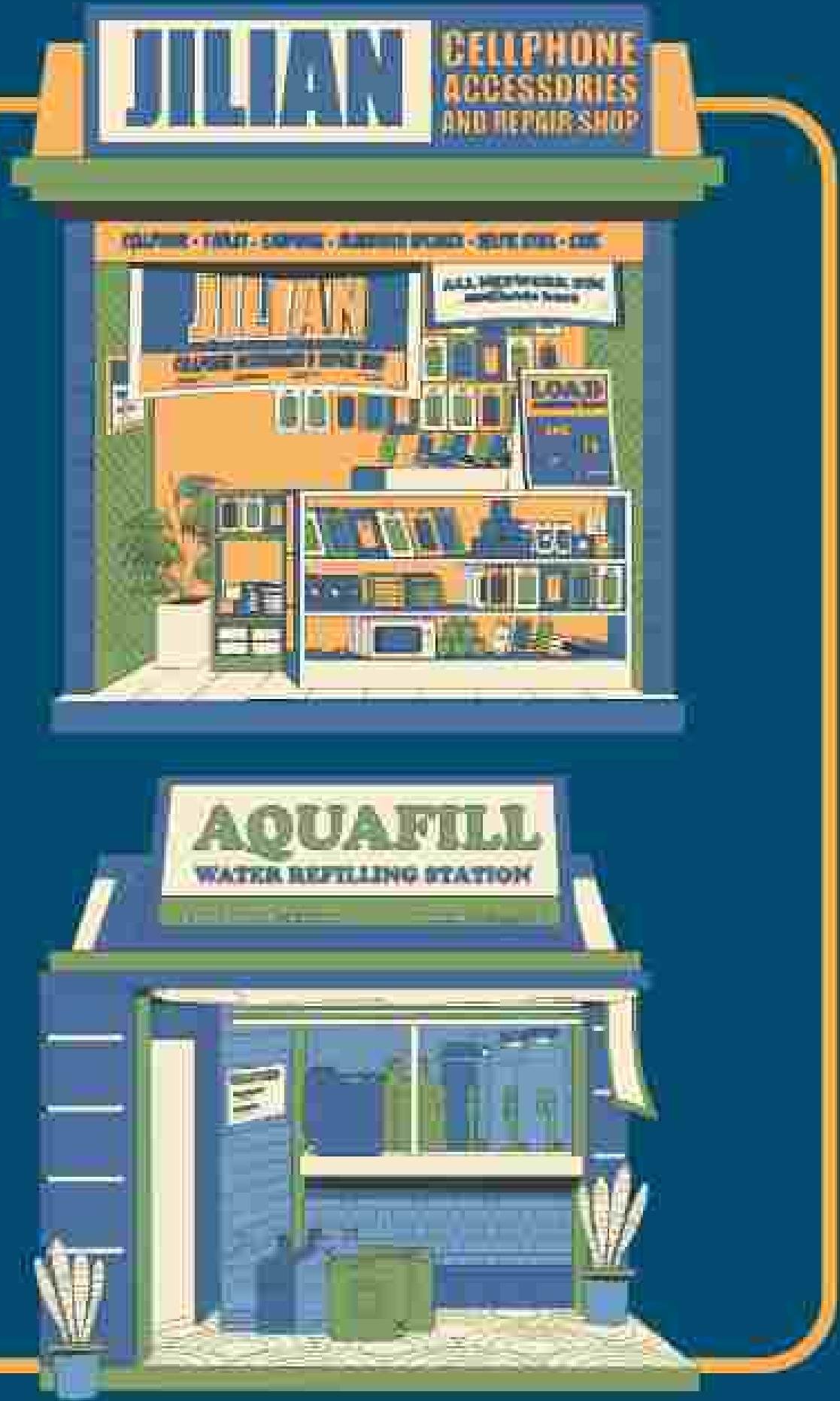


KEWIRASAHAAN IDE DAN PELUANG USAHA



Kelompok 2

- NUR HASANAH (2313053061)
- INDAH WULANDARI (2353053027)
- DWI TASYA KHUSNAWATI (2313053051)
- NIA CAHYANI (2313053060)
- MONICA MEIRISA HERVIANI (2313053047)
- ADE SALSABILA (2313053058)



Peluang Usaha



Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang muncul, baik itu dari perubahan tren, kebutuhan pasar yang belum terpenuhi, atau inovasi baru, yang dapat dimanfaatkan untuk memulai atau mengembangkan sebuah bisnis.

Sederhananya, ini adalah pintu terbuka bagi seseorang untuk menciptakan nilai dan meraih keuntungan.

Peluang usaha ini bisa muncul dari berbagai sumber, seperti:

- Perubahan tren
- Perkembangan teknologi
- Kebutuhan pasar yang belum terpenuhi
- Perubahan demografi
- Perubahan regulasi

Tujuan Peluang Usaha

- Menghasilkan keuntungan, Ini adalah tujuan dasar dari setiap bisnis.
- Memenuhi kebutuhan masyarakat, Bisnis yang sukses memberikan solusi atas masalah atau kebutuhan konsumen.
- Menciptakan lapangan kerja, Bisnis yang berkembang akan membuka lapangan kerja baru.
- Meningkatkan kualitas hidup, Bisnis dapat memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan.
- Mewujudkan impian, Bagi banyak pengusaha, bisnis adalah cara untuk mewujudkan impian dan mencapai tujuan hidup.



