



MODUL
TEMA 16

Tips Pebisnis Unggul Kerajinan 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 16

Tips Pebisnis Unggul Kerajinan 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 16 : Tips Pebisnis Unggul Kerajinan Limbah Kayu

- **Penulis:** Farhan Mutawakil, S.Pd.; 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

iv+ 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 Jendral 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.

Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
Petunjuk Penggunaan Modul	1
Tujuan yang Diharapkan Setelah Belajar Modul	2
Pengantar Modul	3
UNIT 1 LARIS MANIS DENGAN KONSINYASI	4
URAIAN MATERI	4
A. Sistem Penjualan Konsinyasi	4
Penugasan 1.1	8
B. Strategi Promosi dan Manajemen Keuangan pada Penjualan Konsinyasi	10
Penugasan 1.2	13
UNIT 2 KERAJINAN LIMBAH KAYU GO INTERNASIONAL	16
URAIAN MATERI	16
A. Ekspor Produk Kerajinan Limbah Kayu	17
Penugasan 2.1	22
B. Prinsip Pengembangan Cabang Usaha	24
Penugasan 2.2	29
Rangkuman	31
Saran Referensi	32
Soal Latihan	32
Kriteria Lulus/Pindah Modul	36
Penilaian	36
Kunci Jawaban dan Pembahasan Soal	41
Daftar Pustaka	42
Profil Penulis	43



Tips Pebisnis Unggul Kerajinan Limbah Kayu

Petunjuk Penggunaan Modul

Modul 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 (*Offline* dan *Online*), dengan isi materi mendeskripsikan tahap *communicating*, dan
- Modul 16 : Tips Pebisnis Unggul Kerajinan Limbah Kayu, dengan isi materi tahap *reflecting*.

Adapun, dalam mempelajari Modul 16 Tips Pebisnis Unggul Kerajinan 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 16.
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 system konsinyasi produk kerajinan limbah kayu untuk membangun semangat kewirausahaan yang ada di lingkungan setempat melalui kegiatan pengamatan atau studi literasi.
2. Kemampuan merencanakan dan mempraktekkan pemasaran dan manajemen keuangan pada penjualan produk kerajinan dengan system konsinyasi melalui komunikasi dan kerjasama yang baik.
3. Kemampuan memahami pengertian, manfaat dan faktor pendukung terjadinya ekspor impor dalam rangka memperluas pemasaran
4. Kemampuan mengeksplorasi informasi prosedur ekspor dan impor pada produk kerajinan limbah kayu Indonesia.

Pengantar Modul

Pernahkah Anda berbelanja ke swalayan? Barang apa sajakah yang Anda dapatkan di sana? Apakah barang-barang yang ditawarkan di sana beragam? Terkadang kita tidak ingin membeli tetapi karena banyak ragam dan menggiurkan kemasannya maka bisa saja Anda memborong banyak barang. Ini merupakan salah satu strategi dalam bisnis.

Melakukan bisnis tidak melulu membutuhkan modal. Terdapat berbagai macam cara untuk bisa menjalankan bisnis tanpa modal salah satunya dengan metode bisnis konsinyasi. Konsinyasi merupakan kegiatan melakukan pemasaran dan penjualan dengan sistem bagi hasil. Metode ini merupakan cara yang tepat bagi pebisnis pemula yang memiliki modal sedikit, karena risiko dengan metode ini sangatlah kecil baik bagi pemilik produk. Selain itu juga perlu mengetahui prosedur ekspor impor untuk memperluas jangkauan usaha.

Modul 16 yang berjudul Tips Pebisnis Unggul Kerajinan Limbah Kayu ini mengajak Anda untuk mengenali sistem konsinyasi dalam usaha kerajinan limbah kayu serta mengenal prospek usaha dengan ekspor impor. Hal ini diperlukan agar Anda dapat mengembangkan usaha ini secara optimal.

Di dalam modul ini Anda akan mempelajari tentang jenis konsinyasi dan apa saja yang harus dilakukan. Selain itu juga mengenal ekspor impor dalam mengembangkan perniagaan. Dapatkan informasi tersebut dari modul dan juga kembangkan seluas-luasnya melalui browsing internet dan studi literasi.

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.

Uraian Materi

Strategi merupakan sebuah kunci dari pencapaian keunggulan bersaing dan keberhasilan sebuah bisnis. Strategi yang secara konseptual sudah baik, tetapi jika implementasinya buruk, maka hasilnya adalah kegagalan. Banyak perusahaan yang terpuruk karena menerapkan strategi secara tidak tepat. Oleh karena itu, penting bagi Anda sebagai pebisnis atau pengusaha untuk mempertimbangkan pemilihan strategi secara matang dan seksama.

Pebisnis yang menginvestasikan waktu dan tenaganya untuk menyusun rencana bisnis dengan cerdas, terbilang lebih siap menghadapi resiko dalam persaingan bisnis. Walaupun rencana bisnis tersebut tidak dapat menjamin 100% kesuksesan, tetapi cara tersebut mampu menciptakan peluang kesuksesan. Ketahui lebih banyak tentang strategi dalam berbisnis dan bagaimana tips cerdas untuk menyusunnya.

A. Sistem Penjualan Konsinyasi

Jika Anda pernah berbelanja kebutuhan sehari-hari. Anda akan disuguhkan dalam beberapa pilihan, apakah akan berbelanja di warung, di pasar, atau di swalayan/supermarket. Tentunya kebanyakan orang akan memilih swalayan, karena dapat melayani sendiri, lebih nyaman, harga beda tipis, tetapi dapat sekaligus bersantai dan bersenang-senang bersama keluarga. Namun banyak juga yang menyukai belanja di warung karena lebih cepat atau di pasar karena dapat banyak dan lebih murah.

Coba kita telisik sejenak, apakah ada bedanya warung, pasar, dan swalayan/supermarket jika ditinjau dari praktek penjualannya? Bagaimanakah praktek penjualan di swalayan. Sebelum menuju ke sana, kita tinjau dahulu barang apa saja yang ditawarkan di swalayan. Banyak sekali ragamnya bukan? Apakah barang-barang tersebut mereka produksi sendiri? Tentu tidak. Owner atau pemilik swalayan akan bekerjasama dengan beberapa pengusaha produk. Tentunya juga dalam jumlah yang sangat besar, sebesar dari jumlah ragam barang yang ditawarkan di swalayan tersebut. Cara menitipkan suatu produk kepada toko milik orang lain tersebut untuk melakukan pemasaran dan penjualan dengan sistem bagi hasil disebut konsinyasi.

Menjalankan bisnis dengan metode konsinyasi dapat dikatakan mudah dijalankan karena Anda hanya perlu menemukan toko yang tepat untuk membantu penjualan produk Anda kepada pelanggan toko tersebut dan membuat kesepakatan kerjasama. Kesepakatan yang dimaksud adalah Anda bermaksud menitipkan barang dagangan ke toko tersebut, dimana Anda hanya perlu memasok barang dagangan Anda ke toko tersebut dan dalam jangka waktu tertentu Anda akan kembali untuk menerima hasil pembayaran dari barang yang terjual sesuai kesepakatan awal yang dilakukan.



Gambar 1.1. Belanja di swalayan kerajinan kayu
Sumber <https://catatanmini.com/>

Dalam sistem penjualan konsinyasi, terdapat beberapa pihak dan istilah yang sering digunakan, antara lain:

- Consigner yakni pihak yang memiliki dan menitipkan barang (pengamanat)
- Consignee yakni pihak yang dititipi barang dan akan menerima komisi (komisioner)
- Barang Konsinyasi yaitu barang yang dititipkan untuk di perdagangkan.
- Komisi yaitu balas jasa yang di terima consignee dari consigner atas sistem penjualan konsinyasi

Sistem penjualan konsinyasi juga memiliki beberapa tahapan antara lain :

- Pengamat (*consigner*) menetapkan Komisioner (*consignee*) sebagai pihak yang bertanggungjawab atas barang konsinyasi.
- Komisioner (*consignee*) bertanggungjawab atas penjualan barang konsinyasi kepada konsumen dan hasil penjualannya.
- Pembagian komisi atas penjualan konsinyasi sudah di sepakati antara (*consigner*) dengan (*consignee*) sebelumnya.



Gambar 1.2. Kerajinan limbah kayu yang dijual dengan promosi diskon. Atas kesepakatan bersama atau keinginan pemilik produk.
Sumber <https://berthanatalia.wordpress.com/>

1. Karakteristik Konsinyasi

Dalam sistem konsinyasi Anda perlu memahami karakteristiknya. Diantaranya adalah :

- Untuk kepemilikan barang yang masih dalam Saver, barang kiriman harus dilaporkan sebagai inventaris oleh pengamat (*consigner*). Item yang ditugaskan tidak dapat dihitung sebagai inventaris oleh komisaris (*consignee*).

