

Nama : Rafitri Prihatini
Npm : 2113053133
Kelas : 3C
Mata Kuliah : Kewirausahaan (UAS)
Tanggal : 19 Desember 2022

Souu!

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 ditengah derasnya informasi 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, Actuifing dan controlling.

Jawaban!

1. Tantangan guru SD di era digital saat ini yaitu guru dituntut untuk mengetahui dan menguasai teknologi. Seperti yang kita ketahui saat ini guru dituntut untuk menggunakan teknologi dalam proses pembelajaran. Akan tetapi tidak sedikit guru yang masih belum mengerti bagaimana menggunakan teknologi dalam proses pembelajaran terutama para guru yang sudah tua. Pada era sekarang ini guru tidak hanya menggunakan papan tulis dan buku sebagai media pembelajaran. Akan tetapi dapat menggunakan media-media pembelajaran lain yang berbasis teknologi, seperti PPT, video pembelajaran, dll. Hal ini tentu saja bertujuan agar siswa tidak mudah bosan dalam proses pembelajaran. Maka dari itu di era digital saat ini guru harus melek teknologi dan dapat membuat inovasi pembelajaran yang menarik sesuai dengan perkembangan teknologi.

Adapun solusi yang dapat saya berikan adalah guru SD mengikuti pelatihan-pelatihan tentang penggunaan teknologi informasi.



agar memahami dan mengetahui bagaimana cara mengoperasikan teknologi informasi pada umumnya dan selalu update dengan perkembangan - perkembangan zaman yg ada.

2. Contoh pengusaha yang mengalami down, kemudian bangkit dari keterpurukan adalah Yasa Singgih. Beliau merupakan owner dari Men's Republic. Sebelum menekuni bisnis usaha Men's Republic Yasa menekuni banyak usaha seperti bisnis fashion dan kedai kopi. bisnis usahanya di kedai minuman ini berkembang dengan cepat dan mendorong dirinya untuk berani membuka cabang di Mau Ambassador. Akan tetapi bisnis kedai minuman ini perlahan mengalami kerugian hingga 100-150 juta rupiah. Namun pengalaman pahit dan kegagalan ~~itu~~ tidak membuat Yasa patah semangat. Setelah lulus SMA Yasa kembali bangkit menekuni bisnis dengan perencanaan yang matang. Yasa melihat bisnis yang belum dimiliki pengusaha lain. Beliau menggabungkan brand, e-commerce dan lifestyle pria. Tiga hal inilah yang membuat Men's Republic menjadi pilihan banyak orang dan berkembang.

3. Keunggulan bisnis plan yang saya buat adalah produk kami belum ada yang menjual disekitaran kampus B. Dimana ~~di~~ saya dan teman-teman saya akan menjual produk minuman berupa Es Suka (Susu Semangka). Produk yang saya jual memiliki peluang yang besar. Selain itu keunggulan dari produk kami adalah dibuat dengan bahan-bahan berkualitas dan higienis. Salah satu bahan es suka adalah semangka, selain menyegarkan semangka juga memiliki kandungan berbagai vitamin seperti C dan A. Jadi selain menyegarkan, minuman yang kami jual juga tentunya menyehatkan.

Cara saya agar produk atau bisnis saya tetap eksis ditengah derasnya informasi di era digital yaitu memanfaatkan teknologi informasi yang ada. Dimana saya akan melakukan promosi bisnis saya melalui platform media - media sosial yang ada seperti WhatsApp dan Instagram. Promosi yang saya lakukan tidak hanya sekali atau dua kali dalam seminggu. Akan tetapi kami setiap hari melakukan promosi dengan memposting produk yang ~~kami~~ saya punya agar orang-orang tau dan tertarik untuk mencobanya.

4. Menurut saya cara memilih bisnis / usaha yang efektif di era bisnis 4.0 adalah memilih usaha yang berbasis teknologi dan informasi seperti yang kita ketahui bahwa bisnis 4.0 adalah proses produksi pada bisnis berjalan dengan internet sebagai penopang utama. Maka dari itu pada era 4.0 kita dalam memilih usaha harus benar-benar sesuai dengan kemampuan yang kita punya dan tentunya berbasis pada teknologi. ~~Selain itu kita dapat memanfaatkan sarana dan media sosial untuk mempromosikan usaha yang akan kita buat.~~

5. Fungsi-fungsi Manajemen Usaha:

a. Planning

Salah satu fungsi manajemen adalah planning atau perencanaan. Ini berfungsi untuk memberikan arahan, koordinasi, dan penyediaan yang baik berdasarkan perencanaan yang ditetapkan sebelumnya. Selain itu planning berfungsi untuk membuat strategi agar bisnis yang dijalankan lebih terarah.

b. Organizing

Organizing dilakukan dengan mengelola sumber daya yang ada dengan baik sampai dengan melakukan pengaturannya agar rencana berjalan sesuai perintah.

c. Actuating

Pengarahan berfungsi membangkitkan dan mendorong semua anggota kelompok agar bekerja sama dan bekerja secara ikhlas untuk mencapai tujuan sesuai dengan perencanaan dan usaha-usaha pengorganisasian.

d. Controlling

Controlling bertujuan untuk memantau proses berjalan dimana manajer memonitor dan menjalankan efisiensi dan efektivitas perusahaan dan seluruh anggota Organisasi mengarahkan aktivitas mencapai sasaran yang dituju.