan analisa kelebihan dan kekurangan dari harga jual dan laba salah satu produk kerajinan limbah kayu berdasarkan diskusi/presentasi kelompok.

KELEBIHAN	KEKURANGAN
Harga jual produk .....	Laba produk .....
a .....	a .....
b .....	b .....
c .....	c .....

5. Setelah melengkapi tabel di atas, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan berikut! Bagaimanakah jika produk yang anda buat rencana perhitungannya mengalami kerugian? Apa yang akan Anda lakukan? Jelaskan pendapatmu!

.....

.....

.....

## Catatan Penting

Setiap usaha memiliki pasang surut. Masing-masing individu mempunyai cara untuk bangkit dari keterpurukan sebuah usaha. Kerugian harus menjadi bumbu makanan sehari-hari dalam usaha, sehingga usaha yang Anda jalankan akan survive. Sebuah usaha yang bertahan lebih dari sepuluh tahun pasti sudah dikenal oleh masyarakat luas. Cobalah Anda berusaha terus berjuang dan bertahan di dalam kerasnya gelombang.

## C. Peramalan Penjualan

Dalam mempersiapkan usaha, setelah menentukan Break Even Point dan harga penjualan, maka langkah selanjutnya wirausaha harus dapat meramal penjualan. Ramalan penjualan atau prediksi ini merupakan asumsi sebagai acuan dalam memulai usaha. Ramalan penjualan (sales forecast) adalah ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan untuk suatu periode di masa mendatang yang umumnya didasarkan pada trend penjualan terakhir dipadukan dengan ramalan prospek perekonomian dari negara, wilayah, industri bersangkutan, dan sebagainya.

Peramalan penjualan mempunyai tiga kegunaan pokok, yaitu :

1. sebagai pedoman kerja,
2. sebagai alat manajemen untuk menciptakan koordinasi kerja, dan
3. sebagai alat manajemen untuk melakukan evaluasi atau pengawasan kerja.



Gambar 7. Meramal usaha  
Sumber <http://yea-indonesia.com/>

Sedangkan secara khusus peramalan penjualan mempunyai beberapa kegunaan antara lain :

1. Sebagai dasar untuk menyusun budget unit yang akan diproduksi karena jumlah satuan/unit yang akan diproduksi oleh perusahaan ditentukan oleh berapa banyak perusahaan yang bersangkutan mampu menjualnya.
2. Sebagai dasar untuk menyusun budget kas karena penjualan tunai akan mengakibatkan pemasukan kas.
3. Sebagai dasar untuk menyusun budget piutang karena penjualan kredit akan mengakibatkan bertambahnya piutang sebuah usaha.

Perencanaan peramalan ini memegang peranan penting dalam keberhasilan perusahaan menyangkut masa depan perusahaan guna menjaga kontinuitas usaha dan pencapaian tujuan usaha. Peramalan penjualan diantaranya adalah membuat perencanaan laba atau keuntungan penjualan. Perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal untuk memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, dan karyawan. Selain itu untuk menghindari rugi dalam usaha.

Perencanaan laba memiliki beberapa manfaat antara lain:

1. Sebagai pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.

- Memberikan arahan kepada manajemen usaha. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran memperoleh laba dan mendorong kesadaran akan kebutuhan biaya serta efisiensi penggunaan biaya.
- Meningkatkan koordinasi. Hal ini adalah suatu cara untuk menyelaraskan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita optimalisasi usaha.
- Menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide pengembangan produksi dan kerjasama dari semua manajemen usaha agar terkomunikasikan tujuan dan dukungan atas visi manajemen usaha.
- Anggaran merupakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu. Hal ini mendorong manajer untuk merencanakan dan berkinerja secara efisien.

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa. Dalam arti lain harga merupakan jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Sebagai usahawan kita harus memiliki kemampuan yang sangat berani untuk membuat keputusan penentuan harga jual dari sebuah produk atau jasa. Keputusan penentuan harga adalah penentuan harga jual produk atau jasa suatu organisasi yang umumnya dibuat untuk jangka pendek. Keputusan ini dipengaruhi oleh kebijakan penentuan harga jual, pemanfaatan kapasitas, dan tujuan organisasi.

Bagaimana cara menentukan harga jual produk yang pas? Agak sulit untuk memberikan harga buat para pemilik usaha yang baru memulai bisnis. Jika memberikan harga yang terlalu tinggi, otomatis tidak akan banyak pelanggan mau membeli. Namun, ada dua hal yang bisa membuat sebuah produk laku walaupun harga mahal, yakni karena adanya kualitas dan juga popularitas seseorang.

Bukan hal yang tabu lagi jika seorang dengan popularitas tinggi dapat menjual produk dengan harga selangit tetapi tetap laku keras di pasaran. Sebab, mereka memiliki pengaruh yang besar sehingga banyak pelanggan yang rela menghabiskan uang banyak untuk mendapatkan produknya. Kemudian, kualitas bagus juga mampu menarik pelanggan untuk datang.



Gambar 8. Menentukan harga jual sebuah produk  
Sumber <https://www.paper.id/>

Masalahnya disini adalah seseorang yang baru memulai usaha yang bukanlah orang terkenal di masyarakat luas. Juga belum bisa memberikan bukti jika produk yang dijual memiliki kualitas yang tidak kalah dengan produk lainnya. Lantas, cara apa yang harus digunakan untuk menentukan sebuah harga jual produk?

Simak pembahasan berikut ini. Ini merupakan sebuah metode untuk mendapatkan harga jual produk dengan cara menambahkan beberapa persen harga dari pembelian bahan baku. Dengan kata lain, kita harus bisa mengkalkulasi terlebih dahulu berapa modal yang dibutuhkan sebelum mendapatkan markup pricing-nya. Persentase tersebut yang nantinya akan menjadi keuntungan yang bisa diraih dari sebuah produk.

$$\text{Harga Jual} = \text{Bahan Baku Modal} + (\text{Bahan Baku Modal} \times \text{Markup})$$



### Contoh Cara menentukan harga jual metode Markup Pricing sebuah produk

#### Ilustrasi :

Reyhan ingin memiliki usaha produk gantungan kunci dari kerajinan limbah kayu dengan bahan baku limbah yang tersedia di lingkungan sekitar. Modal yang dimiliki adalah Rp. 10.000,00/unit. Markup yang ingin ditambahkan adalah 500% karena produk yang dihasilkan sangat unik.

Jadi, berapakah keuntungan yang bisa didapatkan?

#### Diketahui :

Harga Modal = Rp. 5000,00  
Markup = 300%

#### Berapa harga jual per unit?

Harga Jual = Bahan Baku Modal + (Bahan Baku Modal x Markup)  
Harga Jual = Rp. 10.000,00 + (Rp. 10.000,00 x 500%)  
Harga Jual = Rp. 60.000/unit produk

Dalam kasus penjualan produk kerajinan limbah kayu ini, Anggi akan mendapatkan untung sekitar Rp. 50.000,00 apabila ingin menggunakan markup sekitar 500%. Kurang lebih, begitulah cara menentukan harga jual produk dengan metode markup pricing.