- b. Pengamat (*consigner*) bertanggung jawab penuh atas semua biaya yang terkait dengan pengiriman dari saat pengiriman sampai komisaris (*consignee*) menjualnya kepada pihak ketiga. Kecuali disebutkan kepada pihak-pihak yang terlibat.
- c. Pengiriman barang tidak mengarah pada perolehan pendapatan dan tidak dapat digunakan sebagai dasar untuk mengakui pendapatan bagi pengamat (*consigner*) dan komisaris sampai barang tersebut dijual kepada pihak ketiga.
- d. Kemampuan komisaris (*consignee*) untuk menjaga keselamatan dan keamanan barang yang diterimanya. Oleh karena itu, administrasi yang teratur harus dilakukan sampai kiriman dijual kepada pihak ketiga.

2. Keuntungan dan Kerugian Sistem Penjualan Konsinyasi

Sama dengan sistem penjualan yang lainnya, sistem penjualan konsinyasi juga memiliki beberapa keuntungan dan kerugian. Keuntungan dan kerugian tersebut tentunya harus di pertimbangkan dengan matang oleh pengamat (*consigner*) dan komisaris (*consignee*) sebelum mereka bersepakat untuk melakukan praktek penjualan konsinyasi.

Sistem penjualan konsinyasi ini sudah banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan makanan dan minuman serta perusahaan-perusahaan elektronik karena memiliki beberapa keuntungan.

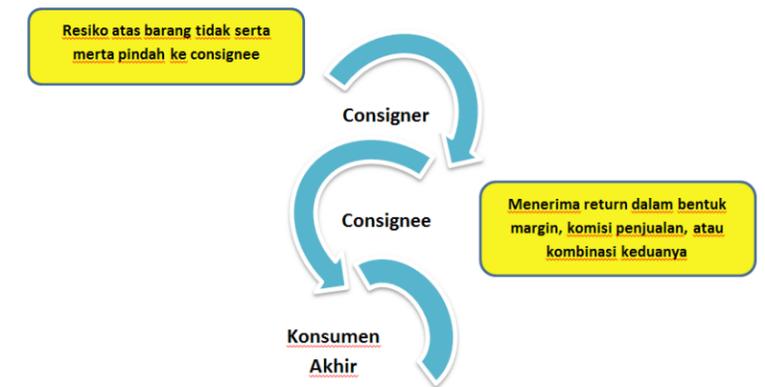
a. Keuntungan-keuntungan dari sistem penjualan konsinyasi antara lain:

- 1) Dalam sistem penjualan konsinyasi, biaya untuk mempromosikan suatu barang dapat diminimalkan. Hal itu dapat terjadi apabila pihak yang dititipi barang sudah memiliki pamor atau penilaian yang baik di benak konsumen.
- 2) Dalam penjualan konsinyasi, seorang pengamat (*consigner*) juga tidak perlu repot-repot membutuhkan tenaga penjual atau salesman.
- 3) Sistem penjualan konsinyasi juga menghilangkan biaya untuk mendisplay barang dagangan.
- 4) Sistem penjualan konsinyasi juga tidak terlalu menyulitkan seorang pengamat (*consigner*) untuk melakukan packing barang.

b. Kerugian dalam penjualan konsinyasi antara lain:

- 1) Keuntungan yang didapatkan dalam penjualan konsinyasi ini kurang bisa maksimal karena *consigner* harus memberikan komisi kepada komisaris (*consignee*).
- 2) Sistem pembayaran selalu mengikuti sistem pembayaran yang diterapkan komisaris (*consignee*) yaitu perbulan, per 3 bulan, dst.
- 3) Terkadang beberapa *consignee* tidak mau repot-repot terlibat untuk mempromosikan produk dari pengamat (*consigner*).

- 4) Dengan menetapkan sistem penjualan konsinyasi, seseorang pengamat (*consigner*) harus siap bersaing dengan berbagai brand lain dan sehumana mungkin untuk bisa memenangkan hati konsumennya.



Gambar 1.3. Skema Konsinyasi.
Sumber Dokumen Pribadi

Untuk lebih jelasnya, di bawah ini disajikan tabel kekurangan dan kelebihan dari sistem konsinyasi untuk pemilik produk dan pemilik toko :

Pelaku	Kekurangan	Kelebihan
Pemilik Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Kalau Anda salah dalam memilih tenaga penyalur (toko) maka produk Anda dipastikan tidak akan laku atau walaupun laku akan memakan waktu yang lama • Tidak dipromosikan oleh pemilik toko jika pemilik toko tidak menyediakan SPG • Dan yang terakhir adalah sistem pembayaran. Anda harus mengikuti sistem pembayarannya mereka. Perbulan ataupun perminggu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Produk bisa dipasarkan leluasa di toko yang sudah memiliki pelanggan, jadi Anda tidak perlu menyediakan uang untuk promosi • Anda tidak perlu terjun langsung melayani konsumen • Anda bisa lebih fokus mengelola kualitas produk dan melakukan inovasi-inovasi baru. • Anda tidak perlu menyediakan SPG
Penyalur (Pemilik Toko)	Tidak ada	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan keuntungan dari laba penjualan konsinyasi dari produk yang terjual tanpa modal • Minim resiko, karena jika barang tidak laku atau rusak tinggal dikembalikan ke pemilik • Display produk di toko akan terlihat banyak tanpa Anda harus menambah modal

Penugasan 1.1

Setelah mempelajari sistem konsinyasi dalam perniagaan, Anda diminta untuk melakukan studi eksplorasi tentang tempat penjualan produk kerajinan limbah kayu yang berpotensi menggunakan sistem konsinyasi. Anda diminta untuk melakukan pengamatan dalam lingkup Indonesia melalui browsing di internet atau pengamatan di lingkungan setempat sebagai limbah yang dapat dimanfaatkan.

Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Mengidentifikasi tempat-tempat yang dapat menerima produk kerajinan dengan sistem penjualan konsinyasi
2. Mendapatkan informasi persyaratan untuk dapat diterima dengan sistem penjualan konsinyasi
3. Menganalisis keuntungan dan kelemahan sistem penjualan konsinyasi dari setiap tempat penjualan.

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.
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. Anda diminta untuk melengkapi tabel identifikasi tempat penjualan produk kerajinan limbah kayu dengan sistem penjualan konsinyasi, persyaratannya, berikut keuntungan dan kelemahannya. Data dapat diperoleh dengan cara browsing internet, dan mengamati lingkungan.

Lengkapi tabel berikut!

No	Tempat Penjualan Penerima Produk Kerajinan Limbah Kayu	Alamat Lokasi (Tambah Kan Foto)	Persyaratan Yang Diminta	Keuntungan	Kelemahan
1					
2					
3					

2. Setelah melengkapi tabel di atas, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan berikut!

- a. Apakah sulit mencari tempat penjualan yang menerima produk kerajinan limbah kayu di masyarakat atau di daerah tertentu? Jelaskan pendapatmu!

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

- b. Bagaimanakah penerimaan adanya kerjasama pemilik toko terhadap pemilik produk? Jelaskan pendapatmu!

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

CATATAN PENTING

Setiap pemilik toko memiliki hak privasi untuk dapat bekerjasama dalam sistem konsinyasi. Tidak semua mau menerima dengan baik. Resiko ini dapat dijadikan peluang untuk menentukan cara Anda untuk lebih mempromosikan produk kerajinan limbah kayu yang menjadi usaha Anda.

B. Strategi Promosi dan Manajemen Keuangan pada Penjualan Konsinyasi

1. Strategi Promosi Penjualan Konsinyasi

Sistem penjualan konsinyasi, akhir-akhir ini menjadi pilihan beberapa produsen dalam memasarkan produknya ke konsumen. Tentunya dalam sistem penjualan ini, produsen juga akan dihadapkan kepada beberapa pesaingnya. Oleh karena itu, hendaknya seorang produsen harus memiliki strategi dalam penjualan konsinyasi. Strategi-strategi tersebut antara lain:

- Melakukan pemetaan dan pembagian area, dalam penjualan konsinyasi pada kayu, Hal ini perlu dilakukan karena karakteristik konsumen di setiap wilayah berbeda. Dengan melakukan pemetaan dan pembagian, produsen akan dapat menemukan konsumen yang benar-benar membutuhkan produknya. misalnya : setiap daerah memiliki jenis kayunya tersendiri dan membuat kerajinan sendiri.
- Menentukan outlet yang tepat, dengan menemukan outlet yang sesuai maka seorang produsen akan memperoleh ketenangan berkaitan dengan laku atau tidaknya barang mereka yang ada di pasar. dalam hal Limbah kayu ini pemasaran yang tepat dapat tercapainya konsumen yang tepat, misalnya : memasarkan limbah kayu ke pasar sayur merupakan contoh yang kurang tepat, karena orang datang akan membeli sayur bukan kayu.
- Memperbanyak aktivitas promosi, hal ini perlu dilakukan karena pihak komisioner terkadang tidak ingin direpotkan dengan urusan promosi. Promosi yang dapat dilakukan bisa melalui berbagai media antara lain iklan, baliho, dan promosi melalui media internet.
- Lakukan monitoring secara berkala, hal ini dimaksudkan untuk mengevaluasi segala hal yang berkaitan dengan penetapan sistem penjualan konsinyasi. Misalnya : Apakah barang yang terjual sesuai dengan target yang ditentukan? Apakah selama proses penitipan produk di suatu outlet masih banyak produk pesaing, dst. ?



