



Save the Children

Yayasan Sayangi Tunas Cilik

MODUL MENTOR
PROGRAM KEWIRAUSAHAAN
HAMBATAN PENDENGARAN





Daftar Isi

1

Program Kewirausahaan

Keuntungan Berwirausaha
Kategori anak Berwirausaha
Manfaat Sekolah

9

Alur Penyampaian Materi

10

Panduan Pelaksanaan

Find Your Purpose(Goal Setting) (Yuk Tentukan Tujuan Bisnisimu!)
Challenge The Problem to See Business Oportunity
(Ayo Praktik dan Tuliskan Tantangan dan Masalah Bisnisimu)
Selling Skills (Saya Senang Berbisnis)
Business Model Canvas (Ayo Buat Business Model Canvas)
Menghitung Keuangan Dasar (Saya Bisa Menghitung Keuangan)
Field Visit dan Persiapan Amazing Race (Asyiknya Kunjungan ke Lapangan)
Amazing Race (Senangnya Berbagi Pengalaman Menyenangkan)
Presentasi Usaha Kelompok (Yuk Kenali Bisnis Temanmu!)

24

Lampiran

PROGRAM KEWIRAUSAHAAN



“ The best way to predict the future is to create it ”
-Peter Drucker-

Sebagai negara dengan jumlah penduduk terbesar nomor 4 di dunia, Indonesia memiliki tantangan-tantangan tersendiri. Salah satunya adalah pertumbuhan lapangan kerja yang tidak sebanding dengan pertumbuhan penduduk. Badan Pusat Statistik (BPS) mengumumkan, jumlah pengangguran di Indonesia per Agustus 2017 mencapai sebesar 7,04 juta orang, bertambah 10 ribu orang dibanding realisasi 7,03 juta orang di Agustus 2016.

Dari realita tersebut, Program pembelajaran kewirausahaan menjadi salah satu solusi mengurangi tingkat pengangguran, tak terkecuali bagi peserta didik SMALB berhambatan pendengaran.

Peserta didik berhambatan pendengaran adalah mereka yang mempunyai gangguan pada pendengaran sehingga tidak dapat mendengar bunyi dengan sempurna, atau bahkan tidak dapat mendengar sama sekali, namun sisa pendengarannya masih bisa dioptimalkan. Begitupun dengan kemampuan mereka dalam bidang Pendidikan.

Intelegensi peserta didik SMALB berhambatan pendengaran tidak berbeda dengan peserta didik di sekolah formal secara umum. Pada umumnya mereka memiliki intelegensi rendah yang bersumber pada verbal, namun mereka memiliki intelegensi dan prestasi yang cukup baik pada aspek penglihatan dan motorik.

Berdasarkan Peraturan Dirjen Pendidikan Dasar dan Menengah menyebutkan bahwa standar isi dari SMALB yaitu memuat bidang akademik sebesar 40% dan bidang keterampilan 60%. Atas dasar itulah maka layanan pendidikan di Sekolah Luar Biasa (SLB) difokuskan pada kewirausahaan bagi ABK.

Tentunya dengan hadirnya Program Kewirausahaan menjadi potensi untuk memberikan multiplier effect karena membuka lapangan pekerjaan baru dan mengurangi tingkat pengangguran.

Melalui Program Kewirausahaan peserta didik berhambatan pendengaran akan lebih siap dalam menghadapi kehidupan secara mandiri setelah mendapatkan bimbingan dan perhatian lebih dari para fasilitator.

Para fasilitator inilah yang memberikan motivasi untuk menanamkan mental mandiri, mengarahkan pada keterampilan khusus penguasaan kewirausahaan yang sesuai minat, bakat, kemampuan, serta keterampilan peserta didik untuk membuka usaha sendiri. Sehingga peserta didik mampu mengikuti perkembangan dunia kewirausahaan sebagaimana masyarakat pada umumnya.

Atas latar belakang inilah dibuat suatu program pelatihan yang bertujuan untuk menghasilkan lulusan SMALB berhambatan pendengaran yang siap untuk berwirausaha selepas lulus sekolah.





