


LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ijin Penelitian

	UNIVERSITAS PGRI MADIUN FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN Jalan Setiabudi No. 85 Madiun 63118, Telepon (0351) 462986, Fax. (0351) 459400 Website: www.unipma.ac.id Email: rektorat@unipma.ac.id Website Fakultas: fkip.unipma.ac.id Email: fkip@unipma.ac.id	
Nomor	: 0224.e/N/FKIP/UNIPMA/2023	Madiun, 05 April 2024
Lampiran	: -	
Hal	: Permohonan Izin Penelitian	
Kepada Yth.	Bapak Kepala SMK PGRI Wonoasri di tempat	
	Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas PGRI Madiun dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak untuk memberikan izin kepada mahasiswa:	
Nama	: Riska Puji Widyarti	
NIM	: 2002107011	
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi	
Fakultas	: Keguruan dan Ilmu Pendidikan	
	dalam melakukan penelitian di sekolah/instansi yang Bapak/Ibu pimpin dengan judul: "Pengembangan E-Modul Berbasis <i>Canva For Education</i> untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha Kelas 11 SMK PGRI Wonoasri"	
	Demikian, atas perhatian dan kerja sama Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.	
		† Dekan,
		UNIPMA Dekan, Sardulo Gembong, M.Pd. NIP. 19650922 199303 1 001

Lampiran 2 Surat Balasan Telah Melakukan Penelitian

	<p>PERWAKILAN YAYASAN PEMBINA LEMBAGA PENDIDIKAN PERSATUAN GURU REPUBLIK INDONESIA (YPLP PGRI) KABUPATEN MADIUN JAWA TIMUR</p> <p>SMKS PGRI WONOASRI</p> <p>TERAKREDITASI A</p> <p><small>Jalan Thamrin No. 48 Telp. (0351)383084 Caruban Kabupaten Madiun Kode Pos 63157 Website : www.smkpgriwonoasri.sch.id Email: smkpgri_wnsr@yahoo.co.id</small></p>	
<p>SURAT KETERANGAN Nomor : 060.c/M.3/SMK-PGRI-7/VI/2024</p>		
<p>Yang bertanda tangan dibawah ini :</p>		
Nama	: NURHITA GALUH PUSPONEGORO, SE.	
NIP.	: -	
Jabatan	: Kepala Sekolah	
Unit Kerja	: SMK PGRI Wonoasri	
Menerangkan bahwa :		
Nama	: Riska Puji Widyarti	
NIM	: 2002107011	
Nama Universitas	: UNIVERSITAS PGRI MADIUN	
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi	
Fakultas	: Keguruan dan Ilmu Pendidikan	
Jenjang	: Strata Satu	
Keterangan	: Bahwa nama tersebut di atas telah melaksanakan penelitian dengan judul "Pengembangan E-Modul Berbasis Canva For Education untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha Kelas II SMK PGRI Wonoasri".	
<p>Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.</p>		
<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  <div style="text-align: center;"> <p>Wonoasri, 3 Juni 2024 Kepala Sekolah</p>  </div> </div> <p>NURHITA GALUH PUSPONEGORO, SE NPA PGRI. 1306150595</p>		

Lampiran 3 Modul Bahan Ajar

MODUL AJAR

1	KOMPONEN INFORMASI UMUM	
	Domain	Kewirausahaan
A.	Identitas Sekolah	
	Nama Penyusun	Riska Puji Widyarti
	Nama Institusi	SMK PGRI WONOASRI
	Tahun Pelajaran	2023-2024
	Jenjang Sekolah	Sekolah Menengah Kejuruan
	Materi Ajar	Peluang Usaha
	Fase / Kelas	F / XI
	Semester	Ganjil
	Alokasi Waktu	6 X 5 JP (30 JP)
B	Kompetensi Awal	
	Kompetensi Prasyarat	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Arti Wirausaha ➤ Arti Peluang dan Usaha
C	Profil Pelajar Pancasila	
	Profil Pelajar Pancasila yang berkaitan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mandiri 2. Bernalar kritis 3. Kreatif 4. Gotong Royong
D	Sarana dan Prasarana	
	Fasilitas	<ol style="list-style-type: none"> 1. LCD Projector 2. Komputer/laptop 3. Jaringan internet 4. <i>Media Slide (PowerPoint)</i>
	Lingkungan Belajar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kelas 2. Lingkungan peserta didik 3. Lab. RPL
E	Target Peserta Didik	Siswa regular 20 siswa
F	Model Pembelajaran	PjBL dengan alur MERDEKA (Mulai dari diri, Eksplorasi konsep, Ruang kolaborasi, Demonstrasi kontekstual, Elaborasi pemahaman, Koneksi antar materi, Aksi nyata)
2	KOMPONEN INTI	

Capaian Pembelajaran:

Pada akhir fase F peserta didik mampu membaca **peluang usaha** dengan mengidentifikasi **potensi yang ada di lingkungan internal dan eksternal SMK**, serta menetapkan **jenis usaha**.

BAHAN AJAR PELUANG USAHA

A. Memahami Visi Dan Misi Usaha

Pada dasarnya, visi dan misi adalah salah satu alat yang akan mendorong terjadinya perubahan dan sebagai petunjuk jalan kemana perusahaan akan menuju. Visi dan misi juga akan menjadi pemberi arah cara kerja seperti apa yang akan dilakukan untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan di masa yang akan datang.

Secara teknik, untuk menyusun sebuah visi usaha, kuncinya adalah dengan menganalisis tantangan yang biasanya dialami oleh usaha kita. Dengan mengenali tantangan yang ada, kita akan lebih mudah untuk menyebutkan cara mengatasi tantangan tersebut dalam bentuk visi. Tantangan sendiri diartikan sebagai selisih antara hasil saat ini, dengan yang diharapkan di masa yang akan datang.

1. Karakteristik tantangan usaha :

- a. Sesuai dengan kenyataan di masyarakat.
- b. Bersifat dinamis atau dapat berubah sewaktu-waktu.
- c. Fleksibel atau sesuai dengan perkembangan jaman dan IPTEK.
- d. Berisi tentang harapan masa depan.

2. Fungsi Tantangan

- a. Sebagai pedoman dalam merumuskan visi, misi, tujuan, dan sasaran usaha.

- b. Untuk mengetahui masalah yang dihadapi usaha.
- c. Sebagai pedoman untuk menjadikan usaha yang efektif

3. Sumber Tantangan

Sumber tantangan yang biasa dialami oleh sebuah usaha adalah output produknya, yang biasanya bersumber dari beberapa hal berikut ini:

- a. Kualitas adalah gambaran dan karakteristik menyeluruh dari barang atau jasa, yang menunjukkan kemampuannya dalam memuaskan kebutuhan yang ditentukan atau tersirat.
- b. Produktivitas adalah perbandingan antara produk yang dihasilkan dengan inputnya.
- c. Efektivitas adalah ukuran yang menyatakan sejauh mana tujuan (kualitas, kuantitas, dan waktu) telah dicapai.

Dalam bentuk persamaan, efektivitas sama dengan hasil nyata dibagi hasil yang diharapkan. Misalnya, Jumlah produk yang dihasilkan dalam 1 bulan idealnya berjumlah 1.000 buah, namun kenyatannya hanya 600 buah saja, maka efektivitas produksi kita hanya 60% saja.

- d. Efisiensi, terdiri dari Efisiensi internal dan efisiensi eksternal.
 - 1) Efisiensi internal menunjuk kepada hubungan antara *output* usaha (produk) dan *input* (bahan baku) yang digunakan untuk memproses/ menghasilkan produk.
 - 2) Efisiensi eksternal adalah hubungan antara biaya yang

digunakan untuk menghasilkan sebuah produk dengan keuntungan yang didapatkan.

B. Merumuskan Visi Usaha

Perumusan visi adalah formulasi tujuan yang sangat luas, umum dan inklusif.

Sekarang bagaimana cara menyusun perumusan visi perusahaan.

1. Tujuan Visi Usaha

Visi merupakan impian perusahaan dan kriteria persyaratan visi adalah sebagai berikut:

- a. Dapat dibayangkan oleh seluruh jajaran anggota organisasi perusahaan
- b. Terfokus pada permasalahan utama perusahaan agar dapat beropersi
- c. Memiliki nilai yang diinginkan oleh anggota organisasi perusahaan
- d. Berwawasan jangka panjang dan tidak mengabaikan perkembangan zaman
- e. Memungkinkan untuk dapat dicapai
- f. Dapat dikomunikasikan dan dimengerti oleh seluruh jajaran organisasi perusahaan Selanjutnya bagi suatu organisasi perusahaan, tujuan wirausahaan

menetapkan visi itu antara lain sebagai berikut:

- a. Mencerminkan apa yang ingin dicapai oleh organisasi perusahaan
- b. Mencerminkan sesuatu yang akan dicapai perusahaan
- c. Memberikan arah dan fokus yang jelas terhadap strategi perusahaan
- d. Memiliki orientasi untuk masa depan perusahaan
- e. Menjadi perekat dan menyatukan berbagai gagasan strategi perusahaan
- f. Menjamin kesinambungan kepemimpinan organisasi perusahaan

2. Fungsi Visi

Fungsi visi yaitu:

- a. Sebagai sumber informasi inspirasi Sebagai acuan bagi para pembuat keputusan.
- b. Memungkinkan semua orang dalam perusahaan menemukan nilai-nilai umum untuk memusatkan energi dalam mencapai kemajuan yang diinginkan.

C. Kriteria Visi Organisasi

Kriteria visi organisasi yang baik adalah:

- a. Dapat dibayangkan oleh seluruh jajaran organisasi perusahaan
(*Specific*)
- b. Dapat diukur (*Measurable*)

- c. Dapat dimengerti oleh seluruh jajaran perusahaan dan realistis (*Realistic*)
- d. Memiliki nilai yang memang diinginkan oleh anggota organisasi (*Agreeable*)
- e. Berorientasi masa depan dan fleksibel terhadap perkembangan zaman (Memiliki batas waktu)



Sumber : magnatransformaprovidencia.blogspot.com

D. Karakteristik Rumusan Visi

Karakteristik rumusan visi yang baik yaitu:

1. Menggambarkan kita mau jadi apa, dan dari bersifat menantang, yaitu rumusan visi mengandung pernyataan yang menantang dan ideal, tetapi bukan berarti tidak bisa dicapai;
2. Jelas, sehingga tidak menimbulkan pada interpretasi yang bertentangan;
3. Mudah diingat, oleh sebab itu dirumuskan dengan beberapa kata

saja dan tidak boleh lebih dari 20 - 25 kata;

4. Memuat pernyataan yang menyatakan kemampuan dan memberdayakan;
5. Memuat nilai dan budaya perusahaan;
6. Akan lebih baik apabila bisa digambarkan secara visual;
7. Menuntut respon semua orang;
8. Mampu menjadi petunjuk yang melibatkan semua orang yang tindakannya bisa di ukur setiap hari; dan
9. Memperhatikan kebutuhan konsumen yang hasilnya dapat diukur dari penilaian kepuasan pelanggan.

E. Cara Menyusun Visi

1. Pengungkapan visi (mempresentasikan ide visi)
2. Pernyataan visi (menggunakan kata-kata kunci)
3. Gambar visi (memperoleh gambaran komponennya)
4. Memasukan nilai dalam visi, yaitu gambaran apa yang seharusnya dicapai.
5. Usulan pernyataan visi
6. Penyetujuan visi

F. Merumuskan Misi Usaha

Misi perusahaan berfungsi sebagai pernyataan cita-cita para wirausahaan yang merupakan landasan kerja yang harus diikuti dan didukung oleh seluruh personil perusahaan. Disini ada beberapa hal yang

perlu diperhatikan oleh para wirausahaan dalam menyusun perumusan misi perusahaan yaitu:

1. Produk atau pelayanan jasa apa yang akan dihasilkan dan yang akan ditawarkan kepada para konsumen, pembeli, dan pelanggan
2. Kualitas produk atau jasa, serta pelayanan apa yang diinginkan pada masa mendatang yang berhubungan dengan manfaat dan keuntungan masyarakat
3. Apakah produk atau jasa dan pelayanan tersebut memang dibutuhkan oleh masyarakat
4. Sasaran publik mana yang akan dilayani perusahaan.

G. Fungsi Misi

1. Sebagai acuan dalam merumuskan tujuan
2. Sebagai tindakan nyata untuk mencapai visi
3. Merupakan komitmen dari semua pihak yang berkepentingan atau *stakeholder*
4. Alat untuk mengarahkan perumusan strategi dan pelaksanaan
5. Sebagai motivasi dan pembangkit semangat kebersamaan dalam organisasi

H. Karakteristik Misi

1. Menggambarkan upaya mewujudkan visi
2. Menunjukkan arah dan tujuan organisasi

3. Menunjukkan *output* organisasi, baik pelayanan, jasa, maupun produk.
4. Menunjukkan sifat tugas, seperti: koordinasi, pengaturan, pembinaan, atau pengawasan.
5. Misi sebaiknya menggunakan kalimat yang jelas, ringkas, mengesankan, mudah dipahami, dorongan memaksa, dan menonjolkan pelayanan.

I. Merumuskan Misi Usaha

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merumuskan misi antara lain:

1. Pernyataan misi harus menunjukkan secara jelas mengenai apa yang hendak dicapai oleh perusahaan.
2. Rumusan misi selalu dalam bentuk kalimat yang menunjukkan “tindakan” dan bukan kalimat yang menunjukkan “keadaan” sebagaimana pada rumusan visi.
3. Satu indikator visi dapat dirumuskan lebih dari satu rumusan misi. Antara indikator visi dengan misi harus ada keterkaitan atau terdapat benang merahnya secara jelas.
4. Misi harus menggambarkan tentang produk atau pelayanan yang akan diberikan bagi pelanggan/konsumen.
5. Kualitas produk atau layanan yang ditawarkan harus memiliki daya saing yang tinggi, namun disesuaikan dengan kondisi perusahaan (realistis).

6. Misi harus mampu menggambarkan berbagai kepercayaan dan budaya kerja yang dianut oleh perusahaan.
7. *Statement* misi harus berorientasi ke masa depan dan mampu menggambarkan usaha kita pada masa yang akan datang dengan berpijak pada apa yang telah ada.
8. *Statement* misi harus fokus pada pencapaian visi.
9. *Statement* misi merupakan *statement* yang singkat dan padat tidak lebih dari dua kalimat.

J. Peluang Usaha

Peluang usaha secara sederhana memiliki arti suatu kesempatan untuk mencapai atau mewujudkan suatu tujuan bisnis atau usaha. Sehingga, tujuan dari usaha adalah untuk mencapai keuntungan, kekayaan atau bahkan uang yang akan kamu capai dengan cara melakukan usaha tertentu yang memanfaatkan sumber daya yang dimiliki oleh pengusaha.

Peluang usaha terdiri dari dua kata, Peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan, dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya atau sumber daya yang dimiliki. Secara sederhana peluang usaha merupakan suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki. Tujuan yang hendak dicapai bisa dalam keuntungan, uang, kekayaan, kepuasan batin, popularitas, status sosial dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan tersebut

seseorang dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya itu dapat berupa uang/ modal, pengetahuan, skill, relasi yang luas, pengalaman dan lain-lain. Artinya sumber daya ini mencakup segala sesuatu yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan usaha. Seorang wirausaha harus berfikir tentang seperti apa peluang usaha yang baik itu.

Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik:

1. Bersifat orisinal dan tidak meniru, maksudnya adalah peluang usaha yang baik merupakan asli hasil riset dan pemikiran diri sendiri. Karena pada umumnya usaha yang sukses itu harus berbeda dan tidak meniru usaha yang sudah ada, karena jika meniru orang lain hasil yang didapatkan belum tentu sama.
2. Harus dapat mengantisipasi perubahan persaingan dan kebutuhan pasar, maksudnya adalah sebuah peluang usaha yang baik harus dapat diinovasikan lagi sesuai perkembangan pasar sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar sekarang maupun yang akan datang.
3. Sesuai dengan minat dan keinginan wirausaha, maksudnya adalah peluang usaha harus sesuai dengan keinginan diri sendiri supaya bisa bertahan lama dan pelaku usaha bersemangat dalam berinovasi.
4. Tingkat kelayakan usaha teruji, maksudnya adalah tingkat visibilitas (kelayakan usaha) benar-benar teruji untuk dilakukan riset dan uji coba dalam pasar.

5. Bersifat ide kreatif dan inovatif, maksudnya adalah peluang usaha mempunyai ide yang kreatif dan inovatif bukan merupakan tiruan dari ide orang lain.
6. Ada keyakinan untuk mewujudkan, maksudnya adalah peluang usaha harus dapat meyakinkan pelaku usaha untuk mewujudkannya dan berpeluang untuk sukses dalam menjalankannya.
7. Ada rasa senang saat menjalankan usaha, maksudnya adalah ada rasa senang menjalankannya dan benar-benar suka dengan usaha tersebut.

Dalam kenyataannya peluang yang baik saja tidak cukup, tapi juga harus potensial. Banyaknya peluang usaha di sekitar kita, mengharuskan seorang wirausaha untuk cermat dalam mengkaji mana peluang usaha yang potensial. Ciri-ciri peluang usaha yang Potensial adalah sebagai berikut:

1. Memiliki nilai jual
2. Usaha bukan hanya ambisi pribadi semata, dan bersifat nyata
3. Usaha tersebut mampu bertahan lama di pasar
4. Tidak menghabiskan modal, karena terlalu besar investasinya
5. Bisa ditingkatkan skalanya menjadi industri

Peluang usaha yang bernilai jual memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Mampu memenuhi kebutuhan konsumen

2. Memiliki keunggulan bersaing
3. Tidak bersifat sementara
4. Ada nilai uang
5. Memenuhi aspek kreatif dan inovatif

K. Analisis Peluang Usaha

Tidak semua peluang yang ada dihadapan kita secara otomatis bisa dikerjakan. Namun terlebih dahulu harus dilakukan analisis. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis untuk mengetahui berbagai kemungkinan dari berbagai macam kesempatan usaha, mana yang bisa dilakukan dan bisa memberikan keuntungan dengan berbagai tingkat resiko yang akan dihadapi. Atau analisis peluang usaha adalah suatu aktivitas di mana seseorang atau perusahaan melakukan penelitian, perencanaan, perkiraan, sampai proses evaluasi sebuah usaha, baik itu telah berjalan maupun yang baru akan dijalankan. Penting bagi Anda melakukan analisis peluang usaha apabila usaha Anda ingin lebih efisien dalam memperoleh keuntungan yang terus meningkat. Sejalan dengan hal tersebut, suatu analisis yang baik tentunya menunjukkan data terkait seluruh aspek bisnis yang dapat dipertanggungjawabkan, meliputi faktor internal maupun eksternal. Manfaat analisis peluang usaha yaitu memperlancar jalannya bisnis serta mencegah terjadinya hal-hal yang bisa menyebabkan kerugian. Untuk dapat menggali dan memanfaatkan peluang usaha, seorang wirausaha harus dapat berfikir secara positif dan kreatif, diantaranya yaitu:

1. Percaya dan yakin bahwa usaha tersebut dapat dilaksanakan
2. Mau menerima gagasan atau ide-ide baru
3. Memiliki semangat kerja yang tinggi
4. Mampu berkomunikasi dengan baik
5. Bertanya pada diri sendiri
6. Mau mendengarkan saran orang lain

Analisis peluang usaha dilakukan agar perusahaan dapat menentukan strategi bisnis apa yang paling tepat. Namun, terdapat beberapa tujuan lain yang tak kalah penting. Berikut penjelasannya.

1. Mencegah Perusahaan Bangkrut

Sering kali suatu perusahaan apalagi yang baru dirintis langsung gagal alias bangkrut ketika bisnis tersebut pertama kali dijalankan. Oleh karena itu, analisis peluang usaha adalah pondasi yang harus dibangun saat dimulainya suatu usaha. Tidak hanya memikirkan bagaimana cara untuk meraih keuntungan, melainkan Anda juga harus mencari cara ketika menghadapi risiko-risiko apa saja ke depannya.

2. Mempunyai Gambaran Mengenai Nilai Produk

Lalu, Anda juga akan mempunyai gambaran mengenai produk yang dimiliki oleh perusahaan, apakah dapat diterima dengan baik oleh masyarakat atau tidak.

3. Dapat Menentukan Strategi Pemasaran yang Tepat

Setiap bisnis tentunya membutuhkan pemasaran yang tepat agar bisa dikenal banyak oleh target konsumen. Akan tetapi, setiap produk bisnis tentu memiliki cara promosinya tersendiri sehingga penting bagi Anda untuk mengenali produk dengan baik agar dapat menentukan strategi promosi yang tepat.

4. Memahami Persaingan di Pasar

Berikutnya, tujuan analisis peluang usaha adalah bisa membantu Anda untuk memahami karakter dan sifat para pesaing bisnis Anda. Lalu, analisis ini juga dapat menentukan strategi apa yang harus Anda jalankan untuk menghadapi para pesaing tersebut.

5. Mengetahui Seberapa Layak Suatu Usaha Dapat Dijalankan

Selain keempat tujuan di atas, pada akhirnya analisis peluang usaha akan membantu Anda untuk mengetahui apakah usaha atau proyek yang akan dijalankan tersebut layak untuk dilakukan atau tidak.

Untuk melakukan analisis peluang usaha dibutuhkan persiapan sebagai berikut:

1. Meneliti luas usaha yang dipilih
2. Bentuk usaha
3. Jenis usaha yang ditekuni
4. Mengenal informasi usaha yang diterima
5. Memiliki peta peluang usaha yang menguntungkan

Langkah-langkah analisis peluang usaha:

1. Membuat sketsa bidang usaha yang ditekuni
2. Penyediaan modal
3. Mengurus izin usaha
4. Menyiapkan tenaga kerja
5. Menyiapkan sarana
6. Menyiapkan bahan baku
7. Menetapkan lokasi
8. Menetapkan metodologi
9. Menetapkan teknologi usaha
10. Menetapkan Manajemen
11. Mencari Mitra Usaha

L. Tujuan Analisis Peluang Usaha

Secara umum tujuan analisis peluang usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak dikerjakan atau tidak. Oleh sebab itu seorang wirausaha harus cermat, yakin dan berani. Tujuan analisis peluang usaha:

1. Untuk menemukan peluang usaha.
2. Untuk menemukan potensi usaha.
3. Untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia.
4. Untuk mengetahui berapa lama usaha bertahan

Faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan peluang usaha yakni:

1. Faktor keberhasilan peluang usaha, diantaranya :
 - a. Memenuhi ciri-ciri peluang usaha yang baik
 - b. Memiliki tingkat risiko kegagalan yang kecil bila dijalankan
 - c. Produk yang akan dihasilkan telah diuji pasar
 - d. Produk yang akan dihasilkan mengikuti tren
 - e. Produk yang akan dihasilkan dari peluang itu dapat terus menerus diinovasi dan ditingkatkan kualitasnya.
2. Faktor kegagalan peluang usah, diantaranya :
 - a. Bersifat jangka pendek karena kebutuhan pasar bersifat sesaat
 - b. Peluang itu sudah kadaluarsa atau telah ada orang yang memulai usaha tersebut
 - c. Peluang itu lewat begitu saja karena tidak segera diambil keputusan untuk memulainya
 - d. Produk yang dihasilkan tidak melalui uji pasar yang akurat

Hal-hal yang perlu dipertimbangkan dalam memilih lapangan usaha hendaknya perludiperhatikan dengan baik, yakni :

- a. Lapangan usaha yang cocok untuk orang lain belum tentu cocok bagi kita
- b. Waktu, lapangan usaha yang pada masa lalu menguntungkan

belum tentu pada saat ini masih menguntungkan atau lapangan usaha yang menguntungkan saat ini belum tentu menguntungkan di masa yang akan datang.

- c. Daerah, lapangan usaha yang berkembang baik di suatu daerah belum tentu dapat berkembang dengan baik pula di daerah lain, dan sebaliknya.
- d. Kondisi internal dan eksternal, faktor internal yang dimaksud seperti penguasaan sumber daya (lahan, bangunan, peralatan, dan finansial), penguasaan teknis/keterampilan, penguasaan manajemen, dan jejaring sosial yang kita miliki. Sedangkan faktor eksternal seperti peraturan pemerintah, tingkat permintaan dan penawaran, persaingan, risiko, dan prospek ekonomi baik lokal, regional, nasional, maupun global.

M. Pentingnya Menemukan Peluang Usaha

Sebelum kamu beranjak ke berbagai soal tentang peluang usaha, kamu harus mengetahui peluang usaha memiliki peranan penting untuk dapat ditemukan. Dengan menemukan peluang usaha akan memberi berbagai keuntungan dan manfaat. Inilah keuntungan atau manfaat yang dapat diperoleh yakni:

1. Meningkatkan kemampuan bersosialisasi dan berjejaring.
2. Menjadikan diri untuk dapat mencapai potensi yang dimiliki sepenuhnya.
3. Jangka panjang untuk dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi

negara.

4. Mengajarkan kemandirian untuk terus mencari peluang financial.
5. Terakhir, jelas mendapatkan keuntungan berupa profit yang tinggi dari usaha.

Bersyukurlah kita tinggal di Indonesia yang memiliki banyak potensi sumber daya produk, baik dari bahan nabati, maupun hewani. Hal ini harusnya memudahkan masyarakat Indonesia untuk bisa memilih jenis usaha yang bisa dikembangkan. Salah satu usaha yang bisa dilakukan dalam memilih jenis usaha yang akan dikembangkan adalah dengan melihat dan mengamati potensi usaha daerah yang ada di sekitar kita. Jika semua orang memiliki kepedulian dan kepekaan yang sama dalam memandang potensi daerah, bisa dibayangkan berapa banyak wirausahawan yang bisa maju dengan hanya memanfaatkan potensi daerah. Bentuk geografis Indonesia yang terdiri dari wilayah daratan, lautan, pegunungan, dataran rendah, dataran tinggi, mengakibatkan jenis potensi daerah yang dihasilkan pun berbeda-beda.

Potensi daerah juga bisa dilihat dari kekayaan budaya atau sejarah suatu daerah. Misalnya di Jakarta atau Suku Betawi yang memiliki minuman khas bernama Bir Pletok. Sudah pernahkah Anda mencoba Bir Pletok yang merupakan minuman tradisional dari kota betawi ini?

Bir Pletok, walaupun namanya ada kata Bir namun minuman ini

sama sekali tidak mengandung alkohol. Justru minuman tradisional dari daerah Betawi ini memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh.



Gambar 2. Bir Pletok

Sumber: www.v-recipes.blogspot.com

Bir Pletok merupakan minuman tradisional yang berkembang di Kota Jakarta. Minuman tradisional ini diracik dengan berbagai macam rempah-rempah seperti jahe, kapulaga, sereh, kayu secang, kayu manis, gula dan rempah lainnya. Diberi nama Bir Pletok karena pada awal mula kemunculannya, nenek moyang masyarakat Betawi ingin menyaingi orang Belanda yang setiap malamnya meminum bir guna untuk menghangatkan badan. Karena masyarakat Betawi adalah seorang muslim maka mereka dilarang meminum minuman beralkohol. Akhirnya mereka membuat bir sendiri dengan menggunakan bahan yang halal dan sama-sama dapat menghangatkan badan.

Sedangkan kata pletok yang ditambahkan dalam nama minuman tradisional daerah betawi ini karena bir diminum dengan menggunakan es batu yang dimasukkan ke dalam gelas bambu, lalu jika di kocok atau digoyang-goyang menjadi berbusa dan menimbulkan

bunyi pletok-pletok sehingga minuman ini kemudian dinamai Bir Pletok. Karena tidak mengandung alkohol dan terbuat dari rempah-rempah maka minuman tradisional dari daerah Betawi ini dapat digolongkan ke dalam minuman fungsional dengan berbagai macam manfaatnya bagi kesehatan tubuh.

Sekarang ini Bir Pletok tidak hanya menjadi minuman tradisional kekayaan warisan dari nenek moyang dengan nilai budaya saja, akan tetapi Bir Pletok juga bisa menjadi peluang bisnis daerah yang mempunyai nilai ekonomi. Minuman berkhasiat ini banyak diproduksi oleh para wanita tani pengolah yang ada di seluruh wilayah DKI Jakarta serta banyak diperdagangkan atau diperjualbelikan di banyak tempat termasuk hotel-hotel yang ada di wilayah Jakarta. Bahkan setelah minuman ini telah dinyatakan sebagai minuman tradisional khas Betawi atau DKI Jakarta maka pada acara-acara resmi maupun ketika menjamu tamu asing, Bir Pletok biasa digunakan menjadi minuman pembuka dalam acara tersebut. Alasan itulah yang menjadikan Bir Pletok sebagai minuman tradisional yang mempunyai potensi sangat besar untuk dikembangkan sehingga menjadi peluang bisnis bagi masyarakat Betawi.

Potensi-potensi yang dapat diambil dari Bir Pletok tersebut diantaranya adalah meningkatkan kesehatan masyarakat, wisata boga sekaligus untuk meningkatkan pendapatan serta pembukaan lapangan kerja bagi masyarakat. Apabila kita mendapatkan banyak informasi dari

berbagai sumber dan meliputi bermacam-macam bidang, akan memungkinkan mengetahui peluang-peluang bisnis yang kadang-kadang tidak dibayangkan sebelumnya. Peluang-peluang bisnis muncul setelah mendapat informasi dari berbagai sumber atau setelah kita menganalisis berbagai informasi tersebut.

1. Sumber informasi dan Cara Melihat Peluang

Dalam mengambil keputusan yang tepat, seorang pemimpin perusahaan sangat membutuhkan sumber informasi yang lengkap. Di samping harus lengkap, sumber informasi juga harus dapat dipercaya. Apabila sumber datanya kurang lengkap, kemungkinan di dalam mengambil keputusan dan kesimpulan serta saran-saran yang diperlukan kurang sempurna. Kegiatan produksi memerlukan informasi tentang apa yang harus diproduksi, bagaimana sifat dan persyaratannya, bagaimana mutunya dan berapa jumlah yang harus diproduksi. Sistem pemasaran harus dapat memberikan informasi peluang dalam menentukan bagaimana kecenderungan pasar atau konsumen. Sebaliknya sistem produksi harus dapat memberikan informasi kepada bagian pemasaran bahwa apa yang telah dan akan dilakukan tepat, lengkap dan dapat dipercaya.