Ciri-ciri Peluang Usaha



Agar sebuah ide dapat disebut sebagai peluang usaha, umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

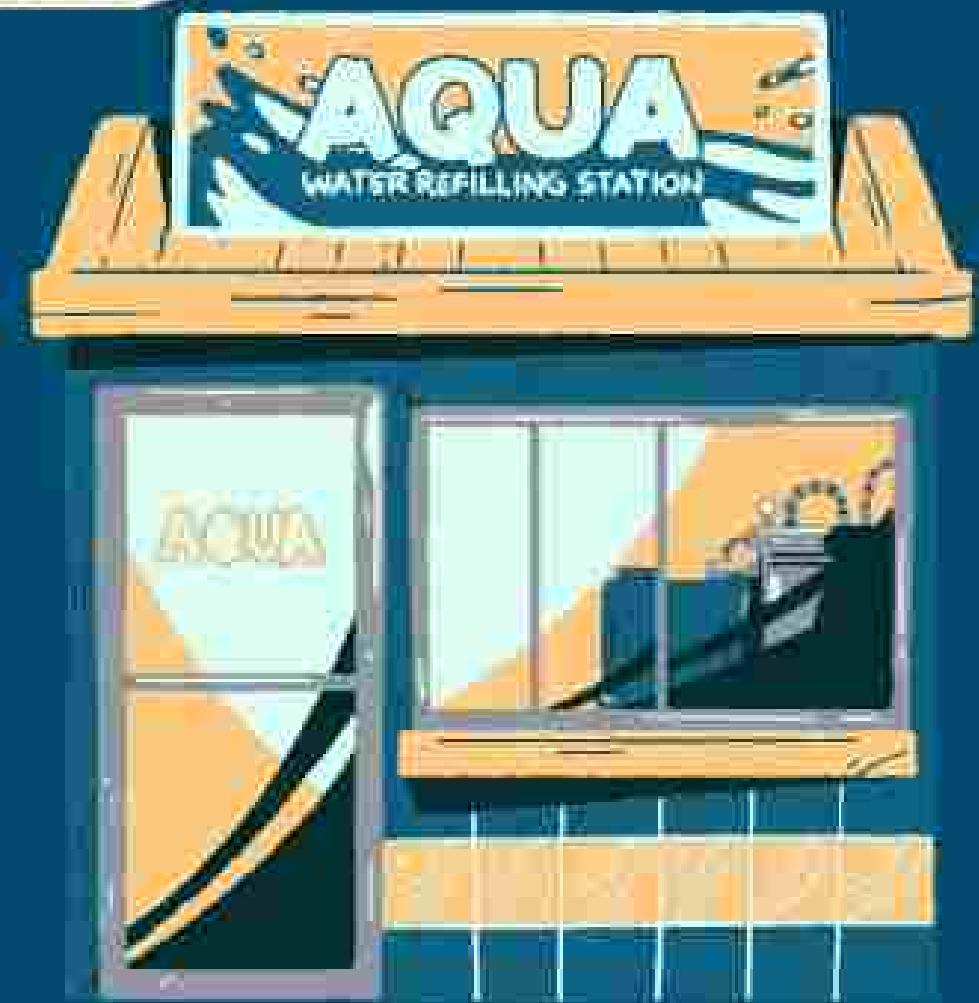
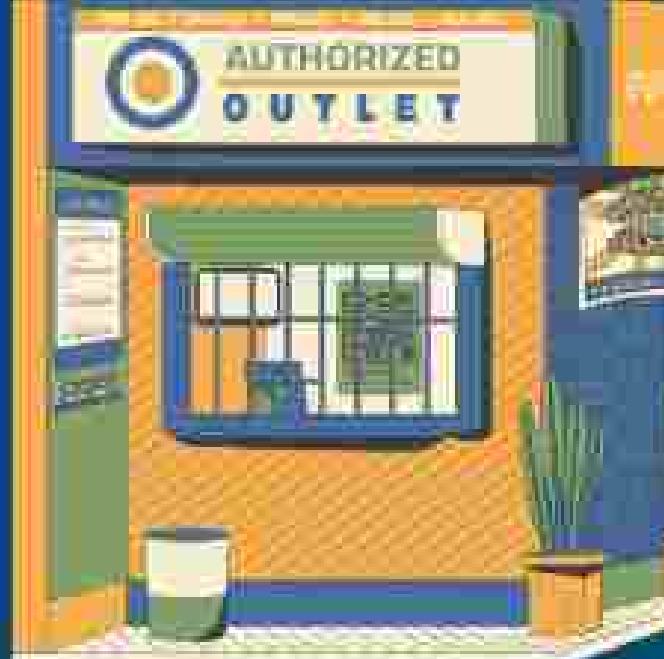
- Relevan, Ide tersebut sesuai dengan kebutuhan pasar saat ini atau masa depan.
- Inovatif, Ide tersebut menawarkan sesuatu yang baru atau berbeda dari yang sudah ada.
- Menguntungkan, Ide tersebut memiliki potensi untuk menghasilkan keuntungan yang cukup.
- Berkelanjutan, Ide tersebut memiliki potensi untuk berkembang dalam jangka panjang.
- Memiliki nilai tambah, Ide tersebut memberikan manfaat bagi konsumen atau masyarakat.

Mengembangkan Ide dan Peluang Usaha

Untuk mengembangkan ide dan peluang usaha, Anda dapat melakukan langkah-langkah berikut:

- Identifikasi minat dan keahlian. Mulailah dengan mengenali diri sendiri. Apa yang Anda sukai, apa yang Anda kuasai?
- Analisis pasar. Lakukan riset pasar untuk mengetahui kebutuhan, tren, dan pesaing.
- Buat ide bisnis. Kembangkan ide-ide bisnis yang inovatif dan relevan dengan pasar.
- Evaluasi ide. Lakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk menilai setiap ide.
- Buat rencana bisnis. Setelah memilih ide terbaik, buatlah rencana bisnis yang detail.





TERIMAKASIH