KATEGORI 1

- Belum Berwirausaha
- Berkeinginan berwirausaha



KATEGORI 2

- Berwirausaha
- Belum mendapatkan Keuntungan tetap



KATEGORI 3

- Aktif Berwirausaha
- Pendapatan Tetap/Meningkat



Menghubungkan langsung
Komunitas Wirausaha
dengan sekolah

Tidak dipungut biaya

Data siswa/i
wirausaha disekolah

Meningkatkan jejaring
wirausaha

Memiliki Program
Kewirausahaan
di sekolah

Mendatangkan langsung
praktisi wirausaha
kesekolah

Pengembangan
OSIS/Organisasi
Kewirausahaan

Peran Mentor



Menghubungkan sekolah dengan komunitas wirausaha

Mentor/pendamping klub kewirausahaan

Sharing pengalaman kewirausahaan

Menedukasi dan memotivasi

Peran Sekolah



Mendata siswa/i Berwirausaha

Berkomitmen dalam mengembangkan wirausaha sekolah

Meseleksi anggota klub kewirausahaan sekolah

Memfasilitasi kegiatan wirausaha

Menugaskan satu guru pembimbing

Mengintegrasikan dengan kegiatan OSIS

Karakter Mentor

Fun & Aktif

Menghargai
Setiap Usaha

Suka Berbagi
Ilmu

Berwirausaha



Child Safe
Guarding

Voluntary/
Sukarela

Netral/Bebas
Kepentingan

Siap Belajar

Karakter Mentee



Millennial

Pelajar

Orang tua = Decision maker

Akses informasi

Tugas, ujian, belajar, ekskul, waktu bermain

Cepat bosan

Visual & Praktik

Teori

Akses informasi

Peta Materi



Pertemuan-1

Find Your Purpose / Goal Setting

Memotivasi siswa untuk berwirausaha dan mencoba untuk menggali tujuan/impian bisnis mereka seperti apa.

Pertemuan-2

Challenge and Problem to see business opportunity

Mengajak siswa untuk jeli melihat permasalahan di kehidupan sehari-hari dan memformulasikan produk/jasa yang bisa menjadi solusi permasalahan tersebut.

Pertemuan-3

Selling Skills

Mengajarkan siswa tentang teknik dasar menjual.

Pertemuan-4

Business Model Canvas

Mengajarkan siswa salah satu tools bisnis paling efektif, yaitu Business Model Canvas, untuk diterapkan di bisnis yang sudah mereka pilih.

Pertemuan-5

Menghitung Keuangan Dasar

Mengajarkan siswa tentang bagaimana menghitung HPP yang menjadi dasar penting dalam menentukan laba dan harga jual.

Pertemuan-6

Field Visit

Memberikan siswa pengalaman untuk melihat secara langsung sebuah bisnis nyata, bagaimana proses produksinya, seperti apa pengalaman ownernya, dll.

Pertemuan-7

Amazing Race

Siswa praktek secara langsung untuk berjualan di tempat umum.

Pertemuan-8

Presentasi Usaha Kelompok

Siswa mempresentasikan proses dan hasil kegiatan kewirausahaan yang sudah dijalankan sebelumnya.

Bagaimana Modul ini digunakan



Paket ini terdiri dari buku mentor dan buku siswa untuk mengajarkan kewirausahaan di sekolah. Buku yang Anda pegang ini adalah buku panduan untuk mentor. Buku mentor berisi prinsip dan teknik pengajaran kewirausahaan kepada siswa, termasuk persiapan yang perlu dilakukan di setiap pertemuan.

Bersama buku mentor ini, ada juga buku siswa. Buku siswa digunakan selain sebagai alat bantu belajar, juga dapat digunakan sebagai agenda, dan buku aktivitas siswa. Siswa dapat mempelajari inti-inti pelajaran dari setiap skill. Siswa juga dapat mencatat hasil diskusi dan project atau tugas mereka. Secara berkala mentor dapat melihat perkembangan siswa melalui catatan siswa pada buku siswa.