Gambar 1.4. Pengawasan pemilik usaha kepada pemilik produk saat penjualan.
Sumber <https://www.kabarnusa.com/>

2. Mengelola Keuangan Pada Penjualan Konsinyasi

Pentingnya mengetahui keuangan dalam penjualan konsinyasi merupakan salah satu faktor yang harus kita ketahui, banyak bisnis yang runtuh karena tidak memiliki perencanaan keuangan yang baik, tidak luput juga dengan bisnis kerajinan limbah kayu, maka dari itu beberapa poin betapa pentingnya manajemen keuangan pada penjualan konsinyasi yakni :

- Mengetahui Pengeluaran Modal**
Dengan manajemen keuangan yang baik Anda akan mengetahui saat melakukan pembelian aset yang menghasilkan pendapatan. Semua pertimbangan keuangan untuk belanja modal harus menyeimbangkan jumlah pendapatan yang akan dihasilkan aset dengan jumlah yang akan dikeluarkannya. Jika mengelola pengeluaran modal secara efektif, Anda tidak akan terlalu memaksakan perusahaan dengan meminjam modal terlalu banyak untuk aset yang tidak memberikan pendapatan yang cukup.
- Mengelola Kas Operasional**
Dengan mengelola arus kas dengan baik, Anda akan selalu memiliki cukup kas untuk membayar sewa, utilitas, telepon, asuransi, gaji karyawan dan persediaan. Untuk itu, Anda harus melihat ke depan dan melihat kapan piutang bisnis jatuh tempo dan bandingkan dengan tanggal jatuh tempo tagihan yang terutang. Anda dapat mengelola arus kas dengan mempersingkat jumlah waktu yang Anda berikan kepada pelanggan untuk membayar dan menegosiasi ulang tanggal jatuh tempo dengan vendor. Jika gagal mengelola arus kas secara efektif,
- Menurunkan Biaya**
Salah satu tanggung jawab manajemen keuangan adalah menjaga biaya serendah mungkin. Anda dapat meminta vendor untuk harga yang lebih rendah, mengurangi jumlah karyawan yang, mengurangi penggunaan listrik, atau membeli persediaan secara massal. Jika tidak memantau dan mengelola biaya, perusahaan Anda harus selalu meningkatkan penjualan secara dramatis untuk membayar kenaikan biaya.
- Membantu Perencanaan Pajak**
Tugas pengelolaan manajemen keuangan meliputi perencanaan untuk pajak. Proses perencanaan pajak ini tentu dapat membantu perusahaan dalam pembuatan estimasi perpajakan sehingga Anda dapat mengalokasikan dana lebih untuk melakukan kewajiban pembayaran pajak. Dengan dana yang telah dialokasikan dengan baik, perusahaan dapat membayar pajak tepat waktu sehingga terhindar dari keterlambatan yang bisa menyebabkan keluarnya dana lebih untuk pembayaran denda atau sanksi perpajakan.

Manajemen keuangan yang baik, akan membantu perencanaan keuangan bisnis dengan baik. Perusahaan juga bisa berjalan dengan lancar karena adanya pengelolaan keuangan yang baik. Anda bisa mengenali masalah lebih awal dan mengantisipasi hal yang tidak diinginkan.

3. Tips Sukses dalam melakukan Bisnis Konsinyasi

Kesuksesan Anda dalam menjalankan bisnis konsinyasi ditentukan oleh hal-hal berikut:

- Memastikan model konsinyasi dilakukan dengan toko yang kredibel.
Pastikan produk Anda dijual ke tempat yang sesuai dengan target pasar toko tersebut dan kalau memungkinkan, pada toko tersebut tidak terdapat produk jualan dengan

jenis yang sama dengan produk Anda supaya lokasi konsinyasi menjadikan produk Anda sebagai opsi pilihan produk jual yang utama.

- b. Pastikan produk Anda dapat memenuhi selera pasar yang berlaku.
Contohnya jika Anda menjadi distributor gelang kayu, karena bisnis ini lekat dengan selera pasar yang berkaitan dengan fesyen yang mudah berubah sesuai tren yang berkembang, maka perlu disesuaikan dengan gaya yang sedang laris. Maka dari itu, Anda harus komunikatif dengan partner toko Anda supaya mendapatkan saran evaluasi atas produk berdasarkan tanggapan konsumen toko.
- c. Melakukan penambahan jumlah toko yang akan diajak bekerjasama.
Semakin banyak toko yang bersedia bekerjasama, maka semakin besar pula omzet penjualan yang didapatkan. Namun dalam hal ini harus diperhatikan bahwa semakin banyak toko yang diajak bekerjasama, maka semakin banyak pula kapasitas produksi yang dibutuhkan, maka perlu perhitungan yang tepat atas stok barang supaya tidak menjadi beban produksi.
- d. Menerapkan sistem penambahan diskon atas penjualan berdasarkan jumlah tertentu.
Dalam hal ini, model tawaran tersebut merupakan insentif penjualan selain dari model sistem bagi hasil. Prinsipnya, low margin high volume dengan harapan tingkat penjualan akan meningkat.
- e. Manfaatkan momen yang tepat untuk menjual produk Anda.
Contoh, jika Anda mempunyai usaha tasbih dari limbah kayu, maka manfaatkan peringatan hari raya sebagai salah satu cara Anda dalam melakukan promosi yang menarik kepada rekan partner toko konsinyasi Anda.
- f. Menciptakan kemasan produk sebagai usaha peningkatan daya jual. Contoh Souvenir yang tidak dikemas mungkin harganya akan murah tetapi jika dikemas dengan menarik nilainya akan meningkat tiga hingga sepuluh kali lipat.



Gambar 1.5. Tasbih limbah kayu cendana yang wangi
Sumber <https://shopee.co.id/>



Gambar 1.6. Kemasan menarik untuk tasbih atau souvenir lainnya.
Sumber <https://sea-m.banggood.com/>

Penugasan 1.2

Setelah mempelajari strategi promosi dan manajemen keuangan pada penjualan konsinyasi, Anda diminta untuk melakukan studi eksplorasi tentang persiapan yang dilakukan oleh Anda dalam menyusun strategi pada penjualan konsinyasi usaha kerajinan limbah kayu. Anda diminta untuk melakukan riset dalam lingkup Indonesia melalui browsing di internet atau pengamatan di lingkungan setempat.

Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Menemukan strategi yang tepat untuk promosi penjualan kerajinan limbah kayu pada sistem konsinyasi.
2. Melakukan riset tentang persiapan yang dibutuhkan untuk penjualan sistem konsinyasi produk kerajinan limbah kayu yang Anda rencanakan akan diproduksi.

Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan eksplorasi jenis dan karakteristik 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. Anda diminta untuk melengkapi format perencanaan sistem penjualan konsinyasi yang terdapat di lingkungan setempat berikut gambar/foto contoh gambar yang diperlukan. Anda diminta untuk mengidentifikasi karakteristik (keunggulan dan kelemahan) dari strategi promosi kerajinan limbah kayu yang ada pada lingkungan masyarakat.

Lengkapi format berikut!

Perencanaan Sistem Penjualan Konsinyasi

Nama :

.....

.....

.....

Nama Produk :

Kriteria Lokasi Penjualan Konsinyasi untuk penjualan Produk

.....

.....

.....

.....

Kesepakatan Kerjasama :

.....

.....

.....

.....

3. Setelah melengkapi tabel di atas, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan berikut!
Apakah kelebihan dan kelemahan dari system konsinyasi yang berpengaruh pada produk kerajinan limbah kayu Anda? Tuliskan analisismu!

Kelebihan :

.....

.....

.....

Kelemahan :

.....

.....

.....

CATATAN PENTING

Sistim konsinyasi hanyalah salah satu pilihan yang daapt Anda lakukan dalam melakukan penjualan produk. Anda dapat menggunakannya sebagai peluang untuk meningkatkan promosi pada usaha kerajinan limbah kayu yang Anda buat.