Gambar 9. Gantungan kunci limbah kayu  
Sumber <https://shopee.co.id/>

Jika markup menggunakan persentase untuk mendapatkan keuntungan, ada satu metode lagi yaitu margin pricing merupakan metode yang sebaliknya. Sebelumnya harus menentukan terlebih dahulu berapa besar produk yang akan dijual. Setelah itu, masukkan ke dalam rumus di bawah untuk menentukan berapa besar persentase profit yang diambil. Berdasarkan nilai prosentasi profit tersebut kita dapat tentukan apakah harga yang diberikan terlalu besar atau tidak. Jika kita tidak ingin mengambil untung terlalu besar maka harga jual diturunkan.

$$\text{Margin} = (\text{Harga jual} - \text{Harga modal}) / \text{Harga jual}$$



### Contoh Cara menentukan harga jual Margin Pricing sebuah produk

#### Ilustrasi :

Anggi ingin memiliki usaha produk kerajinan boneka kostum adat nusantara dari limbah kayu dengan bahan baku limbah yang tersedia di lingkungan sekitar. Namun Anggi tidak memiliki keterampilan membuat produk, sehingga Anggi hanya menjual jasa saja. Anggi mengambil produk dari perajin boneka. Modal pembelian boneka adalah Rp. 40.000,00/unit. Anggi menentukan harga jual satu unit boneka ukuran sedang adalah Rp. 60.000,00. Berapakah prosentasi keuntungan yang diperoleh Anggi?



Gambar 10. Boneka adat limbah kayu  
Sumber <https://finance.detik.com/>

#### Diketahui :

Harga Jual = Rp. 60.000,00  
 Harga Modal = Rp. 40.000/unit produk

Berapa persen keuntungan yang bisa didapatkan?

$$\text{Margin} = (\text{Harga jual} - \text{Harga modal}) / \text{Harga jual}$$

$$\text{Margin} = (\text{Rp. 60.000,00} - \text{Rp. 40.000,00}) / \text{Rp. 60.000,00}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 20.000,00} / \text{Rp. 60.000,00}$$

$$\text{Margin} = 0,3 \times 100\%$$

$$\text{Margin} = 30\%$$

Jadi, keuntungan yang didapatkan dalam penjualan produk satu unit boneka mencapai 30%. Jika masih dianggap terlalu besar, maka kita dapat ubah agar profit yang dihasilkan tidak melebihi 50% dari harga modal awal. Kenapa? karena biasanya memang profit normal sebuah usaha jasa tidak lebih dari angka tersebut.

Jika bicara peramalan harga, produk pangan dan barang seni atau kerajinan memiliki pautan yang cukup jauh. Usahawan olahan pangan hanya dapat menaikkan harga sekitar 10-50% dari modal. Hal ini hanya dibedakan dari penyajian atau kemasannya. Bagaimana dengan produk seni dan kerajinan?

Ada pengecualian untuk produk seni/kerajinan. Produk seni atau kerajinan memiliki keunikan tersendiri, karena tidak banyak orang yang dapat membuat karya seni atau kerajinan. Sehingga harga jual sebuah produk seni atau kerajinan bisa saja dua kali lipat, sepuluh ratusan kali lipat atau bahkan tak terhingga. Hal ini dipengaruhi dari keterampilan pembuatannya. Semakin detail harga sebuah produk seni atau kerajinan akan menjadi lebih tinggi. Apalagi jika sudah masuk dalam daftar kolektor, tentunya harga sudah tidak dapat dipandang secara realistis. Jika orang sudah menyukai sebuah produk seni atau kerajinan tertentu mereka berani bayar semahal apa pun. Oleh sebab itu tingkatkanlah kreativitas dan inovatif pada produk kerajinan limbah kayu. Karena harga tidak selalu ditentukan oleh usahawan, namun bisa jadi ditentukan oleh konsumen penggemar produk itu sendiri. Seperti layaknya pertunjukan lelang.

Kita sudah mengetahui cara menentukan harga jual sebuah produk atau jasa. Bagaimana dengan Harga Pokok Penjualan? Harga pokok penjualan dan harga jual memiliki arti dan penghitungan yang berbeda. Setelah mempelajari harga jual produk kita akan mengenal Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP disebut juga dengan Cost of Goods Sold (COGS). Harga pokok penjualan (HPP) mengacu pada seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Umumnya, HPP mencakup biaya :

1. Bahan baku
2. Tenaga kerja langsung, dan
3. Biaya overhead (semua biaya dalam laporan laba rugi)



Gambar 11. Menaksir harga  
Sumber Penulis

Tujuan dari penghitungan HPP adalah untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa. HPP muncul pada laporan laba rugi sebagai komponen utama dari biaya dan memiliki beberapa komponen berikut :

1. Persediaan awal barang dagangan, yaitu persediaan barang dagangan yang ada pada awal periode atau tahun buku berjalan.
2. Persediaan akhir barang dagangan, yaitu persediaan barang dagangan yang terdapat pada akhir periode atau tahun buku berjalan.
3. Pembelian bersih, yaitu seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan oleh perusahaan, baik secara tunai atau kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian, lalu dikurangi oleh potongan pembelian atau retur pembelian.

Untuk menentukan HPP menggunakan rumus di bawah ini :

$$\text{HPP} = \text{Barang tersedia untuk dijual} - \text{Persediaan akhir}$$

**Keterangan :**

Barang tersedia untuk dijual = persediaan barang dagangan awal + pembelian bersih

Pembelian bersih = (pembelian + biaya angkut pembelian) – (retur pembelian + potongan pembelian)

**Contoh**

PT. Limbah Makmur Jawa Tengah 14 Mei 2020 memiliki catatan menjemen usaha dari sebuah produk kerajinan limbah kayu seperti di bawah ini :

- ❑ Persediaan barang dagangan (awal) : Rp 5.000.000,00
- ❑ Pembelian : Rp 25.000.000,00
- ❑ Beban angkut pembelian : Rp 500.000,00
- ❑ Retur pembelian : Rp 1.000.000,00
- ❑ Potongan pembelian : Rp 750.000,00
- ❑ Persediaan barang dagangan (akhir) : Rp 2.500.000,00



Gambar 12. Plank PT Sumber Penulis

**Penghitungan HPP :**

$$\begin{aligned} \text{Pembelian bersih} &= (\text{Pembelian} + \text{Beban angkut pembelian}) - (\text{retur pembelian} + \text{potongan pembelian}) \\ &= (\text{Rp } 25.000.000,00 + \text{Rp } 500.000,00) - (\text{Rp } 1.000.000,00 + \text{Rp. } 750.000,00) \\ &= \text{Rp } 23.750.000,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Barang tersedia untuk dijual} &= \text{Persediaan barang dagangan} + \text{Pembelian bersih} \\ &= \text{Rp } 5.000.000,00 + \text{Rp } 23.750.000,00 \\ &= \text{Rp } 28.750.000,00 \\ \text{HPP} &= \text{Barang tersedia untuk dijual} - \text{Persediaan akhir} \\ &= \text{Rp } 28.750.000,00 - \text{Rp } 2.500.000,00 = \text{Rp } 26.250.000,00 \end{aligned}$$

Dengan menghitung HPP, kita bisa menentukan harga jual yang pas untuk dibebankan kepada konsumen. Di sisi lain, HPP juga dapat membantu usahawan untuk mengetahui laba yang diinginkan oleh perusahaan. Jadi, jika harga jual lebih besar dari HPP, maka bisnis akan menghasilkan laba. Sebaliknya, jika harga jual lebih rendah dari HPP, maka kemungkinan besar bisnis akan mengalami kerugian.

