



Kumpul #JadiBisa Bareng Prakerja

Workshop 2

BUSINESS MANAGEMENT & ADAPTABILITY for MSMEs



www.rumahsiapkerja.com

Disclaimer:

The information contained in these documents is confidential, privileged and only for the information of the intended recipient and may not be used, published or redistributed without the prior written consent of PT. Samala Serasi Ungul



Sebelum Mulai, Isi Presensi Yuk!



bit.ly/presensipretestworkshop2

Agar bisa belajar optimal



Nyalakan kamera mu agar lebih terkoneksi!



Gunakan fitur "Raise Hand" jika kamu ingin bertanya secara langsung!

Tunggu hingga dipanggil baru nyalakan mic-mu ya



Bicara secara bergantian ya! Matikan dulu microphone-mu



Gunakan kolom chat secara bijaksana!

Gunakan chat untuk berdiskusi soal materinya ya



Gunakan nama asli dan kelompok untuk Zoom name-mu

Contoh : Ardi_Kelompok 10



Gunakan background zoom yang sudah disediakan oleh pihak Rumah Siap Kerja



Say Hello to Our Speaker!



M. Mirza Kusumawardana, SE, CBHC

- Associate Business Coach at Rumah Siap Kerja
- (2023 - Present) Professional Business Coach - Self Employed
- 2018 - Present) Owner Abah Emak Farm
- (2022 - 2023) Head of Retail Sales at Hijrah
- Coach Account Manager at Hijrah Coach
- (2021 - 2022) Business and Marketing Development at PT Theta Digital Integrasi (Psikolog 911)
- (2017 - 2021) Head of Operations at Pasar Mikro Pedagang Kaki Lima Jaya Mulya

+

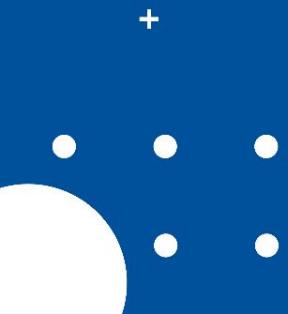
**Sebelum kita mulai
Mari kita saksikan
Video berikut ini**

+





Let's start by watching video!





Let's start by watching video!





Apa kamu tau

semenjak menerapkan sistem manajemen bisnis tersebut pada tahun 1948 Mcdonald sudah memiliki lebih dari 20 juta unit gerai di seluruh dunia dengan penjualan mencapai 1.2 triliun dolar atau 18 kuadriliun rupiah

**Apa pesan yang bisa Anda
temukan dari video
tersebut?**



+

o

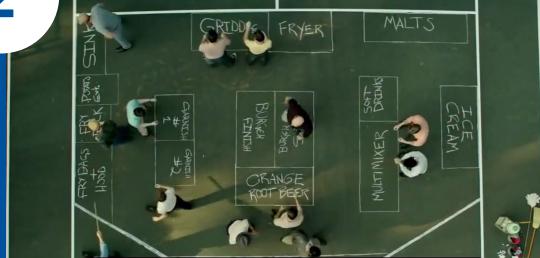
Pesan dari video adalah

1



Perencanaan

2



Mengerjakan berdasarkan perencanaan

3



Mengawasi & melakukan evaluasi

“Nah ternyata untuk menciptakan sebuah usaha

yang memiliki sistem **manajemen bisnis** yang baik perlu diawali dengan sebuah **perencanaan yang matang, dikerjakan sesuai dengan rencana, serta diawasi dan dievaluasi hingga semua dapat berjalan dengan baik dan mendukung mencapai tujuan**, selain itu dengan sistem manajemen bisnis yang baik sebuah **usaha akan lebih mudah untuk beradaptasi** dengan tuntutan & tantangan industri yang terus berkembang”

TOPIC OF THE DAY



1

MANAJEMEN
BISNIS



2

ADAPTABILITY

TABEL OF CONTENT



MANAJEMEN BISNIS

- 1 Apa itu Manajemen Bisnis
- 2 Tujuan & Manfaat Manajemen Bisnis
- 3 4 Pilar Manajemen Bisnis
- 4 Lean Canvas

**Ada yang tau apa itu
manajemen bisnis?**



Manajemen Bisnis Adalah

Merupakan serangkaian
aktivitas bisnis yang meliputi:

1. **Merencanakan,**
2. **Mengerjakan**
3. **Mengawasi suatu bisnis**

-Dr. Bambang Suryanto, M.M., Ph.D. -
Penulis Buku Pengantar Manajemen Bisnis



Proses Manajemen Bisnis

Merencanakan (Pre)



Proses pertama untuk menerapkan manajemen bisnis yang baik adalah dengan **membuat sebuah perencanaan yang matang**. Hal ini akan membantu perusahaan untuk memastikan aktivitas dan fungsi didalam perusahaan sesuai dengan yang diharapkan.

Mengerjakan (on)



Proses selanjutnya adalah **mengerjakan**, pada tahap ini seluruh elemen yang terkait dengan aktivitas bisnis akan mengerjakan tugas masing masing sesuai dengan perencanaan yang sudah ditetapkan di awal proses.

Mengawasi (Post)



Proses terakhir dari manajemen bisnis adalah **mengawasi**, pada tahap ini perusahaan akan memastikan apakah aktivitas bisnis sudah sesuai dengan rencana awal atau belum, hal ini bertujuan untuk mengetahui kekurangan dan hambatan yang terjadi untuk evaluasi dan perbaikan.



Kenapa **manajemen bisnis** penting untuk dikuasai oleh seorang entrepreneur?



Masih ingat dengan
kisah Mcdonald, pada
bahasan awal
?



Faktanya

Sebelum McDonald memiliki sistem manajemen bisnis yang terstandarisasi seperti saat ini, mereka kesulitan untuk mengembangkan bisnisnya lohh!



**Ada yang tau mengapa hal itu bisa terjadi
?**



Jawabannya

Karena Mcdonalds tidak bisa menciptakan satu nilai yang membuat mereka berbeda dari perusahaan sejenis, dengan manajemen bisnis yang baik McDonald mampu menciptakan satu sistem pelayanan makanan cepat saji dengan durasi 30 detik yang menjadikan mereka pionir dalam pelayanan cepat saji.

Manfaat Manajemen Bisnis



Membantu menyusun strategi bisnis

2 Hal ini berguna untuk merancang, mendesain seperti apa kedepannya bisnis Anda akan berjalan, serta mengurangi tingkat resiko kerugian dan masalah masalah yang sering terjadi dilapangan.

4 Memastikan ketersediaan barang

5 Meningkatkan kedisiplinan

Manfaat Manajemen Bisnis



Mengelola sumber daya manusia

sumber daya dan waktu adalah aspek yang sangat penting. Saat Anda mengatur sumber daya dan waktu dalam bisnis Anda, maka dalam praktiknya semua akan mudah terorganisir dan efektif dalam penerapannya.

4 Memastikan ketersediaan barang

5 Meningkatkan kedisiplinan

Manfaat Manajemen Bisnis

Menciptakan perilaku bisnis yang positif

Manajemen bisnis dapat mendorong rasa optimis dalam menatap masa depan, membangun rasa optimis bagi pelaku usaha, serta meningkatkan kedisiplinan dalam menjalankan usaha.

3

4

Memastikan ketersediaan barang

5

Meningkatkan kedisiplinan



Manfaat Manajemen Bisnis



Meningkatkan kesadaran akan resiko & ancaman

- 2 Dengan menerapkan manajemen bisnis akan membantu pengusaha lebih siap dalam menghadapi kemungkinan risiko atau ancaman yang terjadi karena sudah memiliki solusi

- 4 Memastikan ketersediaan barang

- 5 Meningkatkan kedisiplinan

Manfaat Manajemen Bisnis



Membantu menyusun target

Penerapan manajemen bisnis yang baik membantu pengusaha untuk menyusun target karena sudah memiliki acuan strategi yang ingin dicapai.

3 Menciptakan produk yang berkualitas

4 Memastikan ketersediaan barang

5 Meningkatkan kedisiplinan

5 Fungsi Manajemen Bisnis

Perencanaan (Planning)



Pengelompokan (Organizing)



Sumber Daya (Staffing)



Pengarahan (Directing)



Pengawasan (Controlling)



Fungsi pertama dalam membangun bisnis diperlukan sebuah rencana yang matang. Karena akan menjadi patokan dari pergerak bisnis kedepannya

Fungsi selanjutnya berhubungan dengan pengelompokan sumber daya manusia. Fungsi manajemen ini akan memudahkan proses kerja dari suatu perusahaan atau usaha

Fungsi ketiga berkaitan dengan seluruh sumberdaya yang ada dan dimiliki oleh perusahaan/ usaha. Fungsi manajemen ini akan membantu penggunaan sumberdaya yang sesuai dengan kebutuhan..

Fungsi yang keempat berkaitan dengan kepatuhan terhadap planning. Fungsi ini akan membantu perusahaan untuk bekerja sesuai dengan planning yang sudah ditetapkan di awal

Fungsi kelima ini membantu perusahaan untuk memastikan sistem kerja sudah terlaksana dengan benar dan memetakan kekurangan dan hambatan untuk evaluasi dan perbaikan

4 PILAR UTAMA MANAJEMEN BISNIS

PEMASARAN:

1

Aktivitas pemasaran sangat penting untuk sebuah bisnis karena berhubungan dengan perencanaan & pengawasan pemasaran produk atau jasa



KEUANGAN

2

Aktivitas keuangan penting untuk sebuah bisnis karena berhubungan dengan perencanaan, pengawasan, serta alokasi keuangan perusahaan.



OPERASIONAL

3

Aktivitas operasional penting untuk sebuah bisnis karena berhubungan dengan merancang, mengawasi & mengendalikan kegiatan operasional perusahaan



SUMBER DAYA MANUSIA

4

Aktivitas sumber daya manusia penting untuk sebuah bisnis karena membantu dalam hal perencanaan, pengalokasian, serta penilaian kinerja pegawai.





Trivia Quiz!

Apa yang dimaksud dengan **Manajemen Bisnis**?

Jawaban:

serangkaian **aktivitas bisnis** yang **meliputi** kegiatan **merencanakan, mengerjakan, dan mengawasi** suatu **bisnis** atau usaha **untuk mencapai tujuan**.



Trivia Quiz!

Sebutkan minimal 3 tujuan
dari **Manajemen Bisnis**?

Jawaban:

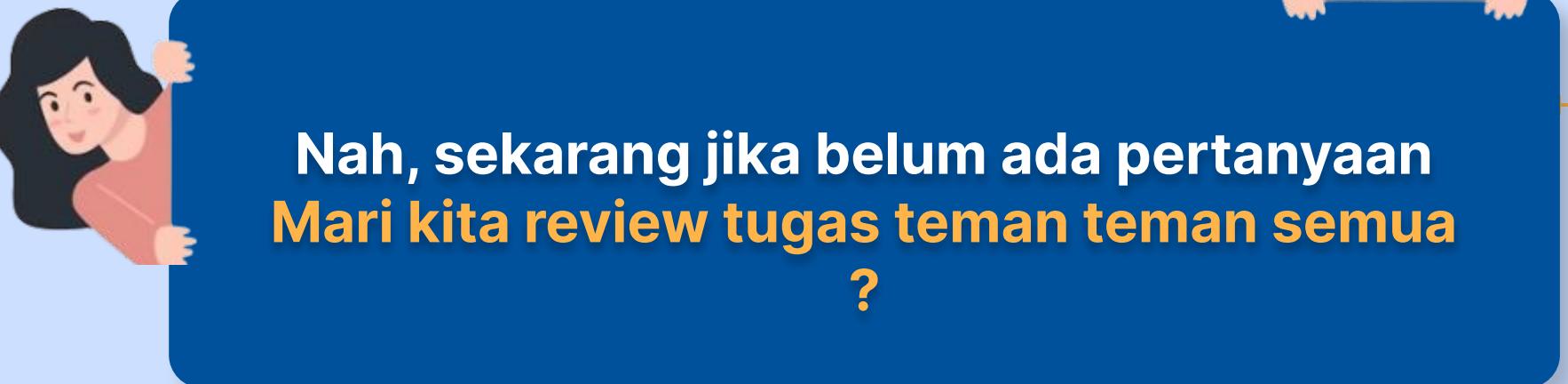
1. MEMAKSIMALKAN SUMBERDAYA YANG EFEKTIF
2. MEMASTIKAN PERTUMBUHAN BISNIS
3. MENCiptakan produk yang berkualitas
4. MEMASTIKAN KETERSEDIAAN BARANG
5. MENINGKATKAN KEDISIPLINAN

TERIMA KASIH
UNTUK YANG SUDAH
MENJAWAB



Sampai sini, ada hal
yang ingin didiskusikan?