2. Setelah melengkapi format di atas, Anda diminta untuk melakukan persiapan promosi produk untuk penjualan konsinyasi sebagai berikut :

No	Kredibilitas Toko Penjual Produk	Produk Memenuhi Selera Pasar	Rencana Penambahan Jumlah Toko Untuk Kerjasama	Penerapan Sistim Diskon	Memfaatkan Momen Yang Tepat	Pembuatan Kemasan yang menarik

Uraian Materi

Kayu dapat tumbuh dengan sempurna di daerah tropis seperti Indonesia. Itulah kenapa, hasil kayu kita berkualitas terbaik. Bahkan setelah diukir oleh pengrajin pun dapat mendatangkan keuntungan yang besar. Negara kita pun makin dikenal berkat seni ukir kayu, misalnya pada ukiran kayu dari Jepara. Karya ukir dari Jepara sudah menembus pasar internasional sekelas Eropa, baik dalam bentuk patung, kaligrafi, atau relief. Kerajinan tangan ini berhasil membuat dunia terkagum-kagum, karena selain kualitasnya yang bagus hasilnya juga indah.

Tangan-tangan kreatif orang Indonesia tidak hanya dapat menciptakan produk dari kayu solit yang sengaja dibuat produk, tetapi juga dari limbah kayunya mereka dapat kreasikan bentuk beragam produk kerajinan. Kita patut bangga menjadi bagian dari orang Indonesia yang banyak menciptakan kerajinan limbah kayu.



Gambar 1.7. RI siap ekspor kerajinan kayu ke Swiss
Sumber <https://www.kabarbisnis.com/>

Lalu bagaimana caranya orang di luar negeri dapat mengenal juga kreasi produk kerajinan yang dihasilkan dari limbah kayu. Selama ini orang asing mengenal seni ukir Indonesia yang telah mendunia. Jika kita tengok dari pemberitaan media, sudah cukup banyak pula para perajin dan pengusaha yang memasarkan produk kerajinan limbah kayu mereka ke mancanegara. Kini saatnya Anda mencoba. Mari kita pahami proses dan prosedur yang harus kita pelajari.

A. Ekspor Produk Kerajinan Limbah Kayu

Sebelum kita pelajari lebih luas, mari kita selami sejenak apa yang telah kita pelajari sebelumnya. Anda sudah mempelajari 4 modul mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan. Ingatkah Anda saat membuat produk kerajinan limbah kayu pada modul 1 dan 3? Pernahkah kalian mengalami kesulitan untuk menemukan atau membeli peralatan pertukangan yang dibutuhkan? Atau pernahkah kalian mendapati material tersebut ternyata bukan berasal dari Indonesia? Lalu bagaimanakah Anda mencoba untuk memperolehnya? Atau Anda memilih membuat produk yang tidak menggunakan peralatan yang harus dibeli dengan mahal atau jauh jangkauannya? Mengapa begitu sulit kita mencari peralatan yang bagus di Indonesia? Refleksikan kembali apa yang terjadi setelahnya.

Beragam barang-barang dengan merek dagang dari luar negeri adalah contoh dari ekspor dan impor yang dilakukan oleh Indonesia pada perdagangan Internasional. Indonesia kaya akan sumber daya alam dengan kualitas yang bagus, hal inilah yang menjadi komoditas utama ekspor Indonesia. Apalagi jika ditambah sumber daya manusia Indonesia yang kreatif untuk menciptakan peluang usaha dan penciptaan produk kerajinan khususnya limbah kayu, Indonesia akan mampu bersaing dengan bangsa lain untuk promosi barang ekspor.

Harga suatu barang merupakan salah satu faktor penting yang menentukan apakah suatu barang akan diimpor atau diekspor. Barang-barang dalam negeri yang dapat dijual dengan harga yang relatif murah akan menaikkan ekspor dan apabila harganya naik maka ekspornya akan berkurang. Pengurangan harga barang impor akan menambah jumlah impor dan sebaliknya kenaikan harga barang impor akan mengurangi impor. Dengan demikian perubahan harga-harga barang ekspor dan impor akan menyebabkan perubahan dalam penawaran dan permintaan atas mata uang negara tersebut.

Pada mulanya hubungan perdagangan hanya terbatas pada satu wilayah Negara yang tertentu, tetapi dengan semakin berkembangnya arus perdagangan maka hubungan dagang tersebut tidak hanya dilakukan antara para pengusaha dalam satu wilayah negara saja, tetapi juga dengan para pedagang dari negara lain, termasuk Indonesia. Bahkan hubungan-hubungan dagang tersebut semakin beraneka ragam, termasuk cara pembayarannya.

Kegiatan ekspor dan impor ini didasari oleh kondisi bahwa tidak ada suatu Negara yang benar-benar mandiri karena satu sama lain saling membutuhkan dan saling mengisi. Setiap Negara memiliki karakteristik yang berbeda, baik sumber daya alam, iklim, geografi, demografi, struktur ekonomi dan struktur sosial. Perbedaan tersebut menyebabkan perbedaan komoditas yang dihasilkan, komposisi biaya yang diperlukan, kualitas dan kuantitas produk. Secara langsung atau tidak langsung membutuhkan pelaksanaan pertukaran barang dan atau jasa antara satu negara dengan negara lainnya. Maka dari itu antara negara-negara yang terdapat di dunia perlu terjalin suatu hubungan perdagangan untuk memenuhi kebutuhan tiap-tiap negara tersebut.

Transaksi perdagangan internasional yang lebih dikenal dengan istilah ekspor impor, pada hakikatnya adalah suatu transaksi sederhana yang tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha-pengusaha yang bertempat tinggal atau berdomisili di negara-negara yang berbeda. Namun dalam pertukaran barang dan jasa yang menyeberangi laut maupun darat ini tidak jarang timbul berbagai masalah yang kompleks antara para pengusaha yang mempunyai bahasa, kebudayaan, adat istiadat, dan cara yang berbeda-beda.

1. Ekspor



Gambar 1.8. Pealatan dapur dari limbah kayu sangon merambah ekspor ke Korea Sleatan. Sumber <https://finance.detik.com/>

Ekspor adalah kegiatan pengiriman barang dan jasa yang dijual oleh penduduk suatu negara kepada penduduk negara lain untuk mendapatkan mata uang asing dari negara pembeli. Dalam perdagangan internasional, ekspor Indonesia terdiri dari berbagai macam barang atau komoditas dan tertuju ke berbagai negara di belahan bumi ini. Barang-barang yang diekspor oleh negara kita dikelompokkan menjadi dua, yaitu migas (minyak bumi dan gas

alam) dan nonmigas (hasil-hasil pertanian, perkebunan, kehutanan, dan industri). Pengelompokan ini dilakukan karena migas memainkan peranan yang cukup penting dalam peredaran ekspor.

Kegiatan ekspor dilakukan oleh eksportir, yaitu perusahaan-perusahaan perdagangan baik yang berbadan hukum, termasuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN), maupun perusahaan yang tidak berbadan hukum, seperti usaha perseorangan atau koperasi yang memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau izin instansi/departemen/teknis terkait untuk melaksanakan kegiatan perdagangan ekspor komoditi.

a. Tujuan dari strategi pengembangan ekspor, antara lain:

- 1) memperlancar arus barang dan jasa;
- 2) mendorong pembentukan harga yang layak dalam iklim persaingan yang sehat;
- 3) menunjang usaha peningkatan efisiensi produksi;
- 4) mengembangkan ekspor;
- 5) memperluas kesempatan berusaha dan lapangan kerja;
- 6) meningkatkan dan pemeratakan pendapatan masyarakat;
- 7) memantapkan stabilitas ekonomi.
- 8) Ketentuan-ketentuan ekspor adalah sebagai berikut:
- 9) Eksportir memiliki surat izin usaha perdagangan

- 10) Eksportir wajib mengetahui barang yang dilarang diEkspor oleh Pemerintah atau harus izin pemerintah
- 11) Eksportir harus mengetahui ekspor barang ke suatu Negara yang dilarang oleh Pemerintah.

b. Risiko-risiko Eksportir

1) Risiko Transportasi / Pengangkutan

- Risiko transportasi terdiri dari :
- Pengangkutan barang menggunakan kapal laut/pesawat udara.
- Lamanya waktu pengangkutan. Jarak dari satu Negara ke Negara lainnya.
- Berpindah tangannya barang dan penyimpanan di gudang menyebabkan risiko kerusakan dan kehilangan barang.

2) Risiko Kredit dan Non Payment

Yang diperhatikan di sini pada saat pembukaan Letter of Credit (L/C) menuntut dengan syarat pembukaan L/C Irrevocable Documentary of Credit. Untuk menghindari risiko ditipu, terlambat dibayar dan tidak dibayar.

