

NOTULENSI 1 KELOMPOK 2

Nama Kelompok:

Naysila Sekar Ramadhani	2413053155
Nazwa Fadhlih Tamamah	2413053168
Puspita Lingga	2413053148
Aulia Dewi Rachmawati	2413053156
Maria Fasela Nurdianto	2413053178
Cintia Dwi Cahyati	2413053154
Annisa Rahayu	2413053152
Farda Nur Aziza	2413053146

1. Penanya: Salsa Islami Pashya

Penjawab: Cintia Dwi Cahyati dan Puspita Lingga

Pertanyaan: Jika sekolah ingin membuka program “kewirausahaan anak SD”, ide apa yang dapat dikembangkan sesuai dengan usia dan kemampuan siswa? (karena yang kita tahu kewirausahaan itu masih sangat minim di kalangan anak SD). berikan alasan dan langkah penerapannya.

Jawaban: Program “Pasar Kreatif Anak SD” cocok dikembangkan karena dapat menanamkan jiwa kewirausahaan sejak dini melalui kegiatan yang menyenangkan dan sesuai usia anak. Melalui kegiatan ini, siswa belajar berpikir kreatif, bekerja sama, bertanggung jawab, serta menghargai hasil usaha sendiri dan orang lain. Dengan cara ini, sekolah tidak hanya mengajarkan teori, tetapi juga membentuk karakter wirausaha yang kreatif dan mandiri pada anak-anak.

Langkah Penerapannya:

1. **Perencanaan:** Menentukan tujuan kegiatan, waktu pelaksanaan, serta jenis produk yang akan dibuat dan dijual oleh siswa.

2. **Persiapan:** Membagi siswa ke dalam kelompok kecil, menentukan nama usaha, jenis produk, dan pembagian tugas setiap anggota.
3. **Produksi:** Siswa membuat dan mengemas produk dengan pendampingan guru dan orang tua.
4. **Pelaksanaan:** Kegiatan Pasar Kreatif dilaksanakan di lingkungan sekolah, siswa membuka stan dan melakukan transaksi sederhana.
5. **Evaluasi dan refleksi:** Guru dan siswa mendiskusikan proses, kendala, serta pembelajaran yang diperoleh selama kegiatan.
6. **Tindak lanjut:** Kegiatan dijadikan program rutin sekolah dan hasilnya dimanfaatkan untuk kegiatan pendidikan.

2. **Penanya:** Siti Sundari Jaya Ningrat

Penjawab: Maria Fasela Nurdianto dan Annisa Rahayu

Pertanyaan: Kenaikan bahan baku merupakan masalah kewirausahaan solusi yang mending mengurangi porsi produk namun tetap menjualnya dengan harga tetap atau menjual produk dengan persetujuan namun harga yang dijual di tingkatkan?

Jawaban: Kenaikan bahan baku merupakan salah satu masalah yang sering dihadapi dalam kegiatan kewirausahaan. Ada dua pilihan solusi yang dapat dilakukan, yaitu mengurangi porsi produk namun tetap mempertahankan harga jual, atau menaikkan harga produk dengan persetujuan konsumen.

Kenaikan bahan baku dalam kewirausahaan dapat diatasi dengan dua solusi berikut:

1. **Mengurangi porsi produk namun tetap mempertahankan harga jual**

Solusi ini dapat dilakukan ketika kenaikan harga bahan baku tidak terlalu signifikan. Dengan mengurangi porsi, pelaku usaha tetap dapat mempertahankan harga produknya agar tetap terjangkau bagi konsumen. Namun, langkah ini perlu disertai dengan kejujuran dan keterbukaan kepada pembeli, karena jika tidak disampaikan secara jelas, konsumen dapat merasa dirugikan dan hal tersebut berisiko menurunkan kepercayaan terhadap usaha.

2. Menaikkan harga produk dengan persetujuan konsumen

Solusi ini ditempuh ketika kenaikan bahan baku cukup besar sehingga tidak memungkinkan lagi untuk mempertahankan harga lama. Harga produk dinaikkan secara wajar dengan memberikan penjelasan kepada konsumen mengenai alasan kenaikan tersebut. Cara ini bertujuan menjaga kualitas dan porsi produk tetap sama, sekaligus menunjukkan sikap transparan dan profesional dalam menjalankan usaha.

Kesimpulan:

Dari kedua solusi yang ada, pilihan yang lebih baik adalah menaikkan harga produk secara wajar dengan persetujuan dan penjelasan kepada konsumen, karena cara ini tetap menjaga kualitas dan porsi produk serta mencerminkan sikap jujur dan transparan dalam berwirausaha. Meskipun ada risiko berkurangnya jumlah pembeli, kepercayaan konsumen akan lebih terjaga dibandingkan dengan mengurangi porsi produk yang berpotensi mengecewakan dan menurunkan kepuasan pelanggan.