

Nama : Komang Nandayani

NPM : 2113053229

Kelas : 3D P6SD

Mata Kuliah : Kewirausahaan (UAS)

Dosen : 1. Dr. Sowiyah, M. Pd.

2. Muhsom, M. Pd. I.

1. Jelaskan tantangan guru sekolah dasar di era digital dan bagaimana solusinya?

Jawaban : Tantangan guru sekolah dasar di era digital adalah guru harus mampu bersaing atau menyeimbangkan teknologi. Pada era digital ini, banyak sekali hal-hal menarik yang dapat ditemui melalui gadget. Anak-anak (siswa) cenderung lebih menyukai bermain gadget. Selain itu, di era digital ini, teknologi dan informasi berkembang begitu pesat. Banyak sekali ditemui aplikasi, web, dan channel youtube Pendidikan yang terkadang lebih menarik dan mudah dipahami oleh siswa. Ini merupakan salah satu tantangan yang guru alami pada era digital. Tak jarang, orang tua dan siswa lebih nyaman untuk belajar melalui fitur-fitur online tersebut. Selain itu, pada era digital ini siswa SD rata-rata sudah mempunyai gadget masing-masing. Ini juga membuat mereka suka tidak fokus dalam belajar, karena menganggap lebih asyik ketika bermain gadget dibandingkan belajar. Sehingga 2 hal ini turut menjadi tantangan bagi guru Sekolah Dasar.

Solusi yang dapat dilakukan adalah guru harus meningkatkan kemampuannya dalam mengajar. Guru harus mampu bersaing dengan teknologi dan harus mampu berinovasi untuk terus mengeluarkan ide-ide baru yang dapat menciptakan pembelajaran yang menarik, inovatif, dan interaktif sehingga siswa semangat dalam mengikuti pembelajaran. Guru dapat memanfaatkan teknologi sebagai media dalam pembelajaran yang lebih interaktif.

2. Berikan contoh pengusaha yang terpuruk kemudian bangkit dari keterpurukan!

Jawaban : Contoh pengusaha yang terpuruk namun dapat bangkit kembali adalah Ir. Ciputko dari Ciputko Group. Beliau merupakan pelopor / pengusaha di bidang pembangunan proyek perumahan di Penjuru Tanah air. Ir. Ciputko pernah mengalami keterpurukan, yaitu bangkrut di saat krisis moneter tahun 1998. Kala itu, beliau tertilit hutang dan tidak bisa memenuhi hak konsumennya. Sehingga bangkrut dan unit usahanya ada yang harus ditutup selamanya. Namun, Ir. Ciputko dan Ciputko Group mampu keluar dari keterpurukannya dan saat ini bisa bangkit kembali di bidang bisnis yang sama.

3. Jelaskan kelebihan business plan anda dan bagaimana cara mempertahankan bisnis anda di tengah derasnya sumber informasi dan ketatnya persaingan digital.

Jawaban: Bisnis plan saya adalah produk berupa keripik tempe dengan brand "Keripik Tempe Manjiw".

Kelebihan dari produk saya, yaitu produk saya dibuat dari bahan dasar yang memiliki kandungan protein tinggi yang sangat baik untuk dikonsumsi. Selain itu produk saya merupakan produk olahan berupa "keripik" yang mana keripik ini, merupakan makanan yang disukai oleh banyak orang dan bukan makanan "musiman" dalam artian bukan makanan yang melejit di satu waktu tertentu saja. Selain itu, produk keripik tempe Manjiw ini, rasanya gurih serta teksturnya renyah sehingga disukai oleh banyak orang. Produk kami pun bebas pengawet dan dapat bertahan hingga 1 bulan lamanya.

Cara mempertahankan:

Keripik Tempe Manjiw merupakan produk olahan yang dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama, sehingga untuk terus mengembangkan produk kami, kami berencana untuk memasarkannya secara online, baik melalui Shopee, tiktok, facebook, atau Instagram.

Dalam mempertahankan produk, kami berencana untuk terus mengeluarkan varian rasa baru. Diawal kami hanya mengeluarkan varian rasa original. Namun, untuk terus meningkatkan inovasi, kami akan mengeluarkan rasa-rasa baru seperti balado, jagung, dan lainnya. Sehingga harapannya produk keripik tempe Manjiw ini bisa terus berkembang bahkan di era ketatnya persaingan digital ini.

4. Bagaimana menurut anda memilih bisnis yang efektif di Era Bisnis 4.0?

Jawaban: Era 4.0 merupakan era penerapan teknologi modern seperti fiber technology dan sistem jaringan terintegrasi. Dalam memilih bisnis di era 4.0 tentu banyak sekali hal yang harus dipertimbangkan. Dalam memilih bisnis di Era Bisnis 4.0 kita harus mampu merencanakan bisnis yang dapat bersaing dengan dunia teknologi dan digital. Pilih usaha / bisnis yang mampu bertahan dan tidak akan kalah dengan teknologi. Gunakan inovasi dalam bisnis seperti SDM yang unggul, Penggunaan Internet of Things, serta perluas Networking.

Di Era Bisnis 4.0 semua berkembang dengan sangat cepat. Sehingga dalam bisnis 4.0 semua beralih ke arah modern dan sangat memanfaatkan teknologi. Bisnis jual beli online (E-commerce), layanan sesuai permintaan (On Demand Service), Finetech, dan jasa iklan secara online, merupakan pilihan bisnis yang dapat dikembangkan di Era Bisnis 4.0 ini.

5. Mendeskripsikan fungsi manajemen bisnis.

Planning, organizing, Actating, dan Controlling.

Jawaban:

a. Planning (Perencanaan), merupakan dasar yang harus dibentuk sebelum menentukan usaha yang akan dilakukan. Melalui perencanaan, perusahaan akan membentuk visi, misi, dan tujuan serta strategi dalam perusahaan sebagai gambaran sebelum memulai usaha.

b. Organizing, merupakan proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk memastikan semua sumber daya yang diperlukan dalam memulai usaha. Organizing juga diperlukan untuk membentuk struktur organisasi dalam perusahaan.

c. Actating (Pengatahan), merupakan bagian manajemen bisnis yang membagi tugas kepada para anggotanya dalam menentukan langkah selanjutnya yang harus diambil.

d. Controlling, merupakan kegiatan pengontrolan terhadap kinerja anggota perusahaan, apakah sudah sesuai prosedur, tujuan, dan visi misi perusahaan. Controlling merupakan kegiatan evaluasi untuk menentukan apakah ada proses kerja yang masih tidak sesuai dengan tujuan perusahaan.