Nah, sekarang jika belum ada pertanyaan
Mari kita review tugas teman teman semua
?

 EMPATHY	 DEFINE	 IDEATE
<p>INTERVIEW catatan dari hasil wawancara</p> <p>raudatul jannah</p> <ul style="list-style-type: none"> -menjual jajan anak dan kripik talas (ketika ada pesanan) -menerima pesanan via wa -tidak memiliki nama dan logo -agak kesulitan menjalankan sosmed sering meminta tolong anaknya 	<p>NEEDS hal-hal yang dibutuhkan oleh user</p> <p>nama dan logo serta lancar bersosmed</p> <p>INSIGHT catatan insight atau masalah atas kebutuhan user yang didapatkan dari hasil wawancara</p> <p>membutuhkan nama dan logo yang sesuai dengan target pasar serta lancar menjalankan sosmed baik fb maupun ig</p>	<p>PROBLEM STATEMENT nama atau deskripsi user + kebutuhan user+ insight dari kebutuhan atau masalah user (dalam 1 paragraf atau kalimat utuh)</p> <p>raudatul jannah memiliki usah jajanan anak seperti sosis dan jelly serta kripik talas memiliki kendala menjalankan sosmed dan belum mempunyai logo dan nama brand</p>
<p>SHARE YOUR ALTERNATIVE SOLUTIONS catatan dari berbagai alternatif solusi (dalam bentuk gambar sketsa)</p> <ul style="list-style-type: none"> -membuatkan logo dan nama brand yang sesuai dengan target pasar -memprdalaman teknik bersosmed kepada anaknya 	<p>PROS OF ALTERNATIVE SOLUTIONS hal menguntungkan dari alternatif solusi yang sudah kumpulkan</p> <ul style="list-style-type: none"> -pembeli mudah mengenali produk yang di pasarksan -ibu raudatul lebih fasih bersosmed <p>CONS OF ALTERNATIVE SOLUTIONS hal merugikan dari alternatif solusi yang sudah kumpulkan</p> <ul style="list-style-type: none"> -sang anak harus meluangkan waktunya untuk ibu raudatul 	<p>HYPOTESIS SOLUTION hipotesis solusi berdasarkan pertimbangan pros dan cons dari berbagai alternatif solusi (dalam bentuk penjelasan deskripsi)</p> <ul style="list-style-type: none"> -ibu raudatul memakai nama dan logo brand agar produknya bisa dikenali pembeli maupun calon pembeli -ibu raudatul mempelajari teknik bersosmed

**Bisa diceritakan proses dari
teman teman kelompok 10
dalam mengerjakan tugas**



THE DISCOVERY CHALLENGE BOARD

NAMA KELOMPOK: Kelompok 11

NAMA UMKM: Gemilang Kafe

SEKTOR USAHA: Makanan & Minuman

EMPATHY	DEFINE	
INTERVIEW catatan dari hasil wawancara Gemilang Kafe (pemilik abdul wahid) -menjual aneka minuman dan camilan -menu keunggulan milkshake -memiliki kedai atau tempat sendiri berlantai -memiliki nama dan sosial media Instagram -interaksi pada sosmed kurang aktif -kafe fasilitas dilengkapi musik dan sound -memiliki karyawan	NEEDS hal-hal yang dibutuhkan oleh user -membutuhkan lebih banyak kursi -tempat yang lebih luas -promosi di sosmed dan lingkungan	PROBLEM STATEMENT nama atau deskripsi user + kebutuhan user+ insight dari kebutuhan atau masalah user (dalam 1 paragraf atau kalimat utuh) Abdul wahid, pemilik gemilang kafe yang berada di kelurahan mangli, kecamatan Kaliwates, kabupaten Jember. Kafe ini adalah kafe yang sering dikunjungi mahasiswa UIN Khas Jember. Kafe ini menjual aneka minuman, kopi dan juga camilan. Karena sering dikunjungi mahasiswa, kafe menjadi ramai dan memerlukan ruang yang lebih luas dan meja yang banyak. Sehingga Gemilang Kafe membutuhkan banyak ruang dan meja, selain itu ada permasalahan ketika hari libur (minggu) dimana kafe menjadi sepi dan memerlukan promosi atau iklan ke orang luar.
INSIGHT catatan insight atau masalah atas kebutuhan user yang didapatkan dari hasil wawancara	-banyak pesaing dan kompetitor -kurang promosi -tempat yang sempit -konsumen sedikit	
SHARE YOUR ALTERNATIVE SOLUTIONS catatan dari berbagai alternatif solusi (dalam bentuk gambar sketsa)	PROS OF ALTERNATIVE SOLUTIONS hal menguntungkan dari alternatif solusi yang sudah kumpulkan -mendapatkan pelanggan baru -kafe jadi lebih ramai	HYPOTESIS SOLUTION hipotesis solusi berdasarkan pertimbangan pros dan cons dari berbagai alternatif solusi (dalam bentuk penjelasan deskripsi) Bagi saya, yang paling perlu dalam menambah konsumen di Gemilang Kafe adalah dengan adanya ide kreatif berupa penataan secara rapi ruang dan memberikan menu khas yang hanya ada di kafe tersebut, sehingga dapat menambah konsumen baru dan menarik daya beli konsumen

**Bisa diceritakan proses dari
teman teman kelompok 11
dalam mengerjakan tugas**



TERIMA KASIH
SUDAH MENGERJAKAN
TUGAS DENGAN BAIK



Tahapan Design Thinking

Fokus kita hari ini:

Empathize
Memahami user

Define
Merumuskan masalah

Ideate
Mengumpulkan ide solusi

Prototype
Memvisualisasikan ide solusi

Test
Menguji prototype kepada user



Menyusun
Lean Canvas

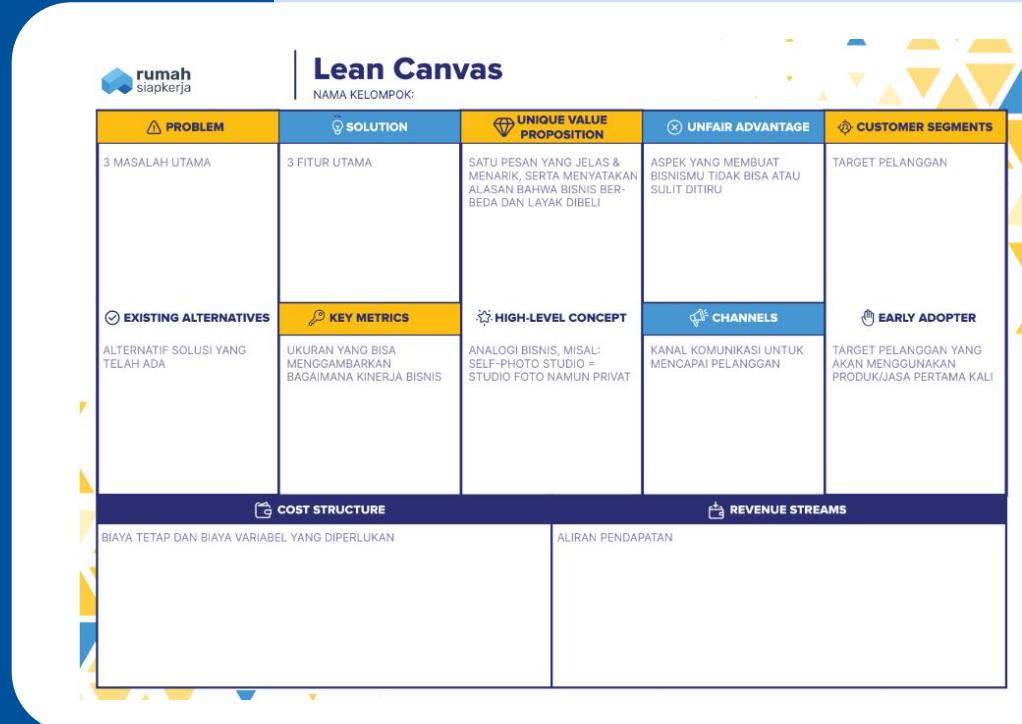
Memvalidasi
Lean Canvas

+
**Ada yang tau apa itu
Lean Canvas?**



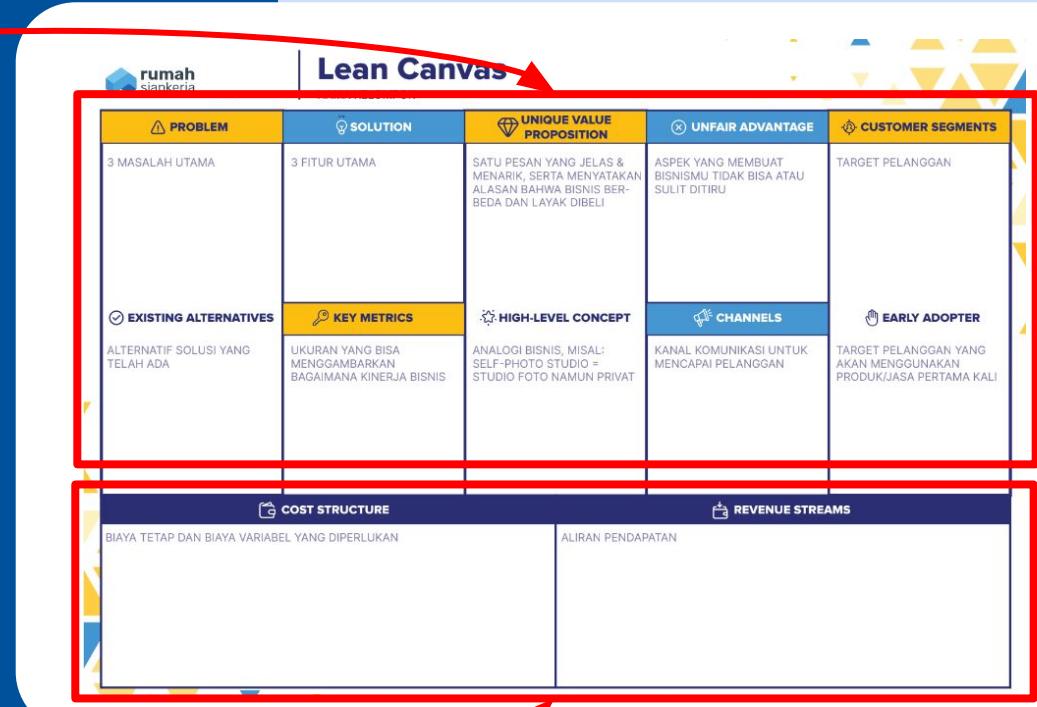
Lean Canvas adalah...