2. Cara Melihat Peluang

Cara melihat peluang bisnis yang ada banyak sekali, asal saja kita ulet, berusaha keras untuk maju dan percaya kepada kemampuan sendiri. Untuk menggali peluang bisnis, wirausaha harus berfikir

secara positif dan kreatif, di antaranya harus bersikap seperti berikut.

- a. Percaya dan yakin bahwa bisnis bisa dilaksanakan.
- b. Menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia bisnis
- c. Bertanya kepada diri sendiri.
- d. Mendengarkan saran-saran dari orang lain
- e. Bersemangat

Peluang usaha dapat dicari di segala jenis usaha yang kita inginkan dan yang dapat menguntungkan. Bisnis yang dapat berpeluang untuk maju dan menguntungkan adalah bisnis atau usaha yang mampu meraih keuntungan dengan cara menciptakan produk-produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Peluang atau kesempatan yang ada dalam bisnis banyak sekali jenisnya dan akan memberikan suatu keberhasilan, bahkan akan memberikan suatu keuntungan. Modal utama untuk meraih keberhasilan tersebut diantaranya sebagai berikut.

- a. Pola pikir yang mengarah pada sikap dan kemauan untuk sukses
- b. Kepribadian yang kuat untuk sukses
- c. Kepribadian dalam mengelola usaha.
- d. Menetapkan manajemen usaha yang baik.
- e. Berani memikul risiko dalam bisnis.

N. Karakteristik Peluang Usaha Berpotensi

Tentunya kamu sering menemukan banyak peluang usaha di sekitarmu, akan tetapi peluang usaha sendiri memiliki ciri-ciri yang dapat berpotensi untuk mendatangkan keuntungan atau manfaat. Sehingga, kamu dituntut untuk lebih selektif dan mengetahuibagaimana peluang usaha yang berpotensi. Berikut pemaparan karakteristik peluang usaha yang berpotensi untuk dapat dijadikan acuan atau dipelajari yakni:

1. Usaha bukan musiman
2. Mempunyai nilai berkelanjutan dan mampu bertahan lama
3. Usaha memiliki nilai jual
4. Mempunyai profit atau keuntungan yang menjanjikan
5. Modal usaha yang cukup
6. Mempunyai nilai yang bersifat nyata sehingga bukan sekedar ambisi
7. Terakhir, mempunyai potensi untuk dapat berkembang menjadi lebih besar

Diperoleh pun akan besar. Contoh lain: kripik nangka, kripik jamur, Mie hijau, Xerox Mesin Foto Copy, Micro Soft Office, Face Book, dan lain-lain. Peluang usaha dobrakan bisa juga dengan menciptakan produk yang berbahan dasar limbah atau produk daur ulang. Dengan biaya bahan yang rendah diharapkan tercipta produk

yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. Misalkan ; kancing dari tempurung kelapa, tas dari eceng gondok, keset dari kain perca, tas dari kemasan minyak goreng, dan lain-lain.

O. Identifikasi Peluang Usaha

Seorang wirausaha yang kreatif sebelum menilai jenis usaha akan mengetahui dan mempelajari jenis-jenis usaha yang ditekuni. Dengan begitu akan memperoleh Gambaran yang menjamin proses pencapaian tujuan dan sasaran yang direncanakan. Pada prinsipnya peluang usaha dapat dikelompokkan dalam tiga macam, yaitu sebagai berikut.

1. Peluang usaha di bidang usaha perdagangan atau distribusi

Peluang usaha di bidang usaha perdagangan atau distribusi merupakan usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan memindahkan barang dari produsen ke konsumen atau dari tempat yang mempunyai kelebihan persediaan ke tempat yang membutuhkan.

2. Peluang usaha di bidang usaha produksi/*industry*

Peluang usaha di bidang usaha produksi atau *industry* merupakan jenis usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan proses perubahan suatu bahan atau barang menjadi bahan atau barang lain yang berbeda bentuk dan sifatnya serta mempunyai nilai tambah. Peluang usaha yang dapat dimanfaatkan oleh wirausahawan dapat berupa produksi/*industry* pangan, pakaian, peralatan rumah tangga.

3. Peluang usaha di bidang jasa komersial

Peluang usaha di bidang usaha jasa komersial merupakan usaha yang

bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya. Peluang usaha yang bisa dimanfaatkan oleh wirausahawan misalnya asuransi, bank, konsultasi, biro perjalanan, pariwisata, pengiriman barang, bengkel, salon kecantikan, gedung bioskop, praktik dokter, perencanaan bangunan dan biro jasa.

P. Strategi Menangkap Peluang Usaha

Tidak bisa dipungkiri setiap kegiatan bisnis pasti mengandung resiko untung atau rugi. Mungkin itu menjadi alasan bagi orang - orang tidak ingin atau belum berani untuk berwirausaha. Tetapi bagaimana bila kita mendapat Peluang Usaha tersebut? Apa kita akan langsung memanfaatkannya dengan sungguh - sungguh? Dan bagaimana bagi orang yang tidak mendapatkan peluang usaha? jadi bagaimana? Strategi adalah sebuah kiat atau siasat. Jadi peluang usaha yang ada harus dimanfaatkan dengan strategi yang sangat tepat. Berikut strategi yang perlu kita lakukan supaya dapat memanfaatkan peluang usaha yang ada:

1. Integrasi Vertikal, yaitu sebuah penggabungan usaha yang mempunyai sebuah keterkaitan dan saling membutuhkan secara kontinu.
2. Menambahkan kapasitas, adalah menaikkan kuota atau jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan peluang pasar baru atau wilayah pasar baru. ini dimungkinkan apabila tempat usaha kita atau perusahaan masih memiliki kapasitas yang lebih.

3. Memasuki bisnis baru, yaitu membuka usaha baru yang tidak ada kaitan dengan usaha yang kita jalankan sebelumnya. dengan ini kita dapat menambahkan jenis produk dari usaha yang sudah pernah kita jalankan sebelumnya

Q. Penyebab Utama Kegagalan Menangkap Peluang Usaha

1. Dalam berusaha sering bersikap bagai buih sabun (semangat di awalnya saja) setelah itu mulai putus asa dan menyerah
2. Dalam berusaha sering sekedar ikut-ikutan
3. Kurang dedikasi atau tidak sepenuh hati menekuni bisnis yang sedang dirintis
4. Perencanaan pengelolaan keuangan yang buruk
5. Pengalaman manajemen yang minim
6. Memilih lokasi awal usaha secara asal-asalan
7. Mengendalikan bisnis kurang konsisten/tidak teliti
8. Manajemen piutang atau penagihan yang tidak tegas
9. Kurang meyakini bahwa bisnis tersebut akan berhasil

Selain hal tersebut juga ada tambahan wawasan yang perlu dikuasai, di mana untuk mendapat peluang usaha, tentu saja harus mengetahui beberapa strategi dalam memilih jenis usaha. Berikut adalah strateginya:

- a. Pilihlah jenis usaha yang paling disukai, bisa saja dimulai bisnis

yang bermula dari hobi. Seperti pendiri bisnis jamu atau kosmetika Mustika Ratu yang mengawali keterampilan sejak kecil sebagai putri keraton.

- b. Sebaiknya jangan memilih bisnis yang telah besar walaupun kemampuan keuangan yang mungkin cukup memenuhi. Lebih baik usaha dari yang kecil dulu agar dapat belajar dari setiap proses dan persoalan bisnis yang terjadi, karena masalah pasti ada dan akan selalu datang. Belajarlah dulu bagaimana menangani masalah kecil sehingga apabila suatu saat muncul masalah besar yang dapat diatasi juga.
- c. Jangan memilih jenis usaha secara musiman. Lebih baik berwirausaha item lain yang bisa bertahan lama. Usaha musiman bukan hanya tidak akan dapat berkembang, melainkan menghadapi masalah modal atau ketersediaan dana yang siap dicairkan, lebih baik “*alon alon asal kelakon*” daripada “*kelakon alon lon*”.

R. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), serta meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha produk kerajinan sebagai alat penyusun strategi.

Analisis SWOT dapat menentukan strategi pengembangan usaha produk/jasa dalam jangka panjang sehingga arah tujuan dapat dicapai dengan jelas dan dapat dilakukan pengambilan keputusan secara cepat.

1. *Strengths* (kekuatan), kekuatan apa yang akan mendukung usaha kita untuk mencapaisasaran
2. *Weakness* (kelemahan), kelemahan apa yang dapat membatasi atau menghambat usahakita
3. *Opportunities* (peluang), kesempatan atau peluang usaha apa saja yang dapatdimanfaatkan dan memberikan keuntungan dan sesuai dengan kemampuan
4. *Threats* (ancaman), ancaman apa saja yang dapat terjadi pada saat kita berusaha

S. Pengelolaan Sumber Daya Usaha

Untuk mencapai tujuan perusahaan/industri maka diperlukan pengelolaan sumberdaya yang baik. Sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dapat dikategorikan atas 6 tipe sumber daya (6M), yaitu:

1. *Man* (manusia), manusia merupakan unsur manajemen yang penting dalam mencapai tujuan perusahaan.
2. *Money* (uang), uang merupakan alat tukar dan alat pengukur nilai. Besar kecilnya hasil kegiatan dapat diukur dari jumlah uang yang beredar dalam perusahaan. Oleh karena itu uang merupakan unsur yang penting untuk mencapai tujuan karena segala sesuatu harus diperhitungkan secara rasional. Hal ini akan berhubungan dengan

berapa uang yang harus disediakan untuk membiayai gaji tenaga kerja, alat-alat yang dibutuhkan dan yang harus dibeli, serta berapa hasil yang akan dicapai dari suatu organisasi.

3. *Material* (fisik), perusahaan pada umumnya tidak menghasilkan sendiri bahan mentah yang dibutuhkan melainkan membeli dari pihak lain. Untuk itu perusahaan berusaha untuk memperoleh bahan mentah dengan harga yang paling murah, menggunakan cara pengangkutan yang murah dan aman, kemudian akan diproses sedemikian rupa sehingga dapat dicapai hasil secara efisien.
4. *Machine* (teknologi), mesin-mesin memungkinkan peningkatan dalam produksi.
5. *Method* (metode), metode kerja sangat dibutuhkan agar mekanisme kerja berjalan efektif dan efisien.
6. *Market* (pasar), penguasaan pasar (menyebarkan hasil produksi) memiliki peran yang sangat penting sebab jika barang yang diproduksi tidak laku proses produksi barang akan berhenti. Agar pasar dapat dikuasai, kualitas dan harga barang harus sesuai dengan selera konsumen dan daya beli konsumen.

Coba bisnis waralaba. Bagi calon wirausahawan yang memiliki modal dapat memilih usaha waralaba terutama pilih waralaba yang terbukti sukses dalam jangka panjang dan bahkan terhadap krisis moneter. Jenis usaha ini dapat dijadikan jalan pintas karena bagi seorang pemula akan lebih mudah mengatur manajemennya hingga

kemudahan mempromosikan produk. Sehingga hanya perlu menjalankan usaha itu sebaik-baiknya tanpa harus rumit memikirkan konsep dan lain sebagainya.

Lampiran 4 Produk E-modul



Daftar Isi

1	Kata pengantar
2	Pendahuluan
3	Alur Tujuan Pembelajaran
4	Petunjuk Penggunaan
5	Apersepsi
6-30	Modul Ajar
31	Mari Belajar
32 - 34	Uji Kompetensi
35	Daftar Pustaka
36	Pustaka Digital

Kata Pengantar

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan ridho-Nya sehingga modul Proyek Kreativitas dan Kewirausahaan (PKK) "Peluang Usaha" ini akhirnya dapat diselesaikan oleh penulis. Modul ini penulis susun sebagai pedoman bagi siswa kelas XI SMK dalam mempelajari PKK, khususnya pada materi Peluang Usaha.

E-Modul PKK ini difokuskan pada siswa untuk meningkatkan motivasi belajar dengan belajar mandiri yang ditunjang dengan kemudahan akses sehingga mampu memberikan pemahaman kepada siswa terkait dengan materi yang dipelajari, dan dapat mengaplikasikannya dalam kehidupan sehari-hari.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dalam pembuatan modul ini. Penulis menyadari atas ketidaksempurnaan dalam penyusunan modul ini. Namun penulis berharap modul ini dapat memberikan manfaat berupa wawasan bagi para pembaca serta dapat dijadikan pedoman dalam pembelajaran.

Madura, Mei 2024

Penulis

Pendahuluan

A. Identitas Modul
 Mata Pelajaran : Proyek Kreatif dan Kewirausahaan
 Kelas : XI
 Alokasi Waktu : Peluang Usaha
 Judul Modul : Peluang Usaha
 Penyusun : Riska Puji Widyarti
 Pembimbing : 1. Drs. Wikanso, M.Pd
 2. Yahya Reka Wirawan, M.Pd

B. Deskripsi Modul
 E-Modul ini dirancang untuk membantu peserta didik dalam memahami dan mengeksplorasi peluang usaha di berbagai bidang. Dengan menggunakan pendekatan interaktif dan multimedia, e-modul ini menyajikan informasi tentang konsep dasar peluang usaha, strategi identifikasi peluang, analisis pasar, dan langkah-langkah awal untuk memulai bisnis. E-Modul ini dirancang untuk menjadi sumber belajar yang interaktif dan mendidik bagi peserta didik yang tertarik untuk memahami dunia bisnis dan merintis usaha sendiri.

Alur Tujuan Pembelajaran


Mata Pelajaran Proyek Kreatif & Kewirausahaan	Fase F	Tanggal Disusun 28 April 2024
Satuan Pendidikan SMK PGRI Wonoari	Penyusun Riska Puji Widyarti	
Alokasi Waktu 6 x 2 JP (12 Menti)	Kelas/Semester XI/Casal	

Materi
 E-Modul ini dirancang untuk menjadi sumber belajar yang interaktif dan mendidik bagi peserta didik yang tertarik untuk memahami dunia bisnis dan merintis usaha sendiri.

Tujuan Pembelajaran

1. Mampu mengidentifikasi potensi usaha yang ada di lingkungan internal dan eksternal sekolah
2. Mampu menganalisis potensi usaha yang ada di lingkungan internal dan eksternal sekolah
3. Mampu menetapkan jenis usaha yang akan di laksanakan


Petunjuk Penggunaan Modul



1. Beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berkebhinekaan global, gotong royong, mandiri, berkeadilan, dan kreatif.
2. Sebelum memulai penggunaan modul, pastikan tujuan utama modul tersebut. Setiap modul dalam kurikulum Merdeka memiliki tujuan khusus yang ingin dicapai.
3. Luangkan waktu untuk mempelajari dengan seksama isi modul. Baca setiap bagian, materi, dan instruksi yang disediakan.
4. Setiap modul, memberikan juga sumber daya tambahan yang disediakan, seperti video pembelajaran, latihan interaktif, atau referensi tambahan.
5. Selama menggunakan modul, terlibatlah secara aktif dalam pembelajaran. Lakukan pertanyaan, diskusikan materi dengan teman atau guru, dan coba melakukan pemantauan yang lebih dalam.
6. Setelah menyelesaikan setiap bagian atau topik dalam modul, lakukan evaluasi diri untuk mengetahui sejauh mana pemahaman materi. Jika ada konsep yang masih belum dipahami, ulangi langkah langkah pembelajaran.
7. Jangan lupa untuk menerapkan apa yang telah dipelajari dalam kehidupan sehari hari.

