

KELAS 4A



hari Ke 3
P5
KEWIRAUSAHAAN

Aku pasti Bisa dan semangat





**ANAK - ANAK MOHON RAPIKAN
TEMPAT DUDUK, TENANGKAN PIKIRAN
DAN HATI, FOCUS, DAN FOCUS.**

**MARI KITA BERDO' A
YANG DIPIMPIN OLEH
KETUA KELAS KITA !**





KESEPAKATAN KELAS

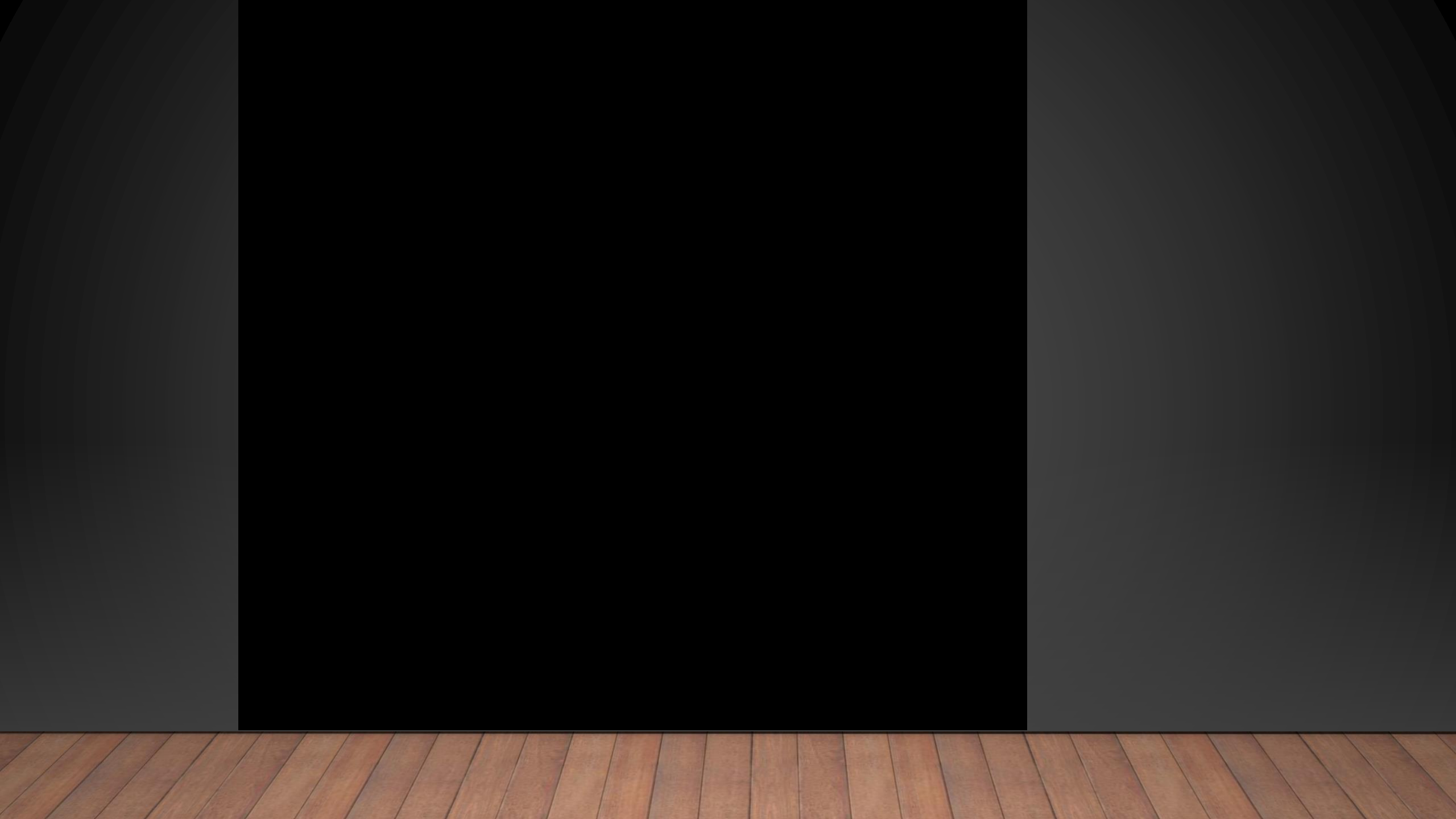
- MENGIKUTI KEGIATAN SELURUHNYA
- SIAP BERKELOMPOK DENGAN SIAPA SAJA
- FOKUS
- TIDAK RIBUT ATAU BERMAIN, TIDAK MAKAN DISAAT BELAJAR
- HARUS ADA IJIN KALAU MAU KELUAR
- ICE BREAKING SETIAP HARI
- JIKA BERTANYA HARUS ACUNGAN TANGAN

