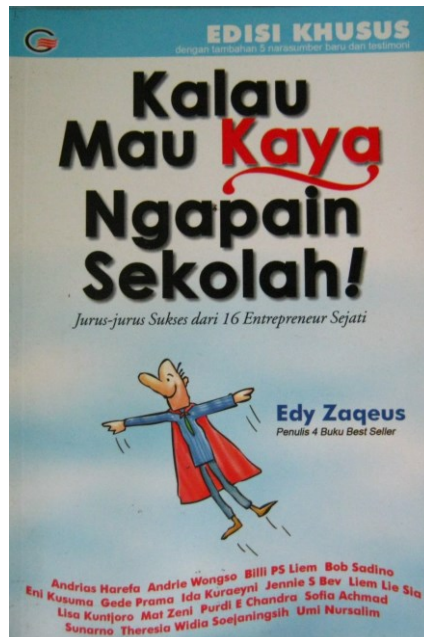


WORKSHOP KEWIRAUSAHAAN

- 01 Mengenal Bisnis dan UMKM
- 02 Metode Memulai, Menata dan Mengembangkan Usaha (3M)
- 03 Menggunakan Business Model Generation
- 04 Menata Usaha
- 05 Menjalankan Usaha
- 06 Evaluasi Usaha



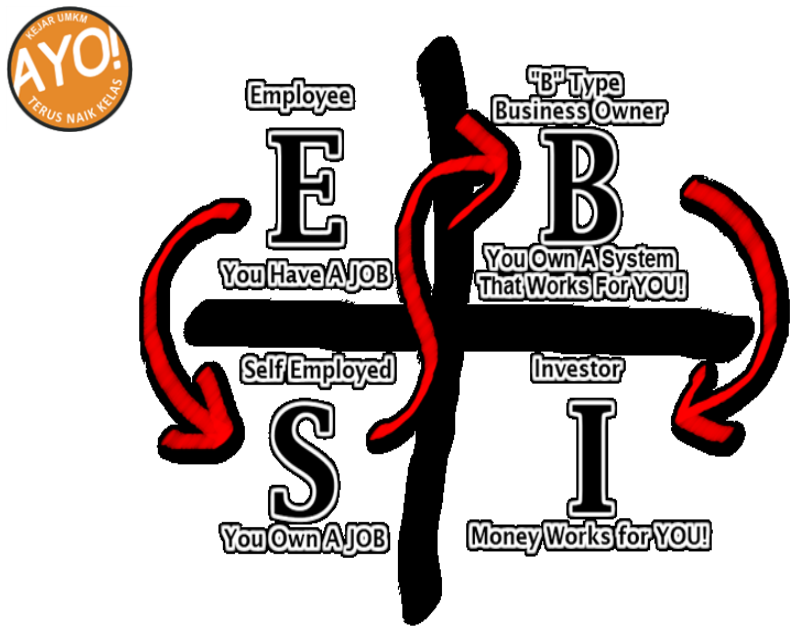


**Apakah setiap usaha menghasilkan
bisa disebut bisnis ?**



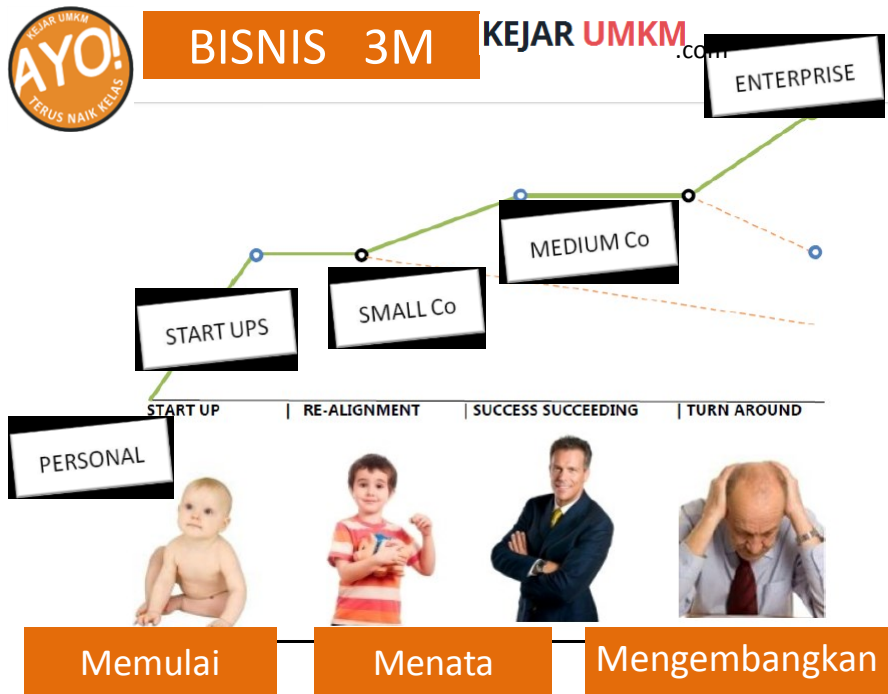
**Apakah mereka sudah menjalankan
bisnis?**





Jenis-Jenis Sumber Pendapatan

Karyawan (Employee)	Bekerja Pada Dirinya Sendiri (Self Employed)	Bisnis (Businessman)	Investasi (Investor)
<ul style="list-style-type: none">• PNS• Karyawan Swasta	<ul style="list-style-type: none">• Seniman• Dokter• Penjual Nasi