

JAWABAN BAB 1 TUGAS ENTEPRENEUR

1. Jelaskan mengapa seorang *Entrepreneur* dikatakan melakukan pekerjaan mulia?

Jawab :

Karena dengan menjadi seorang *Entrepreneur*, kita bisa memberi kesempatan kepada orang lain untuk mencari nafkah demi menghidupi dirinya atau keluarganya, dengan adanya *Entrepreneur* juga bisa mencerdaskan dan memajukan perekonomian bangsa.

2. Apa kiat Saudara guna berperan dalam mengatasi pengangguran dan kemiskinan di negara kita?

Jawab :

Menjadi seorang *Entrepreneur* dengan membuka lapangan kerja baru dan mengembangkan usaha yang di geluti sehingga pengangguran dan kemiskinan akan ditekan secara maksimal. Kemiskinan yang berkurangpun dipastikan mempunyai dampak yang positif terhadap keberlangsungan negara.

3. Jelaskan usaha apa yang akan menjadikan Saudara senang dan bersemangat bila membangun usaha tersebut.

Jawab :

Saya ingin membuka usaha di bidang kuliner, dengan cara menjual produk makanan atau minuman yang saya buat kepada orang banyak atau dijual kembali kepada konsumen di dunia nyata nantinya, kenapa saya ingin usaha seperti ini, karena saya sangat menyukai kuliner dan saya suka memasak.

4. Bila Saudara mendirikan usaha baru, apa target utama yang ingin Saudara capai?

Jawab :

Target utama yang ingin saya capai adalah menjual produk sebanyak-banyaknya dengan kualitas yang terjaga agar banyak konsumen yang bisa menikmati penjualan saya, dengan begitu dapat profit yang banyak dimana dengan target seperti ini saya bisa memacu semangat untuk bekerja secara maksimal memajukan usaha yang saya bentuk.

5. Sebutkan tiga *Entrepreneur* Indonesia dari tiga sektor berbeda yang saudara idolakan dan jelaskan alasan Saudara memilih ketiga Tokoh tersebut sebagai idola saudara.

Jawab :

1. Chairul Tanjung, saya mengidolaknya karena dia berjuang dari keluarga yang bisa dibilang kurang mampu dan menjual usahanya dengan bejualan buku kuliah & kaos di kampusnya, walaupun awalnya dia hidup dari keluarga sederhana sekarang dia bisa menjadi orang terkaya ke 4 di Indonesia.
2. Bob Sadino (Om Bob), saya mengidolaknya karena penampilanya yang berbeda daripada beberapa orang kaya lainnya yang penampilanya rapih dan terlihat lebih menonjol, tetapi Bob sadino hanya memakai celana pendek dengan orang lainnya, padahal memiliki bisnis yang sangat besar dia tetap berpenampilan sederhana.
3. Surya Paloh, saya mengidolaknya karena dia selain menjadi *Entrepreneur* yang sukses dia juga sangat peduli terhadap kemajuan bangsa Indonesia dan sangat ingin merubah negara Indonesia menjadi lebih baik.

6. Sebutkan tiga *Entrepreneur* kelas Dunia yang Saudara kagumi dan jelaskan alasan Saudara memilih ketiga Tokoh tersebut.

Jawab :

1. Bill Gates, saya mengidolaknya karena sifatnya yang tidak menyerah dan sangat gigih menghadapi cobaanya, yang awalnya dia menjadi penjual produk tetapi sekarang menjadi orang terkaya di dunia dengan memiliki perusahaan Microsoft. Beliau juga sangat sederhana.
2. Mark Zukerberg, saya mengidolaknya karena dia bersifat sederhana dan jarang terdengar berita buruk dari dirinya, hal ini membuat sayang mengidolakan Mark Zukerberg.
3. Lean Archer, saya mengidolaknya karena dia melakukan usaha yang dia suka yaitu dengan membuat obat perawatan rambut organik padahal usianya masih 15 tahun dia sudah bisa menghasilkan \$100.000 .

7. Apa pandangan saudara terhadap para *Entrepreneur* di tanah air?

Jawab:

Menurut saya setiap tahunnya para *Entrepreneur* di Indonesia akan terus bertambah walaupun tidak signifikan dan hal ini sangat membantu untuk membuka lapangan kerja baru dan menekan angka kemiskinan, tentunya perekonomian negara akan menjadi lebih baik.

8. Pelajaran apa yang dapat Saudara ambil dari para *Entrepreneur* sukses?

Jawab :

Dengan melihat para *Entrepreneur* yang sukses saya mendapatkan pelajaran bahwa menjadi seorang *Entrepreneur* merupakan pekerjaan yang mulia, mereka tidak hanya memakmurkan dirinya sendiri tetapi mereka juga memakmurkan orang lain dengan cara membuka lapangan kerja baru bagi orang lain. *Entrepreneur* membuka peluang untuk orang lain.

9. Kemajuan suatu bangsa antara lain ditentukan oleh seberapa banyak jumlah *Entrepreneur* yang dimiliki negara tersebut. Mengapa?

Jawab :

Menurut saya karena para *Entrepreneur* membuka lapangan kerja baru hal ini bisa menekan angka kemiskinan, ada alasan lain diantaranya dengan makin banyaknya *Entrepreneur* secara tidak langsung mereka sudah mencerdaskan bangsa. Mereka juga memajukan bangsa dan menjadikan perekonomian yang lebih baik lagi.

10. Sebutkan lima jenis pilihan bisnis yang akan Saudara pertimbangkan secara serius bila akan membuka usaha baru dan jelaskan mengapa memilih kelima bisnis tersebut.

Jawab :

1. Bisnis Kuliner, karena seperti yang kita tahu bahwa makan adalah salah satu kebutuhan manusia yang paling dasar dan menurut saya apabila kita terjun dibidang ini pastinya kita tidak akan pernah sepi pembeli selama produk yang kita berikan berkualitas baik, inovatif, memiliki rasa yang berbeda dari tempat lainnya.
2. Bisnis Properti, papan (rumah) adalah merupakan kebutuhan pokok setiap manusia artinya selama masih ada manusia di muka bumi rumahpun akan selalu dibutuhkan apa lagi menurut saya satu

- satunya bisnis yang tidak akan pernah rugi adalah bisnis Properti, karena ada banyak faktor yang bisa menaikkan harga properti tapi hampir tidak ada faktor yang bisa menurunkan harga jual.
 - 3. Bisnis Online, bisnis yang tidak memerlukan biaya besar untuk modal tapi sangat menjanjikan kita hanya perlu membangun kepercayaan konsumen untuk membeli produk kita, ketika konsumen sudah memiliki kepercayaan terhadap produk kita maka hal ini akan sangat menjanjikan.
 - 4. Bisnis menjual biji kopi, bisnis ini kenapa saya ingin pilih karena semakin hari semakin banyak produk kopi yang beredar dimasyarakat, ketika orang lain hanya mengarah pasar kepada konsumen langsung, bisnis ini menawarkan barang ke produsen kopi apalagi kopi di Indonesia khususnya Jawa Barat sudah di akui oleh dunia.
 - 5. Bisnis menjual makanan organik, bisnis ini menurut saya cukup menjanjikan apalagi makanan organik banyak penikmatnya. Harga yang tinggi dan makanan organik menjadi gaya hidup masyarakat urban sekarang.
11. Bila seseorang yang bekerja di Pemerintahan menjadi kaya-raja makan masyarakat akan mempertanyakan sumber kekayaanyatersebut. Jika seorang *Entrepreneur* yang menjadi kaya raya justru akan mengagumi atas keksuksesannya tersebut. Jelaskan Analisis Saudara terhadap hal tersebut.

Jawab :

Menurut saya hal ini dikarenakan pemasukan dari tiap – tiap orang yang bekerja di pemerintahan bisa diduga karena ada peraturan yang mengatur berapakah gaji dipemerintah, dan apabila orang tersebut memiliki sesuatu melebihi pemasukan orang tersebut orang akan berpandangan negatif atas apa yang di dapatnya. Tetapi apabila seorang *Entrepreneur*, dia memiliki usaha sendiri yang dimana pemasukanya bisa sangat besar perbulanya tergantung orang tersebut, ketika memiliki sesuatu yang nilainya tidak ternilai hal ini dapat membuat beberapa orang kagum atas apa yang didapatnya.

12. Dunia telah berubah sedemikian pesatnya sehingga tidak ada lagi batasan negara dari sisi indormasi karena peran Telematika. Sejauh mana peran *Entrepreneur* bagi kemajuan di bidang IPTEK, Humaniora, dan Lingkungan? Jelaskan alasan Saudara !

Jawab :

Peran *Entrepreneur* di bidang IPTEK terlihat dari adanya beberapa *Entrepreneur* yang khusus mengembangkan usahanya di bidang IPTEK seperti Bill Gates dengan Microsoftnya atau Steve Jobs dengan Applenya dan hal ini sangat membantu terhadap perkembangan IPTEK yang ada di Dunia sehingga dunia semakin terbantu oleh teknologi yang diciptakan mereka, sedangkan peran *Entrepreneur* di bidang lingkungan terlihat dengan adanya beberapa perusahaan yang sangat membutuhkan lingkungan yang asri seperti Aqua sebuah air mineral dari pegunungan dimana apabila gunung tersebut rusak maka kualitas air yang didapatkan akan buruk maka Aqua sendiri terus menjaga dan membantu warga sekitar dalam menjaga lingkungannya, walaupun ada beberapa perusahaan yang tidak pernah memperhatikan lingkungan yang terus mengambil SDA tanpa menjaga lingkungan. *Entrepreneur* juga sangat membantu di bidang Humaniora, karena dengan adanya *Entrepreneur* yang masuk ke dalam pelosok – pelosok desa, mereka bisa membantu mengembangkan potensi yang ada di pelosok tersebut, bahkan bisa membuat yang awalnya daerah tertinggal menjadi daerah berkembang.

13. Mengapa banyak para *Entrepreneur* yang telah sukses dibidangnya masing-masing kemudian dipilih rakyat untuk menjadi Bupati, Walikota, Gubernur, Menteri, Wakil Presiden, atau Presiden? Jelaskan penilaian Saudara terhadap fenomena tersebut.

Jawab :

Karena seorang *Entrepreneur* mempunyai dana untuk berpolitik, kedua mereka juga dapat mengatur seluruh pegawai yang di bawahinya, dan hal ini diketahui oleh orang banyak secara tidak langsung rakyat akan menilai bahwa orang tersebut bisa juga memimpin daerah atau negara ini.

14. Indonesia termasuk negara yang sangat tinggi tingkat Korupsinya Menurut Saudara apa yang dilakukan oleh seorang *Entrepreneur* dalam ikut berperan memberantas korupsi tersebut? Jelaskan!

Jawab :

Hal yang sebaiknya dilakukan oleh *Entrepreneur* untuk membrantas korupsi dengan jangan pernah menyogok aparat negara untuk mendapatkan ijin atau hal yang berhubungan dengan aparat negara, dan jangan juga menyogok para pegawai pemerintah untuk ijin atau untuk membayar pajak lebih murah, dengan hal seperti itu kita bisa dapat mencegah berkembangnya koruptor di Indonesia. Tentunya harus tetap mematuhi peraturan yang ada di Indonesia.

15. Buat kesimpulan Saudara terhadap materi bahasan dalam Bab-1 ini !

Jawab :

Kesimpulan saya dari bab ini, saya mendapatkan pelajaran bahwa ternyata menjadi seorang *Entrepreneur* merupakan hal yang mulia dan sangat menjanjikan untuk kehidupan tua saya. Banyak manfaat yang kita dapat kalau menjadi seorang *Entrepreneur*, selain membantu orang banyak dengan membuka lowongan pekerjaan, kita bisa membantu perkembangan perekonomian negara, tetapi kita juga harus tetap berfikiran luas, disiplin, rajin serta memiliki pandangan kedepan agar kita bisa sukses menjadi seorang *Entrepreneur*. Dan bila menjadi seorang *Entrepreneur* kita juga bisa dikenal oleh orang banyak layaknya Bob Sadino, Chairul Tanjung dan *Entrepreneur* top lainnya yang berada di Indonesia.

JAWABAN BAB 2 TUGAS ENTEPRENEUR

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan *Entrepreneur*?
Entrepreneur adalah orang yang mulia, membantu sesama karena membuka lapangan pekerjaan terhadap orang lain. *Entrepreneur* juga adalah orang yang berjiwa kreatif, inovatif, mandiri, percaya diri, ulet & tekun. Mereka adalah orang yang siap menghadapi resiko, jeli melihat & meraih peluang, piawai mengelola sumber daya, dalam membangun, mengembangkan, memajukan & menjadikan usahanya unggul. *Entrepreneur* memiliki jiwa disiplin yang tinggi dan pekerja keras.
2. Apa yang dimaksud Wiraswasta?
Orang yang berjiwa pejuang, berani dan layak menjadi seorang teladan di dalam bidang usaha.
3. Jelaskan persamaan dan perbedaan antara wiraswasta dan wirausaha?
 - Perbedaan
 1. Wiraswasta tidak mengembangkan usahanya tetapi wirausaha adalah orang yang mengembangkan usahanya dan membuatnya jadi unggul.
 2. Wiraswasta biasanya hanya berada di jenis usaha kecil sampai menengah tetapi wirausaha bisa sampai usaha lain.
 - Persamaan
 1. Sama – sama berdiri di atas kaki sendiri.
 2. Sama – sama mencari peluang yang ada.
 3. Sama – sama membuat keputusan untuk usahanya
 4. Sama – sama menggunakan sumber daya yang ada.
4. Untuk menjadi seorang *Entrepreneur* sifat apakah yang harus saudara miliki?
Rajin, Jujur, Percaya Diri, Tekun, Disiplin, Inovatif, Siap menghadapi resiko, Jeli melihat peluang, Kreatif.
5. Bagaimana sikap seorang *Entrepreneur* dalam menjalankan bisnisnya?
Seorang *Entrepreneur* harus disiplin, berkomitmen, jujur, kreatif, inovatif, mandiri, dan realistis.