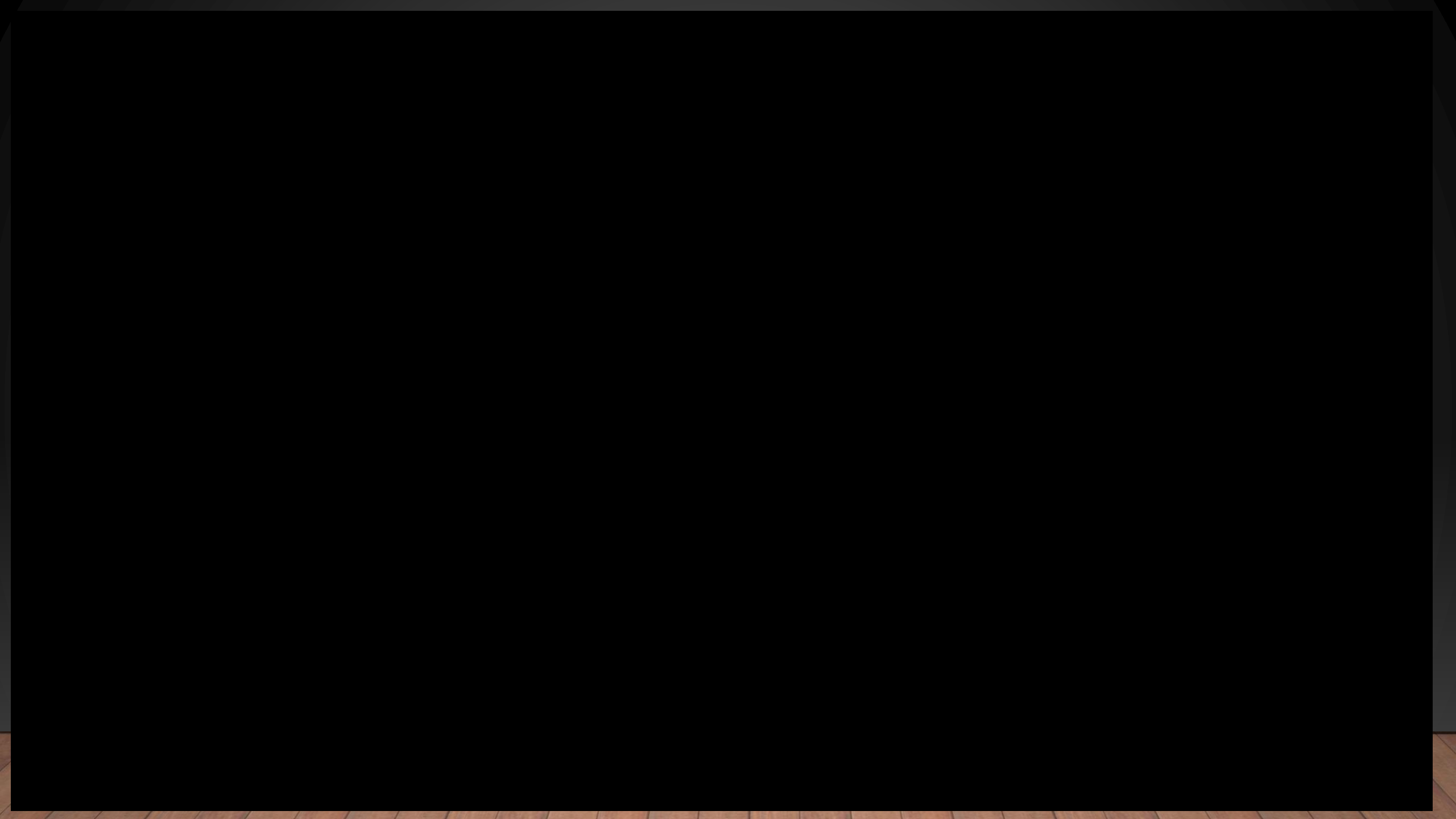












Beriman, bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, dan berakhlak mulia

Pelajar yang berakhlak dalam hubungannya dengan Tuhan Yang Maha Esa, memahami ajaran agama dan menerapkan dalam kehidupannya sehari-hari



Berkebhinekaan Global

Pelajar yang mempertahankan budaya luhur, lokalitas, dan identitasnya, dan tetap berpikiran terbuka dalam berintegrasi terhadap budaya lain



Mandiri

Pelajar yang bertanggung jawab atas proses dan hasil belajarnya



PROFIL PELAJAR PANCASILA

Bernalar Kritis

Pelajar yang bernalar kritis mampu secara objektif memproses informasi baik kualitatif maupun kuantitatif



Bergotong royong

Pelajar yang memiliki kemampuan untuk melakukan kegiatan bersama-sama dengan suka rela



Kreatif

Pelajar yang kreatif mampu memodifikasi dan menghasilkan sesuatu yang orisinal, bermakna, bermanfaat, dan berdampak



Siapkan diri dengan focus,
Kita mulai dengan materi
KEWIRAUSAHAAN untuk hari ini,

Are You Ready ?





