

MODUL AJAR DEEP LEARNING
MATA PELAJARAN : PRAKARYA (PENGOLAHAN)
BAB 3 : KEWIRAUSAHAAN: PRODUK PANGAN KREATIF BERBAHAN DAGING
DAN IKAN

A. IDENTITAS MODUL

Nama Sekolah :
Nama Penyusun :
Mata Pelajaran : **Prakarya (Pengolahan)**
Kelas / Fase / Semester : **IX (Sembilan) / D / 1 (Ganjil)**
Alokasi Waktu : **8 JP (4 kali pertemuan)**
Tahun Pelajaran : **20... / 20...**

B. IDENTIFIKASI KESIAPAN PESERTA DIDIK

- **Pengetahuan Awal** : Peserta didik telah memiliki keterampilan dasar dalam membuat produk olahan pangan dari daging dan ikan (hidangan jadi dan setengah jadi).
- **Minat** : Peserta didik memiliki ketertarikan pada dunia bisnis, pemasaran, pengembangan produk, dan ingin belajar bagaimana menghasilkan keuntungan dari karya yang dibuat.
- **Latar Belakang** : Peserta didik akrab dengan berbagai produk kuliner yang dijual di lingkungan sekitar dan melalui media sosial, namun belum memahami proses perencanaan bisnis di baliknya.
- **Kebutuhan Belajar** :
 - **Visual**: Mempelajari contoh-contoh *business plan*, desain promosi yang menarik, dan diagram analisis SWOT.
 - **Auditori**: Mendengarkan penjelasan konsep kewirausahaan, studi kasus wirausahawan sukses, dan berdiskusi untuk merumuskan ide bisnis.
 - **Kinestetik**: Melakukan simulasi perhitungan harga jual, merancang alur produksi, dan mempresentasikan rencana usaha.

C. KARAKTERISTIK MATERI PELAJARAN

- **Jenis Pengetahuan yang Akan Dicapai**
 - **Konseptual**: Memahami konsep, fungsi, dan model kewirausahaan; etika bisnis; strategi promosi dan pemasaran; serta pentingnya perencanaan usaha (*business plan*).
 - **Prosedural**: Mampu menyusun rencana usaha yang sistematis, melakukan analisis SWOT sederhana, menghitung biaya produksi dan harga jual produk.
- **Relevansi dengan Kehidupan Nyata Peserta Didik**: Materi ini membekali peserta didik dengan pola pikir dan keterampilan praktis untuk mengubah hobi atau keahlian menjadi peluang usaha, yang sangat relevan untuk kemandirian ekonomi di masa depan.
- **Tingkat Kesulitan**: Sedang ke Tinggi. Materi ini bersifat konseptual dan analitis, menuntut peserta didik untuk berpikir strategis, logis, dan kreatif dalam merancang sebuah usaha.
- **Struktur Materi**: Dimulai dari pengenalan konsep dasar kewirausahaan, dilanjutkan dengan identifikasi peluang usaha, dan berpuncak pada penyusunan rencana bisnis

(*business plan*) yang komprehensif.

- **Integrasi Nilai dan Karakter:**

- **Keimanan dan Ketakwaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa, dan Berakhlak Mulia:** Menjalankan usaha dengan jujur, amanah, dan tidak merugikan orang lain sebagai bentuk ibadah.
- **Bernalar Kritis:** Menganalisis peluang dan ancaman pasar, serta kekuatan dan kelemahan internal untuk membuat keputusan bisnis yang tepat.
- **Kreativitas:** Menghasilkan ide-ide usaha yang inovatif dan solusi pemasaran yang unik untuk menarik pelanggan.
- **Kolaborasi/Bergotong Royong:** Bekerja sama dalam tim untuk menyusun rencana bisnis yang solid, membagi tugas, dan saling memberikan masukan.
- **Kemandirian:** Menunjukkan inisiatif, kegigihan, dan tanggung jawab dalam merencanakan dan mengelola simulasi usaha.
- **Kepedulian:** Memikirkan dampak usaha terhadap lingkungan dan sosial, serta menciptakan produk yang bermanfaat bagi konsumen.