4

Apersepsi!



- Lakukanlah pengamatan di sekitar tempat tinggal kalian mengenai sebuah usaha!
- Kemudian jawab soal yang sudah tertera ke dalam bentuk tabel!

1. **Pengamatan Lingkungan**
 - Amat lingkungan sekitar rumah kalian. Apakah ada usaha kecil yang dijalankan oleh tetangga atau orang sekitar? Sebutkan jenis usaha tersebut dan bagaimana menurut kalian prospek usahanya ke depan.
2. **Identifikasi Kebutuhan**
 - Apa saja kebutuhan sehari-hari yang kalian atau tetangga kalian beli dari toko atau warung di sekitar rumah? Adakah peluang usaha yang belum terpenuhi dari kebutuhan tersebut? Jelaskan.
3. **Penggunaan Teknologi**
 - Bagaimana teknologi, seperti internet dan media sosial, dapat membantu kalian dalam menjalankan usaha di sekitar rumah? Berikan contoh usaha yang bisa dipasarkan secara online.
4. **Pemanfaatan Sumber Daya Lokal**
 - Sumber daya apa yang tersedia di sekitar rumah kalian yang bisa dimanfaatkan untuk usaha? Misalnya, jika tinggal di daerah pertanian, apakah ada hasil pertanian yang bisa diolah lebih lanjut menjadi produk yang bernilai jual tinggi?
5. **Analisis Kelemahan dan Kekuatan**
 - Lakukan analisis sederhana terhadap usaha yang ada di sekitar rumah. Apa kekuatan dan kelemahan mereka? Bagaimana kalian bisa belajar dari analisis ini untuk menciptakan usaha yang lebih baik?
6. **Rencana Usaha**
 - Buatlah rencana sederhana untuk usaha yang ingin kalian jalankan di rumah. Jelaskan produk atau jasa yang akan kalian tawarkan, target pasar, dan strategi pemasaran yang akan digunakan.
7. **Keahlian Peluang Usaha**
 - Bagaimana cara kalian menilai apakah suatu peluang usaha di sekitar rumah layak untuk dijalankan? Pertimbangkan aspek modal, waktu, dan keahlian yang dibutuhkan.

5

A. Memahami Visi dan Misi Usaha



Pada dasarnya, visi dan misi adalah salah satu alat yang akan mendorong terjadinya perubahan dan sebagai petunjuk jalan kemana perusahaan akan menuju. Visi dan misi juga akan menjadi pemberi arah cara kerja seperti apa yang akan dilakukan untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan di masa yang akan datang.

Secara teknik, untuk merumuskan sebuah visi usaha, kuncinya adalah dengan menganalisis tantangan yang biasanya dialami oleh usaha kita. Dengan mengenali tantangan yang ada, kita akan lebih mudah untuk menyebutkan cara mengatasi tantangan tersebut dalam bentuk visi. Tantangan sendiri diartikan sebagai selisih antara hasil saat ini, dengan yang diharapkan di masa yang akan datang.



Tahukah kamu, apa saja tantangan usaha itu?



6


- a) Karakteristik tantangan usaha :
 - a. Sesuai dengan kenyataan di masyarakat.
 - b. Beresifat dinamis atau dapat berubah sewaktu-waktu.
 - c. Fleksibel atau sesuai dengan perkembangan jaman dan IPTEK.
 - d. Berisi tentang harapan masa depan.
- b) Fungsi Tantangan
 - a. Sebagai pedoman dalam merumuskan visi, misi, tujuan, dan sasaran usaha.
 - b. Untuk mengetahui masalah yang dihadapi usaha.
 - c. Sebagai pedoman untuk menjadikan usaha yang efektif
- c) Sumber Tantangan

Sumber tantangan yang biasa dialami oleh sebuah usaha adalah output produaknya, yang biasanya bersumber dari beberapa hal berikut ini :

 - Kualitas adalah gambaran dan karakteristik menyeluruh dari barang atau jasa, yang menunjukkan kemampuannya dalam memuaskan kebutuhan yang ditentukan atau tersirat.
 - Produktivitas adalah perbandingan antara output produk yang dihasilkan dengan inputnya.
 - Efektifitas adalah ukuran yang menyatakan sejauhmana tujuan (kualitas, kuantitas, dan waktu) telah dicapai. Dalam bentuk persaman, efektifitas sama dengan hasil nyata dibagi hasil yang diharapkan. Misalnya, Jumlah produk yang dihasilkan dalam 1 bulan idealnya berjumlah 1000 buah, namun kenyataannya hanya 600 buah saja, maka efektifitas produksi kita hanya 60% saja.
- d) Efisiensi


Terdiri dari Efisiensi internal dan efisiensi eksternal.

 1. Efisiensi internal menunjuk kepada hubungan antara output usaha (produk) dan input (bahan baku) yang digunakan untuk memproses/ menghasilkan produk.
 2. Efisiensi eksternal adalah hubungan antara biaya yang digunakan untuk menghasilkan sebuah produk dengan keuntungan yang didapatkan.



7

B. Merumuskan Visi Usaha




Perumusan visi adalah formulasi tujuan yang singkat luas, umum dan inklusif. Sekarang bagaimana cara menyusun perumusan visi perusahaan.

a. Tujuan Visi Usaha
Visi merupakan impian perusahaan dan kriteria persyaratan visi adalah sebagai berikut :

1. Dapat dibayangkan oleh seluruh jajaran anggota organisasi perusahaan
2. Terfokus pada permasalahan utama perusahaan agar dapat beroperasi
3. Memiliki nilai yang diinginkan oleh anggota organisasi perusahaan
4. Berwawasan jangka panjang dan tidak tidak mengabaikan perkembangan zaman
5. Memungkinkan untuk dapat dicapai
6. Dapat dikomunikasikan dan dimengerti oleh seluruh jajaran organisasi perusahaan Selanjutnya bagi suatu organisasi perusahaan perusahaan, tujuan wirausahaan

b. Fungsi Visi
Fungsi visi yaitu:

- a. Sebagai sumber informasi inspirasi
- b. Sebagai acuan bagi para pembuat keputusan.
- c. Memungkinkan semua orang dalam perusahaan menemukan nilai-nilai umum untuk memusatkan energi dalam mencapai kemajuan yang diinginkan.



8

C. Kriteria Visi Organisasi



Kriteria visi organisasi yang baik adalah :

1. Dapat dibayangkan oleh seluruh jajaran organisasi perusahaan (Specific)
2. Dapat diukur (Measurable)
3. Dapat dimengerti oleh seluruh jajaran perusahaan dan realistis (Realistic)
4. Memiliki nilai yang memang diinginkan oleh anggota organisasi (Agreeable)
5. Berorientasi masa depan dan fleksibel terhadap perkembangan zaman (Memiliki batas waktu tertentu = Time bond), seperti pada bagan berikut :

Gambar 1. Kriteria Penetapan Visi



9

E. Cara Menyusun Visi

1. Pengungkapan visi (mempresentasikan ide visi)
2. Pernyataan visi (menggunakan kata-kata kunci)
3. Gambar visi (memperoleh gambaran komposisinya)
4. Memasukkan nilai dalam visi, yaitu gambaran apa yang seharusnya dicapai.
5. Usahakan pernyataan visi
6. Penyempurnaan visi

F. Merumuskan Misi Usaha

Misi perusahaan berfungsi sebagai pernyataan cita-cita para wirausaha yang merupakan landasan kerja yang harus diikuti dan dibimbing oleh seluruh personal perusahaan. Diantara ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh para wirausaha dalam menyusun perumusan misi perusahaan yaitu:

1. Produk atau pelayanan jasa apa yang akan dihasilkan dan yang akan ditawarkan kepada para konsumen, pembeli, dan pelanggan.
2. Kualitas produk atau jasa, serta pelayanan apa yang diinginkan pada masa mendatang yang berhubungan dengan manfaat dan keuntungan masyarakat.
3. Apakah produk atau jasa dan pelayanan tersebut memang dibutuhkan oleh masyarakat.
4. Sasaran publik mana yang akan dilayani perusahaan.



Modul PKK, materi Penguatan Usaha Kecil dan Sederhana

G. Fungsi Misi

1. Sebagai acuan dalam merumuskan tujuan
2. Sebagai indikator nyata untuk mencapai visi
3. Merupakan komitmen dari semua pihak yang berkepentingan atau stakeholder
4. Alat untuk mengarahkan perumusan strategi dan pelaksanaan
5. Sebagai motivasi dan pembangkit semangat kebersamaan dalam organisasi

H. Karakteristik Misi

Menggambarakan upaya mewujudkan visi

1. Menunjukkan arah dan tujuan organisasi
2. Menunjukkan output organisasi, baik pelayanan, jasa, maupun produk.
3. Menunjukkan sifat tugas, seperti: koordinasi, pengaturan, pembinaan, atau pengawasan.
4. Misi sebaiknya menggunakan kalimat yang jelas, ringkas, menginspirasi, mudah dipahami, dengan memisalkan, dan menonjolkan pelayanan.



Modul PKK, materi Penguatan Usaha Kecil dan Sederhana

I. Merumuskan Misi Usaha

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam merumuskan misi antara lain:

1. Pernyataan misi harus menggunakan secara jelas mengenai apa yang hendak dicapai oleh perusahaan.
2. Rumusan misi adalah dalam bentuk kalimat yang menggunakan "lakukan" dan bukan kalimat yang menggunakan "keinginan" sebagaimana pada rumusan visi.
3. Satu indikator visi dapat dirumuskan lebih dari satu rumusan misi. Antara indikator visi dengan misi harus ada keterkaitan atau terdapat benang merah secara jelas.
4. Misi harus menggambarkan terapan produk atau pelayanan yang akan diberikan bagi pelanggan/konsumen.
5. Kualitas produk atau layanan yang ditawarkan harus memiliki daya saing yang tinggi, namun disesuaikan dengan kondisi perusahaan (realitas).
6. Misi harus mampu menggambarkan berbagai kepercayaan dan budaya kerja yang dimiliki perusahaan.
7. Statement misi harus berorientasi ke masa depan dan mampu menggambarkan usaha kita pada masa yang akan datang dengan berpijak pada apa yang telah ada.
8. Statement misi harus fokus pada pencapaian visi.
9. Statement misi merupakan statement yang singkat dan padat tidak lebih dari dua kalimat.



Modul PKK, materi Penguatan Usaha Kecil dan Sederhana

J. Peluang Usaha

1. Peluang usaha secara sederhana memiliki arti suatu kesempatan untuk mencapai atau mewujudkan suatu tujuan bisnis atau usaha. Sebagai tujuan dari usaha adalah untuk mencapai keuntungan, kekayaan atau bahkan yang akan kamu capai dengan cara melakukan usaha tertentu yang memanfaatkan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Peluang usaha terdiri dari dua kata, peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan, dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang dituntut dengan berbagai daya atau sumber daya yang dimiliki. Secara sederhana peluang usaha merupakan suatu kesempatan.
3. Yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki. Tujuan yang hendak dicapai bisa dalam kesempatan, uang, kesehatan, kepuasan batin, popularitas, status sosial dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan tersebut seseorang dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya itu dapat berupa uang/ modal, pengetahuan, skill, relasi yang luas, pengalaman dan lain-lain. Artinya sumber daya itu mencakup segala sesuatu yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan usaha.



Modul PKK, materi Penguatan Usaha Kecil dan Sederhana

Seorang wirausaha harus berfikir tentang seperti apa peluang usaha yang baik itu. Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik:

1. Berorientasi dan tidak meniru, maksudnya adalah peluang usaha yang baik merupakan ide hasil riset dan pemikiran diri sendiri. Karena pada umumnya usaha yang sukses itu harus berbeda dan tidak meniru usaha yang sudah ada, karena jika meniru orang lain hasil yang didapatkan belum tentu sama.
2. Harus dapat mengantisipasi perubahan persaingan dan kebutuhan pasar, maksudnya adalah sebuah peluang usaha yang baik harus dapat diinovasikan lagi sesuai perkembangan pasar sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar sekarang maupun yang akan datang.
3. Sesuai dengan minat dan keinginan wirausaha, maksudnya adalah peluang usaha harus sesuai dengan keinginan diri sendiri supaya bisa bertahan lama dan pelaku usaha bersemangat dalam berinovasi.
4. Tingkat kelangkaan usaha tinggi, maksudnya adalah tingkat vitalitas (kelangkaan usaha) benar-benar tinggi untuk dilakukan riset dan uji coba dalam pasar.
5. Bersifat ide kreatif dan inovatif, maksudnya adalah peluang usaha mempunyai ide yang kreatif dan inovatif bukan merupakan tiruan dari ide orang lain.
6. Ada kelayakan untuk kewirausahaan, maksudnya adalah peluang usaha harus dapat meyakinkan pelaku usaha untuk mewujudkannya dan berpeluang untuk sukses dalam menjalankan.
7. Ada rasa senang saat menjalankan usaha, maksudnya adalah ada rasa senang menjalankannya dan benar-benar suka dengan usaha tersebut.



Modul PKK, materi Penguatan Usaha Kecil dan Sederhana

K. Analisis Peluang Usaha

Tidak semua peluang yang ada di lapangan bisa secara otomatis bisa dikerjakan. Namun terlebih dahulu harus dilakukan analisis. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis untuk mengetahui berbagai kemungkinan dari berbagai macam kesempatan usaha, mana yang bisa dilakukan dan bisa memberikan keuntungan dengan berbagai tingkat resiko yang akan dihadapi.

Analisis peluang usaha adalah suatu aktivitas di mana seseorang atau perusahaan melakukan penelitian, perencanaan, pemilihan, sampai proses evaluasi sebuah usaha, baik itu telah berjalan maupun yang baru akan dijalankan. Penting bagi Anda melakukan analisis peluang usaha apabila usaha Anda ingin lebih efisien dalam memperoleh keuntungan yang terus meningkat. Sejalan dengan hal tersebut, suatu analisis yang baik tentunya menunjukkan data terakumulasi aspek bisnis yang dapat dipertanggungjawabkan, meliputi faktor internal maupun eksternal.

Manfaat analisis peluang usaha yaitu memperlebar jangkauan bisnis serta mencegah terjadinya hal-hal yang bisa menyebabkan kerugian. Untuk dapat mengetahui dan memanfaatkan peluang usaha, seorang wirausaha harus dapat berfikir secara positif dan kreatif, diantaranya yaitu:

1. Percaya dan yakin bahwa usaha tersebut dapat dilaksanakan
2. Mau menerima gagasan atau ide-ide baru
3. Memiliki semangat kerja yang tinggi
4. Mampu berkomunikasi dengan baik
5. Bertanya pada diri sendiri
6. Mau mendengarkan saran orang lain



Modul PKK, materi Penguatan Usaha Kecil dan Sederhana

Analisis peluang usaha dilakukan agar perusahaan dapat menentukan strategi bisnis apa yang paling tepat. Namun, terdapat beberapa tujuan lain yang tak kalah penting. Berikut penjelasannya.

