Lembar Kerja Peserta Didik

Dasar-Dasar Kuliner

Profesi dan Kewirausahaan Bidang Kuliner

Nama: _____

Kelas: _____



SMKN 1 PANJI SITUBONDO

Penyusun: Yollandha Lintang

LIVEWORKSHEETS

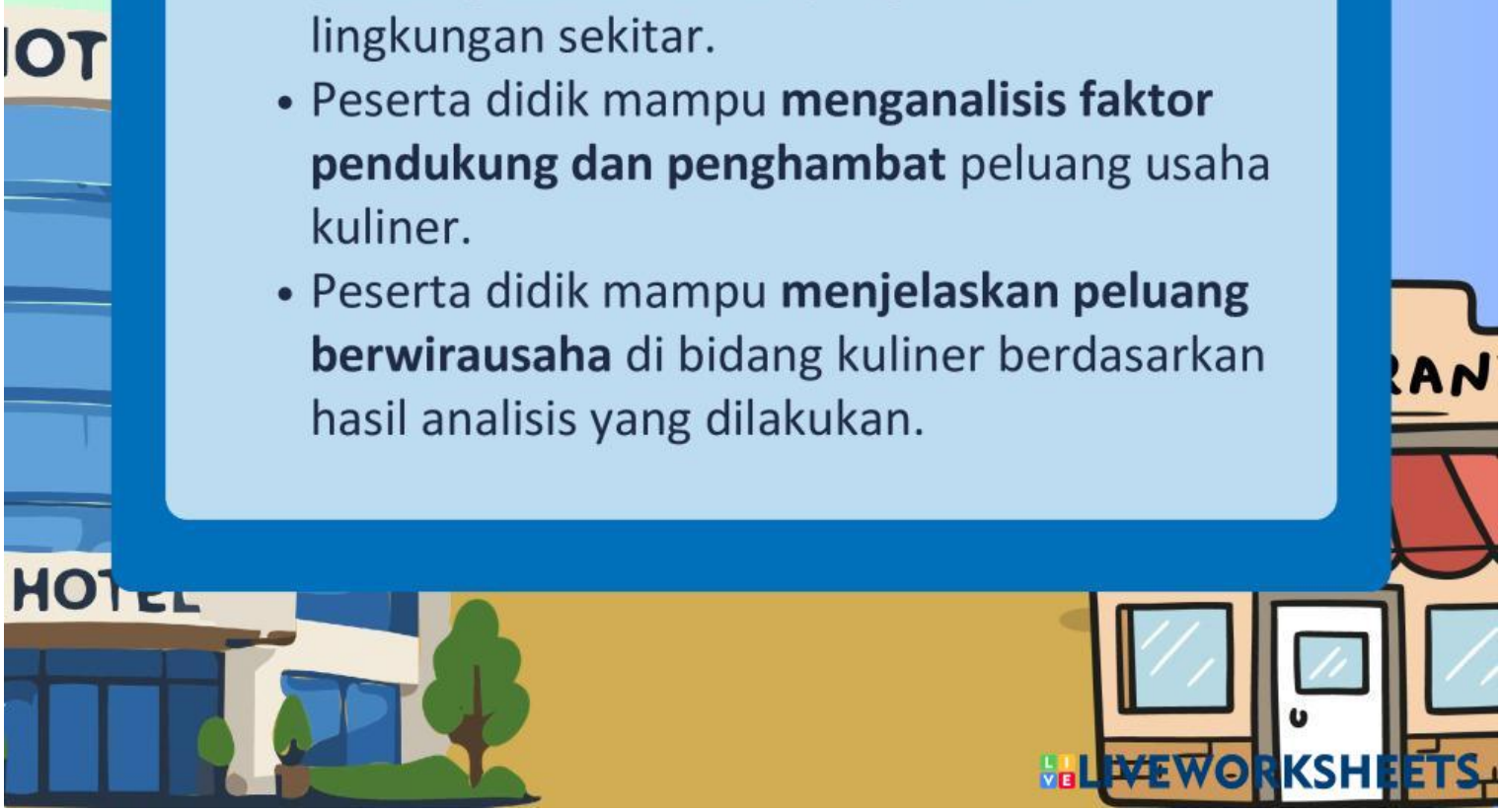
Capaian Pembelajaran

Capaian Pembelajaran

Pada akhir fase E peserta didik mampu menjelaskan profesi atau okupasi dunia kerja bidang kuliner dan peluang berwirausaha di bidang kuliner.

