

Nama : Ni Wayan Linda Maharani

Npm : 2113053181

Kelas : 3A

Mata Kuliah : Kewirausahaan

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

jawab :

1. Guru harus mengajarkan konsep abstrak dengan cara sederhana.

Pada era pendidikan 4.0 saat ini, peran guru sekolah dasar

bukan lagi dituntut mengajar agar siswa bisa menyelesaikan

masalah dalam soal-soal ujian saja akan tetapi guru harus

memastikan bahwa semua siswa harus bisa memahami konsep

dasarnya. Agar siswa mengerti konsep dasar, salah satu

cara yang dapat dilakukan guru sekolah dasar adalah

mengaitkan konsep yang abstrak dengan contoh kegiatan

sehari-hari yang dekat dengan siswa.

2. Guru harus mengajar agar siswa dapat melakukan pembelajaran

aktif.

Para guru juga melewati tantangan bagaimana cara mengajar agar

siswa bisa menerapkan materi dalam kehidupan sehari-hari.

Jadi solusinya dengan cara guru sekolah dasar harus bisa

memulai mengajak siswa untuk berperan aktif dengan

memberi tahu manfaat yang didapatkan ketika menerapkan

ilmu-ilmu tersebut.



3. Guru harus kreatif, inovatif.

Solusinya guru sekolah dasar dapat membuat media

pembelajaran yang kreatif sehingga siswa dengan

mudah memahami materi. guru juga dapat membuat

video pembelajaran yang kreatif.

4. Guru harus bisa belajar tentang iptek.

Solusinya belajar dengan saudara yang lebih paham

karena di era 4.0 ini semuanya serba iptek.

2. Berikan contoh pengusaha yang terpuruk kemudian bangkit dari

keterpurukan.

Jawab :

1. Hartono bersaudara. PT Djarum merupakan satu perusahaan

paling profitable di Indonesia saat ini dan Robert Budi

Hartono adalah pemilik saham terbesar. Pabrik Djarum milik

keluarganya pernah mengalami kebakaran hebat yang melahap

hampir semua aset. Saat itu, Robert dan kakaknya berusaha

sekuat tenaga membangkitkan kembali bisnis Djarum dengan

mengganti peralatan tradisional menjadi lebih modern.

Dibawah kepemimpinan dirinya dan sang kakak, Djarum kembali

mengakas, mengangkasa dan melebarkan sayapnya hingga ke

taraf internasional.

2. Yasa Singgih. Yasa Singgih, owner Men's Republic,

pernah mengalami kebangkrutan sebesar 150 juta saat

menekuni bisnis fashion dan kedai kopi sebelum beralih

ke Men's Republic. Pantang menyerah dan bangkit dari



Kebangkitan membuat Yasa kini menjadi miliarder muda di Indonesia.

3.

Jelaskan kelebihan Business plan anda dan bagaimana cara mempertahankan bisnis anda ditengah derasnya Sumber informasi dan ketatnya persaingan di era digital.

Jawab :

Business plan saya adalah menjual pulsa all operator.

Kelebihan Business plan ini adalah :

1. Mudah untuk dijalankan. Dengan sistem sederhana, saya dapat menjalankan bisnis ini dengan mudah tanpa adanya syarat dan aturan khusus untuk menjalankannya. Saya bisa menjadikannya sebagai salah satu bisnis samping yang menguntungkan.

2. Risiko yang kecil.

3. Target pasar dari semua kalangan.

4. Tidak kadaluarsa. Pulsa yang saya miliki bisa selalu digunakan dan tidak hangus. Hal ini tentu menguntungkan karena tidak perlu takut habis menjual pulsa secara terburu-buru akibat habis masanya.

5. Tidak memerlukan tempat bisnis. Saya dapat menjual pulsa dimana saja dan kapan saja. Orang yang hendak membeli hanya perlu whatsapp saya.

6. Promosi yang mudah. Saya bisa melakukan promosi di media sosial atau dapat menawarkan ke teman, saudara,



hingga keluarga.

Lalu cara saya mempertahankan bisnis saya adalah dengan mempromosikannya secara terus menerus. Mempromosikan atau memasarkan di media sosial yang saya miliki seperti facebook, instagram, tiktok, whatsapp dan lain sebagainya.

Mempromosikan dengan cara yang berbeda tiap minggunya misalaya minggu pertama dengan menyebar pamflet.

Minggu kedua membuat video promosi seperti yang dilakukan influencer kemudian minggu ketiga dapat meminta bantuan teman yang memiliki banyak pengikut di media sosialnya, untuk dipromosikan. Hal ini tentu akan memperluas pasar kita.

4. Bagaimana menurut anda untuk memilih bisnis yang efektif di era bisnis 4.0 ?

Jawab: Menurut saya untuk memilih bisnis yang efektif di era bisnis 4.0 dengan melakukan riset pasar. Kita harus meriset apa yang disukai orang pada saat itu, apa yang sedang viral. Lalu kita dapat melakukan meniru usaha tersebut tetapi tidak lupa melakukan modifikasi, berikan perbedaan antara produk kita dengan produk lainnya. Memberikan harga jangan terlalu mahal, berikan harga pasar atau bisa juga lebih murah agar orang lain dapat dengan mudah tertarik. Murah dan kualitas bagus akan disenangi semua orang.

5. Fungsi Manajemen Bisnis :
1. Planning merupakan suatu perencanaan bisnis yang dibuat agar bisnis yang dijalankan memiliki arah atau rencana yang matang yang dapat membawa bisnis ke dalam kesuksesan.
2. Organizing berfungsi untuk menetapkan orang-orang yang tepat untuk menjalankan tugas-tugas yang ada dalam suatu perencanaan bisnis.
3. Actuating merupakan suatu tindakan untuk mendorong agar semua bagian perencanaan bekerja secara maksimal serta tepat mencapai sasaran yang sesuai dengan perencanaan bisnis yang telah dibuat.
4. Pengendalian (controlling). Hal ini sangat perlu dilakukan untuk mengetahui apakah bisnis berjalan sesuai dengan rencana yang dibuat serta untuk mengetahui apakah bisnis tersebut telah mencapai tujuannya sehingga diperlukan pengendalian secara berkala.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
-