

# MEMULAI USAHA DAN RENCANA PENGEMBANGANNYA

---



# MEMULAI BISNIS...

---

Membangun bisnis merupakan upaya menarik untuk membantu peningkatan pertumbuhan ekonomi bangsa.

**BANYAK YANG BERARGUMEN BAHWA BISNIS ITU DIJALANKAN SAJA, TIDAK PERLU BANYAK BERPIKIR ATAU DIRENCANAKAN?**

**BENARKAH BEGITU??**

Di satu sisi ada benarnya, tapi akan jauh lebih benar lagi. Ketika **DIPIKIRKAN DAN DIJALANKAN.**



## MENGAPA PENTING MENYUSUN PERENCANAAN BISNIS?

Kegagalan bisnis paling besar disebabkan perencanaan bisnis yang kurang detail dan cenderung konservatif (Majdid, 2017)

Perencanaan bisnis (*business plan*) terbukti berpeluang meminimalisir risiko dan menciptakan kesuksesan usaha. (Arendt & Brettle, 2010; Liu & Hsu, 2011; Park, Lee & Hong, 2011)



## MENGAPA PENTING MENYUSUN PERENCANAAN BISNIS?

Nyatanya, masih sedikit wirausahawan yang menerapkan *business plan* dengan serius untuk usahanya.

Penelitian survey Supriyanto (2012) pada 100 pengusaha, menunjukkan hanya 28% yang memiliki perencanaan bisnis yang jelas. Sisanya, 41% tidak memiliki perencanaan, 26% perencanaan seadanya, 5% hanya perencanaan keuangan.



# Apa itu business plan?

---

“Business plan adalah dokumen tertulis yang menggambarkan semua unsur bisnis meliputi konsep bisnis, pemasaran, permodalan, sistem operasional dan pengelolaan sumber daya manusia”.



# Where we start?

---



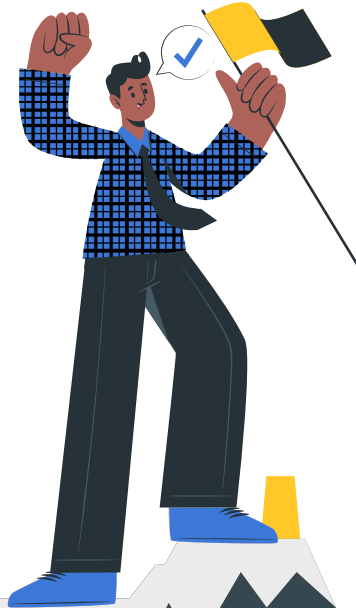
**01**

Konsep Bisnis



**03**

Permodalan



**02**

Pemasaran



**04**

Manajemen  
Organisasi

# Konsep Bisnis

## APA YANG INGIN ANDA BUAT?

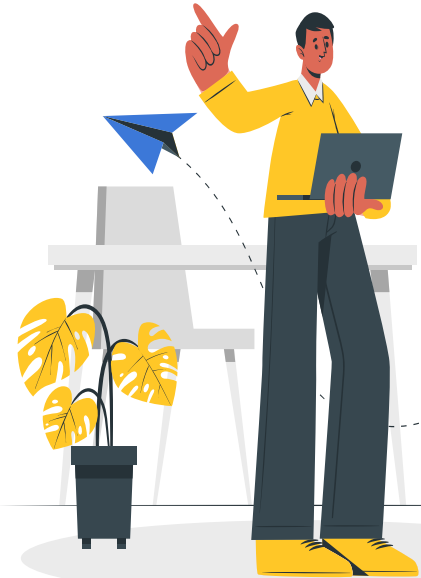
Jabarkan gagasan atau ide yang ingin Anda bangun. Harus ada **visi** dan **misi yang jelas** dan spesifik dari konsep yang Anda miliki.

## DARIMANA IDE BISNIS MUNCUL? (Bhuiyan, 2011)

- **Sumber Internal:** Brainstorming tim, minat pribadi, pengalaman pribadi/tim
- **Sumber Eksternal:** Pandangan Pelanggan, Melihat Pesaing, Pandangan Distributor dll
- **Penelitian dan Pengembangan Ilmiah:** Market Research, studi literatur (berita, penelitian yang sudah ada dll)

### Noted:

Banyak riset membuktikan bahwa ide yang memiliki tingkat keberhasilan bisnis yang tinggi berasal dari *market research* dan pandangan pelanggan.