6. Dalam membangun usaha, kompetensi apa yang harus dimiliki oleh seorang *Entrepreneur*?
 1. Seorang *Entrepreneur* harus mengetahui semua hal yang terkait tentang bisnisnya.
 2. Harus mengetahui dasar – dasar pengelolaan bisnis.
 3. Memiliki sifat yang baik dan bagus terhadap usaha yang dilakukannya.
 4. Memiliki modal yang cukup, tidak hanya modal materi, kekuatan mental dan rohani juga harus dimiliki oleh seorang *Entrepreneur*.
 5. Memiliki kompetensi dalam bidang keuangan.
 6. Mampu mengatur waktu se-efisien mungkin.
 7. Merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan, dan mengendalikan orang dalam menjalankan usaha.
 8. Bisa memuaskan pelangganya dengan menyajikan produk kualitas tinggi.
 9. Mengetahui strategi/ cara bersaing sehingga bisa menjadikannya unggul.
 10. Membuat aturan jelas yang tersurat di dalam perusahaan.
 11. Memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun sesuai dengan bentuk usahanya.

7. Dalam menggerakkan usaha, ketrempalina apa saja yang harus dimiliki seorang *Entrepreneur*?
 1. Technican Skill, kemampuan melakukan tugas – tugas khusus.
 2. Human Relation Skill, kemampuan untuk berelasi dengan orang lain dalam organisasi.
 3. Conceptual Skill, kemampuan untuk menganalisis situasi yang ada.
 4. Decision Making Skill, kemampuan untuk merumuskan masalah dan membuat keputusan untuk perusahaan.
 5. Time Management Skill, kemampuan mengatur waktu se-efisien dan seproduktif mungkin.
 6. Individual Skills and Attitude, kemampuan dalam bersikan dan sikap individu.
 7. Knowledge of business, mengetahui segala pengetahuan tentang bisnis yang akan digeluti.
 8. Take advamtages of the opportunities, kemampuan dalam menemukan peluang bisnis.
 9. Establishment of goal, kemampuan dalam memantapkan dan menentukan tujuan perusahaan.
 10. Adapt to the change, kemampuan beradaptasi dengan perubahan.
 11. Minimize the threats to business, kemampuan untuk meminimalkan ancaman terhadap perusahaannya.

8. Kunci sukses dalam menjalankan usaha antara lain ditentukan oleh bagaimana kita memanage waktu. Jelaskan strategi saudara dalam memanfaatkan waktu tersebut agar setiap hari saudara bisa produktif?

Yang akan saya lakukan dalam memanage waktu yaitu dengan cara tepat waktu masuk kuliah serta apabila ada tugas saya mengerjakan tugas tersebut langsung pada hari itu juga, menurut saya ini merupakan cara efektif untuk mengatur waktu agar bisa produktif setiap harinya.

9. Suatu organisasi akan Survive apabila mampu beradaptasi dengan lingkungan dan perubahan yang terjadi. Jelaskan strategi yang saudara terapkan terkait hal ini agar perusahaan saudara tetap survive!

Saya akan mencari tahu segala informasi yang tersedia dan akan dipelajari dengan cermat agar saya bisa memprediksi apa yang akan terjadi kedepannya, sehingga seluruh bagian perusahaan akan lebih siap dalam mempertahankan perusahaan.

10. Dalam menjalankan organisasi perusahaan, faktor sumber daya manusia sangat menentukan keberhasilan usaha kita. Apa kiat saudara untuk memacu agar karyawan berprestasi? Strategi apa yang akan dilakukan untuk meminimalkan pelanggaran di perusahaan?

Dengan cara membuat sayembara pegawai terbaik dan memberi bonus terhadap pegawai terbaik tersebut, untuk mengurangi pelanggaran saya akan membuat aturan yang ketat dengan hukuman pemotongan gaji sampai pemecatan apabila ada pelanggaran yang sangat merugikan perusahaan.

JAWABAN BAB 3 TUGAS ENTEPRENEUR

1. Pada Gambar 3.1 terlihat bahwa dari tahun 2011 hingga 2013 terjadi penurunan persentase pada industri pengolahan dan terjadi peningkatan pada industri jasa. Jelaskan mengapa hal ini terjadi dan beri contoh apa saja yang termasuk pada kedua industri tersebut.

Karena setiap tahunnya industri Jasa semakin dibutuhkan oleh konsumen dibandingkan dengan industri pengolahan.

Contoh :

- a. Industri Pengolahan : Industri Furniture kayu
- b. Industri Jasa : Jasa shuttle travel, jasa EO, jasa wedding planner

2. Apa yang dimaksud dengan faktor 5m? Berikan contoh masing-masing disertai aplikasi di lapangan.

Faktor 5M adalah Man, Money, Machine, Material, Managerial dan Contohnya adalah :

a. Man: Karyawan → Menjalankan tugas yang di berikan oleh pimpinan.

b. Machine : Komputer → Mempermudah kegiatan Proses.

c. Money : Investasi → Modal yang berasal dari bermacam – macam sumber.

d. Material : Kayu → Bahan mentah yang akan di proses menjadi meja atau kursi

e. Managerial : Struktur Organisasi → Adanya pengawasan untuk berbagai macam development

3. Jelaskan bagaimana kemudahan memasuki industri pada berbagai persaingan usaha? Mengapa?

Yaitu dengan cara menganalisa pasar, mencari apa yang di butuhkan pasar setelah itu barulah kita membuat produk, karena dengan menganalisa pasar maka kita dapat mengetahui apa yang diperlukan oleh pasar sehingga barang yang akan kita produksi akan diterima dengan baik oleh masyarakat.

4. Apa saja yang saudara ketahui tentang lingkungan bisnis? Berikan contoh masing-masing dan jelaskan!

Lingkungan bisnis yang saya tahu adalah

- a. Lingkungan Ekonomi yaitu situasi ekonomi di saat aktivitas bisnis berlangsung, contohnya Produk Domestik Bruto
 - b. Lingkungan teknologi ialah lingkungan dimana teknologi sudah di gunakan untuk membantu proses bisnis, Contohnya Persaingan antara Intel dan AMD
 - c. Lingkungan Hukum Politik yang artinya politik dan hukum berperan dalam membuat aturan bisnis tentang apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan dalam bisnis, Contohnya tentang aturan perizinan usaha.
 - d. Lingkungan Sosial Budaya ialah dimana adat istiadat di setiap daerah digunakan dalam proses bisnis, contohnya cara berbisnis di Indonesia Timur masih lumrah dengan melakukan barter.
5. Pada Gambar 3.4 jelaskan besarnya produk domestic bruto indonesia dibanding dengan negara industri lainnya. Jelaskan juga bagaimana kapasitas ekonomi indonesia di tahun 2013 dibandingkan dengan tahun 2010?

Besarnya produk ekonomi bruto Indonesia dibandingkan negara lainya ialah setiap tahunya Indonesia terus berkembang tetapi perkembanganya masih relatif kecil dan kurang signifikan, dengan begitu kapasistas ekonomi Indonesia dari tahun 2010 sampai tahun 2013 naik dari peringkat perekonomian yang awalnya ke 16 menjadi ke 7 dan penduduk kelas konsumen yang awalnya 45 juta menjadi 135 juta dan jumlah penduduk yang tinggal di perkotaan yang awalnya hanya 53% menajdi 71%.

6. Apa yang dimaksud dengan inflasi? Hingga Oktober 2013 berapa persen inflsi yang terjadi di indonesia dan apa saja penyebab inflasi terbesar serta sektor apa yang inflasinya terkecil? Komponen apa juga penyumbang inflasi dari urutan terbesar ke terkecil? Di tahun berapa inflasi indonesia terbesar dan di tahun berapa yang inflasinya terkecil? Inflasi akan menyebabkan biaya hidup meningkat. Sebutkan 5 kota-kota dengan biaya hidup tertinggi akibat inflasi tersebut!

Inflasi adalah peristiwa kenaikan harga yang meluas di seluruh sistem ekonomi suatu negara, sampai bulan oktober 2013 inflasi terjadi di 0,09 persen dimana 3 penyumbang inflasi terbesar diantaranya bidang jasa dan transportasi, makanan jadi, dan perumahan air listrik serta sektor inflasi yang terkecil adalah bidang pendidikan dan kesehatan, komponen penyumbang inflasi dari yang terbesar sampai yang terkecil adalah Harga yang diatur pemerintah, Bergejolak, Umum, dan yang terkecil adalah Inti, Inlasi yang terbesar terjadi ketika tahun 2008 dan inflasi terkecil pada tahun 2009 dan 5 kota dengan biaya tertinggi adalah Purwokerto, Banjarmasin, Gorontalo.

7. Sebutkan indikator-indikator ekonomi makro dan jelaskan tiap bagian tersebut untuk kondisi RAPBN tahun 2011 dan 2012!

Indikator ekonomi makro diantaranya :

- a. Pertumbuhan Ekonomi dimana tahun 2011 sebesar 6,4% dan di RAPBN 2012 sebesar 6,5-6,9%.
 - b. Inflasi yang terjadi di tahun 2011 sebesar 5,3% dan di RAPBN 2012 inflasi diperkirakan ada di range 3,5-5,5%.
 - c. Kurs Indonesia di tahun 2011 sebesar Rp. 9.250/ USD 1 dan di RAPBN 2012 diperkirakan Rp. 9.000-Rp. 9.300 / USD 1
 - d. Sbl 3 bulan pada tahun 2011 sebesar 6,5 dan belum bisa di perkirakan untuk RAPBN 2012.
 - e. Harga minyak mentah pada tahun 2011 adalah USD 80,0/Barrel dan di RAPBN diperkirakan USD 75-95/ Barrel.
8. Apa yang di maksud kebijakan moneter? Bagaimana dampaknya terhadap perekonomian apabila kebijakan moneter diperketat?
- Kebijakan Moneter adalah kebijakan ekonomi pemerintah dalam pengendalian uang negara melalui bank Sentral, seperti menaikkan atau menurunkan suku bunga, hal yang akan terjadi apabila kita memperketat kebijakan moneter adalah inflasi yang bisa di turunkan, suku bunga bank naik, kredit turun, ekspor turun, impor naik, investasi berkurang, harga saham&obligas menurun, serta perilaku konsumtif masyarakat menurun.

9. Apa saja indikator kemudahan dalam bisnis? Bagaimana kondisi indikator tersebut di tahun 2014 dibandingkan dengan tahun 2013? Pada survei terhadap 189 negara di Asia Timur dan Pasifik yang dilakukan pada tahun 2014, kemudahan berbisnis di Indonesia masuk pada peringkat berapa? Negara manakan yang paling mudah dalam regulasi bisnisnya? Sebutkan 5 kota di Indonesia yang paling mudah memberikan izin mendirikan usaha dan sebutkan 5 kota yang paling mudah dalam memperoleh IMB!

Indikator kemudahan dalam berbisnis ialah :

- a. Kemudahan memulai usaha dan di tahun 2014 kemudahan dalam membuka usaha bisa dicapai dengan baik dan lebih terkendali.
- b. Kemudahan Memperoleh Sambungan Listrik dan di tahun 2014 ini karena sekarang teknologi sudah semakin maju maka untuk memperoleh sambungan listrik menjadi lebih mudah.
- c. Pembayaran Pajak pada tahun 2014 ini Indonesia sudah mengandalkan TI dimana kita dapat mendaftar lewat online dan jumlah orang yang bayar pajak pun semakin bertambah
- d. Pemenuhan Kontrak pada tahun 2014 ini kontrak yang bersifat fleksibel dan tidak terlalu mengikat kedua belah pihak maka kontrak yang telah dibuat dapat diselesaikan sesuai perjanjian.

- e. Pencatatan Tanah & bangunan dengan adanya teknologi TI maka pencatatan tanah dan bangunan jadi lebih mudah.

Negara yang mudah regulasi bisnisnya adalah Singapura, Hongkong, dan Malaysia serta kota yang paling mudah memberi izin usaha adalah Yogyakarta, Palangkaraya, Surakarta, Semarang, Banda Aceh dan kota paling mudah membuat IMB adalah Balikpapan, Jambi, Palembang, Banda Aceh, Yogyakarta.

10. Apa saja kebijakan pemerintah yang megarah ke Liberalisasi? Jelaskan!
Kebijakan pemerintah yang mengarah ke Liberalisasi
- Sejumlah pasal dalam UU Migas No. 22 Tahun 2001 yang dinilai bertentangan dengan UUD 1945
 - Peraturan pemerintah No. 29 Tahun 1999 yang mengizinkan kepemilikan asing di bank domestik hingga 99%.
 - Keterlibatan dalam sejumlah perjanjian kerja sama yang mengarah penghapusan hambatan tarif.
 - Izin masuk bibit transgenic.
11. Indonesia menurut peringkat Internasional termasuk negara layak Investasi. Hingga tahun 2013 berapa nilai investasi asing di Indonesia? Sektor apa saja yang diminati investor asing? Berapa realisasi jumlah proyek asing di Indonesia pada tahun 2013? Jelaskan besarnya penguasaan asing di sejumlah sektor di tanah air! Jelaskan pula produk-produk Argoindustri yang dikuasai asing serta nilai saham yang mereka miliki!