Sebuah **template** rencana bisnis yang dapat membantu memecah ide dan menganalisis kekuatan serta kelemahan bisnis yang dimiliki supaya lebih mudah dibaca dan dipahami.



Kelompok
bagian atas
berkaitan erat untuk tujuan
validasi ide atau rencana bisnis

Kelompok
bagian bawah
menjadi gambaran pendukung
untuk bisnis yang ingin dibangun





Lalu, apa hubungan Manajemen Bisnis
dengan Lean Canvas ?

“Lean Canvas, untuk membantu menciptakan visualisasi secara cepat dari setiap ide yang ada untuk dibagikan dan mendapatkan umpan balik, sehingga dapat menjadi salah satu alat yang tepat untuk melakukan manajemen bisnis secara efektif dan efisien.”





Nah kenapa perlu menggunakan **Lean Canvas?**

Bagaimana Lean Canvas dapat membantu proses membangun usaha?

FUNGSI 1:

Memvisualisasi rencana bisnis dalam satu tampilan agar lebih **sederhana dan jelas** dalam menyusun ide bisnis

FUNGSI 2:

Ide atau rencana bisnis dapat **divalidasi secara lean**, yakni dengan lebih sedikit waktu, uang, dan orang dibandingkan jika tidak menggunakan Lean Canvas

Bagaimana Lean Canvas dapat membantu proses membangun usaha?

FUNGSI 1:

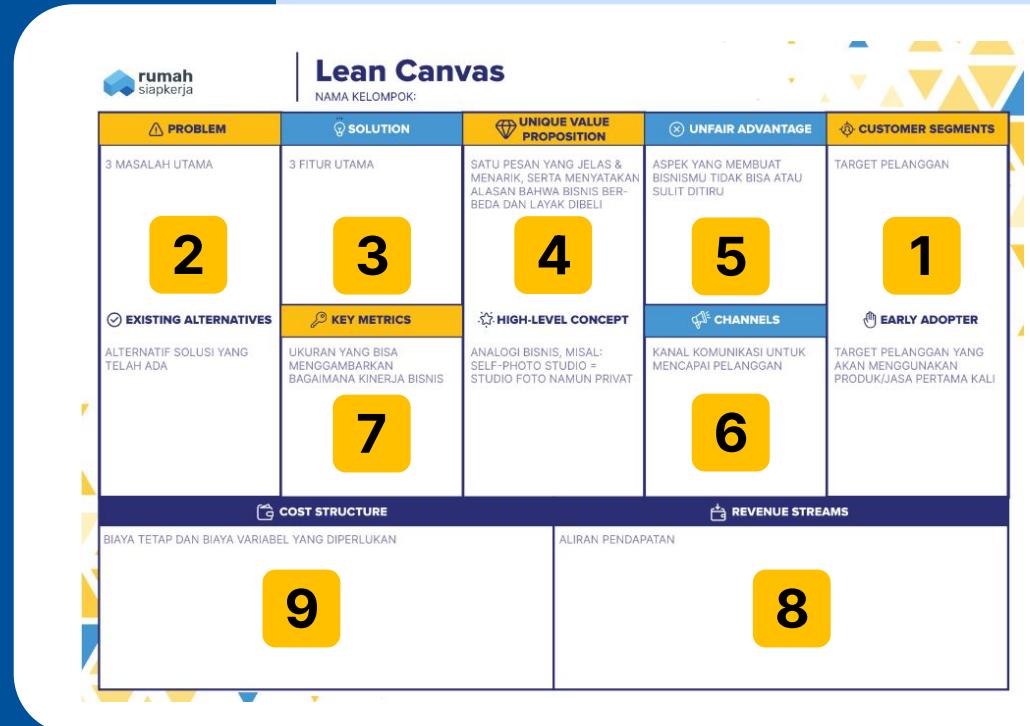
Memvisualisasi rencana bisnis dalam satu tampilan agar lebih **sederhana dan jelas** dalam menyusun ide bisnis

Bagaimana caranya yaa?

FUNGSI 2:

Ide atau rencana bisnis dapat **divalidasi secara lean**, yakni dengan lebih sedikit waktu, uang, dan orang dibandingkan jika tidak menggunakan Lean Canvas

Rekomendasi urutan pengisian Lean Canvas





Nah sekarang saatnya kita coba
Menyusun Lean Canvas?

Ayo bayangkan...
Kamu pemilik sebuah bisnis...

Mie Gacoan! 😎

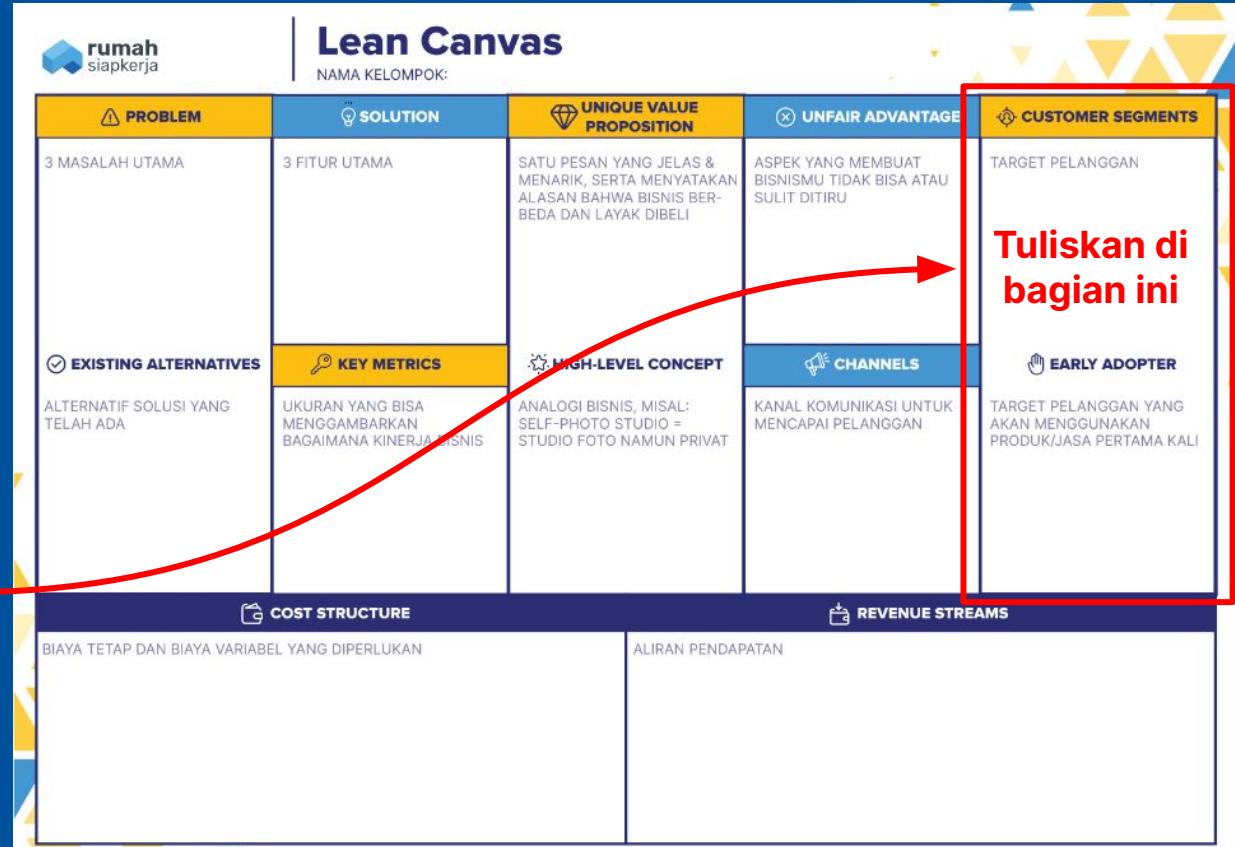


Bagian 1



Siapa saja yang menjadi **target customer** dari bisnismu ini?

Tuliskan dalam 2 menit!

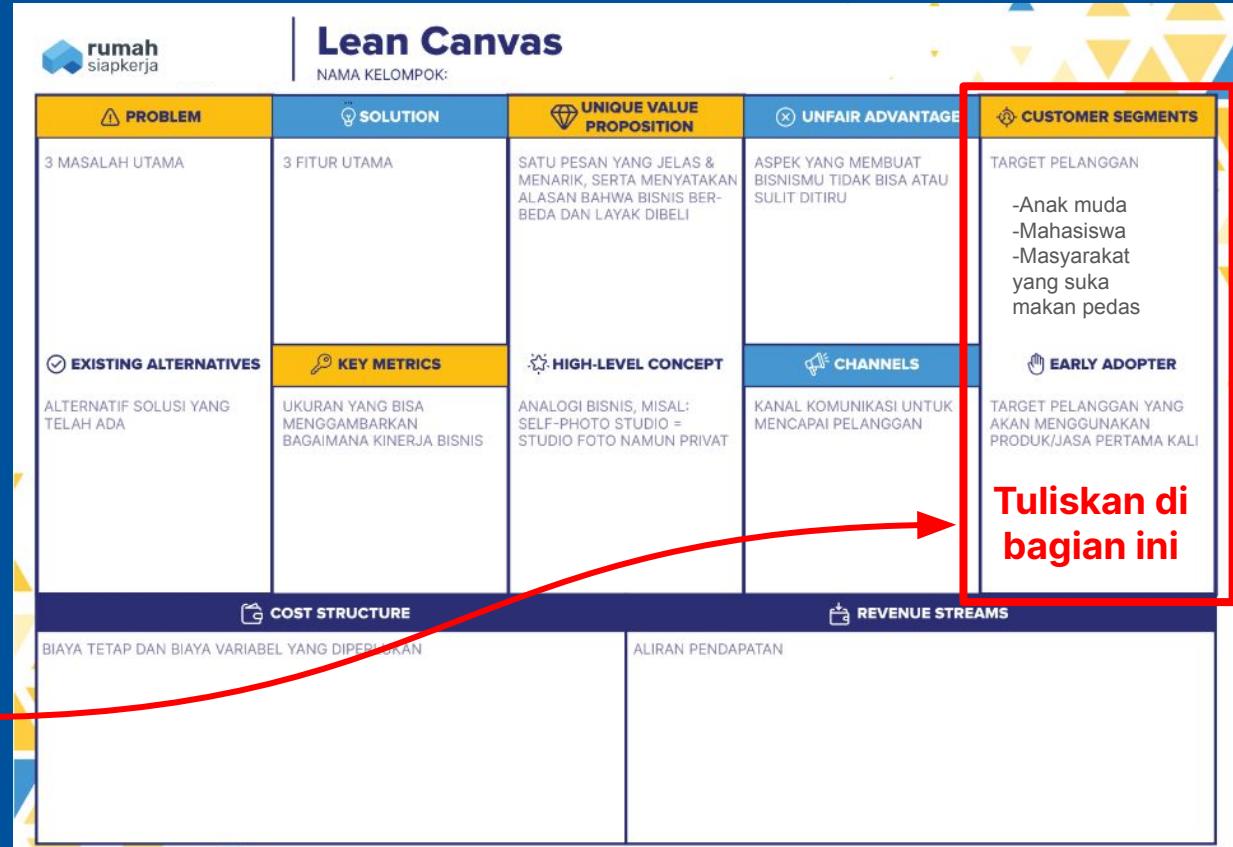


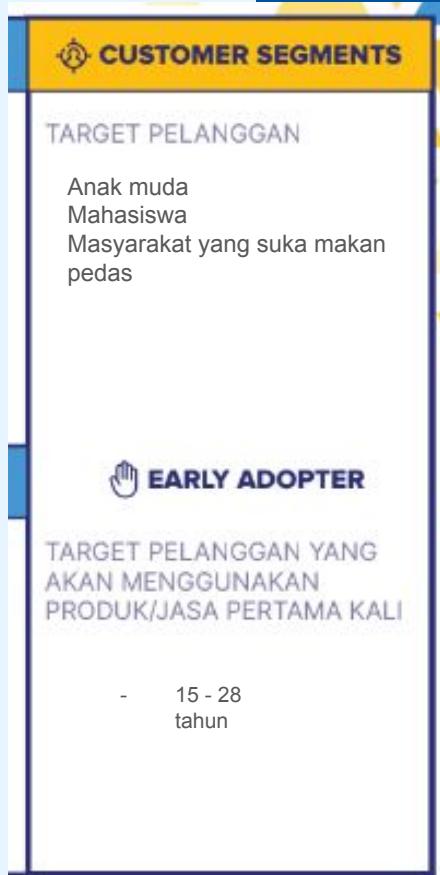
Bagian 1



Diantara orang-orang yang ditulis di *Customer Segment*, siapa 1 segmen yang **paling bisa kamu tawarkan untuk bisnismu?**

Tuliskan dalam 2 menit!

