

LKPD

Ekonomi Kelas 11

PELUANG USAHA PRODUK BARANG/JASA

Nama: _____

Kelas: _____



PETUNJUK MENGUNAKAN LKPD

1. Cantumkan identitas diri kalian pada halaman pertama LKPD ini.
2. Lakukan setiap langkah kerja yang ada pada LKPD dengan teliti.
3. Setiap kegiatan dalam LKPD sudah dilengkapi dengan langkah-langkah pengerjaannya.
4. Kerjakanlah dengan penuh tanggungjawab dan disiplin.
5. Jika masih ada yang belum dipahami, kalian boleh bertanya kepada guru.
6. Jika telah selesai mengerjakan, kalian bisa mengumpulkan hasil LKPD yang sudah lengkap pada guru.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

KEGIATAN BELAJAR 1

Mata Pelajaran : Kreativitas, Inovatif dan Kewirausahaan

Kelas/Semester : XI/Ganjil

Materi Pokok : Peluang Usaha Produk/Jasa

A. Capaian Pembelajaran

1. Peserta didik mampu menjelaskan pengertian peluang usaha

- Menjelaskan pengertian peluang usaha secara jelas dan benar.
- Memberikan contoh peluang usaha yang ada di lingkungan sekitar.

2. Peserta didik mampu mengetahui sumber-sumber peluang usaha

- Mengidentifikasi berbagai sumber peluang usaha, seperti kebutuhan pasar, inovasi produk, tren masyarakat, dan teknologi.
- Menjelaskan bagaimana sumber-sumber tersebut dapat menjadi ide usaha yang potensial.

B. Tujuan Pembelajaran

- Peserta didik mampu menjelaskan pengertian peluang usaha
- Peserta didik mampu mengetahui sumber-sumber peluang usaha

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

C. Materi Pembelajaran

A. PENGERTIAN PELUANG USAHA

Peluang dalam bahasa Inggris adalah opportunity yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Peluang berasal dari kesempatan yang muncul dan menjadi ide bagi seseorang. Peluang usaha merupakan kesempatan yang seharusnya diambil oleh seorang wirausaha untuk mendapat keuntungan.

Hal pertama yang dibutuhkan untuk memulai usaha sendiri dari awal adalah sebuah ide. Ide merupakan sumber dari peluang. Sebuah ide dapat dikatakan sebagai peluang usaha, apabila ide tersebut merupakan suatu konsep usaha yang menarik, tidak bersifat sementara, tepat waktu dan terutama mampu diwujudkan dalam bentuk produk yang memberikan nilai bagi penggunanya.

Peluang yang berasal dari sebuah ide yang diperoleh dari sebuah inspirasi, harus merupakan peluang yang potensial, sehingga dapat dikategorikan sebagai peluang usaha yang baik.

Singkatnya, peluang usaha adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan seseorang untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis guna memperoleh keuntungan. Peluang ini muncul dari adanya kebutuhan masyarakat, masalah yang belum terselesaikan, atau ide baru yang bisa memberikan nilai tambah.

Jadi, peluang usaha bukan hanya sekadar ide, tetapi harus memiliki potensi pasar, keuntungan, serta dapat diwujudkan dengan sumber daya yang tersedia.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

B. SUMBER-SUMBER PELUANG USAHA

Peluang usaha dapat diperoleh dari berbagai sumber, di antaranya:

1. Peluang dari Diri Sendiri

Peluang usaha dapat muncul dari potensi individu, baik berupa hobi, keahlian, agna. Inte maupun latar belakang pendidikan yang dimiliki.

- Hobi sesuatu yang disukai dapat dikembangkan menjadi usaha. Contoh: hobi fotografi jasa foto wedding atau produk digital.
- Keahlian keterampilan tertentu bisa menjadi modal usaha. Contoh: keahlian menjahit usaha konveksi atau butik.
- Pengetahuan & Pendidikan bekal ilmu bisa dimanfaatkan dalam bisnis. Contoh: lulusan IT membuat aplikasi atau jasa pembuatan website.

2. Peluang dari Lingkungan Sekitar

Lingkungan sekitar (keluarga, sekolah, masyarakat, bahkan media sosial) seringkali menjadi sumber peluang usaha.