Total investasi yang masuk ke Indonesia hingga 2013 adalah 60,24 Miliar Dolar dan sektor yang diminati oleh asing adalah bidang perbankan, pertambangan, pertanian, dan telekomunikasi. Realisasi proyek asing di Indonesia sampai tahun 2013 adalah 11.997 proyek.

12. Transparansi Internasional menempatkan Indonesia pada peringkat 114 dari 178 negara terkait korupsi. Apa yang saudara ketahui tentang indeks persepsi korupsi di Indonesia? Jelaskan! Jabatan apa yang menempati 3 besar pelaku korupsi di Indonesia? Institusi apa mana saja yang masuk 5 besar yang perlu diperbaiki mengingat tingginya kasus korupsinya? Apakah kinerja KPK memuaskan Saudara?

Indeks persepsi korupsi adalah persepsi tentang tindakan korupsi di suatu negara dan Jabatan Publik yang sering terkait kasus korupsi adalah Menteri, Direktur BUMN, Pegawai Pajak. Ada juga 5 institusi yang sering

terkait kasus korupsi diantaranya, kementerian olahraga, DPR, DPRD, Perpajakan, kementerian BUMN.

13. Sebagai kandidat Entrepreneur, apa kiat saudara dalam mengoptimalkan potensi sumber daya alam kita bagi kemajuan dan kesejahteraan rakyat Indonesia?

Dengan cara pengembangan SDA dan kita juga perlu memelihara lingkungan dan tidak lupa juga dengan membuat ulang apa yang sudah kita gunakan kalau di bidang industri pengolahan limbahnya harus baik, kalau bidang makanan kita harus bisa menanam SDA yang diperlukan.

14. Mengapa UMK di setiap kota di Jawa Barat tidak sama? Kota mana yang UMK-nya terbesar dan terkecil? Bagaimana UMP rata-rata setiap tahun di Indonesia? Sebutkan 3 negara dengan upah minimum tertinggi di dunia dan 3 negara dengan upah minimum terendah di dunia! Bagaimana dengan upah di negara Indonesia dibandingkan dengan upah-upah di negara lain?

Karena daya beli masyarakat di setiap kota itu berbeda, kota dengan UMK terbesar diantaranya Bekasi, Karawang, Depok, Bogor. Upah minimum negara tertinggi adalah Australia, Luksemburg, Monako, Prancis dan terendah adalah Uganda, Sierra Leone, Kuba, Bangladesh, Kyrgyzstan.

15. Industri kreatif mana yang saudara minati? Mengapa? Sektor ekonomi kreatif mana yang nilai ekspornya terbesar dan terkecil di tahun 2013? Bagaimana tren ekspor ekonomi kreatif terhadap total ekspor Indonesia di tahun 2010 hingga 2013? Bagaimana pula kontribusi ekonomi kreatif terhadap PDB Indonesia di tahun 2010 hingga 2013? Mana sektor kreatif yang nilai pertumbuhannya tertinggi?

Industri kreatif kuliner, karena makanan di Indonesia termasuk makanan ter enak di dunia, ekspor industri kreatif terbesar adalah di bidang fesyen dan terkecil adalah pasar barang seni.

16. Sebutkan 3 produk nonmigas Indonesia terbesar dan sebutkan pula 3 produk impor nonmigas Indonesia terbesar. Untuk tahun 2012 dan 2013, ekspor Indonesia apakah yang terkecil dan yang terbesar? Apa impor 5 komoditas pangan utama Indonesia yang terbesar tahun 2013? Jelaskan!

Produksi Impor Indonesia Mesin dan peralatan mekanik, besi dan baja, peralatan listrik. Serta produksi ekspornya adalah Bahan bakar mineral, lemak dan minyak hewan, karet dan barang dari karet.

17. Bagaimana kualitas manusia Indonesia dibandingkan dengan negara ASEAN lainnya? Di Provinsi apa saja demokrasi dan kesejahteraan penduduk di rata-rata? Tiga pulau mana saja yang nilai indeks pembangunan manusia Indonesia tertinggi?

Kualitas manusia di banding negara ASEAN lainya indoensia masih tertinggal dari sisi IPM dimana Indonesia menduduki posisi ke 121.

18. Jelaskan apa yang Saudara ketahui tentang Indeks Kebahagiaan? Meliputi faktor apa saja servei biro pusat statistik terjkait indeks kebahagiaan tersebut? Apakah Saudara setuju dengan kriteria kebahagiaan yang di tetapkan oleh BPS tesebut? Jelaskan!

Indek kebahagiaan merupakan alat ukur untuk mengetahui indikator terntang kebahagiaan masyarakat, diantaranya adalah :

- a. Pekerjaan
- b. Pendapatan rumah tangga
- c. Kondisi rumah
- d. Pendidikan
- e. Kesehatan
- f. Keharmonisan keluarga
- g. Hubungan sosial
- h. Ketersediaan waktu luang
- i. Kondisi lingkungan
- j. Kondisi keamanan.

19. Sektor mana yang mendukung peninggatan daya saing Indonesia di tahun 2013 hingga menempati peringkat 38 dari 148 negara? Apa keunggulan komparatif Indonesia yang dapat meningkatkan keuntungan komparatif kita?

Sektor yang mendukung indonesia adalah Institusi, infrastruktur pendidikan, efisiensi pasar tenaga kerja, pengembangan pasar keuangan, kesiapan teknologi, ukuran pasar, kecanggihan bisnis, dan inovasi.

20. International Comparison Program menempatkan Indonesia sebagai peringkat 10 ekonomi terbesar di dunia di tahun 2014. Apa yang menjadi dasar penetapan peringkat tersebut? Negara mana yang menempati peringkat 1, 2, dan 3? Sikap apa yang perlu kita bangun terkait denga peringkat tersebut?

Karena indonesia dapat menciptakan iklim kondusif untuk tumbuhnya ekonomi yang kuat, sehat, dan berdaya saing tinggi dengan mengatasi distorsi dan penyakit ekonomi, 3 negara yang menempati posisi teratas adalah Tiongkok, Amerika Serikat, dan India.

Dinda Almasella Rustam
SASTRA INGGRIS 2015
63715012

21. Pada sektor manakah belanja pemerintah pusat terbesar? Apa yang Saudara ketahui tentang cadangan devisa Indonesia pada tahun 2012 dan 2013? Jelaskan! Apa yang sangat membebani anggaran belanja pemerintah pusat? Bagaimana cara mengatasi hal tersebut menurut Saudara? Jelaskan!

Pada sektor Subsidi, cadangan devisa yang dimiliki Indonesia terus menurun, hal yang paling membebani adalah pembelian ekspor, kita harus lebih sering menggunakan produk dalam negeri di banding luar negeri agar produk kita bisa terus bersaing dengan lebih baik.

JAWABAN BAB 4 TUGAS ENTEPRENEUR

1. Bila saudara akan membangun suatu bisnis atau suatu perusahaan apa yang menjadi dasar utama keinginan tersebut? Adakah faktor – faktor lain selain yang saudara kemukakan di atas?

Saya ingin membuka suatu bisnis atau perusahaan karena saya tidak suka di perintah oleh orang lain dan faktor lain yang saya kemukakan sebelumnya adalah dengan membuka usaha sendiri kita bisa membantu orang lain yaitu dengan membuka lapangan kerja baru.

2. Seorang entrepreneur akan selalu melihat peluang dalam membuat keputusan bisnisnya. Jelaskan mengapa faktor peluang merupakan bagian fundamental bagi seorang entrepreneur!

Karena setiap peluang yang ada sangat menentukan hasil dari bisnis yang akan kita jalankan, bisnis kita bisa terhambat apabila keputusan yang kita ambil tidak sesuai dengan peluang yang ada, tetapi bisnis kita bisa maju dengan signifikan apabila dengan peluang yang ada kita dapat mengambil keputusan yang tepat.

3. Dalam membangun bisnisnya seorang entrepreneur dipengaruhi oleh berbagai faktor peluang bisnis. Sebutkan dan jelaskan faktor – faktor peluang bisnis tersebut!

Faktor – faktor peluang bisnis diantaranya adalah :

- a. Perubahan teknologi = merupakan peluang usaha karena memungkinkan orang untuk mengalokasikan sumber daya dengan cara yang berbeda dan lebih potensial.
- b. Perubahan politik dan kebijakan = Ketika adanya perubahan politik yang terjadi di Indonesia hal tersebut bisa dijadikan peluang bisnis di berbagai macam bidang, karena pemerintah sedang dalam keadaan bimbang, izin yang dikeluarkan biasanya cenderung lebih mudah di dapatkan.
- c. Perubahan Demografi = Berubahnya demografi suatu daerah dapat membuka peluang bisnis yang baru dimana peluang bisnis akan lebih variatif dibandingkan sebelumnya.
- d. Institusi pendidikan = tempat berkembangnya ilmu pengetahuan di institusi pendidikan dapat menjadi peluang bisnis sehubungan ditemukannya penemuan baru yang dimana akan sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekarang.

- e. Akses informasi = Informasi dapat dijadikan peluang usaha yang sangat bernilai seperti kita ketahui untuk mendapatkan informasi yang berguna, banyak orang yang memanfaatkannya untuk menjadikannya ladang bisnis.
 - f. Ikatan sosial = dengan adanya ikatan sosial yang kuat maka ketika kita akan berbisnis akan lebih mudah karena banyak yang sudah mengenal siapa kita dan banyak orang yang sudah mengetahui apa yang akan kita lakukan, serta informasi yang kita dapatkan akan lebih banyak dan variatif.
 - g. Variasi pengalaman hidup = Menyediakan akses informasi yang baru dalam menemukan peluang karena sebuah informasi yang baru kadang memiliki elemen yang hilang dan membutuhkan kecermatan bahwa peluang baru telah hadir.
4. Dalam membangun bisnisnya seorang akan memengaruhi keputusannya dalam proses pengambilan keputusan terhadap suatu peluang yang muncul. Jelaskan aspek kepribadian yang ekstraversi, agreeableness, dan pengambil risiko terkait peluang bisnis tersebut.
- Aspek kepribadian yang mempengaruhi keputusan adalah
- a. Ekstraversi = sikap yang akan membantu untuk mengeksploitasi peluang terutama dalam memperkenalkan ide ataupun kreasi mereka yang bernilai kepada calon pelanggan.
 - b. Agreeableness = sikap yang membantu untuk membangun jaringan kerjasama untuk kematangan bisnis, terutama aspek dari keinginan untuk mempercayai orang.
 - c. Pengambil risiko = sikap dimana seseorang akan mengambil risiko yang tinggi, seperti pengambilan keputusan di dalam keadaan yang tidak menentu.
5. Seorang entrepreneur harus memiliki kemampuan mengevaluasi dirinya terkait keputusan – keputusan bisnis yang diambil. Evaluasi diri ini meliputi locus of control dan self efficacy. Jelaskan apa yang dimaksud kedua sifat tersebut?
- Sifat evaluasi diri diantaranya adalah
- a. Locus of control = sifat yang memiliki kepercayaan dapat memanfaatkan peluang, sumber daya, mengorganisasikan perusahaan, dan membangun strategi.
 - b. Self efficacy = kepercayaan seseorang pada kekuatan diri dalam menjalankan tugas tertentu.

6. Seorang entrepreneur harus bisa membuat keputusan positif mengenai sesuatu yang belum dipahami anggota organisasi, dalam kondisi ketidakpastian, dan informasi yang terbatas. Jelaskan apa yang saudara ketahui terkait karakteristik kognitif, over confidence, representative, dan intuisi dari seorang entrepreneur.

Karakter kognitif adalah bagaimana seseorang berfikir dan membuat keputusan yang dimana diantaranya adalah :

1. Overconfidence = kepercayaan pada pernyataan diri yang melebihi keakuratan dari data yang diberikan.
2. Representatif = keinginan untuk menggeneralisasi dari sebuah contoh kecil yang tidak mewakili sebuah populasi.
3. Intuisi = intuisi bisa juga dibidang feeling dimana seseorang hanya akan mengandalkan pikirannya dibandingkan dengan data yang ada, intuisi sangat berguna ketika seseorang harus mengambil keputusan dengan cepat.

7. Apa yang dimaksud dengan usaha kecil? Apa keunggulan dan kelemahan usaha kecil tersebut? Jelaskan dan beri contohnya! Bagaimana struktur usaha di Indonesia?

Usaha kecil adalah usaha yang dikelola secara mandiri, tidak mendominasi pasar dan memenuhi standar ukuran tertentu dari sisi laba dan jumlah karyawan, adapun beberapa kelebihan dan kelemahannya, diantaranya adalah :

- A. Keunggulan usaha kecil
 - a. Inovasi yang dikeluarkan oleh usaha kecil lebih kreatif dibanding perusahaan besar.
 - b. Biaya yang dikeluarkan usaha kecil relatif rendah, baik biaya produksi, upah, biaya jasa.
 - c. Pelayanan kepada pelanggan lebih baik dibanding usaha besar, karena usaha kecil lebih bersifat fleksibel.
- B. Kelemahan usaha kecil
 - a. Manajemen yang masih buruk, sering mencampur adukan urusan rumah tangga dengan organisasi.
 - b. Dana yang terbatas untuk membeli bahan baku untuk membuat barang jadi.
 - c. Peraturan pemerintah yang tumpang tindih menyebabkan ketidakpastian hukum serta beban biaya.

