



**ENTREPRENEUR
AND CAREER
DEVELOPMENT**

PUSAT KEWIRAUSAHAAN & KARIR


Pertemuan I

KONTRAK KULIAH

Diskusi :

"DAGANG VS BISNIS"

 pkk_uma

 pkk_uma@uma.ac.id

 www.pkk.uma.ac.id



 lifeshow
Perkenalan Dosen
dengan Mahasiswa





**ENTREPRENEUR
AND CAREER
DEVELOPMENT**

PUSAT KEWIRUSAHAAN & KARIR



jangan lupa!



*Bahagia &
Bersyukur*

FOLLOW



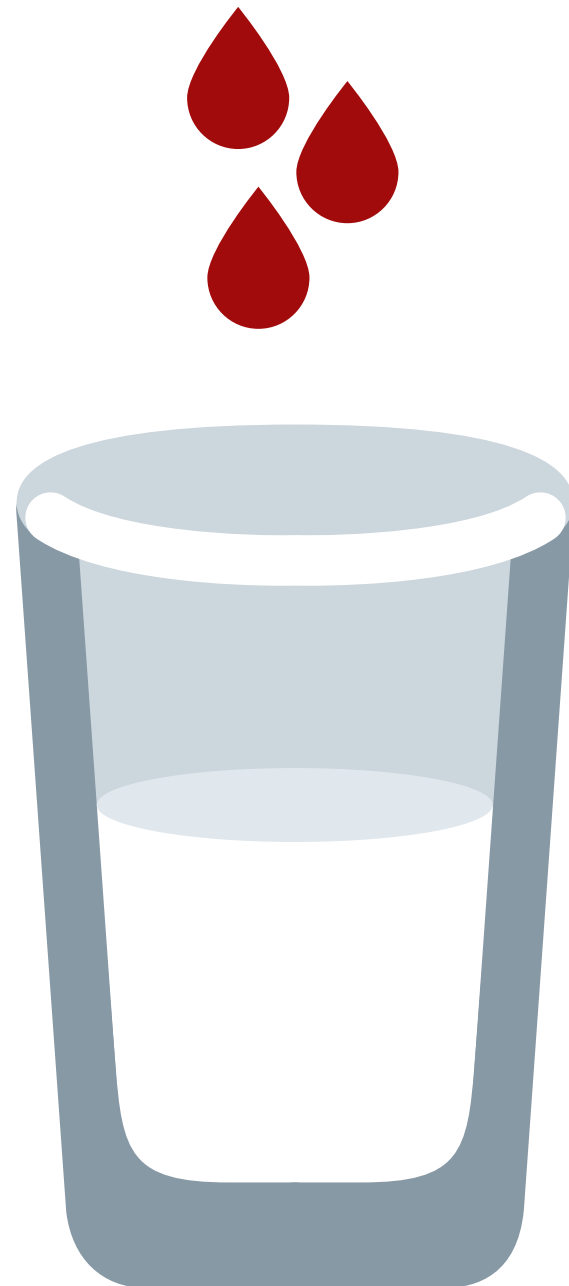
pkk_uma



pkk_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



Kosongkan Gelas

Adik-adik mahasiswa, kami yakin bahwa bisa jadi kalian memiliki pengetahuan dan pengalaman lebih dalam hal apapun, kiranya berkenan kami memberikan tambahan pengetahuan dan pengalaman sehingga pembelajaran ini bisa lebih bermakna, karena jika kalian sudah merasa penuh pengalaman dan pengetahuan, kami tidak akan bisa menuangkan apapun kedalam diri kalian, seperti gelas kosong, jikapun kalian sudah berisi susu, izinkan kami meminta ruang agar bisa menuangkan kopi, sehingga gelas bisa terisi kopi susu, tapi jika gelas kalian penuh maka kami tidak akan bisa isi apapun, dan kita tidak akan menghasilkan apapun di setiap pertemuan. Maka izin kiranya kalian dapat memberi ruang untuk mata kuliah ini pada diri kalian.



**ENTREPRENEUR
AND CAREER
DEVELOPMENT**

PUSAT KEWIRUSAHAAN & KARIR



WHERE ARE WE GOING?