3) Risiko Mutu Barang

Masing-masing pihak harus berpegang teguh kepada Sales Contract yang telah disepakati bersama, khususnya bagi eksportir dalam pengiriman barang sesuai apa yang diminta pihak importir.

4) Risiko Nilai Tukar

Untuk harga ditetapkan dengan mata uang tertentu, dan yang ideal mata uang standar internasional Dollar Amerika (US.\$). Biasanya Eksportir berusaha untuk melindungi dirinya terhadap nilai tukar ini dengan cara membeli Valuta Asing dengan penyerahan kemudian (Forward/Option Contract), yang dikenal dengan istilah Hedging / Swap.

5) Risiko Hukum

Peraturan dan hukum di Negara asing yang tentunya sulit kita ketahui, yang mungkin saja merugikan pihak eksportir. Dan jika ada problem dalam transaksi dagang, tentunya harus ada perwasitan internasional seperti yang diatur oleh peradilan Arbitrase Internasional dari Kamar Dagang Internasional.

6) Risiko Bonafiditas

Umumnya eksportir tidak dapat mengetahui secara pasti atau mengukur tingkat kemampuan calon importir / buyer. Dan untuk mencegah resiko jika terjadi wanprestasi di kemudian hari, dapat dilakukan tindakan preventif sebagai berikut :

- Minta bantuan/referensi dari Bank, Atase Perdagangan Republik Indonesia di Kedutaan Besar Republik Indonesia.
- Membuat kontrak dagang ekspor yang rapi, teliti dan memuat ketentuan hukum yang menyangkut keamanan pembayaran dan mutu barang.
- Mempergunakan syarat perdagangan sesuai Incoterms-1990 secara tepat.
- Dalam kontrak dagang memuat ketentuan tentang penalti serta proses penyelesaian sengketa

2. Impor

Impor adalah kegiatan memasukkan atau mendatangkan barang atau jasa dari luar negeri untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau untuk keperluan produksi di dalam negeri.

Ada dua macam impor, yaitu impor barang dan impor jasa. Impor barang adalah kegiatan memasukkan barang ke dalam daerah pabean. Impor jasa adalah kegiatan penyediaan jasa asing untuk digunakan di dalam wilayah Republik Indonesia. Untuk kegiatan impor tidak terlalu banyak diulas pada bagian ini, karena yang kita butuhkan adalah prosedur produk kerajinan limbah kayu yang akan kita ekspor keluar negeri. Sedangkan impor biasanya hanya berkenaan dengan kebutuhan peralatan atau mesin yang tidak bisa kita dapatkan di Indonesia. Namun hal ini dapat bekerja sama dengan penjual peralatan khusus yang focus hanya menjual barang tersebut bukan untuk produksi kerajinan. Hal ini mudah dilakukan.



Gambar 1.9. Alat pertukangan yang diimpor dari luar negeri
Sumber abulcity.wordpress.com

3. Manfaat Ekspor

Pelaku ekspor sangat mengerti betul manfaat dari ekspor untuk pengembangan usaha mereka. Manfaat itu diantaranya :

a. Meningkatkan Daya Saing

Bagi negara yang melakukan perdagangan baik ekspor maupun impor maka akan memiliki keuntungan dalam meningkatkan daya saing. Jika sebuah negara memiliki produk sama dengan jumlah yang melimpah maka perlu meningkatkan persaingan bisnis dengan melakukan ekspansi penjualan ke luar negeri. Produk itu akan bersaing di negara tujuan dengan keanekaragaman produk yang lebih besar. Jadi, ekspor dan impor akan membantu produsen atau pengusaha untuk bersaing dengan produk lain dalam hal kualitas maupun kuantitas.

Tools

b. Meningkatkan Keuntungan Bisnis

Mendapatkan keuntungan besar dalam bisnis menjadi salah satu langkah yang dilakukan oleh semua produsen. Menjual produk ke luar negeri akan meningkatkan keuntungan karena ada perbedaan nilai mata uang dan kondisi ekonomi. Misalnya jika sebuah kerajinan yang dijual di dalam negeri hanya memiliki nilai Rp100,000, (karena terlalu banyak produk sejenis), maka di luar negeri produk bisa diekspor dengan nilai penjualan lebih dari Rp.1.000.000. Kondisi ini akan membuat produsen memiliki keuntungan yang lebih besar.

c. Meningkatkan Skala Produksi

Melakukan ekspor dan impor bagi sebuah negara juga penting untuk meningkatkan skala produksi. Jika skala produksi semakin tinggi maka peluang keuntungan yang didapatkan juga akan semakin tinggi. Laju produksi yang semakin tinggi akan sesuai dengan biaya yang berhubungan untuk menurunkan biaya produksi karena ada penghematan yang bisa dilakukan untuk proses tersebut. Selain itu, meningkatnya skala produksi perusahaan akan mengakibatkan meningkatnya penerimaan Negara.

d. Membuka Peluang Pasar yang Luas

Jika sebuah negara terlibat dalam sebuah hubungan ekspor dan impor maka produsen dari negara tersebut akan bisa melihat tren pasar yang memberikan keuntungan untuk bisnis. Mengambil keuntungan dari proses ekspor akan membuat produsen bisa menemukan pasar yang lebih luas. Dengan cara ini maka produsen dari sebuah negara bisa menemukan pasar yang lebih luas dan menjadi pemimpin dalam pasar tersebut.

e. Menghindari Pasar Domestik yang Terlalu Tinggi

Menghindari pasar domestik menjadi salah satu alasan produsen melakukan ekspor. Langkah ini dilakukan untuk mendapatkan akses penjualan dengan angka tinggi dan keuntungan yang lebih maksimal. Beberapa produsen lebih senang dengan pasar ini karena bisa mendapatkan keuntungan sepanjang tahun. Semakin luas jaringan sebuah perusahaan dalam memasarkan produknya, maka semakin tinggi pula nilai investasi yang didapatkan oleh perusahaan tersebut.

f. Meningkatkan Hubungan Kerja sama Internasional

Ekspor juga menjadi salah satu langkah yang penting untuk meningkatkan hubungan kerja sama. Sebuah negara yang tidak memiliki produk tertentu harus mendatangkan produk itu dari luar negeri, begitu juga sebaliknya. Aktifitas ini akan diatur oleh peraturan yang menghubungkan dari satu negara ke negara lain. Kesepakatan perdagangan internasional inilah yang meningkatkan hubungan kerja sama antar negara.

g. Membuka dan Menyerap Tenaga Kerja

Bagi Negara yang banyak melakukan ekspor, maka keterserapan tenaga kerja akan terbuka sangat lebar. Negara yang melakukan ekspor, otomatis akan memiliki target produksi tertentu. Sehingga akan banyak membuka dan menyerap tenaga kerja yang ada di Negara tersebut. Dengan terserapnya tenaga kerja, Secara tidak langsung ekspor akan mengurangi angka pengangguran yang ada.

Sedangkan, manfaat Impor antara lain; mengatasi kekurangan barang di dalam negeri, mendapatkan kualitas serta produk yang dibutuhkan, meningkatkan produk dan barang di pasar domestik

Apabila kegiatan impor berhasil dilaksanakan dengan baik. Tidak menutup kemungkinan di sebuah Negara jumlah suatu produknya akan mengalami peningkatan. Tentunya peningkatan ini akan mengakibatkan semakin banyaknya pilihan masyarakat untuk bisa memenuhi kebutuhannya akan produk tersebut.

Penugasan 2.1

Setelah mempelajari ekspor impor untuk usaha kerajinan limbah kayu, Anda diminta untuk melakukan studi kriteria produk yang layak ekspor dan peralatan apa saja yang harus impor pada usaha kerajinan limbah kayu dengan menggunakan sosial media, literasi, dan pengamatan sentra kerajinan di lingkungan setempat sebagai potensi usaha.

Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Mengidentifikasi karakteristik produk kerajinan limbah kayu yang layak ekspor melalui sosial media dan studi literasi serta pengamatan sentra kerajinan di lingkungan setempat.
2. Mendata kebutuhan peralatan yang dibutuhkan dan harus impor dari luar.

Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan eksplorasi pengolahan 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. Anda diminta untuk melengkapi tabel mengidentifikasi karakteristik produk kerajinan limbah kayu yang layak ekspor. Anda diminta mencari informasi via internet dan pengamatan lingkungan.

Lengkapi tabel berikut!

No	Identifikasi Karakteristik Produk Ekspor Kerajinan Limbah Kayu				
	Bentuk Kerajinan	Gambar Atau Foto	Keunggulan	Kelemahan	Keterangan
1					
2					
3					

2. Setelah melengkapi tabel di atas, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan berikut!

a. Apakah peralatan yang tersedia untuk memproduksi produk mendukung usaha Anda? Jelaskan pendapatmu!