Goreng	<ul style="list-style-type: none">• Galeri Seni• Poliklinik• Restaurant Padang	<ul style="list-style-type: none">• Emas• Saham• Pemilik Franchise



01
MENGENAL UMKM

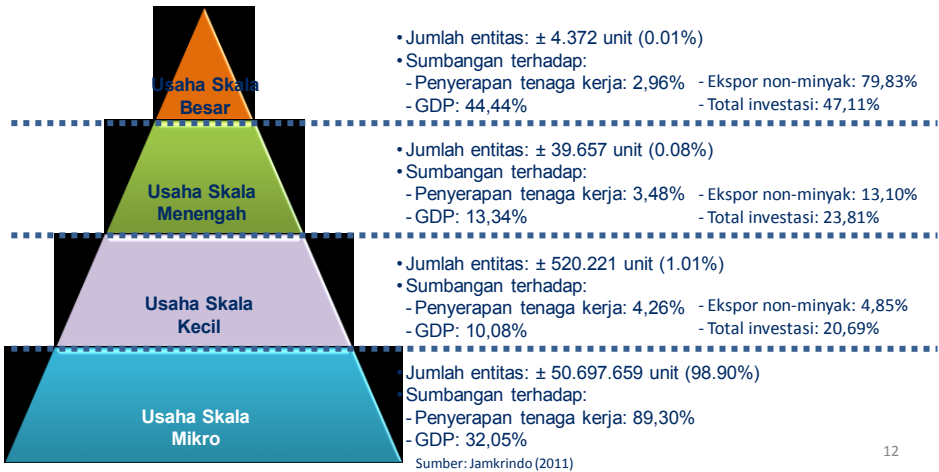


SIAPAKAH UMKM?

KELAS UMKM *KEJAR UMKM*

Sub Kelas	Asset (Di luar tanah dan bangunan)	Omzet / tahun	Jumlah Tenaga Kerja *IFC*
Mikro			
1	0 – 15 juta	0 – 36 juta	0-3
2	15 – 30 juta	37 – 120 juta	4-5
3	30 – 50 juta	120 – 300 juta	6-10
Kecil			
4	51 – 150 juta	301- 600 juta	11-20
5	151 – 300 juta	601 – 1.2 miliar	21-30
6	301 – 500 juta	1.2 - 2.5 miliar	31-50
Menengah			
7	501 – 2.5 miliar	2.5 – 10 miliar	51-100
8	2.5 miliar – 5 miliar	10 – 25 miliar	101-150
9	5 - 10 miliar	25 – 50 miliar	150 sd 300