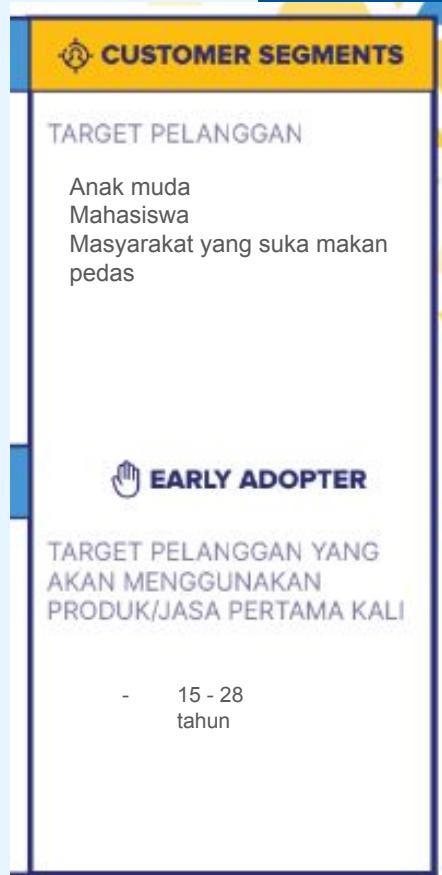




The image shows a screenshot of a presentation slide. At the top left is a small circular icon with a person's head profile. To its right, the text "CUSTOMER SEGMENTS" is displayed in bold capital letters. Below this, under the heading "TARGET PELANGGAN", there is a list of three items: "Anak muda", "Mahasiswa", and "Masyarakat yang suka makan pedas". In the middle section, there is another small circular icon with a hand pointing up. To its right, the text "EARLY ADOPTER" is displayed in bold capital letters. Below this, under the heading "TARGET PELANGGAN YANG AKAN MENGGUNAKAN PRODUK/JASA PERTAMA KALI", there is a list starting with "- 15 - 28 tahun".

Siapa saja **Customer Segment & Early Adopters** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Customer Segment & Early Adopters** tersebut?



The image shows a screenshot of a Lean Canvas template. On the left side, there are two sections: 'CUSTOMER SEGMENTS' and 'EARLY ADOPTER'. The 'CUSTOMER SEGMENTS' section contains a list of target customers: 'Anak muda', 'Mahasiswa', and 'Masyarakat yang suka makan pedas'. The 'EARLY ADOPTER' section contains a list of target customers: '15 - 28 tahun'.

CUSTOMER SEGMENTS

TARGET PELANGGAN

Anak muda
Mahasiswa
Masyarakat yang suka makan pedas

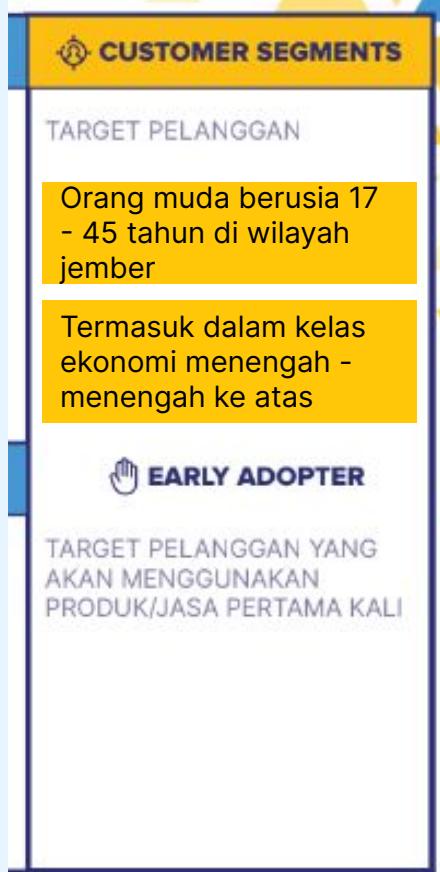
EARLY ADOPTER

TARGET PELANGGAN YANG AKAN MENGGUNAKAN PRODUK/JASA PERTAMA KALI

- 15 - 28 tahun

Untuk apa bagian **Customer Segment** pada Lean Canvas?

Membantu bisnis kita untuk penentuan produk atau jasa yang tepat hingga dapat membantu dalam proses pemasaran bisnis.



CUSTOMER SEGMENTS

TARGET PELANGGAN

- Orang muda berusia 17 - 45 tahun di wilayah jember
- Termasuk dalam kelas ekonomi menengah - menengah ke atas

EARLY ADOPTER

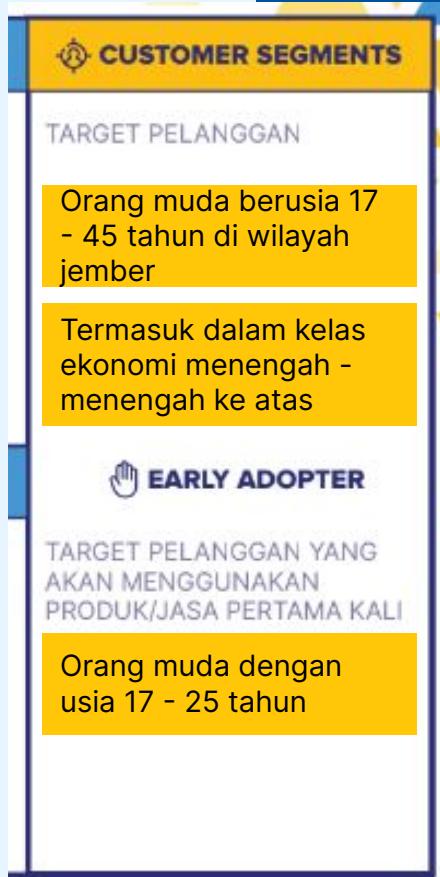
TARGET PELANGGAN YANG AKAN MENGGUNAKAN PRODUK/JASA PERTAMA KALI

Apa itu **Customer Segment** pada Lean Canvas?

Penentuan siapa saja yang akan menjadi segmen target customer bisnis kita.

Dapat dituliskan dengan demografi atau sosio ekonominya.

Saat ingin menentukan bagian Customer Segment untuk menuliskan Lean Canvas, kita dapat kembali merujuk kepada **User Persona** yang telah dibahas di hari pertama



The screenshot shows a mobile application interface with a blue header and a white background. At the top left is a circular icon with a person's head profile. To its right, the text "CUSTOMER SEGMENTS" is displayed in bold capital letters. Below this, the section "TARGET PELANGGAN" is shown in bold capital letters. Under this section, there are two yellow rectangular boxes containing text. The first box states: "Orang muda berusia 17 - 45 tahun di wilayah jember" and "Termasuk dalam kelas ekonomi menengah - menengah ke atas". Below this, another section titled "EARLY ADOPTER" is shown in bold capital letters, preceded by a hand icon. Under this section, the text "TARGET PELANGGAN YANG AKAN MENGGUNAKAN PRODUK/JASA PERTAMA KALI" is displayed in bold capital letters. A final yellow rectangular box contains the text: "Orang muda dengan usia 17 - 25 tahun".

Pada bagian Customer Segment juga terdapat **Early Adopters**

Siapa diantara *customer segment* yang akan pertama kali menggunakan produk atau jasa dan bisa segera memberikan *feedback*

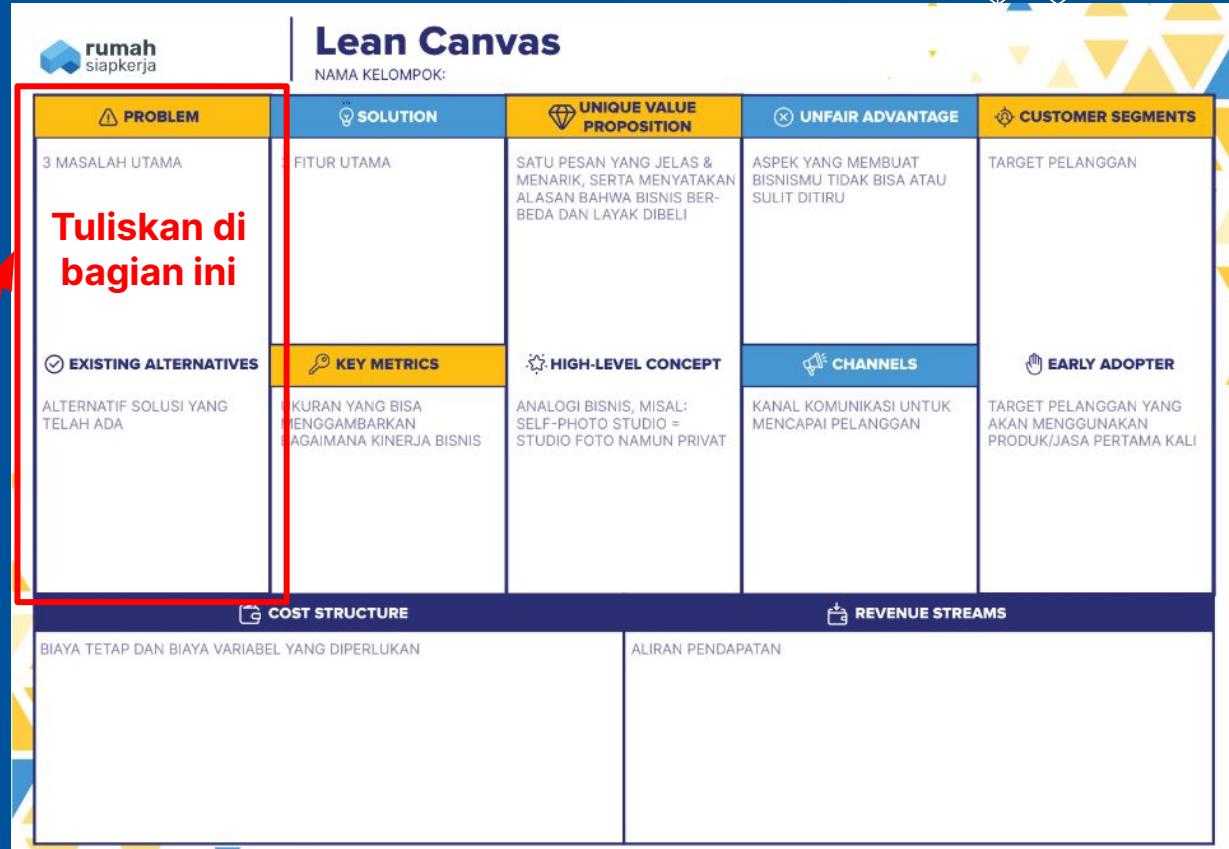
Bagian 2



+

Apa saja **masalah** yang dimiliki segmen target customer tersebut yang dapat diatasi dengan bisnismu ini?

