

Kegiatan Belajar 1 : Pengertian dan Proses Bisnis Pada Teknik Komputer dan Telekomunikasi

1. Memahami Proses Bisnis

Jika melihat makna dari kata proses adalah suatu tahap atau langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan / hasil.

Jika dilihat makna dari bisnis adalah sebuah kegiatan yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok atau organisasi yang melakukan kegiatan menjual barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

"Oleh karena itu, Proses Bisnis merupakan sebuah tahap atau langkah-langkah yang dilakukan secara terstruktur dan saling terhubung, dengan tujuan untuk menghasilkan produk atau jasa dan juga untuk mendapatkan keuntungan atau laba".

Contoh jika Proses Bisnis pada Teknik Komputer dan Telekomunikasi yaitu seperti proses untuk menentukan produk atau jasa, seperti produk aplikasi ataupun website. Jika jasa maka seperti instalasi komputer, instalasi internet, dan lainnya.

2. Contoh Proses Bisnis

Berikut ini merupakan contoh dari Proses Bisnis:  Manufaktur :

o Tujuan o Peserta o Input

o Output

: Mengubah barang mentah menjadi barang jadi.

: Staff Pabrik, staff penjualan.

: Pemesanan, Pemberitahuan Pembuatan, Bahan Baku. : Barang Jadi.

3. Jenis Proses Bisnis

Jenis-jenis proses bisnis berikut ini yaitu :

A. ProsesOperasional

Proses Operasional atau merupakan proses Primer, yaitu proses yang memiliki bisnis inti yang memiliki 3 tahapan proses sebagai berikut :

 Pembuatan Produk

 Pemasaran Produk

 Layanan pelanggan yang ditawarkan

Apabila perusahaan telah melakukan proses bisnis diatas maka perusahaan tersebut melakukan proses yang termasuk dalam proses operasional.

Tahapan ini seperti anda membeli sebuah barang, lalu anda jual kembali dengan melakukan pengemasan, lalu mengirimkan kepada pembeli.

B. ProsesDukungan

Proses dukungan atau proses sekunder merupakan inti dalam menjalankan sebuah bisnis, pada proses ini akan mendukung operasional pada sehari-hari dalam sebuah instansi perusahaan

ataupun organisasi yang melakukan proses bisnis.

Secara singkat proses dukungan bisa dikatakan sebagai proses yang memastikan bisnis akan terus berjalan. Jadi setiap proses kerja yang dilakukan adalah untuk melayani seluruh internal pada sebuah organisasi / perusahaan.

C. Proses Manajemen

Pada Proses Manajemen ini akan melibatkan tahapan perencanaan, pemantauan, dan pengawasan. Proses manajemen ini akan mengatur aktivitas, tata kelola pada perusahaan atau instansi serta manajemen strategis. Proses manajemen ini akan merencanakan tujuan dan standar yang mengarah pada proses primer dan pendukung yang efisien serta efektif.

4. Karakteristik Proses Bisnis

Dalam proses bisnis memiliki ciri khusus atau karakteristik yang sesuai dengan lingkungan dari Proses bisnis tersebut, berikut ini beberapa Karakteristik Proses Bisnis Secara Umum :

- ❑ Definitif : sudah pasti, bukan sementara, memiliki batasan, masukan dan keluaran yang jelas.
- ❑ Urutan : Sekian kegiatan atau aktivitas yang dilakukan secara beruntun sesuai dengan waktu.
- ❑ Pelanggan : mempunyai penerimaan hasil proses.
- ❑ Nilai Tambah : Proses bisnis harus memiliki dan memberikan nilai tambah padapenerima.
- ❑ Keterkaitan : Harus terkait dalam struktur organisasi atau tidak boleh berdiri sendiri.
- ❑ Fungsi Silang : Fungsi ini mencakup beberapa fungsi lainnya.

5. Manfaat Proses Bisnis

Berikut ini merupakan manfaat dari Proses Bisnis yang dilakukan :

- ❑ Menjadi solusi supaya bisa membantu perusahaan untuk melihat gambaran bisnis yang dilakukan secara realtime atau komputasi waktu yang nyata.
- ❑ Manfaat Proses bisnis menyediakan laporan yang memberitahu kondisi perusahaan sebenarnya pada saat ini.
- ❑ Memberikan nilai kompetitif bagi persaingan bisnis yang semakin kompleks didalam perkembangan pasar yang bergerak dengan cepat.
- ❑ Mempercepat proses evaluasi informasi untuk merespon setiap kejadian dan masalah secara cepat dan tepat.
- ❑ Percepat respon perusahaan terhadap tantangan bisnis yang muncul secara tidak terduga.
- ❑ Memberikan pengaruh seperti meningkatkan daya deteksi perusahaan terhadap peluang-peluang bisnis baru dan pergerakan yang dilakukan oleh kompetitor.
- ❑ Lebih Mengutamakan deteksi masalah secara dini sehingga menghindarkan dari sifat reaktif dari umumnya

perusahaan yang menyebabkan mereka menjadi kontraproduktif.

