# MENGGALI POTENSI DIRI DAN MENENTUKAN PELUANG USAHA

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dosen Pengampun | : | MARDI, S.Kom, M.AK | |
| Nama | : | SONIA TARANDARI | (SI19220032) |

**PROGRAM SISTEM INFORMASI**

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMASI DAN KOMPUTER**

**(STMIK LOMBOK)**

**TAHUN 2024**

# KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan makalah yang berjudul "**Menggali Potensi Diri dan Menentukan Peluang Usaha**" ini dengan baik dan tepat waktu.

Makalah ini disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan. Melalui penulisan makalah ini, penulis berharap dapat memperdalam pemahaman mengenai pentingnya mengenali potensi

|  |
| --- |
| Barebali,24 sepember 2024 |
| Sonia Tarandari |

# DAFTAR ISI

[MENGGALI POTENSI DIRI DAN MENENTUKAN PELUANG USAHA i](#_Toc178115726)

[KATA PENGANTAR ii](#_Toc178115727)

[DAFTAR ISI iii](#_Toc178115728)

[BAB I 4](#_Toc178115729)

[PENDAHULUAN 4](#_Toc178115730)

[1.1 Latar belakang 4](#_Toc178115731)

[1.2 Rumusan masalah 4](#_Toc178115732)

[1.3 Tujuan dan manfaat 5](#_Toc178115733)

[BAB II 6](#_Toc178115734)

[PEMBAHASAN 6](#_Toc178115735)

[2.1 Mengenali Potensi Diri 6](#_Toc178115736)

[2.2 Menentukan Peluang Usaha 6](#_Toc178115737)

[2.3 Mencari Mentor dan Dukungan 6](#_Toc178115738)

[BAB III 7](#_Toc178115739)

[KESIMPULAN 7](#_Toc178115740)

[DAFTAR PUSTAKA 7](#_Toc178115741)

# BAB I

# PENDAHULUAN

Kewirausahaan telah menjadi pilihan karir yang semakin populer, khususnya di era digital seperti sekarang. Kesuksesan dalam berwirausaha tidak hanya bergantung pada ide brilian, tetapi juga pada kemampuan individu dalam mengenali potensi diri dan melihat peluang usaha. Makalah ini akan membahas langkah-langkah penting dalam menggali potensi diri dan mengidentifikasikan peluang usaha, khususnya bagi mahasiswa yang sedang menempuh mata kuliah kewirausahaan.

## 1.1 Latar belakang

Makalah ini membahas tentang menggali potensi diri dan menentukan peluang usaha, yang merupakan materi penting dalam mata kuliah kewirausahaan. Memulai sebuah usaha membutuhkan pemahaman diri yang mendalam dan analisis terhadap pasar serta tren bisnis terkini. Dengan menggali potensi diri, seseorang dapat menemukan bakat, minat, dan keahlian yang dapat dimaksimalkan dalam dunia bisnis.

Menentukan peluang usaha yang sesuai dengan potensi diri adalah langkah strategis dalam membangun bisnis yang sukses. Untuk itu, perlu dilakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan diri, peluang dan ancaman di pasar. Dengan memahami potensi dan keterbatasan diri, seseorang dapat memilih peluang usaha yang sesuai dengan kemampuannya dan meminimalkan risiko kegagalan.

Makalah ini juga menyoroti pentingnya membangun rencana bisnis yang terstruktur berdasarkan potensi diri dan peluang usaha yang telah dipilih. Rencana bisnis yang baik menjadi pedoman dalam menjalankan bisnis, menentukan strategi pemasaran, dan mengelola keuangan. Selain itu, peran mentor atau orang yang berpengalaman dalam bidang usaha yang diminati sangat penting untuk memperoleh panduan dan saran yang dapat mendukung pengembangan bisnis.

Melalui pemahaman mendalam tentang potensi diri, analisis pasar, dan perencanaan bisnis yang terarah, seseorang dapat meningkatkan peluang untuk sukses dalam berwirausaha.

## 1.2 Rumusan masalah

1. Bagaimana cara mengidentifikasi potensi diri dan keahlian pribadi untuk menentukan peluang usaha yang sesuai?
2. Bagaimana cara mengevaluasi potensi diri dalam hal kreativitas, inovasi, dan kepemimpinan untuk menentukan peluang usaha yang sesuai?
3. Bagaimana cara mempelajari pasar dan tren bisnis terkini untuk menentukan peluang usaha yang sesuai?
4. Bagaimana cara melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) terhadap diri sendiri untuk mengetahui potensi dan keterbatasan dalam menjalankan usaha?
5. Bagaimana cara mengembangkan rencana bisnis yang berdasarkan pada identifikasi potensi diri dan peluang usaha yang telah ditentukan?
6. Bagaimana cara menemukan mentor atau orang yang memiliki pengalaman dalam bidang usaha yang diminati untuk memperoleh panduan dan saran dalam menjalankan usaha?

## 1.3 Tujuan dan manfaat

1. **Tujuan**

Tujuan makalah ini adalah untuk membantu mahasiswa menggali potensi diri dan menentukan peluang usaha yang sesuai dengan minat, bakat, dan kemampuan mereka. Makalah ini juga bertujuan untuk memberikan panduan praktis dalam membangun rencana bisnis yang solid berdasarkan analisis SWOT dan informasi pasar terkini.