Contoh dari usaha kecil ialah perusahaan minuman ringan susu bermerek Gomilk.

8. Dalam mengembangkan usaha para entrepreneur dapat memperoleh kredit dari Bank. Sebutkan bentuk kredit dari perbankan bank BNI, MANDIRI, BRI, BCA, CIMB Niaga pada triwulan -1 tahun 2013 yang saudara ketahui?

Bentuk kredit di beberapa bank Indonesia

- A. Mandiri memiliki total asset sebesar 640,60 dengan giri sebesar 94,52 dan tabungan senilai 195,67 memiliki simpanan berjangka sebesar 176,83 dan laba tahun berjalan berada di angka 4,30
 - B. BRI memiliki total asset sebesar 529.51 dengan giri sebesar 58.40 dan tabungan senilai 172.68 memiliki simpanan berjangka sebesar 175.10 dan laba tahun berjalan berada di angka 5.09
 - C. BCA memiliki total asset sebesar 447.4 dengan giri sebesar 92.24 dan tabungan senilai 206.30 memiliki simpanan berjangka sebesar 69.39 dan laba tahun berjalan berada di angka 2.89
 - D. BNI memiliki total asset sebesar 319.72 dengan giri sebesar 68.54 dan tabungan senilai 89.64 memiliki simpanan berjangka sebesar 175.91 dan laba tahun berjalan berada di angka 2.07
 - E. NIAGA memiliki total asset sebesar 217.46 dengan giri sebesar 42.97 dan tabungan senilai 32.67 memiliki simpanan berjangka sebesar 83.99 dan laba tahun berjalan berada di angka 1.05.
9. Bagaimana perkembangan UMKM dan sumbangan UMKM terhadap produk domestic bruto Indonesia yang saudara ketahui?
UMKM setiap tahunnya mengalami kenaikan oleh karena itu UMKM menyumbang PDB sangat tinggi sekali yaitu di atas 55%.
10. Apa yang saudara ketahui tentang pajak usaha kecil terkait SK menteri Keuangan no. 197 tahun 2013 dikaitkan dengan SPT dan PPN??
Buat usaha yang omzet sehaun dibawah Rp. 4,8 milyar setahun dan memilih menjadi bukan pengusaha kena pajak tidak diwajibkan menyettor dan melaporkan pajak pertambahan nilai.
11. Sebutkan dan jelaskan apa yang akan saudara lakukan di awal membuka usaha baru?
- Hal yang akan saya lakukan adalah.
 1. Menyusun Rencana bisnis
 2. Menetapkan tujuan dan sasaran
 3. Meramalkan penjualan
 4. Membuat rencana keuangan.
12. Dalam membuka usaha, prinsip apa yang paling utama harus kita dimiliki? Jelaskan!
Prinsip yang harus dimiliki ketika memulai usaha baru adalah :

- a. Kerja keras.
- b. Disiplin.
- c. Dedikasi.

13. Setiap orang berpeluang memiliki usaha atau perusahaan sendiri! Banyak para entrepreneur sukses berasal dari kalangan kurang berada bahkan miskin karena tidak memiliki uang sebagai modal membuka usaha. Menurut saudara modal pa yang paling utama seharusnya dimiliki guna membangun usaha? Jelaskan !

Modal paling penting ketika memulai usah aadalah modal diri, karena modal diri merupakan hal yang paling penting untuk memulai usaha karena dengan modal diri seorang entrepreneur sudah siap dalam mengambil keputusan dibawah tekanan dan ketidak pastian.

14. Membangun suatu bisnis haruslah dilakukan dengan cara yang cerdas dan tepat agar tidak terjadi kerugian biaya, pemborosan waktu dan tenaga, serta tepat sasaran. Menurut Saudara apa kunci sukses memulai suatu bisnis? Jelaskan !

Ada beberapa kunci sukses ketika memulai usaha baru diantaranya adalah:

- a. Modal yang disesuaikan dengan usaha yang akan kita buat.
- b. Skill yang baik terhadap usaha yang akan kita mulai.
- c. Lokasi yang dipilih haruslah strategis dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.
- d. Promosi sangat penting karena membuat orang banyak mengetahui produk yang kita miliki
- e. Karyawan yang mempuni dan membuat pekerjaan jadi lebih mudah.

15. Untuk mendukung keberhasilann usaha, apa saja penunjang suksesyang harus dimiliki oleh seorang entrepreneur? Jelaskan! Jelaskan pula kiat sukses Bill Gates di bidang IT!

- Penunjang keberhasilan ketika membuka usaha adalah :
 - a. Pengetahuan
 - b. Kemampuan
 - c. Pengalaman
 - d. Visi
 - e. Harapan
 - f. Keyakinan
 - g. kebahagiaan.

Kiat sukses Bill gates adalah :

- a. percaya diri

- b. kerjasama
- c. Fokus
- d. Melihat peluang
- e. Berbagi kemakmuran
- f. Belajar dari kesalahan.

16. Apa saja alat pembayaran yang umumnya digunakan para nasabah bank dalam proses transaksi yang saudara ketahui? Bagaimana komposisi penggunaannya untuk belanja online? Bagaimana pula untuk membayar tagihan?

Alat pembayaran yang sering digunakan dalam belanja Online adalah

- a. Debit card
- b. Phone banking
- c. SMS banking
- d. Kartu kredit
- e. Internet banking
- f. Kartu Prabayar
- g. Mobile banking

Semua yang tertera di atas akan langsung dibayar oleh bank dengan cara auto debt, agar lebih hemat waktu dan kertas.

17. Bagaimana indikator perbankan yang saudara ketahui? Apa yang dimaksud dengan lembaga keuangan mikro? Bagaimana komposisi kepemilikan produk – produk perbankan oleh konsumen kelas menengah yang saudara ketahui?

Gambaran indikator perbankan menunjukkan total kredit yang telah dikururkan bank, dana pihak ketiga, aset yang dimiliki, jumlah bank, jumlah kantor bank, bank asing, bank pemerintah dan daerah, serta bank lokal., contohnya lembaga keuangan mikro hingga tahun 2010 terdapat 1500.0000 LKM non bank, 1706 unit BP, dan 175.105 unit koperasi.

18. Apa saja bentuk bisnis yang saudara ketahui? Jelaskan keuntungan dan kelemahannya

Bentuk bisnis adalah berikut :

A. Usaha perseorangan

a. Keuntungan

- Mudah dibuat dan mudah buybar
- Seluruh laba dapat dimiliki langsung
- Sangat fleksible dalam pengambilan keputusan

b. Kekurangan

- Utang tanggung jawab pemilik
- Keterbatasan pendanaan
- Ketertiban manajerial dari pemilik

- Kelanjutan usaha dapat berakhir bila pemiliknya meninggal

B. Partnership

a. Keuntungan

- Mudah dibuat
- Sumber investasi lebih banyak

b. Kelemahan

- Rentan terhadap publik
- Sulit dibubarkan
- Sulit mengalihkan kepemilikan tanpa seizin sekutu

C. Perseroan terbatas

a. Kelebihan

- Tanggung jawab yang lebih terbatas
- Keahlian manajemen yang terpesialisasi
- Kapasitas keuangan yang lebih luas

b. Kelemahan

- Sulit dan mahal untuk dibentuk dan dibubarkan
- Pajak ganda, yakni dikenakan ke perusahaan dan ke pemegang saham.

19. Jelaskan bentuk kepemilikan bisnis yang saudara ketahui terkait struktur, peraturan dan control kepemilikan, pertimbangkan pajak, pertanggungjawaban, dan kondisi pembukaan mampu penghentian bisnis tersebut!

Pemilikan tunggal dimana peraturan dan kontrol kepemilikan dimiliki oleh seseorang saja, dan pertimbangan pajak langsung mengalir ke individual oleh karena itu pertanggung jawaban pemilik tidak terbatas.

20. Jelaskan perbedaan karakteristik ekonomi baru dibandingkan dengan ekonomi lama?

Ekonomi lama keuntungan kompetitifnya bergantung pada aset fisik sedangkan yang baru berdasarkan aset intelektualnya, profit dimaksimalkan dengan mengontrol harga kalau ekonomi baru profit dimaksimalkan dengan menambah nilai barang dan jasa.

JAWABAN BAB 5 TUGAS ENTEPRENEUR

1. Tetapkan suatu usaha atau perusahaan yang akan Saudara jalankan (nama usaha atau perusahaan, jenis usaha, lokasi, dan lain-lain). Dalam menjalankan bisnis tersebut, apa sasaran bisnis saudara? Apa tujuan penetapan sasaran bisnis ini?
 - Nama Perusahaan yang akan saya buka adalah “backyardbethari” yang ada di bidang usaha perdagangan gardening seperti bibit tanaman, bukan hanya jual bibit tetapi menjual buah-buahan, sayur dan tanamannya. Berlokasi di daerah manglayang atas, sasaran bisnis saya dalam mengambil usaha ini adalah untuk menjadikan life style baru yang dimana life style yang sehat untuk banyak mengkonsumsi makanan yang sehat seperti sayur, dan buah-buahan. Tujuannya tentu untuk membuat lifestyle baru, agar orang Indonesia menjadi lebih sehat dan peduli pada tubuhnya.

2. Dalam membangun usaha tersebut Saudara tentu harus memiliki target-target yang ingin dicapai. Uraikan target sasaran bisnis yang harus Saudara lakukan agar bisnis Saudara tersebut berhasil dan jelaskan masing-masing target tersebut!
 - target bisnis yang akan dicapai diantaranya :
 - a. Sasaran jangka Pendek : Lokasi yang akan saya ambil adalah daerah pegunungan atas seperti manglayang daerah ini sangat baik untuk menanam tanaman apapun karena suhunya yang tidak terlalu panas dan intensitas cahaya matahari yang tidak terlalu keras, jenis produknya adalah biji-bijian, tenaga kerja awal yang akan saya ambil terdiri dari beberapa orang yang sudah kenal atau teman dekat.
 - b. Sasaran jangka menengah : melakukan evaluasi terhadap produk yang di keluarkan kepada konsumen, serta menjaga kualitas tanaman dengan cara memberikan gemuk atau pupuk, mulai mencoba mencari konsumen baru yang awalnya berupa masyarakat konsumen langsung, kedepanya tempat untuk penjualan biji-bjian seperti toko atau café dll. Malah sudah banyak café yang menjual produk-produk sehat.
 - c. Sasaran jangka panjang : Memperluas pasar ke daerah lain sasaran utamanya kota besar seperti Jakarta, Yogyakarta, Surabaya, Semarang, membuat service yang berbeda dengan jaminan biji, tanaman, sayur mayur, dan buah-buahan berkualitas tinggi yang tidak kalah bersaing dengan yang import.

3. Dalam menjalankan usaha tersebut, jelaskan proses manajemen yang akan Saudara terapkan di perusahaan Saudara!

- Proses manajemen yang akan dilaksanakan diantaranya adalah :

a. Pengorganisasian : Merawat tanaman yang menjadi sumber bahan baku, mencari supplier lain yang bisa memenuhi kebutuhan perusahaan.

b. Pengarahan : Dengan cara pendekatan kepada setiap karyawan dan dengan cara memberitahu semakin majunya perusahaan, maka karyawan bisa merasakan manfaat yang lebih baik, dengan pelatihan mengenai pertanian tanaman.

c. Pengawasan : Dengan memilih 3 manajer yang bekerja di setiap departemennya pengawasan akan dilakukan setiap ada kegiatan di departemen tersebut.

4. Terkait dengan perusahaan yang Saudara dirikan tersebut, jelaskan Visi, Misi, dan Tujuan perusahaan Saudara!

- Visi, Misi yang akan di jelaskan diantaranya adalah :

a. Visi : Membangun ekonomi masyarakat di daerah manglayang.

b. Misi : Memberikan pelatihan kepada masyarakat sekitar, merekrut masyarakat yang kompeten dan bisa di andalkan.

c. Tujuan perusahaan : karena daerah manglayang masih berupa desa dan mayoritas masyarakat bekerja sebagai petani tetapi karena daerah pegunungan tidak ada petani padi, mereka hanya menjadi petani sayuran atau tanaman buah, tidak sekali panen ganti tanaman, dengan begitu kehidupan masyarakat daerah manglayang masih kurang dan hal ini yang membuat tujuan perusahaan yang saya buat yaitu mensejahterakan masyarakat sekitar.

5. Manajer apa saja yang akan Saudara tempatkan di perusahaan Saudara? Jelaskan!

- Manajer yang akan saya tempatkan di perusahaan adalah :

a. Manajer Lapangan, bertugas untuk mengawasi segala kegiatan lapang seperti perawatan tanaman, serta memastikan kualitas tanaman yang akan dipanen.

b. Manajer penjualan, bertugas untuk mengawasi setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, serta mencatat semua hasil penjualan yang didapatkan.

6. Dalam menjalankan roda organisasi tentu Saudara akan menempatkan SDM yang memiliki keterampilan sesuai yang Saudara harapkan. Jelaskan jenis-jenis keterampilan yang Saudara ketahui! Keterampilan mana yang akan Saudara gunakan di perusahaan Saudara? Mengapa?