- 1. Mencegah Perusahaan Bangkrut**
Sering kali suatu perusahaan apalagi yang baru dirintis langsung gagal atau bangkrut ketika bisnis tersebut pertama kali dijalankan. Oleh karena itu, analisis peluang usaha adalah pondasi yang harus dibangun saat dimulainya suatu usaha. Tidak hanya menjelaskan bagaimana cara untuk meraih keuntungan, melainkan Anda juga harus mencari cara ketika menghadapi risiko-risiko apa saja ke depannya.
- 2. Mempunyai Gambaran Mengenai Nilai Produk**
Lalu, Anda juga akan mempunyai gambaran mengenai produk yang dimiliki oleh perusahaan, apakah dapat diterima dengan baik oleh masyarakat atau tidak.
- 3. Dapat Menentukan Strategi Pemasaran yang Tepat**
Setiap bisnis tentunya membutuhkan pemasaran yang tepat agar bisa dikenal banyak oleh target konsumen. Akan tetapi, setiap produk bisnis tentu memiliki cara promosinya tersendiri sehingga penting bagi Anda untuk mengenal produk dengan baik agar dapat menentukan strategi promosi yang tepat.
- 4. Memahami Persewaan di Pasar**
Berikutnya, tujuan analisis peluang usaha adalah bisa membantu Anda untuk memahami karakter dan sifat para pesaing bisnis Anda. Lalu, analisis ini juga dapat menentukan strategi apa yang harus Anda jalankan untuk menghadapi para pesaing tersebut.
- 5. Mengetahui Seberapa Layak Suatu Usaha Dapat Dijalankan**
Selain keempat tujuan di atas, pada akhirnya analisis peluang usaha akan membantu Anda untuk mengetahui apakah usaha atau proyek yang akan dijalankan tersebut layak untuk dilakukan atau tidak.




17

Untuk melakukan analisis peluang usaha dibutuhkan persiapan sebagai berikut:

1. Meneliti luas usaha yang dipilih
2. Berasal usaha
3. Jenis usaha yang diteliti
4. Mengetahui informasi usaha yang diteliti
5. Memiliki para peluang usaha yang menguntungkan

Langkah-langkah analisis peluang usaha:

1. Membuat sketsa bidang usaha yang diteliti
2. Penyelesaian modal
3. Mengurus izin usaha
4. Menyusun tenaga kerja
5. Menyiapkan sarana
6. Menyiapkan bahan baku
7. Menetapkan lokasi
8. Menetapkan metodologi
9. Menetapkan teknologi usaha
10. Menetapkan Manajemen H. Mencari Mitra Usaha



18

1. Tujuan Analisis Peluang Usaha

Secara umum tujuan analisis peluang usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak dijalankan atau tidak. Oleh sebab itu seorang wiraswasta harus cermat, yakin dan berani.

Tujuan analisis peluang usaha:

1. Untuk menemukan peluang usaha.
2. Untuk menemukan potensi usaha.
3. Untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia.
4. Untuk mengetahui berapa lama usaha bertahan.

Faktor-faktor keberhasilan dan kegagalan peluang usaha yakni:

Faktor keberhasilan peluang usaha, diantaranya:

1. Memiliki ciri-ciri peluang usaha yang baik
2. Memiliki tingkat risiko kegagalan yang kecil bila dijalankan
3. Produk yang akan dihasilkan telah dipasar
4. Produk yang akan dihasilkan mengahit tren
5. Produk yang akan dihasilkan dari peluang itu dapat terus menerus dinikmati dan ditanggalkan keuntungannya.

Faktor kegagalan peluang usaha, diantaranya:

1. Berarti angka peroleh karena kebutuhan pasar bersifat sesaat
2. Peluang itu sudah kadaluarsa atau telah ada orang yang memulainya terlebih
3. Peluang itu lewat begitu saja karena tidak segera diambil keputusan untuk memulainya
4. Produk yang dihasilkan tidak melalui uji pasar yang akurat



19

4. Pentingnya Merencanakan Peluang Usaha

Selama kamu belajar ke berbagai sisi tentang peluang usaha, kamu harus mengetahui peluang usaha memiliki peranan penting untuk dapat berkembang. Dengan menemukan peluang usaha akan memberi berbagai keuntungan dan manfaat.

Indikator keuntungan atau manfaat yang dapat diperoleh yakni:

1. Meningkatkan kemampuan berinovasi dan berprestasi
2. Menjadikan diri untuk dapat mencapai potensi yang dimiliki sepenuhnya.
3. Jangka panjang untuk dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara.
4. Mengaplikasikan kemandirian untuk terus mencari peluang finansial.
5. Terakhir, jika mendapatkan keuntungan berupa profit yang tinggi dari usaha.

Bersyukur kita tinggal di Indonesia yang memiliki banyak potensi sumber daya produk, baik dari bahan nabati, maupun hewani. Hal ini harusnya memajukan masyarakat Indonesia untuk bisa memilih jenis usaha yang bisa dikembangkan. Salah satu usaha yang bisa dilakukan dalam memilih jenis usaha yang akan dikembangkan adalah dengan melihat dan mengamati potensi usaha daerah yang ada di sekitar kita. Jika semua orang memiliki kepedulian dan kepekaan yang sama dalam memandang potensi daerah, bisa dibayangkan berapa banyak wiraswastawan yang bisa maju dengan harus memanfaatkan potensi daerah.

Bentuk geografi Indonesia yang terdiri dari wilayah daratan, lautan, pegunungan, dataran rendah, dataran tinggi, mengakibatkan jenis potensi daerah yang dihasilkan pun berbeda-beda.



20

Potensi daerah juga bisa dilihat dari kekayaan budaya atau sejarah suatu daerah. Misalnya di Jakarta atau Suku Betawi yang memiliki minuman khas bernama Bir Pletok. Sudah pernahkah Anda mencoba Bir Pletok yang merupakan minuman tradisional dari kota betawi ini?



Bir Pletok, walaupun namanya ada kata Bir namun minuman ini sama sekali tidak mengandung alkohol. Justru minuman tradisional dari daerah Betawi ini memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh.

potensi yang dapat diambil dari Bir Pletok tersebut diantaranya adalah meningkatkan kesehatan masyarakat, wisata boga sekaligus untuk meningkatkan pendapatan serta pembekalan lapangan kerja bagi masyarakat. Apabila kita mendapatkan banyak informasi dari berbagai sumber dan meliputi bermacam-macam bidang, akan memungkinkan mengetahui peluang-peluang bisnis yang kadang-kadang tidak dibayangkan sebelumnya. Peluang-peluang bisnis muncul setelah mendapat informasi dari berbagai sumber atau setelah kita menganalisis berbagai informasi tersebut.



21

Karakteristik Peluang Usaha Berpotensi

Tentunya kamu sering menemukan banyak peluang usaha di sekitarmu, akan tetapi peluang usaha sendiri memiliki ciri-ciri yang dapat berpotensi untuk mendapatkan keuntungan atau manfaat. Sehingga, kamu diurut untuk lebih selektif dan mengetahui bagaimana peluang usaha yang berpotensi.

Berikut pemaparan karakteristik peluang usaha yang berpotensi untuk dapat dijalankan acuan atau dipelajari yakni:

1. Usaha bukan meoritan
2. Mempunyai nilai berkelanjutan dan mampu bertahan lama
3. Usaha memiliki nilai jual
4. Mempunyai profit atau keuntungan yang menjanjikan
5. Modal usaha yang cukup
6. Mempunyai nilai yang kreatif nyata sehingga badan sekecil ambisi
7. Terakhir, mempunyai potensi untuk dapat berkembang menjadi lebih besar



22

O. Strategi untuk Memangkep Peluang Usaha

Tentunya Strategi adalah kiat atau siasat. Peluang usaha yang ada harus dimanfaatkan dengan strategi yang tepat.

Pemanfaatan peluang usaha dapat dilakukan dengan strategi berikut :

- Integrasi Vertikal**
Integrasi vertikal adalah penggabungan yang mempunyai keterkaitan usaha yang saling membutuhkan secara kontinu, misalnya usaha aneka masakan kue, memerlukan pasokan terigu dengan kualifikasi tertentu dari pemasok.
- Memambah Kapasitas**
Penambahan kapasitas berarti menambah atau menaikkan jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan peluang pasar baru atau untuk memasuki wilayah pasar baru. Penambahan kapasitas produksi dimungkinkan apabila perusahaan masih memiliki kapasitas lebih. Bila kapasitas produksi yang dimiliki sudah dimanfaatkan secara maksimal berarti penambahan kapasitas produksi memerlukan penambahan alat-alat baru.
- Memasuki Bisnis Baru**
Memasuki bisnis baru berarti membuka usaha baru yang tidak ada kaitannya dengan usaha yang berjalan. Memasuki bisnis baru dapat dilakukan dengan menambah jenis produksi dari usaha yang sudah berjalan atau mendirikan usaha yang berbeda dengan usaha yang sudah berjalan.



modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI IPS 23

P. Jenis-Jenis Peluang usaha Menurut F. Peter Drucker

Ada 3 jenis peluang usaha yaitu :

- Peluang Tambahan**
Peluang tambahan ini pada dasarnya hanya memanfaatkan sumber daya yang sudah ada. Penciptaan pasar baru sebagai akibat dari perluasan produk yang sudah ada sebelumnya. Misalnya air mineral dalam kemasan. Pada awalnya ia hanya menghasilkan air mineral saja. Tetapi beberapa tahun kemudian ia juga menghasilkan minuman kemasan dengan rasa jeruk, apel dan capucino. Pada peluang tambahan perusahaan tidak perlu menambah pabrik, peralatan dan tenaga kerja sehingga modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Oleh karena itu Risiko peluang tambahan ini lebih kecil dibandingkan peluang yang lain, namun kemungkinan keberuntungan yang akan diperolehnya terbatas.
Contoh lain : Pedagang ikan kemudian memproduksi petis/krupuk. Perusahaan tahu membuat krupuk tahu.
- Peluang Pelengkap**
Peluang ini akan menghasilkan bisnis dengan produk baru setelah dikembangkan dengan produk lain yang sudah ada sebelumnya. Misalnya pengusaha roti kemudian berkolaborasi dengan pengusaha abon ikan laut, sehingga menghasilkan roti isi abon ikan laut. Pada peluang jenis ini modal yang dibutuhkan lebih besar dari pada peluang tambahan sehingga risikonya lebih besar dan kemungkinan memperoleh keuntungan juga lebih besar.
Contoh lain : Membeli sandal jepit kemudian menghis ny dengan payet menjadi produk baru sandal jepit hias yang cantik. Tentunya harganya akan naik beberapa kali lipat. Membeli jilbab polos di pasar kemudian diberi hiasan baik payet, manik-manik atau painting.



modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI IPS 24

3) Peluang Dobrakan

Peluang usaha ini akan membentuk bisnis yang bisa menghasilkan produk yang benar-benar baru dipasarkan, bahkan belum pernah ada sebelumnya. Misalnya air mineral kemasan pada awalnya diusung oleh merk aqua, diterawakan orang karena air di Indonesia melimpah kok dijual. Ternyata hari ini bisnis ini jauh maju pesat. Peluang jenis ini membutuhkan modal yang sangat besar. Tidak hanya modal capital tetapi juga modal sumber daya manusia yang berkualitas tinggi. Risiko sangat besar namun keuntungan yang akan diperoleh pun akan besar.
Contoh lain : kripik mangka, kripik jamur, Mie bijan, Xerox Mesin Foto Copy, Micro Soft Office, Face Book, dan lain-lain. Peluang usaha dobrakan bisa juga dengan menciptakan produk yang berbau dasar limbah atau produk daur ulang. Dengan biaya bahan yang rendah dihasilkan tercipta produk yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. Misalnya : kancing dari tempurung kelapa, tas dari eceng gondok, keset dari kain perca dari kemasan minyak goreng, dan lain-lain.



modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI IPS 25

Q. Identifikasi Peluang Usaha

Seorang wirasusaha yang kreatif sebelum menilai jenis usaha akan mengetahui dan mempelajari jenis-jenis usaha yang ditawarkan. Dengan begitu akan memperoleh gambaran yang mengenai proses penciptaan tujuan dan sasaran yang direncanakan.

Pada prinsipnya peluang usaha dapat dikelompokkan dalam tiga macam, yaitu sebagai berikut :

- Peluang usaha di bidang usaha perdagangan atau distribusi**
Peluang usaha di bidang usaha perdagangan atau distribusi merupakan usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan memindahkan barang dari produsen ke konsumen atau dari tempat yang mempunyai kelebihan persediaan ke tempat yang membutuhkan.
- Peluang usaha di bidang usaha produksi/industry**
Peluang usaha di bidang usaha produksi atau industry merupakan jenis usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan proses pengubahan suatu bahan atau barang menjadi bahan atau barang lain yang berbeda bentuk dan sifatnya serta mempunyai nilai tambah. Peluang usaha yang dapat dimanfaatkan oleh wirasahawan dapat berupa produksi/industry pangan, pakaian, peralatan rumah tangga.
- Peluang usaha di bidang jasa komersial**
Peluang usaha di bidang usaha jasa komersial merupakan usaha yang bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya. Peluang usaha yang bisa dimanfaatkan oleh wirasahawan misalnya asuransi, bank, konsultasi, biro perjalanan, pariwisata, pengiriman barang, bengkel, salon kecantikan, gedung bioskop, praktik dokter, perencanaan bangunan dan biro jasa.



modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI IPS 26

R. Strategi Memangkep Peluang Usaha

Tidak bisa dipungkiri setiap kegiatan bisnis pasti mengandung resiko untung atau rugi. Mungkin itu menjadi alasan bagi orang-orang tidak ingin atau belum berani untuk berwirausaha. Tetapi bagaimana bila kita mendapat Peluang Usaha tersebut? Apa kita akan langsung memanfaatkannya dengan sungguh-sungguh? Dan bagaimana bagi orang yang

Tidak mendapatkan peluang usaha? jadi bagaimana? Strategi adalah sebuah kiat atau siasat. Jadi peluang usaha yang ada harus dimanfaatkan dengan strategi yang sangat tepat. Berikut strategi yang perlu kita lakukan supaya dapat memanfaatkan peluang usaha yang ada :

- Integrasi Vertikal, yaitu sebuah penggabungan usaha yang mempunyai sebuah keterkaitan dan saling membutuhkan secara kontinu.
- Memambahkan kapasitas, adalah menaikkan kuota atau jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan peluang pasar baru atau wilayah pasar baru. ini dimungkinkan apabila tempat usaha kita atau perusahaan masih memiliki kapasitas yang lebih.
- Memasuki bisnis baru, yaitu membuka usaha baru yang tidak ada kaitan dengan usaha yang kita jalankan sebelumnya, dengan ini kita dapat menambahkan jenis produk dari usaha yang sudah pernah kita jalankan sebelumnya



modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI IPS 27


S. Penyebab Utama Kegagalan Peluang Usaha

Penyebab utama kegagalan peluang usaha diantaranya adalah sebagai berikut :

- Dalam berusaha sering bersikap bagi bull bush (semangat di awalnya saja) setelah itu mulai putus asa dan menyerah
- Dalam berusaha sering sekejar ikut-ikutan
- Kurang dedikasi atau tidak sepenuh hati menekuni bisnis yang sedang dirintis
- Perencanaan pengelolaan keuangan yang buruk
- Pengalaman manajemen yang minim
- Memilih lokasi awal usaha secara asal-asalan
- Mengendalikan bisnis kurang konsisten/tidak teliti
- Manajemen piutang atau penagihan yang tidak tegas
- Kurang meyakini bahwa bisnis tersebut akan berhasil

Selain hal tersebut juga ada tambahan wawasan yang perlu dikuasai, di mana untuk mendapat peluang usaha, tentu saja harus mengetahui beberapa strategi dalam memilih jenis usaha. Berikut adalah strateginya :

- Pilihlah jenis usaha yang paling disukai, bisa saja dimulai bisnis yang bermula dari hobi. Seperti pendiri bisnis jamu atau kosmetika Mustika Ratu yang mengawali keterampilan sejak kecil sebagai puteri keraton.
- Sebaiknya jangan memilih bisnis yang telah besar walaupun kemampuan keuangan yang mungkin cukup memenuhi. Lebih baik usaha dari yang kecil dulu agar dapat belajar dari setiap proses dan persoalan bisnis yang terjadi, karena masalah pasti ada dan akan selalu datang. Belajarlah dulu bagaimana menangani masalah kecil sehingga apabila suatu saat muncul masalah besar yang dapat diatasi juga.
- Jangan memilih jenis usaha secara massman.



modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI IPS 28

T. Analisis SWOT


1. Analisis SWOT adalah suatu kajian terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif adalah dengan memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), serta meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha produk kerajinan sebagai alat penyusunan strategi. Analisis SWOT dapat menentukan strategi pengembangan usaha produk/jasa dalam jangka panjang sehingga arah tujuan dapat dicapai dengan jelas dan dapat dilakukan pengambilan keputusan secara cepat.

