

Nama : Rashid
NIM : 2210031806073
Mata Kuliah : Technopreneurship

1. Jelaskan mengapa entrepreneur harus memiliki jiwa:
 - a. Knowledge
 - b. Skill
 - c. Attitude
2. Beri contoh bisnis Start Up dan jelaskan cara kerjanya

Jawaban

1. Seorang entrepreneur (wirausahawan) mutlak memerlukan ketiga jiwa atau elemen ini: Knowledge (Pengetahuan), Skill (Keterampilan), dan Attitude (Sikap).
 - a. Knowledge
Pengetahuan adalah **fondasi** dari setiap keputusan dan strategi bisnis. Tanpa pengetahuan yang relevan, seorang entrepreneur akan bergerak seperti "orang buta", mengandalkan keberuntungan semata, dan sangat rentan terhadap kesalahan fatal.
 - b. Skill
Pengetahuan saja tidak cukup jika tidak bisa **diaplikasikan**. Skill adalah kemampuan untuk *melakukan* sesuatu dengan baik, menerjemahkan pengetahuan menjadi tindakan nyata yang efektif untuk membangun dan menjalankan bisnis. Keterampilan memungkinkan entrepreneur untuk mengeksekusi rencana bisnis, menghadapi tantangan operasional sehari-hari, menjual produk/jasa dan mendapatkan pelanggan, serta mengelola tim dan sumber daya secara efektif.
 - c. Attitude
Sikap adalah **mesin penggerak** dan **benteng pertahanan** seorang entrepreneur. Dunia wirausaha penuh dengan ketidakpastian, tantangan, tekanan, dan kegagalan. Sikap mental yang tepat menentukan apakah seseorang akan bertahan, bangkit kembali, dan terus maju, atau menyerah di tengah jalan. Cangkupannya meliputi:
 - i. **Ketahanan (Resilience) & Kegigihan (Persistence):** Kemampuan untuk bangkit dari kegagalan, tidak mudah menyerah menghadapi kesulitan, terus mencoba.
 - ii. **Proaktif & Inisiatif:** Tidak menunggu perintah, aktif mencari peluang dan solusi.

- iii. **Pengambilan Risiko yang Terukur:** Berani mengambil risiko, namun bukan secara gegabah, melainkan setelah perhitungan dan pertimbangan.
- 2. Start Up umumnya merujuk pada perusahaan rintisan yang baru didirikan, seringkali berbasis teknologi, dirancang untuk tumbuh cepat (scalable), dan beroperasi dengan model bisnis yang inovatif atau disruptif. Contoh Start Up adalah **Gojek (Bagian dari GoTo Group)**. Cara kerja dari Gojek ini adalah:
 - a. **Platform:** Gojek menyediakan aplikasi mobile (Super App) yang menghubungkan berbagai pihak:
 - i. **Pengguna:** Orang yang butuh transportasi (GoRide/GoCar), makanan (GoFood), pengiriman barang (GoSend), pembayaran (GoPay), dll.
 - ii. **Mitra Driver:** Pengemudi ojek/mobil yang menyediakan jasa transportasi dan pengantaran.
 - iii. **Mitra Merchant:** Restoran/toko yang menjual makanan/barang melalui GoFood/GoMart.
 - b. **Proses (Contoh GoRide):**
 - i. Pengguna membuka aplikasi, memilih layanan GoRide.
 - ii. Memasukkan lokasi penjemputan dan tujuan.
 - iii. Aplikasi menampilkan estimasi harga.
 - iv. Setelah konfirmasi, sistem Gojek mencari Mitra Driver terdekat menggunakan algoritma.
 - v. Driver menerima order, menjemput pengguna, dan mengantar ke tujuan.
 - vi. Pembayaran dilakukan secara tunai atau otomatis terpotong dari saldo GoPay pengguna.
 - vii. Pengguna dan Driver bisa saling memberikan rating.
 - c. **Proses (Contoh GoFood):**
 - i. Pengguna memilih restoran dan menu di aplikasi GoFood.
 - ii. Order diteruskan ke restoran dan Mitra Driver terdekat.
 - iii. Driver mengambil pesanan di restoran dan mengantarkannya ke pengguna.
 - iv. Pembayaran via GoPay atau tunai.

Beberapa Model Pendapatan (Cara Menghasilkan Uang) yang digunakan oleh Gojek berasal dari:

- a. **Komisi:** Gojek mengambil persentase (komisi) dari setiap transaksi yang terjadi di platformnya (misalnya, dari tarif perjalanan driver, dari harga pesanan di merchant).
- b. **Biaya Layanan/Platform:** Terkadang ada biaya tambahan yang dibebankan ke pengguna.
- c. **Layanan Keuangan:** Pendapatan dari fitur GoPay (biaya transfer, layanan finansial lainnya).
- d. **Iklan:** Merchant bisa membayar untuk promosi di dalam aplikasi.