- keterampilan yang saya perlukan adalah :

a. Keterampilan konseptual : karena keterampilan ini dapat menganalisis situasi yang berbeda seta melihat situasi yang diambil.

- b. Keterampilan teknis : karena setiap hal yang dilakukan tidak jauh dari kegiatan pertanian, keterampilan inilah yang saya perlukan untuk perawatan tanaman.
- c. Keterampilan hubungan manusia : keterampilan ini saya perlukan untuk menjaga hubungan manusia sehingga memotivasi bawahannya, meningkatkan semangat berkompetisi, mampu menggalang solidaritas dan kekompakan tim.

7. UNIKOM memiliki budaya organisasi, yaitu PIQIE atau Profesional-ism, Integrity, Quality, Information Technology, Excellent. Apa budaya organisasi perusahaan Saudara? Jelaskan arti setiap kata pada budaya organisasi Saudara tersebut!

- Budaya organisasi perusahaan yang akan saya buat adalah :

Semangat : ketika seseorang bekerja dengan semangat maka ia akan bekerja secara maksimal dan hasil yang di berikan akan semakin baik.

Kerja Keras : Kerja keras merupakan hal yang sangat penting, dengan bekerja keras hal yang tidak mungkin dilakukan bisa menjadi mungkin dilakukan.

Jujur : Kejujuran merupakan hal utama dengan kejujuran kita tidak akan merugikan orang lain serta diri sendiri apabila kejujuran telah dilanggar maka akan sulit kehidupan orang tersebut.

8. Sebagai seorang calon pemimpin bangsa tentu Saudara harus membangun pribadi yang tidak hanya menjadi pribadi yang Baik saja tetapi harus menjadi pribadi yang Hebat. Jelaskan kiat-kiat bagaimana Saudara membangun jati diri menjadi Pribadi yang Hebat tersebut!

- hal yang akan saya lakukan untuk membangun pribadi adalah :

- a. Mendalami ilmu agama, karena ilmu agama bisa melatih sikap seseorang menjadi lebih baik.
- b. Mencoba mencari teman sebanyak mungkin dengan begitu kita bisa mengenal berbagai macam karakter orang – orang yang berbeda.
- c. Selalu takut hukum yang telah dibuat, karena ketika kita tidak mematuhi hukum yang ada, biasanya kepribadian kita tidak bisa menjadi lebih baik.

9. Untuk menjadi Entrepreneur maka kita harus berjiwa kreatif dan inovatif. Jelaskan apa yang menjadi ciri-ciri orang kreatif! Kendala apa yang sering menghambat daya kreasi seseorang? Bagaimana proses pemecahan masalah kreatif?

- ciri orang kreatif, kendala penghambat kreatifitas, pemecahan masalah kreatif adalah :

a. Ciri orang kreatif : Imajinatif, inisiatif, rajin, enerjik, percaya diri, berfikir mandiri, yakin, punya pendirian.

b. Masalah penghambat kreatifitas : memilikik hambatan Persepsi, Emosi, Kulturasi., Lingkungan.

c. Pemecahan masalahnya yaitu : Mengumpulkan fakta, menemukan masalah, menemukan gagasan, menentukan jawaban, Implementasi jawaban

10. Kemukakan berbagai model bisnis yang dapat kita bangun serta jelaskan keuntungan dan kerugian bila membuka bisnis tersebut!

- Model produksi adalah :

a. Ekspor : keuntunganya ialah kemampuan untuk merealisasikan lokasi dan mengalami ekonomi kurva, kekuranganya biaya transportasi yang tinggi dan halangan – halangan untuk masuk ke pasar.

b. Waralaba : keuntunganya Rendahnya biaya dan resiko pengembangan, kekuranganya sulitnya mengontrol kualitas dan ketidakmampuan untuk terlibat dalam koordinasi.

c. Usaha patungan : keuntunganya Akses pengetahuan dari mitra lokal dan diterima secara politis, kekuranganya ketidakmampuan untuk merealisasikan lokasi dan mengalami ekonomi kurva.

JAWABAN BAB 6 TUGAS ENTREPRENEURSHIP

1. Kegiatan pemasaran harus menghasilkan win-win solution. Jelaskan apa yang dimaksud dengan pernyataan ini. Beri contoh pada bisnis yang ril.
 - Win-win solution adalah ketika pelanggan ingin membeli dan tertarik membeli produk kita dan produk tersebut sesuai dengan keinginannya. Pelanggan dapat kepuasan karena kualitas yang kita punya.

Contohnya ketika saya menjual bibit wheatgrass dengan pre-order, pelanggan akan mencari dan ikut pre-order, karena dia ingin membeli produk tersebut ia rela menunggu dan membayar bibit tersebut. Ketika pre-order sudah selesai dan barangnya sudah dikirimkan, pelanggan atau konsumen akan senang dan puas karena produk tersebut.

2. Jika anda produsen suatu produk, strategi pemasaran apa yang akan anda lakukan untuk memenangkan persaingan yang semakin ketat? Beri contoh produk dan strategi yang rill!

- Strategi yang akan saya lakukan adalah membuat produk baru yang mengikuti trend yang ada dan yang sedang berkembang, dan tentunya membuat produk itu menjadi berbeda dengan yang lain. Contohnya adalah membuat baju model terbaru untuk kalangan remaja, karena fashion bagi remaja adalah hal paling penting untuk menunjang penampilan mereka. Selain itu saya akan mengutamakan kualitas produk yang saya jual, menjalin hubungan baik dengan konsumen, memiliki banyak link-link untuk mempromosikan product kita dan melakukan inovasi pada produk yang dijual dengan harga yang bersahabat

3. Pemasaran berorientasi pada kepuasan pelanggan. Menurut anda apakah semua pelanggan perlu dipertahankan? Jika ya, mengapa? Jika tidak, pelanggan seperti apa yang tidak perlu dipertahankan?

- Tentu saja sebagai produsen tugas kita yang paling pertama itu adalah membuat pelanggan nyaman akan product yang kita buat, pelanggan yang tetap setia menjadi customer tetap kita. Pelanggan yang setia perlu dipertahankan, karena pelanggan sudah berarti mereka sering membeli produk kita. Berbeda dengan pembeli, yang barangkali hanya membeli satu kali saja. Tetapi semua pelanggan harus dibuat nyaman dengan segala service kita.

4. Buatlah contoh kalimat iklan yang menarik atau jargon yang ear catching bagi bisnis sebuah restoran!

- Happy Tummy! Jangan takut gendut!

5. Jika anda memiliki bisnis pakaian, coba jelaskan segmentasi pasar yang mana yang akan anda pilih dan mengapa?
 - Segmentasi psikografis dan perilaku. Karena kami harus menyesuaikan dengan keinginan target kostumer yang kita targetkan. Tidak mungkin membuka bisnis pakaian terbuka seperti rok pendek di tempat orang bermayoritas berpakaian hijab? Dan juga sebaliknya. Oleh karena itu psikografis dan perilaku pembeli patut diliat dan dibuat target untuk menarik pembeli dan mendapatkan pelanggan.

6. Seandainya anda produsen sebuah merek minuman, coba berikan contoh bagaimana anda memodifikasi produk anda agar tetap menjadi produk terdepan!
 - Memodifikasi minuman dengan berbagai cara unik diantaranya modifikasi kemasan harus unik dan menarik pelanggan dan memodifikasi logo minuman. Modifikasi rasa dan warna yang menarik namun tetap sehat. Tentunya selalu membuat motivasi rasa baru.

7. Buatlah analisis SWOT dari usaha impian anda di masa depan!
 - SWOT adalah singkatan dari Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman).
 - Strategi Strengths dalam mempromosikan produk dan kualitas produk yang bagus dan proses pembuatannya lebih efisien. Knowledge atau kepakaran yang dimiliki dalam hal pakaian, Pengorganisasian pada bisnis ini sudah tersusun dengan rapi, Lokasi usaha yang terletak di kawasan yang strategis
 - Strategi Weaknesses : Merek yang kami buat belum terkenal karena masih pemula terlebih lagi banyaknya merek yang muncul terlebih dahulu.
 - Strategi Opportunitities memiliki kerja sama dengan orang-orang
 - Strategi Threats : Menawarkan diskon atau harga lebih murah

8. Siapa pesaing terberat dari usaha anda itu? Mengapa?
 - Pesaing terberat dalam bisnis yang saya rencanakan adalah perusahaan atau merek lain yang memiliki produk yang sama dengan yang kita jual. Karena jika kita tidak kreatif dan inovatif, produk kita akan kalah saing dengan produk yang mereka jual.

9. Bagaimana strategi mendapatkan pelanggan bagi bisnis anda tersebut?
 - Strateginya tentu dalam hal pemasaran dengan cara iklan, ikutan event tertentu, melakukan branding.

10. Sebutkan contoh produk yang booming saat ini dan menurut anda apa yang menyebabkan produk tersebut berhasil merebut perhatian konsumen?

Dinda Almasella Rustam
SASTRA INGGRIS 2015
63715012

- Produk yang sedang booming saat ini adalah produk-produk kuliner. Karena produk tersebut sudah pasti dibutuhkan sehari-hari oleh semua manusia. Seperti halnya cake atau kue artis yang membawa nama kota di Indonesia untuk menjadi identitas produk tersebut. Hal yang bikin berhasil tentu karena nama artis itu sendiri yang sudah memiliki nama di beberapa masyarakat Indonesia dan promosi yang sangat besar.

JAWABAN BAB 7 TUGAS ENTREPRENEURSHIP

1. Jelaskan apa yang saudara ketahui tentang lembaga keuangan. Apa yang dimaksud dengan lembaga deposito dan non-deposito? Apa saja bagian-bagian dari kedua lembaga tersebut?
 - Lembaga keuangan adalah tempat dimana terjadinya transaksi keuangan dari sektor terjadinya surplus ke sektor deficit.
 - Lembaga keuangan dibagi menjadi dua yaitu lembaga deposit dan lembaga non deposito.
 - Lembaga deposito adalah dimana bank menerima simpanan dari nasabah, memeriksa dan membukukan rekening tabungan di bank, pinjaman-pinjaman, membuka buku rekening tabungan, dan jasa-jasa dari bank lain. Lembaga deposito dibagi menjadi; bank umum, savings and loan associations, mutual savings bank, dan credit union.
 - Lembaga non deposito adalah organisasi lain yang menyediakan jasa menyediakan bunga dan mengambil uang dll. Lembaga non deposito dibagi menjadi; dana pension, pengusaha asuransi, perusahaan pembiayaan, perantara pedagang efek.

2. Jika Apa yang dimaksud dengan electronic banking? Beri contoh kartu apa saja yang bisa digunakan pada media tersebut.
 - Electronic banking adalah suatu alat atau mesin yang digunakan nasabah untuk mempermudah transaksi dengan bank. Electronic banking meliputi, anjungan **tunai mandiri (automated teller machine)** dan **transfer dana elektronik (electronic funds transfer)**.
 - anjungan tunai mandiri adalah mesin elektronika yang dapat membantu mengambil uang mentransfer data antar rekening
 - transfer dana elektronik adalah sistem yang mengomunikasi transfer dana melalui gelombang listrik melalui kabel atau microwave

3. Jelaskan apa yang dimaksud dengan modal, modal tetap, modal kerja, dan modal operasional?
 - Modal adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk menghasilkan kekayaan yang lebih besar lagi.
 - Modal tetap atau modal investasi awal adalah modal yang diperlukan untuk mengadakan aset tetap atau permanen di awal usaha.
 - Modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk pembelian atau pembuatan suatu produk atau jasa.
 - Modal operasional adalah modal rutin yang harus dikeluarkan setiap bulan untuk mendanai usaha kita.

4. Untuk membangun suatu bisnis kita dapat memperoleh modal usaha dari mana saja? Jelaskan keuntungan dan kerugian bila menggunakan sumber pendanaan tersebut!

- Tabungan pribadi, keuntungannya tidak ada beban untuk membayar hutang karena tabungan pribadi. Kekurangannya adalah akan kekurangan dana jika ingin membuka usaha besar.
- Teman dan anggota keluarga, keuntungannya adalah karena dengan adanya ikatan yang dekat akan memudahkan orang terdekat meminjamkan modal tanpa syarat yang banyak. Kekurangannya jika kita kehilangan kepercayaan mereka, mungkin kita tidak akan di danai lagi dan dipaksa untuk membayar pinjamannya.
- Pegadaian, keuntungannya adalah menggadaikan barang dengan mendapatkan nilai pinjaman 95% dari nilai barang yang digadaikan dengan suku bunga yang rendah. Kerugiannya jika kita tidak dapat membayar mungkin barang tidak akan dikembalikan.
- Investor swasta, keuntungannya jika kita telah dipercaya dari kepribadian kita, maka kita akan diberi pinjaman sesuai kebutuhan awal kita. Kerugiannya jika kita melanggar persyaratan yang telah dibuat mungkin kita akan dilaporkan ke polisi sebagai kasus penipuan dan tidak mendapatkan kepercayaan lagi.
- Mitra, keuntungannya adalah modal yang dibutuhkan patungan dengan mitra jadi tidak terlalu berat. Kerugiannya adalah risiko kehilangan kontrol dalam mengelola bisnis.
- Pinjaman bank, keuntungannya adalah mendapatkan dana yang sesuai kita inginkan. Kerugiannya jika gagal dalam usaha maka jaminan yang diberikan untuk bank akan diambil oleh bank.
- Perusahaan modal ventura, keuntungannya adalah kredibilitas.