## PENUGASAN 1.2

Setelah mempelajari peramalan penjualan limbah kayu, Anda diminta untuk eksplorasi meramal harga jual dengan menghitung laba dan rugi dan penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) dari sebuah produk kerajinan limbah kayu yang telah Anda buat

### Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Meramal harga penjualan, menghitung laba rugi dari sebuah usaha produk kerajinan limbah kayu yang ingin dibangun.
2. Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) dari sebuah produk kerajinan limbah kayu yang telah dibuatnya.

### Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan penghitungan produk kerajinan limbah kayu.
2. Referensi baik berupa buku, majalah, artikel, surat kabar baik tercetak maupun tidak tercetak (Browsing internet).
3. Buku catatan, pensil, pulpen, penggaris, dan peralatan yang dibutuhkan oleh Anda.

# Langkah-Langkah

Anda dapat mengikuti langkah-langkah berikut untuk mengerjakan penugasan ini.

1. Tugas mandiri ini dapat dilaksanakan secara individual atau bekerjasama dengan teman kelompok maksimal 3 orang saja.
2. Anda diminta untuk melengkapi tabel, dengan menentukan jenis limbah kayu, teknik pembuatan, dan bentuk produk yang akan Anda buat!

Lengkapi tabel berikut!

NO	JENIS LIMBAH KAYU	TEKNIK PEMBUATAN PRODUK	BENTUK PRODUK KERAJINAN LIMBAH KAYU
1			
2			

3. Setelah melengkapi tabel di atas, Anda diminta untuk menghitung harga jual produk menggunakan markup pricing dan margin pricing serta Harga Pokok Penjualan (HPP) dari sebuah produk.

**Produk 1** .....

*Markup Pricing*

.....  
 .....

*Margin Pricing*

.....  
 .....

HPP

.....  
 .....

**Produk 2** .....

*Markup Pricing*

.....  
 .....

*Margin Pricing*

.....  
 .....

HPP

.....  
 .....

4. Setelah melengkapi penghitungan produk, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan berikut!

a. Dengan menggunakan produk sejenis hasil browsing toko online, Apakah harga jual produk Anda dapat bersaing di pasar? Jelaskan pendapatmu!

.....  
 .....

b. Apa yang anda lakukan terhadap harga jual produk jika Anda tidak menemui harga jual produk sejenis di pasaran? Jelaskan pendapatmu!

.....  
 .....

**Catatan Penting**  
 Usaha kerajinan atau seni memiliki keluasan dalam menentukan harga jual sebuah produk. Namun begitu Anda perlu melakukan studi banding agar harga jual produk yang Anda buat terhadap produk Anda tidak dinilai sebagai perusak harga pasar.

## Uraian Materi

**M**anajemen adalah proses upaya dalam rangka untuk mencapai tujuan suatu organisasi dengan cara bekerjasama bersama orang-orang dan sumber daya yang dimiliki oleh organisasi usaha. Istilah Manajemen sekarang lebih cenderung kepada istilah bisnis dan dunia karyawan, karenanya seringkali orang-orang menyebutnya sebagai manajemen usaha, meskipun sebenarnya istilah manajemen sendiri memang lebih bersifat umum dan seringkali digunakan untuk berbagai macam tujuan.

Manajemen usaha merupakan ilmu serta seni dalam menjalankan segala aktivitas dari suatu usaha. Aktivitas tersebut biasanya adalah berupa pengorganisasian yang meliputi perencanaan, penyusunan, pengupayaan, dan pengawasan dengan menggerakkan segala sumber daya yang dimiliki oleh usahawan agar tujuan bisa segera terealisasi.

Fungsi-fungsi utama dari pelaksanaan manajemen usaha terdiri dari:

1. Fungsi Perencanaan (*Planning*).  
Perencanaan adalah bagaimana cara perusahaan dalam menetapkan tujuan yang diinginkan dan kemudian menyusun rencana strategi dan bagaimana cara dalam mencapai tujuan tersebut.
2. Fungsi Pengorganisasian (*Organizing*).  
Pengorganisasian adalah berupa pengaturan sumber daya manusia dan sumber daya fisik yang dimiliki agar dapat menjalankan rencana-rencana yang sudah diputuskan sebelumnya untuk mencapai tujuan yang diinginkan tersebut.
3. Pengarahan (*Direction*).  
Pengarahan adalah segala upaya yang dilakukan untuk dapat menciptakan suasana kerja yang dinamis, sehat agar kinerja perusahaan dapat menjadi lebih efektif dan efisien.
4. Controlling (*Pengendalian*).  
Pengendalian adalah segala upaya yang dilakukan untuk menilai suatu kinerja yang berpedoman kepada standar yang sebelumnya telah dibuat, juga untuk melakukan perbaikan-perbaikan jika memang dibutuhkan.

Agar dapat memperoleh hasil yang maksimal, maka para manajer harus mampu menguasai seluruh fungsi dari ke empat fungsi manajemen tersebut. Pengelolaan sebelum menjalankan

suatu usaha sangatlah penting karena dalam sebuah usaha membutuhkan adanya benteng atau pondasi sebagai dasar utama untuk mencapai tujuan.

Pondasi utama dalam menjalankan usaha bisa juga dilakukan dengan adanya perencanaan yang benar-benar matang terlebih dahulu untuk kedepannya seperti apa dan bagaimana untuk melanjutkan usaha tersebut. Sesuatu apapun apabila memang memiliki perencanaan yang terbaik dan sangat matang akan mendapatkan hasil yang benar-benar optimal, begitu pula dalam melakukan usaha seharusnya memiliki kematangan yang baik. Setelah perencanaan pengorganisasian, pelaksanaan dan pengontrolan maka manajemen usaha sudah dapat berjalan dengan efektif dan efisien secara berkesinambungan.

### A. Optimalisasi Usaha

Mengoptimalkan usaha berawal dari bagaimana cara kita mengatur usaha, yaitu yang dimaksud dengan manajemen keuangan usaha. Manajemen keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan. Banyak yang beranggapan bahwa manajemen keuangan hanya kegiatan catat-mencatat uang secara akuntansi dan menjadi tanggung jawab dari bagian keuangan saja. Padahal, manajemen keuangan sangat luas dan penting untuk keberlangsungan suatu usaha.

Aktivitas pengelolaan dana usaha dalam sebuah perusahaan mengatur kegiatan atau aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan cara memperoleh pendanaan modal kerja, penggunaan dan pengalokasian dana dan mengelola aset yang dimiliki perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Manajemen keuangan memiliki tiga jenis kegiatan yang utama bagi sebuah usaha, sebagai berikut:

#### 1. Mendapatkan Dana Perusahaan

Mendapatkan dana perusahaan merupakan aktivitas yang bertujuan untuk memperoleh sumber dana. Entah itu berasal dari internal perusahaan ataupun bersumber dari eksternal perusahaan. Terdapat dua sumber utama pendanaan usaha, yaitu :

- a. Pendanaan Ekuitas ;  
Berdasarkan modal sendiri, dapat diperoleh dari tabungan individu, teman dan atau saudara, investor perorangan, perusahaan-perusahaan besar, perusahaan modal ventura dan penjualan saham.
- b. Pendanaan Utang/Pinjaman.  
Dapat diperoleh dari teman atau saudara, investor perorangan, para pemasok bahan baku pemberi pinjaman berbentuk aset, bank-bank komersial, program-



Gambar 13. Diskusi memanaje keuangan  
Sumber <https://www.its.ac.id/>



program yang didukung oleh pemerintah, lembaga-lembaga keuangan swadaya masyarakat, perusahaan-perusahaan besar dan perusahaan modal ventura. Utang dapat dibagi menjadi utang jangka pendek dan jangka panjang.