Alur penyampaian materi

Pada pengajaran di kelas atau di komunitas, mentor dianjurkan mengikuti prinsip pembelajaran TANDUR yang diterapkan pada buku ini. Metode ini memastikan materi disampaikan dengan tahapan yang sistematis, menarik, dan sesuai dengan gaya belajar siswa.

Jangan langsung masuk ke materi, karena tanpa adanya minat siswa, materi tidak akan bisa dicerna. Mengajarkan materi kepada yagn tidak berminat seperti mengucurkan air ke dalam botol yang masih tertutup. Bantu siswa untuk membuka hati, mata dan telinganya agar pelajaran yang akan dipelajari bisa meresap. Proses penumbuhan minat bisa dengan menyapa, membuat yel, energizer, tebak-tebakan, mereview pelajaran.

A lami Prosesnya

Melalui aktivitas pemanasan, simulasi atau pengamatan langsung, ajak siswa untuk mengalami secara langsung pesan yang akan disampaikan. Bantu mereka menemukan pelajaran melalui pengalaman langsung.

D emonstrasikan Dengan Control Konkret

Bantu siswa untuk lebih memahami inti pelajaran dengan melihat contoh konkret baik sosok yang mewakili inti pelajaran, kejadian peristiwa atau cerita.

R ayakan, syukuri atas semua proses yang telah dilewati

Buat yel, lagu, doa atau aktivitas lain yang mengajak siswa untuk menghargai semua proses yang telah dilalui.

T anamkan Minat

Jangan sampai terlalu lama dan bertele-tele sehingga justru menghabiskan energi siswa, dan malah kehabisan energi saat masuk ke materi inti.

N amai Inti Pelajarannya

Temukan dan gali poin-poin inti pelajaran sebagai penguatan dari tahap sebelumnya.

U langi Untuk Memperkuat Pemahaman

Lakukan evaluasi atau feedback untuk mengetahui sejauh mana inti pelajaran dapat dipahami oleh siswa.

Panduan Pelaksanaan

●●● Pertemuan-1: Find Your Purpose / Goal Setting



Tanamkan Minat

Cari dan siapkan video singkat (maks 15 menit) mengenai profil seorang pengusaha muda yang menarik. Contohnya adalah video tentang Yasa Singgih yang bisa dilihat di Youtube melalui link berikut:

https://www.youtube.com/watch?v=nXzruH_KAG4
(Gunakan Subtitles Bahasa Indonesia)

Instruksikan kepada siswa untuk menyimak video dengan baik sambil mengidentifikasi apa faktor penting yang perlu dimiliki seorang pebisnis di modul mereka.

Di akhir, beri penekanan akan pentingnya menetapkan tujuan (goal setting) sebelum menjalankan bisnis. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-1 Siswa.



Alami Prosesnya

Siapkan empat buah amplop dan kertas. Bahan-bahan ini akan digunakan untuk permainan mencari harta karun. Pada kertas-1 dan kertas-2, tuliskan instruksi yang jelas tentang bagaimana siswa harus bertindak supaya bisa menemukan harta karunnya. Pada kertas-3 dan kertas-4, sengaja tulis instruksi yang tidak jelas agar siswa menjadi bingung dan tidak bisa menemukan harta karunnya.

Untuk memainkan game ini, bagi siswa untuk menjadi 4 kelompok, kemudian bagikan amplop yang sudah berisi kertas instruksi ke tiap kelompok. Jelaskan secara singkat mengenai permainannya lalu beri aba-aba agar mereka memulai permainan. Setelah permainan selesai, ajak siswa diskusi dan menggali insight apa yang mereka peroleh sambil mengisi modul mereka masing-masing.

Setelahnya, instruksikan siswa untuk membentuk kelompok kecil beranggotakan 3 orang (maksimal 4). Kemudian minta tiap kelompok untuk memilih bisnis apa yang akan mereka jalankan sekaligus menentukan target bisnisnya dalam 5 tahun ke depan.



Namai

Beri penjelasan kepada siswa tentang materi SMART yang ada dalam modul siswa.