**Apa ya Wirausaha, produk, kemasan produk,
iklan dan promosi ?**



Wirausaha adalah Mereka yang berupaya mengembangkan ide kreatif dan inovatif untuk menemukan peluang ekonomi bagi kehidupannya.



Produk adalah hasil proses produksi yang dilakukan oleh produsen atau perusahaan yang nantinya akan dijual kepada konsumen yang membutuhkan

CONTOH PRODUK



kemasan produk secara umum adalah suatu wadah ataupun pembungkus yang memiliki fungsi untuk mencegah ataupun meminimalisir terjadinya kerusakan pada produk yang dikemas.



tujuan Kemasan Produk adalah untuk melindungi produk dari adanya iklim, getaran, guncangan, tekanan, dan faktor lain yang mampu merusak produk.



Iklan sebagai sarana informasi untuk memberitaukan keberadaan sebuah produk, mempengaruhi pikiran konsumen untuk membeli produk serta mengingatkan konsumen tentang produk dengan tujuan menaikkan penjualan.



Sedangkan promosi merangsang pembelian produk, mengulangi pembelian produk dan mempengaruhi konsumen untuk pembelian produk baru.



1 buah HP modal Rp 6.000,

Jual berapa = Rp. 7.000
= Rp. 10.000
= Rp. 15.000
= Rp. 5.000

Untung = 7000 = Rp. 1000
= Rp. 10.000 = Rp. 4000
= Rp. 15.000 = Rp. 9.000
= Rp. 5.000 = - Rp. 1000
= Rp. 6.000 = Capek

Modal Rp. 6.000 = Rp. 36.000 , termasuk ongkir, ongkirnya Rp. 30.000

Modal Rp. 6.000 , biaya kirim = Rp. 30.000 , jual berapa
supay untungnya Rp. 9.000 ?

$$= 15.000 - 36.000 = - 21.000$$

$$= 20.000 - 36.000 = - 16.000$$

$$= 45.000 - 36.000 = 9.000$$

Rp. 15.000

Rp. 45.000

Rp. 21.000

Modal Rp. 50.000, jual secara online dg onkir Rp. 45.000 . Supaya untung Rp.20.000, maka harga jualnya berapa ?

RUGI Rp. 85.000

RUGI Rp. 70.000

RUGI Rp. 40.000

RUGI Rp. 90.000

RUGI Rp. 80.000

RUGI Rp. 25.000

RUGI Rp. 65.000

$$50.000 + 45.000 = \text{Rp. } 95.000$$

HARUSNYA :

$$95.000 + 20.000 = \text{Rp. } 115.000$$

$$95.000 + 50.000 = \text{Rp. } 145.000$$

Modal pembelian range per kg = Rp. 35.000 . Jual berapa supaya untungnya banyak ?

Rp. 63.000

Rp. 70.000

Rp. 100.000

Rp. 90.000

Rp. 97.000

Rp. 85.000

$$\text{Rp. 63.000} - 35.000 = \text{Rp. 28.000}$$

$$\text{Rp. 70.000} - 35.000 = \text{Rp. 35.000}$$

$$\text{Rp. 100.000} - 35.000 = \text{Rp. 65.000}$$

$$\text{Rp. 90.000} - 35.000 = \text{Rp. 55.000}$$

$$\text{Rp. 97.000} - 35.000 = \text{Rp. 62.000}$$

$$\text{Rp. 85.000} - 35.000 = \text{Rp. 50.000}$$

SEKARANG TUGAS KELOMPOK :

Petunjuk :

1. Pilih salah satu, dua, atau tiga produk khas Bima
2. Tentukan bagaimana bentuk kemasan yang menarik, yang dapat membujuk konsumen atau pembeli
3. Tentukan bagaimana teknik iklan dan promosi yang praktis (simple dan menarik)
4. Tentukan teknik penjualan ? Apakah kemasan kiloan, atau eceran (misalnya harga ribuan per kemasan?)
5. Kalau seandainya penjualan langsung, bagaimana bentuk lapaknya yang menarik ?
6. Bagaimana menentukan tempat yang strategis ?
7. Bagaimana menentukan harga yang menguntungkan, dan menarik pelanggan ?
8. Ikuti semua panduan diatas dan uraikan dalam bentuk laporan rencana Penjualan kelompok mu !

TERIMA KASIH

TELAH SEMANGAT BELAJAR