# Sumber Internal

**Brainstorming tim, minat pribadi, pengalaman pribadi/tim**

Gojek didirikan oleh Nadiem Makarim. Ide bisnis tersebut muncul dari pengalaman pribadi, ketika ia bekerja di Mckinsey & Company, dan lebih suka memakai jasa ojek sebagai mobilitas. Sayangnya menemukan tukang ojek sangat susah atau harus ke pangkalannya. Sehingga tak selalu tersedia ketika dibutuhkan. Selain itu, pihak ojek juga kesulitan mencari penumpang dan membuang waktu di pangkalan hanya untuk menunggu penumpang. Dari pengalamannya tersebut, Nadiem Makarim melihat adanya peluang untuk membuat sebuah layanan yang dapat menghubungkan penumpang dengan pengemudi ojek





# Sumber Eksternal

Pandangan Pelanggan, Melihat Pesaing, Pandangan Distributor dll

Steven Shi, Country Manager Xiaomi Indonesia menyampaikan bahwa strategi perusahaan adalah menghadirkan produk yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. “Kami dengan feedback dari pelanggan dan apa yang mereka butuhkan itu yang kami kejar dan bawa beragam produk yang sesuai sejak awal tahun sampai sekarang,” Perusahaan terus menyesuaikan keinginan pelanggan, oleh karena itu perusahaan terus menghadirkan produk-produk berkualitas baik dengan harga yang terjangkau.



# Penelitian dan Pengembangan Ilmiah

## Market Research, studi literatur

Melalui riset pasar, perusahaan berhasil mengidentifikasi bahwa konsumen kalangan muda menginginkan produk perawatan muka yang lebih spesifik. Pada usia belia tersebut, mereka lebih mementingkan produk yang mempercantik dibandingkan produk solusi permasalahan kulit. Pada saat itu kompetitor di industri lebih fokus dalam menawarkan produk penyedia solusi saja. NIVEA dapat mengidentifikasi peluang yang ada di pasar, mengetahui bagaimana perilaku konsumen, apa kebutuhan, dan keinginan di pasar



# Pemasaran



## MENGAPA PEMASARAN PENTING?

- Tujuan organisasi bisnis adalah mendapatkan profit. Sumber profit berasal dari konsumen yang mengeluarkan uang untuk menggunakan produk/jasa kita.
- Low Consumer = Low Profit
- High Consumer = High Profit

## APA STRATEGIMU?

Buatlah gambaran umum strategi untuk membangun/memperkenalkan brand dan menarik konsumen untuk menggunakan produk/jasa kita.

# Fundamental Question

## 1. Siapa Target Market Kita?

Jabarkan dengan spesifik siapa target pasar kita dan bagaimana karakteristiknya (aktivitas, kebiasaan dll).

## 2. Dimana Mereka ditemukan ?

Media apa yang sering mereka baca, dimana mereka berkumpul??

## 3. Topik yang Menarik Mereka ?

Ada jutaan topik sehari. Fokus pada Topik yang menarik untuk mereka memperhatikan kita.

## 4. Kenapa Harus Memilih Kita ?

Unique Selling Point dan competitive advantage! Beri alasan kenapa mereka harus memilih kita diantara banyak pilihan lainnya !!!

# RATIONAL CONSUMER VS IRRATIONAL CONSUMER



- Bila Anda hanya berpikir produk/jasa yang penting HARGA dan KUALITASnya bagus, maka Anda hanya bermain di rational consumer (kognitif, logika, jika-maka). Pesaing Anda juga melakukan hal yang sama.
- Irrational Consumer adalah permainan emosional atau psikologis dimana akan ada ratusan ide kreatif yang tidak ada habisnya dan menjadi competitive advantages.

# CONTOH STRATEGI IRRATIONAL CONSUMER



**Resto Huis de Kappara menyediakan area bermain taman kelinci yang ramah untuk anak-anak**



**Apple dengan tagline “think different” nya menanamkan ke afeksi consumer. Bahwa produknya diciptakan untuk orang cerdas dan berpikir inovatif.**

## HITUNG MODAL USAHA

Modal usaha adalah segala sesuatu yang dibutuhkan dan digunakan untuk menjalankan usaha, terdiri dari:

- 1) **Capital Expenses** = modal untuk pengadaan aset  
(Ex. Beli peralatan, gaji karyawan dll).
- 2) **Operational Expenses** = modal untuk menjalankan operasional (Ex. Belanja bahan baku, listrik, internet dll)

## HITUNG POTENSI PENDAPATAN

Menghitung potensi pendapatan dengan cara:

- 1) Target produksi

Hitung jumlah kuantitas produksi yang ditargetkan dengan mempertimbangkan kapasitas produksi.

