

Farhan Iqbal Pratama

2113 053 196

3C

UAS Kewirausahaan

1. Jelaskan tantangan guru SD di era digital dan bagaimana solusi yang anda berikan!
2. Berikan contoh pengusaha yang mengalami down kemudian bangkit dari keterpurukan!
3. Jelaskan keunggulan bisnis plan anda serta bagaimana cara anda agar bisnis anda tetap eksis di tengah derasnya sumber informasi dan ketat persaingan di era digital!
4. Menurut anda bagaimana memilih usaha yang efektif di era bisnis 4.0?
5. Jelaskan fungsi-fungsi manajemen usaha planning, organizing, actuating dan controlling.

Jawab:

1. a. Guru sulit untuk menggunakan TIK dalam melaksanakan pembelajaran di kelas. Solusinya adalah guru melaksanakan pelatihan TIK untuk dapat memanfaatkan media pembelajaran digital dalam pembelajaran.
b. Banyak guru yang kesulitan dalam mengaplikasikan pembelajaran sesuai kurikulum dan pembelajaran masih terdapat teacher centered sehingga di era sekarang siswa masih kurang mendapat pembelajaran yang bermakna. Selain itu, kurikulum yang berubah dan guru belum bisa menyesuaikan terhadap perubahan itu. Solusinya adalah guru melaksanakan pelatihan dan belajar mengenai kurikulum (rpp, silabus dll) dan mengikuti seminar/workshop.
c. Tantangan selanjutnya adalah revolusi industri 4.0 di mana guru masih bingung dalam mengakses internet. Solusinya adalah guru dapat belajar dengan anaknya yang mahir dalam mengakses internet.
d. Tantangan lainnya adalah pengembangan karakter generasi milenial. Solusinya adalah guru harus memiliki dan mengajarkan karakter yang baik.

2. Pengusaha yang bangkrut dan bangkit kembali adalah Iwan Hidayat (Sido Muncul). Pada tahun 2004, Sido Muncul nyaris bangkrut karena memiliki hutang Rp 160 miliar! Adapun saat itu penjualan perusahaan yang memproduksi jamu tradisional dan farmasi itu hanya Rp 10 miliar. Selain itu, tahun 1990-an juga sido muncul di ambang kebangkrutan. Oleh karena Iwan Hidayat gigih dan terus memutar otak, akhirnya usahanya bertahan hingga saat ini.

3. a. Keunggulan (Template PPT)

- Usaha yang masih jarang orang tahu kemungkinannya memiliki peluang besar dalam memasuki pasar.
- Harga yang murah yakni Rp 5000 untuk langganan 1 bulan. (terjangkau)
- Desain template PPT yang berbeda, kreatif dan inovatif.
- Jangkauan konsumen yang luas & ranah pendidikan (guru, dosen, pelajar dll.)
- Promosi online sehingga dapat menjangkau pangsa pasar.

b. Cara agar tetap bertahan / eksis

- Gencarkan promosi
- Lakukan discount terhadap konsumen yang terus berlangganan
- Tetap mempertahankan desain-desain yang bagus dengan harga yang tetap (murah)
- Lebih banyak melakukan inovasi yang lebih kreatif.
- Pandai menjaga konsistensi dan lebih banyak menjangkau pasar.

4. Caranya adalah:

- a. Kenali pangsa pasar dan apa yang sedang tren
- b. Setelah mengetahui tren, lakukan analisis pasar.
- c. Setelah melakukan analisis pasar, tentukan bisnis yang sesuai dengan passion.
- d. Jalankan bisnis berbasis teknologi atau dengan istilah Go to Online melalui aplikasi & website.

e. Jenis usaha yang bisa saya rekomendasikan adalah jualan online, drop shipper, jual software, pulsa dll.

5. a. Planning

Berfungsi untuk memberikan arahan, koordinasi dan pengendalian yang baik berdasarkan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Rencana yang baik akan dapat memungkinkan tujuan usaha dapat tercapai.

b. Organizing

Berfungsi untuk mengelola sumber daya yang ada dengan baik sampai dengan melakukan pengaturan agar rencana yang sudah ada dapat berjalan sesuai perencanaan. Selain itu, agar pelaksanaan tugas menjadi lebih efektif

c. Actuating

Berfungsi untuk mengarahkan dan memudahkan proses pelaksanaan tugas agar berjalan sesuai harapan yang biasanya diberikan oleh manajer ke karyawan.

d. Controlling

Berfungsi untuk mengendalikan, memantau proses jalannya suatu kegiatan usaha dan mengevaluasi keberjalanan usaha.