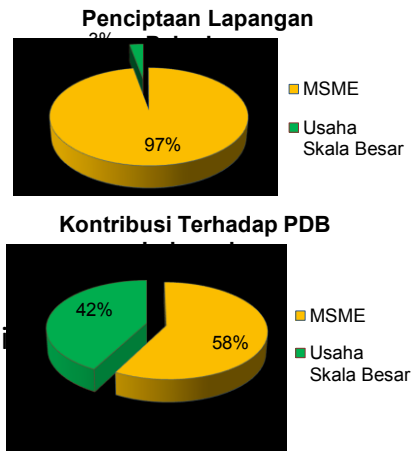
Profil UMKM Indonesia



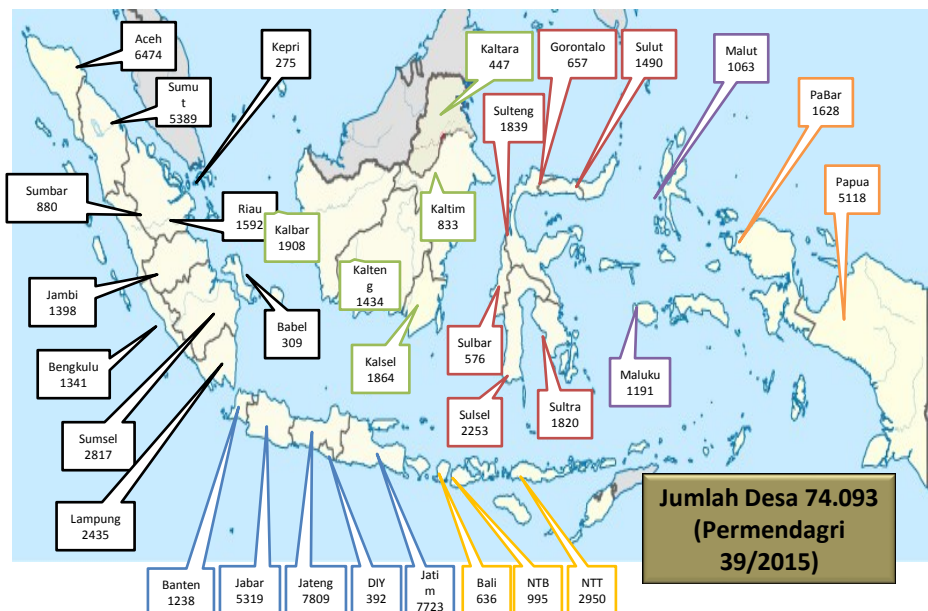
Kontribusi UMKM

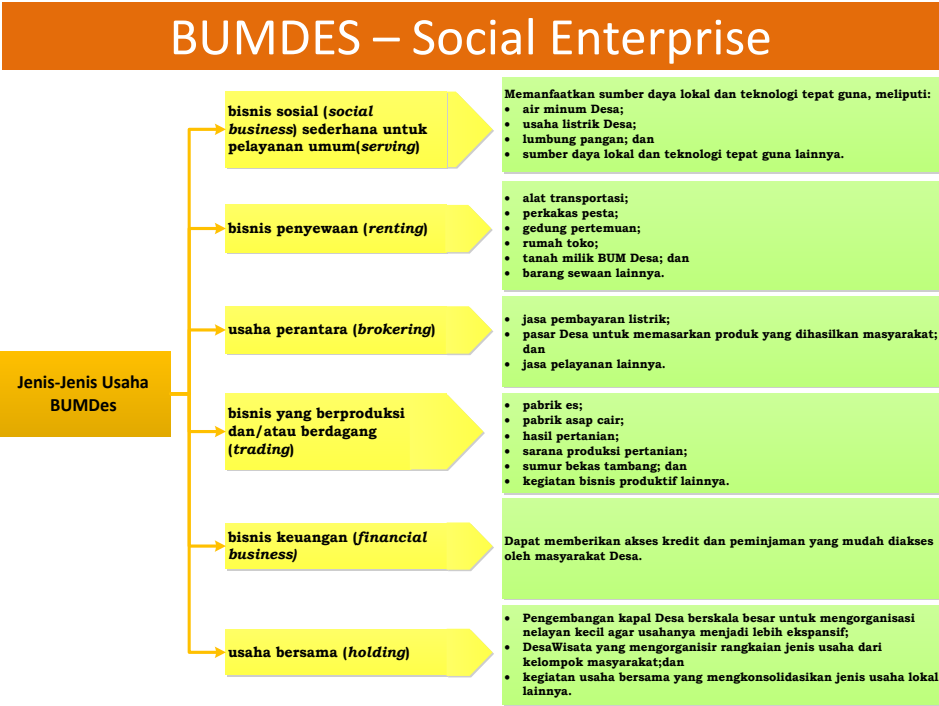
- UMKM mendominasi unit usaha dengan pasar pangsa hingga **99,9%** dari total unit usaha
- UMKM menyerap sekitar **97,2%** dari total angkatan kerja → mengurangi jumlah pengangguran
- UMKM menyumbang sekitar **57,9% terhadap PDB**
- Pada krisis 1998, UMKM terbukti mampu bertahan dari krisis