Demonstrasikan

Beri contoh bagaimana menyusun Target Bisnis sederhana dimulai dengan membayangkan apa target yang ingin diraih dalam satu tahun ke depan. Kemudian tarik mundur, yaitu supaya di tahun kelima bisa mencapai target tersebut maka apa yang harus dicapai di tahun ketiga, dan begitu juga untuk satu tahun mendatang.

Jika memungkinkan tiap kelompok minta untuk maju ke depan dan mempresentasikan Target Bisnis tersebut.



Ulangi

Ceritakan pengalaman bisnis Anda kepada siswa, khususnya yang berkaitan dengan keberhasilan dan kegagalan meraih target di masa lalu.



Rayakan

Sebagai penutup beri games yang menghibur sambil mengingatkan mereka untuk mengerjakan PR yaitu membuat Target Bisnis sederhana untuk tiap individu.

Jangan lupa pula menekankan bahwa kelompok kecil yang sudah mereka bentuk adalah kelompok permanen yang nantinya akan ada kompetisi menarik di pertemuan-pertemuan berikutnya.

●●● Pertemuan-2: Challenge and Problem to See Business Opportunity



Tanamkan Minat

Cari dan siapkan video singkat (maksimal 15 menit) tentang perjalanan bisnis Go-Jek lalu berikan intruksi untuk menyimak video tersebut sambil mengisi modul masing-masing.

Videonya bisa dilihat di Youtube melalui link berikut:

[Kisah Sukses & Inspiratif Nadiem Makarim Mendirikan Gojek - \(Sejarah Awal Mula Berdirinya Gojek\) - YouTube](#)

Di akhir, beri penjelasan bahwa produk/jasa yang kita jual pada dasarnya adalah solusi akan permasalahan tertentu yang dibutuhkan masyarakat. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-2 Siswa.



Alami Prosesnya

Ajak siswa untuk merefleksikan apa masalah-masalah yang ada di masyarakat, baik di sekolah, rumah, maupun lingkungan sekitar. Sebagai latihan, minta mereka mengidentifikasi masalah-masalah yang ada di pusat keramaian, misalnya: Car Free Day.

Lalu, instruksikan kepada tiap kelompok untuk memberi Nilai untuk tiap masalah dimana Nilai 1 merupakan masalah yang menurut mereka paling penting/urgen.



Namai

Beri penjelasan singkat mengenai 5W+1H atau ADIKSIMBA.



Demonstrasikan

Ceritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan mengapa Anda memilih bidang bisnis itu dan apa masalah yang diselesaikan oleh produk/jasa Anda. Minta siswa untuk mengisi modul mereka berdasarkan cerita Anda.



Ulangi

Instruksikan tiap kelompok untuk memilih 2 masalah teratas dari 3 masalah yang sudah dipilih sebelumnya, untuk kemudian dianalisis dengan menggunakan ADIKSIMBA.

Beri penekanan khusus pada bagian BAGAIMANA (ajak mereka merumuskan beberapa alternatif solusi). Pada akhirnya minta mereka memilih salah satu masalah yang solusinya akan mereka jadikan sebagai bisnis kelompok, dengan mempertimbangkan:

1. kemudahan untuk mewujudkan solusi tersebut
2. besarnya keuntungan jika menjual solusi tersebut



Rayakan

Beri siswa cerita yang menarik, dimana penekanannya adalah bahwa pebisnis apapun harus bisa jualan. Lalu beri masing-masing kelompok modal awal (sederhana saja, bisa berupa bolpen, permen, dll) dan ajak mereka berlomba untuk jualan. Beritahu mereka bahwa dipertemuan berikutnya nanti kelompok yang bisa menghasilkan omzet tertinggi dari modal awal tersebut akan mendapatkan hadiah.

Sebagai PR, minta tiap individu untuk melakukan proses identifikasi masalah, memberi ranking, dan menganalisisnya dengan ADIKSIMBA, terhadap ide bisnis mereka pribadi.