Tujuan Pembelajaran

- Peserta didik mampu menjelaskan **konsep kewirausahaan** di bidang kuliner.
- Peserta didik mampu **mengidentifikasi peluang usaha** kuliner yang ada di lingkungan sekitar.
- Peserta didik mampu **menganalisis faktor pendukung dan penghambat** peluang usaha kuliner.
- Peserta didik mampu **menjelaskan peluang berwirausaha** di bidang kuliner berdasarkan hasil analisis yang dilakukan.



LIVEWORKSHEETS

Petunjuk

1. Baca Petunjuk
Baca petunjuk E-LKPD sebelum mulai. Perhatikan instruksi di setiap kegiatan.

2. Pelajari Materi Singkat
Baca materi dengan teliti, pahami konsep penting, dan catat hal yang perlu kamu tanyakan.

3. Tonton Video Pembelajaran
Klik video yang tersedia, tonton sampai selesai, dan putar ulang bila ada bagian yang belum paham.

4. Kegiatan Interaktif
Kerjakan kegiatan mencocokkan, melengkapi, mengurutkan, dan mengelompokkan sesuai urutan.

5. Analisis dan Selesaikan Kasus
Baca kasus dengan cermat, identifikasi masalah, lalu jawab dengan alasan yang logis berdasarkan materi.

6. Periksa Kembali Jawaban
Pastikan semua soal sudah dikerjakan sebelum menekan tombol Finish / Selesai.

LIVEWORKSHEETS

Peta Belajar

Tiga Bab yang Akan Kamu Jelajahi

1

BAB 1: Konsep Kewirausahaan

Wirausaha, karakteristik, inovasi produk, etika bisnis, legalitas (NIB, PIRT, SLHS, Halal, BPOM)

Materi > Video > Kegiatan Interaktif > Evaluasi

2

BAB 2: Peluang Usaha Kuliner

Tren pasar, STP, value proposition, diferensiasi, lokasi, food cost, dan Break Even Point (BEP)

Materi > Video > Kegiatan Interaktif > Evaluasi

3

BAB 3: Faktor Pendukung & Penghambat

Faktor internal & eksternal, SWOT, strategi modal, harga bahan baku, dan adaptasi tren

Materi > Video > Kegiatan Interaktif > Evaluasi

LIVEWORKSHEETS

MATERI BAB 1

Wirausaha & Karakteristiknya

Wirausaha (entrepreneur) adalah orang yang mampu melihat dan memanfaatkan peluang usaha, mengorganisasikan sumber daya yang dibutuhkan, serta mengambil tindakan tepat untuk meraih keberhasilan.
Kewirausahaan (entrepreneurship) adalah proses kreatif dan inovatif menciptakan nilai tambah melalui pengenalan peluang, pengelolaan risiko, dan penggunaan sumber daya secara efektif.
Beda dengan pekerja biasa: wirausahawan **menciptakan sistemnya sendiri**, menanggung risiko, dan menikmati hasil (serta kerugian) dari keputusannya.

Contoh: Rina, siswi SMK Kuliner, melihat teman sulit mencari camilan sehat. Ia membuat risoles isi sayur, menawarkannya ke teman sekelas, dan mencatat pesanan setiap hari. Rina melihat peluang, mengatur sumber daya (bahan, waktu, modal kecil), dan berani menanggung risiko jika dagangannya tidak laku.

Karakteristik Wirausahawan Sukses

- **Berani ambil risiko terukur** (calculated risk): menghitung peluang berhasil dan rugi sebelum bertindak.
- **Locus of control internal**: yakin hasil usaha ditentukan oleh usaha, keputusan, dan kompetensi diri sendiri.
- **Berorientasi masa depan**: punya visi, target, dan rencana jangka panjang.
- **Kreatif dan inovatif**: menciptakan gagasan baru dan melihat peluang dari perubahan.
- **Percaya diri, disiplin**, berorientasi hasil dan perbaikan berkelanjutan.

LIVEWORKSHEETS

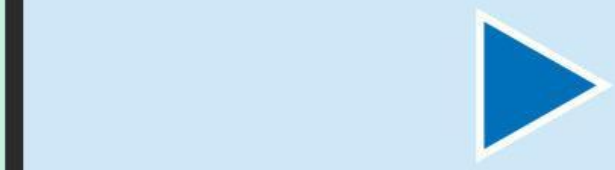
VIDEO BAB 1

Tonton & Catat: Menjadi Wirausahawan Kuliner

HALOO, TEKAN AKU!!!

