

# Memulai Bisnis dan Peluang Usaha

Technopreneurship

# Tujuan

Mampu menguraikan dan mengkategorisasikan dalam hal mengenali peluang bisnis dan membangkitkan gagasan ide bisnis

# Materi

- Identifikasi dan mengenal peluang
- Menemukan celah yang ada di pasar
- Berbagai teknik untuk membangkitkan gagasan
- Mendorong dan melindungi gagasan

# Tahapan memulaibisnis baru



# Apakah Ide Bisnis itu?

Ide Bisnis adalah respon seseorang, atau sekelompok orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang telah teridentifikasi di masyarakat atau untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan di sebuah lingkungan masyarakat (pasar, komunitas, dan lain-lain).

**PELUANG:**

Sekumpulan keadaan baik yang menimbulkan suatu kebutuhan akan produk, jasa, atau usaha baru

**IDE:**

Pemikiran, kesan, atau konsep

Tidak semua ide memenuhi kriteria sebagai peluang

**KUNCI** dari mengenali sebuah **PELUANG** adalah mengidentifikasi produk yang dibutuhkan oleh **BANYAK ORANG** sehingga mereka akan membelinya.

Bukan produk yang digemari atau diperlukan oleh **PENGUSAHA** tersebut.

# KUALITAS PELUANG



# CARA IDENTIFIKASI PELUANG

## 1. MengamatiTren

- KekuatanEkonomi,
- KekuatanSosial,
- KemajuanTeknologi

## 2. MemecahkanMasalah

## 3. MenemukanCelahPasar

# 1.MengamatiTREN (KekuatanEkonomi)

- MenentukanIndustridanPasaryangterbukadansiapmenerimaidebisnisbarudanindustryataupasaryangharusdihindari
- ketikaekonomikuat,makamasyarakatakanlebihmudahuntukmembeliprodukdemikenyamananmereka
- Pentinguntukmengevaluasikondisimasyarakatyangmempunyaiuangdanuntukapamerekaaumengeluarkanuang.

Ex

:jikabanyakwanitakariryangbekerjadikantor,makakebutuhanakanbajukerjawanitajugameningkat.

# 1. Mengamati TREN (Kekuatan Sosial)

- Pemenuhan kebutuhan sosial demi kepuasan tersendiri bukan karena kebutuhannya
- Perubahan pada Tren Sosial mempengaruhi orang dan bisnis serta bagaimana mereka menentukan prioritas mereka

Ex :

Facebook dan MySpace menjadi populer bukan karena orang ingin memasang foto atau mengunduh musik yang mereka sukai,

Namun lebih karena mereka ingin berkomunikasi dan terhubung dengan orang lain.

# 1.MengamatiTREN(KemajuanTeknologi)

- Memahamibagaimanateknologiitudigunakanuntukmemuaskankebutuhandasardankebutuhanmanusiayangberubah
- Ketikateknologibarumuncul,makabanyakproduklainmunculyangdigunakanuntukmelengkapiteknologitersebut.

Ex :AksesorisHandphone

## 2. Memecahkan Masalah

- Mengenal masalah dan menemukan cara untuk menyelesaikannya.
- OBSERVASI
- Menemukan SOLUSI dan menjadikannya ide bisnis.

### 3. Menemukan Celah Pasar

- Celah Pasar ditemukan karena frustrasi akan kebutuhan mereka yang kurang terpenuhi.
- Ex : Travel : jasa sarana angkut yang lebih murah dari kereta api dan lebih nyaman dari bus.

**Bagaimana Mendapatkan Ide  
BISNIS yang Bagus?**

- **KreatiF:** Kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang (thinking new thing)
- **InovatiF:** Proses Kreatif yang membuat obyek dan substansi baru yang berguna bagi manusia



WarunkUpnormal "Rex Marindo"



# Cara Berpikir KREATIF :

## **1. OBSERVASI**

Untuk melihat, meng-generate ide

## **2. INSPIRASI**

Setiap orang bisa menjadi role model, bagaimana mereka berani untuk keluar dari cangkangnya.

## **3. Knowledge**

Wawasanyang luas.

## **4. IMPLEMENTASI**

Realisasi dari ide yang muncul

BERANI (Atasi Ketakutan diri sendiri: takut dikritik, mental blocking, kurang percaya diri, LINGKUNGAN)

## **5. EXPERIENCE**

Pengalaman diri sendiri atau orang lain

## **6. IDE ORANG LAIN**

Mengembangkan ide yang sudah ada.