Sumber: Statistik UMKM (2011), Kementerian Koperasi dan UMKM



INDONESIA adalah Bagian dari DESA



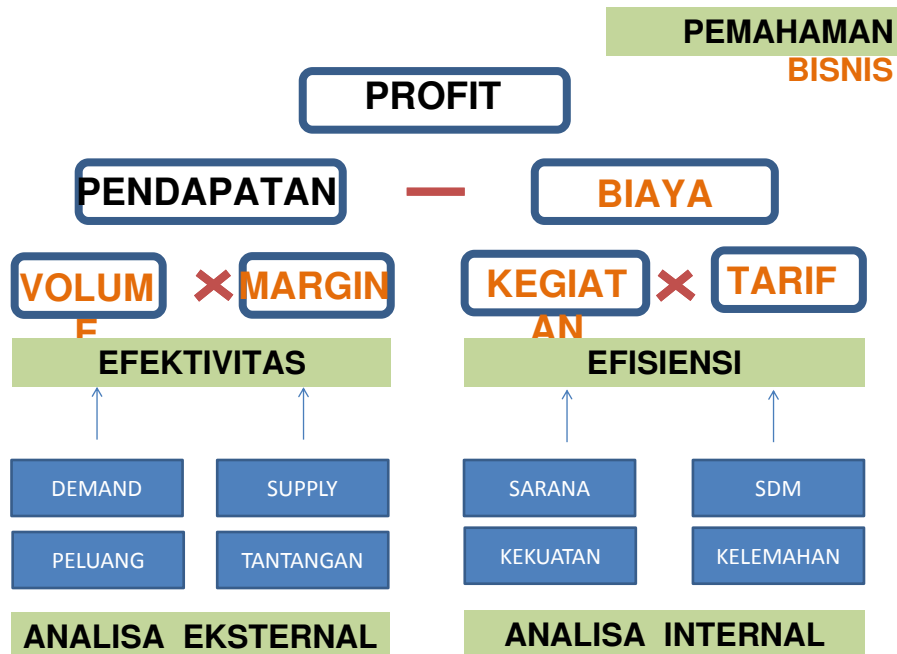


02

BUSINESS SENSING



BAGAIMANA MENCIUM PELUANG?



Beberapa Pertanyaan Kunci

Analisa Eksternal

1. Apakah ada Pasar?
2. Apakah ada Gap?
3. Bagaimana Kondisi Bisnis ?
4. Bagaimana Tentang Pesaing?
5. Bagaimana Trend?

Analisa Internal

1. Apakah kita memiliki kemampuan/keunggulan?
2. Apakah kita memiliki SDM?
3. Apakah kita memiliki Sarana Prasarana?
4. Apakah kita memiliki modal?

Silahkan anda rating !

02 CREATIVE THINKING



MENGUBAH PELUANG MENJADI
BISNIS HEBAT?