Tuliskan dalam 2 menit!



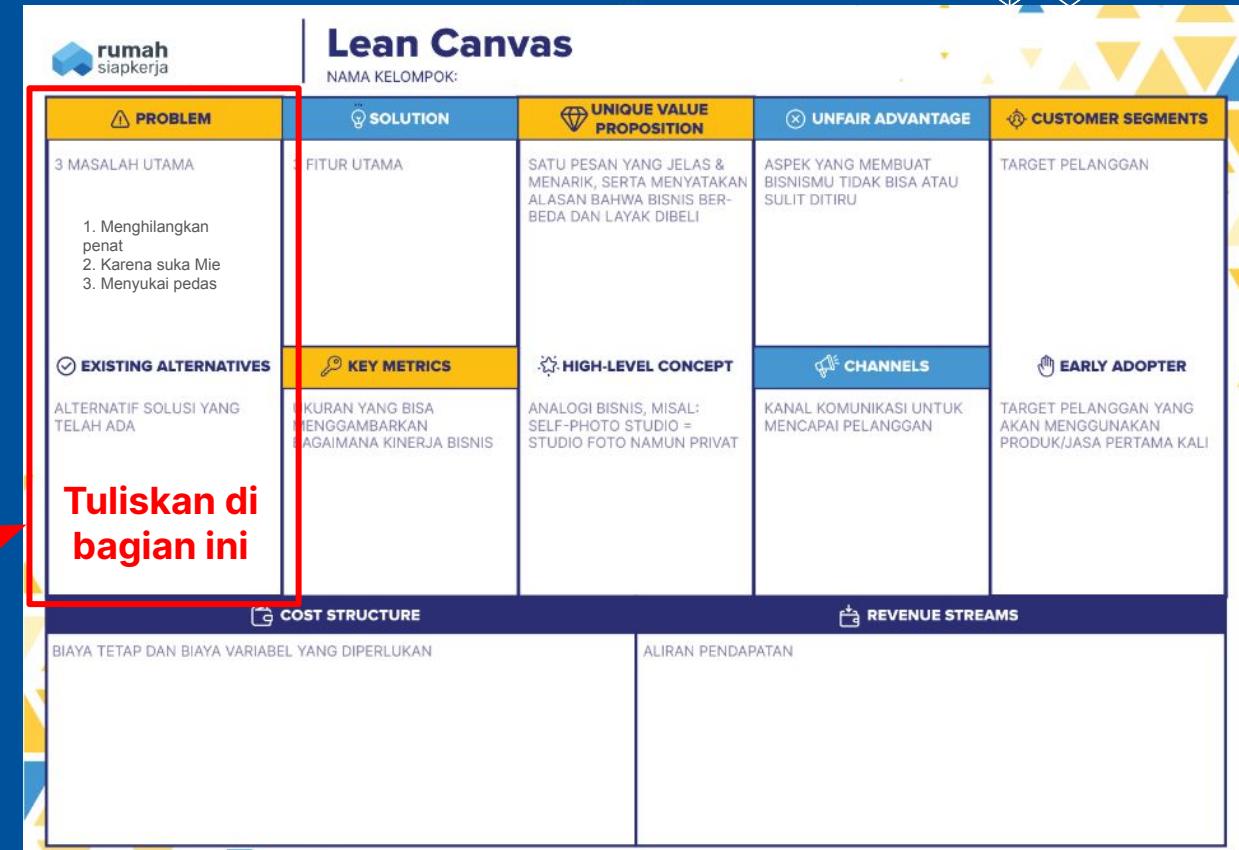
Bagian 2

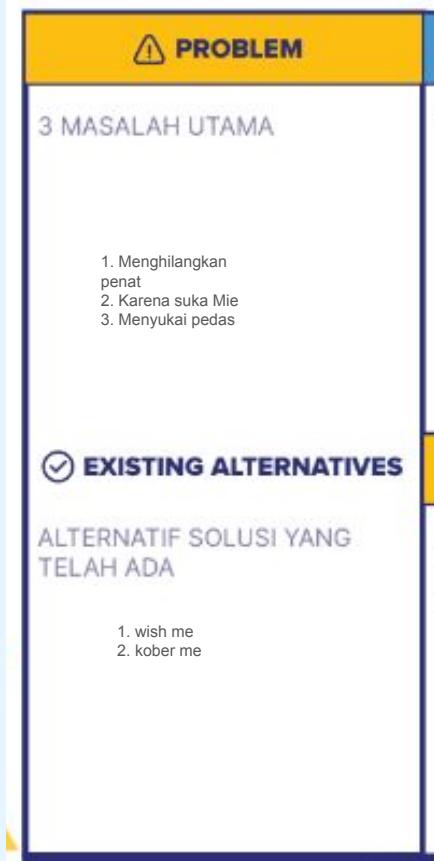


+

Apa saja **produk alternatif atau produk lain** yang sudah ada sebelumnya?

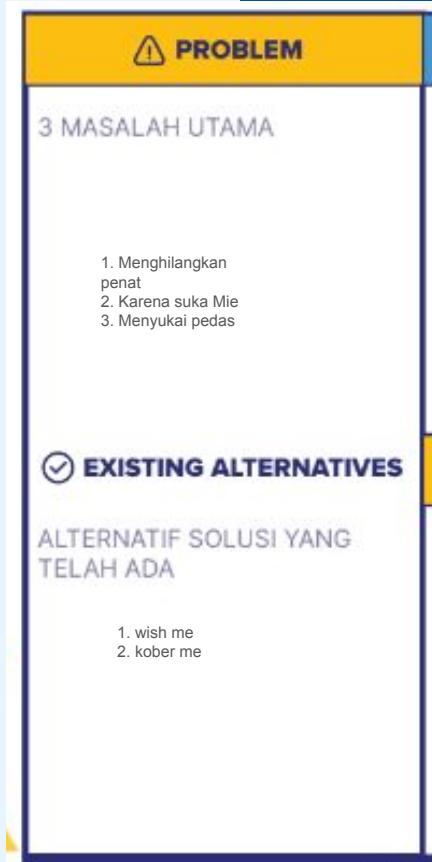
Tuliskan dalam 2 menit!





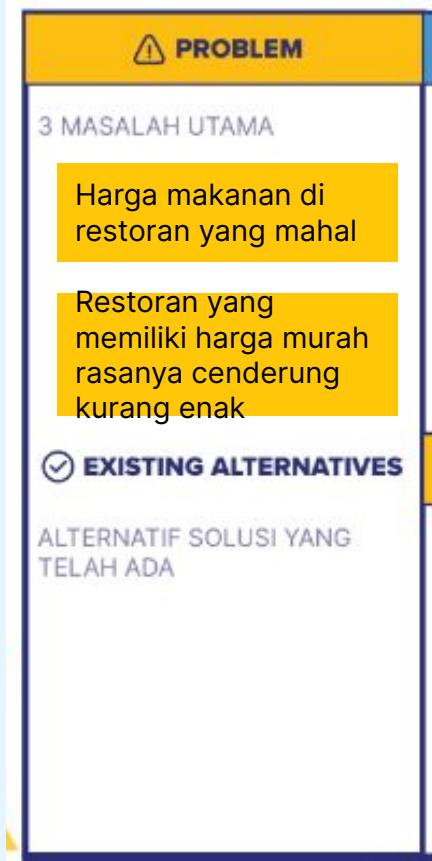
Apa saja **Problem & Existing Alternatives** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Problem & Existing Alternatives** tersebut?



Untuk apa bagian **Problem** pada Lean Canvas?

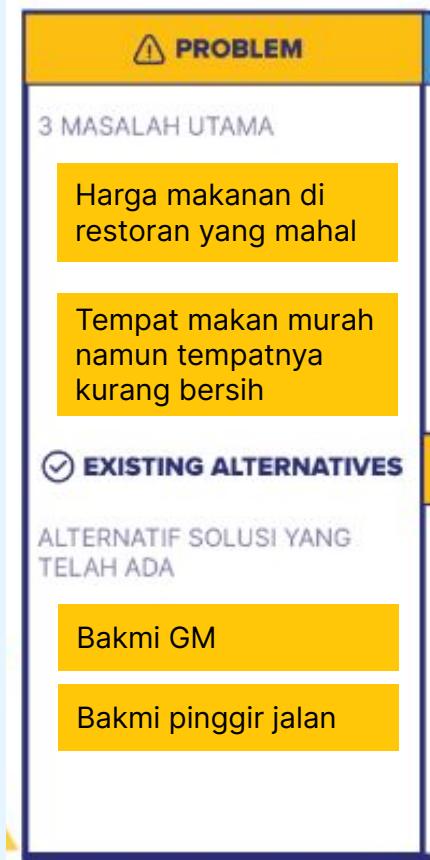
Membantu menemukan fokus atau tujuan yang ingin diatasi oleh bisnis kita.



Apa itu **Problem** pada Lean Canvas?

Permasalahan yang ditemukan pada segmen target customer bisnis kita dan diatasi dengan produk yang kita tawarkan.

Saat ingin menentukan bagian Problem untuk menuliskan Lean Canvas, kita dapat kembali merujuk kepada **User Persona** yang telah dibahas di hari pertama.



Pada bagian Problem juga terdapat **Existing Alternatives**

Bisnis yang sudah ada untuk menyelesaikan permasalahan tersebut.

Existing Alternatives ini kelak dapat menjadi kompetitor bisnis kita.