Gambar 14. Dana Pinjaman  
Sumber Dokumentasi Penulis

## 2. Menggunakan Dana Perusahaan

Menggunakan dana perusahaan adalah suatu kegiatan dalam menggunakan atau menginvestasikan dana yang ada pada berbagai bentuk aset. Penggunaan dana tersebut dibuat dalam laporan perubahan yang disusun atas dasar dua neraca untuk dua waktu. Laporan tersebut menggambarkan perubahan dari masing-masing elemen tersebut yang mencerminkan adanya sumber atau penggunaan dana. Penggunaan dana perusahaan meliputi; membayar kewajiban (Utang), membiayai kegiatan operasional perusahaan, investasi atau pengembangan usaha

## 3. Mengelola Aset (Aktiva)

Mengelola aset (aktiva), aktivitas ini adalah kegiatan yang dilakukan setelah dana telah didapat dan telah diinvestasikan atau dialokasikan ke dalam bentuk aset (aktiva). Dana perusahaan yang ada harus dikelola secara efektif dan efisien. Dalam hal ini perusahaan harus membagi keuntungan yang didapatkan dalam jenjang waktu tertentu. Insentif atau bonus bisa dibagikan dengan merata di kantor untuk karyawan atau orang yang telah dianggap memberikan keuntungan dalam kantor.

Seorang usahawan yang dapat membuat pengaturan manajemen keuangan yang baik tentunya akan membuat usaha menjadi berkembang dan memiliki kontrol keuangan yang semakin baik. Salah satu bentuk manajemen yang penting dalam suatu usaha adalah membuat laporan keuangan. Kini, kita dapat membuat laporan keuangan dengan mudah menggunakan software akuntansi yang dapat didownload kapan saja.



Gambar 15. Aset usaha limbah kayu  
Sumber <https://pixabay.com/>

# PENUGASAN 2.1

Setelah mempelajari mengenai manajemen keuangan usaha kerajinan limbah kayu, Anda diminta untuk mengelola keuangan usaha kerajinan limbah kayu dengan melakukan analisa kebutuhan berdasarkan penugasan 1.2 dan browsing di internet, literasi, atau pengamatan sentra kerajinan di lingkungan setempat.

## Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Membuat manajemen usaha produk kerajinan limbah kayu berdasarkan penugasan sebelumnya dan browsing internet serta studi literasi serta pengamatan sentra kerajinan di lingkungan setempat.

## Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan manajemen usaha kerajinan limbah kayu.
2. Referensi baik berupa buku, majalah, artikel, surat kabar baik tercetak maupun tidak tercetak (browsing internet).
3. Buku catatan, pensil, pulpen, penggaris, dan peralatan yang dibutuhkan oleh Anda.

## Langkah-Langkah

Anda dapat mengikuti langkah-langkah berikut untuk mengerjakan penugasan ini.

1. Tugas mandiri ini dapat dilaksanakan secara individual atau bekerjasama dengan teman kelompok maksimal 3 orang saja.
2. Anda diminta untuk melengkapi tabel manajemen keuangan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pendanaan, penggunaan dana, pengelolaan aset, dan pemeliharaan pada usaha produk kerajinan limbah kayu berdasarkan data penugasan sebelumnya. Dapat dibuat dalam sistematika yang berbeda pada kertas tersendiri.

Lengkapi tabel berikut!

MANAJEMEN KEUANGAN USAHA						
NAMA USAHA : .....						
PERENCANAAN	PENGORGANISASIAN	PENGENDALIAN	PENDANAAN	PENGUNAAN DANA	PENGLOLAAN ASET	PEMELIHARAAN
Tujuan :	Sdm :	Standar :	Pribadi :	Kewajiban :		
Strategi :	Sarpras :	Perbaikan :	Pinjaman :	Legiatan operasional :		
				Investasi :		
				Pengembang-an usaha :		

Lengkapi gambar/foto pada keterangan yang diperlukan di kotak berikut !

3. Setelah melengkapi tabel manajemen keuangan produk kerajinan limbah kayu di atas, Anda diminta untuk pertanyaan berikut!

a. Apakah semua usaha jika dilakukan manajemen keuangan yang baik sudah pasti akan berhasil dengan baik? Jelaskan pendapatmu!

.....  
 .....  
 .....

b. Apakah manajemen yang baik memiliki korelasi dengan kemampuan keterampilan seorang calon usahawan untuk membuka usaha baru? Jelaskan pendapatmu!

.....  
 .....  
 .....

c. Apa yang terjadi apabila seseorang yang merencanakan usaha baru tapi tanpa membuat manajemen keuangan usaha? Jelaskan pendapatmu!

.....  
 .....  
 .....

### Catatan Penting

Manajemen usaha merupakan ilmu serta seni dalam menjalankan segala aktivitas dari suatu usaha. Sedangkan seni terdapat di ranah rasa estetika. Menjalankan usaha dapat dilakukan dengan mengembangkan kemampuan logika dan estetika. Sehingga akan berdampak yang luar biasa.

## B. Menyusun proposal usaha Kerajinan Limbah Kayu

Dalam mengembangkan usaha kerajinan limbah kayu sebaiknya calon usahawan dapat menyusun proposal usaha dengan baik dan benar, karena proposal sebagai alat untuk memperkuat usaha yang akan dilaksanakan agar usaha tersebut bisa survive sesuai dengan rencana yang kita inginkan pada saat memulai usaha kerajinan limbah kayu ini.

Sedangkan proposal adalah usaha merupakan media umum untuk menjelaskan profil usaha yang akan dikembangkan oleh seorang pengusaha. Proposal ini berupa dokumen tertulis yang menggambarkan semua unsur, baik internal maupun eksternal mengenai suatu usaha baru. Dalam menyusun sebuah proposal usaha, Anda perlu memperhatikan beberapa faktor penting di dalamnya seperti tujuan yang realistis, fleksibel, batasan waktu, dan juga komitmen.



Gambar 16. Menyusun proposal usaha bersama  
Sumber <https://www.jurnal.id/id>

Dengan memiliki proposal usaha, Anda dapat lebih mudah membuat rencana untuk mengembangkan suatu usaha. Bukan hanya itu, Anda juga bisa mendapatkan beberapa manfaat lain, seperti, membandingkan antara rencana sebelumnya dan hasil yang ingin dicapai, mengembangkan dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak lain, sebagai alat komunikasi dalam memaparkan gambaran usaha, membantu untuk berpikiran kritis dan objektif, membantu memahami persaingan faktor ekonomi dan analisis finansial, dan memperjelas keberadaan sumber-sumber dana dalam mengelola usaha.