- Mengamati kebutuhan masyarakat sekitar usaha makanan, minuman, jasa les privat.
- Mengikuti tren yang berkembang di lingkungan bisnis thrift shop, kuliner kekinian.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

3. Peluang dari Perubahan yang Terjadi

Perubahan dalam kehidupan sosial, ekonomi, hingga teknologi dapat membuka peluang usaha baru.

- Perubahann lingkungan: meningkatnya kepedulian terhadap lingkungan peluang usaha produk ramah lingkungan.
- Perubahan peraturan pemerintah: aturan pajak kendaraan listrik → peluang usaha jual-beli motor listrik.
- Perubahan teknologi: perkembangan AI & digital peluang usaha konten kreator, digital marketing, e-commerce.
- Perubahan tingkat kebutuhan: meningkatnya gaya hidup sehat peluang usaha katering diet, minuman organik.

4. Peluang dari Konsumen

Konsumen adalah sumber utama peluang usaha karena setiap kebutuhan dan keinginan mereka dapat dijadikan ide bisnis.

- Mendengarkan keluhan konsumen peluang usaha perbaikan barang elektronik.
- Melihat tren permintaan peluang bisnis fashion, makanan kekinian, atau layanan digital.
- Menyediakan produk/jasa yang sesuai dengan preferensi konsumen usaha custom produk (kaos, sepatu, souvenir).

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

C. MENGANALISIS PELUANG USAHA MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

Untuk mendapatkan peluang usaha yang baik, wirausaha perlu melakukan analisis terlebih dahulu, yaitu salah satunya dengan menggunakan analisis SWOT. SWOT merupakan metode yang digunakan untuk (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi usaha. Analisis SWOT berguna untuk menganalisis mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman faktor-faktor di dalam organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.

Langkah-langkah penerapan analisis SWOT dalam menganalisis peluang usaha adalah sebagai berikut.

1. Kekuatan (Streanghts)

Melihat kekuatan yang dimiliki yaitu seperti lokasi yang strategis, sumber-sumber bahan baku yang mudah didapat, mudah dijangkau oleh konsumen atau pelanggan, dan kekuatan lainnya yang dapat dimanfaatkan. Contoh: lokasi di dekat kampus dapat mengembangkan peluang usaha menjadi kos-kosan, rental komputer, fotocopy, dll.

2. Kelemahan (Weaknesses)

Melihat kelemahan yang dimiliki agar tidak memaksakan diri melakukan usaha yang sebenarnya tidak dapat dilakukan karena memiliki kekurangan tertentu

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

3. Peluang (opportunities)

Melihat peluang yang dapat dimanfaatkan dan memberikan keuntungan. Contoh: membuka usaha kos-kosan dan warung makan di lingkungan dekat kampus.

4. Threats (Ancaman)

Melihat ancaman terhadap usaha-usaha yang berisiko tinggi, memiliki siklus hidup yang pendek, dan tidak terukur. Terlebih lagi jika pesaing-pesaing kita memiliki kemampuan yang lebih baik dari kita. Contoh: perubahan strategi pesaing dapat mengancam posisi usaha di pasar.

D. PEMANFAATAN PELUANG SECARA KREATIF DAN INOVATIF

Wirausaha yang kreatif adalah wirausaha yang cepat menangkap peluang yang muncul dari suatu kondisi lingkungan disekitarnya, yang tidak pernah melewatkan waktunya dengan sia-sia. Orang yang kreatif akan memandang barang yang oleh kebanyakan dianggap tidak berguna, menjadi sangat berguna dan mempunyai nilai jual. Orang yang kreatif tidak akan ikut dalam deretan panjang pencari kerja, karena dia sendiri yang akan menciptakan lapangan kerja untuk dirinya sendiri dan bahkan orang lain.

Inovatif merupakan suatu temuan baru yang menyebabkan berdaya gunanya suatu produk atau jasa ke arah yang lebih produktif. Peluang usaha harus diberdayakan oleh wirausaha menjadi peluang emas dengan kreatif dan inovatif dengan melakukan cara-cara sebagai berikut:

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

1. Make Modification (Modifikasi Produk)

Mengubah atau menyesuaikan produk yang sudah ada supaya lebih menarik. Bisa ubah rasa, bentuk, warna, atau kemasan. Contoh: Roti tawar biasa dimodifikasi jadi roti tawar rasa pandan topping keju.

