# **ENTREPRENEUR** (Perbaikan UAS)



# **Disusun Oleh:**

Prames Ray Lapian - 140810210059

# PROGRAM STUDI S-1 TEKNIK INFORMATIKA FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM UNIVERSITAS PADJADJARAN JATINANGOR

2022

#### 1. Mengapa sebuah bisnis bisa gagal?

#### • Kesalahan dalam menentukan target pasar yang tepat:

Bisnis yang tidak memiliki target pasar yang jelas dan terdefinisi dengan baik akan kesulitan menemukan pelanggan dan meningkatkan penjualan.

### • Ketidaktahuan tentang produk atau layanan yang ditawarkan:

Bisnis yang tidak memiliki pemahaman yang baik tentang produk atau layanan yang mereka tawarkan, akan kesulitan menjelaskan kelebihan dan keunggulan produk atau layanan tersebut kepada pelanggan.

#### • Ketidakmampuan untuk mengelola keuangan dengan baik:

Bisnis yang tidak mampu mengelola keuangan dengan baik akan kesulitan mengelola biaya operasional dan mengelola keuntungan.

## • Tidak memiliki tim yang solid:

Bisnis yang tidak memiliki tim yang solid dan terdiri dari orang-orang yang memiliki kemampuan dan kompetensi yang baik akan kesulitan mencapai tujuan dan meningkatkan produktivitas.

#### • Tidak memiliki strategi pemasaran yang efektif:

Bisnis yang tidak memiliki strategi pemasaran yang efektif akan kesulitan menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan penjualan.

# • Tidak memiliki sumber daya yang cukup:

Bisnis yang tidak memiliki sumber daya yang cukup, seperti modal, tenaga kerja, dan peralatan, akan kesulitan menjalankan operasional secara efektif.

#### • Tidak memiliki kemampuan untuk mengadaptasi perubahan:

Bisnis yang tidak mampu mengadaptasi perubahan akan kesulitan bersaing di pasar yang terus berubah.

#### • Tidak memiliki manajemen yang efektif:

Bisnis yang tidak memiliki manajemen yang efektif akan kesulitan mengelola bisnis secara efektif dan mencapai tujuan bisnis.

#### 2. Bagaimana supaya rencana bisnis dapat berhasil?

Pada dasarnya suatu bisnis dapat berhasil yaitu dengan cara mencari solusi dari setiap masalah yang memungkinkan untuk membuat suatu bisnis bisa gagal, alias mencari solusi dari setiap point di soal nomor 1.

Berikut merupakan solusi dari point-point tersebut:

#### • Tentukan target pasar yang tepat:

Tentukan target pasar yang tepat untuk produk atau layanan yang Anda tawarkan. Pastikan Anda memahami kebutuhan dan preferensi target pasar tersebut, sehingga dapat

memfokuskan usaha Anda pada kelompok yang paling mungkin membeli produk atau layanan tersebut.

#### • Tentukan tujuan bisnis yang jelas:

Pastikan Anda memiliki tujuan yang jelas dan terukur dalam rencana bisnis Anda. Hal ini akan membantu Anda menentukan langkah-langkah yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut.

#### • Kemukakan business plan yang terperinci:

Buatlah business plan yang terperinci yang mencakup tujuan bisnis, target pasar, strategi pemasaran, dan rencana keuangan. Business plan tersebut akan menjadi acuan bagi Anda dalam mengelola bisnis dan memastikan bisnis tersebut berjalan sesuai rencana.

#### • Bangun tim yang solid:

Bangun tim yang solid yang terdiri dari orang-orang yang memiliki kemampuan dan kompetensi yang tepat untuk mendukung bisnis Anda.

#### • Tetapkan strategi pemasaran yang tepat:

Pastikan Anda memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk menjangkau target pasar yang telah Anda tentukan. Gunakan metode pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan target pasar Anda, seperti pemasaran online, iklan di media cetak atau media elektronik, atau promosi langsung ke pelanggan.

#### • Persiapkan sumber daya yang diperlukan:

Pastikan Anda memiliki sumber daya yang diperlukan, seperti modal, tenaga kerja, dan peralatan, untuk menjalankan bisnis Anda dengan efektif.

#### • Kemampuan untuk mengadaptasi perubahan:

Jadilah bisnis yang terbuka terhadap perubahan dan selalu siap untuk mengadaptasi perubahan yang terjadi di pasar. Ini akan membantu Anda bersaing dengan baik di pasar yang terus berubah.

#### • Manajemen yang efektif:

Pastikan Anda memiliki manajemen yang efektif untuk mengelola bisnis Anda secara efektif dan mencapai tujuan bisnis.