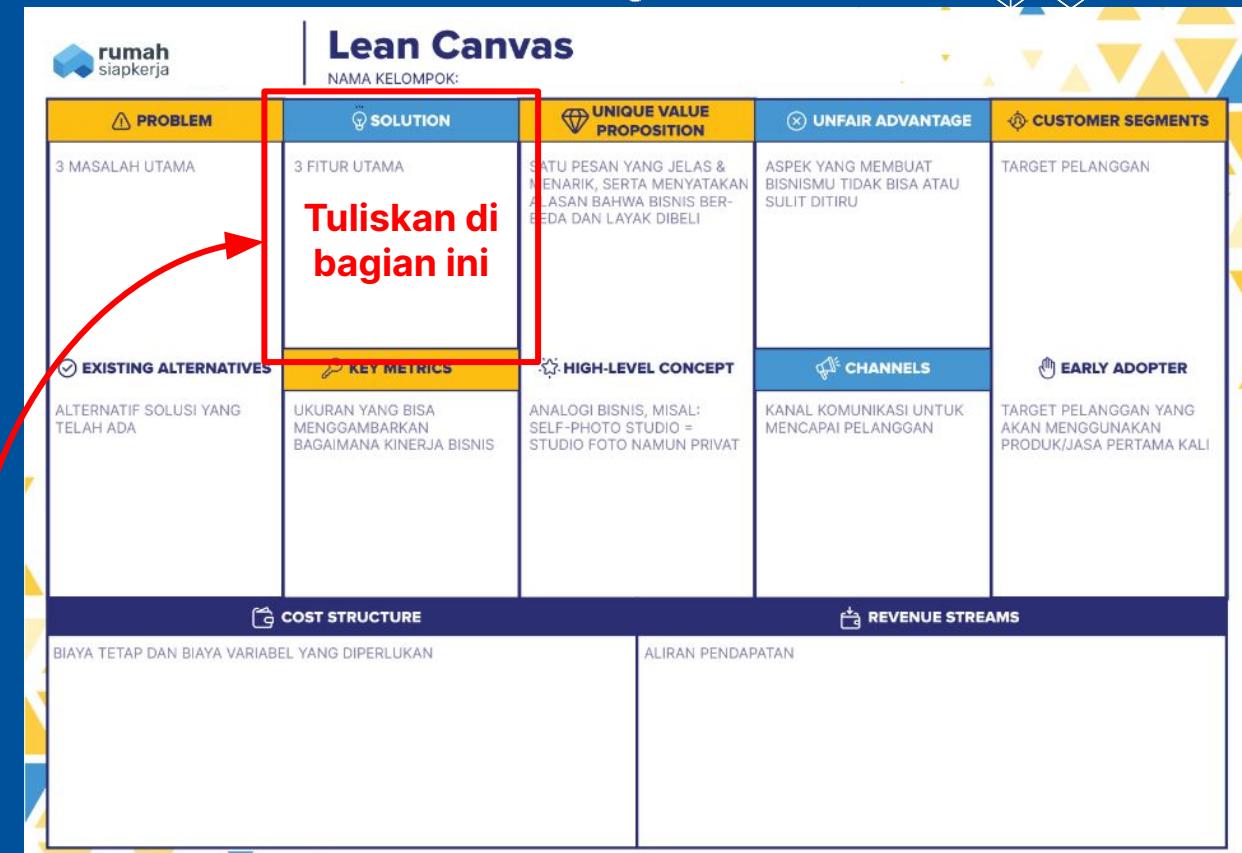
Bagian 3

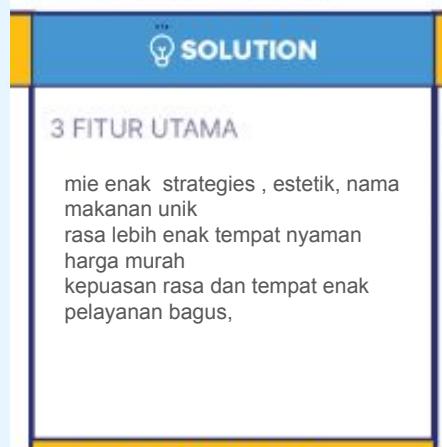


+

Pengalaman solusi
seperti apa yang
dapat dirasakan
customer dengan
bisnismu ini?

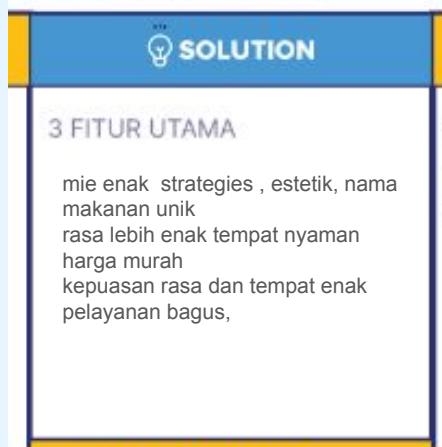
Tuliskan dalam 2 menit!





Apa saja **Solution** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Solution** tersebut?

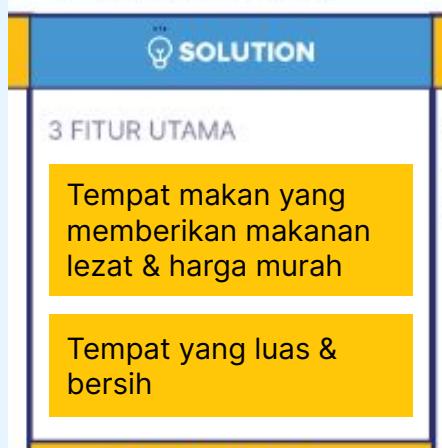


The screenshot shows a mobile application interface with a blue header bar. On the left is a vertical navigation menu with three yellow bars. The main content area has a light gray background. At the top, there is a blue bar with a lightbulb icon and the word "SOLUTION". Below this, the text "3 FITUR UTAMA" is displayed. Underneath, there is a list of features: "mie enak strategies , estetik, nama makanan unik", "rasa lebih enak tempat nyaman", "harga murah", "kepuasan rasa dan tempat enak", and "pelayanan bagus,".

Untuk apa bagian **Solution** pada Lean Canvas?

Membantu menciptakan produk bisnismu untuk mengatasi problem yang sebelumnya telah ditemukan.

Apa itu **Solution** pada Lean Canvas?



Solusi pada Lean Canvas dituliskan berupa **pengalaman seperti apa** yang dapat dirasakan customer untuk mengatasi masalah yang telah ditemukan.

Saat ingin menentukan bagian Solution untuk menuliskan Lean Canvas, kita dapat kembali merujuk kepada **User Persona** yang telah dibahas di hari pertama.

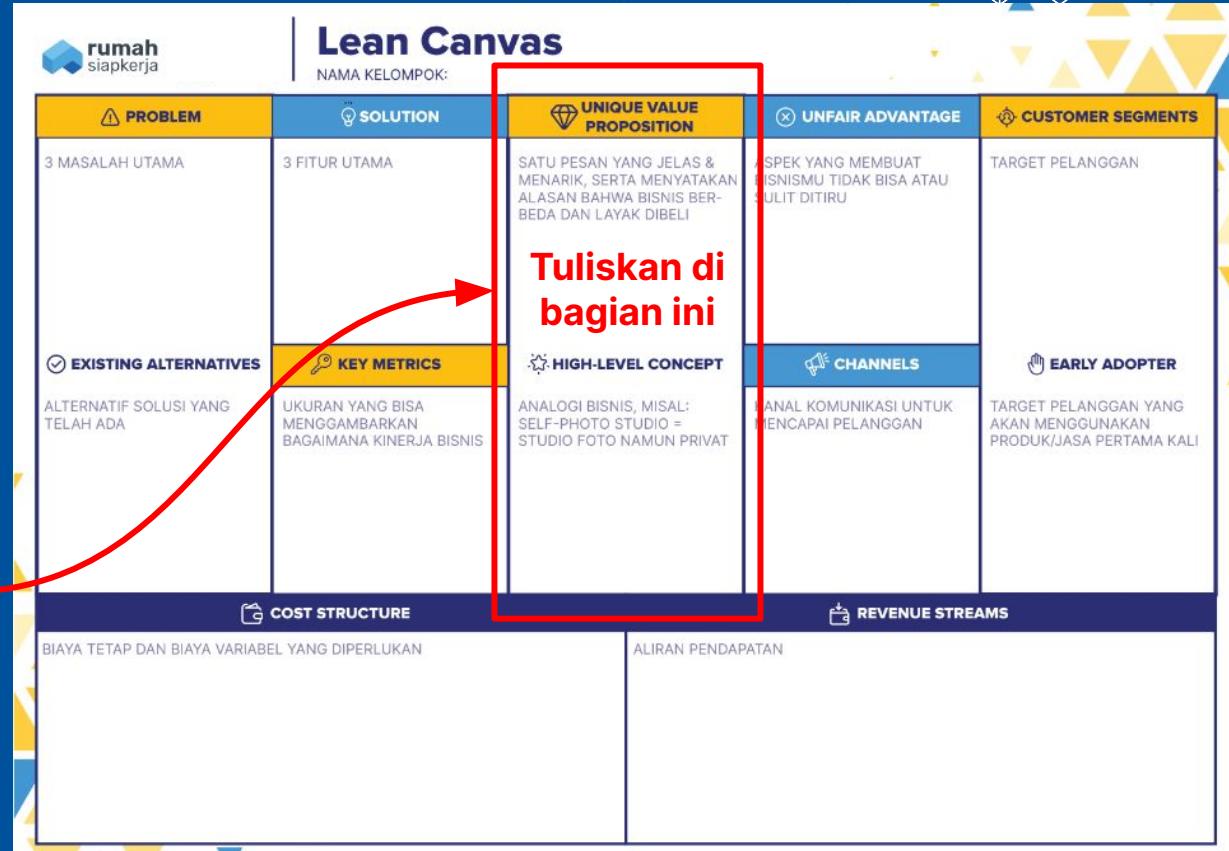
Bagian 4



+

Apa keunikan dari bisnismu ini?

Tuliskan dalam 2 menit!



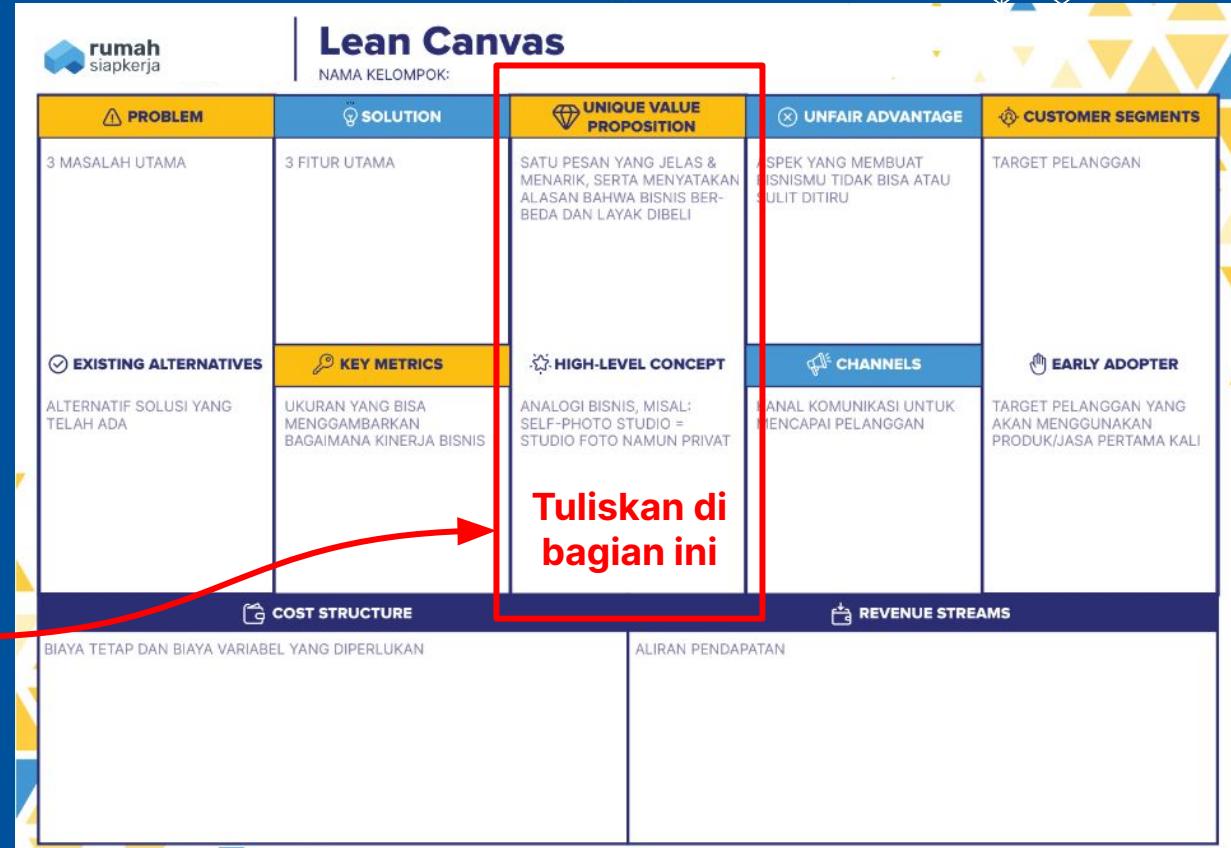
Bagian 4



+

Jika dianalogikan,
dapat dianalogikan
seperti apa ide
bismu ini?

Tuliskan dalam 2 menit!



 UNIQUE VALUE PROPOSITION	
SATU PESAN YANG JELAS & MENARIK, SERTA MENYATAKAN ALASAN BAHWA BISNIS BERBEDA DAN LAYAK DIBELI	
Tingkatan rasa Pedas citra rasa yang khas rasa yang unik	

 HIGH-LEVEL CONCEPT	
ANALOGI BISNIS, MISAL: SELF-PHOTO STUDIO = STUDIO FOTO NAMUN PRIVAT	
toping bisa milih sendiri mie gacoan mienya anak muda	

Apa saja **Unique Value Proposition** & **High-Level Concept** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Unique Value Proposition & High-Level Concept** tersebut?