# TEKNIK menghasilkan ide kreatif

EX : PENSIL, SMARTPHONE, SEPEDA

- Buatlah asosiasi dari ketiga benda tsb

KREATIF BUKAN SEBUAH TALENTA

TETAPI SESUATU YANG BISA DIPELAJARI

SELAMA ANDA TIDAK TAKUT TERHADAP KRITIK, PERCAYA

DIRI, dan BERPIKIR ANTERBUKA

# Jenis-jenisInovasi:

**1. InovasiProduk:**Isi,Kemasan

**2. InovasiMarketing:**

- Caramenjual
- CaraMendistribusikan
- CaraMemasarkan
- CaraMengiklankan
- CaraMenciptakanPermintaan,dll

**3. InovasiProses**

- ProsesPenciptaanProduk
- ProsesProduksi
- ProsesTeknologipengemasan
- Proses R&D,dll

**4. InovasiTeknikal:**TeknikDesain,TeknikPengawasan,TeknikPengerjaan,dll

**5. InovasiAdministrasi:**PenyimpananData,PembuatandanPengumpulanData

# **Mengapa Anda Harus Menghasilkan Ide-ide Bisnis?**

- 1. Anda memerlukan sebuah ide untuk bisnis dan ide itu harus ide yang bagus**
- 2. Untuk merespon kebutuhan pasar.**
- 3. Untuk merespon perubahan mode dan kebutuhan.**
- 4. Agar tetap bertahan dalam persaingan.**
- 5. Untuk memanfaatkan teknologi guna melakukan segala sesuatu secara lebih baik.**
- 6. Karena siklus produk.**
- 7. Untuk menyebarkan risiko bisnis dan menekan terjadinya kegagalan.**

# Sumber-Sumber Ide Bisnis

- Hobi/Minat
- Keterampilan dan
- Waralaba
- Media massa (koran,
- Pameran
- Survei
- Keluhan-keluhan
- Curah pendapat
- Kreativitas

# Tigacaramemulaibisnis:

- MerintisUsahaBaru(**Starting**)yaitumembentukdanmendirikanusahabarudenganmenggunakanmodal, ide,organisasi,manajemen
- Membeliperusahaanorang  
lain(**buying**)yaitudenganmembeliperusahaantelahdidirikanataudirintisdandiorganisiroleh orang laindanorganisasiusahayangsudahada.
- Kerjasamamanajemen(**Franchising**)yaitusuatukerjasamaantaraentrepreneur (franchisee)denganperusahaanbesar(Franchisor)dalammengadakanpersetujuanjualbelihakmonopoliuntukmenyelenggarakanusaha.



# BENTUK PERUSAHAAN YANG AKAN DIPILIH :

- Perusahaan Perorangan (**sole proprietorship**) yaitu suatu perusahaan yang dimiliki dan diselenggarakan oleh satu orang.
- Persekutuan (**Partnership**) yaitu suatu asosiasi yang didirikan oleh dua orang atau lebih yang menjadi pemilik bersama dari suatu perusahaan.
- Perseroan (**Corporation**) yaitu suatu perusahaan yang anggotanya terdiri atas para pemegang saham (pesero/stockholder) yang mempunyai tanggung jawab terbatas terhadap utang-utang perusahaan sebesar modal disetor.
- **Firma** yaitu suatu persekutuan yang menjalankan perusahaan di bawah nama bersama. Bila untung maka keuntungan dibagi bersama, bila rugi ditanggung bersama.

# Lokasi Usaha

- Perimbangkan aspek efisiensi dan efektivitasnya.
- Lokasi mudah dijangkau dan efisien baik bagi perusahaan/konsumen.
- Alternatif menentukan lokasi :
  - Membangun bila ada tempat yang strategis.
  - Membeli atau menyewa bila lebih strategis dan menguntungkan.
  - Kerjasama bagi hasil bila memungkinkan.

# ORGANISASI INTERN.

- Semakin besar lingkup usahanya semakin kompleks organisasinya.
- Semakin kecil lingkup usahanya semakin sederhana organisasinya.
- Lingkup usaha kecil umumnya organisasinya dikelola sendiri.
- Pengusaha kecil umumnya berperan sebagai small business owner manager/small business operator.

UU No. 9 tahun 1995 pasal 5 (Tentang Usaha Kecil ).