Penyusunan draft (konsep/rancangan) proposal usaha umumnya tidak baku, namun secara umum proposal ini harus disusun berdasarkan analisis bisnis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi. Informasi yang umumnya tercakup dalam sebuah proposal usaha adalah sebagai berikut :

### 1. Penjelasan Mengenai Usaha

Pada bagian ini, dapat memberikan penjelasan singkat tentang usaha yang sedang atau akan dijalankan, latar belakang pemilihan bidang usaha dan prospek usaha di masa mendatang, keunggulan bidang usaha yang dipilih, serta kendala bisnis beserta antisipasi pemecahannya.

### 2. Produk yang Dijual

Proposal usaha harus menguraikan secara rinci tentang spesifikasi dari sebuah produk, misalnya ukuran, jenis, kegunaan, keistimewaan, kuantitas hasil produk setiap periode, dan lain sebagainya. Dalam membuat produk, sebagai pengusaha

harus mempertimbangkan hal hal penting seperti permintaan dan kebutuhan konsumen, persaingan pasar, sumber daya yang menunjang pembuatan produk, hingga daya beli konsumen.

### 3. Lokasi Usaha

Lokasi usaha harus dicantumkan dalam proposal karena lokasi merupakan bagian dari aspek pemasaran disamping harga dan promosi. Ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan lokasi usaha yaitu:

- *Backward Linkage* (hubungan ke belakang), hubungan yang berkaitan dengan cara memperoleh bahan baku yang berdampak pada besarnya biaya produksi.
- *Forward Linkage* (hubungan ke depan), hubungan yang berkaitan dengan daerah hasil pemasaran yang terkait dengan masalah penjualan dan distribusi produk untuk sampai ke tangan konsumen.



Gambar 17. Contoh cover proposal usaha  
Sumber dokumen penulis

### 4. Pasar

Pasar merupakan tempat orang melaksanakan transaksi atau tempat bertemunya konsumen dan produsen. Sebelum memasuki pasar, pengusaha harus menetapkan segmen pasar, target konsumen, strategi pemasaran termasuk juga kebijakan harga. Lima jenis pasar yang menjadi sasaran pengusaha dari produk yang dihasilkan yaitu pasar persaingan sempurna (pasar yang banyak pesaingnya untuk satu jenis barang yang dijual), pasar monopoli (hanya satu penjual), pasar persaingan tidak sempurna (penjual serupa tidak banyak), pasar oligopoly (banyak perusahaan yang menjual barang serupa), dan pasar monopsony (ternak dan sayur di daerah terpencil).

### 5. Persaingan

Perusahaan harus bisa menjelaskan posisi usahanya dan pesaingannya dalam pasar. Selain itu, perusahaan juga harus bisa menggambarkan strategi yang akan dijalankan untuk memenangkan persaingan. Posisi perusahaan diklasifikasikan menjadi empat yaitu pemimpin pasar, penantang pasar, pengikut pasar, dan perelung pasar.

## 6. Laporan Keuangan

Perusahaan yang baru memulai usaha harus menyertakan rencana modal, estimasi biaya, dan pendapatannya. Sedangkan yang telah memiliki usaha wajib menyertakan laporan keuangan yang lalu dalam rencana usaha. Laporan keuangan meliputi neraca perusahaan, laporan laba/rugi, analisis titik impas (BEP) serta sumber permodalan, jadi bisa dinilai kemampuan riil maupun potensi perusahaan. Untuk membuat laporan keuangan secara instan dan mudah, Anda dapat menggunakan software akuntansi Jurnal.

## 7. Manajemen Usaha

Dalam proposal usaha, wirausaha harus menjelaskan secara detail tentang bentuk kepemilikan, struktur modal, peranan organisasi perusahaan, status badan hukum usaha yang akan dijalankan apakah berbentuk badan usaha Perseorangan, Firma, CV, Perseroan Terbatas, atau bentuk badan usaha lainnya.

## 8. Personalia (Sumber Daya Manusia)

Pada bagian ini, Anda dapat menjelaskan susunan personalia dalam struktur organisasi perusahaan, lengkap dengan jumlah pegawai dan latar belakang pendidikan.

## 9. Proposal Kredit

Dalam proposal kredit, Anda dapat mengajukan sejumlah dana yang diperlukan dalam mengembangkan usaha, beserta rincian alokasi penggunaan dana.

## 10. Lampiran

Hal penting yang perlu dicantumkan pengusaha pada bagian ini adalah dokumen-dokumen penting perusahaan seperti akta pendirian perusahaan, SIUP, sertifikat tanah, dan lain sebagainya.

## PENUGASAN 2.2

Setelah mempelajari mengenai penyusunan proposal usaha kerajinan limbah kayu, Anda diminta untuk menyusun proposal usaha berdasarkan data tersedia pada Anda. Anda dapat melakukan browsing di internet atau pengamatan di lingkungan setempat untuk menambah keterangan yang dibutuhkan.

### Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Menyusun pembuatan proposal usaha kerajinan limbah kayu berdasarkan data yang telah dibuat pada penugasan sebelumnya.
2. Menaksir kerjasama dengan perusahaan yang sesuai untuk pengembangan usaha.

### Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan eksplorasi limbah kayu guna penyusunan proposal.
2. Referensi baik berupa buku, majalah, artikel, surat kabar baik tercetak maupun tidak tercetak (Browsing internet).
3. Buku catatan, pensil, pulpen, penggaris, dan peralatan yang dibutuhkan oleh Anda.

### Langkah-Langkah

Anda dapat mengikuti langkah-langkah berikut untuk mengerjakan penugasan ini.

1. Tugas mandiri ini dapat dilaksanakan secara individual atau bekerjasama dengan teman kelompok maksimal 3 orang saja.
2. Anda diminta untuk menyusun proposal usaha kerajinan limbah kayu berdasarkan 10 komponen informasi yang tertera pada penjelasan materi yang disesuaikan dengan kondisi. Anda dapat membuat proposal secara mandiri atau pun kelompok. Anda dapat memilih cara pembuatan proposal yaitu ; dibuat dengan cara tulis tangan atau di ketik pada kertas dan distrepler atau dijilid hingga rapi. Tempelkan/sematkan gambar/foto contoh keterangan yang dimaksud.

**PROPOSAL USAHA**

**Jenis Produk : .....**

**Disusun Oleh : .....**

Paket C PKBM .....

3. Setelah menyusun proposal usaha, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan di sebagai berikut:

a. Perusahaan apakah yang terdapat di daerah Anda yang dapat bekerjasama dengan Anda sebagai usahawan pemula? Apakah menurut Anda mereka mau membantu Anda? Jelaskan pendapatmu!

.....

.....

.....

b. Jika tidak ada satu pun pihak baik kawan maupun perusahaan yang mau bekerjasama dengan Anda, langkah apa yang akan Anda lakukan agar usaha Anda tetap dapat berjalan sesuai rencana? Jelaskan pendapatmu!

.....

.....

.....