Karakteristik Wirausahawan Sukses

Video 1 - Karakteristik wirausahawan sukses



KLIK ▶ ATAU GANTI DENGAN VIDEO

Perhatikan saat menonton, lalu jawab:

1. Karakteristik apa yang paling kamu miliki?

2. Apa risiko yang pernah kamu ambil dengan perhitungan?

3. Usaha kuliner apa yang ingin kamu rintis?

LIVEWORKSHEETS

MATERI BAB 1

Inovasi Produk & Etika Bisnis Kuliner

Inovasi Produk

- Inovasi produk adalah kegiatan **menciptakan atau memodifikasi** produk agar memiliki nilai tambah dan daya saing di pasar.
- Bentuknya: resep baru, modifikasi rasa, penyajian unik, kemasan menarik, atau bahan baku alternatif yang lebih sehat/terjangkau.
- Bukan sekadar mengulang resep tanpa perubahan atau meniru pesaing secara identik. Inovasi yang baik menciptakan **keunikan (diferensiasi)** sehingga sulit ditiru.

Etika Bisnis Kuliner

Berkaitan langsung dengan kepercayaan konsumen terhadap keamanan pangan, kehalalan, dan kejujuran.

- **Jujur** soal bahan baku, komposisi, dan harga.
- Menjaga **keamanan dan kebersihan pangan** (food safety).
- Menghormati aspek **kehalalan** sesuai kebutuhan pasar Indonesia.
- Tidak menurunkan kualitas bahan baku demi menekan biaya dengan mengorbankan keamanan konsumen.

LIVEWORKSHEETS

MATERI BAB 1

Legalitas, Perizinan & Sertifikasi

Izin / Sertifikat	Fungsi	Tempat Mengurus
NIB	Identitas & izin dasar usaha; pengganti SIUP dan TDP	oss.go.id (OSS RBA); bantuan DPMPTSP
NPWP	Identitas perpajakan usaha	DJP daring / KPP
SLHS	Tempat pengolahan pangan (restoran, kafe, katering) memenuhi standar higiene sanitasi	OSS (PB-UMKU); pemeriksaan Dinas Kesehatan
Izin PIRT (SPP-IRT)	Izin edar pangan olahan kemasan skala rumah tangga	OSS (PB-UMKU) & SPPIRT; Dinas Kesehatan
Sertifikat Halal	Menjamin kehalalan produk; wajib bagi usaha mikro-kecil (makanan-minuman) sejak 18 Okt 2026	BPJPH melalui SIHALAL
Izin edar BPOM (MD/ML)	Izin edar produk skala pabrik/industri besar	BPOM, registrasi pangan olahan daring

Ingat!

- **Sertifikat membuktikan mutu**, sedangkan **perizinan berusaha membuktikan usahanya sah dan terdaftar**. Sertifikat saja belum cukup.
- Urutan pengurusan: **NIB (dan NPWP) > SLHS atau PIRT > Sertifikat Halal > Izin edar BPOM** (bila berkembang ke skala industri).
- Persyaratan dan biaya bisa berbeda antardaerah: konfirmasi ke DPMPTSP dan Dinas Kesehatan setempat.

LIVEWORKSHEETS

Kegiatan Interaktif

Cocokkan karakteristik wirausahawan dengan contoh sikapnya!

Berani ambil risiko terukur	Menyadari keberhasilan usaha ditentukan oleh keputusan dan kerja kerasnya sendiri
Locus of control internal	Menyusun target dan rencana pengembangan usaha jangka panjang
Berorientasi masa depan	Menghitung peluang untung dan rugi sebelum membuka cabang baru
Kreatif dan inovatif	Jujur menulis komposisi bahan dan tidak menurunkan kualitas demi menekan biaya
Etika bisnis	Membuat risoles isi sayur dengan resep sendiri sebagai camilan sehat

LIVEWORKSHEETS

Kegiatan Interaktif

Cocokkan jenis izin dengan fungsi dan lembaganya!

NIB	Izin dasar usaha melalui OSS, pengganti SIUP dan TDP
SLHS	Izin edar produk skala pabrik atau industri besar
Izin PIRT	Menyatakan tempat pengolahan pangan memenuhi standar sanitasi; diperiksa Dinas Kesehatan
Sertifikat Halal	Menjamin kehalalan produk; diajukan ke BPJPH lewat SIHALAL
Izin edar BPOM MD/ML	Izin edar pangan olahan kemasan skala rumah tangga (SPP-IRT)



LIVEWORKSHEETS

Kegiatan Interaktif

Lengkapi kalimat dengan kata yang tepat!

melihat	memanfaatkan	menciptakan	memodifikasi
SIUP dan TDP	OSS	calculated risk	diferensiasi

1. Wirausaha adalah orang yang mampu _____ dan _____ peluang usaha, mengorganisasikan sumber daya, serta mengambil tindakan tepat.

