MAPEL PKK

1. **Pengertian wirausaha**

Wirausaha adalah seseorang yang menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha atau bisnis dengan mengambil risiko dalam rangka mencapai tujuan tertentu, seperti menciptakan nilai tambah, menghasilkan keuntungan, atau memecahkan masalah pasar.

1. **Pengertian kewirausahaan**,

Kewirausahaan adalah proses atau sikap mental seseorang dalam menciptakan dan mengelola usaha atau bisnis dengan kreativitas, inovasi, dan mengambil risiko untuk mencapai tujuan tertentu, seperti menghasilkan keuntungan atau memecahkan masalah pasar.

1. **Produksi massal,**

Produksi massal adalah proses pembuatan barang atau produk dalam jumlah besar dengan menggunakan mesin, alat, atau teknologi otomatisasi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya produksi. Metode ini diperkenalkan pada awal abad ke-20 dan telah menjadi dasar bagi industri modern dalam memenuhi permintaan massal dari pasar.

1. **Sejarah produksi massal IBM,**

IBM, atau International Business Machines Corporation, memiliki sejarah yang panjang dalam pengembangan produksi massal, terutama dalam industri komputer. Pada tahun 1920-an, IBM (saat itu dikenal sebagai C-T-R Corporation) fokus pada pembuatan mesin pencatat kartu dan komputasi mekanis untuk bisnis dan industri.

Pada tahun 1930-an, IBM mengembangkan mesin pencatat kartu electromechanical, yang memungkinkan perusahaan untuk mengelola data secara efisien. Kemudian, pada tahun 1944, IBM meluncurkan IBM 604, salah satu komputer pertama yang dapat diprogram.

Pada tahun 1950-an, IBM memperkenalkan IBM 701, yang dianggap sebagai komputer pertama dalam penggunaan bisnis massal. Ini merupakan awal dari era komputasi massal yang mengubah cara bisnis dan industri bekerja.

Selanjutnya, pada tahun 1960-an dan 1970-an, IBM terus mengembangkan teknologi komputer dan sistem mainframe, yang digunakan oleh banyak perusahaan besar untuk memproses data secara massal.

Kemudian, pada tahun 1980-an, IBM memperkenalkan komputer pribadi (PC) IBM PC, yang menjadi standar industri dan memulai revolusi komputasi pribadi.

Selama beberapa dekade berikutnya, IBM terus mengembangkan teknologi komputer dan sistem informasi untuk memenuhi kebutuhan produksi massal dan kebutuhan bisnis modern. Ini termasuk pengembangan sistem perangkat lunak, server, dan layanan teknologi informasi lainnya untuk berbagai industri dan organisasi di seluruh dunia.

1. **Menghitung laba,**

Untuk menghitung laba, Anda perlu menggunakan rumus dasar:

**Laba = Total Pendapatan - Total Biaya**

Di mana:

- Total Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima dari penjualan barang atau jasa.

- Total Biaya adalah jumlah uang yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa, termasuk biaya produksi, biaya operasional, dan biaya lainnya.

Setelah Anda menghitung total pendapatan dan total biaya, cukup kurangkan total biaya dari total pendapatan untuk mendapatkan laba bersih.

1. **Menghitung kenaikan modal dalam laporan perubahan modal**

Untuk menghitung kenaikan modal dalam laporan perubahan modal, Anda perlu memperhatikan beberapa elemen utama yang terdapat dalam laporan tersebut, yaitu modal awal, laba bersih, dividen yang dibagikan, serta tambahan modal dari pemilik.

Rumus umum untuk menghitung kenaikan modal adalah:

**Kenaikan Modal = (Laba Bersih – Dividen) + Tambahan Modal dari Pemilik**

Di mana:

- Laba Bersih adalah laba bersih yang diperoleh perusahaan pada periode tersebut.

- Dividen adalah jumlah dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham.

- Tambahan Modal dari Pemilik adalah penambahan modal yang disetor oleh pemilik perusahaan selama periode tersebut.

Dengan menggunakan rumus di atas dan data yang tersedia dalam laporan perubahan modal, Anda dapat menghitung kenaikan modal dengan tepat.

1. **laporan keuangan,**

Laporan keuangan adalah ringkasan atau gambaran yang mencakup informasi keuangan suatu perusahaan atau entitas bisnis dalam periode tertentu. Laporan keuangan umumnya terdiri dari tiga bagian utama: laporan laba rugi (atau laporan pendapatan), neraca, dan laporan arus kas.

1. **\*Laporan Laba Rugi**\*: Juga dikenal sebagai laporan pendapatan, ini menyajikan pendapatan dan biaya selama periode tertentu untuk menentukan laba bersih atau rugi bersih. Ini memberikan gambaran tentang kinerja operasional perusahaan.

2. **\*Neraca**\*: Neraca mencatat aset, kewajiban, dan ekuitas pemilik suatu perusahaan pada titik waktu tertentu. Ini memberikan gambaran tentang posisi keuangan perusahaan dan seberapa likuid atau solid perusahaan tersebut.

