# LEMBAR KERJA PESERTA DIDIK (LKPD) KELOMPOK

## Judul: Menganalisis Kebutuhan Pasar dan Peluang Usaha Kantin Sekolah

| **Detail Tugas** | **Informasi** |
| --- | --- |
| **Mata Pelajaran** | KIK |
| **Kelas** |  |
| **Kelompok** |  |
| **Anggota** | 1. \_\_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_\_ |
| **Alokasi Waktu** | 2 x 45 Menit |

## I. Tujuan Pembelajaran

Peserta didik dapat:

1. Melakukan **observasi** terhadap produk dan layanan yang sudah ada di kantin sekolah.
2. Menganalisis **kebutuhan dan keinginan** konsumen (siswa/guru) yang belum terpenuhi (unmet needs).
3. Menentukan minimal **tiga peluang usaha** baru yang potensial berdasarkan hasil analisis kebutuhan pasar.

## II. Petunjuk Pelaksanaan

1. Setiap kelompok wajib melakukan **observasi langsung** ke area kantin sekolah.
2. Lakukan **wawancara singkat** (survei mini) kepada minimal 5 (lima) orang responden (siswa dari berbagai tingkatan dan/atau guru).
3. Isi semua tabel di bawah ini dengan data yang valid dan hasil diskusi kelompok.
4. Persiapkan hasil kerja untuk dipresentasikan.

## III. TUGAS 1: OBSERVASI PRODUK DAN LAYANAN EKSISTING

Lakukan pengamatan terhadap produk makanan/minuman yang paling laku dan paling jarang laku di kantin.

### A. Data Produk Terlaris dan Terpopuler

| **No.** | **Nama Produk** | **Harga Jual Rata-Rata (Rp)** | **Jenis Layanan (Siap Saji/Pesan Dulu)** | **Kelebihan Utama Produk Ini** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |

### B. Analisis Kelemahan Produk/Layanan Kantin

Identifikasi masalah yang sering dikeluhkan atau yang terlihat secara visual.

| **No.** | **Area Masalah** | **Deskripsi Masalah yang Ditemukan** | **Dampak bagi Konsumen** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | **Harga** | (Contoh: Harga minuman kemasan terlalu tinggi) |  |
| 2. | **Kualitas** | (Contoh: Makanan gorengan cepat dingin/melempem) |  |
| 3. | **Varian** | (Contoh: Pilihan sayur/buah sangat terbatas) |  |
| 4. | **Waktu** | (Contoh: Antrean terlalu panjang saat istirahat) |  |

## IV. TUGAS 2: ANALISIS KEBUTUHAN PASAR (WAWANCARA MINI)

Catat hasil ringkasan wawancara dari 5 responden (siswa/guru).

| **No.** | **Pertanyaan Kunci** | **Rangkuman Jawaban Responden (Temukan pola/kesamaan)** |
| --- | --- | --- |
| 1. | "Menurut Anda, apa produk yang *paling* dibutuhkan tetapi **belum ada** di kantin?" |  |
| 2. | "Kriteria makanan sehat seperti apa yang Anda harapkan ada di kantin?" |  |
| 3. | "Selain makanan, layanan apa yang bisa membuat pengalaman di kantin lebih baik?" (Contoh: Sistem pembayaran, tempat duduk, dll.) |  |
| 4. | "Berapa harga maksimum yang wajar Anda bayar untuk *snack* ringan sehat?" |  |

## V. TUGAS 3: MENENTUKAN PELUANG USAHA BARU

Berdasarkan kelemahan (Tugas 1.B) dan kebutuhan yang belum terpenuhi (Tugas 2), rumuskan minimal 3 (tiga) ide usaha/produk baru yang potensial.

| **No.** | **Nama Produk/Ide Usaha Baru** | **Masalah yang Dipecahkan (Gap Analysis)** | **Segmentasi Pasar Utama (Target Usia/Status)** | **Estimasi Harga Jual (Rp)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | **Contoh:** *Rice Bowl/Kimbab Praktis* | Mengatasi masalah antrean panjang & kurangnya varian menu utama. | Siswa SMA/Guru |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |

## VI. KESIMPULAN DAN RENCANA PRESENTASI

### A. Keputusan Kelompok

Pilih **satu** peluang usaha terbaik yang paling layak untuk direalisasikan di kantin sekolah.

1. **Peluang Usaha Terpilih:**
2. **Rasionalisasi (Alasan Utama Memilih):**
   * Jelaskan bagaimana produk ini memiliki **nilai jual unik** dan **potensi keuntungan** terbesar.
3. **Proyeksi (Perkiraan) Anggaran:**
   * Estimasi Modal Awal: Rp\_\_\_\_\_\_
   * Estimasi Harga Jual: Rp\_\_\_\_\_\_
   * Estimasi Keuntungan per Produk: Rp\_\_\_\_\_\_

### B. Rencana Tindak Lanjut

Tuliskan 3 langkah yang akan Anda lakukan untuk menguji kelayakan ide usaha ini lebih lanjut.

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_