



Seorang Entrepreneur Melakukan

- Mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang pasar.
- Menemukan solusi-solusi untuk mengisi peluang pasar.
- Memperoleh sumberdaya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. (Uang, Orang, dan Peralatan)
- Mengelola sumberdaya dari tahap awal (start-up) ke tahap bertahan (survival) dan fase pengembangan (expansion).
- Mengelola risiko-risiko yang berhubungan dengan bisnisnya.

# Tahapan Entre Keneurship



#### Paradigm Alteration

Merubah paradigma pragmatis dan instan bahwa diperlukan pemahaman atas usaha riil.



#### **Competition**

Harus sigap dalam berkompetisi agar tidak ketinggalan.



Mengkonstruksi pengetahuan tentang jiwa entrepreneurrial serta medan usaha.



#### **Spirit Initiation**

Inisiasi semangat untuk mengkatalisasi gerakan unit usaha.



# Landasan Technopreneurship



- O1 Berangkat dari kebutuhan masyarakat
- Percaya diri dengan ide dan inspirasi
- 03 Rencanakan dengan matang dan lakukan dengan cepat
- 04 Tambahkan *value* pada produk

## Dampak Technopreneurship



### Ide Bisnis

Produk atau Jasa apa yang akan dijual 1

Kepada siapa Produk atau Jasa akan dijual

Kebutuhan pelanggan mana yang dapat dipenuhi

4 poin mengemb angkan ide

Bagaimana Produk atau Jasa akan dijual