D. DIMENSI PROFIL LULUSAN

- **Keimanan dan Ketakwaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa, dan Berakhlak Mulia:** Membangun etika bisnis yang berlandaskan nilai-nilai kejujuran dan tanggung jawab dalam setiap transaksi.
- **Kewargaan:** Menciptakan peluang kerja dan berkontribusi pada perekonomian lokal melalui usaha yang dirintis.
- **Penalaran Kritis:** Menggunakan data dan analisis untuk merumuskan strategi bisnis, menghitung kelayakan finansial, dan mengantisipasi risiko.
- **Kreativitas:** Mengembangkan produk, merek (*brand*), dan kampanye pemasaran yang orisinal dan berdampak.
- **Kolaborasi:** Berkomunikasi dan bekerja sama secara efektif dengan anggota tim untuk membangun dan mempresentasikan rencana usaha bersama.
- **Kemandirian:** Mengelola waktu, sumber daya, dan proses kerja secara mandiri untuk mencapai tujuan usaha yang telah ditetapkan.
- **Kesehatan:** Memastikan produk yang dijual memenuhi standar kebersihan dan kesehatan, serta merencanakan usaha yang tidak mengabaikan kesejahteraan diri.
- **Komunikasi:** Mampu mempresentasikan rencana bisnis secara persuasif kepada calon investor (guru dan teman) dan merancang materi promosi yang efektif untuk target pasar.

DESAIN PEMBELAJARAN

A. CAPAIAN PEMBELAJARAN (CP)

Pada akhir Fase D, murid memiliki kemampuan sebagai berikut.

- **Observasi dan Eksplorasi**
Mengidentifikasi dan mengomunikasikan karakteristik bahan, alat, teknik pengolahan, pengemasan, dan penyajian produk olahan pangan dan atau nonpangan sesuai potensi lingkungan.
- **Perencanaan**
Merancang modifikasi bahan, alat, atau teknik pengolahan, pengemasan atau penyajian produk olahan pangan dan atau nonpangan.
- **Produksi**
Membuat, mengemas, dan menyajikan produk olahan pangan dan atau nonpangan hasil rancangan modifikasi dengan menerapkan K3 (kesehatan dan keselamatan kerja).
- **Refleksi dan Evaluasi**
Mengevaluasi dan merefleksi proses dan produk hasil modifikasi.

B. LINTAS DISIPLIN ILMU

- **Matematika:** Aplikasi praktis dalam menghitung biaya produksi, menentukan harga pokok penjualan (HPP), harga jual, titik impas (*break-even point*), dan proyeksi laba.
- **Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS) / Ekonomi:** Memahami konsep permintaan dan penawaran, segmentasi pasar, dan analisis pesaing.
- **Bahasa Indonesia:** Keterampilan menyusun proposal usaha (*business plan*) yang sistematis, logis, dan persuasif, serta menulis teks iklan yang menarik.
- **Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK):** Memanfaatkan perangkat lunak untuk membuat proposal, desain promosi, dan menggunakan media sosial untuk pemasaran.

C. TUJUAN PEMBELAJARAN

- **Pertemuan 1 :** Mengeksplorasi dan menganalisis konsep kewirausahaan serta mengidentifikasi ide peluang usaha produk pangan kreatif dari daging dan ikan (2 JP).
- **Pertemuan 2 :** Melaporkan hasil eksplorasi dan melakukan studi kelayakan produksi melalui analisis SWOT (2 JP).
- **Pertemuan 3 :** Merencanakan pembuatan produk kewirausahaan pangan kreatif dilengkapi perhitungan biaya produksi dan harga jual (2 JP).
- **Pertemuan 4 :** Merencanakan strategi penyajian, pengemasan, dan pemasaran produk dalam sebuah rencana usaha (*business plan*) (2 JP).

D. TOPIK PEMBELAJARAN KONTEKSTUAL

Mengembangkan sebuah *business plan* untuk produk "Nugget Ikan Tenggiri dengan Isian Keju Mozzarella", sebuah produk kreatif yang menargetkan segmen pasar anak-anak dan remaja di lingkungan sekolah.