Disain / Packaging



Basis Teknologi



Kreativitas x Inovasi

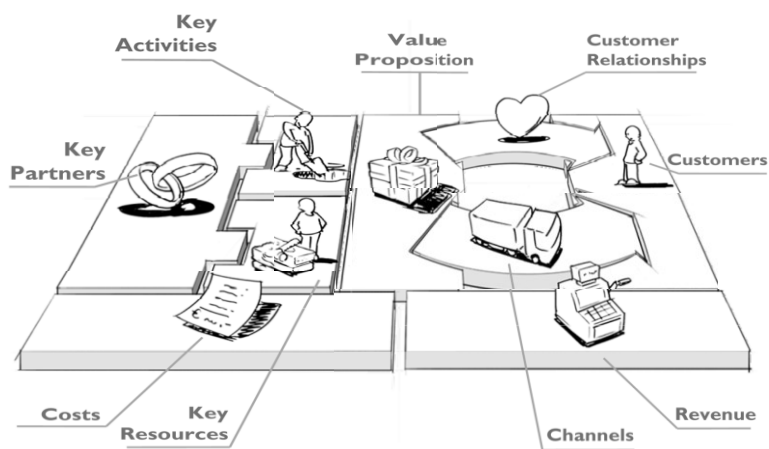


03
BUSINESS CREATION

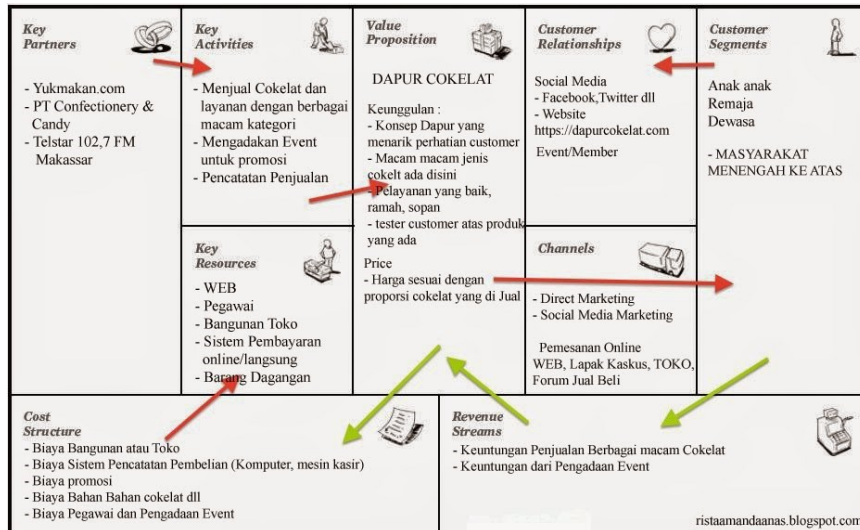


MEMPERTAJAM KEUNGGULAN BISNIS!