Untuk apa bagian **Unique Value Proposition** pada Lean Canvas?

Membantu mengenali apa yang dapat membuat bisnis memiliki nilai yang dapat menarik bagi *customer*.



UNIQUE VALUE PROPOSITION

SATU PESAN YANG JELAS & MENARIK, SERTA MENYATAKAN ALASAN BAHWA BISNIS BERBEDA DAN LAYAK DIBELI

- Harga yang murah
- Menu unik & berbagai level pedas

HIGH-LEVEL CONCEPT

ANALOGI BISNIS, MISAL:
SELF-PHOTO STUDIO =
STUDIO FOTO NAMUN PRIVAT

- Tempat makan bintang 5 harga kaki 5

Apa itu **Unique Value Proposition** pada Lean Canvas?

Pesan singkat yang digunakan untuk menarik perhatian customer.

Pada bagian Unique Value Proposition juga terdapat **High-level Concept**

Analogi bisnis dengan alternatif yang telah ada.

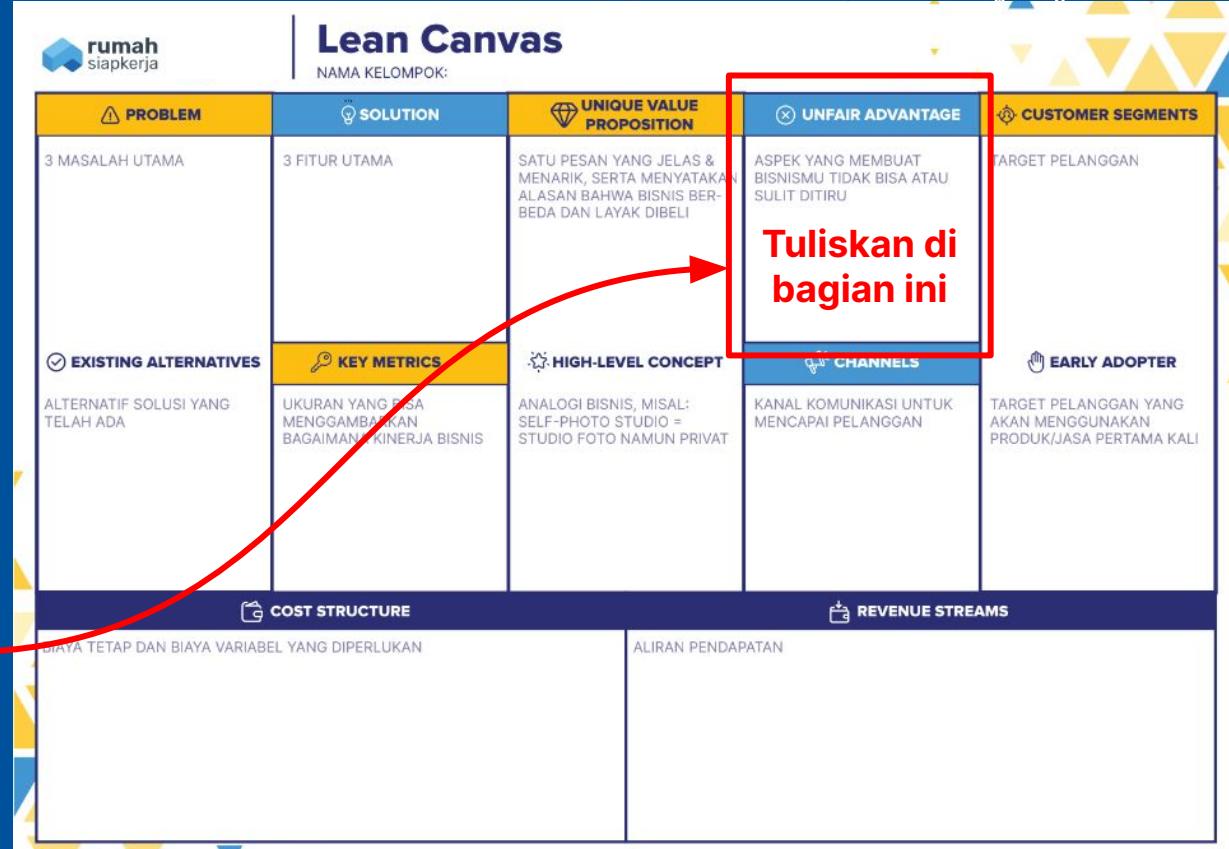
Bagian 5



+

Apa **hal spesial** dari bisnismu yang tidak dimiliki kompetitor?

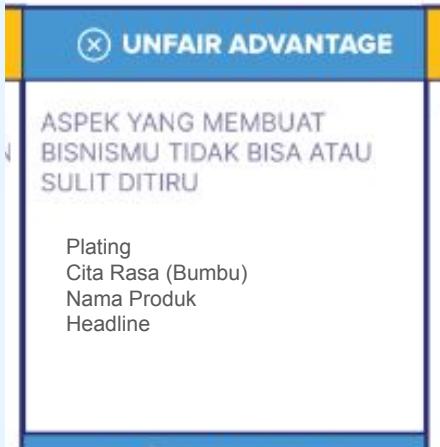
Tuliskan dalam 2 menit!





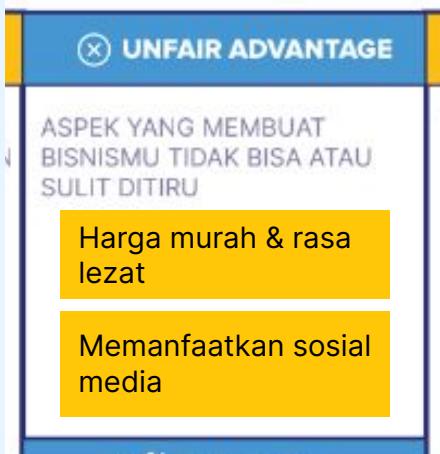
Apa saja **Unfair Advantage** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Unfair Advantage** tersebut?



Untuk apa bagian **Unfair Advantage** pada Lean Canvas?

Membantu mengenali apa yang dapat membuat bisnis kita unggul dibandingkan dengan bisnis milik kompetitor.



Apa itu **Unfair Advantage** pada Lean Canvas?

Hal spesial dari ide bisnis yang tidak dapat ditiru atau dimiliki oleh kompetitor.

Misalnya: Reputasi yang baik, akses eksklusif kepada informasi atau data tertentu, otoritas tertentu, komunitas, atau keunikan lainnya.

Bagian 6

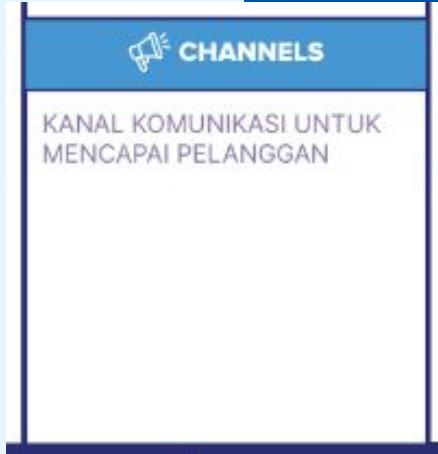


+

Bagaimana caramu membuat bisnismu **bisa diketahui oleh segmen target customer?**

Tuliskan dalam 1.5 menit!





Apa saja **Channels** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan
Channels tersebut?



Untuk apa bagian **Channels** pada Lean Canvas?

Membantu mengetahui opsi cara apa saja yang bisa ditempuh dalam memasarkan bisnis.



Apa itu **Channels** pada Lean Canvas?

Kanal komunikasi agar bisnis dapat mencapai target *customer*.

Bagian 7



Bagaimana cara kamu mengukur perkembangan bisnismu?

Tuliskan dalam 2 menit!





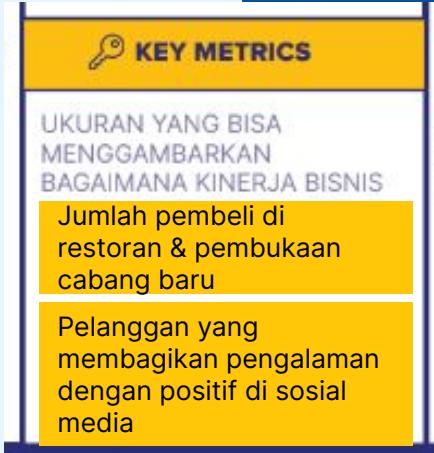
Apa saja **Key Metrics** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Key Metrics** tersebut?



Untuk apa bagian **Key Metrics** pada Lean Canvas?

Membantu mengetahui apakah bisnis kita berkembang, sehingga kita bisa melakukan upaya-upaya tertentu untuk mengupayakan perkembangan bisnis.



Apa itu **Key Metrics** pada Lean Canvas?

Key metrics merupakan parameter untuk mengukur perkembangan bisnis.

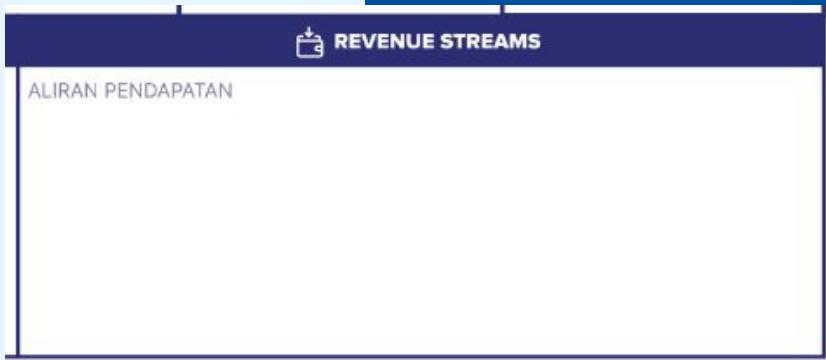
Bagian 8



Bagaimana cara bisnismu ini memberikan keuntungan?

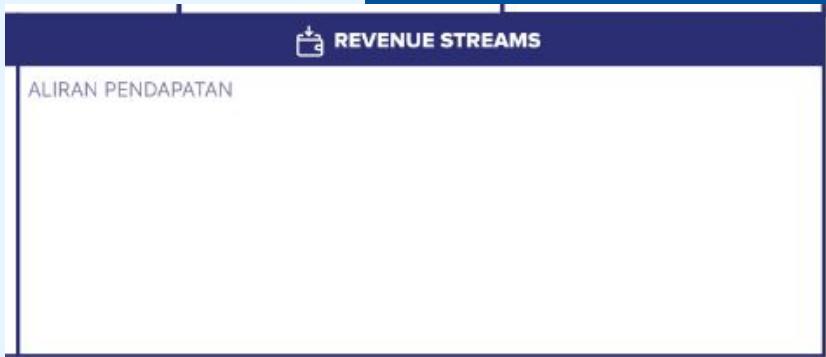
Tuliskan dalam 1.5 menit!





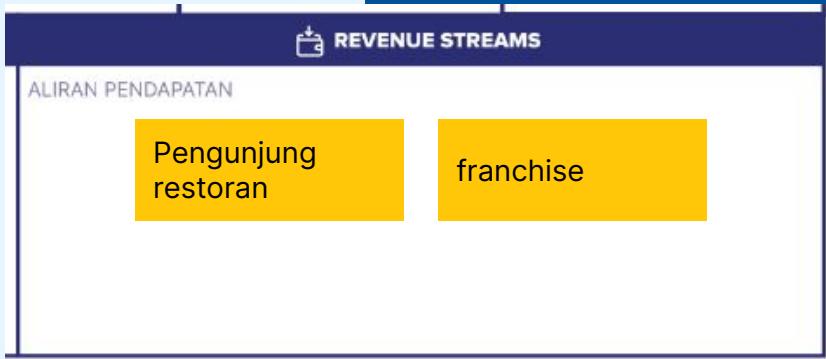
Apa saja **Revenue Streams** yang perlu dituliskan?