ROAD MAP

Pembelajaran Kewirausahaan &
Praktikum/ Responsi Kewirausahaan

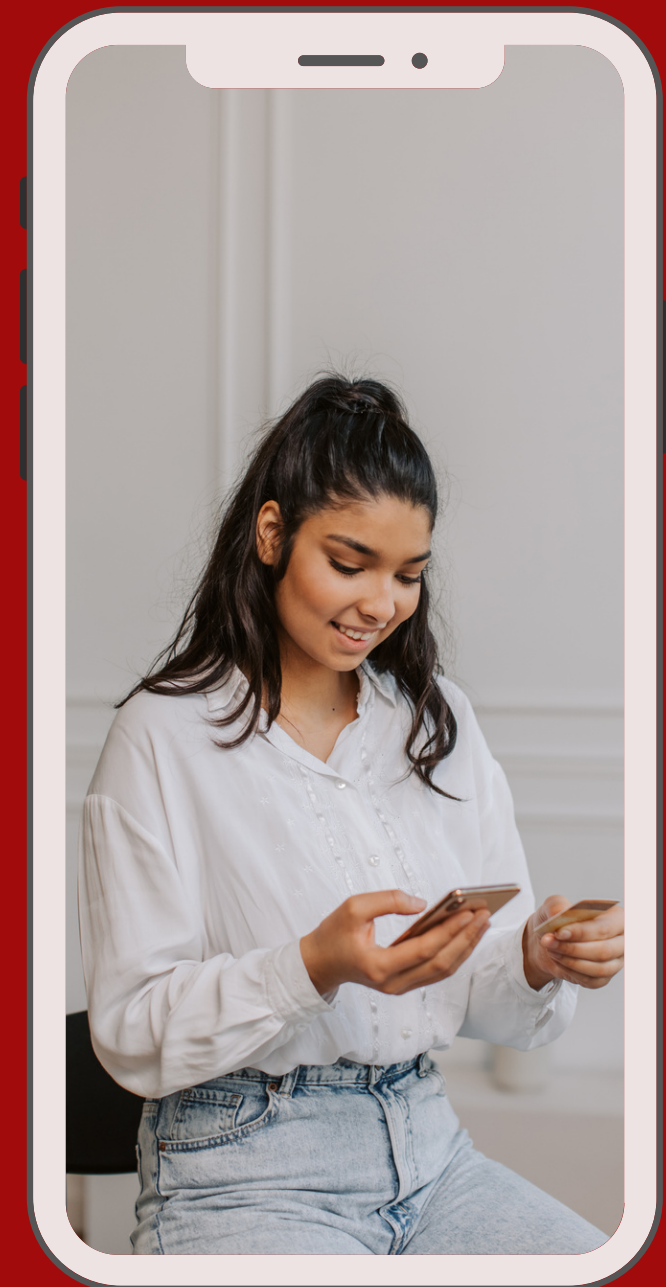
Visi Pembelajaran

Kewirausahaan Universitas Medan Area

Menciptakan alumni **berwawasan** kewirausahaan berbasis e-commerce, **menguasai basic riset ESG Model** sebagai business tools dan **terampil** membuat **Business Plan** dengan target luaran mahasiswa mampu membuat proposal PKM Kewirausahaan dan **P2MW**

Jadi diakhir pembelajaran kita harus menguasai :

- Penggunaan tools ESG MODEL
- Menyusun Bisnis Plan
- Membuat proposal PKM Kewirausahaan/ P2MW/ KBMK



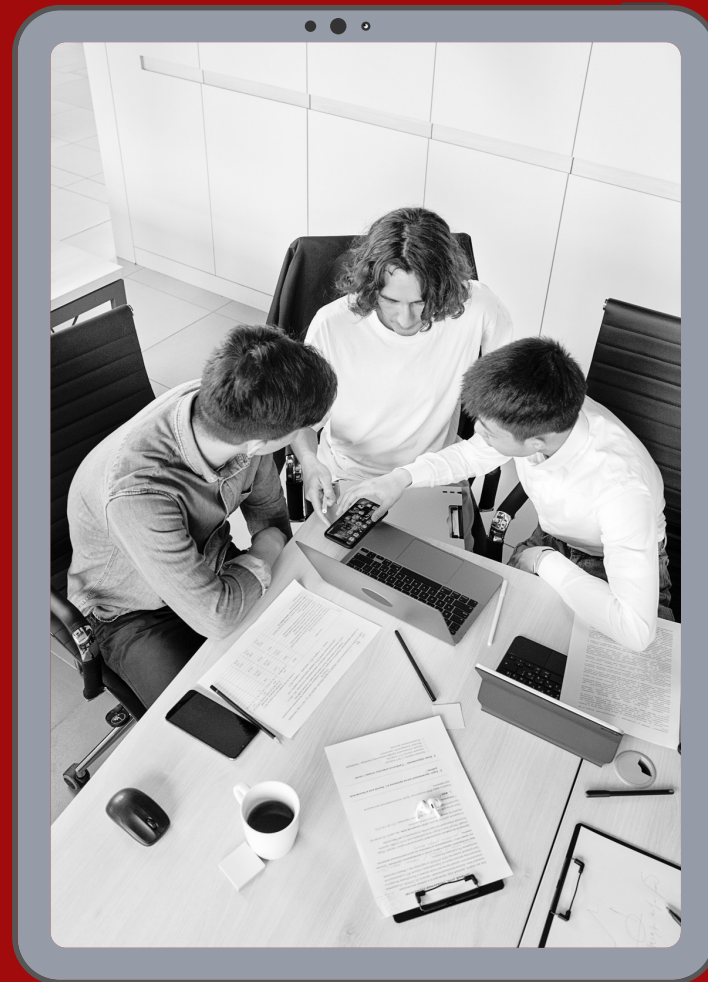
Misi

Pembelajaran Kewirausahaan
Universitas Medan Area



- 01** Menciptakan kurikulum berbasis e-commerce yang mudah diaplikasikan
- 02** Menciptakan bahan ajar (buku/modul, RPS, RPP yang mudah dipahami, terintegrasi dengan praktikum dan related dengan zaman
- 03** Mengundang sumberdaya pengajar minimal bersertifikasi kewirausahaan (BNSP), dan menjalankan kegiatan usaha
- 04** Mengundang profesional "pebisnis sukses" untuk sesi motifasi, dan membangun mental berwirausaha dalam seminar Millenial Power
- 05** Menciptakan model praktikum yang praktis dan mudah dilakukan serta diaplikasikan berbasis ESG Model Sebagai Business Tools





ESG MODEL



ESG Model atau Entrepreneurship Smart Guide Model adalah sebuah tools bisnis yang merupakan indikator-indikator wajib yang harus dipenuhi sebelum sebuah bisnis dibangun, dimana pada setiap indikator merupakan bagian detail yang harus dipenuhi, sehingga sebuah usaha layak untuk mulai untuk dibangun dimana keseluruhannya berisi sebuah data yang diperoleh dari aktifitas riset dan analisis serta observasi.