●●● Pertemuan-3: Selling Skills



Tanamkan Minat

Cari dan siapkan video singkat (maksimal 15 menit) mengenai pengusaha sukses yang pada awalnya dia banyak mengalami kegagalan atau penolakan. Contohnya adalah video tentang Jack Ma yang bisa dilihat melalui link berikut:

- <http://bit.ly/jackma01>
- <http://bit.ly/jackma02>

Instruksikan kepada siswa untuk menyimak video dengan baik sambil menjawab beberapa pertanyaan di modul mereka.

Di akhir, beri penekanan akan pentingnya mempunyai mempunyai mental tangguh dan tetap semangat ketika menghadapi penolakan. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-3 Siswa.



Alami Prosesnya

Minta beberapa kelompok untuk bercerita mengenai pengalaman mereka berjualan. Apa kendala-kendalanya, apa langkah-langkah yang mereka lakukan, dan apa hasil akhirnya.

Ketika ada satu kelompok yang maju, minta kelompok lainnya untuk mendengarkan dengan baik sambil mengisi modul mereka.



Namai

Beri penjelasan mengenai fitur dan benefit beserta contohnya. Kemudian minta tiap kelompok untuk mencari 3 produk/jasa dan mendiskusikan fitur dan benefitnya sambil mengisi modul mereka.



Demonstrasikan

Jelaskan secara singkat tentang pentingnya membuat penawaran yang berorientasi terhadap pelanggan. Cara yang termudah adalah dengan mencocokkan antara permasalahan yang dihadapi pelanggan dengan fitur dan benefit produk/jasa.

Instruksikan tiap kelompok untuk memilih salah satu dari 3 produk/jasa di atas. Kemudian minta mereka untuk melengkapi tabel yang ada di modul mereka.

Jika memungkinkan minta tiap kelompok untuk mempraktekkan cara mereka menawarkan produknya (role playing) di depan kelas.



Ulangi

Ceritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan fitur dan benefit produk/jasa Anda. Kaitkan fitur dan benefit tersebut dengan profil target market Anda.



Rayakan

Beri hadiah untuk kelompok yang bisa mendapatkan omzet tertinggi. Lalu instruksikan tiap siswa untuk menonton film Thailand The Billionaire (Tao Kae Noi) di rumah masing-masing.

Sebagai tugas pribadi, minta tiap siswa untuk mengidentifikasi profil pelanggan beserta masalahnya, fitur dan benefit dari ide produk/jasa bisnis pribadi mereka, dan diakhiri membuat kalimat penawaran yang sesuai.

●●● Pertemuan-4: Business Model Canvas



Tanamkan Minat

Undang 2-3 orang siswa untuk bercerita mengenai apa kesan dan pelajaran yang mereka dapat setelah menonton film *The Billionaire*.

Di akhir, beri penekanan akan pentingnya mempunyai mempunyai perencanaan dan pemahaman yang menyeluruh tentang bisnis akan dijalankan. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-4 Siswa.



Alami Prosesnya

Ajak siswa untuk membayangkan tokoh bisnis Achmad Zaky, pendiri Bukalapak atau pebisnis lainnya. Apabila siswa tidak tahu atau belum terlalupaham, siswa diperbolehkan untuk Googling di tempat.

Kemudian, minta siswa untuk menjawab beberapa pertanyaan yang ada di modul mereka.



Namai

Beri pemaparan mengenai Business Model Canvas (BMC).



Demonstrasikan

Ceritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan elemen-elemen yang ada di BMC. Minta siswa untuk melengkapi modul mereka dengan BMC yang sesuai dengan bisnis yang Anda ceritakan.



Ulangi

Instruksikan kepada tiap kelompok untuk berdiskusi dan mengisi Business Model Canvas bisnis yang sudah mereka pilih sebelumnya.

Jika memungkinkan, minta tiap kelompok maju ke depan untuk presentasi mengenai BMC bisnis mereka.



Rayakan

Sebagai penutup beri games yang menghibur sambil mengingatkan mereka untuk mengerjakan PR yaitu membuat BMC sederhana untuk tiap individu berdasarkan ide bisnis pribadi yang sudah ditetapkan.

●●● Pertemuan-5: Menghitung Keuangan Dasar



Tanamkan Minat

Lakukan ice breaking yang menghibur. Selanjutnya beri tebak-tebakan kepada siswa mengenai beberapa istilah Kewirausahaan.