2. Make It Better (Membuat Lebih Baik)

Meningkatkan kualitas atau pelayanan supaya produk lebih unggul dari pesaing. Bisa dari bahan baku, rasa, kemasan, atau layanan. Contoh: Es teh biasa dibuat lebih segar tambahan lemon dengan dan kemasan botol premium.

3. Make It the First (Menjadi yang Pertama)

Menciptakan sesuatu yang belum ada di pasaran atau jadi pelopor. Biasanya langsung menarik perhatian karena unik. Contoh: Menjual minuman dengan kemasan lampu bohlam pertama kali di kota.

4. Make It Special Products

Dengan membuat produk khusus atau untuk segmen khusus, kita akan jadi ahlinya. Menjadi lebih fokus dalam pengembangan produk Contoh: Bengkel kusus motor vespa, restoran khusus menu masakan dari bebek.

5. Clonning (Meniru dengan kreatif)

Adanya unsur paten HAKI (Hak Kekayaan Intelektual) maka yang ditiru adalah fungsi dan tujuan penggunaan produknya dengan merek dan kemasan yang berbeda. Contoh: Lihat tren minuman boba, lalu bikin boba dari bahan lokal seperti gula aren.

6. Subtitusi

Mengganti bahan atau fungsi produk agar lebih hemat atau bermanfaat. Contoh: Mengganti sedotan plastik dengan sedotan bambu ramah lingkungan.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

1. Make Modification (Modifikasi Produk)

Mengubah atau menyesuaikan produk yang sudah ada supaya lebih menarik. Bisa ubah rasa, bentuk, warna, atau kemasan. Contoh: Roti tawar biasa dimodifikasi jadi roti tawar rasa pandan topping keju.

2. Make It Better (Membuat Lebih Baik)

Meningkatkan kualitas atau pelayanan supaya produk lebih unggul dari pesaing. Bisa dari bahan baku, rasa, kemasan, atau layanan. Contoh: Es teh biasa dibuat lebih segar tambahan lemon dengan dan kemasan botol premium.

3. Make It the First (Menjadi yang Pertama)

Menciptakan sesuatu yang belum ada di pasaran atau jadi pelopor. Biasanya langsung menarik perhatian karena unik. Contoh: Menjual minuman dengan kemasan lampu bohlam pertama kali di kota.

4. Make It Special Products

Dengan membuat produk khusus atau untuk segmen khusus, kita akan jadi ahlinya. Menjadi lebih fokus dalam pengembangan produk Contoh: Bengkel kusus motor vespa, restoran khusus menu masakan dari bebek.

5. Clonning (Meniru dengan kreatif)

Adanya unsur paten HAKI (Hak Kekayaan Intelektual) maka yang ditiru adalah fungsi dan tujuan penggunaan produknya dengan merek dan kemasan yang berbeda. Contoh: Lihat tren minuman boba, lalu bikin boba dari bahan lokal seperti gula aren.