ESG Model saat ini menjadi bagian dari model pembelajaran kewirausahaan di UMA dan menjadi nilai khas bagi UMA dalam proses pembelajaran dimana kampus lain belum memiliki model tools tersendiri.





ESG MODEL

SANGAT STRATEGIS!



ESG Model berisikan form-form yang nantinya akan diisi berdasarkan hasil riset, hasil observasi, hasil analisis dimana hal ini kemudian menjadi dasar argumentasi sebuah bisnis layak dibangun.

ESG Model bukan hanya sebuah tools untuk membangun sebuah bisnis, akan tetapi juga dapat dijadiakan sebagai tools yang mampu mendeteksi apakah bisnis/ usaha yang saat ini dijalankan seseorang masih relate atau strategis untuk dilanjutkan.

ESG Model merupakan tools yang sangat membantu bagi pelaku bisnis, apakah pemula, yang saat ini sedang proses, atau ingin meningkatkan value bisnis.





TAHAPAN PEMBELAJARAN



MENTAL

STRATEGIC PLAN

HOW TO GROWTH

01

02

03

04

05

KNOWLADGE

ACTION PLAN



TAHAPAN 1

ROAD MAP

Pembelajaran Kewirausahaan
Dalam Rencana Pembelajaran Semester

01 MENTAL

BRAINSTORMING “BERWIRAUSAHA VS BERKARIR DI DUNIA KERJA”

- Mengapa harus berwirausaha dan mengapa tidak berkarir di dunia kerja
- Wirausaha sebagai aktifitas untuk tumbuh dan berkembang bukan sekedar berpenghasilan
- Tidak ada alasan untuk tidak berwirausaha dengan model wirausaha BOTOL, BODOL, BOBOL
- Tantangan dan ancaman dalam berwirausaha
- Karakteristik wirausaha sukses dan wirausaha gagal
- Strategi sukses dalam berwirausaha dengan pemanfaatan teknologi
- Berwirausaha sebagai cita-cita mulia (noble purpose)





RISET PRODUK

1. Riset

Pengertian riset produk

- Fungsi riset dalam menetapkan sebuah produk
- Manfaat riset produk
- Jenis-jenis riset produk pada e-commerce/digital marketing
- Cara melakukan riset produk pada e-commerce
- Riset produk dengan menggunakan googletrend.com
- Cara melakukan riset produk dengan menggunakan marketplace tokopedia

2. Tahapan Riset menggunakan ESG Model sebagai business tools dalam menetapkan sebuah produk pada marketplace

2.1 **Identifikasi masalah market**

- Apa masalah yang akan dipecahkan dari gagasan usaha kita?
- Siapa yang memerlukan solusi ?
- Apa yang menjadi solusinya?
- Kategori produk/jasa sunrise atau sunset?
- Berapa banyak market yang membutuhkan produk atau jasa kita?
- Point penting yang menjadi factor untuk kemajuan usaha

2.2 **Identifikasi calon pembeli**

- Alasan konsumen sehingga memilih produk yang kita tetapkan ?
- Bagaimana konsumen memperoleh produk ?
- Bagaimana cara mengelola pelanggan kita ?
- Bagaimana cara konsumen komplain ?

2.3 **Identifikasi potensi lain dari produk**

- Bagaimana cara meningkatkan penambahan omset pada toko di marketplace yang kita kelola ?
- Bagaimana cara mengelola budget pada marketplace yang kita kelola ?
- Memilih produsen sebagai sumberdaya utama yang menjadi core bisnis/ usaha kita?
- Bagaimana susunan organisasi dalam mengelola sebuah marketplace yang masih pemula hingga tumbuh dan berkembang?

**TAHAPAN DALAM MEMBANGUN WIRAUSAHA BERBASIS E-COMMERCE****Menyusun Rencana Kerja**

- Pengertian rencana kerja
- Pentingnya Membuat Rencana Kerja (Action Plan)
- Cara Membuat Rencana Kerja (Action Plan) sebuah usaha
- Kriteria Rencana Kerja yang baik (Action Plan)
- Format Template Rencana Kerja (Action Plan)

PERSIAPAN OPERASIONAL**1. Mempersiapkan Legalitas Perusahaan**

- Pengertian Badan Hukum (legalitas) perusahaan
- Jenis-jenis badan hukum perusahaan
- Fungsi Badan Hukum (Legalitas) bagi sebuah perusahaan
- Manfaat Badan Hukum (Legalitas)

2. Persiapan Permodalan

- Pengertian Modal
- Jenis-jenis modal dalam berwirausaha berbasis e-commerce
- Mempersiapkan Modal Usaha
- Menghitung ROI, PBP dan BEP

3. Melakukan Perekrutan Karyawan

- Membuat dan mempublikasikan lowongan kerja
- Mempersiapkan System
- Menetapkan Aturan Kerja Karyawan
- Menempatkan Karyawan
- Menetapkan tugas pokok dan fungsi karyawan
- Menyiapkan SOP Kerja karyawan
- Strategi penggajian dalam