1. Retenpeunure = (Entrepreneur)
2. Kudropsi = (Produksi)
3. Nugtun = (Untung)
4. Aomld = (Modal)
5. Nusmekon = (Konsumen)



Alami Prosesnya

Ajak siswa untuk menganalisis jajanan favorit mereka di sekolah, sambil menjawab beberapa pertanyaan di modul mereka.



Namai

Beri pemaparan mengenai Harga Pokok Penjualan yang terdiri dari:

1. Biaya Bahan Baku Langsung
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung
3. Biaya Pendukung

Selanjutnya beri penjelasan mengenai panduan dalam menentukan harga jual, yaitu dengan mempertimbangkan:

1. Kompetitor. Berapa harga jual kompetitor?
2. Daya Beli. Seberapa besar daya beli pelanggan yang dibidik?
3. Profit. Apakah margin keuntungan yang didapat menarik?



Demonstrasikan

Instruksikan kepada setiap kelompok untuk mendiskusikan HPP (modal) dan Harga Jual untuk produk/jasa yang sudah mereka pilih.



Ulangi

Ceritakan mengenai bisnis Anda, khususnya yang berkaitan dengan HPP produk/jasa Anda.

Di akhir cerita, tekankan kepada siswa akan pentingnya untuk memahami keuangan dasar ini supaya bisnis tidak merugi. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-5 Siswa.



Rayakan

Minta tiap kelompok untuk mewawancarai pengusaha di lingkungan sekitar mereka. Akan lebih baik jika pengusaha tersebut bidang bisnisnya sesuai dengan jenis bisnis yang mereka pilih. Panduan wawancaranya bisa dilihat di modul siswa pada Bab 6 Field Visit.

Lalu sebagai PR, minta setiap siswa untuk melakukan analisis HPP terhadap rencana bisnis individunya.

●●● Pertemuan-6: Field Visit dan Persiapan Amazing Race



Tanamkan Minat

Lakukan ice breaking yang menghibur.

Beri insight bahwa salah satu cara belajar yang efektif adalah dengan mencontoh role model yang baik. Kaitkan dengan quotes yang ada di Modul-6 Siswa.



Alami Prosesnya

Minta tiap kelompok secara bergiliran maju ke depan untuk mempresentasikan pengalaman Field Visit yang sudah dilakukan. Agar menarik, di akhir tiap presentasi sebaiknya usahakan ada sesi tanya-jawab.



Namai

Informasikan kepada siswa bahwa di pertemuan berikutnya mereka akan melakukan Amazing Race di pusat keramaian (mis: Car Free Day). Jelaskan bahwa di kegiatan ini nanti para siswa akan berkompetisi untuk berjualan dan akan ada hadiah menarik menanti.



Demonstrasikan

Ceritakan pengalaman bisnis Anda, khususnya dalam mengatasi hambatan dalam berjualan (mis: mengatasi rasa malu atau penolakan). Berikan beberapa tips dalam menawarkan produk ke konsumen berdasarkan pengalaman Anda.



Ulangi

Lakukan sesi tanya jawab dengan siswa terkait agar mereka semakin paham akan rules of the game Amazing Race yang akan dilakukan. Beri mereka motivasi agar terpacu untuk berbuat yang terbaik.



Rayakan

Sebagai PR, minta tiap kelompok untuk membuat yel-yel dan mengerjakan tugas yang sudah tertera di modul mereka.

●●● Pertemuan-7: Amazing Race

Beri arahan mengenai Amazing Race yang akan dilakukan. Apa saja yang boleh dilakukan. Apa saja yang tidak boleh dilakukan. Kapan mereka harus berkumpul lagi (tenggat waktu). Ingatkan siswa untuk selalu menjaga keselamatan.

Sebelum siswa mulai beraksi, ajak mereka untuk berdoa bersama dan melakukan yel-yel kelompok.

Selesai Amazing Race, ajak tiap kelompok untuk melakukan review dan refleksi terhadap apa yang sudah mereka lakukan, sambil mengisi modul mereka masing-masing. Jika perlu tiap kelompok maju ke depan untuk menceritakan pengalaman berjualan mereka.