3. **\*Laporan Arus Kas**\*: Laporan ini menunjukkan arus masuk dan keluar uang selama periode tertentu. Ini memberikan gambaran tentang sumber dan penggunaan kas perusahaan serta kemampuannya untuk memenuhi kewajiban keuangannya.

Laporan keuangan merupakan alat penting bagi pemegang saham, kreditor, dan pihak lain yang berkepentingan untuk mengevaluasi kinerja dan stabilitas keuangan suatu perusahaan.

1. **HAKI,**

HAKI adalah singkatan dari Hak Atas Kekayaan Intelektual. Ini merujuk pada hak-hak hukum yang diberikan kepada pemilik karya atau pencipta atas karya intelektual mereka. HAKI meliputi beberapa bentuk, termasuk hak cipta, hak paten, hak merek dagang, hak desain industri, dan hak cipta terkait. Tujuan dari HAKI adalah untuk memberikan perlindungan hukum kepada pemilik karya atau pencipta sehingga mereka dapat memanfaatkan hasil karya mereka dengan aman dan menghindari penggunaan atau penyalinan yang tidak sah oleh pihak lain

1. **Peluang Usaha**,

Terdapat berbagai macam peluang usaha yang bisa dieksplorasi, tergantung pada minat, keahlian, dan tren pasar saat ini. Beberapa contoh peluang usaha yang menjanjikan antara lain:

1. \***Bisnis Online**\*: Misalnya, toko online, layanan konsultasi online, atau platform kursus online.

2**. \*Teknologi dan Inovasi**\*: Seperti pengembangan aplikasi mobile, pengembangan perangkat lunak khusus, atau teknologi wearable.

3. **\*Kesehatan dan Kebugaran**\*: Seperti pusat kebugaran, layanan konsultasi gizi, atau produk kesehatan dan kebugaran.

4. **\*Pariwisata dan Perjalanan**\*: Misalnya, agen perjalanan online, layanan wisata lokal, atau akomodasi berbasis platform.

5. **\*Lingkungan dan Keberlanjutan**\*: Seperti bisnis daur ulang, produk ramah lingkungan, atau konsultasi keberlanjutan untuk perusahaan.

6. **\*Makanan dan Minuman**\*: Misalnya, restoran unik, katering khusus, atau produk makanan sehat.

7**. \*Pendidikan dan Pelatihan**\*: Seperti lembaga kursus atau pelatihan keterampilan, mentor bisnis, atau platform pembelajaran online.

8. **\*Layanan Keuangan dan Fintech**\*: Misalnya, platform pembayaran online, layanan pinjaman berbasis teknologi, atau manajemen keuangan pribadi.

9. **\*E-commerce**\*: Bisnis yang terkait dengan pengembangan marketplace, dropshipping, atau layanan logistik e-commerce.

10. **\*Seni dan Kreativitas**\*: Seperti studio seni, layanan desain grafis, atau produksi konten digital.

Penting untuk melakukan riset pasar yang cermat dan merencanakan bisnis dengan baik sebelum memulai usaha baru.

1. **Analisis SWOT,**

Analisis SWOT adalah alat manajemen strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) suatu organisasi atau proyek. Berikut adalah langkah-langkah untuk melakukan analisis SWOT:

1. \***Identifikasi Kekuatan (Strengths)\*:**

- Apa yang menjadi keunggulan dan kelebihan dari organisasi atau proyek Anda?

- Apa sumber daya internal yang dapat dimanfaatkan dengan baik?

- Apa yang membuat organisasi atau proyek Anda berbeda dari yang lain?

2. **\*Identifikasi Kelemahan (Weaknesses)\*:**

- Apa kekurangan dan keterbatasan dari organisasi atau proyek Anda?

- Apa kelemahan dalam hal sumber daya atau keterampilan yang dimiliki?

- Apa yang dapat ditingkatkan atau diperbaiki untuk meningkatkan kinerja?

3. \***Identifikasi Peluang (Opportunities)\*:**

- Apa tren atau perubahan di pasar yang dapat dimanfaatkan?

- Apa peluang baru yang muncul di industri atau lingkungan bisnis?

- Apa yang bisa dilakukan untuk memanfaatkan peluang tersebut?

4. \***Identifikasi Ancaman (Threats)\*:**

- Apa hambatan atau tantangan yang dihadapi organisasi atau proyek Anda?

- Apa persaingan yang mungkin mengancam posisi Anda?

- Apa risiko eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja organisasi atau proyek?

Setelah mengidentifikasi faktor-faktor di atas, langkah selanjutnya adalah mengintegrasikan analisis tersebut untuk mengembangkan strategi yang tepat. Ini bisa berupa memanfaatkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal, mengatasi kelemahan internal untuk mengurangi ancaman eksternal, atau sebaliknya. Analisis SWOT membantu organisasi atau proyek untuk memahami posisinya di pasar dan mengambil langkah-langkah yang sesuai untuk mencapai tujuan strategisnya.