

Favian Hakim Perwira

10 TKJ

Pertanyaan :

1. Identifikasi dua kekuatan yang dapat membantu usaha Anda dalam meraih keberhasilan di bidang TKJ.
2. Sebutkan dua kelemahan yang perlu Anda atasi untuk meningkatkan kesuksesan usaha Anda di bidang TKJ.
3. Identifikasi dua peluang yang dapat Anda manfaatkan untuk mengembangkan bisnis TKJ Anda.
4. Sebutkan dua ancaman yang perlu Anda perhatikan dan rencanakan tindakan yang dapat diambil untuk mengatasi atau mengurangi dampaknya.
5. Berdasarkan analisis SWOT Anda, bagaimana Anda merencanakan langkah-langkah awal dalam memulai usaha Anda di bidang TKJ? Jelaskan secara lengkap

Jawaban :

1. Kelebihan atau kekuatan TKJ :
  - Memiliki pengetahuan mengenai jaringan dan perangkat keras computer sehingga dapat membantu dalam jasa konsultasi pembuatan jaringan atau perakitan computer
  - Memiliki pengalaman dalam menyelesaikan masalah mengenai suatu permasalahan jaringan computer
2. Kelemahan TKJ :
  - Kurangnya pengetahuan mengenai jaringan dan perangkat keras computer
  - Kurangnya pengalaman dalam penyelesaian masalah jaringan computer
3. Peluang TKJ :
  - Peluang dalam bisnis menghubungkan beberapa Perusahaan dapat dijadikan peluang untuk mendapat keuntungan yang besar
  - Jasa konsultasi pembangunan jaringan untuk Perusahaan kecil atau perusahaan besar dapat dijadikan peluang dan penyebaran bisnis konsultasi Pembangunan jaringan

#### 4. Ancaman TKJ :

- Ancaman hacker yang dapat merusak jaringan, untuk mengatasinya dapat diatasi dengan memahami lebih dalam mengenai keamanan jaringan dan juga pemasangan perangkat keamanan dalam jaringan yang telah dibuat.
- Ancaman bisnis-bisnis mengenai tkj yang dapat membuat bisnis yang dibuat bangkrut, solusi adalah harus meningkatkan pengetahuan dan pengalaman di bidang tkj, selain itu juga harus lebih up to date dalam pengetahuan di bidang tkj

#### 5. Langkah awal dalam memulai bisnis :

1. Survey mengenai permasalahan yang sering muncul dalam bidang tkj
2. Catat apa saja yang dapat menyelesaikan masalah tersebut/ mencari kekuatan/keahliann yang dapat menyelesaikan masalah tersebut
3. Cari calon customer yang memiliki permasalahan yang sama untuk mengetahui peluang dalam bisnis anda
4. Lakukan Analisa perkembangan pelanggan setiap tahun
5. Jika pelanggan akan terus konstan naik berarti bisnis layak untuk dibuat dan peluangnya untuk berkembang lebih besar
6. Buatlah skema bisnis anda sesuai dengan model bisnis yang anda ingin kuasai
7. Catat kelebihan atau kekuatan yang anda ingin jadikan bisnis dan kuasai sebaik mungkin
8. Catat kelemahan atau kekurangan bisnis anda dalam kelebihan atau keahlian yang ingin di jadikan bisnis dan Atasi sebaik mungkin
9. Catat ancaman yang dapat mengancam bisnis anda dan memperdalam pengetahuan tkj mengenai bisnis anda untuk mengatasi ancaman tersebut
10. Memulai bisnis dimulai dari pelanggan kecil dulu untuk mencari pengalaman mengenai permasalahan, jika ada Perusahaan kecil atau besar meminta menggunakan jasa bisnis anda, anda harus mengambil peluang tersebut untuk menyebarkan peluang bisnis anda berkembang