

TUGAS RESUME MATA KULIAH INOVASI DAN KEWIRAUSAHAAN BUSINESS MODEL

**Narasumber : Bp. Ir. Jugi Prajogio M.H (Komisaris PT. Parna Raya Group & PT.
Intraco Penta Tbk)**

Dosen Pengampu : Ibu Fiska Kusumawati, S.E., M.BA

Sabtu, 5 November 2022

Nama Penyusun : Elisabeth Sekarlangit Ditya Pramesthi

Program Studi : Ilmu Komputer

NIM : 105221007

Pada webinar kali ini, Bapak Jugi menjelaskan mengenai struktur dari model bisnis yang terdiri dari model bisnis tingkat tinggi, pemosisian produk, analisis persaingan, manajemen akun, dan pemosisian harga, rencana pelaksanaan, rencana keuangan, tantangan utama, kisah sukses dan kegagalan, pengukuran dan pemantauan, dan program retensi. Visi dalam berbisnis adalah bisnis terbaik bagi pelanggan, mitra bisnis, dan karyawan kami. Sasaran saat memulai bisnis adalah menggandakan pendapatan (NIAT) dalam jangka waktu lima tahun ke depan sambil mempertahankan tingkat pendapatan (ROACE) yang sama. Teori bisnis dapat dibagi menjadi tiga bidang: pelanggan, pesaing, dan peluang/ancaman. Strategi yang dapat diikuti ketika berbisnis adalah menarik pelanggan dengan memberikan solusi kepada mereka, mengambil bagian lebih besar dari biaya yang mereka tanggung, melakukannya dengan lebih baik dan lebih cepat dari pesaing bisnis lainnya. Titik kontrol strategis dalam berbisnis dibagi menjadi enam, yaitu produk, dana, *channel*, *services*, pelanggan, dan *stakeholder*. Budaya mengubah dari sekedar menjual produk ke arah kemitraan yang lebih baik dan terarah sehingga dapat memuaskan kedua belah pihak. Sedangkan dalam organisasi, orang dan sistem berjalan searah dalam mengembangkan produk dan bisnis baru. Orang mewujudkan bisnis untuk pengembangan kompetensi berbagai bidang agar menjadi staf yang lebih profesional dan mumpuni, menciptakan paket serta sistem terbaik untuk mencari, mempertahankan, dan memberikan motivasi bagi karyawan terbaik, serta merekrut karyawan terbaik dari luar. Pada pemosisian produk, semakin kekanan semakin tinggi biaya yang dikeluarkan, dan semakin keatas semakin memenuhi standar kinerja dan lingkungan. Analisis persaingan dibagi menjadi lima yaitu pesaing, sektor fokus, strategi penetapan harga, layanan akun, dan keunggulan kompetitif. Pada manajemen akun, semakin ke kanan, kemampuan pemasok semakin kuat dibandingkan pesaing. Sedangkan semakin ke atas, daya tarik pasar semakin atas. Rencana implementasi NIAT (Net Income After Tax) atau dapat disebut sebagai pendapatan bersih setelah pajak. Tantangan utama bagi orang yang memiliki bisnis dapat dibedakan menjadi dua yaitu secara internal dan eksternal. Dalam internal terdiri dari biaya produk, anggaran, tenaga kerja, dan pola berpikir, sikap. Sedangkan dalam eksternal terdiri dari pertumbuhan ekonomi yang lambat, pelanggan potensial di bawah kontrak, dan pesaing utama sangat agresif di pasar.