E. KERANGKA PEMBELAJARAN PRAKTIK PEDAGOGIK

- **Model Pembelajaran:** *Problem Based Learning* (PBL)
- **Pendekatan:** Deep Learning (*Mindful, Meaningful, Joyful Learning*)
 - **Mindful Learning:** Peserta didik secara sadar dan teliti menganalisis setiap komponen dalam *business plan*, mulai dari biaya bahan baku hingga strategi pemasaran.
 - **Meaningful Learning:** Peserta didik memahami bahwa setiap elemen perencanaan (harga, promosi, kemasan) saling terkait dan sangat menentukan keberhasilan sebuah usaha nyata.
 - **Joyful Learning:** Peserta didik merasakan keseruan saat berdiskusi dan berdebat ide bisnis, mendesain logo dan nama merek yang keren, serta membayangkan usaha mereka menjadi sukses.
- **Metode Pembelajaran:** Diskusi Kelompok, Studi Kasus, Presentasi, Simulasi.
- **Strategi Pembelajaran Berdiferensiasi**
 - **Diferensiasi Konten:** Menyediakan contoh *business plan* dari berbagai skala usaha (sederhana hingga lebih kompleks). Memberikan pilihan studi kasus yang beragam.
 - **Diferensiasi Proses:** Kelompok dapat memilih fokus analisis yang paling mereka minati (misal: fokus pada keuangan, atau fokus pada pemasaran). Guru memberikan bimbingan sesuai kebutuhan.
 - **Diferensiasi Produk:** Hasil akhir berupa *business plan* dapat disajikan dalam format dokumen tertulis, presentasi digital (PPT/Canva), atau dalam bentuk *pitching* (presentasi bisnis singkat).

KEMITRAAN PEMBELAJARAN

- **Lingkungan Sekolah:** Mengundang guru mata pelajaran Ekonomi/IPS sebagai "konsultan bisnis" tamu.
- **Lingkungan Luar Sekolah/Masyarakat:** Menugaskan peserta didik untuk mewawancarai pengusaha kuliner lokal (walaupun skala kecil) untuk mendapatkan wawasan praktis.
- **Mitra Digital:** Menganalisis akun media sosial dari merek-merek kuliner yang sukses sebagai studi kasus strategi pemasaran digital.

LINGKUNGAN BELAJAR

- **Ruang Fisik:**
 - Ruang kelas yang ditata untuk kerja kelompok (model klaster).
 - Pojok baca dengan buku-buku atau majalah tentang wirausaha.
- **Ruang Virtual:**
 - Google Sheets/Excel untuk simulasi perhitungan biaya.
 - Canva untuk mendesain materi promosi dan presentasi.
 - Platform seperti YouTube untuk menonton video inspirasi wirausahawan.
- **Budaya Belajar:**
 - Membangun atmosfer yang mendukung pengambilan risiko ide yang "out of the box".
 - Menghargai setiap pendapat dalam diskusi kelompok.
 - Menumbuhkan mentalitas pemecah masalah (*problem-solving mindset*).

PEMANFAATAN DIGITAL

- **Perpustakaan Digital/Sumber Daring:** Mengakses artikel tentang cara membuat

business plan, analisis SWOT, dan strategi pemasaran.

- **Forum Diskusi Daring:** Menggunakan fitur komentar di Google Classroom untuk memberikan umpan balik antar kelompok terhadap draf *business plan*.
- **Penilaian Daring:** Menggunakan Google Forms untuk penilaian sejawat saat presentasi rencana bisnis.
- **Media Presentasi Digital:** Google Slides atau Canva untuk menyajikan *business plan* secara visual dan menarik.
- **Media Publikasi Digital:** Membuat simulasi postingan promosi produk di platform Instagram (bisa menggunakan akun kelas atau template desain).

F. LANGKAH-LANGKAH PEMBELAJARAN BERDIFERENSIASI

PERTEMUAN 1-2 (4 JP : 160 MENIT)