6. Contoh Proses Bisnis Pada Teknik Komputer dan Telekomunikasi

Sekilas mengenai contoh Proses Bisnis sudah ada dipembahasan diatas tadi, berikut ini kita akan mencoba untuk membahas Contoh Proses Bisnis Pada Teknik Komputer dan Telekomunikasi.

Contoh Proses Bisnis Bidang TI (Web Development)

[?] Pertama, perusahaan atau instansi tersebut melakukan riset pasar, supaya mengetahui apa yang dibutuhkan atau apa yang di inginkan pasar saat ini.

[?] Setelah mendapatkan riset yang nyata, berikutnya perusahaan mulai mencari bahan-bahan pendukung yang berguna untuk memenuhi keinginan pasar.

[?] Setelah memiliki bahan atau tools yang memumpuni, berikutnya memulai untuk mengembangkan sebuah website penjualan.

[?] Tak lupa melakukan user researcher guna mengetahui respon dari masyarakat.

[?] Jika terdapat masukan, maka melakukan modifikasi atau revisi pada website penjualan tersebut.

[?] Memulai Meluncurkan Website Penjualan.

Contoh Proses Bisnis Bidang TI (Design Grafis)

[?] Kita harus mengetahui design apa yang di inginkan oleh market / masyarakat / klien.

[?] Bertemu dengan klien untuk membahas mengenai design yang akan dibuat.

[?] Berikutnya kita melakukan atau mengumpulkan bahan - bahan yang digunakan untuk mendukung design yang dibuat.

[?] Setelah itu jika memungkinkan setiap design yang dibuat dapat memberikan maknamasing-masing.

[?] Memungkinkan untuk meminta DP sekian%.

[?] Melakukan meeting dengan klien mengenai hasil yang sudah dikerjakan.

[?] Menjual Design dan mendapatkan Laba.

Contoh Proses Bisnis Bidang TI (Aplikasi Mobile)

[?] Pertama, perusahaan atau instansi tersebut melakukan riset pasar, supaya mengetahui apa yang dibutuhkan atau apa yang di inginkan pasar saat ini.

[?] Setelah mendapatkan riset yang nyata, berikutnya perusahaan mulai mencari bahan-bahan pendukung yang berguna untuk memenuhi keinginan pasar.

[?] Setelah memiliki bahan atau tools yang memumpuni, berikutnya memulai untuk mengembangkan aplikasi mobile sesuai market yang sudah ditentukan.

[?] Tak lupa melakukan user researcher guna mengetahui respon dari masyarakat.

[?] Jika terdapat masukan, maka melakukan modifikasi atau revisi pada website penjualan tersebut.

[?] Memulai Meluncurkan Aplikasi Mobile.

[?] Pada Market Playstore atau App Store.

Contoh Proses Bisnis Pada Perusahaan yang Mengembangkan sebuah Website Penjualan

[?] Pertama, perusahaan atau instansi tersebut melakukan riset pasar, supaya mengetahui apa

yang dibutuhkan atau apa yang di inginkan pasar saat ini.

❓ Setelah mendapatkan riset yang nyata, berikutnya perusahaan mulai mencari bahan-bahan pendukung yang berguna untuk memenuhi keinginan pasar.

❓ Setelah memiliki bahan atau tools yang memumpuni, berikutnya memulai untuk mengembangkan sebuah website penjualan.

❓ Tak lupa melakukan user researcher guna mengetahui respon dari masyarakat.

❓ Jika terdapat masukan, maka melakukan modifikasi atau revisi pada website penjualan tersebut.

❓ Memulai Meluncurkan Website Penjualan.

Kegiatan Belajar 2 : Perencanaan Bisnis dan Analisa Kebutuhan Pelanggan Pada Teknik Jaringan Komputer dan Telekomunikasi

A. Perencanaan Bisnis

1. Menenal Bisnis

Bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok atau organisasi yang melakukan kegiatan menjual barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Bisnis Menurut Hughes dan Kapoor

Bisnis adalah suatu kegiatan individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

Bisnis juga memiliki Tujuan Bisnis, Fungsi Bisnis, Jenis Bisnis, dan Manfaat Bisnis.