4. Mempersiapkan Produk

- Pengertian Packaging
- Karakteristik Packaging yang menarik bagi pembeli
- Packaging sebagai “pesona” sebuah produk
- Manfaat packaging
- Fungsi packaging
- Menetapkan Marketplace atau media e-commerce
- Presubmit Produk
- Photo dan Shooting produk
- Menetapkan model/ Tallent Endorse produk
- Membuat content
- Menyiapkan account pada marketplace yang akan kita gunakan
- Upload produk dan kelengkapan keterangan produk
- Submit produk



04



ACTION PLAN

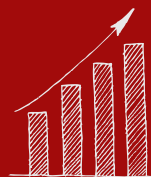
CARA MEMENANGKAN PERSAINGAN

- Giat Promosi
- Kenali Kompetitor
- Tingkatkan Pelayanan Pada Konsumen
- Lakukan Inovasi Produk
- Mengikuti Perkembangan Teknologi
- Mengoptimalkan Biaya Operasional
- Memperluas Jaringan
- Meningkatkan Sumberdaya
- Kematangan dalam Memimpin Usaha



TAHAPAN 4-5

05



GROWTH

BERINVESTASI

- Penertian Investasi
- Fungsi Investasi
- Tujuan Investasi
- Jenis-jenis Investasi
- Manfaat Investasi
- Faktor Yang Mempengaruhi Investasi
- Bentuk Bentuk Investasi
- Macam-Macam Investasi
- Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Investasi
- Resiko Investasi

TUMBUH DENGAN EKSPANSI

- Pengertian Ekspansi Usaha
- Jenis Ekspansi Usaha
- Manfaat Ekspansi Usaha
- Tahapan Yang Harus Diketahui Sebelum Melakukan Ekspansi
- Persiapan Mendigitalisasi bisnis
- Membangun Platform Digital
- Optimalisasi Digital Platform

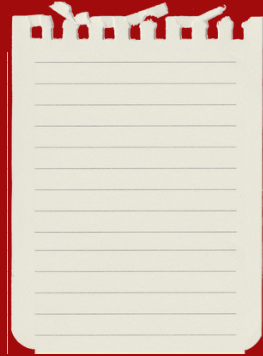




REFRENSI BUKU

- Buku ini hanya akan **diberikan bagi mahasiswa yang mengikuti kelas praktikum**, bagi mahasiswa yang mengulang tidak akan mendapatkan buku ini, karena telah mendapatkan sebelumnya (mahasiswa mengulang perkuliahan)
- Bagi mahasiswa stambuk **2019** wajib menunjukkan bukti pembayaran uang praktikum untuk mendapatkan buku ini
- Bagi mahasiswa mulai stambuk **2020** buku ini gratis bagi yang mengikuti pratikum/responsi





BOTOT PENILAIAN

PEMBELAJARAN TEORI

Kriteria Penilaian	KisaranNilai	BobotNilai (%)	Keterangan
Bobot Penilaian			
▪ PS / KH : Partisipasi / Kehadiran	0 – 100	10	Nilai individu
▪ PR : Tugas/ Aktivitas Dalam kelas	0 – 100	30	Nilai individu
▪ PR : Tugas/ Aktivitas Dalam kelas	0 – 100	20	Nilai kelompok
▪ UTS : Ujian Tengah Semester	0 – 100	15	Nilai individu
▪ UAS: Ujian Akhir Semester	0 – 100	25	Nilai individu
Nilai Total		100	