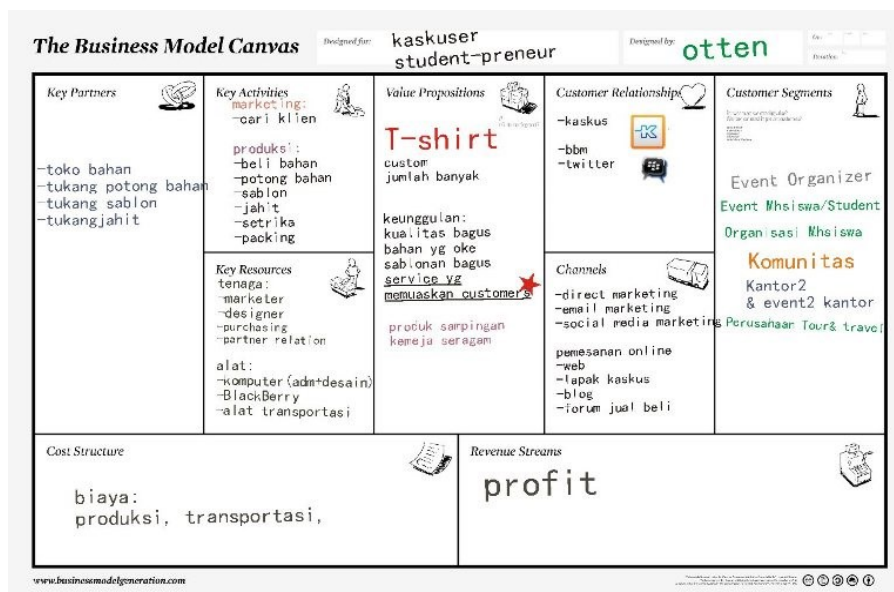
BUSINESS MODEL GENERATION



Contoh – Dapur Coklat



Contoh – Pembuatan T Shirt



Contoh Lembaga Pelatihan

<div>Key Partners</div> <div>8</div> <div>Lecturer yang relevan dengan topik</div> <div>Lembaga-lembaga di dalam dan luar negeri yang terkait dengan peningkatan mutu program</div> <div>NGO atau unit CSR dari lembaga sponsor</div>	<div>Key Activities</div> <div>7</div> <div>Standarisasi pengajaran ala PPM</div> <div><div>6</div><div>Key Resources</div><div>Instruktur Full Time yang berpengalaman dan pengalaman lengkap.</div><div>Ditunjang oleh perpustakaan yang lengkap.</div><div>Pengalaman penyelenggaraan program dalam jumlah yang besar.</div><div>Citra PPM sebagai institusi pelatihan dan pendidikan</div></div>	<div>Value Proposition</div> <div>2</div> <div>Memberikan pelatihan manajemen yang bermanfaat</div>	<div>Customer Relationships</div> <div>4</div> <div>Menyebarkan buku program ke pelanggan yang baru dan lama.</div> <div><div>3</div><div>Channels</div><div>Promosi melalui iklan</div><div>Buku program LKU</div><div>PPM Pendaftaran dan Pembayaran melalui customer service dan kasir</div><div>Pelatihan dilakukan dengan campuran konsep, kasus dan diskusi.</div></div>	<div>Customer Segments</div> <div>1</div> <div>Semua manajer dan eksekutif yang ingin mendapatkan pelatihan manajemen</div>
<div>Cost Structure</div> <div>9</div> <div>Biaya SDM dan bahan pelatihan Kontribusi PPM Manajemen untuk CSR</div>	<div>Revenue Streams</div> <div>5</div> <div>Pembayaran peserta Program pendanaan oleh perusahaan sponsor</div>			

Gambar 2.12. Contoh Kanvas Untuk Menyusun Model Bisnis

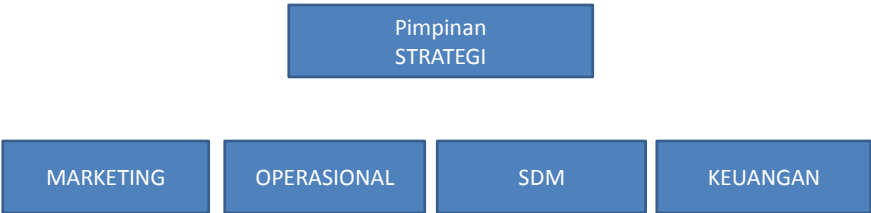
04
Functional Integration



MEMADUKAN FUNGSI USAHA!