Tujuan Bisnis diantara lain yaitu, untuk memperoleh laba atau keuntungan, mencapai kesejahteraan, menciptakan lapangan pekerjaan, dan lainnya.

Fungsi Bisnis dibagi menjadi beberapa bagian antara lain yaitu, Form Utility, Place Utility, Possessive Utility, dan Time Utility.

Manfaat Bisnis diantara lain yaitu, mendapatkan penghargaan, menjadi bos, kerja sesuai keinginan, bebas.

2. Menenal Proses Bisnis

Proses Bisnis merupakan sebuah tahap atau langkah-langkah yang dilakukan secara terstruktur dan saling terhubung, dengan tujuan untuk menghasilkan produk atau jasa dan juga untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

Proses Bisnis pada Teknik Komputer dan Telekomunikasi yaitu seperti proses untuk menentukan produk atau jasa, seperti produk aplikasi ataupun website. Jika jasa maka seperti instalasi komputer, instalasi internet, dan lainnya.

3. Menenal Perencanaan Bisnis

Perencanaan Bisnis merupakan sebuah dokumen atau pernyataan tertulis yang berisi gambaran bisnis, strategi bisnis, produk atau layanan di masa mendatang, dengan tujuan untuk mencapai Visi dan Misi dari Bisnis tersebut. Rencana Bisnis biasanya sudah disiapkan, dan merupakan

langkah pertama bagi Perusahaan Startup, namun biasanya ini bersifat jangka pendek.

Rencana bisnis juga berisi mengenai rencana dan detail anggaran yang menentukan bagaimana bisnis tersebut dapat terwujud sesuai tujuan, visi dan misi yang ditetapkan.

Perencanaan bisnis memberikan pengaruh yang sangat penting, karena dengan merencanakan bisnis dapat membantu pengusaha menganalisa bisnis yang akan dikembangkan, seperti menganalisa konsep bisnis, market bisnis, dan hal hal lain yang memiliki kemungkinan pada bisnis.

4. Manfaat dan Tujuan Perencanaan Bisnis

Manfaat Perencanaan Bisnis Antara Lain yaitu :

- ❑ Dapat menyiapkan konsep bisnis, yang terdiri dari struktur, produk, layanan bisnis tersebut, sehingga dengan merencanakan bisnis dapat membuat bisnis kita semakin baik.
- ❑ Dapat menganalisa Pasar, maksudnya ialah menganalisa apa yang dibutuhkan masyarakat atau pelanggan pada saat ini.
- ❑ Dengan perencanaan bisnis kita dapat menyiapkan modal, atau mendapatkan investasi sesuai dengan kebutuhan keuangan dari bisnis tersebut.

Tujuan Perencanaan Bisnis Antara Lain yaitu :

- ❑ Menetapkan Fokus pada Bisnis.
- ❑ Dapat memanfaatkan peluang potensial dan meminimalkan resiko.
- ❑ Mendapatkan Pendanaan Modal.

5. Komponen Perencanaan Bisnis

Komponen Perencanaan Bisnis merupakan bagian dari keseluruhan yang membentuk sistem atau kesatuan di dalam perencanaan bisnis yang disiapkan. Berikut ini Komponen yang termasuk dalam Perencanaan Bisnis.

- ❑ Ringkasan bisnis plan
- ❑ Deskripsi bisnis
- ❑ Deskripsi produk atau layanan
- ❑ Pernyataan misi
- ❑ Kepemimpinan
- ❑ Analisis Pasar
- ❑ Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, kekuatan)
- ❑ Rencana pemasaran
- ❑ Proyeksi keuangan
- ❑ Analisis arus kas
- ❑ Staffing
- ❑ Operasi

1. Mengenal Konsumen

Konsumen atau pelanggan memiliki makna pembeli atau pengguna produk berupa barang atau

jasa yang bisa berupa individu atau segolongan orang yang telah melakukan transaksi jual beli dan memanfaatkan produk tersebut . Adapaun penghasil barang atau jasa di kenal dengan istilah produsen atau vendor. sedangkan distributor resmi adalah distributor yang memiliki ijin langsung dari produsen untuk mengedarkan produknya dengan harga yang telah di tentukan oleh produsen sesuai perjanjian atau peraturan undang-undang yang berlaku.