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

b. Apa saja peralatan yang Anda butuhkan dan harus dicari melalui usaha impor?

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

c. Adakah peralatan modifikasi yang dapat Anda gunakan? Jelaskan pendapatmu!

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

CATATAN PENTING

Dalam melakukan usaha kerajinan limbah kayu kita sangat bergantung kepada dunia luas. Anda harus mengetahui potensi yang Anda miliki berpengaruh besar pada usaha ekspor impor ini. Berpikirlah optimis dapat mencapai go internasional. Dengan demikian semangat sangat dibutuhkan untuk terus dapat bekerja keras menggapai impian.

B. Prinsip Pengembangan Cabang Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil.

Usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

1. Jenis-jenis Pengembangan Usaha

Menurut Subagyo (2008), secara umum pengembangan usaha dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

a. Pengembangan vertikal.

Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun inti bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.

b. Pengembangan horizontal.

Pengembangan horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif, yang secara line produk tidak memiliki hubungan dengan core bisnisnya.



Gambar 1.10. Acara peresmian pembukaan usaha.
Sumber <https://www.pinterest.co.kr/>

2. Strategi Pengembangan Usaha

Terdapat beberapa strategi yang biasa digunakan dalam pengembangan usaha, yaitu sebagai berikut:

a. Mengembangkan pasar dari sisi produknya

Mengembangkan pasar dari sisi produknya adalah langkah yang paling memungkinkan untuk dilakukan pertama kali karena produk utamanya telah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah profitabilitas (kemampuan mendapatkan laba) serta popularitas dan kualitas sudah diterima di pasar. Contohnya adalah:

- Memperbesar variasi produk, misalnya: melalui ukuran dan ragam produk dengan tema yang sama, dan lain-lain.
- Melalui kategori produk, misalnya: kategori untuk dewasa, kategori untuk remaja, kategori untuk ibu-ibu, kategori untuk anak-anak, kategori untuk usia di atas 50 tahun, dan lain-lain. Masing-masing kategori produk bisa disesuaikan dengan kepentingan pemakainya.
- Berdasarkan lini produk, misalnya: untuk produk dengan dicat, untuk produk tanpa cat, untuk produk dengan penambahan base, produk dengan kemasan dan lain-lain.
- Berdasarkan fungsinya, misalnya: produk kerajinan untuk digunakan di sekolah, di dapur, di kantor, di rumah, di hotel, dan lain-lain.

b. Menentukan produk baru dengan pasar yang baru. Dengan pengembangan produk, maka diharapkan penjualan akan meningkat karena pasar yang dibidiknya semakin berkembang dan bervariasi.

c. Mengembangkan pasar dari sisi sistem penjualannya

Mengembangkan sistem distribusi penjualan kedalam (internal), antara lain:

- Mengembangkan sendiri, seperti: membuka cabang baru dikota-kota besar, membuka outlet, agen, atau sejenisnya atas dana sendiri dan membuka jalur distribusi sendiri.
- Mengembangkan melalui kerja sama dengan pihak lain,

Mengembangkan sistem jaringan pemasaran dengan pihak lain, antara lain:

- 1) Membuat jaringan pemasaran secara berjenjang, MLM (multi level marketing) dimana konsumen adalah pemasar (ranting pemasaran) dan distributor sekaligus.
- 2) Membuat, menyusun, merencanakan sistem franchising dengan menjual jaringan, standar operasional, merek produk, nama perusahaan, popularitas, dan lain-lain.

3) Sub-kontraktor sebagian dan seluruh proses pemasaran, misalnya subkontraktor desain, supplier, broker, dan lain-lain.

4) Kerja sama operasional atau outsourcing untuk bagian dari kegiatan pemasaran, misalnya kerja sama developer dengan broker.



Gambar 1.11. Kerjasama untuk pengembangan usaha.
Sumber <https://fader.id/>

d. Mengembangkan pasar dengan menggabungkan bisnis yang lain dalam satu industri. Cara yang tepat untuk memperbesar pasar bila modalnya cukup dan ingin cepat menjadi besar adalah akuisisi (mengambil alih bisnis lain) dan Merger (menggabungkan dua badan usaha atau lebih).

e. Mengembangkan pasar dengan strategi integrasi (penyatuan)

- Integrasi vertikal (hulu ke hilir dari flow industry). Penyatuan integrasi vertikal dengan cara membeli perusahaan kedalam (pemasok, konsultan, produsen, dan lain-lain) atau membeli perusahaan keluar arah konsumen (distributor, wholeseller, agen, outlet, dan lain-lain). Contohnya adalah perusahaan produk limbah kayu teknik batik yang membeli produk limbah kayu teknik tempel, perusahaan besar yang membeli perusahaan jaringan kecil, dan lain-lain.
- Integrasi horizontal (antar produk, antar kategori). Penyatuan integrasi perusahaan-perusahaan yang produknya tidak sama tetapi menunjang kesuksesan bisnisnya. Contohnya adalah perusahaan produk topeng nusantara dengan perusahaan alat-alat pertukangan kayu, dan lain-lain.

f. Mengembangkan pasar dengan sinergisme

Melakukan pengembangan pasar dengan cara mengadakan perjanjian kerja sama antara dua perusahaan yang berbeda pasar dengan tujuan swap market atau tukar pasar dan memperkuat satu sama lainnya karena keduanya mempunyai keistimewaan. Perusahaan yang satu ingin memasarkan produknya ke pasar dan perusahaan yang lainnya ingin menambah calon pelanggan. Contohnya adalah perusahaan kerajinan limbah kayu dengan asuransi, dan lain-lain.

3. Tahapan Pengembangan Usaha

Seorang pengusaha untuk melakukan pengembangan usaha umumnya melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

a. Memiliki ide usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.

b. Penyaringan ide/konsep usaha

Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktivitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c. Pengembangan rencana usaha (*business plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.



Gambar 1.12. Pengembangan usaha dari toko ke toko.
Sumber <https://insight.kontan.co.id/>

Penugasan 2.2

Setelah mempelajari mengenai strategi pengembangan usaha, Anda diminta untuk melakukan studi eksplorasi tentang rencana pengembangan usaha kerajinan limbah kayu.

Tujuan

Melalui penugasan ini diharapkan Anda mampu:

1. Memahami strategi yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha kerajinan limbah kayu.
2. Menyusun rencana pengembangan usaha kerajinan limbah kayu.

Media

Untuk melakukan penugasan ini, Anda diminta untuk menyiapkan:

1. Dokumentasi pribadi bisa berupa foto, catatan, video, atau bentuk lainnya yang terkait dengan eksplorasi peluang usaha 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. Anda diminta untuk menyusun rencana pengembangan usaha kerajinan limbah kayu dengan mengisi format di bawah ini!

No	Rencana Pengembangan Usaha Kerajinan Limbah Kayu
1	Ide/Gagasan : a. b. c.
2	Konsep Usaha : a. b. c.
3	Bentuk Pengembangan Usaha : a. b. c.
4	Waktu Implementasi Usaha : a. b. c.

2. Setelah melengkapi data di atas, Anda diminta untuk menjawab pertanyaan berikut!
Apakah rencana pengembangan usaha yang Anda dapat berhasil dengan baik? Jelaskan pendapatmu!

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

CATATAN PENTING

Setiap individu memiliki kekhasan cara masing-masing dalam melakukan pengembangan usaha. Tetaplah berdiri pada kemampuanmu dan berlatihlah terus. Anda dapat menggunakan pengalaman kegagalan orang lain dan bangkit kembali sebagai motivasi.



Rangkuman

- Ekspor adalah kegiatan pengiriman barang dan jasa yang dijual oleh penduduk suatu negara kepada penduduk negara lain untuk mendapatkan mata uang asing dari negara pembeli.
- Kegiatan ekspor dilakukan oleh eksportir, yaitu perusahaan-perusahaan perdagangan baik yang berbadan hukum, termasuk Badan Umum Milik Negara (BUMN) maupun yang tidak berbadan hukum, seperti usaha perseorangan atau koperasi yang memiliki izin untuk melaksanakan kegiatan perdagangan ekspor komoditi.
- Impor adalah kegiatan memasukkan atau mendatangkan barang atau jasa dari luar negeri untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau untuk keperluan produksi di dalam negeri.
- Kegiatan impor dilakukan oleh importir, yaitu perusahaan pemilik Angka Pengenal Impor (API) yang melakukan kegiatan perdagangan impor barang. Untuk menghindari terjadinya praktik-praktek importir yang dapat merugikan negara maka terhadap para importir diberlakukan registrasi importir yaitu kegiatan pendaftaran dan penelitian yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Bea Cukai terhadap importir dalam rangka pemenuhan persyaratan di bidang kepabeanan berkaitan dengan kegiatan impor.
- Jenis barang ekspor impor di Indonesia :
- Hasil industri: kain batik, kertas, rokok, garam, semen, dll.
- Hasil pertanian: hasil-hasil perikanan, pertanian, perkebunan, dll.
- Hasil pertambangan: gas alam, batu bara, logas, emas, dll
- Jenis barang impor
- Makanan minuman yang sudah diawetkan
- Bahan baku industri pangan
- Barang-barang industry
- Jasa yang terdiri dari tenaga kerja
- Tahapan dalam strategi pengembangan usaha diantaranya memiliki ide usaha, pengaringan ide/konsep usaha, pengembangan rencana usaha, dan rencana implementasi pengembangan usaha.