FUNGSI USAHA



ILUSTRASI
BISNIS

	a	b
SALDO AWAL	100 jT	100 jt
PEMASUKAN	150 JT	300 jt
PENGELUARAN	200 JT	100 JT
SALDO AKHIR	50 jt	300 jt

SURPLUS ≠ PROFIT

	a	b
PROFIT	100 jT	10 jt
asset	1.000 JT	20 jt
roa	10 %	50 %

PENDAPATAN TINGGI =
PROFIT TINGGI

PEMAHAMAN PROFIT &
BISNIS

	a	b
PROFIT	100 jT	10 jt
asset	1.000 JT	20 jt
roa	10 %	50 %

PENDAPATAN TINGGI =
PROFIT TINGGI

Aset Lancar	Kewajiban Lancar
Aset Tetap	Kewajiban Jk Panjang
	Ekuitas

Pendapatan
Biaya Layanan
Biaya Administrasi & Umum
Biaya Non Operasional

ANATOMI LAPORAN KEUANGAN

- 1. Aset Lancar – 1.1
- 2. Aset Tetap – 1.2
- 3. Kewajiban Lancar 2.1
- 4. Kewajiban Jk Panjang 2.2
- 5. Ekuitas 3.0
- 6. Pendapatan 4.0
- 7. Biaya Layanan 5.0
- 8. Biaya Administrasi & Umum 6.
- 9. Biaya Non Operasional 8 dan 9

Beberapa Pertanyaan Kunci

Marketing

- 1. Bagaimana anda mengembangkan prospek?
- 2. Bagaimana mengelola pesanan?
- 3. Bagaimana anda akan melayani customer?
- 4. Bagaimana memastikan customer puas?

Operasional

- 1. Bagaimana anda dapat bahan baku?
- 2. Bagaimana anda akan mengolah bahan/produksi?
- 3. Berapa besar kapasitas anda?
- 4. Bagaimana anda memastikan kualitas ?
- 5. Bagaimana anda akan mengirim barang?

SDM

- 1. Berapa SDM yang anda butuhkan?
- 2. Bagaimana anda akan merekrut pegawai?
- 3. Bagaimana anda akan melatih pegawai?
- 4. Bagaimana anda akan menggaji pegawai?
- 5. Bagaimana anda akan mempertahankan pegawai?

FINANSIAL

- 1. Bagaimana anda mendapatkan modal?
- 2. Berapa target pendapatan anda?
- 3. Berapa target laba anda?
- 4. Bagaimana struktur biaya anda?
- 5. Bagaimana anda akan mengelola modal kerja?



05 Collaboration



Menyelaraskan Mitra !

Beberapa Pertanyaan Kunci

Mitra - Pemasok

1. Siapa saja pemasok anda?
2. Bagaimana pola kerjasama dengan pemasok?
3. Bagaimana melakukan evaluasi pemasok?

Mitra - Bank

1. Apakah anda akan melakukan pinjaman?
2. Bank mana yang anda akan pilih?
3. Bagaimana pola pinjaman anda?

Mitra - Outsourcing

1. Proses apa yang anda akan outsourcingkan?
2. Bagaimana anda memilih dan mendapatkan mitra outsourcing?
3. Bagaimana pola kerjasama?
4. Bagaimana Evaluasinya?

Mitra - Lainnya

1. Apakah anda perlu mitra lainnya?
2. Bagaimana pola kerjasamanya?
3. Bagaimana pola evaluasinya?

Silahkan anda
rating !

05 Coaching



Edukasi Pasar dan Pegawai

Beberapa Pertanyaan Kunci

Edukasi – Calon Konsumen

1. Bagaimana anda akan melakukan edukasi produk terhadap calon customer?
2. Media apa yang akan anda gunakan?
3. Bagaimana cara evaluasinya?

Coaching - Karyawan

1. Bagaimana anda akan melakukan coaching terhadap karyawan
2. Apa saja materi yang perlu anda coaching?
3. Bagaimana evaluasinya?

Silahkan anda
rating !

07 Run the Business



Menjalankan Usaha

Beberapa Pertanyaan Kunci

1. Kapan anda rencana mulai buka ? (soft opening)
2. Apasaja yang harus sudah siap saat itu?
3. Bagaimana publikasi ?
4. Berapa lama perkiraan anda akan break event point?

Lakukan Cek Kesehatan Usaha – Bisnis – untuk memastikan bahwa semua sudah anda persiapkan!

08 Evaluasi Bisnis



Menjalankan Usaha

Beberapa Pertanyaan Kunci?