- 2) Harga Jual Produksi

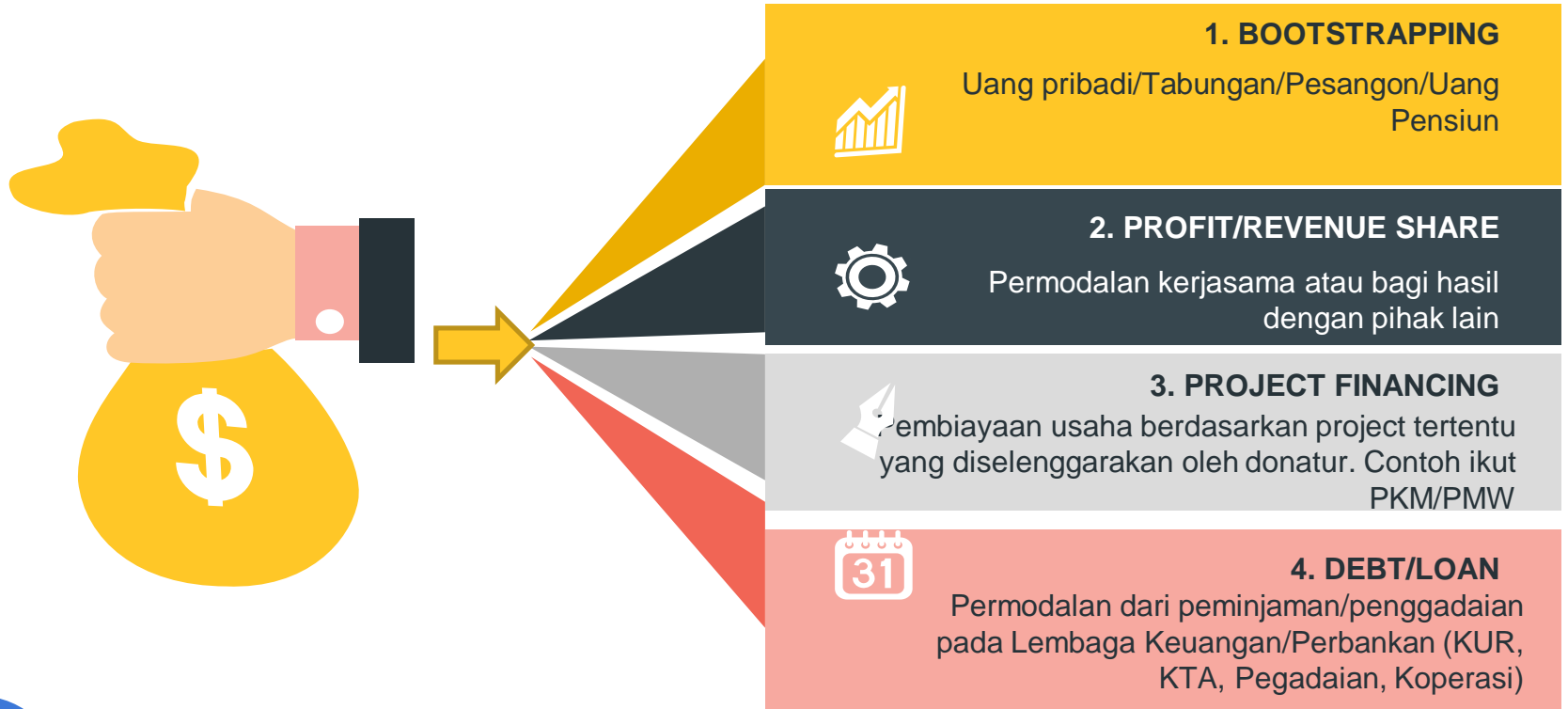
Total harga dari harga pokok produksi ditambah dengan margin keuntungan produk.

## RETURN FOR INVESTMENT

Buatlah gambaran berapa lama investasi Anda akan Kembali



# DARI MANA SUMBER MODAL DIDAPAT?





# Manajemen Organisasi

## JABARKAN FUNGSI

- Organisasi terdiri dari sub-sub sistem (bagian/divisi) yang saling keterkaitan satu sama lain untuk mencapai tujuan (Munandar, 2010). Susunlah divisi sederhana.
- Siapa yang akan memimpin bisnis ini?
- Siapa yang akan mengelola keuangannya?
- Siapa yang akan mengelola operasionalnya?
- Siapa SDM yang akan membantu kita?
- Dan seterusnya.