2. Strengths (kekuatan), kekuatan apa yang akan mendukung usaha kita untuk mencapai sasaran

3. Weakness (kelemahan), kelemahan apa yang dapat membatasi atau menghambat usaha kita

4. Opportunities (peluang), kesempatan atau peluang usaha apa saja yang dapat dimanfaatkan dan memberikan keuntungan dan sesuai dengan kemampuan

5. Threats (ancaman), ancaman apa saja yang dapat terjadi pada saat kita berusaha




Modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI SMA

29

U. Pengelolaan Sumber Daya Usaha

Untuk mencapai tujuan perusahaan/industri maka diperlukan pengelolaan sumber daya yang baik. Sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dapat dikategorikan atas 6 tipe sumber daya (6M), yaitu:

- **Man (Manusia)**, manusia merupakan unsur manajemen yang penting dalam mencapai tujuan perusahaan.
- **Money (Uang)**, uang merupakan alat tukar dan alat pengukur nilai. Besar kecilnya hasil kegiatan dapat diukur dari jumlah uang yang beredar dalam perusahaan. Oleh karena itu uang merupakan unsur yang penting untuk mencapai tujuan karena segala sesuatu harus diperhitungkan secara rasional. Hal ini akan berhubungan dengan berapa uang yang harus disediakan untuk membiayai gaji tenaga kerja, alat-alat yang dibutuhkan dan yang harus dibeli, serta berapa hasil yang akan dicapai dari suatu organisasi.
- **Material (Fisik)**, perusahaan pada umumnya tidak menghasilkan sendiri bahan mentah yang dibutuhkan melainkan membeli dari pihak lain. Untuk itu perusahaan berusaha untuk memperoleh bahan mentah dengan harga yang paling murah, menggunakan cara pengangkutan yang murah dan aman, kemudian akan diproses sedemikian rupa sehingga dapat dicapai hasil secara efisien.
- **Machine (Teknologi)**, mesin-mesin memungkinkan peningkatan dalam produksi.
- **Method (Metode)**, metode kerja sangat dibutuhkan agar mekanisme kerja berjalan efektif dan efisien.
- **Market (pasar)**, penguasaan pasar (menyebarkan hasil produksi) memiliki peran yang sangat penting sebab jika barang yang diproduksi tidak laku proses produksi barang akan berhenti. Agar pasar dapat dikuasai, kualitas dan harga barang harus sesuai dengan selera konsumen dan daya beli konsumen.



Modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI SMA

30

MARI BELAJAR!

Menetapkan peluang usaha dengan membuat analisis SWOT :

Nama Peluang Usaha : _____
 Nama Kelompok peserta didik : _____

STRENGTH

WEAKNESS

OPPORTUNITIES

THREAT



Modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI SMA

31

Uji Kompetensi

Berilah tanda silang pada huruf a, b, c, d, atau e di depan jawaban yang paling tepat!

1. Kemampuan untuk merancang, membentuk, membuat, atau melakukan sesuatu dengan cara yang baru atau lain disebut.....

- inovasi
- analisis
- keaktifan
- peluang
- ide

2. Perhatikan cara-cara berikut ini!

- Melakukan penelitian tentang seberapa luas bentuk usaha yang dijalankan
- Bentuk usaha apa yang akan dijalankan
- Jenis usaha yang akan dijalankan
- Informasi usaha yang akan dijalankan
- Insani usaha yang akan berkembang

Berdasarkan data di atas, yang bukan cara untuk menganalisis peluang usaha yang ada di sekitar ditunjukkan oleh nomor a. 1)

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

3. Untuk menganalisis keberhasilan maupun kegagalan usaha produk teknik komputer dan informatika, anda dapat menggunakan analisis

- peluang usaha
- kegiatan usaha
- kegiatan finansial
- SWOT
- laba



Modul PKK materi Peluang Usaha kelas XI SMA

32

Uji Kompetensi

4. Metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan dalam suatu proyek bisnis- wira usaha atau suatu spekulasi bisnis dinamakan...

- peluang usaha
- kelayakan usaha
- kelayakan finansial
- SWOT
- laba

5. Kegunaan analisis SWOT, yaitu...

- mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pengembangan usaha produk barang atau jasa sebagai alat penyusunan strategi
- melaikan strategi untuk mendapatkan keuntungan yang besar
- menghitung total biaya produksi sehingga tidak terjadi kerugian
- menghitung biaya total yang akan dikeluarkan pada saat melakukan proses produksi
- menekan pengeluaran

6. Perhatikan gambar berikut ini!



Gambar di atas menunjukkan produk teknik komputer dan informatika, yaitu

- video shooting
- usaha digital printing/desain grafis
- jasa desainer web
- jasa pembuatan animasi
- IT solution

modul PKK materi Pk-kuang Usaha Kelas MSMB 33

Uji Kompetensi

7. Perhatikan bentuk-bentuk analisis berikut ini!

- Teknis sebelum peluang usaha baru diimplementasikan, dilihat dari aspek teknis, perlu dilakukan analisis
- Dalam melaksanakan analisis kelayakan teknis, perlu diperhatikan berbagai macam teknis pembuatan barang atau jasa.

Bentuk analisis tersebut adalah:

- analisis kelayakan teknis
- analisis peluang pasar
- menentukan jumlah
- pembelian potensial
- uji coba pasar

8. Seorang wirausahawan yang akan membuka usaha baru di bidang produk teknik komputer dan informatika selalu membutuhkan informasi tentang pasar karena tujuan dari pemasaran adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan. Untuk itu, dilakukan analisis :

- analisis kelayakan
- analisis peluang pasar
- menentukan jumlah
- pembelian potensial
- uji coba pasar

9. Berikut ini yang merupakan tujuan riset pasar adalah...

- mengumpulkan informasi untuk pengambilan keputusan tentang usaha produk barang atau jasa yang akan dibuka
- menentukan besarnya distribusi
- memahami produk-produk unggulan
- membentuk pasar barang
- menentukan pangsa pasar

10. Dalam melaksanakan analisis kelayakan teknis, perlu diperhatikan...

- teknis pembuatan produk barang atau jasa
- keunggulan produk
- kekurangan produk
- keinginan pelanggan
- keinginan pasar

modul PKK materi Pk-kuang Usaha Kelas MSMB 34

PUSTAKA DIGITAL

Untuk memperkaya dan memperluas materi peluang usaha, ini menyitak perjelasan materi yang lainnya melalui link berikut ini!

modul PKK materi Pk-kuang Usaha Kelas MSMB 36

Lampiran 5 Hasil Penilaian Ahli Materi I dan Lembar Validasi Instrumen penilaian Ahli Materi I Oleh validator

Lembar Penilaian Ahli Materi

Pengembangan E-Modul Berbasis Canva For Education Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha

Kelas XI TKJ SMK PGRI Wonoasri

A. Tujuan

Lembar evaluasi ini dimaksudkan untuk mendapatkan informasi dari Bapak/Ibu sebagai Ahli Materi tentang kualitas media pembelajaran yang sedang dikembangkan.

B. Petunjuk

1. Bapak/Ibu dimohon memberikan tanda centang (√) pada kolom tabel pertanyaan yang telah tersedia, dengan memberikan skor sesuai dengan kesesuaian dari pernyataan atau pertanyaan terhadap media.
2. Adapun kriteria penilaian sebagai berikut :
Skor 5 : Sangat Baik
Skor 4 : Baik
Skor 3 : Cukup Baik
Skor 2 : Kurang Baik
Skor 1 : Tidak Baik
3. Apabila dalam penilaian yang Bapak/Ibu berikan masih belum sesuai dan perlu diperbaiki maka akan direvisi lebih lanjut.
4. Bapak/Ibu dimohonkan untuk memberikan kesimpulan dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia.
5. Bapak/Ibu dimohonkan memberikan suatu saran dan komentar terhadap media pembelajaran yang dibuat.

C. Penilaian

No.	Indikator Penilaian	Skor Penilaian				
		5	4	3	2	1
<i>Materi</i>						
1.	Materi peluang usaha dijelaskan secara benar menurut aspek keilmuan	✓				
2.	Materi peluang usaha dapat menambah wawasan peserta didik	✓				
3.	Materi peluang usaha mendorong rasa ingin tahu dan meningkatkan motivasi belajar peserta didik	✓				
4.	Materi peluang usaha disampaikan dengan jelas		✓			
5.	Materi peluang usaha dijelaskan secara lengkap dan rinci	✓				
<i>Konstruksi</i>						
6.	Materi peluang usaha menstimulasi peserta didik untuk berpikir kritis	✓				
7.	Ketepatan gambar sesuai dengan materi peluang usaha	✓				
8.	Petunjuk penggunaan <i>e-modul</i> jelas dan mudah dipahami	✓				
<i>Bahasa</i>						
9.	Bahasa yang digunakan dalam Materi peluang usaha komunikatif		✓			
10.	Materi peluang usaha dijelaskan dengan bahasa yang baik dan benar sesuai dengan ejaan yang disempurnakan	✓				
11.	Uraian materi peluang usaha tidak menimbulkan penafsiran ganda atau salah pengertian	✓				
12.	Uraian materi peluang usaha menggunakan bahasa yang umum	✓				
Jumlah Nilai		58				

D. Komentar dan Saran Ahli Materi

Materi untuk Proyek masukkan dalam kategori C 4 (Mencipta) jangan masih pada tahap pengamatan, sehingga proyek dapat dikerjakan siswa secara langsung. Pengalaman siswa akan lebih bermakna dlm membuat project

Madiun, 11 Juni 2024

Ahli Materi



Ramadhan Prasetya W, M.Pd

Lampiran 6 Hasil Penilaian Ahli Materi II dan Lembar Validasi Instrumen penilaian Ahli Materi II Oleh validator

Lembar Penilaian Ahli Materi

**Pengembangan E-Modul Berbasis Canva For Education Untuk
Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha
Kelas XI TKJ SMK PGRI Wonoasri**

A. Tujuan

Lembar evaluasi ini dimaksudkan untuk mendapatkan informasi dari Bapak/Ibu sebagai Ahli Materi tentang kualitas media pembelajaran yang sedang dikembangkan.

B. Petunjuk

1. Bapak/Ibu dimohon memberikan tanda centang (√) pada kolom tabel pertanyaan yang telah tersedia, dengan memberikan skor sesuai dengan kesesuaian dari pernyataan atau pertanyaan terhadap media.
2. Adapun kriteria penilaian sebagai berikut :
Skor 5 : Sangat Baik
Skor 4 : Baik
Skor 3 : Cukup Baik
Skor 2 : Kurang Baik
Skor 1 : Tidak Baik
3. Apabila dalam penilaian yang Bapak/Ibu berikan masih belum sesuai dan perlu diperbaiki maka akan direvisi lebih lanjut.
4. Bapak/Ibu dimohonkan untuk memberikan kesimpulan dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia.
5. Bapak/Ibu dimohonkan memberikan suatu saran dan komentar terhadap media pembelajaran yang dibuat.

C. Penilaian

No.	Indikator Penilaian	Skor Penilaian				
		5	4	3	2	1
Materi						
1.	Materi peluang usaha dijelaskan secara benar menurut aspek keilmuan	✓				
2.	Materi peluang usaha dapat menambah wawasan peserta didik	✓				
3.	Materi peluang usaha mendorong rasa ingin tahu dan meningkatkan motivasi belajar peserta didik	✓				
4.	Materi peluang usaha disampaikan dengan jelas	✓				
5.	Materi peluang usaha dijelaskan secara lengkap dan rinci	✓				
Konstruksi						
6.	Materi peluang usaha menstimulasi peserta didik untuk berpikir kritis	✓				
7.	Ketepatan gambar sesuai dengan materi peluang usaha		✓			
8.	Petunjuk penggunaan <i>e-modul</i> jelas dan mudah dipahami		✓			
Bahasa						
9.	Bahasa yang digunakan dalam Materi peluang usaha komunikatif	✓				
10.	Materi peluang usaha dijelaskan dengan bahasa yang baik dan benar sesuai dengan ejaan yang disempurnakan	✓				
11.	Uraian materi peluang usaha tidak menimbulkan penafsiran ganda atau salah pengertian	✓				
12.	Uraian materi peluang usaha menggunakan bahasa yang umum		✓			
Jumlah Nilai						

D. Komentar dan Saran Ahli Materi

Sudah melaksanakan penelitian dengan baik.
Materi yang disampaikan sudah sesuai
E-modul sudah dibuat dengan menarik

Madiun, 25 Mei2024

Ahli Materi



RINDA UTAMI, SE

*Lampiran 7 Hasil Penilaian Ahli Media I dan Lembar Validasi Instrumen
Penilaian Ahli Media I Oleh Validator*

Lembar Penilaian Ahli Media

**Pengembangan E-Modul Berbasis Canva For Education Untuk
Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha**

Kelas XI TKJ SMK PGRI Wonoasri

A. Tujuan

Lembar evaluasi ini dimaksudkan untuk mendapatkan informasi dari Bapak/Ibu sebagai Ahli Media tentang kualitas media pembelajaran yang sedang dikembangkan.

B. Petunjuk

1. Bapak/Ibu dimohon memberikan tanda centang (√) pada kolom tabel pertanyaan yang telah tersedia, dengan memberikan skor sesuai dengan kesesuaian dari pernyataan atau pertanyaan terhadap media.
2. Adapun kriteria penilaian sebagai berikut :
Skor 5 : Sangat Baik
Skor 4 : Baik
Skor 3 : Cukup Baik
Skor 2 : Kurang Baik
Skor 1 : Tidak Baik
3. Apabila dalam penilaian yang Bapak/Ibu berikan masih belum sesuai dan perlu diperbaiki maka akan direvisi lebih lanjut.
4. Bapak/Ibu dimohonkan untuk memberikan kesimpulan dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia.
5. Bapak/Ibu dimohonkan memberikan suatu saran dan komentar terhadap media pembelajaran yang dibuat.