Di akhir, ingatkan tiap kelompok bahwa pertemuan berikutnya adalah pertemuan akhir dimana masing-masing kelompok harus melakukan presentasi terhadap apa yang sudah mereka lakukan selama ini. Untuk itu instruksikan kepada mereka untuk membuat slide PPT berdasarkan poin-poin yang ada di modul mereka.

●●● Pertemuan-8: Presentasi Usaha Kelompok

Minta tiap kelompok maju ke depan untuk melakukan presentasi. Ketika ada kelompok yang maju, minta siswa yang lain untuk menyimak sambil mengisi beberapa pertanyaan di modul mereka.

Beri penghargaan atau hadiah untuk kelompok yang menurut Anda terbaik.

Lampiran



KONSUMEN



Seseorang yang membeli barang-barang atau jasa yang disediakan oleh sebuah bisnis.



GO PUBLIC



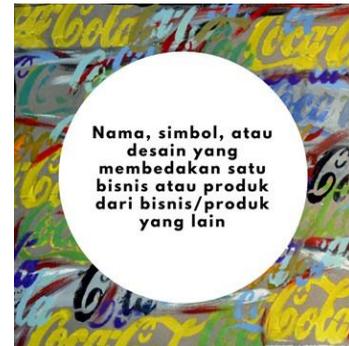
Sebuah bisnis yang menjadi 'public' (publik) oleh menjual saham untuk pertama kali.



KESEMPATAN



Sebuah ide dengan nilai bisnis







PERBANKAN DAN KEUANGAN



Bisnis perbankan dan keuangan menyediakan bantuan dengan pinjaman, investasi, dan asuransi



PENGANGGARAN



Untuk merencanakan pengeluaran dan penghematan uang (sebagai contoh, untuk sebuah proyek)



PENJUALAN



Penjualan adalah menjual produk atau jasa.



PEST



Faktor politik, ekonomis, sosial dan teknologi - semua faktor ini bisa mempengaruhi suatu bisnis. (PEST = Political, Economic, Social and Technological)



PERSAINGAN



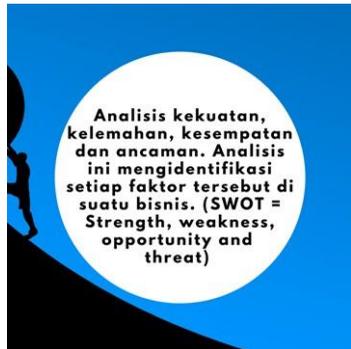
Dua atau lebih bisnis yang mau konsumen atau pasar yang sama.



PERTANIAN



Industri pertanian termasuk tanaman tumbuh dan perternakan untuk hewan





TELEKOMUNIKASI



Bisnis telekomunikasi menyediakan internet dan sinyal telepon



TRADEMARK



Hak hukum eksklusif ke sebuah nama merek dan desain



TRANSPORTASI DAN PERJALANAN



Bisnis transportasi dan perjalanan menyediakan mengangkut antara satu tempat dan satu tempat yang lain



4Ps OF MARKETING



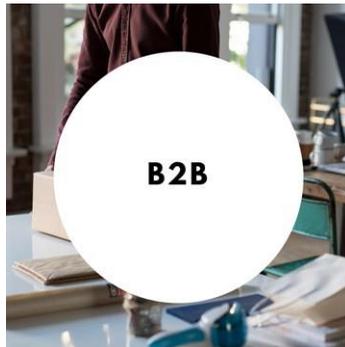
**4 'P' Pemasaran:
produk, harga, promosi
dan tempat. (Product,
price, promotion and
place)**



B2C



**Business to Consumer
atau Bisnis ke
Konsumen: pertukaran
produk, jasa, atau
informasi antara bisnis
dan konsumen. Konsumen
adalah konsumen akhir
sebuah produk**



B2B



**Business to Business
atau Bisnis ke
Bisnis: pertukaran
produk, jasa, atau
informasi antara dua
bisnis.**