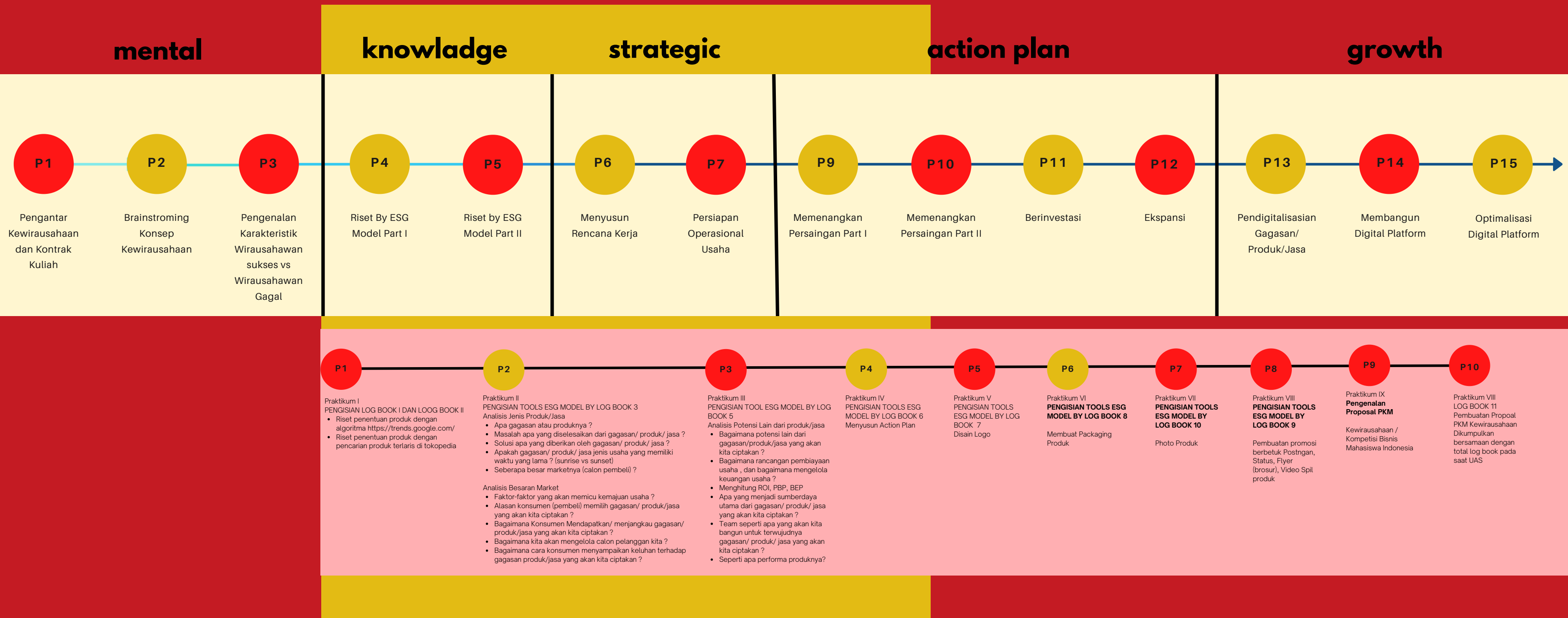




ROAD MAP PRAKTIKUM/ RESPONSI KEWIRAUSAHAAN



TITIK INTEGRASI DENGAN PRAKTIKUM



Visi Praktikum

Kewirausahaan Universitas Medan Area

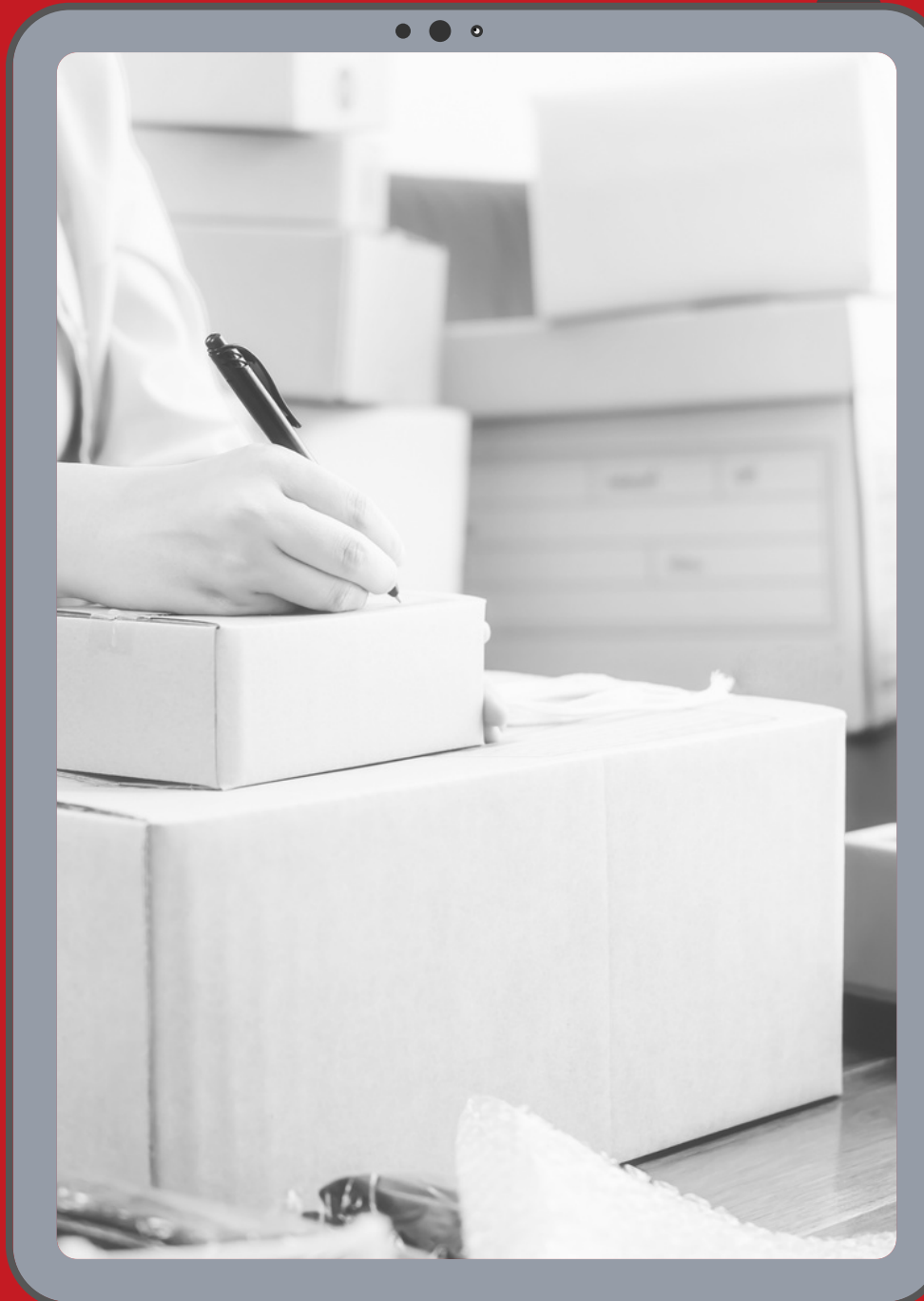
Menciptakan alumni yang mampu merancang business plan dengan tools ESG Model berbasis e-commerce dengan target luaran proposal PKM-Kewirausahaan dan Proposal P2MW