Saran Referensi

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

1. Iwan Kenrianto, *Bisnis Online Revolution*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta : 2016.
2. Browsing internet : www.ilmuekonomi.net, www.sselajar.net, www.pendidikan.co.id.
3. Browsing di internet sesuai dengan kebutuhan untuk memulai usaha kerajinan limbah kayu yang diinginkan oleh Anda. Gunakan kata kunci sebagai berikut : peran, tujuan, dan fungsi media promosi, langkah-langkah promosi, pemilihan media promosi, strategi promosi, jenis-jenis alat promosi, promosi offline, promosi online serta langkah-langkah peningkatan profesional diri.

Soal Latihan

A. SOAL PILIHAN GANDA

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

1. Sistem penjualan dengan cara menitipkan barang yang diperdagangkan dinamakan.....
 - A. Penjualan Langsung
 - B. Penjualan Tidak Langsung
 - C. Penjualan Penitipan atau Konsinyasi
 - D. Penjualan On Line
2. Yang bukan ciri-ciri dari sistem penjualan Konsinyasi adalah.....
 - A. Ada Pihak Penitip (Consigner)
 - B. Ada Pihak Komisioner (Consignee)
 - C. Tidak ada pesaing
 - D. Ada pembagian hasil (Komisi)
3. Dalam penjualan Konsinyasi, pihak yang menitipkan barang dinamakan....
 - A. Consigner
 - B. Consignee
 - C. Produsen
 - D. Konsumen
4. Yang bukan tahapan dari sistem penjualan konsinyasi adalah.....
 - A. Consigner menunjuk Consignee
 - B. Consignee bertanggung jawab atas penjualan
 - C. Pembagian hasil sesuai dengan yang ditetapkan
 - D. Pembatalan perjanjian kerja
5. Balas jasa dari hasil sistem penjualan konsinyasi dinamakan.....
 - A. Komisi
 - B. Gaji
 - C. Upah
 - D. Tunjangan
6. Dalam kegiatan ekonomi, bidang usaha yang banyak menerapkan sistem konsinyasi adalah.....
 - A. Jasa
 - B. Perdagangan
 - C. Pertanian
 - D. Perikanan
7. Yang bukan keuntungan dari sistem penjualan konsinyasi adalah....
 - A. Meminimalkan biaya promosi
 - B. Mengurangi kebutuhan akan tenaga penjual
 - C. Barang yang dititipkan memiliki pesaing
 - D. Tidak diperlukan biaya untuk mendisplay barang dagang
8. Di bawah ini merupakan keuntungan dari sistem penjualan konsinyasi, kecuali....
 - A. Meminimalkan biaya promosi dan display produk
 - B. Sistem pembayarannya memiliki jangka waktu
 - C. Banyaknya pesaing yang juga melakukan sistem penjualan konsinyasi
 - D. Pihak consignee terkadang tidak mau mempromosikan produk tertentu
9. Dalam melakukan sistem penjualan konsinyasi, produsen harus melakukan pemetaan wilayah karena.....
 - A. Menekan biaya promosi dan penjualan
 - B. Mengevaluasi sistem penjualan konsinyasi
 - C. Menentukan konsumen mana yang memang membutuhkan produknya
 - D. Memperbanyak target pasar
10. Yang bukan strategi promosi adalah....
 - A. Iklan
 - B. Baliho
 - C. Online Marketing
 - D. Salesman

11. Salah satu wujud cinta kita terhadap produk dalam negeri yaitu....
 - A. Selalu membeli produk asing
 - B. Selalu menganggap produk dalam negeri kurang berkualitas
 - C. Membeli produk negara lain
 - D. Senang memakai produk buatan Indonesia
12. Berikut ini yang tidak termasuk produk ekspor dalam negeri dari barang non migas yaitu....
 - A. Peternakan
 - B. Pertambangan
 - C. Perikanan
 - D. Perkebunan
13. Kegiatan menjual barang ke luar negeri dinamakan....
 - A. Konsumsi
 - B. Ekspor
 - C. Impor
 - D. Produksi
14. Salah satu dampak globalisasi yaitu adanya kegiatan perdagangan antar negara yang biasanya dinamakan.....
 - A. Pelatihan teknologi
 - B. Pertunjukan budaya di luar negeri
 - C. Pertukaran pelajar
 - D. Kegiatan ekspor dan impor
15. Pihak yang melakukan kegiatan impor disebut....
 - A. Importir
 - B. Pedagang
 - C. Eksportir
 - D. Pembeli
16. Barang-barang yang di ekspor dengan kategori non migas yaitu....
 - A. Hasil perkebunan
 - B. Hasil minyak bumi
 - C. Bensin dan solar
 - D. Hasil gas alam
17. Indonesia merupakan salah satu negara maritim. Oleh karena itu, dapat memaksimalkan produksi dalam bidang....
 - A. Perikanan
 - B. Perkebunan
 - C. Pertanian
 - D. Pertambangan

18. Salah satu barang yang banyak diekspor Indonesia dari bidang industri yaitu.....
 - A. Bahan bangunan
 - B. Handphone
 - C. Televisi
 - D. Tekstil
19. Dibawah ini merupakan sesuatu yang tidak boleh diperjualbelikan dalam kegiatan ekspor dan impor yaitu....
 - A. Pakaian-pakaian langka
 - B. Mobil-mobil antik
 - C. Model elektronik
 - D. Hewan dan tumbuhan langka
20. Indonesia sering mengimpor barang-barang elektronik seperti....
 - A. Handphone dan televisi
 - B. Cangkul dan traktor
 - C. Padi dan jagung
 - D. Televisi dan sapi

B. SOAL URAIAN

Kerjakan soal latihan uraian dibawah ini!

1. Apa yang dimaksud dengan ekspor?

2. Apa yang dimaksud dengan impor?

3. Apa keuntungan yang didapat Indonesia ketika mengimpor suatu barang/jasa?

4. Apa itu yang dimaksud dengan konsinyasi ?

5. Apa keuntungan Konsinyasi ?



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.



Penilaian

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	3 tempat penjualan penerima produk x 5 kolom pertanyaan= 15	$3 \times 15 = 45$
Mengikuti perintah sebagian	Sebagian lengkap dan sebagian jelas	2	3 tempat penjualan penerima produk x 5 kolom pertanyaan= 15	$2 \times 15 = 30$
Tidak mengikuti perintah	Kurang lengkap dan kurang jelas	1	3 tempat penjualan penerima produk x 5 kolom pertanyaan= 15	$1 \times 15 = 15$

2. Penilaian Pertanyaan

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

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

51

B. Penilaian Penugasan 1.2

Penilaian Penugasan 1.2 terbagi menjadi 3, yaitu penilaian unjuk kerja, penilaian tabel dan penilaian pertanyaan.

1. Penilaian unjuk kerja

Aspek	Kriteria	Bobot		
Persiapan	Ide/gagasan	3	2	1
	Orisinalitas	3	2	1
Pelaksanaan	Kemampuan pembuatan desain/produk	3	2	1
	Kesesuaan dengan sumber daya daerah	3	2	1
	Kesebersihan, 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
Skor Maksimal		24	16	8

2. Penilaian tabel

Perintah	Kolom terisi	Bobot	Jumlah kolom	Skor Maksimal
Mengikuti perintah	Lengkap dan jelas	3	1 persiapan promosi produk utk konsinyasi x 6 kolom pertanyaan= 6	$3 \times 6 = 18$
Mengikuti perintah sebagian	Sebagian lengkap dan sebagian jelas	2	1 persiapan promosi produk utk konsinyasi x 6 kolom pertanyaan= 6	$2 \times 6 = 12$
Tidak mengikuti perintah	Kurang lengkap dan kurang jelas	1	1 persiapan promosi produk utk konsinyasi x 6 kolom pertanyaan= 6	$1 \times 6 = 6$

3. Penilaian Pertanyaan

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

Nilai P1.2= $\frac{\text{Jumlah skor penilai unjuk kerja} + \text{penilai tabel} + \text{penilai pertanyaan}}{3} \times 100\%$