2. Inovasi produk adalah kegiatan _____ atau _____ produk agar memiliki nilai tambah dan daya saing.

3. NIB menggantikan _____ dan diterbitkan melalui _____ sistem RBA.

4. Wirausahawan berani mengambil risiko yang diperhitungkan, disebut _____

5. Keunikan produk yang membedakannya dari pesaing disebut _____

LIVEWORKSHEETS

Kegiatan Interaktif

Urutkan langkah mengurus NIB dan urutan izin!

A. Beri nomor 1-6 pada langkah mengurus NIB:

	Pilih kode KBLI sesuai kegiatan usaha, lalu klik Validasi Risiko
	Lengkapi data produk atau jasa, baca dan centang pernyataan mandiri
	Siapkan KTP (NIK), alamat usaha, jenis usaha, perkiraan modal, email dan telepon aktif
	Login, pilih Perizinan Usaha > Permohonan Baru, lalu isi data pelaku usaha
	Pilih Terbitkan Perizinan Berusaha, lalu unduh dan simpan NIB
	Buka oss.go.id, pilih Daftar, lalu buat dan verifikasi akun

B. Susun urutan pengurusan izin yang disarankan (seret ke kotak):

Izin edar BPOM | Sertifikat Halal | NIB (dan NPWP) | SLHS atau PIRT

1 > 2 > 3 > 4

LIVEWORKSHEETS

Pilihan Jawaban

Evaluasi Bab 1 (A): Pilih semua jawaban yang benar!

1. Mana saja yang menggambarkan wirausahawan sukses? (boleh lebih dari satu)

- [ ] Berani mengambil risiko yang sudah diperhitungkan
- [ ] Menyalahkan kondisi ekonomi saat usaha sepi
- [ ] Memiliki locus of control internal
- [ ] Hanya fokus pada keuntungan hari ini
- [ ] Kreatif dan inovatif melihat peluang dari perubahan
- [ ] Meniru produk pesaing secara identik

2. Lengkapi dengan memilih jawaban dari menu:

Sertifikat (misalnya PIRT atau Halal) membuktikan *pilih jawaban*

Perizinan berusaha (NIB) membuktikan bahwa usaha *pilih jawaban*

Daftar pilihan menu (isi di Liveworksheets): mutu produk | usaha sah dan terdaftar | kehalalan saja | harga murah

Wirausahawan menciptakan sistemnya sendiri, sedangkan pekerja biasa umumnya bekerja pada sistem yang .....

LIVEWORKSHEETS

Pilihan Jawaban

Evaluasi Bab 1 (B): Analisis Legalitas Usaha

3. Rina ingin menjual keripik pisang kemasan dari rumah. Urutan izin yang paling tepat ia urus adalah ...

- ○ NIB, lalu PIRT (SPP-IRT), lalu sertifikat halal
- ○ Izin edar BPOM MD saja karena produknya dikemas
- ○ Sertifikat halal saja tanpa NIB
- ○ PIRT saja tanpa NIB karena usahanya kecil
- ○ Tidak perlu izin apa pun karena dijual dari rumah

4. Tuliskan satu contoh inovasi produk kuliner dari bahan lokal di daerahmu:

5. Sebuah usaha kue mengaku "higienis dan halal", tetapi belum punya izin PIRT dan sertifikat halal. Apa dampaknya bagi kepercayaan konsumen dan apa langkah perbaikannya?

LIVEWORKSHEETS

MATERI BAB 2

Analisis Peluang & STP

Peluang usaha muncul dari perubahan kebutuhan, gaya hidup, dan tren. Contoh: meningkatnya permintaan makanan sehat rendah gula di kalangan generasi muda perkotaan adalah peluang membuat produk sehat rendah gula dengan kemasan menarik. Wirausahawan yang jeli terus memantau tren pasar, kebiasaan konsumen, dan gaya hidup.

S SEGMENTING

Membagi pasar menjadi kelompok konsumen berdasarkan karakteristik (usia, lokasi, gaya hidup, daya beli). Langkah pertama STP.

T TARGETING

Memilih satu atau beberapa segmen paling potensial dan sesuai dengan kapasitas usaha untuk dijadikan sasaran.

P POSITIONING

Menentukan posisi produk di benak konsumen dibandingkan pesaing, misalnya sehat, premium, atau ekonomis.

Contoh STP: Kantin Sekolah

- **Segmenting:** pembeli terdiri dari siswa, guru, dan orang tua yang menunggu.
- **Targeting:** siswa dengan uang jajan terbatas yang butuh makanan mengenyangkan.
- **Positioning:** "makanan sehat, mengenyangkan, dan harganya terjangkau di sekolah".

LIVEWORKSHEETS