5. Jelaskan apa yang dimaksud dengan akuntansi, sistem informasi akuntansi, akuntansi manajerial, sistem akuntansi keuangan, dan auditing?

- Akuntansi adalah sistem komprehensif untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menyampaikan informasi keuangan.
- Sistem informasi akuntansi adalah alat terorganisasi untuk mengidentifikasi, mengukur, mencatat dan menyimpan informasi keuangan yang ada.
- Akuntansi manajerial adalah pengguna internal yang terkait dalam keuangan misalnya manager membutuhkan informasi keuangan.
- Sistem akuntansi keuangan adalah terkait dengan keuangan eksternal seperti nasabah, pemegang saham dll.
- Audit adalah suatu penelitian sistematis untuk melihat laporan keuangan dalam sebuah perusahaan untuk memastikan apakah laporan keuangannya cukup mencerminkan operasinya.

6. Jelaskan apa yang dimaksud dengan laporan keuangan, neraca, aktiva lancar, aktiva tetap, aktiva tak berwujud, pasiva, dan modal sendiri? Beri contoh aplikasinya!

- Laporan keuangan adalah jenis laporan yang meringkas status keuangan perusahaan untuk membantu pembuatan keputusan manajerial.
- Neraca adalah laporan keuangan yang merinci aktiva, pasiva, dan modal sendiri dari sebuah perusahaan.
- Aktiva lancar merupakan aset termasuk uang kas yang dapat atau akan diubah menjadi uang dalam waktu beberapa tahun mendatang.
- Aktiva tetap merupakan aset dengan penggunaan atau nilai jangka panjang, seperti tanah, gedung, dan peralatan.
- Aktiva tak berwujud yaitu aset non fisik seperti hak paten atau merek dagang, hak cipta, dan fee laba, yang memiliki nilai ekonomis dalam bentuk manfaat yang diharapkan.
- Pasiva merupakan klaim kreditor terhadap aset perusahaan.
- Modal sendiri yaitu dana sendiri yang kita miliki, apakah berupa tabungan, deposito atau harta lainnya (emas atau surat berharga).

7. Jelaskan apa yang dimaksud dengan profitabilitas, likuiditas, aktivitas, dan solvabilitas! Rasio apa saja yang terdapat pada tiap-tiap item tersebut? Bagaimana proses kalkulasi masing-masing?

- Rasio Profitabilitas adalah rasio keuangan untuk mengukur pendapatan potensial perusahaan.
- Rasio Likuiditas adalah menunjukkan apakah perusahaan kecil mampu untuk menutup kewajiban jangka pendeknya atau tidak ketika jatuh tempo.
- Rasio Aktivitas menunjukkan efektivitas perusahaan dalam menggunakan sumber daya yang ada.
- Rasio Utang mengukur pendanaan yang diberikan pemilik perusahaan terhadap utang dari kreditor, di mana rasio ini merupakan ukuran dari besarnya utang perusahaan.

8. Seorang entrepreneur akan selalu mendasarkan proses bisnisnya pada nilai titik impas yang minimal harus bisa dicapai. Mengapa? Beri contoh perhitungan titik impas pada suatu bisnis! Bagaimana agar diperoleh keuntungan pada bisnis tersebut?

- titik impas adalah suatu kondisi yang menunjukkan terjadinya keuntungan atau kerugian suatu usaha. Titik ini menentukan jumlah penjualan minimum untuk memperoleh keuntungan.
- Contohnya usaha jual makanan hotdog, biaya yang dikeluarkan sebelum bisnis dijalankan yang terdiri dari biaya sewa lokasi, renovasi tempat, biaya mesin untuk makanan yang jika di total sekitar Rp 10.000.000. harga jual per unit hasil makanan Rp 12.000.

Volume titik impas = total biaya tetap : (harga jual/unit – biaya variable/unit)

$$10.000.000 : (12.000 - 8000)$$

$$2.500 \text{ unit}$$

Artinya hotdog tersebut akan mencapai titik impas bila berhasil menjual 2.500 unit.

Untuk menghitung dan mengetahui titik impas dalam rupiah

Penjualan titik impas = volume titik impas * harga jual/unit

$$= 2.500 * 12.000$$

$$= \text{Rp } 30.000.000$$

Artinya hotdog tersebut akan mencapai titik impas bila total penjualannya mencapai Rp 30.000.000

9. Sebutkan dan jelaskan pula macam-macam laporan arus kas!
- Arus kas dari operasional, berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan berupa transaksi uang tunai yang terjadi dalam pembelian dan penjualan barang dan jasa.
 - Arus kas dari investasi, yang melaporkan kas netto yang digunakan atau disediakan oleh investasi, mencakup pendapatan dan pembayaran uang kas dari pembelian dan penjualan saham, obligasi, properti, peralatan, dan aset-aset produktif.
 - Arus kas dari pendanaan, yang melaporkan kas netto dari seluruh aktivitas pendanaan, mencakup arus kas masuk dari peminjaman atau pengeluaran saham, sama halnya kas keluar untuk pembayaran deviden dan pembayaran kembali uang yang dipinjam.
10. Sebutkan dan jelaskan apa saja yang menjadi tanggung jawab manajer keuangan?
- Tanggung jawab manajer keuangan:
 - a. Perencanaan keuangan, menjabarkan strategi perusahaan untuk mencapai posisi keuangan di masa depan.
 - b. Memonitor arus kas, memastikan bahwa terdapat dana yang cukup untuk pembelian-pembelian dan untuk menggunakan kelebihan dana secara produktif.
 - c. Kontrol keuangan, proses memeriksa kinerja actual keuangan dibandingkan dengan perencanaan untuk menjamin terjadinya hasil keuangan yang diinginkan.
11. Coba jelaskan rumus bagaimana cara memperoleh keuntungan?

Penjualan = (total biaya tetap + laba bersih yang diharapkan)

Margin kontribusi dalam presentase penjualan

12. Jelaskan secara singkat bagaimana cara mengelola keuangan yang baik!
- kita harus baik dalam memenejemen keuangan perusahaan sebaik mungkin, pencatatan keuangan dalam laporan keuangan haruslah valid.. Selain itu, pengambilan keputusan dalam menggunakan keuangan perusahaan harus dengan tepat .
 - Jangan lupa tentukan siklus konversi kas dengan mengubah kas (modal awal) menjadi kas kembali (pendapatan), lalu hindari cash shortage dan investment opportunity, pikirkan barang yang akan dikeluarkan agar tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit, kurangi besarnya piutang kepada counter-party, dan optimalkan kebijakan manajemen utang.

13. Mengapa anda membutuhkan modal dalam menjalankan sebuah bisnis? Jelaskan kebutuhan modal usaha yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis yang telah direncanakan (tabulasikan). Bagaimana cara anda memenuhi kebutuhan modal tersebut.

- Modal awal adalah suatu hal yang penting untuk menjalankan bisnis pertama kali. Yang pertama saya butuhkan adalah barang yang wajib dibutuhkan. Contoh saya mau buka usaha jualan susu, saya harus punya barang untuk memasak susunya seperti panci, corong, dan lain-lain. Tentunya modal untuk mempunyai bahan baku.

14. Buatlah perkiraan Neraca dan Laba rugi simulasi untuk satu tahun terhadap rencana bisnis yang akan anda lakukan.

BACKYARDBETHARI	
Tanggal per 30 Oktober 2017	
(Rp.)	
AKTIVA	
Aktiva Lancar	
- Kas	Rp20.000
- Surat berharga yang dapat dipasarkan	Rp100.000.000
- Dana yang dapat diterima inventaris	Rp25.000.000
- Barang Prabayar yang berbeda	Rp200.000
Keseluruhan aset tertentu	Rp130.000.000
Aktiva Tetap	
	Rp30.000.000

Dinda Almasella Rustam
 SASTRA INGGRIS 2015
 63715012

- Peralatan dan Perlengkapan	Rp2.000.000
- Kurang; jumlah depresiasi	Rp50.000.000
Keseluruhan aktiva tetap	Rp100.000.000
Keseluruhan aktiva	

BACKYARDBETHARI Laporan Laba-Rugi 1/1 – 20X1 s/s 30/10-20x1 (Rp.)	
Pendapatan	
- Penjualan	Rp75.000.000
- Dikurangi : Diskon	Rp-1.000.000
- Dikurangi : Pengembalian	Rp-0
- Penjualan dan pembiayaan	Rp5.000.000
Harga Pokok Penjualan	
- Persediaan awal	Rp10.000.000
- Tambahan : Pembelian Komoditas	Rp15.000.000
- Harga barang yang bisa dijual	Rp20.000.000
- Dikurangi persediaan akhir	Rp-500.000
- Harga pokok penjualan	Rp-1.000.000
Laba bruto	Rp2.000.000
Biaya Operasional	
- Biaya penjualan	Rp1.000.000
- Biaya Umum	Rp1.000.000
Biaya operasional keseluruhan	Rp2.000.000
Laba bersih (laba kotor dikurangi biaya operasional)	Rp 20.000.000
Pendapatan lain-lain	Rp 5.000.000
Laba bersih sebelum pajak	Rp 50.000.000
Dikurangi : pajak	Rp-2.000.000
Laba bersih setelah pajak	Rp 48.000.000

15. Buatlah contoh analisis rasio keuangan terhadap usaha tersebut, rasio keuangan yang manakah yang penting untuk diperhatikan agar usaha dapat berjalan dengan baik dan dapat bertahan terhadap persaingan?

- Dengan menggunakan analisis rasio, yaitu suatu nilai pembandingan maka kinerja keuangan dan kondisi suatu perusahaan dapat diketahui.

- Tentunya menggunakan rasio profitabilitas agar rasio dapat mengukur pendapatan potensial perusahaan.

JAWABAN BAB 10 TUGAS ENTREPRENEURSHIP

1. Produk yang dibuat harus dipromosikan. Apa manfaat promosi produk dan bagaimana strategi promosi yang akan dilakukan baik terhadap produk baru maupun produk lama yang ada?
 - Manfaat Promosi Produk
 - Meningkatkan loyalitas konsumen kepada barang yang kita miliki.
 - Menyampaikan informasi-informasi mengenai produk yang kita miliki kepada konsumen atau calon konsumen kita.
 - Mempertahankan brand yang dimiliki dari serangan-serangan agresif para kompetitor.
 - Meningkatkan persentase konsumen baru dan juga repeat buyer.
 - Strategi Promosi Produk
 - Strategi memikat para pelanggan , strategi promosi ini dilakukan untuk langsung memikat pelanggan yang akan meminta produk dari pengecer.
 - Strategi membimbing para pelanggan , strategi promosi ini dilakukan melalui penjual grosir atau pengecer dalam pemasaran produk untuk membimbing para pelanggan sehingga pelanggan lebih memilih produk yang ditawarkan.
2. Promosi sangatlah berkaitan dengan biaya, media promosi yang bagaimanakah yang akan anda gunakan untuk mengenalkan produk usaha yang anda rencana akan buat, untuk diperkenalkan kepada konsumen?
 - Saya akan menggunakan Media internet untuk mempromosikan produk yang saya keluarkan, karena dengan internet segmen pasarnya sangat luas namun dengan biaya promosi yang relatif sangat rendah.
3. Apakah yang dimaksudkan dengan strategi pemikatan para pelanggan jelaskan.
 - Strategi promosi yang dilakukan untuk langsung memikat pelanggan yang akan meminta produk dari pengecer. Perusahaan mempromosikan produknya secara langsung pada konsumen yang kemudian penarikan produk dilakukan melalui jalur distribusi dengan memintanya dari

pengecer , yang kemudian meminta dari grosir , dan terakhir meminta dari pabrik.

4. Apa yang diharapkan dari para pelanggan dalam proses penerapan strategi pemikatan suatu perusahaan.

- Pelanggan berharap apa yang di tawarkan oleh perusahaan sesuai seperti apa yang di infokan ketika perusahaan melakukan promosi, baik secara kualitas maupun kuantitas.

5. Apakah yang dimaksudkan dengan strategi membingbing para pelanggan, jelaskan.

- Strategi promosi ini dilakukan melalui penjual grosir atau pengecer dalam pemasaran produk untuk membingbing para pelanggan sehingga pelanggan lebih memilih produk yang ditawarkan. Dalam strategi bimbing, pabrik membingbing produk melalui jalur distribusi, awalnya mempromosikan dan mendistribusikannya pada grosir , yang kemudian akan mengarahkannya ke para pengecer , dan terakhir ke para pelanggan.

6. Apa saja yang diharapkan diterapkan dari para pengecer dalam proses membingbing para pelanggan sehingga pelanggan tersebut punya dorongan dalam memiliki sesuatu produk.

- Pengecer memperkenalkan produk kita kepada konsumen, apabila produk kita merupakan produk baru maka diharapkan para pengecer mau memperkenalkan produk tersebut kepada konsumen.
- Pengecer diharapkan dapat merekomendasikan barang yang diproduksi.
- Pengecer diharapkan dapat menjual dalam jumlah banyak agar nantinya proses pengiriman berikutnya dapat segera dilakukan.

7. Datanglah ke pusat-pusat belanja, pelajari bagaimana para pedagang mempromosikan produknya? Menurut anda siapa pelanggan utama dari pedagang di pusat belanja, yang dipilih? Relevankan strategi promosi yang dipilih dengan para pelanggan tersebut?