1. Berapa pendapatan anda ?
2. Apakah anda mendapatkan surplus?
3. Apakah surplus sesuai tingkat kembalian investasi?
4. Apakah ada strategi yang harus dirubah?
5. Apakah anda akan tetap, menggeser (pivoting) atau menghentikan?

Lakukan Cek Kesehatan Usaha – Keuangan secara rutin !

Naik Kelas



BISNIS SEHAT

1. Arus Kas Positif (Capacity)
2. Modal Cukup – Modal Kerja dan Investasi (Capital)
3. Kondisi Eksternal mendukung – (Condition)
4. Dipimpin Wirausaha (Karakter)
5. Memiliki Agunan (Collateral)

UMKM Sehat = UMKM Bankable

09 Extended / Exit Strategi



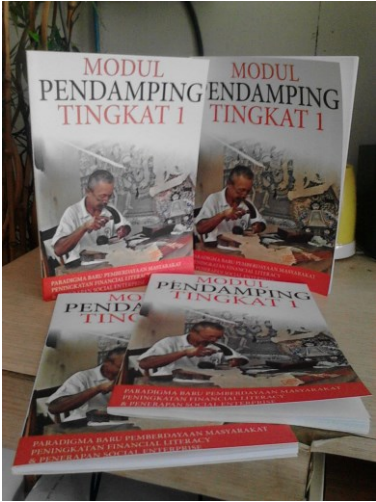
Strategi Pengembangan & Pintu Keluar

Beberapa Pertanyaan Kunci


1. Apakah sudah saatnya anda mengembangkan bisnis? Mengapa?
2. Apakah anda akan melakukan ekspansi vertikal (membuka bisnis ke hulu, atau ke hilir)
3. Apakah anda akan melakukan ekspansi horisontal (membuka cabang)


Cek Kesehatan Usaha – Manajemen anda harus menunjukkan telah sehat sebelum anda memutuskan untuk mengembangkan usaha !


Modul dan ToT




PLATFORM UMKM NAIK KELAS

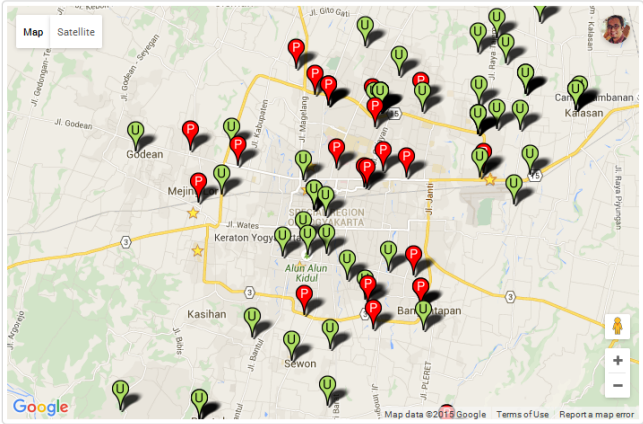
 Register Pendamping

 Register UMKM

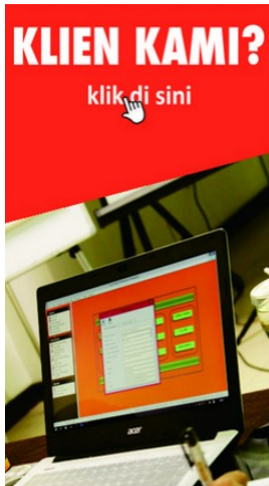
 Daftar Pendamping

 Daftar UMKM

 Lokasi



www.form.kejarumkm.com



Portofolio UMKM



CEK KESEHATAN USAHA

Pattaya Kuliner. Griya Kriya Kinarsih. F&M Laundry. Mie Ayam Pak Marno. Klarisan CV. Andini Inti Pangan. Soto Lenthok 52. Resto Manggar Manding. Ayam Geprek Starbak Amana Berkah.

MAU MENGUNDANG KAMI?

Hubungi PT. SYNCORE INDONESIA

Mobile: 081-996-900-800 (Synta)

Email: partnership.syncoreconsulting@gmail.com

Website: www.syncoreconsulting.com