C. Penilaian


No.	Indikator Penilaian	Skor Penilaian				
		5	4	3	2	1
Cover (Sampul Buku)						
1.	Kemenarikan cover depan	✓				
2.	Kesesuaian judul dan subtema	✓				
3.	Komposisi warna cover yang digunakan	✓				
4.	Kekontrasan font judul dengan warna latar belakang	✓				
5.	Layout cover	✓				
Preliminaries (Halaman Pendahuluan)						
6.	Kesesuaian daftar isi dengan halaman		✓			
7.	Kelengkapan daftar isi	✓				
8.	Kecukupan kata pengantar	✓				
Kelayakan Isi						
9.	Kesesuaian judul bab dengan materi peluang usaha	✓				
10.	Kesesuaian gambar dengan materi peluang usaha	✓				
11.	Kekontrasan warna latar dengan teks pada materi	✓				
12.	Kejelasan petunjuk pembelajaran	✓				
13.	Kesesuaian ukuran font pada tulisan	✓				
14.	Kemenarikan warna font yang digunakan	✓				
15.	Keterbacaan jenis font yang digunakan	✓				
Jumlah Nilai			74			

D. Komentar dan Saran Ahli Media

Tampilan Media sudah bagus, hanya
satis p sub tema berikan ilustrasi gambar
/ grafik v/ mempermudah siswa belajar
dan memaknai

Madiun, 11 Juni 2024

Ahli Media


Ramadhan Prasetya W. M. Ad

*Lampiran 8 Hasil Penilaian Ahli Media II dan Lembar Validasi Instrumen
Penilaian Ahli Media II Oleh Validator*

Lembar Penilaian Ahli Media

**Pengembangan E-Modul Berbasis Canva For Education Untuk
Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha
Kelas XI TKJ SMK PGRI Wonoasri**

A. Tujuan

Lembar evaluasi ini dimaksudkan untuk mendapatkan informasi dari Bapak/Ibu sebagai Ahli Media tentang kualitas media pembelajaran yang sedang dikembangkan.

B. Petunjuk

1. Bapak/Ibu dimohon memberikan tanda centang (√) pada kolom tabel pertanyaan yang telah tersedia, dengan memberikan skor sesuai dengan kesesuaian dari pernyataan atau pertanyaan terhadap media.
2. Adapun kriteria penilaian sebagai berikut :
Skor 5 : Sangat Baik
Skor 4 : Baik
Skor 3 : Cukup Baik
Skor 2 : Kurang Baik
Skor 1 : Tidak Baik
3. Apabila dalam penilaian yang Bapak/Ibu berikan masih belum sesuai dan perlu diperbaiki maka akan direvisi lebih lanjut.
4. Bapak/Ibu dimohonkan untuk memberikan kesimpulan dengan memberikan tanda centang (√) pada kolom yang tersedia.
5. Bapak/Ibu dimohonkan memberikan suatu saran dan komentar terhadap media pembelajaran yang dibuat.

C. Penilaian

No.	Indikator Penilaian	Skor Penilaian				
		5	4	3	2	1
<i>Cover (Sampul Buku)</i>						
1.	Kemenarikan cover depan	✓				
2.	Kesesuaian judul dan subtema		✓			
3.	Komposisi warna cover yang digunakan	✓				
4.	Kekontrasan font judul dengan warna latar belakang	✓				
5.	<i>Layout cover</i>		✓			
<i>Preliminaries (Halaman Pendahuluan)</i>						
6.	Kesesuaian daftar isi dengan halaman	✓				
7.	Kelengkapan daftar isi	✓				
8.	Kecukupan kata pengantar	✓				
<i>Kelayakan Isi</i>						
9.	Kesesuaian judul bab dengan materi peluang usaha	✓				
10.	Kesesuaian gambar dengan materi peluang usaha	✓				
11.	Kekontrasan warna latar dengan teks pada materi	✓				
12.	Kejelasan petunjuk pembelajaran	✓				
13.	Kesesuaian ukuran font pada tulisan	✓				
14.	Kemenarikan warna font yang digunakan	✓				
15.	Keterbacaan jenis font yang digunakan	✓				
Jumlah Nilai			73			

D. Komentar dan Saran Ahli Media

- Ada saja gambar yang tidak muncul di
ajutasi

Madiun, ...11 Juni.....2024

Ahli Media



Rai Nika Andriani, M.pd

Lampiran 9 Lembar Validasi Angket Respon Peserta Didik Oleh Guru

LEMBAR VALIDASI E-MODUL BERBASIS CANVA FOR EDUCATION UNTUK MENINGKATKAN MOTIVASI BELAJAR PESERTA MATERI PELUANG USAHA

Mata Pelajaran : Projek Kreatif dan Kewirausahaan (PKK)
 Materi Pokok : Peluang usaha
 Kelas : XI
 Nama validator : RINDA UTAMI, SE

Lembar penelitian ini dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi tentang validitas yang akan digunakan untuk mengumpulkan data penelitian dalam pengujian validitas E-Modul Berbasis Canva For Education Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha.

PETUNJUK PENGISIAN

1. Melalui lembar penilaian ini Bapak/Ibu dimintai pendapatnya tentang e-modul yang dibuat untuk mengumpulkan data penelitian.
2. Pendapat yang Bapak/Ibu berikan pada setiap butir pernyataan yang terdapat dalam lembar penilaian instrument validasi ini akan digunakan sebagai masukan untuk menyempurnakan pembuatan e-modul
3. Berikan tanda (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan penilaian terhadap e-modul pembelajaran PKK

Keterangan dan Skor :

- 1 : sangat kurang
 2 : kurang
 3 : cukup
 4 : baik
 5 : sangat baik

No.	ASPEK YANG DINILAI	SKOR				
		1	2	3	4	5
1	Materi					
	Materi peluang usaha sesuai dengan tujuan yang dirumuskan					✓
	Materi peluang usaha dijelaskan secara lengkap					✓
	Kesesuaian problem pada materi peluang usaha dengan kehidupan sehari-hari					✓
	Isi materi e-modul peluang usaha bisa meningkatkan motivasi belajar siswa					✓
2	Penyajian					
	Materi peluang usaha disajikan secara urut					✓
	Materi peluang usaha disajikan secara interaktif				✓	
	Materi peluang usaha menarik peserta didik					✓
	E-Modul dapat menstimulasi peserta didik dalam meningkatkan motivasi belajar					✓

3	Bahasa								
	Materi peluang usaha menggunakan kalimat yang komunikatif								✓
	Materi peluang usaha menggunakan bahasa yang baik dan benar sesuai dengan ejaan yang disempurnakan								✓
	Uraian Materi peluang usaha tidak menimbulkan penafsiran ganda atau salah pengertian								✓
	Uraian Materi peluang usaha menggunakan bahasa yang umum								✓
4	Tampilan								
	Kemenarikan cover <i>e-modul</i>								✓
	Kemenarikan dan kualitas <i>layout e-modul</i>								✓
	Ketepatan ukuran huruf pada <i>e-modul</i>								✓
	Kerterbacaan bentuk huruf pada <i>e-modul</i> jelas								✓
	Kemenarikan warna latar pada <i>e-modul</i>								✓
Jumlah skor		81							
Rata-rata skor		95,29							
Kategori		81 / 85 x 100 = 95,29							

Keterangan:

Skala Nilai	Keterangan	Kisaran Rata-rata Skor
A	Baik sekali	85% - 100%
B	Baik	75% - 84%
C	Cukup	60% - 74 %
D	Kurang	40% - 59%
E	Gagal	0% - 39%

Kesimpulan Penilaian secara umum

- Angket respon guru ini :
 - 1 : sangat kurang
 - 2 ; kurang
 - 3 : cukup
 - 4 : baik
 - 5 : sangat baik
- Angket respon guru ini :
 1. Belum dapat digunakan dan masih memerlukan konsultasi
 2. Belum dapat digunakan dan banyak yang harus direvisi
 3. Dapat digunakan dengan banyak revisi
 4. Dapat digunakan dengan sedikit revisi
 5. Dapat digunakan dengan sedikit revisi.

*) Lingkarilah yang sesuai

Mohon menuliskan butir-butir revisi pada kolom saran

Saran :

Sudah melaksanakan observasi dengan baik.
Materi yang disampaikan sudah sesuai.
E-modul dibuat dengan menarik

Madiun, 25 Mei 2024

Validator



(RINDA UTAMI, SE)

Lampiran 10 Lembar Angket Peserta Didik Uji Coba terbatas

ANGKET PENELITIAN PESERTA DIDIK

Mata Pelajaran : Projek Kreatif dan Kewirausahaan (PKK)
 Materi Pokok : Peluang Usaha
 Kelas : XI

A. Identitas

Nama : Icha Noviana
 Hari/tanggal :

B. Petunjuk pengisian

Berikan tanda (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan penilaian terhadap e-modul pembelajaran PKK

Keterangan dan skor :

- 1 : sangat kurang
 2 : kurang
 3 : cukup
 4 : baik
 5 : sangat baik

No.	Keterangan	Skor				
		1	2	3	4	5
1.	Peserta didik sudah mengetahui dan memahami apa itu bahan ajar elektronik buku/modul				√	
2.	Sering menggunakan bahan ajar berupa buku/modul berbasis elektronik			√		
3.	Bahan ajar berupa buku/modul elektronik bisa membantu untuk peningkatan pemahaman belajar				√	
4.	Terdapat kendala pada saat mengakses buku/modul elektronik				√	
5.	Terdapat keinginan/motivasi untuk mengakses bahan ajar elektronik tersebut secara mandiri tanpa adanya unsur paksaan				√	
6.	Menurut pendapatmu dengan memberikan bahan ajar elektronik modul di kelas apakah bisa untuk meningkatkan motivasi belajar siswa?				√	
7.	Mengenal aplikasi canva dan sering menggunakannya				√	
8.	Akses dan fitur yang terdapat di aplikasi canva mudah digunakan				√	
9.	Dengan menggunakan aplikasi canva bisa meningkatkan motivasi belajar peserta didik				√	
10.	Menurutmu Apakah aplikasi canva mudah diakses				√	
11.	Bagaimana pendapat anda tentang kemudahan penggunaan e-modul berbasis canva for education?				√	
12.	Apakah anda menemukan fitur-fitur canva for education memadai untuk menunjang pembelajaran yang menarik					√
13.	Guru sudah memberikan cara untuk mengakses canva for education bagi peserta didik sebagai alat penunjang pembelajaran				√	
14.	Seberapa besar pengaruh penggunaan e-modul berbasis canva for education dalam meningkatkan motivasi belajar anda?				√	
15.	Apakah peserta didik merasa lebih termotivasi untuk belajar menggunakan e-modul berbasis canva for education dibandingkan dengan materi cetak atau bentuk pembelajaran lainnya?				√	
16.	Apakah media e-modul berbasis canva for education memiliki kejelasan keterbacaan yang baik?				√	
17.	Apakah kamu tertarik belajar dengan menggunakan e-modul berbasis canva for education?				√	
18.	Seberapa paham kamu memahami materi yang terdapat dalam e-modul berbasis canva for education?				√	
19.	Apakah penggunaan Bahasa dalam e-modul berbasis canva for education mudah dipahami oleh peserta didik?				√	
20.	Apakah penggunaan e-modul berbasis canva for education mudah diakses?				√	

Lampiran 11 Lembar Angket Peserta Didik Uji Coba Lapangan

ANGKET PENELITIAN PESERTA DIDIK

Mata Pelajaran : Projek Kreatif dan Kewirausahaan (PKK)
 Materi Pokok : Peluang Usaha
 Kelas : XI

A. Identitas
 Nama : *Amirul Azizah*
 Hari/tanggal : *Sabtu, 25 Mei 2024*

B. Petunjuk pengisian

Berikan tanda (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan penilaian terhadap e-modul pembelajaran PKK

Keterangan dan skor :

- 1 : sangat kurang
 2 : kurang
 3 : cukup
 4 : baik
 5 : sangat baik

No.	Keterangan	Skor				
		1	2	3	4	5
1.	Peserta didik sudah mengetahui dan memahami apa itu bahan ajar elektronik buku/modul				✓	
2.	Sering menggunakan bahan ajar berupa buku/modul berbasis elektronik				✓	
3.	Bahan ajar berupa buku/modul elektronik bisa membantu untuk peningkatan pemahaman belajar				✓	
4.	Terdapat kendala pada saat mengakses buku/modul elektronik			✓		
5.	Terdapat keinginan/motivasi untuk mengakses bahan ajar elektronik tersebut secara mandiri tanpa adanya unsur paksaan			✓		
6.	Menurut pendapatmu dengan memberikan bahan ajar elektronik modul di kelas apakah bisa untuk meningkatkan motivasi belajar siswa?			✓		
7.	Mengenal aplikasi canva dan sering menggunakannya					✓
8.	Akses dan fitur yang terdapat di aplikasi canva mudah digunakan				✓	
9.	Dengan menggunakan aplikasi canva bisa meningkatkan motivasi belajar peserta didik				✓	
10.	Menurutmu Apakah aplikasi canva mudah diakses					✓
11.	Bagaimana pendapat anda tentang kemudahan penggunaan e-modul berbasis canva for education?					✓
12.	Apakah anda menemukan fitur-fitur canva for education memadai untuk menunjang pembelajaran yang menarik					✓
13.	Guru sudah memberikan cara untuk mengakses canva for education bagi peserta didik sebagai alat penunjang pembelajaran				✓	
14.	Seberapa besar pengaruh penggunaan e-modul berbasis canva for education dalam meningkatkan motivasi belajar anda?			✓		
15.	Apakah peserta didik merasa lebih termotivasi untuk belajar menggunakan e-modul berbasis canva for education dibandingkan dengan materi cetak atau bentuk pembelajaran lainnya?				✓	
16.	Apakah media e-modul berbasis canva for education memiliki kejelasan keterbacaan yang baik?				✓	
17.	Apakah kamu tertarik belajar dengan menggunakan e-modul berbasis canva for education?				✓	
18.	Seberapa paham kamu memahami materi yang terdapat dalam e-modul berbasis canva for education?				✓	
19.	Apakah penggunaan Bahasa dalam e-modul berbasis canva for education mudah dipahami oleh peserta didik?				✓	
20.	Apakah penggunaan e-modul berbasis canva for education mudah diakses?				✓	

ANGKET PENELITIAN PESERTA DIDIK

Mata Pelajaran : Projek Kreatif dan Kewirausahaan (PKK)
 Materi Pokok : Peluang Usaha
 Kelas : XI

A. Identitas

Nama : Angga Adi F.
 Hari/tanggal : Sabtu / 25 Mei 2024

B. Petunjuk pengisian

Berikan tanda (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan penilaian terhadap e-modul pembelajaran PKK

Keterangan dan skor :

