



SMART BUSINESS MAP 7.0

WORKBOOK

NAMA:

NAMA BISNIS ANDA:

APA INDUSTRI BISNIS YANG ANDA MASUKI?

APA KATEGORI BISNIS YANG ANDA MASUKI?

MODUL 1: PLAYING FIELD



SBM
WORKBOOK

1 Apa masalah dari calon konsumen yang mau Anda selesaikan?

Banyak orang yang mau

dan/tetapi

[Large empty box for writing]

[Large empty box for writing]

■ VALIDASI

2 Siapa calon konsumen Anda?

Geography:

Demography:

Psychography:

Behavior:

■ VALIDASI

MODUL 1: PLAYING FIELD



SBM
WORKBOOK

3 List solusi yang sudah ada di pasar saat ini

[Empty box for writing]

[Empty box for writing]

■ VALIDASI

Apa produk atau Jasa yang Anda tawarkan sebagai solusi?

(New / Disrupting /Same Existing Solution)

[Empty box for writing]

■ VALIDASI

4

Berapa besar pasar dari bisnis Anda?

Extrapolasi : Total calon konsumen x jumlah uang yang dibayarkan per tahun

■ VALIDASI

5

Apa saja faktor-faktor luar yang mempengaruhi bisnis Anda dan apa yang bisa Anda lakukan>

| | Dampak Positif | Dampak Negatif | Mitigasi |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------|
| Kondisi Makro Ekonomi | | | |
| Pemerintah | | | |
| LSM | | | |
| Kompetitor | | | |
| Supplier | | | |
| Perubahan Perilaku Konsumen | | | |
| Teknologi | | | |

■ VALIDASI

6

Siapa saja kompetitor Anda?

Nama Kompetitor

Produk/Jasa

Harga

Target Market

Kekuatan

Kelemahan

Apa kekuatan dari produk/jasa Anda dibandingkan dengan kompetitor Anda?

(Fungsi produk/harga/service/quality/daerah/exclusive/proses/bahan)

| |
|--|
| |
| |
| |

MODUL 2: MARKET LANDSCAPE



SBM
WORKBOOK

6

Apa yang Anda janjikan pada pelanggan Anda?

| |
|--|
| |
| |
| |

Apa tagline dari bisnis Anda?

| |
|--|
| |
|--|

Berapa harga jual produk/jasa Anda?

| Produks / Jasa | | | | |
|----------------|--|--|--|--|
| HPP | | | | |
| Harga Jual | | | | |

7

Apa rencana Anda untuk membangun awareness?
advertising/campaign

Apa rencana Anda untuk membuat para pelanggan mencoba?
promosi

MODUL 2: MARKET LANDSCAPE



SBM
WORKBOOK

7

Apa saja jalur distribusi untuk produk/jasa Anda?
offline

| | |
|---------------|--|
| Distributor | |
| Toko | |
| Modern Market | |

online

| | |
|--------------|--|
| Website | |
| Social Media | |
| Market Place | |

MODUL 2: MARKET LANDSCAPE



SBM
WORKBOOK

8

**Bagaimana cara Anda menyimpan database customer Anda?
Dan apa saja data informasi customer yang Anda simpan ?**

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

Apa saja program customer management Anda?

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |
| | |

MODUL 3: OPERATIONAL PROFITABILITY

9

Apa rencana Anda untuk meningkatkan penghasilan?

Horizontal Strategy (menambah pelanggan)

Vertical Strategy (menambah pembelian per pelanggan)

10

Apa rencana Anda untuk mengelola biaya?

Fixed cost

MODUL 3: OPERATIONAL PROFITABILITY

10

Apa rencana Anda untuk mengelola biaya?

Variable cost

11

Apa bahan baku utama dari bisnis Anda? (core resources)

Apa rencana Anda untuk mengelola core resources? (bahan baku utama)

Cost Control

Quality Control

Quantity Control

MODUL 3: OPERATIONAL PROFITABILITY



SBM
WORKBOOK

12

Bagaimana cara Anda mengelola team?

| Input | Process | Output |
|---|--|---|
| Key Activities Job Description Standard Operating Procedure People Profiling Recruitment Process People Administration | Orientation Training Mentoring Coaching | Key Performance Indicator Monitoring Evaluation |

Seperti apa struktur perusahaan Anda?