Kita akan melalui minila 8 kali praktikum di waktu yang berbeda, dan akan kita sepakati waktu praktikumnya, dan **maksimal kita akan melalui 10 kali praktikum**



Misi

Praktikum Kewirausahaan
Universitas Medan Area

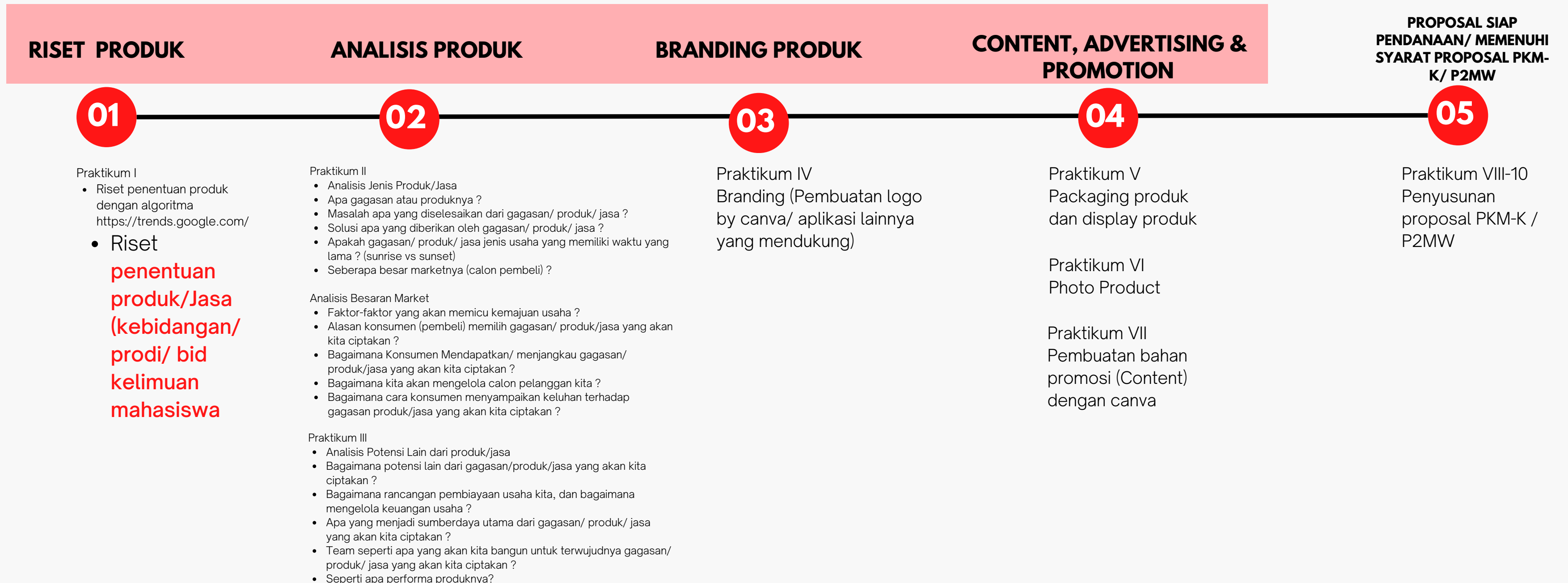


- 01** Menciptakan modul praktikum yang praktis dan easy
- 02** Menciptakan bahan ajar (buku/modul, RPS, RPP yang mudah dipahami, terintegrasi dengan pembelajaran dan fokus pada e-commerce
- 03** Membekali mahasiswa dengan kemampuan analisis produk dengan penggunaan portal digital trendgoogle dan Tools ESG Model
- 04** Membekali mahasiswa dengan kemampuan digital marketing dan konten kreator (penggunaan aplikasi editor canva, teknis foto produk, teknis pembuatan packaging, dan advertising)
- 05** Membekali mahasiswa untuk persiapan mengikuti kompetisi dan mampu menyusun proposal PKM-K dan P2MW untuk menindak lanjuti gagasan/ ide pada kegiatan praktikum yang telah dilaksanakan



ROAD MAP

Kegiatan Praktikum Kewirausahaan



(Mengisi Log Book Praktikum)



LOG BOOK 1

ESG MODEL

GAGASAN/ JUDUL BISNIS

URAIKAN HASIL RISET YANG MENDASARI PEMILIHAN GAGASAN BISNIS

ANGGOTA KELOMPOK

LOG BOOK

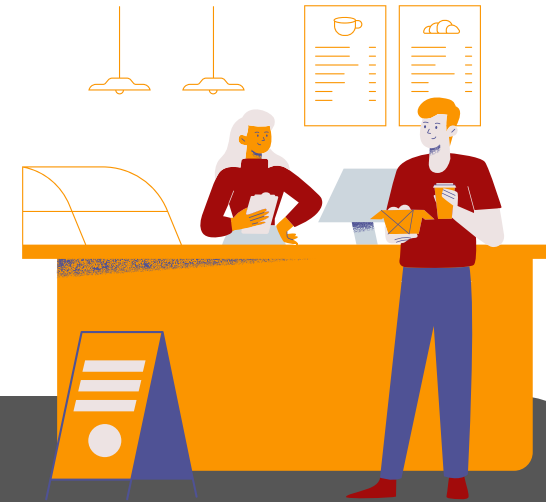
Penjelasan terkait log book dan bagaimana pengisian akan dijelaskan pada saat pertemuan praktikum, dan total log book ada 11, dimana setiap pertemuan praktikum kita akan mengisi 1 log book.