- Kriteria Usaha Kecil:
  - Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000. tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - Memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp.1.000.000.000 (satu milyar)

- KekuatanUsaha Kecil :
  - Memilikikebebasanbertindak.
  - Fleksibel.
  - Tidakmudahgoncang.
- KelemahanUsaha Kecil :
  - Aspekkelemahanstruktural,contohbidangmanajemendanorganisasi,pengendalian mutu,teknologirendah.
  - Aspekstrukturalyaknikekuranganmodal,akibatnyatergantungkankekuatanpemilikmodal.

# MEMBELI PERUSAHAAN YANG SUDAH ADA

- Memiliki keuntungan bila membeli perusahaan yang sudah berkembang dengan harga yang dapat diterima
- Keuntungannya adalah :
  - telah memiliki bisnis konsumen.
  - memiliki lokasi terbaik.
  - memiliki karyawan yang andal
  - memiliki pemasok.
  - Peralatan telah terpasang
  - Kapasitas produktif telah diketahui.
  - Persediaan tersedia.
  - Fasilitas pembelian kredit sudah ada.

## Kerugian membeli

- Sering tidak ada nilainya.
- Bisnis yang dijual sering tidak menguntungkan.
- Pemilik lama memiliki citra buruk
- Karyawan yang ada tidak sesuai.
- Lokasi yang tidak sesuai.
- Peralatan sudah usang.
- Inovasi sulit diterapkan.

# METODE MENILAI USAHA YANG SUDAH ADA

- Sebaiknya memiliki tim yang profesional menilai usaha yang akan dijual.
- Perhatikan pertanyaan
  - mengapa perusahaan dijual.
  - Bagaimana kondisi bisnis
  - potensi produk dan jasa bagaimana kondisinya.
  - Perhatikan aspek hukum perusahaan.
  - Apa perusahaan dalam keadaan sehat keuangannya.



## WARALABA (franchising)

- Usaha Waralaba (franchising) akhir-akhir berkembang pesat di Indonesia.
- Usaha ini dipelopori oleh pengusaha-pengusaha Amerika.
- Produk: McDonald, Kentucky

## Definisi Franchising : Hisrich-Peters (1995:513)

- Adalah sebagai pelimpahan dari pabrik atau distributor suatu produk atau jasa yang diberikan kepada agen-agen lokal atau pengecer dengan membayar sejumlah royalti.
- Franchisor adalah orang yang memberikan franchising.
- Franchisee adalah orang yang menerima franchising

# PELAKSANAAN FRANCHISING

- Perlu ada kontrak antara Franchisor dan franchisee.
- Dibuat format kontrak mencakup rencana pemasaran, prosedur alir dan dokumen, pelaksanaan bantuan, dan usaha pengembangan bisnis.
- Kontrak franchising disebut license agreement atau franchising contract.

# Produkapa yang dapat dijadikan FRANCHISING?

- Barang/jasa yang telah mempunyai pasaran luas dan citra unggul.
- Formula paten atau desain tertentu
- Nama dagang atau merek dagang.
- Konsultan manajemen keuangan/pengawasan
- Promosi advertising dan pembelian
- Kantor Pusat Pelayanan

# KEUNTUNGAN FRANCHISING

- Resiko yang ditanggung tidak sebesar memulai usaha baru dari awal.
- Produk yang ditawarkan telah memasuki pasaran luas dan diterima umum.
- Memiliki keahlian manajemen.
- Memberikan pelatihan di bidang akunting, personalia, marketing dan produksi.
- Kelengkapan modal melingkupi fasilitas perlengkapan, tata letak, kontrol persediaan.
- Pengetahuan tentang pasar bagus, maka franchising akan mampu menyusun perencanaan pasar.
- Tidak perlu mengeluarkan biaya lagi untuk memperkenalkan produk.
- Kualitas produk tetap dijaga.

# WARALABA dibedakan 3

- Pemberi waralaba memiliki:.
  - Merek dagang.
  - Memberi lisensi
  - mendapatkan imbalan royalti
- Pewaralaba diharuskan membayar kewajiban untuk menjadi suatu bagian sistem.
- Pemberi waralaba menyediakan suatu sistem pemasaran dan operasi menjalankan kegiatan bisdnis.

## Waralaba fast food Mc Donald

- Jumlahnya mencapai 14.000 buah diseluruh dunia.
- Lokasi bisnis tersebut berada di daerah strategis seperti Bandara, Stadion Olahraga, Kampus, Tempat strategis, Rumah Sakit, Taman Hiburan, Gedunggedung.hotel-hotel, kapal ferry,

# Evaluasi

- Berikan contoh ide bisnis kreatif dari peluang pasar yang ada saat ini.

(dari bidang apapun) !!!