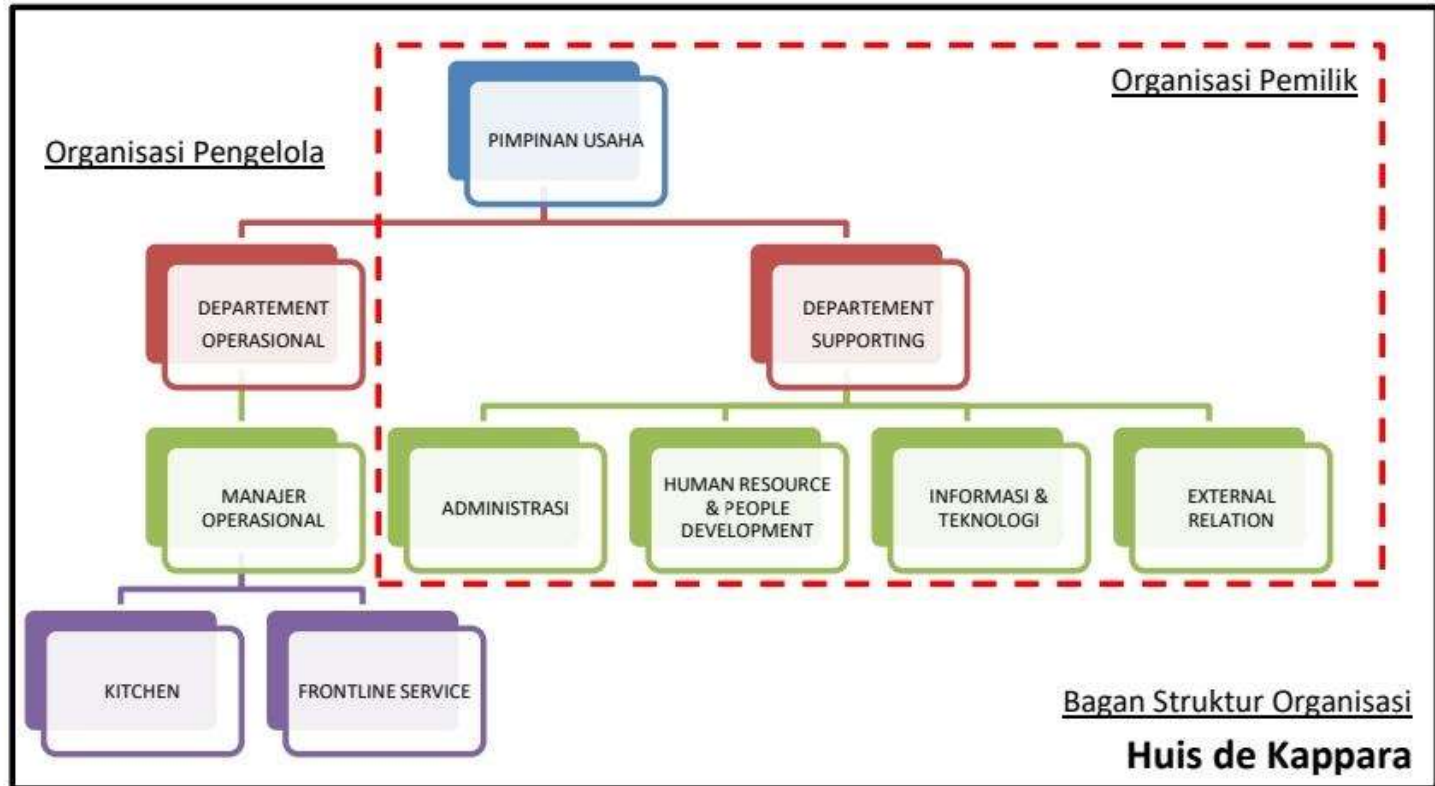
Apa fungsi dan tanggung jawab utama dari masing-masing bagian yang Anda buat ke dalam struktur organisasi?

## BUATLAH ORGANISASI VERSIMU

Business mindset juga harus memiliki *organizational* mindset. Dari konsep ide yang Anda tuangkan ke dalam visi misi, maka operasionalisasikan ke dalam struktur organisasi sederhana.



# CONTOH STRUKTUR ORGANISASI HUIS DE KAPPARA (BISNIS KULINER)



A black and white portrait of Steve Jobs, looking directly at the camera with a thoughtful expression, his hand resting under his chin. The image is partially obscured by text on the left side.

“Great things  
in business  
are never done  
*by one person*  
they're done  
*by a team.*

-Steve Jobs

The slide features a white background with decorative elements in the corners: a large blue circle and a smaller yellow circle in the top-left; a large blue circle in the top-right; and a large blue circle and a smaller yellow circle in the bottom-left.

# THANK YOU

ANY QUESTION? LET'S DISCUSS!