- Topik : DARI IDE MENJADI PELUANG USAHA
- **KEGIATAN PENDAHULUAN (20 MENIT)**
 - **Pembukaan:** Salam, doa, dan presensi.
 - **Orientasi Masalah (Meaningful):** Guru menyajikan sebuah masalah: "Kalian sudah bisa membuat produk olahan yang enak. Tapi, bagaimana caranya agar produk ini bisa menghasilkan uang dan menjadi sebuah usaha yang dikenal banyak orang? Apa saja yang harus kita pikirkan?"
 - **Motivasi (Joyful):** Menayangkan video singkat tentang kisah sukses pengusaha kuliner muda untuk membangkitkan semangat wirausaha.
 - **Penyampaian Tujuan:** Guru menjelaskan bahwa dalam dua pertemuan ini, peserta didik akan belajar mengidentifikasi ide bisnis dan memahami konsep dasar kewirausahaan.
- **KEGIATAN INTI (120 MENIT)**
 - **Organisasi Belajar:** Peserta didik dibagi menjadi kelompok-kelompok. Setiap kelompok memilih satu produk olahan yang sudah pernah dibuat atau ide produk baru.
 - **Penyelidikan Kelompok (Mindful):** Guru memberikan studi kasus sederhana (misal: kasus nelayan yang ikannya melimpah tapi harga jual rendah). Kelompok mendiskusikan:
 - Konsep dan fungsi kewirausahaan dalam kasus tersebut.
 - Manfaat berwirausaha bagi masyarakat nelayan.
 - Ide-ide produk kreatif yang bisa dikembangkan dari ikan tersebut.
 - **Eksplorasi Ide Usaha:** Setiap kelompok melakukan *brainstorming* untuk ide usaha mereka sendiri dan mulai melakukan analisis SWOT sederhana (Apa kekuatan produk kita? Apa kelemahan kita? Apa peluang di pasar sekolah? Siapa pesaing kita?).
 - **Pembelajaran Berdiferensiasi :**
 - **Proses:** Guru menyediakan template analisis SWOT untuk kelompok yang membutuhkan panduan lebih terstruktur.
- **KEGIATAN PENUTUP (20 MENIT)**
 - **Presentasi Ide:** Setiap kelompok secara singkat memaparkan ide usaha dan hasil analisis SWOT awal mereka.

- **Refleksi:** "Setelah melakukan analisis, apa tantangan terbesar dari ide usaha kalian?".
- **Tindak Lanjut:** Guru memberikan tugas untuk mencari informasi mengenai cara menghitung biaya produksi sebagai persiapan pertemuan berikutnya.
- **Penutup:** Salam dan doa.

PERTEMUAN 3-4 (4 JP : 160 MENIT)

- Topik : MENYUSUN RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN)
- **KEGIATAN PENDAHULUAN (20 MENIT)**
 - **Pembukaan:** Salam, doa, dan presensi.
 - **Apersepsi:** Guru mereview hasil analisis SWOT dari pertemuan sebelumnya dan bertanya, "Setelah tahu kekuatan dan peluang, langkah selanjutnya apa? Tentu saja, menghitung uang dan merancang cara menjualnya!".
 - **Penyampaian Tujuan:** Guru menjelaskan bahwa tujuan hari ini adalah menuangkan semua ide ke dalam sebuah *business plan* yang terstruktur, terutama pada aspek keuangan dan pemasaran.
- **KEGIATAN INTI (120 MENIT)**
 - **Pengembangan Rencana (Mindful & Meaningful):** Guru menjelaskan komponen-komponen utama dalam *business plan* (Latar Belakang, Analisis Pasar/SWOT, Strategi Pemasaran, Rencana Produksi, Perhitungan Keuangan).
 - **Simulasi Keuangan:** Guru memandu cara menghitung biaya produksi (*food cost*), menentukan harga jual, dan memprediksi keuntungan. Peserta didik dalam kelompok mencoba menghitung untuk produk mereka sendiri.
 - **Strategi Pemasaran (Joyful):** Kelompok mendiskusikan strategi promosi yang kreatif. Siapa target pasarnya? Apa nama mereknya? Bagaimana desain kemasan dan logonya? Promosi apa yang akan dilakukan (misal: "Beli 2 Gratis 1" di hari pertama)?
 - **Penyusunan Laporan:** Kelompok mulai menyusun *business plan* mereka dalam format yang telah ditentukan (LK 3.2).
 - **Pembelajaran Berdiferensiasi :**
 - **Produk:** Kelompok bisa memilih untuk menyajikan *business plan* mereka dalam bentuk dokumen Word, presentasi Canva, atau infografis.
- **KEGIATAN PENUTUP (20 MENIT)**
 - **Presentasi Rencana Bisnis:** Setiap kelompok mempresentasikan *business plan* mereka (bisa hanya bagian yang paling menarik seperti strategi pemasaran atau perhitungan laba).
 - **Refleksi:** "Bagian mana dari penyusunan *business plan* yang paling menantang? Mengapa?".
 - **Evaluasi:** Guru memberikan umpan balik umum terhadap semua presentasi dan mengapresiasi kerja keras kelompok.
 - **Penutup:** Salam dan doa.