- Pusat perbelanjaan yang saya datangi melakukan promosi di media sosial dan juga menyebarkan brosur ke rumah-rumah di sekitar, apabila menggunakan media sosial pusat perbelanjaan tersebut menggunakan LINE dan Instagram.
- Menurut pelanggan utama dari pusat perbelanjaan yang saya datangi adalah masyarakat kelas menengah menengah sampai atas bawah.
- Menurut saya cara promosi yang dilakukan sudah relevan karena rumah sekitar pusat perbelanjaan tersebut memang sudah sesuai dengan target pasarnya.

8. Jelaskan strategi komunikasi yang bagaimanakah dapat secara efektif dalam memasarkan produk produk usaha rumahan.

- Mempromosikannya dari mulut ke mulut, dimulai dari keluarga, teman, dan rekan bisnis anda bahwa anda membuat sesuatu yang di perdagangkan.
- Menggunakan media sosial untuk memasarkan hasil produksi kita, tujuannya untuk memperluas pasar baik secara vertikal maupun horizontal.
- Menggunakan system reseller produk, cara ini sangat efektif selain meningkatkan penjualan cara ini juga bisa memperluas pasar dengan sangat efektif.

9. Jelaskan strategi komunikasi yang yang bagaimanakah sebuah usaha rumahan bisa masuk kepasar global.

- Dengan menggunakan media sosial atau menggunakan fasilitas internet seperti pembuatan website, blog, atau juga membuat konten video di youtube untuk pemasaran ke manca negara.

10. Anda buat gambar model ilustratif berbasis IT dalam mengkomunikasikan produk rumahan tersebut.



JAWABAN BAB 11 TUGAS ENTREPRENEURSHIP

1. Perencanaan sumber daya manusia penting dilakukan, apa manfaat perencanaan SDM bagi usaha-usaha yang baru berdiri, sedang berjalan atau sedang mengalami krisis?
 - Manfaat perencanaan sumber daya manusia untuk perusahaan yang baru berdiri nantinya akan lebih cepat untuk mengembangkan usahanya tentunya hal ini sangat dibutuhkan untuk perusahaan yang baru berdiri.

2. Pengembangan karier sangat penting baik bagi perusahaan maupun bagi karyawan. Siapa sebenarnya yang paling bertanggung jawab terhadap pengembangan karier karyawan dan mengapa hal ini menjadi isu strategis di perusahaan?
 - Orang yang paling bertanggung jawab dalam proses perkembangan karir karyawannya yaitu bagian yang merekomendasikan promosi karyawan tersebut, karena nantinya apabila ada kesalahan yang terjadi kepada karyawan tersebut maka dialah yang harus bertanggung jawab.

3. Apakah Manajemen Talenta diperlukan perusahaan? Apa manfaat yang dapat diperoleh dari manajemen Talenta? Bagaimana sebuah bisnis dapat melakukannya?
 - Manajemen talenta sangat diperlukan di dalam sebuah perusahaan karena dengan adanya manajemen talenta kita bisa menganalisis , mengembangkan, dan memanfaatkan talenta yang berkelanjutan dan efektif untuk memenuhi kebutuhan bisnis.
 - Manfaat yang di dapatkan oleh perusahaan adalah :
 - a. Meningkatkan kepuasan konsumen.
 - b. Meningkatkan efisiensi biaya.
 - c. Menurunkan cycle time
 - d. Memadankan pekerjaan karyawan.
 - e. Meningkatkan kualitas perusahaan.
 - Cara yang dilakukan perusahaan diantaranya :
 - a. Memastikan persetujuan dari para petinggi perusahaan,
 - b. Menganalisis seluruh pekerjaan terhadap karyawan yang ada.
 - c. Menyeleksi sesuai dengan kemampuan yang dimiliki
 - d. Evaluasi kinerja setiap karyawan yang ada.
 - e. Menganalisis orang-orang yang dibutuhkan di kemudian hari.
 - f. Mengevaluasi potensi karyawan yang ada
 - g. Mengembangkan potensi karyawan yang ada
 - h. Mempertahankan karyawan dengan kemampuan terbaik.
 - i. Evaluasi hasil program

4. Mengapa perusahaan perlu menerapkan total quality management (TQM)? Bagaimana sebaiknya implementasi total quality management (TQM) di perusahaan?
 - Karena TQM dapat membantu perusahaan untuk bersaing dan unggul dalam persaingan global dengan mengoptimalkan kemampuan dan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan secara.
 - Cara mengimplementasikan TQM di perusahaan antara lain dengan terus mengembangkan kemampuan karyawan yaitu menyediakan kelas-kelas pelatihan yang dilakukan secara bertahap agar nantinya perusahaan bisa berkembang mengikuti arus zaman.

5. Di Indonesia begitu banyak orang yang berpendidikan tinggi, akan tetapi sebagian besar perusahaan Indonesia dimiliki pihak asing. Coba analisis apa sebabnya dan apa kaitannya dengan kualitas SDM di Indonesia?
 - Karena di Indonesia ketika dari kecil kita tidak diajarkan untuk berusaha namun kita diajarkan untuk bekerja, sehingga pola pikir tersebut terbawa hingga dewasa dan akhirnya walaupun memiliki pendidikan tinggi dan ilmu yang memumpuni sebagian warga Indonesia lebih tertarik untuk bekerja di perusahaan, berbeda dengan orang asing yang dari awal mereka sudah diajarkan untuk berusaha, sehingga ketika dewasa orang asing lebih berani mengambil resiko dibanding orang Indonesia.

6. Menurut Anda bagaimana langkah-langkah untuk meningkatkan kualitas SDM Indonesia?
 - Untuk meningkatkan kualitas SDM Indonesia tentunya dengan memberikan contoh yang seharusnya, saling mengingatkan mengenai pentingnya menjadi pembuka lapangan kerja bukan menjadi pekerja, karena sesungguhnya dengan membuka lapangan pekerjaan kita bisa mengurangi kemiskinan daerah sekitar, tapi dengan bekerja kita tidak mengurangi kemiskinan.

7. Siapakah figure orang Indonesia yang Anda idolakan dan menurut Anda apakah yang bersangkutan aset bagi bangsa ini? Mengapa?
 - Saya mengidolakan Chairul Tanjung karena dia adalah sosok entrepreneur yang sangat berbakat, dimulai dari usaha photo copynya ketika dia kuliah dan sampai sekarang bisa membuat CT. Corp tentunya merupakan prestasi yang sangat luar biasa, apalagi dia sudah bisa menjadi salah satu orang terkaya di Indonesia yang tentunya merupakan salah satu aset untuk bangsa Indonesia.

8. Siapakah orang Indonesia yang diakui mata internasional karena kualitas dan intelektualnya? Bagi anda apakah figure ini memberi motivasi untuk terus meningkatkan SDM kita?

- Menurut saya orang Indonesia yang di akui oleh dunia adalah Ir. B. J. Habibie, beliau memiliki tingkat intelektual yang sangat tinggi di bidang penerbangan, beliau memberikan saya motivasi yang sangat besar karena dari manapun kita, siapapun kita selama ada keinginan untuk berusaha Dunia pasti akan melihat kita.
9. Andaikan Anda seorang manajer personalia, orang seperti apa yang akan Anda rekrut ke dalam perusahaan?
- Apabila saya menjadi seorang manajer personalia yang akan saya rekrut adalah sebagai berikut :
 - a. Memiliki pengetahuan yang luas
 - b. Bisa berkomunikasi dengan baik
 - c. Ingin belajar
 - d. Pekerja keras
 - e. Jujur
 - f. Bertanggung jawab
 - g. Lolos tes berikutnya.
10. Karena tidak ada orang yang sempurna, kekurangan seperti apa yang bisa ditoleransi dari sifat seseorang sehingga perusahaan masih bisa berkembang?
- Kekurangan yang dapat ditoleransi :
 - a. Kesalahan kerja, selama tidak terulang untuk ke 2 kali
 - b. Lambatnya pemahaman, selama mau belajar.
 - c. Keras kepala.
11. Baimanakah cara mempertahankan orang-orang yang berkinerja unggul di dalam perusahaan ?
- Apabila ada karyawan yang bekerja unggul di banding karyawan lainnya maka saya akan memberikan reward dan karir yang lebih baik yang jelas saya akan meningkatkan loyalitasnya kepada perusahaan dengan pengeluaran yang sesuai.
12. Apa yang digunakan untuk mengukur kinerja karyawan di dalam suatu perusahaan? Metode apa yang Anda gunakan seandainya Anda seorang pemimpin perusahaan?
- Saya akan menggunakan SOP untuk mengukur kinerja seluruh karyawan dan seluruh bagian, saya akan menggunakan metode evaluasi metode penilaian yang akan saya lakukan ada 2 yang pertama dengan penilaian kinerja berdasarkan SOP untuk yang kedua dengan metode Feedback 360.
13. Apa perbedaan career planning dan career management? Jelaskan!

- Carrer Planning adalah suatu proses dimana kita dapat mengidentifikasi dan mengambil langkah-langkah untuk mencapai tujuan karir.
 - Carrer Management adalah proses untuk membuat karyawan dapat memahami dan mengembangkan keahlian dan minat karir mereka untuk memanfaatkan keahlian dengan cara yang paling efektif.
14. Jika Anda menemukan sekumpulan orang-orang bertalenta, kebijakan seperti apa yang akan Anda terapkan untuk merekrut orang-orang bertalenta tersebut?
- Apabila saya menemukan sekumpulan orang bertalenta dan itu sudah pasti, maka akan saya berikan tes yang lebih sulit dan target yang lebih tinggi untuk sekumpulan orang tersebut.
15. Jelaskan apa yang saudara ketahui tentang dimensi kualitas pelayanan dan Total Quality Service!
- Yang saya ketahui mengenai dimensi kualitas pelayanan itu ada 5 diantaranya :
 - a. Tangibility, seberapa baik bukti fisik yang ada pada layanan
 - b. Empathy, Seberapa baik staf memahami kesulitan Konsumen
 - c. Responssive, seberapa cepat staf menanggapi masalah yang dimiliki konsumen
 - d. Reliability, seberapa baik perusahaan memberikan layanan sesuai yang dijanjikan
 - e. Assurance, seberapa yakin konsumen terhadap perusahaan.

JAWABAN BAB 13 TUGAS ENTREPRENEURSHIP

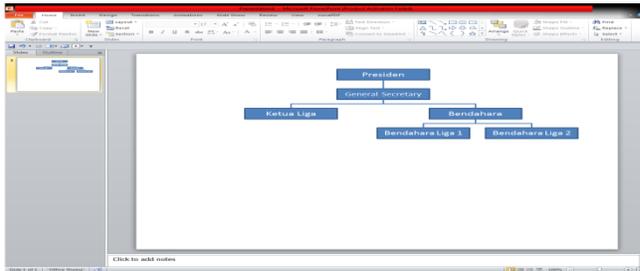
1. Organisasi dibentuk karena ada kesamaan kepentingan dan mempermudah mencapai tujuan. Apa maksud pernyataan tersebut?
 - Maksud dari pernyataan tersebut adalah apabila kita dalam organisasi kita bisa mendapatkan tujuan kita dengan lebih mudah, karena dalam organisasi biasanya ada memiliki visi dan misi yang sama dengan kata lain tujuan yang ingin kita capai akan terbantu dengan anggota organisasi lainnya.
2. Struktur organisasi terutama ditentukan oleh: Tujuan, Misi dan Strategi Organisasi. Mengapa demikian? Jelaskan!
 - Karena tidak semua orang bisa memperkuat visi, misi dan strategi organisasi tersebut, dibutuhkan orang-orang tertentu yang bisa menjalankan visi misi organisasi dengan semestinya maka dari itu struktur organisasi harus di tentukan dari kemampuan orang-orang tersebut.

3. Mengapa tim-tim kerja di perusahaan perlu dibentuk? Bagaimana cara mengembangkan tim-tim yang telah dibentuk agar menjadi efektif?
 - Tim harus di bentuk agar persentase tercapainya target perusahaan bisa meningkat dan lebih efisien dari segi waktu dan biaya.
 - Cara mengembangkan tim yang sudah terbentuk yaitu terus memberikan motivasi dan pelatihan mengenai bidang tim tersebut.

4. Mengapa perusahaan perlu melakukan Merger? Mengapa Merger perusahaan dapat bersifat defensive atau ofensif?
 - Perusahaan merger agar nantinya perusahaan tersebut bisa lebih cepat berkembang, nantinya bisa terbantu dalam bidang teknologi, keuangan, atau bidang manajemen.
 - Merger dapat bersifat defensive atau defensif tergantung dari tujuan perusahaan tersebut ingin melakukan merger.

5. Organisasi apa yang Anda ikuti saat ini? Apa alasan Anda bergabung dengan organisasi tersebut?
 - Saya mengikuti organisasi Indonesian Flag Football Assosiation Regional Bandung, saya mengikuti organisasi ini karena saya senang dengan hal baru terutama di bidang olahraga, karena saya ingin mengajak orang lain untuk hidup lebih sehat.

6. Coba gambarkan struktur organisasi Anda



7. Berikan contoh kegiatan yang biasa dilakukan organisasi Anda. Bagaimana kerjasama tim didalamnya? Jelaskan pembagian kerjanya.
 - Kegiatan yang dilakukan oleh organisasi yang saya ikuti diantaranya membuat liga yang anggotanya terdiri dari SMA sampai dengan umur kuliah untuk secara garis besar dalam organisasi ini ada 2 major tim, diantaranya ada pengurus pusat dana ada pengurus liga yang tentunya tugasnya ini berbeda, pengurus pusat mengurus tentang organisasi IFFA secara garis besar dan pengurus liga membuat tim untuk kepengurusan liga agar liga bisa berjalan dengan baik.