**ENTREPRENEUR
AND CAREER
DEVELOPMENT**

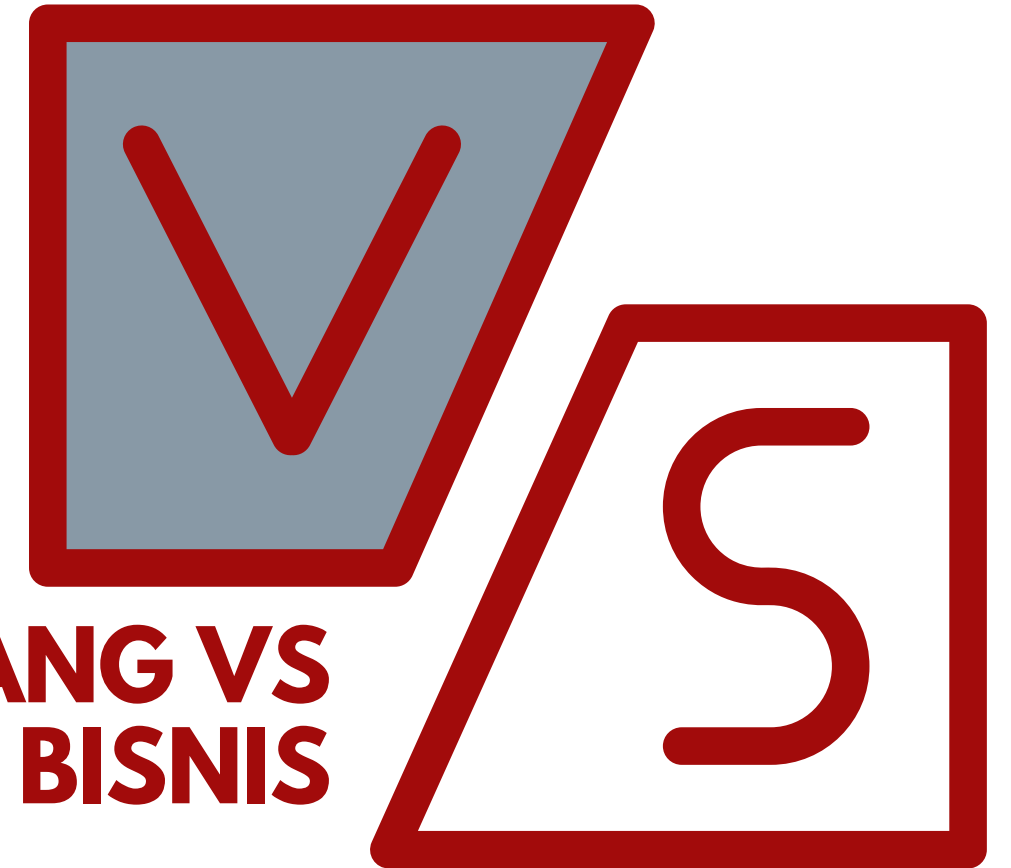
PUSAT KEWIRUSAHAAN & KARIR



Menurut kalian, penjaja makanan martabak atau putu bambu di pinggir jalan pedagang atau pebisnis?