2. Kebutuhan Konsumen

kebutuhan berasal dari kata butuh yang berarti sesuatu yang diperlukan untuk mencukupi, memenuhi dan membantu pekerjaan manusia. kebutuhan ini dibagi tiga jenis yaitu;

- Kebutuhan pokok atau primier (contohnya kebutuhan jaringan yang murah dan cepat, tersedianya layanan cloud, serta infrastuktur yang memadai)
- Kebutuhan sekunder (contohnya sepeda motor, sepatu, dan smartphone)
- Kebutuhan tersier (contohnya mobil mewah, motor sport, rumah)

3. Tipe Pemenuhan Kebutuhan

Tingkatan produk dalam memenuhi kebutuhan konsumen dapat digolongkan menjadi tiga tipe yaitu sebagai berikut;

- Basic, nyaitu produk yang memenuhi kebutuhan konsumen
- Meeting expectation yaitu produk yang digunakan telah sesuai dengan harapan dan keinginan konsumen.
- Excending Expectation, yaitu produk dengan kualitas dan harga yang memnuhiharapan , bahkan cenderung melebihi perkiraan konsumen

4. Klasifikasi Kebutuhan Pelanggan

- Kebutuhan pelanggan dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis, antara lain ;
- Kebutuhan yang disampaikan secara verbal
- Kebutuhan yang tersirat
- Kebutuhan nyata
- kebutuhan hiburan
- kebutuhan yang bersifat rahasia

5. Faktor dan aspek penyebab pemenuhan kebutuhan

Secara umum ada beberapa aspek penting yang berpengaruh terhadap kebutuhan manusia khususnya dalam bidang IT nyaitu

- Aspek Agama
- Aspek Budaya
- Aspek Pekerjaan

- Aspek Modal dan Pendapatan
- Aspek Kepuasan
- Aspek Hobi
- Aspek Pendidikan
- Aspek Jenis Kelamin
- Aspek Intelegansi
- Aspek Usia
- Aspek urgensi masalah

6. Peran Analisis Kebutuhan pelanggan

Sebelum menentukan ide usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam bidang teknologi informasi, tahapan analisis kebutuhan pelanggan sangat penting dilakukan agar tujuan bisnis dapat tercapai dengan baik.

- Memudahkan pebisnis menentukan jenis bisnis yang akan dijalankan sesuai dengan kebutuhan konsumen berdasarkan kompetensi yang dimiliki.
- Mendorong pembisnis untuk menciptakan produk barang/jasa yang tepat sasaran sesuai kebutuhan konsumen dengan kualitas baik.
- Memberikan gambaran tentang peta kebutuhan konsumen dan model pasar sehingga dapat menjadi pertimbangan mendasar untuk merancang strategi pemasaran.
- Memberikan nilai tambah dan ciri khusus terhadap produk yang diliris di pasaran untuk menjadi pembeda dengan produk lain yang sejenis.
- Menjadi informasi penting dalam melakukan evaluasi usaha yang dijalankan.

7. Tahap Analisis Kebutuhan Pelanggan

Dalam menganalisis kebutuhan pelanggan, terdapat tujuh tahapan yang dapat dilakukan, yaitu sebagai berikut;

- Merancang database informasi tentang klasifikasi konsumen dan pasar
- Mengidentifikasi kelompok atau segmen pasar yang di tujua
- Menerapkan komunikasi aktif dengan pelanggan
- Mengumpulkan pendapat konsumen
- Mengaktikan dan Memperbanyak survei
- Menjalankan metode buyer persona
- Merancang dan menerapkan customer journey

8. Pencarian Informasi tentang produk dan proyek untuk bisnis

Kesulitan awal yang menjadi tantangan bagi wirausaha muda ketika ingin terjun ke dunia bisnis, khususnya dalam bidang TI adalah menentukan bisnis yang akan di tekuni. Ada dua metode yang dapat dilakukan untuk mencari informasi tentang potensi bisnis yang dapat dilakukan untuk mencari informasi tentang potensi bisnis yang dapat di tekuni menggunakan teknologi informasi,

yaitu sebagai berikut;

- Keyword searching

fitur ini disediakan oleh mesin pencari, seperti google dan platform lainya beberapa tool yang dapat digunakan untuk melakukan keyword searching, antara lain sebagai berikut :

1. Google Trend
2. Media Sosial
3. Online shop

- Link Project

Untuk mendapatkan penghasilan tambahan, anda dapat mengerajakan projek freelance melalui beberapa platform yaitu:

1. WDI (web developer Indonesia)
2. Sribu
3. Fastwork