8. Di dalam melaksanakan suatu kegiatan, tentu Anda melakukan beberapa pertemuan dengan tim Anda. Coba jelaskan langkah-langkah pengambilan suatu keputusan di dalam tim Anda!
- Ada beberapa tahapan sebelum mengambil keputusan diantaranya adalah
 - a. Mengumpulkan isu-isu yang terjadi di IFFA
 - b. Membahas isu-isu yang terjadi tersebut
 - c. Mengumpulkan solusi dari setiap anggota tim
 - d. Menyeleksi solusi yang ada dengan cara voting
 - e. Keputusan sudah di dapatkan.
9. Seandainya Anda menjadi ketua organisasi kemahasiswaan, jelaskan wewenang apa saja yang akan Anda delegasikan dan mengapa?
- Apabila saya menjadi ketua kemahasiswaan, saya ingin wewenang untuk menghukum orang yang tidak bisa menjaga lingkungan kampus baik lingkungan fisik maupun mental, kemudian saya akan meminta hukuman tersebut bisa di berikan di muka umum alasannya agar memberikan efek jera kepada pelanggar sehingga orang nantinya tidak memberikan kesempatan kepada orang yang berniat melakukan pelanggaran.
10. Jelaskan manfaat kerja sama tim yang Anda lakukan bagi organisasi Anda dan bagi Anda pribadi!
- Manfaat dari kerja sama tim bagi organisasi, organisasi memiliki peraturan baru yang lebih baik dalam keanggotaan dan anggota siap untuk mentaati demi kemajuan organisasi, untuk diri sendiri saya jadi belajar bahwa sebaik-baiknya peraturan yang ada tidak akan berguna apa bila tidak ditindak lanjuti dengan praktek.
11. Apa kelemahan tim Anda tersebut? Coba Analisis!
- Kelemahan dari tim adalah sulitnya mendapatkan waktu yang pas untuk melakukan rapat, banyaknya orang yang harus mengambil suara sehingga memakan waktu yang lama, kemudian banyaknya suara yang masuk sehingga banyak solusi yang harus di bahas.
12. Jelaskan contoh kasus merger perusahaan yang saudara ketahui!
- Contohnya adalah bank LIPPO dengan bank CIMB niaga Tbk.
13. Analisis keuntungan dan kerugian merger tersebut!
- Keuntungan merger tersebut adalah perusahaan jadi bisa bertahan dari bangkrut kemudian bisa bangkit kembali, kerugiannya branding yang selama ini sudah dibangun hilang dan pembagian profit yang awalnya di ambil 100% oleh 1 perusahaan jadi harus terbagi.

14. Apabila Anda seorang direktur, bagaimana langkah Anda agar sukses di perusahaan Anda berjalan dengan baik?
- Langkah untuk mencapai suksesi tersebut adalah sebagai berikut:
 - a. Akan selalu melakukan evaluasi mingguan untuk mengurangi kesalahan
 - b. Dilakukan pengecekan kinerja setiap pegawai
 - c. Membuat SOP yang sesuai dengan perusahaan
 - d. Memastikan target agar bisa di capai oleh setiap karyawan
 - e. Mengadakan tanya jawab baik secara vertikal maupun horizontal
 - f. Tidak membatasi hubungan kerja antar bagian.
15. Jelaskan karakteristik tim yang efektif dan beri contoh aplikasinya.
- Karakteristik yang efektif adalah
 - a. Komunikasi yang terbuka dan jujur, artinya membuka diskusi antar tim untuk mengungkapkan pendapat secara terbuka.
 - b. Memastikan tujuan, memastikan kinerja tim-tim agar sesuai dengan jobdesc yang diberikan
 - c. Pemikiran yang kreatif, ide kreatif ketika sesi diskusi untuk kemajuan perusahaan
 - d. Fokus, tim yang fokus terhadap masalah dan target yang diberikan.
 - e. Keputusan yang pasti dari pemimpin, ketika ada masalah dalam tim tersebut tugas seorang pemimpin adalah memastikan agar masalah bisa selesai dan kinerja tim menjadi lebih baik.

JAWABAN BAB 16 TUGAS ENTREPRENEURSHIP

1. Penetrasi internet di berbagai belahan dunia telah menumbuhkan ruang platform baru seperti e-commerce, electronic data interchange, virtual office, telemedicine, dan berbagai kemajuan lain yang menerobos batas-batas fisik antarnegara. Jelaskan pengguna internet di planet bumi hingga tahun 2013!
 - Pengguna internet di planet bumi secara global berdasarkan populasi kawasan di tahun 2013 itu sebesar 39%, dengan sebarannya 75% dari negara Eropa, 61% dari Amerika, 52% dari russia, 38% negara Arab, 32% Asia Pasifik, dan sisanya 16% di Afrika..
2. Bagaimana pengguna internet di Indonesia hingga tahun 2013? Bagaimana kolerasinya terhadap pengguna media social? Prediksi pengguna internet di Indonesia hingga tahun-tahun mendatang?

- Jumlah pengguna Internet di Indonesia selalu bertambah setiap tahunnya dan hal ini cukup signifikan rata – rata pertumbuhannya dari tahun 1998 – 2003 adalah 0,5 sampai 3,5 juta pertahunnya dan dari tahun 2004 – 2009 naik menjadi dari 4,5 juta – 5 juta orang pertahun dan dari tahun 2010-2013 pertumbuhannya sangat signifikan 13-19 juta pertahunnya, otomatis korelasi dengan pengguna media sosial akan semakin bertambah dan di tahun – tahun mendatang akan terus bertambah lagi karena semakin mudah untuk mengakses Internet.

3. Jelaskan pola pengguna internet di Indonesia! Bagaimana tahunan pengguna internet?

- Pola pengguna internet di Indonesia sangatlah signifikan dan semakin terus bertambah di setiap tahunnya.

4. Dalam membangun suatu usaha atau perusahaan sangat penting adanya situs guna mendukung ketersediaan dan kecepatan informasi sampai ke public. Jelaskan apa manfaat situs bagi suatu bisnis atau organisasi! Apa saja yang perlu saudara perhatikan saat membangun situs?

- Manfaat situs adalah publikasi yang interaktif, dukungan konsumen melalui e-mail, meningkatkan hubungan dengan konsumen, mengadakan penelitian pasar, promosi yang lebih murah, menyediakan informasi yang terbaru. Ada beberapa hal yang perlu di perhatikan ketika akan membuat website diantaranya adalah :
 - Hindari dash dalam nama domain agar pelanggan tidak kebingungan,
 - Kunjungi situs pesaing dan kumpulkan ide – ide berguna untuk membuat situs
 - Memperhatikan teks agar mudah terbaca
 - Daftarkan dengan directory sehingga situs pasti terpublikasi
 - Perbarui situs secara rutin
 - Tentukan produk yang akan dijual secara online
 - Membuat domain yang mudah di eja dan di ingat.
 - Rancang situs semenarik mungkin

5. Bisnis komersial elektronik sedang booming saat ini. Jelaskan analisis saudara mengapa demikian? Bagaimana prospek e-commerce di Indonesia?

- Karena konsumen menginginkan proses belanja yang sangat praktis yang memungkinkan berbelanja dan menyelesaikan transaksi media yang mereka inginkan tanpa perlu bergerak, prospek pasar e-commerce kedepannya akan sangat baik sekali karena semakin banyak orang yang akan menggunakan internet apalagi sekarang kita tidak memerlukan komputer untuk mengakses internet kita hanya perlu

menggunakan smartphone dan ketika proses pembelian semakin praktis otomatis akan semakin memuaskan pelanggan yang dimana akan semakin banyak digunakan oleh orang banyak.

6. Bagaimana kiat-kiat meningkatkan konsumen di dunia maya? Dalam komunikasi dengan relasi bisnis melalui e-mail, hal apa saja yang perlu kita lakukan?

- Cara meningkatkan konsumen di dunia maya adalah :
 - Memberikan kenyamanan dalam situs
 - Menjelaskan cara pembayaran secara aman
 - Memberi tahu secara jelas hak – hak konsumen
 - Memberitahu prosedur complain
 - Menampilkan biodata secara lengkap
 - Selalu menanggapi komplain secara cepat.
- Hal yang perlu diperhatikan ketika berhubungan dengan relasi bisnis secara online adalah :
 - Selalu meng-*update* e-mail yang kita miliki
 - Hindari pengiriman spam kepada relasi bisnis
 - Mengelola detail e-mail konsumen terbaru.

7. Di dunia online dimana konsumen tidak dapat melihat atau menyentuh produk saudara, nilai merek saudara-lah yang menciptakan kepercayaan diri dan mendorong konsumen untuk memulai bisnis dengan anda. Bagaimana saudara membangun komunikasi dengan konsumen melalui merek tersebut?

- Hal yang perlu dilakukan untuk membangun kepercayaan konsumen di dunia online adalah
 - Menciptakan dialog dua arah dengan konsumen
 - Menciptakan kesan positif dari merek yang kita jual
 - Memberikan fokus pada nilai tambah bagi setiap pengunjung.

8. Sebutkan kekuatan dan kelemahan penjualan di internet!

- Kelebihan :
 - Bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja.
 - Bisa menjual barang apapun tidak terbatas oleh tempat
 - Pasar yang sangat luas bahkan bisa sampai keluar negeri.
- Kekurangan :
 - Adanya penipuan yang dilakukan oleh konsumen maupun produsen.
 - Barang tidak bisa langsung ada memerlukan waktu untuk sampai ke tangan konsumen

- Biaya tambahan untuk mengirim barang
- Saingan pasar yang sangat luas.

9. Kemajuan pesat di bidang teknologi informasi telah memudahkan masyarakat dunia membangun jejaring sosial diantara mereka. Jelaskan apa yang saudara ketahui tentang jenis dan penggunaan jejaring sosial baik di Indonesia maupun mancanegara hingga tahun 2013!

- Yang saya ketahui tentang jejaring sosial adalah, biasanya jejaring sosial digunakan untuk berbagi pengalaman dengan orang banyak sehingga kita bisa mendapatkan masukan tidak hanya di dalam negeri bahkan bisa sampai keluar negeri dan jenisnya itu jejaring sosial yaitu Facebook.

10. Jelaskan apa saja yang termasuk dalam kategori cyber crime!

- Yang termasuk ke dalam cybercrime adalah :
 - Menyusup ke sistem jaringan komputer orang lain tanpa izin
 - Melakukan sabotase atau merusak data jaringan orang lain
 - Pelanggaran terhadap Hak Atas Kekayaan Intelektual
 - Memalsukan data yang ada.
 - Menyebarkan data ilegal, bohong (hoax), pornografi.

11. Untuk menanggulangi cyber crime, pemerintah memberlakukan undang-undang no.11 tahun 2008 tentang informasi dan transaksi elektronik. Jelaskan tujuan dan prinsip UU ITE tersebut !

- Tujuan dan Prinsip UU No. 11 tahun 2008 adalah :
 - Mencerdaskan kehidupan bangsa sebagai bagian dari dunia
 - Mengembangkan perdagangan dan perekonomian nasional dalam rangka meningkatkan kesejahteraan rakyat.
 - Meningkatkan efektifitas dan efisiensi pelayanan publik
 - Membuka kesempatan seluas-luasnya kepada setiap orang untuk memakukan pemikiran dan kemampuan di bidang penggunaan dan pemanfaatan seoptimal mungkin dan bertanggung jawab
 - Memberikan rasa aman, keadilan, dan kepastian hukum bagi pengguna dan penyelenggara Teknologi Informasi.

12. Dalam undang-undang ITE tersebut, bagaimana ketentuan terkait domain , HAKI, dan Privasi ?

- Ketentuan hukum HAKI dalam ITE adalah :
 - Nama domain didasarkan atas prinsip pendaftar pertama
 - Pengguna domain tanpa hak dapat di gugat.
 - Pengelola domain : pemerintah dan masyarakat
 - Pengelola domain asing harus teregistrasi.
 - IE merupakan kreasi intelektual yang dilindungi

- Pengguna informasi yang bersifat pribadi harus dilakukan berdasarkan persetujuan

13. Apa saja perbuatan yang dilarang dalam undang-undang informasi dan transaksi elektronik tersebut ? jelaskan !

- Hal yang dilarang di dalam UU ITE adalah :
 - Memuat konten perjudian.
 - Memuat konten Melanggar kesusilaan
 - Memuat konten pencemaran nama baik
 - Memuat konten berita sesat atau bohong
 - Memuat konten SARA
 - Memuat konten ancaman kekerasan dan menakuti secara pribadi.

14. Bagaimana tren teknologi informasi di tahun-tahun mendatang ? jelaskan !

- Tren teknologi tahun-tahun mendatang itu akan semakin lebih baik lagi di berbagai bidang akan semakin memudahkan pekerjaan manusia dan keamanan teknologipun akan semakin sulit di tembus oleh para perusakanya.

15. Uraikan dan jelaskan apa yang saudara ketahui perihal kaleidoskop teknologi tahun 2013!

- Teknologi pada tahun 2013 banyak sekali produk smartphone yang keluar dan memiliki fitur yang cukup canggih ada beberapa smartphone yang bisa tahan air bahkan bisa mengambil gambar di dalam air.