### Catatan Penting

Perusahaan besar yang sudah bergerak di bidang kerajinan limbah kayu seharusnya membutuhkan partner kerja kecil yang masih pemula seperti Anda. Dampaknya adalah untuk membuat mereka menjadi besar. Karena dengan banyaknya membuka jaringan usaha, usaha yang dibangun akan terus berkembang menjadi besar dan jaya. Carilah perusahaan yang dapat bekerjasama dengan Anda tanpa harus memperhitungkan laba rugi. Agar usaha Anda dapat berdiri sebelum berjalan dengan sendirinya.

## Rangkuman

- Produk dan jasa yang unggul yang dimaksud yaitu menetapkan salah satu dari sedemikian banyak produk atau jasa yang dimiliki untuk dapat dikembangkan lebih dari lainnya
- Kata kunci yang harus kita camkan di dalam kewirausahaan pendidikan adalah sistematis, kreatif, inovatif, produktif, dan responsif menuju tercapainya tujuan pendidikan.
- Kreatif adalah kemampuan seseorang untuk menciptakan sesuatu. Sedangkan inovatif adalah bersifat memperkenalkan atau mengembangkan hal-hal baru dari penciptaan yang sudah dibuat.
- BEP adalah suatu alat atau teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tidak berada pada posisi mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian.
- Impas adalah suatu keadaan perusahaan dimana total penghasilan sama dengan total biaya.
- Pendekatan dalam pembuatan Break Even Point ada dua yaitu ; adalah pendekatan matematis dan pendekatan grafis.
- Komponen-komponen penghitungan dasar BEP terdiri dari : Fixed Cost, Variabel Cost, dan Price
- Ramalan penjualan (sales forecast) adalah ramalan unit dan nilai uang penjualan suatu perusahaan untuk suatu periode di masa mendatang. Peramalan penjualan diantaranya adalah membuat perencanaan laba atau keuntungan penjualan.
- Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa. Dalam arti lain harga merupakan jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.
- Manajemen keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan.
- Komponen dalam penyusunan draft proposal usaha yaitu; penjelasan mengenai usaha, produk yang dijual, lokasi usaha, pasar, persaingan, laporan keuangan, manajemen usaha, personala, proposal kredit, dan lampiran.

## Saran Referensi

Untuk menambah pengetahuan kepada Anda Paket C tentang vokasi kerajinan limbah kayu ini, diharapkan bisa mencari di:

1. Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan, Kementerian Pendidikan Nasional, Badan Penelitian dan Pengembangan, Pusat Kurikulum, 2010.
2. Browsing di internet sesuai dengan kebutuhan untuk memulai usaha kerajinan limbah kayu yang diinginkan oleh Anda. Gunakan kata kunci sebagai berikut : kreativitas dan jasa yang unggul, Break Even Point, menghitung biaya produksi, menghitung laba dan rugi, menghitung harga pokok penjualan, pengelolaan dana usaha, dan komponen informasi dalam proposal usaha.

## Kriteria Lulus/ Pindah Modul

- Batas ketuntasan minimal adalah 65%. Jika pencapaian ketuntasan Anda 65% ke atas, maka Anda dinyatakan TUNTAS. Lanjutkan untuk mempelajari modul berikutnya.
- Sebaliknya, jika pencapaian ketuntasan Anda kurang dari 65%, maka Anda dinyatakan BELUM TUNTAS. Ulangi untuk mempelajari modul, terutama pada unit yang memperoleh nilai belum tuntas dan ulangi mengerjakan latihan soal, terutama yang Anda jawab belum betul sampai Anda mampu menjawabnya dengan betul.
- Jika pengulangan Anda telah mencapai batas minimal ketuntasan, silahkan untuk melanjutkan mempelajari modul berikutnya.

## Soal Latihan

### A. Pilihan ganda

Kerjakan latihan soal pilihan ganda dibawah ini secara individual, dan pilih jawaban yang paling dianggap benar dengan memberikan tanda silang!

1. Dalam setiap usaha selalu berharap memperoleh keuntungan. Untuk memudahkan menghitung modal usaha, maka terlebih dahulu memahami BEP, kepanjangan ....
  - a. Badan Ekonomi Produksi
  - b. Break Even Point
  - c. Break Economic Power
  - d. Badan Ekspor Produksi
2. Memahami Break Even Point (BEP)/titik impas dimaksudkan agar modal usaha yang dikeluarkan kembali atau balik modal. Agar BEP tepat maka sebelum produksi kerajinan limbah kayu perlu menggambarkan ....
  - a. Tingkat laba yang menjadi target dalam suatu periode
  - b. Kapasitas produksi yang tersedia
  - c. Besarnya biaya produksi yang harus di keluarkan
  - d. Betul semua
3. Yang termasuk “biaya produksi”, semua biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu produk kerajinan limbah kayu, antara lain ....
  - a. Biaya bahan baku
  - b. Biaya alat-alat untuk pembuatan
  - c. Biaya tenaga kerja
  - d. Betul semua
4. Biaya operasional untuk mendukung kegiatan produksi kerajinan limbah kayu, meliputi ....
  - a. Biaya tagihan telepon/listrik, pengiriman, biaya perawatan
  - b. Biaya bahan baku
  - c. Biaya alat-alat
  - d. Biaya tenaga kerja

5. Perhitungan laporan biaya produksi mengutamakan perhitungan 3 hal diantaranya ....
  - a. Data proses
  - b. Biaya yang dibebankan
  - c. Perhitungan rugi
  - d. Data karyawan
  
6. Ingin menjual produk kerajinan limbah kayu, bagaimanakah menentukan “harga pokok” penjualannya? Komponen penentu harga pokok penjualan terdiri dari ....
  - a. Persediaan awal barang dagang  
(persediaan barang yang tersedia di awal periode produksi Aquascape)
  - b. Persediaan barang akhir dagang  
(persediaan barang yang tersedia di akhir produksi Aquascape)
  - c. Pembelian bersih  
(merupakan seluruh pembelian barang dagang Aquascape yang dilakukan secara tunai maupun kredit, termasuk biaya angkut)
  - d. Benar semua
  
7. Berikut ini merupakan pengertian tentang harga yaitu ....
  - a. Sejumlah uang milik pedagang
  - b. Beban tugas dari suatu produk atau jasa
  - c. Jumlah dari nilai tukar sebuah produk
  - d. Manfaat kepemilikan sebuah produk
  
8. Manajemen keuangan harus dimiliki oleh usahawan, karena dapat digunakan sebagai....
  - a. Upaya perencanaan usaha
  - b. Cara mengelola pemasukan
  - c. Pencairan keuangan masyarakat
  - d. Tempat penyimpanan dana
  
9. Pasar oligopoly hampir mirip dengan pasar monopoli, perbedaannya adalah ...
  - a. Produk yang dijual berbeda
  - b. Produk yang dijual serupa/sama
  - c. Perusahaan yang menjual produk yang sama banyak
  - d. Perusahaan yang menjual produk yang sama hanya satu

10. Proposal usaha dibuat selain untuk merencanakan membuka usaha baru, juga untuk mendeteksi sumber daya yang dimiliki calon usahawan, diantaranya ....
  - a. Pasar tradisional
  - b. Jaringan informasi
  - c. Ketersediaan bahan dan alat
  - d. Desain yang bagus

### B. Soal Uraian

Kerjakan soal latihan uraian dibawah ini secara individual !

