

KELOMPOK 2

TEORI KEWIRAUSAHAAN IDE DAN PELUANG USAHA

Dosen Pengampu: Muhisom, M.Pd.I.





Nama Anggota Kelompok:

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

PENGERTIAN IDE USAHA

IDE USAHA

Ide dalam kewirausahaan merupakan hasil dari kreativitas seseorang yang mampu melahirkan sesuatu yang baru dan berbeda, sehingga dapat menjadi sumber peluang serta keunggulan dalam berwirausaha.



Cara Menemukan Ide Usaha

1. Mulai dari Hal yang Anda Sukai

Ketertarikan pribadi bisa menjadi sumber ide usaha yang kuat dan berkelanjutan. Misalnya, jika hobi berkebun, aktivitas tersebut bisa dikembangkan menjadi usaha penjualan tanaman, bibit, atau perlengkapan berkebun.

● **2. Lakukan Riset Peluang Bisnis**

Setelah mengetahui apa yang kamu sukai, langkah selanjutnya adalah melakukan riset untuk mengetahui apakah ada peluang bisnis yang potensial dari minat tersebut.

Cara Menemukan Ide Usaha

● 3. Pahami Kebutuhan Pasar

Produk atau jasa yang mampu menjawab kebutuhan nyata di masyarakat memiliki potensi lebih besar untuk berhasil. Fokuslah pada masalah yang sering dihadapi orang, lalu pikirkan solusi bisnis yang bisa di tawarkan.

● 4. Susun Strategi Bisnis

Beberapa strategi dasar yang bisa diterapkan, antara lain:

- Menerapkan pemasaran digital (online marketing)
- Melakukan inovasi produk secara berkala
- Menganalisis dan memantau kompetitor
- Menentukan sumber modal (bisa dari tabungan pribadi atau pinjaman non-riba)
- Memperluas jaringan bisnis dan kerja sama
- Mengelola operasional dengan efisien



Cara Menemukan Ide Usaha

5. Tentukan Produk atau Jasa yang Akan Dijual

Setiap usaha harus memiliki produk atau layanan yang ditawarkan kepada konsumen. Jika kamu memiliki keahlian tertentu, produk bisa berasal dari keterampilan sendiri. Namun jika belum memiliki produk sendiri, kamu bisa mempertimbangkan menjual produk milik orang lain dengan sistem reseller, dropship, atau affiliate marketing.

6. Riset Kompetitor

Melakukan riset kompetitor membantu kamu mengetahui posisi usaha dibandingkan dengan pelaku usaha lain. Dari riset ini, kamu dapat:

- Menentukan standar kualitas dan harga
- Mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan produk kompetitor
- Merancang strategi diferensiasi (Unique Selling Proposition/USP)
- Mengikuti tren yang sedang berkembang di pasar

Gunakan analisis SWOT untuk memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam persaingan.



Cara Menemukan Ide Usaha

7. Belajar dari Pengalaman Orang Lain

Jika belum memiliki modal untuk mengikuti pelatihan bisnis, Anda bisa belajar dari pengalaman pelaku usaha lain melalui YouTube, podcast, atau media sosial.

● 8. Siapkan Modal

Modal adalah salah satu aspek penting dalam memulai usaha. Tidak harus besar, modal bisa disesuaikan dengan kapasitas. Bahkan dengan modal kecil sekalipun, usaha tetap bisa dijalankan jika memiliki keterampilan atau ide yang kuat.

Cara Menemukan Ide Usaha

9. Latih Kemampuan Menyelesaikan Masalah

Dalam dunia usaha, tantangan dan masalah adalah hal yang lumrah. Yang membedakan pebisnis sukses adalah kemampuannya dalam menyelesaikan masalah dengan cepat dan tepat. Mental entrepreneur adalah mental yang tahan banting, kreatif, dan adaptif terhadap perubahan. Masalah yang datang justru bisa menjadi pelajaran berharga untuk berkembang dan menemukan ide-ide baru yang lebih relevan dengan kondisi pasar



Pengertian Peluang Usaha

PELUANG USAHA

Peluang usaha adalah kesempatan yang berkaitan dengan risiko yang perlu dihadapi oleh seorang wirausahawan. Risiko tersebut terutama menyangkut aspek keuangan, sehingga wirausahawan dituntut untuk mampu mengelola dan mengatur segala hal dengan baik agar usahanya dapat berjalan secara optimal.





Cara Mengidentifikasi Peluang Usaha

- Memahami Pasar dan Industri
- Observasi dan analisis lingkungan
- Membangun Jaringan dan Kemitraan
- Menggunakan Teknologi dan Analisis Data
- Mengembangkan Kreativitas dan Inovasi
- Mengevaluasi Risiko dan Potensi Return

Q & A



Kesimpulan

Kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan inovasi dan mengambil risiko untuk menghasilkan nilai ekonomi. Teori kewirausahaan menjelaskan bagaimana seseorang menjadi wirausaha melalui faktor ekonomi, psikologi, dan sosial. Peluang usaha muncul dari kebutuhan pasar dan kemampuan melihat potensi di sekitarnya. Wirausahawan sukses tidak hanya mencari keuntungan, tetapi juga menciptakan nilai dan manfaat bagi masyarakat.





Terima Kasih &
Sampai Jumpa