48

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	3 bentuk kerajinan x 5 kolom pertanyaan= 15	$3 \times 15 = 45$
Mengikuti perintah sebagian	Sebagian lengkap dan sebagian jelas	2	3 bentuk kerajinan x 5 kolom pertanyaan= 15	$2 \times 15 = 30$

Tidak mengikuti perintah	Kurang lengkap dan kurang jelas	1	3 bentuk kerajinan x 5 kolom pertanyaan= 15	$1 \times 15 = 15$
--------------------------	---------------------------------	---	---	--------------------

2. Penilaian Pertanyaan

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

Nilai Penugasan 2.1 = $\frac{\text{Jumlah skor penilaian tabel} + \text{penilaian pertanyaan}}{2} \times 100\%$

54

D. Penilaian Penugasan 2.2

Penilaian Penugasan 2.2 terbagi menjadi 2, yaitu penilaian 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 desain/produk	3	2	1
	Kesesuaian dengan sumber daya daerah	3	2	1
	Kesebersihan, Keamanan, dan Keselamatan Kerja	3	2	1
Penyajian	Kejujuran dan kemandirian	3	2	1
	Estetika penyajian	3	2	1
	Aplikasi penggunaan sumber informasi	3	2	1
Skor Maksimal		24	16	8

2. Penilaian Pertanyaan

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

Nilai P2.2 = $\frac{\text{Jumlah skor penilaian unjuk kerja} + \text{penilaian pertanyaan}}{5} \times 100\%$

30

E. Penilaian Soal latihan

Kriteria Penilaian Soal Latihan

- Soal Pilihan Ganda

- Jawaban benar, skor 1 = $1 \times 20 \text{ soal} = 20$
- Jawaban salah, skor 0 = $0 \times 20 \text{ soal} = 0$
- Skor maksimal = 20

- Soal Uraian

- Jawaban lengkap dan tepat, skor 3 = $3 \times 5 \text{ soal} = 15$
- Jawaban kurang lengkap dan kurang tepat, skor 2 = $2 \times 5 = 10$
- Jawaban salah, skor 1 = $1 \times 5 = 5$
- Skor maksimal = 15

Nilai Soal Latihan = $\frac{\text{Jumlah skor pilihan ganda} + \text{uraian}}{5} \times 100\%$

35

Nilai Seluruh Penugasan dan Soal Latihan Modul 2 =

$\frac{\text{Jumlah Nilai P1.1} + \text{P1.2} + \text{P 2.1} + \text{P 2.2} + \text{SL}}{5} \times 100\%$

5

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

SOAL LATIHAN

A. Kunci soal jawaban pilihan ganda

- | | | | |
|------|-------|-------|-------|
| 1. C | 6. B | 11. D | 16. A |
| 2. C | 7. C | 12. B | 17. A |
| 3. A | 8. D | 13. B | 18. D |
| 4. D | 9. C | 14. D | 19. D |
| 5. A | 10. D | 15. A | 20. A |

B. Kunci jawaban soal uraian

- Ekspor adalah kegiatan pengiriman barang dan jasa yang dijual oleh penduduk suatu negara kepada penduduk negara lain untuk mendapatkan mata uang asing dari negara pembeli
- Impor adalah kegiatan memasukkan atau mendatangkan barang atau jasa dari luar negeri untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau untuk keperluan produksi di dalam negeri.
- Memenuhi kebutuhan masyarakat akan barang yang tidak dapat diproduksi sendiri di Indonesia, seperti peralatan elektronik dan otomotif.
- Konsinyasi merupakan suatu bentuk kerjasama dalam penjualan produk yang dilakukan oleh pemilik barang dengan penyalur, pedagang, atau pemilik toko. Dalam sistem kerjasama penjualan ini, pemilik barang menitipkan barang dagangannya kepada penyalur, pedagang, atau pemilik toko untuk dijual. Sederhananya, konsinyasi dipahami sebagai jual titip
- Keuntungan konsinyasi adalah :
 - Mampu menjangkau pasar yang lebih luas dengan menghemat biaya promosi
 - Menghemat biaya pelayanan
 - Lebih fokus dalam meningkatkan kualitas barang
 - Memperoleh keuntungan tanpa modal
 - Tingkat risiko rendah

Daftar Pustaka

- Sukmayani, Ratna. Ilmu Pengetahuan Sosial 3. BSE. Pusat Perbukuan, 2008.
- Kusumawardani, Dewi. Ekonomi untuk SMA kelas XI. BSE. Pusat Perbukuan. 2009.
- Ismawanto. Ekonomi untuk SMA kelas XI. BSE. Pusat Perbukuan. 2009.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Ilmu Pengetahuan Sosial. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2015
- Wedhana, Niluh Ayu Novy Sajjana. Bahan Materi Ekspor Impor. Jurnal <https://www.kajianpustaka.com/>, Muchlisin Riadi, Pengembangan Usaha (Pengertian, Jenis, Strategi dan Tahapan), 21 Mar, 2020
- Jurnal <https://www.cahayapendidikan.com/?s=ekspor>
- <https://materiips.com/?s=ekspor>
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Ekspor>
- <http://creasionbrand.blogspot.com/2012/11/4-tips-konsinyasi-untuk-meningkatkan.html> diakses pada tanggal 28 Juli 2018
- <https://distribusipemasaran.com/7-tips-sukses-konsinyasi-untuk-produk-baru.html> diakses pada tanggal 28 Juli 2018
- <http://beeaccounting.com/blog/kelebihan-dan-kekurangan-sistem-penjualan-konsinyasi.html> diakses pada 28 Juli 2018
- <https://turbolly.com/blog/2018/untung-rugi-penjualan-konsinyasi.html> diakses pada 28 Juli 2018

Profil Penulis

Nama Lengkap : Farhan Mutawakkil
Telp Kantor/HP : 081214228809
E-Mail : mutawakkilfarhan@gmail.com
Alamat Kantor : SMA Labschool UPI Bandung,
Jln. Dr. Setiabudhi no 229 Bandung
Bidang Studi : Seni rupa

Riwayat Pekerjaan/Profesi dalam 10 Tahun Terakhir

1. Guru SMA Labschool UPI – Bandung (2018-Sekarang)

Riwayat Pendidikan Tinggi dan Tahun Belajar

1. Sarjana I Jurusan Pendidikan Seni rupa UPI Bandung (2017)

Judul Buku dan Tahun Terbit (10 Tahun Terakhir)

1. Modul 6. Ragam Kerajinan Bahan Lunak Nusantara, Pendidikan Kesetaraan Paket B, Mata Pelajaran Prakarya Kelas VIII, Farhan Mutawakkil dan Suci Paresti (2019)
2. Modul 7, Mari Berkarya, Pendidikan Kesetaraan Paket B, Mata Pelajaran Prakarya Kelas VIII, Dr. Ayat Suryatna, MSi dan Farhan Mutawakkil (2019)
3. Modul 8. Limbah Bernilai, Pendidikan Kesetaraan Paket B, Mata Pelajaran Prakarya Kelas VIII, Farhan Mutawakkil dan Suci Paresti (2019)
4. Modul 9. Cipta Kreasi Limbah Cangkang Kerang, Pendidikan Kesetaraan Paket B, Mata Pelajaran Prakarya Kelas VIII, Dr. Ayat Suryatna, MSi dan Farhan Mutawakkil (2019)
5. Modul 10. Cipta Kreasi Limbah Plastik, Pendidikan Kesetaraan Paket B, Mata Pelajaran Prakarya Kelas VIII, Dr. Ayat Suryatna, MSi dan Farhan Mutawakkil (2019)
6. Modul 5. Tips Pebisnis Unggul Kerajinan Limbah Kayu, Pendidikan Kesetaraan Paket C, Mata Pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan Kelas XII, Farhan Mutawakkil, (2020)

Judul Penelitian dan Tahun Terbit (10 Tahun Terakhir)

Tahun 2017. Management Seni rupa Alternatif Space di Omnispace Bandung

Nama Lengkap : Dewi Sri Handayani Nuswantari, S.Pd, C.STMI
Telp Kantor/HP : 021-7695542/08121922306, 081286178495
E-mail : dewisrihandayani@ymail.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 AlIzhar Pondok Labu, Perguruan Al-Izhar, Jakarta tahun 2020 (1 buku).
16. Modul 1 Menaksir Peluang Usaha Limbah Kayu, Paket C, tahun 2020.
17. Modul 2 Menuai Laba Dari Limbah Kayu, tahun 2020.
18. Modul 3 Produk Kerajinan Limbah Kayu Masuk Pasar Global, Paket C, tahun 2020.

Judul Penelitian dan Tahun Terbit (10 Tahun Terakhir) :

1. Noken Papua, tahun 2014.
2. Batik warisan Bangsaku, 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.