G. ASESMEN PEMBELAJARAN ASESMEN DIAGNOSTIK

- **Tanya Jawab:** Di awal unit, guru bertanya: "Siapa yang pernah mencoba jualan sesuatu? Apa itu *profit* atau keuntungan?".
- **Kuis Singkat:** Kuis singkat untuk mengetahui pemahaman awal tentang istilah-istilah dasar dalam bisnis (misal: modal, laba, rugi, promosi).

ASESMEN FORMATIF

- **Diskusi Kelompok:** Mengobservasi proses diskusi kelompok dalam analisis SWOT dan perumusan strategi pemasaran.
- **Latihan Soal/LKPD:** Menilai hasil perhitungan biaya produksi dan harga jual yang dilakukan oleh setiap kelompok.
- **Observasi:** Catatan guru terhadap keaktifan, kreativitas ide, dan kemampuan analisis setiap individu dalam kelompok.
- **Produk (Proses):** Penilaian terhadap draf awal *business plan* atau presentasi ide usaha di pertemuan kedua.

ASESMEN SUMATIF

- **Produk (Proyek):**
 - **Laporan Rencana Usaha (*Business Plan*):** Menilai kelengkapan, logika, kreativitas, dan kelayakan rencana yang disajikan dalam dokumen/presentasi akhir.
- **Praktik (Kinerja):**
 - **Presentasi Rencana Usaha:** Menilai kemampuan kelompok dalam mempresentasikan ide bisnis mereka secara jelas, sistematis, dan persuasif.
- **Tes Tertulis:** Tes akhir bab untuk mengukur pemahaman konsep-konsep kewirausahaan.

Contoh Tes Tertulis :

A. Pilihan Ganda

1. Seorang wirausahawan melakukan analisis untuk mengetahui keunggulan internal produknya dan peluang yang ada di pasar. Kegiatan ini disebut analisis...
 - a. Biaya Produksi
 - b. BEP (Break-Even Point)
 - c. SWOT
 - d. Pemasaran
 - e. Laba Rugi
2. Semua biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku dalam pembuatan suatu produk disebut...
 - a. Biaya Tenaga Kerja
 - b. Biaya Kemasan
 - c. Biaya Promosi
 - d. Biaya Produksi (Food Cost)
 - e. Biaya Operasional
3. Menentukan target pasar spesifik (misalnya: pelajar SMP, ibu rumah tangga) adalah bagian dari strategi...
 - a. Produksi
 - b. Keuangan
 - c. Pemasaran
 - d. Manajemen
 - e. Distribusi

4. Berikut ini yang merupakan bagian dari komponen Peluang (Opportunities) dalam analisis SWOT untuk usaha "Bakso Ikan" di kantin sekolah adalah...
 - a. Rasa bakso yang sangat lezat
 - b. Belum ada pesaing yang menjual bakso ikan di kantin
 - c. Kemasan yang belum menarik
 - d. Modal yang terbatas
 - e. Keterampilan memasak yang masih kurang
5. Dokumen tertulis yang berisi rincian perencanaan sebuah usaha dari berbagai aspek (produksi, pemasaran, keuangan) disebut...
 - a. Laporan Keuangan
 - b. Proposal Kegiatan
 - c. Nota Pembelian
 - d. Daftar Menu
 - e. Rencana Usaha (Business Plan)

B. Essay

1. Jelaskan mengapa seorang wirausahawan perlu membuat *Business Plan* sebelum memulai usahanya! Sebutkan minimal tiga alasan penting!
2. Anda ingin menjual produk "Dendeng Sapi Madu" dengan rincian biaya bahan baku per kemasan adalah Rp15.000, biaya kemasan Rp2.000, dan biaya lain-lain (listrik, gas) Rp1.000 per kemasan. Jika Anda ingin mendapatkan keuntungan Rp7.000 per kemasan, berapakah harga jual yang harus Anda tetapkan? Tunjukkan cara perhitungannya

Mengetahui,
Kepala Sekolah

....., 20..
Guru Mata Pelajaran

.....
NIP.

.....
NIP.