

1.) Cara - cara untuk menciptakan nilai tambah suatu produk antara lain:

1. Pengembangan teknologi baru
2. Penemuan pengetahuan baru
3. Perbaikan produk dan jasa yang sudah ada.
4. Penemuan cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit.

2.) Perbedaan antara penemuan dan inovasi, antara lain:

Urutan	Penemuan	Inovasi
Unsur proses dan pembentukannya	Harus bidang-bidang tertentu	lebih luas dan masuk kedalam kehidupan sehari-hari.
Jenis kreativitasnya	Semua penemuan itu inovasi	Tidak semua inovasi itu penemuan
Tingkat orisinalnya	Baru	Belum tentu baru

Dalam Berwirausaha lebih penting penemuan daripada inovasi karena dalam berwirausaha fokusnya adalah menemukan ide - ide atau penemuan yang baru yang belum pernah ada sehingga urutanya dapat berjalan dan diminati oleh masyarakat umum, namun ketika dalam berwirausaha sudah bisa mencapai sebuah penemuan baru, maka dapat membuat sebuah inovasi dari sesuatu yang sudah ada (penemuan). sehingga kesimpulannya antara penemuan dan inovasi yang lebih penting adalah penemuan, namun inovasi juga penting.

Contohnya: penemuan sepeda lipat merupakan inovasi dari sepeda yang sebelumnya

3.) Jenis - jenis franchising yang ada antara lain

- Trade Name ← hanya menggunakan merek dagang tanpa mendistribusikan produk
- Distribusi produk ← menjual produk dengan menggunakan nama dan merek dagang yang sama dengan jaringan distribusi
- Pure (or Comprehensive or Business Format) ← format bisnis lengkap dan sistem yang mencakup suatu lisensi untuk suatu merek dagang, produk atau layanan yang akan dijual, metode operasi dan strategi pemasaran.

Jenis franchising yang cocok untuk pengusaha pemula adalah jenis franchising Trade Name, karena Trade Name memiliki kemungkinan resiko kerugian yang sangat minim dibandingkan dengan jenis-jenis lainnya. Selain itu Trade Name memiliki sistem yang tidak terlalu rumit dan kompleks sehingga mudah dipahami oleh pengusaha pemula.

4.) Prinsip - Prinsip etika bisnis dalam berwirausaha :

- ) Prinsip Otonomi, memiliki arti bahwa seseorang dapat bertindak secara bebas berdasarkan kesadaran diri sendiri tentang apa yang dianggap benar dan baik untuk dilakukan, namun otonomi juga memerlukan tanggung jawab.
- ) Prinsip berbuat baik dan tidak berbuat jahat yang merupakan prinsip moral untuk bertindak baik kepada siapapun dalam segala bidang.
- ) Prinsip kejujuran, yang akan menjamin kelangsungan sebuah kegiatan bisnis
  - kejujuran dalam menawarkan dan menjual
  - kejujuran dalam melakukan hubungan kerja
  - kejujuran dalam melakukan perjanjian
- ) Prinsip keadilan, yang menuntut bahwa dalam hubungan bisnis, seseorang perlu memperlakukan orang lain sesuai haknya
- ) Prinsip hormat pada diri sendiri, yaitu bahwa dalam hubungan bisnis manusia memiliki kewajiban moral untuk memperlakukan dirinya sebagai pribadi yang memiliki nilai sama dengan pribadi lainnya.

Alasan mengapa masih banyak yang mengabaikan prinsip - prinsip tersebut yaitu karena para usahawan / pengusaha hanya mementingkan keuntungan saja. Contoh : dalam sebuah berwirausaha x, seseorang menjual produk dengan tidak jujur, hal tersebut termasuk tidak sesuai dengan prinsip kejujuran

5.) Roda perekonomian di Indonesia saat ini mengalami peningkatan, salah satu pendorong pertumbuhan ekonomi tersebut terjadi karena adanya kegiatan kecil yang signifikan, baik dari sektor tradisional maupun modern melalui usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Usaha mandiri yang dilakukan oleh masyarakat menengah kebawah ini memiliki peranan yang strategis dalam menggerakkan roda perekonomian bangsa. Bahkan pada saat krisis global melanda dunia, kontribusi UMKM dalam roda perekonomian bangsa masih berdiri tegak. Itulah sebabnya peran UMKM begitu besar dalam pertumbuhan



perekonomian Indonesia, terutama terhadap nilai produk domestik bruto. Kontribusi tersebut telah mencerminkan bahwa pelaku UMKM sudah menunjukkan wirausaha karena UMKM dapat meningkatkan masyarakat dan jurang kemiskinan dan dapat mengurangi angka pengangguran, memberikan sarana untuk menaikkan tingkat perekonomian rakyat kecil, dan yang paling penting yaitu UMKM memberikan pemasukan daniro bagi negara.

6.) Segitiga Strategi pemasaran merupakan salah satu strategi pemasaran sebuah produk layanan / jasa yang dimana pada dasarnya memiliki 3 elemen khusus yakni konsumen, perusahaan kita sendiri dan pesaing (competitor), ketiganya berinteraksi dan saling berhubungan dan saling mempengaruhi satu sama lain dalam lingkungan industri tertentu

Implementasi strategi pemasaran untuk layanan baru tersebut antara lain :

1. Penetrasi pasar, meningkatkan jumlah penjualan barang dan jasa yang sudah ada dengan memperbesar upaya penjualan dan promosi.
2. Pengembangan pasar, meningkatkan penjualan dengan memperkenalkan produk barang dan jasa yang ada pada pasar baru
3. Pengembangan produk, meningkatkan penjualan dengan memperkenalkan produk barang dan jasa baru pada pasar yang ada.
4. Segmentasi pasar, produk dipasarkan berdasarkan segmentasinya.

7.) Kontribusi terbesar dari produk layanan / jasa yang saya kembangkan bagi perekonomian masyarakat secara umum adalah yakni membantu memperkenalkan hasil industri kreatif dari masyarakat pegunungan. Selain itu juga membantu memperkenalkan lokasi wisata dari daerah pegunungan tersebut sehingga dikenal oleh banyak orang dan banyak orang yang tahu dan akan datang ke daerah tersebut. dan secara otomatis hal tersebut juga mempengaruhi perekonomian masyarakat tersebut. Untuk bisnis IT saya sendiri adalah "Mountainview" dimana dalam bisnis ini juga membantu untuk menjualkan merchandise dan masyarakat pegunungan yang bersangkutan.