yuk.....siapa yang bisa berkomentar

**DAGANG VS
BISNIS**



YUK TONTON TAYANGAN BERIKUT

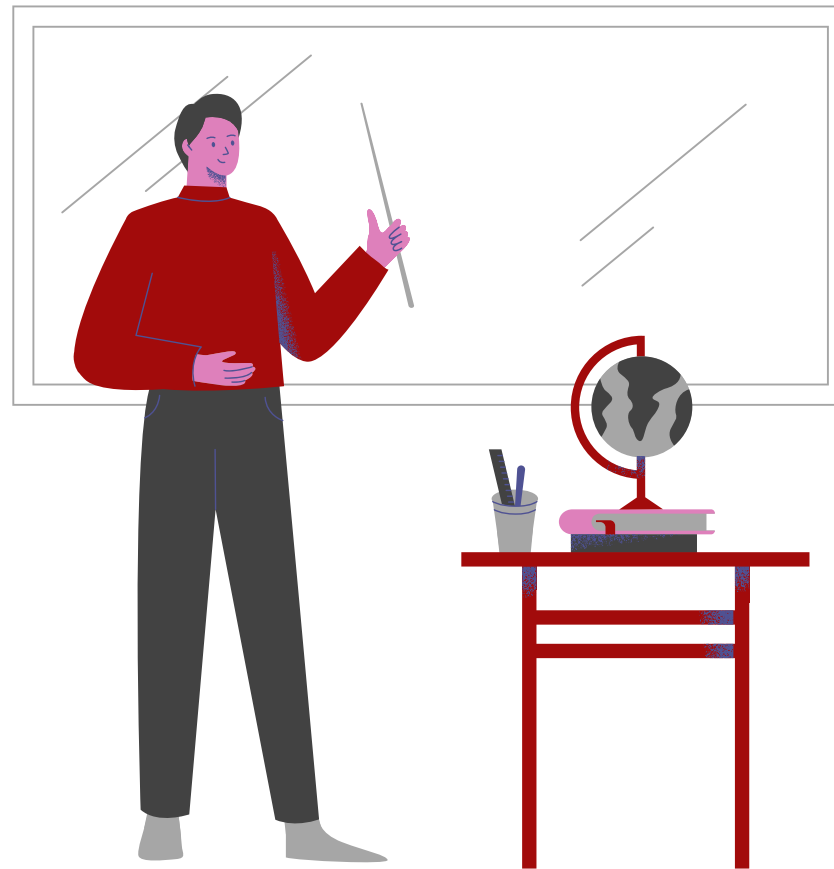


<http://www.priscachristina.com/2013/06/>



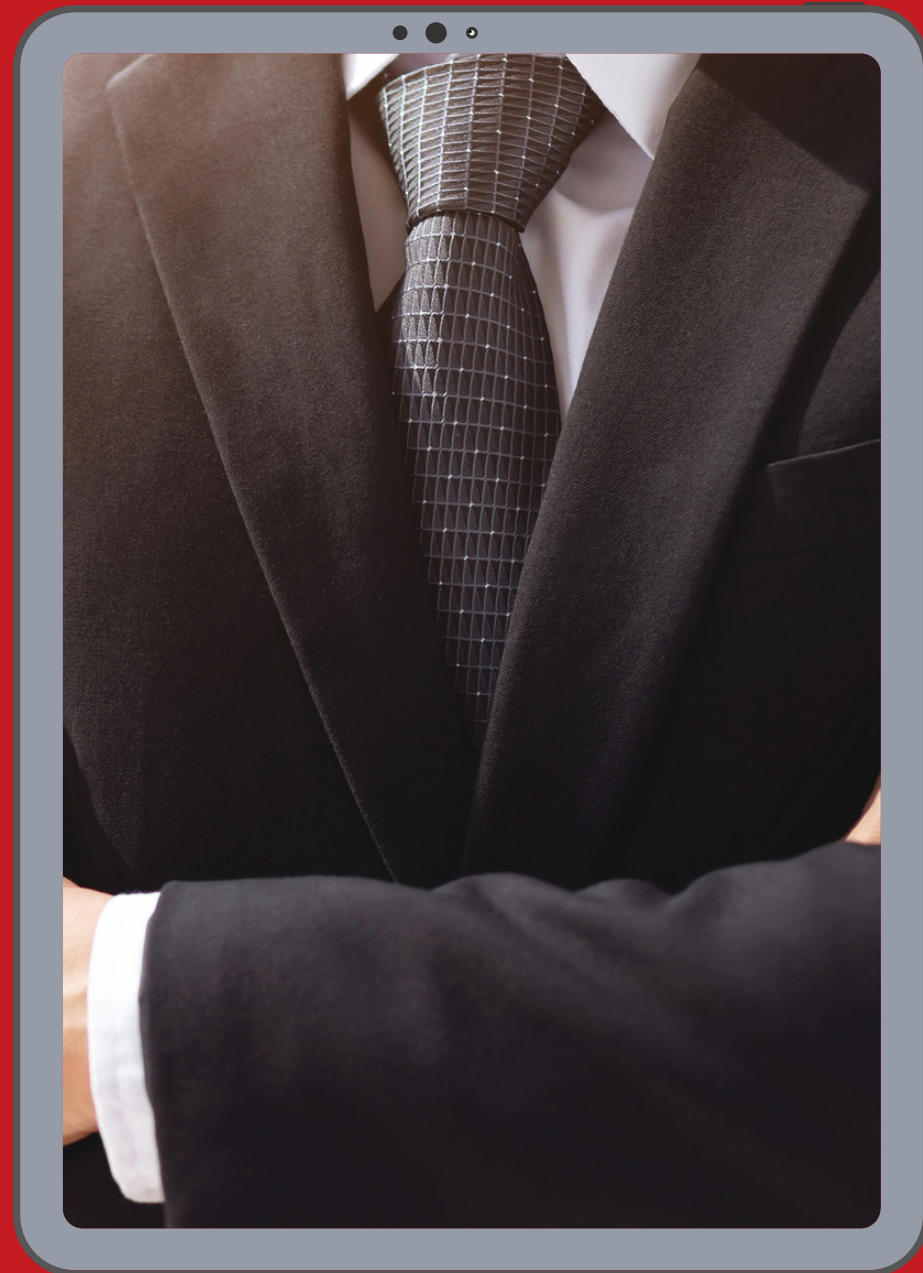
**ENTREPRENEUR
AND CAREER
DEVELOPMENT**

PUSAT KEWIRUSAHAAN & KARIR



**Apa tanggapan kalian
terhadap tayangan
kisah pipo dan embro ?**





KESIMPULAN

Pedagang biasanya menggunakan konsep operasional kondisional dimana setiap kegiatan operasional sangat dipengaruhi oleh si pemilik, sementara Pebisnis operasional berjalan berdasarkan system yang dibangun.



TERIMA KASIH

Sampai Jumpa



www.pkk.uma.ac.id