1. **Manfaat**

Manfaat yang diperoleh dari makalah ini adalah:

1. Meningkatkan pemahaman tentang potensi diri dan peluang usaha.
2. Memperoleh panduan dalam merancang rencana bisnis yang terstruktur.
3. Memperoleh wawasan tentang analisis SWOT dan pentingnya dalam pengembangan usaha.
4. Meningkatkan pengetahuan tentang tren bisnis dan peluang pasar terkini.
5. Membangun jaringan dan mendapatkan dukungan dari mentor yang berpengalaman.
6. Meningkatkan motivasi dan kepercayaan diri dalam membangun usaha.
7. Meningkatkan kemampuan dalam berkomunikasi dan berkolaborasi dengan orang lain.

# BAB II

# PEMBAHASAN

## 2.1 Mengenali Potensi Diri

Proses membangun usaha yang sukses berawal dari pemahaman mendalam tentang diri sendiri. Berikut adalah beberapa langkah penting dalam menggali potensi diri:

1. **Identifikasi Minat, Hobi, dan Keahlian:** Mulailah dengan bertanya pada diri sendiri, apa yang Anda sukai? Apa hobi yang Anda geluti dengan penuh semangat? Keahlian apa yang Anda miliki? Identifikasi hal-hal yang Anda kuasai dan nikmati dapat membantu mengarahkan Anda pada bidang usaha yang sesuai dengan passion dan bakat Anda.
2. **Evaluasi Potensi Diri:** Setelah mengidentifikasi minat dan keahlian, evaluasi potensi diri Anda dalam hal kreativitas, inovasi, dan kepemimpinan. Apakah Anda mampu menghasilkan ide-ide baru? Seberapa adaptif Anda terhadap perubahan? Seberapa baik Anda memimpin dan memotivasi orang lain? Memahami kekuatan dan kelemahan diri akan membantu Anda menentukan jenis usaha yang tepat dan membangun strategi yang efektif.
3. **Lakukan Analisis SWOT:** Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan alat yang efektif untuk mengevaluasi diri secara komprehensif. Analisis ini membantu Anda memetakan kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi kesuksesan usaha Anda.

## 2.2 Menentukan Peluang Usaha

Setelah memahami potensi diri, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi peluang usaha yang sesuai. Berikut adalah beberapa tips yang dapat Anda terapkan:

1. **Pelajari Pasar dan Tren Bisnis:** Lakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen saat ini. Amati tren bisnis terkini dan prediksi perkembangannya di masa depan. Hal ini akan membantu Anda menemukan peluang usaha yang potensial dan berkelanjutan.
2. **Kembangkan Rencana Bisnis:** Rencana bisnis merupakan peta jalan bagi usaha Anda. Berdasarkan identifikasi potensi diri dan peluang usaha yang telah ditemukan, kembangkanlah rencana bisnis yang matang dan realistis. Rencana bisnis yang baik akan memandu Anda dalam menjalankan usaha dan mencapai tujuan yang diinginkan.

## 2.3 Mencari Mentor dan Dukungan

Membangun usaha tidak selalu mudah. Anda akan menghadapi berbagai tantangan dan rintangan di sepanjang perjalanan. Untuk itu, penting bagi Anda untuk mencari mentor atau orang yang lebih berpengalaman di bidang usaha yang Anda minati. Mentor dapat memberikan panduan, saran, dan dukungan yang berharga untuk membantu Anda mengatasi tantangan dan mengembangkan usaha Anda.

# BAB III

# KESIMPULAN

Menggali potensi diri dan menentukan peluang usaha adalah langkah awal yang krusial dalam mewujudkan impian berwirausaha. Dengan mengenali kekuatan, kelemahan, minat, dan passion Anda, serta dengan melakukan riset pasar yang mendalam, Anda dapat menemukan peluang usaha yang tepat dan membangun usaha yang sukses. Ingatlah bahwa kesuksesan dalam berwirausaha membutuhkan kerja keras, dedikasi, dan ketekunan.

# DAFTAR PUSTAKA

1. Amstrong, M. (2017). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Penerbit Erlangga.
2. Baron, R. A., & Shane, S. A. (2005). Entrepreneurship: A Process Perspective. Mason, OH: Thomson South-Western.
3. Bygrave, W. D., & Zacharakis, A. (2011). Entrepreneurship. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
4. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2013). Entrepreneurship. New York, NY: McGraw-Hill.
5. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Penerbit Erlangga.
6. Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2017). Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice. Mason, OH: Cengage Learning.
7. Robbins, S. P., & Coulter, M. (2017). Manajemen. Jakarta: Penerbit Erlangga.
8. Scarborough, N. M., & Zimmerer, T. W. (2016). Effective Small Business Management: An Entrepreneurial Approach. New York, NY: Pearson Education.
9. Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development. Cambridge, MA: Harvard University Press.
10. Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2017). Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. New York, NY: Pearson Education.

**Sumber online:**

1. "Entrepreneurship" oleh World Bank. (2020). Diakses dari https://www.worldbank.org/en/topic/entrepreneurship
2. "Small Business Administration" oleh SBA. (2020). Diakses dari https://www.sba.gov/
3. "Entrepreneurship 101" oleh Entrepreneur. (2020). Diakses dari https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/entrepreneurship-101