1. Apa yang dimaksud dengan manajemen keuangan usaha?  
.....  
.....
  
2. Tuliskan jenis pendekatan dalam Break Even Point!  
.....  
.....
  
3. Tuliskan apa kelemahan Break Even Point!  
.....  
.....  
.....
  
4. Tuliskan komponen yang ada di dalam penyusunan sebuah proposal usaha!  
.....  
.....  
.....
  
5. Tuliskan alasanmu mengapa seseorang harus memiliki kemampuan kreativitas dan inovatif dalam pengembangan usaha!  
.....  
.....  
.....

Penilaian dibagi menjadi Penilaian Penugasan dan Penilaian Soal Latihan.

### A. Penilaian Penugasan 1.1

Penilaian Penugasan 1.1 terbagi menjadi 2, yaitu penilaian untuk tabel dan penilaian pertanyaan.

#### 1. Penilaian tabel

Perintah	Kolom Terisi	Bobot	Jumlah Kolom	Skor Maksimal
Mengikuti perintah	Lengkap dan jelas	3	2 jenis limbah kayu x 5 kolom pertanyaan = 10	3 x 30 = 30
Mengikuti perintah sebagian	Sebagian lengkap dan sebagian jelas	2	2 jenis limbah kayu x 5 kolom pertanyaan = 10	2 x 10 = 20
Tidak mengikuti perintah	Kurang lengkap dan kurang jelas	1	2 jenis limbah kayu x 5 kolom pertanyaan = 10	1 x 10 = 10

#### 2. Penilaian Pertanyaan

Jawaban	Bobot	Jumlah Pertanyaan	Skor Maksimal
Pernyataan lengkap, kebahasaan jelas dan informasi relevan dengan fakta	3	7	3 x 7 = 21
Pernyataan sebagian lengkap, kebahasaan sebagian jelas dan sebagian informasi relevan dengan fakta	2	7	2 x 7 = 14
Pernyataan kurang lengkap, kebahasaan kurang jelas dan informasi kurang relevan dengan fakta	1	7	1 x 7 = 7

$$\text{Nilai Penugasan 1.1} = \frac{\text{Jumlah skor penilaian tabel} + \text{penilaian pertanyaan}}{51} \times 100 \%$$

### B. Penilaian Penugasan 1.2

Penilaian Penugasan 1.2 terbagi menjadi 2, yaitu penilaian untuk tabel dan penilaian pertanyaan.

#### 1. Penilaian tabel

Perintah	Kolom Terisi	Bobot	Jumlah Kolom	Skor Maksimal
Mengikuti perintah	Lengkap dan jelas	3	2 jenis limbah kayu x 3 kolom pertanyaan = 6	3 x 6 = 18
Mengikuti perintah sebagian	Sebagian lengkap dan sebagian jelas	2	2 jenis limbah kayu x 3 kolom pertanyaan = 6	2 x 6 = 12
Tidak mengikuti perintah	Kurang lengkap dan kurang jelas	1	2 jenis limbah kayu x 3 kolom pertanyaan = 6	1 x 6 = 6

#### 2. Penilaian Pertanyaan

Jawaban	Bobot	Jumlah Pertanyaan	Skor Maksimal
Pernyataan lengkap, kebahasaan jelas dan informasi relevan dengan fakta	3	4	3 x 4 = 12
Pernyataan sebagian lengkap, kebahasaan sebagian jelas dan sebagian informasi relevan dengan fakta	2	4	2 x 4 = 8
Pernyataan kurang lengkap, kebahasaan kurang jelas dan informasi kurang relevan dengan fakta	1	4	1 x 4 = 4

$$\text{Nilai Penugasan 1.2} = \frac{\text{Jumlah skor penilaian tabel} + \text{penilaian pertanyaan}}{30} \times 100 \%$$

### C. Penilaian Penugasan 2.1

Penilaian Penugasan 2.1 terbagi menjadi 2, yaitu penilaian untuk tabel dan penilaian pertanyaan.

#### 1. Penilaian tabel

Perintah	Kolom Terisi	Bobot	Jumlah Kolom	Skor Maksimal
Mengikuti perintah	Lengkap dan jelas	3	2 x 7 kolom pertanyaan = 14	3 x 14 = 42
Mengikuti perintah sebagian	Sebagian lengkap dan sebagian jelas	2	2 x 7 kolom pertanyaan = 14	2 x 14 = 28
Tidak mengikuti perintah	Kurang lengkap dan kurang jelas	1	2 x 7 kolom pertanyaan = 14	1 x 14 = 14



## 2. Penilaian Pertanyaan

Jawaban	Bobot	Jumlah Pertanyaan	Skor Maksimal
Pernyataan lengkap, kebahasaan jelas dan informasi relevan dengan fakta	3	3	3 x 3 = 9
Pernyataan sebagian lengkap, kebahasaan sebagian jelas dan sebagian informasi relevan dengan fakta	2	3	2 x 3 = 6
Pernyataan kurang lengkap, kebahasaan kurang jelas dan informasi kurang relevan dengan fakta	1	3	1 x 3 = 3

$$\text{Nilai Penugasan 2.1} = \frac{\text{Jumlah skor penilaian tabel} + \text{penilaian pertanyaan}}{51} \times 100 \%$$

## D. Penilaian Penugasan 2.2

Penilaian Penugasan 2.2 terbagi menjadi 2, yaitu penilaian untuk unjuk kerja dan penilaian pertanyaan.

### 1. Penilaian Unjuk Kerja

Aspek	Kriteria		Bobot	
Persiapan	Ide/gagasan	3	2	1
	Orisinalitas	3	2	1
Pelaksanaan	Kemampuan pembuatan design/produk	3	2	1
	Kesesuaian dengan sumber daya daerah	3	2	1
	Kebersihan, Keamanan, dan Keselamatan Kerja	3	2	1
	Kejujuran dan Kemandirian	3	2	1
Penyajian	Estetika penyajian	3	2	1
	Aplikasi penggunaan sumber informasi	3	2	1
	<b>Skor Maksimal</b>	<b>24</b>	<b>16</b>	<b>8</b>

## 2. Penilaian Pertanyaan

Jawaban	Bobot	Jumlah Pertanyaan	Skor Maksimal
Pernyataan lengkap, kebahasaan jelas dan informasi relevan dengan fakta	3	2	3 x 2 = 6
Pernyataan sebagian lengkap, kebahasaan sebagian jelas dan sebagian informasi relevan dengan fakta	2	2	2 x 2 = 4
Pernyataan kurang lengkap, kebahasaan kurang jelas dan informasi kurang relevan dengan fakta	1	2	1 x 2 = 2

$$\text{Nilai Penugasan 2.2} = \frac{\text{Jumlah skor penilaian unjuk kerja} + \text{penilaian pertanyaan}}{30} \times 100 \%$$

## E. Penilaian Soal Latihan

### Kriteria Penilaian Soal Latihan

#### ❑ Soal Pilihan Ganda

- Jawaban benar, skor 1 = 1 x 10 soal = 10
- Jawaban salah, skor 0 = 0 x 10 soal = 0
- Skor maksimal = 10