- 1 : sangat kurang
 2 : kurang
 3 : cukup
 4 : baik
 5 : sangat baik

No.	Keterangan	Skor				
		1	2	3	4	5
1.	Peserta didik sudah mengetahui dan memahami apa itu bahan ajar elektronik buku/modul					✓
2.	Sering menggunakan bahan ajar berupa buku/modul berbasis elektronik					✓
3.	Bahan ajar berupa buku/modul elektronik bisa membantu untuk peningkatan pemahaman belajar					✓
4.	Terdapat kendala pada saat mengakses buku/modul elektronik				✓	
5.	Terdapat keinginan/motivasi untuk mengakses bahan ajar elektronik tersebut secara mandiri tanpa adanya unsur paksaan			✓		
6.	Menurut pendapatmu dengan memberikan bahan ajar elektronik modul di kelas apakah bisa untuk meningkatkan motivasi belajar siswa?			✓		
7.	Mengenal aplikasi canva dan sering menggunakannya				✓	
8.	Akses dan fitur yang terdapat di aplikasi canva mudah digunakan				✓	
9.	Dengan menggunakan aplikasi canva bisa meningkatkan motivasi belajar peserta didik				✓	
10.	Menurutmu Apakah aplikasi canva mudah diakses				✓	
11.	Bagaimana pendapat anda tentang kemudahan penggunaan e-modul berbasis canva for education?				✓	
12.	Apakah anda menemukan fitur-fitur canva for education memadai untuk menunjang pembelajaran yang menarik					✓
13.	Guru sudah memberikan cara untuk mengakses canva for education bagi peserta didik sebagai alat penunjang pembelajaran				✓	
14.	Seberapa besar pengaruh penggunaan e-modul berbasis canva for education dalam meningkatkan motivasi belajar anda?			✓		
15.	Apakah peserta didik merasa lebih termotivasi untuk belajar menggunakan e-modul berbasis canva for education dibandingkan dengan materi cetak atau bentuk pembelajaran lainnya?					✓
16.	Apakah media e-modul berbasis canva for education memiliki kejelasan keterbacaan yang baik?				✓	
17.	Apakah kamu tertarik belajar dengan menggunakan e-modul berbasis canva for education?				✓	
18.	Seberapa paham kamu memahami materi yang terdapat dalam e-modul berbasis canva for education?				✓	
19.	Apakah penggunaan Bahasa dalam e-modul berbasis canva for education mudah dipahami oleh peserta didik?				✓	
20.	Apakah penggunaan e-modul berbasis canva for education mudah diakses?					✓

ANGKET PENELITIAN PESERTA DIDIK

Mata Pelajaran : Projek Kreatif dan Kewirausahaan (PKK)
 Materi Pokok : Peluang Usaha
 Kelas : XI

A. Identitas

Nama : IQBAL HAQIQI
 Hari/tanggal : Sabtu, 25-5-2024

B. Petunjuk pengisian

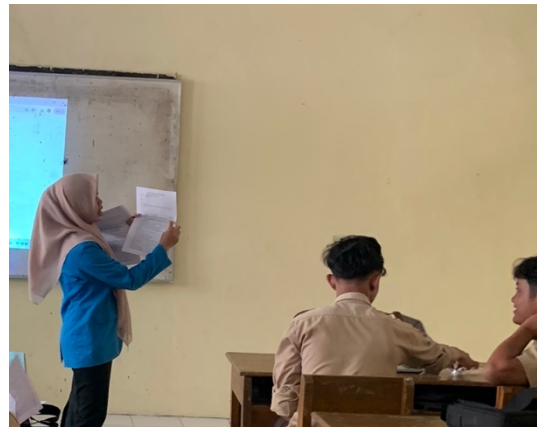
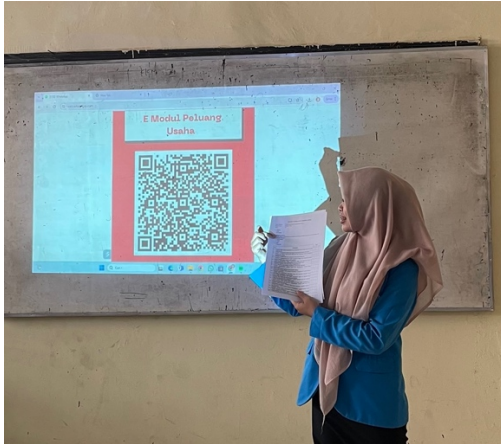
Berikan tanda (√) pada kolom yang tersedia sesuai dengan penilaian terhadap e-modul pembelajaran PKK

Keterangan dan skor :

- 1 : sangat kurang
- 2 : kurang
- 3 : cukup
- 4 : baik
- 5 : sangat baik

No.	Keterangan	Skor				
		1	2	3	4	5
1.	Peserta didik sudah mengetahui dan memahami apa itu bahan ajar elektronik buku/modul					√
2.	Sering menggunakan bahan ajar berupa buku/modul berbasis elektronik					√
3.	Bahan ajar berupa buku/modul elektronik bisa membantu untuk peningkatan pemahaman belajar					√
4.	Terdapat kendala pada saat mengakses buku/modul elektronik					√
5.	Terdapat keinginan/motivasi untuk mengakses bahan ajar elektronik tersebut secara mandiri tanpa adanya unsur paksaan					√
6.	Menurut pendapatmu dengan memberikan bahan ajar elektronik modul di kelas apakah bisa untuk meningkatkan motivasi belajar siswa?					√
7.	Mengenal aplikasi canva dan sering menggunakannya					√
8.	Akses dan fitur yang terdapat di aplikasi canva mudah digunakan					√
9.	Dengan menggunakan aplikasi canva bisa meningkatkan motivasi belajar peserta didik					√
10.	Menurutmu Apakah aplikasi canva mudah diakses					√
11.	Bagaimana pendapat anda tentang kemudahan penggunaan e-modul berbasis canva for education?					√
12.	Apakah anda menemukan fitur-fitur canva for education memadai untuk menunjang pembelajaran yang menarik					√
13.	Guru sudah memberikan cara untuk mengakses canva for education bagi peserta didik sebagai alat penunjang pembelajaran					√
14.	Seberapa besar pengaruh penggunaan e-modul berbasis canva for education dalam meningkatkan motivasi belajar anda?					√
15.	Apakah peserta didik merasa lebih termotivasi untuk belajar menggunakan e-modul berbasis canva for education dibandingkan dengan materi cetak atau bentuk pembelajaran lainnya?					√
16.	Apakah media e-modul berbasis canva for education memiliki kejelasan keterbacaan yang baik?					√
17.	Apakah kamu tertarik belajar dengan menggunakan e-modul berbasis canva for education?					√
18.	Seberapa paham kamu memahami materi yang terdapat dalam e-modul berbasis canva for education?					√
19.	Apakah penggunaan Bahasa dalam e-modul berbasis canva for education mudah dipahami oleh peserta didik?					√
20.	Apakah penggunaan e-modul berbasis canva for education mudah diakses?					√

Lampiran 12 Dokumentasi





Lampiran 13 Validasi Pustaka

VALIDASI SUMBER PUSTAKA PENULISAN SKRIPSI

Nama : RISKA PUJI WIDYARTI
 NIM : 2002107011
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Fakultas : FKIP
 Dosen Pembimbing I : Drs. Wikanso, M.Pd
 Dosen Pembimbing II : Yahya Reka Wirawan, M.Pd
 Judul : Pengembangan *E-Modul* Berbasis *Canva For Education* Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Peserta Didik Materi Peluang Usaha Kelas XI TKJ SMK PGRI Wonoasri

No	Sumber Pustaka	Halaman		Hasil Validasi	
		Pustaka	Skripsi	Sesuai	Tidak Sesuai
1.	Andriani, R., & Rasto, R. (2019). Motivasi belajar sebagai determinan hasil belajar siswa. <i>Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran</i> , 4(1), 80. https://doi.org/10.17509/jpm.v4i1.14958	81	19	✓	
2.	Asih, S., & Andika, R. (2017). Analisis Pengaruh Kinerja Pegawai dengan Model Pelatihan & Pengembangan dan Kompensasi: Studi Pada Pegawai UNPAB Medan. <i>Jurnal Manajemen Tools</i> , 7(1), 85–100. http://jurnal.pancabudi.ac.id/index.php/JU_MANT/article/download/179/161/	87	10	✓	
3.	D.A.I. Wijayanti, I.G. Margunayasa, & I.B.P. Arnyana. (2022). Pengembangan E-Lkpd Berkearifan Lokal Catur Pramana Tema 7 Muatan Ipa Kelas V Sd. <i>PENDASI: Jurnal Pendidikan Dasar Indonesia</i> , 6(1), 141–152. https://doi.org/10.23887/jurnal_pendas.v6i	146	59	✓	

	<u>1.572</u>				
4.	Dewi, M. S. A., & Lestari, N. A. P. (2020). E-Modul Interaktif Berbasis Proyek Terhadap Hasil Belajar Siswa. <i>Jurnal Imiah Pendidikan dan Pembelajaran</i> , 4(3), 433-441.	435	11	✓	
5.	Dewi Pendit, S. S., Amelia, C., Azizah, A., Pilok, N. A., & Sitepu, M. S. (2022). Pengembangan E-Modul Discon Berbasis Android (E-Modul Disroid) Materi Bunyi bagi Siswa Sekolah Dasar. <i>Scaffolding: Jurnal Pendidikan Islam dan Multikulturalisme</i> , 4(3), 175-191. https://doi.org/10.37680/scaffolding.v4i3.1941	176	11	✓	
6.	Djamarah, S. B. (2011). <i>Psikologi Belajar</i> . Rineka Cipta.	149	17	✓	
7.	Fitria, V. A., Habibi, A. R., Hakim, L., & Islamiyah, M. (2021). Using Canva to Support Online Learning Media for Students at Mahardika Karangploso Vocational School in Malang during the Pandemic Pemanfaatan Canva untuk Mendukung Media Pembelajaran Online Siswa Siswi SMK Mahardika Karangploso Malang di Masa Pandemi. <i>Mujtama' Jurnal Pengabdian Masyarakat</i> , 1(2), 75-82. http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/Mujtama/article/view/5050/3465	76-77	4	✓	
8.	Hamdani. (2011). <i>Strategi Belajar Mengajar</i> . Pustaka Setia.	221	14	✓	
9.	Hamzah, A. (2019). <i>Metode Penelitian & Pengembangan R&D</i> . Literasi Nusantara.	107, 108, 1	36, 36, 43	✓	
10.	Ilham, A. (2010). <i>Pengembangan Bahan Ajar. Bahan Kuliah Online</i> . Direktori UPI.	46	12	✓	
11.	Kosasih, E. (2021). <i>Pengembangan Bahan Ajar. Bumi Aksara</i> .	4	14	✓	
12.	Kumalasari, M. P. (2018). Kepraktisan Penggunaan Multimedia Interaktif pada Pembelajaran Tematik Kelas IV SD Maharani Putri Kumalasan PGSD Universitas Muhammadiyah Malang Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) bergerak secara dinamis seiring dengan perkembangan zam. <i>Jurnal Bidang Pendidikan Dasar (JBPD)</i> , 2(1), 1-11. http://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JB		68	✓	

	1.572				
4.	Dewi, M. S. A., & Lestari, N. A. P. (2020). E-Modul Interaktif Berbasis Proyek Terhadap Hasil Belajar Siswa. <i>Jurnal Imiah Pendidikan dan Pembelajaran</i> , 4(3), 433-441.	435	11	✓	
5.	Dewi Pendit, S. S., Amelia, C., Azizah, A., Pilok, N. A., & Sitepu, M. S. (2022). Pengembangan E-Modul Discon Berbasis Android (E-Modul Disroid) Materi Bunyi bagi Siswa Sekolah Dasar. <i>Scaffolding: Jurnal Pendidikan Islam dan Multikulturalisme</i> , 4(3), 175-191. https://doi.org/10.37680/scaffolding.v4i3.1941	176	11	✓	
6.	Djamarah, S. B. (2011). <i>Psikologi Belajar</i> . Rineka Cipta.	149	17	✓	
7.	Fitria, V. A., Habibi, A. R., Hakim, L., & Islamiyah, M. (2021). Using Canva to Support Online Learning Media for Students at Mahardika Karangploso Vocational School in Malang during the Pandemic Pemanfaatan Canva untuk Mendukung Media Pembelajaran Online Siswa Siswi SMK Mahardika Karangploso Malang di Masa Pandemi. <i>Mujtama' Jurnal Pengabdian Masyarakat</i> , 1(2), 75-82. http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/Mujtama/article/view/5050/3465	76-77	4	✓	
8.	Hamdani. (2011). <i>Strategi Belajar Mengajar</i> . Pustaka Setia.	221	14	✓	
9.	Hamzah, A. (2019). <i>Metode Penelitian & Pengembangan R&D</i> . Literasi Nusantara.	107, 108, 1	36, 36, 43	✓	
10.	Ilham, A. (2010). <i>Pengembangan Bahan Ajar</i> . Bahan Kuliah Online. Direktori UPI.	46	12	✓	
11.	Kosasih, E. (2021). <i>Pengembangan Bahan Ajar</i> . Bumi Aksara.	4	14	✓	
12.	Kumalasari, M. P. (2018). Kepraktisan Penggunaan Multimedia Interaktif pada Pembelajaran Tematik Kelas IV SD Maharani Putri Kumalasan PGSD Universitas Muhammadiyah Malang Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) bergerak secara dinamis seiring dengan perkembangan zam. <i>Jurnal Bidang Pendidikan Dasar (JBPD)</i> , 2(1), 1-11. http://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JB		68	✓	

	History of Documents, 15(1), 128-144. https://doi.org/10.30957/cendekia.v15i1.667				
24.	Uno, H. B. (2023). Teori Motivasi dan Pengukurannya: Analisis di Bidang Pendidikan. Bumi Aksara.	23	23	✓	
25.	Widiasworo, E. (2015). 15 kiat sukses membangkitkan motivasi belajar peserta didik. Ar Ruzz Media.	29-38	21	✓	
26.	Wulandari, D. (2017). Efektivitas model pembelajaran guided inquiry terhadap kemampuan berpikir kritis dan keterampilan proses sains siswa kelas XI IPA SMA materi sistem respirasi. Tesis.	30	3	✓	
27.	Zulfaidhah, Palenewen, E., & Hardoko, A. (2018). Analisis Kebutuhan Perangkat Pembelajaran Model Problem Based Learning (PBL) dan Permasalahan Terkait Hasil Belajar IPA Siswa Kelas VII SMPN 2 Bongan Needs Analysis in the Problem Based Learning (PBL) Model Tools and Problems Regarding 7 th Grade Students. Biodik, 4(1), 48-59.	51, 51	10, 11	✓	

Catatan Dosen Pembimbing:

Layak / ~~Tidak layak untuk diuji~~ (coret yang tidak perlu)

Madiun, 28 Juni 2024

Dosen Pembimbing II



Yahya Reka Wirawan, M.Pd
NIDN.0706079001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Riska Puji Widyarti dilahirkan di Desa Kedungputri Kecamatan Paron Kabupaten Ngawi pada tanggal 13 Juni 2002, anak kedua dari dua bersaudara, pasangan Bapak Sadimin Ibu partini. Menempuh Pendidikan Sekolah Dasar di SDN Kedungputri 2 lulus tahun 2014, SMPN 1 Geneng tahun 2014, SMAN 1 Ngawi tahun 2020.

Pendidikan berikutnya ditempuh di Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas PGRI Madiun. Pada saat menjadi mahasiswa aktif dalam kegiatan organisasi kemahasiswaan diantaranya HIMAKO (Himpunan Mahasiswa Pendidikan Ekonomi). Pada saat aktif di HIMAKO dipercaya sebagai Ketua Divisi Kominfo. Pernah mengikuti program kampus merdeka yaitu PMM (Pertukaran Mahasiswa Merdeka) batch 1 tahun 2021 dan MSIB (Magang & Studi Independen Bersertifikat) Batch 3 pada tahun 2022.