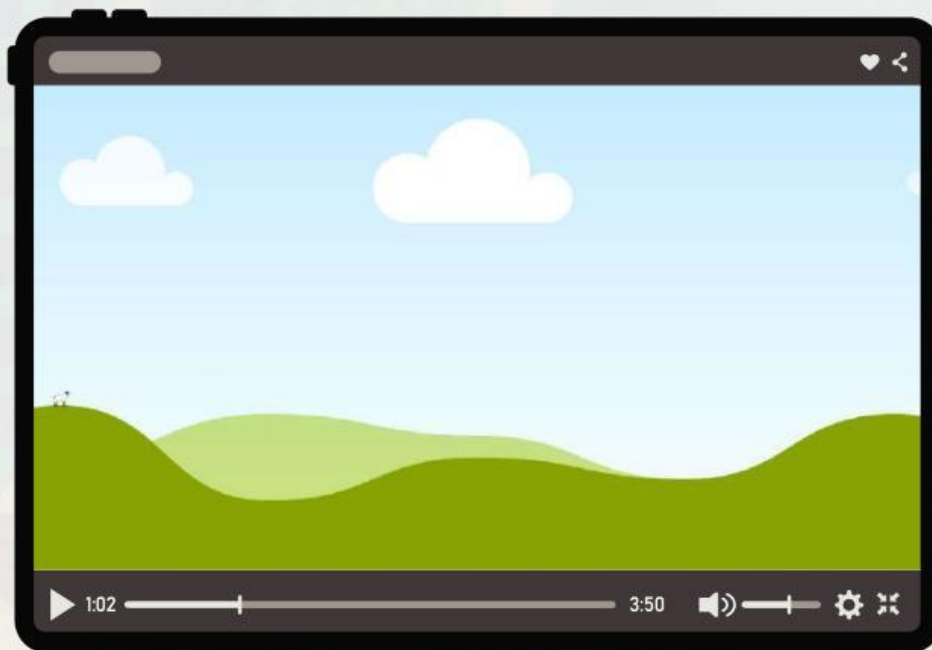
6. Subtitusi

Mengganti bahan atau fungsi produk agar lebih hemat atau bermanfaat. Contoh: Mengganti sedotan plastik dengan sedotan bambu ramah lingkungan.

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

Untuk lebih memahami materi ini, silahkan simak video berikut ini:

Klik vidio untuk menonton!



LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

Bacalah setiap pernyataan berikut dengan teliti kemudian Jawablah soal berikut dengan tepat!

1. Salah satu indikator yang paling tepat digunakan untuk menilai kelayakan peluang usaha produk/jasa baru adalah...

- A. Banyaknya pesaing yang sudah lebih dulu sukses
- B. Kesesuaian produk dengan tren pasar jangka pendek
- C. Kemampuan produk/jasa memecahkan masalah konsumen secara berkelanjutan
- D. Tingginya biaya promosi yang dibutuhkan untuk memperkenalkan produk
- E. Ketersediaan tenaga kerja yang murah

2. Dalam analisis peluang usaha, konsep unique selling proposition (USP) sangat penting karena...

- A. Menjamin usaha tidak akan menghadapi pesaing yang serupa
- B. Menentukan harga jual produk secara otomatis
- C. Menunjukkan faktor pembeda yang mampu menciptakan nilai tambah dibanding kompetitor
- D. Membatasi inovasi agar konsumen tidak bingung
- E. Mengurangi kebutuhan riset pasar

3. Seorang wirausaha melakukan survei untuk mengetahui tingkat minat calon konsumen terhadap sebuah jasa baru. Namun, hasil survei menunjukkan minat tinggi tetapi angka pembelian rendah setelah uji coba pasar. Analisis yang paling tepat adalah...

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

A. Konsumen sebenarnya tidak membutuhkan jasa tersebut

B. Harga yang ditawarkan sudah terlalu rendah

C. Survei hanya mengukur minat, bukan kesediaan konsumen membayar

D. Media promosi yang digunakan terlalu beragam

E. Uji coba pasar tidak diperlukan pada bisnis jasa

4. Dalam mengidentifikasi peluang usaha, penggunaan analisis SWOT membantu wirausaha menentukan...

A. Strategi pemasaran tanpa melakukan riset pesaing

B. Kekuatan internal dan faktor eksternal yang memengaruhi potensi keberhasilan usaha

C. Cara menentukan segmentasi pasar secara otomatis

D. Tingkat keuntungan pasti yang akan diperoleh

E. Jumlah modal minimal agar usaha dapat berjalan

5. Sebuah produk memiliki kualitas unggul namun tidak laku di pasar. Kesalahan yang paling mungkin terjadi dalam penilaian peluang usaha adalah...

A. Analisis kompetitor terlalu mendalam

B. Produk tidak memiliki diferensiasi harga

C. Segmentasi dan target pasar tidak ditentukan dengan tepat

D. Modal usaha terlalu besar dan tidak efisien

E. Produk terlalu sederhana dan mudah diproduksi

LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK

peluang usaha yang
menghasilkan benda
berwujud dan dapat
disimpan

bengkel motor

usaha yang bergerak
dibidang jasa

usaha barang

peluang usaha yang muncul
karena perkembangan
teknologi

desain grafis online