#### ❑ Soal Uraian

- Jawaban lengkap dan tepat, skor 3 = 3 x 5 soal = 15
- Jawaban kurang lengkap dan kurang tepat, skor 2 = 2 x 5 = 10
- Jawaban salah, skor 1 = 1 x 5 = 5
- Skor maksimal = 15

$$\text{Nilai Soal Latihan} = \frac{\text{Jumlah skor pilihan ganda} + \text{uraian}}{25} \times 100 \%$$

Nilai Seluruh Penugasan dan Soal Latihan Modul 2 =

$$\frac{\text{Jumlah Nilai P 1.1} + \text{P 2.1} + \text{P 2.2} + \text{SL}}{5} \times 100 \%$$

### Keterangan :

- ❑ P1.1 = Penugasan 1.1
- ❑ P1.2 = Penugasan 1.2
- ❑ P2.1 = Penugasan 2.1
- ❑ P2.2 = Penugasan 2.2
- ❑ SL = Soal Latihan

## Kunci Jawaban dan Pembahasan Soal Latihan

### A. Kunci jawaban soal pilihan ganda

1. B      2. D      3. D      4. A      5. B  
6. D      7. C      8. A      9. C      10. C

### B. Kunci jawaban soal uraian

1. Manajemen keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan. Peluang usaha kerajinan limbah kayu adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan (keuntungan, uang, kekayaan) dengan cara melakukan usaha dari bahan limbah kayu dengan memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki.
2. Pendekatan dalam pembuatan Break Even Point ada dua yaitu ; adalah pendekatan matematis dan pendekatan grafis.
3. Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ini kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar.
4. Komponen dalam penyusunan draft proposal usaha yaitu; penjelasan mengenai usaha, produk yang dijual, lokasi usaha, pasar, persaingan, laporan keuangan, manajemen usaha, personalia, proposal kredit, dan lampiran.
5. Usahawan harus banyak-banyak melakukan pengembangan kreativitas dan inovatif. Rancangan ide atau gagasan yang menumpuk harus diperkenalkan kepada pasar agar cepat memperoleh laba dan usaha dapat berkembang pesat.

## Daftar Pustaka

- ❑ srososiawan, Safroni, Peran Kewirausahaan Dalam Pendidikan Edisi IX, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Pendidikan: Lombok, April 2013.
- ❑ Chatton N August, Strategi membentuk mental kewirausahaan pada editor, Arieda Maya-cet.1-Yogyakarta:Laksana, 2017.
- ❑ Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan, Kementerian Pendidikan Nasional, Badan Penelitian dan Pengembangan, Pusat Kurikulum, Jakarta: 2010.
- ❑ Edison Jumaidi, Kewirausahaan, Kementerian Pendidikan Nasional, Badan Penelitian dan Pengembangan, Pusat Kurikulum, Jakarta: 2012.
- ❑ Oleh Muchlisin Riadi, Limbah Kayu, [https://www.kajianpustaka.com/2013, 05 Mar 2013](https://www.kajianpustaka.com/2013,05Mar2013)
- ❑ [https://www.jurnal.id/id/blog/2017/ panduan-lengkap-menyusun -proposal-usaha September 22 2017.](https://www.jurnal.id/id/blog/2017/panduan-lengkap-menyusun-proposal-usaha-September-22-2017)
- ❑ [http://www.akuntansilengkap.com/ekonomi/Pengertian-rumus-dan-cara menghitung-break-even-point/](http://www.akuntansilengkap.com/ekonomi/Pengertian-rumus-dan-cara-menghitung-break-even-point/) diakses tgl 11 Juli 2018.
- ❑ [https://www.jurnal.id/id/blog/2017/,Cara-menghitung-hpp-pada-perusahaan-dagang.](https://www.jurnal.id/id/blog/2017/Cara-menghitung-hpp-pada-perusahaan-dagang)

**Nama Lengkap** : Dewi Sri Handayani Nuswantari, S.Pd, C.STMI

**Telp Kantor/HP** : 021-7695542/08121922306,  
081286178495

**E-mail** : dewisrihandayani@gmail.com

**Akun Facebook/IG** : Dewi Sri Handayani Nuswantari  
@nuswantaridewi

**Alamat Kantor** : Jl. RS. Fatmawati Kav. 49  
Pondok Labu Jakarta Selatan

**Bidang Keahlian** : Seni Rupa dan Kerajinan



### Riwayat pekerjaan/Profesi dalam 10 tahun terakhir:

1. Tenaga pengajar bidang studi Seni Rupa di Perguruan Al-Izhar Pondok Labu Jakarta Selatan.
2. Guru SD Berprestasi Tingkat Nasional 2017.

### Riwayat Pendidikan Tinggi:

1. S1 : Fakultas Pendidikan Bahasa dan Seni/Jurusan Seni Rupa dan Kerajinan/ Program studi Seni Rupa dan Kerajinan/ IKIP Jakarta/UNJ (Tahun masuk 1993 – Tahun lulus 1998)

### Judul Buku dan Tahun Terbit (10 Tahun terakhir):

1. Art and Craft Seri SD kelas 1, 2, & 3, tahun 2006 (27 buku).
2. Aktivitas TK A & B, tahun 2007 (2 buku).
3. Bahan Ajar IPA Kelas 3 SD, tahun 2010 (1 buku).
4. Keterampilan SMA kelas X, XI, XII, tahun 2007 (3 buku).
5. Prakarya SMP, Kelas VII, VIII, & IX, Buku Siswa dan Buku Guru, tahun 2013 (9 buku).
6. Revisi Prakarya SMP, Kelas VII, VIII, & IX, Buku Siswa dan Buku Guru, tahun 2014 (9 buku).

7. Prakarya dan Kewirausahaan SMALB, Kelas X, Tuna Netra, Tuna Rungu, Tuna Daksa, & Tuna Grahita, Buku Siswa dan Buku Guru, tahun 2015 (8 buku).
8. Panduan dan Pendampingan Prakarya SMP Terbuka, Kelas VII & VIII, tahun 2014. (4 buku)
9. Modul Limbahmu Anugerahku seri keterampilan SMP Terbuka, tahun 2015.
10. Berburu Jagung, Model Pembelajaran Inovatif Prakarya, tahun 2019.
11. Puisi Rindu-Antologi Puisi, KBM Indonesia Jakarta tahun 2019.
12. Metamorfosis Kehidupan, Edwrite Publishing, Bandung: tahun 2019.
13. Perjuangan Kisah Inspiratif, Lov Renz Publishing, Jakarta tahun 2020.
14. Puisi Bebas-Antologi Puisi, Jakarta tahun 2020.
15. Artikel Telisik-Telaah Allzhar Pondok Labu, Perguruan Al-Izhar, Jakarta tahun 2020 (1 buku).

### Judul Penelitian dan Tahun Terbit (10 Tahun Terakhir) :

1. Noken Papua, tahun 2014.
2. Batik warisan Bangsa, tahun 2015.

### Judul Video Pembelajaran (10 Tahun Terakhir) :

1. Kerajinan Limbah Organik-Kertas, Direktorat SMP Terbuka-Kemdikbud, tahun 2015.
2. Kerajinan Limbah Anorganik-Plastik, Direktorat SMP Terbuka-Kemdikbud, tahun 2015.
3. Pembelajaran Inovatif, Berburu Jagung, Pusurbuk-Kemdikbud, tahun 2020.
4. Aku Pasti Bisa, Program TV Edukasi, tahun 2019.