Mengapa perlu menuliskan **Revenue Streams** tersebut?



Untuk apa bagian **Revenue Streams** pada Lean Canvas?

Membantu melihat potensi sumber-sumber keuntungan dari bisnis.



Apa itu **Revenue Streams** pada Lean Canvas?

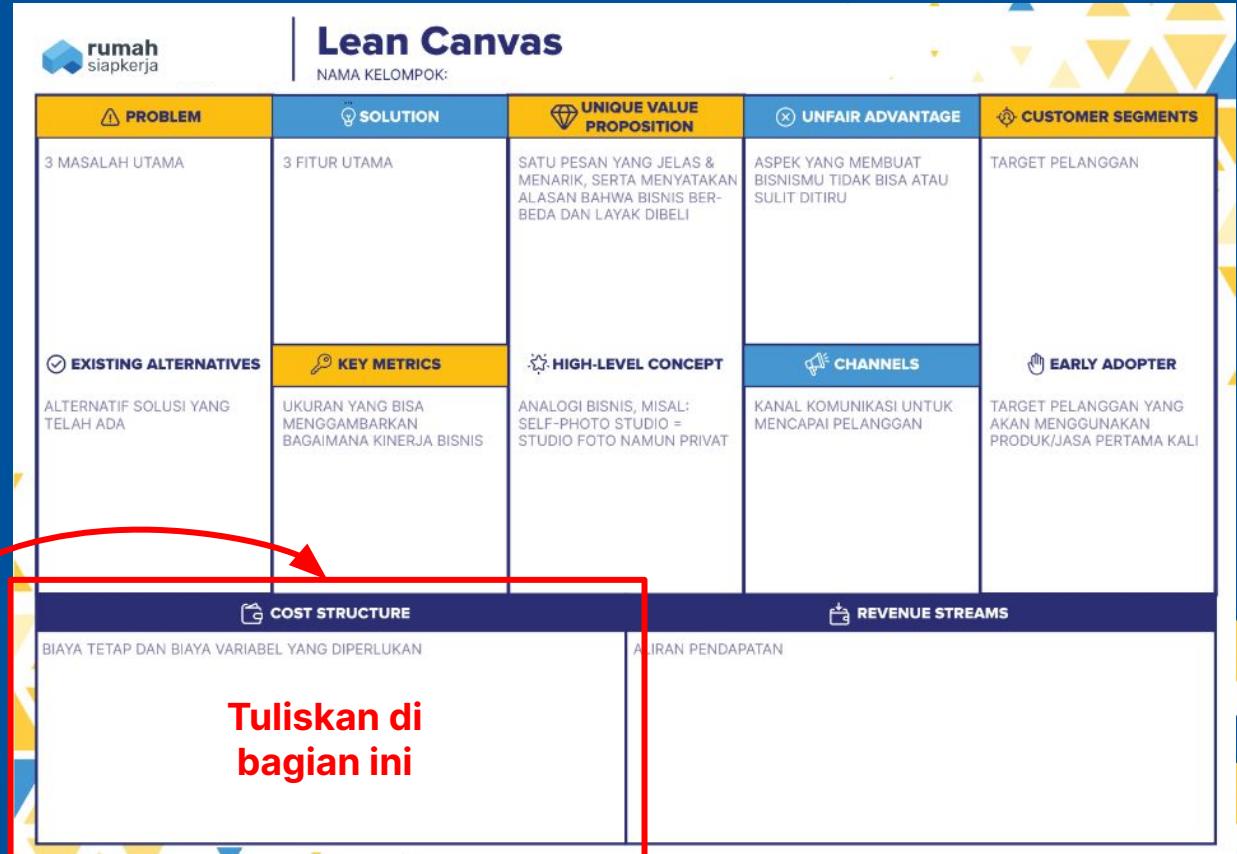
Revenue streams adalah cara-cara bisnis kita bisa mendapatkan keuntungan dari tiap segmen customer.

Bagian 9



Biaya apa saja yang dikeluarkan untuk menjalani bisnismu?

Tuliskan dalam 1.5 menit!



COST STRUCTURE

BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL YANG DIPERLUKAN

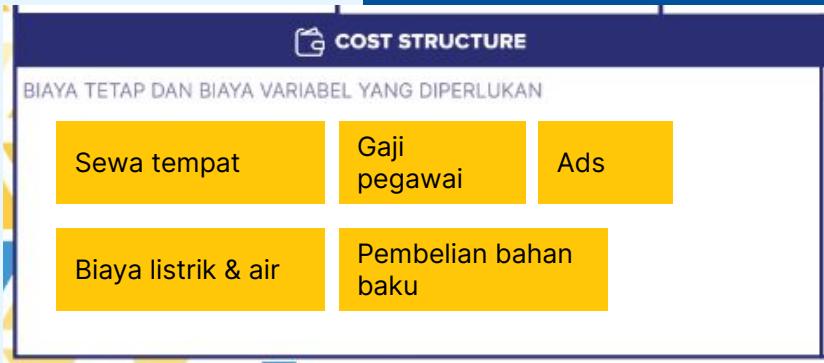
Apa saja **Cost Structure** yang dituliskan?

Mengapa menuliskan **Cost Structure** tersebut?



Untuk apa bagian **Cost Structure** pada Lean Canvas?

Membantu mempertimbangkan pengeluaran yang dibutuhkan bisnis dengan tetap bisa mendapat keuntungan.



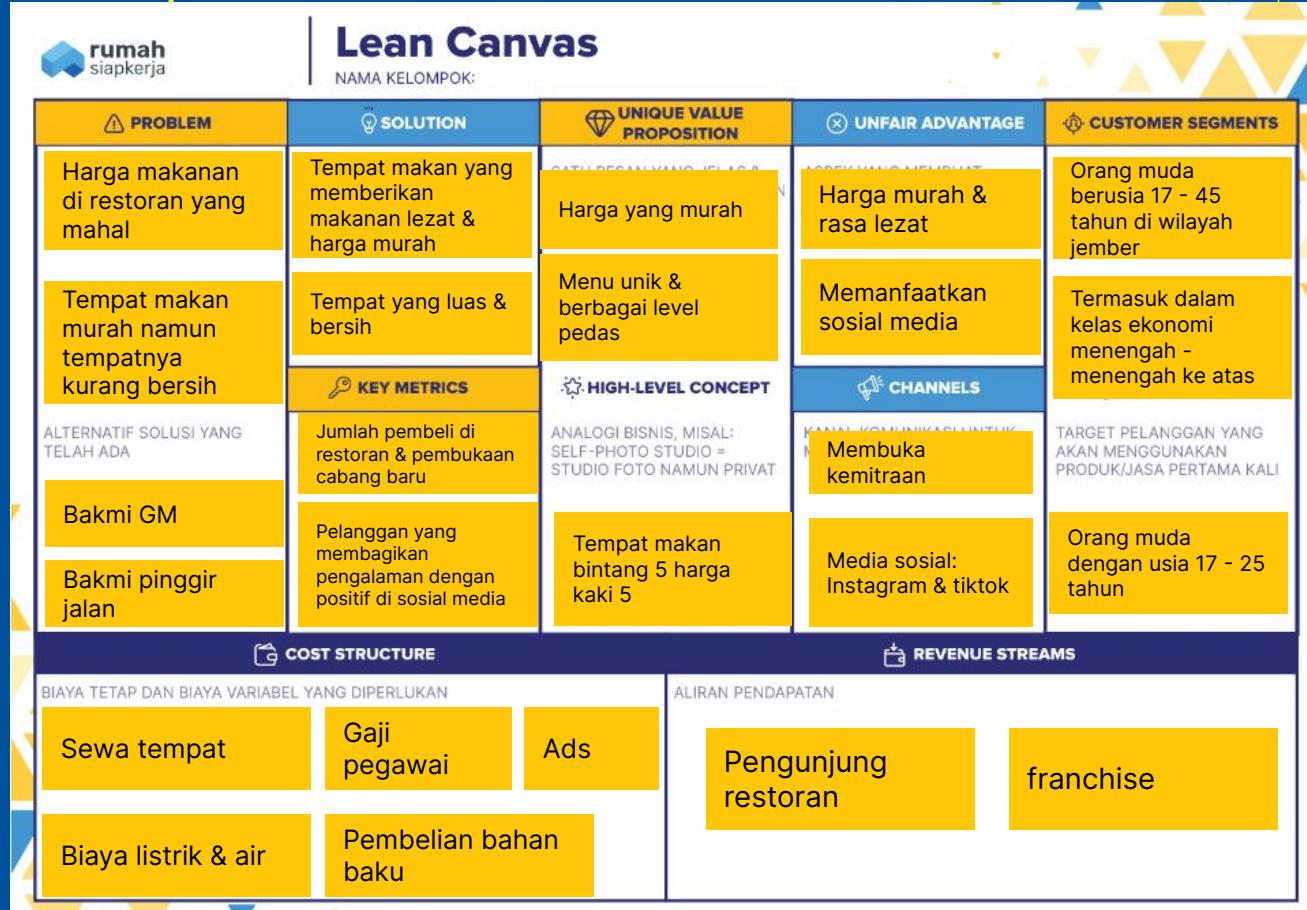
Apa itu **Cost Structure** pada Lean Canvas?

Cost structure adalah biaya-biaya yang diperlukan dalam membangun dan menjalani bisnis.

Hal ini bisa berkaitan dalam menentukan harga jual.

Inilah Hasilnya!

rumah
siapkerja



Bagaimana Lean Canvas dapat membantu proses membangun usaha?

FUNGSI 1:

Memvisualisasi rencana bisnis dalam satu tampilan agar lebih **sederhana dan jelas** dalam menyusun ide bisnis

FUNGSI 2:

Ide atau rencana bisnis dapat **divalidasi secara lean**, yakni dengan lebih sedikit waktu, uang, dan orang dibandingkan jika tidak menggunakan Lean Canvas

Bagaimana caranya yaa?



Nah sekarang saatnya kita coba
Melakukan validasi Lean Canvas

Kenapa melakukan validasi Lean Canvas?



Isi Lean Canvas merupakan hipotesis-hipotesis ide bisnis



Perlu **diuji** validitasnya atau dilakukan **testing** kepada customer dan mendapatkan **feedback** atau data



Begitu ada **feedback** dari **customer**, Lean Canvas yang sudah dibuat perlu **disesuaikan kembali**

*Psst, ingat bahwa proses Design Thinking dapat terjadi secara **non-linear!***

Bagaimana melakukan validasi **Lean Canvas**?

Kunci melakukan validasi Lean Canvas adalah **Get Out of The Building** untuk berinteraksi langsung dengan target *customer*



Lean Canvas yang sudah
lengkap akan kita
validasi bersama saat
visitasi UMKM



4 bagian diisi sebelum berinteraksi dengan target *customer*:

Customer

Segmen target customer yang akan menjadi target validasi, atau dapat gunakan Early Adopter

Problem

Salah satu masalah dari daftar masalah utama yang telah ditemukan

Riskiest Assumption

Asumsi alasan adanya masalah yang dihipotesiskan

Method & Success Criteria

Metode yang digunakan untuk memvalidasi asumsi & kriteria yang digunakan untuk menilai asumsi valid

EXPERIMENTATION BOARD					
NAMA KELompok:					
Experiments	1	2	3	4	5
Customer Segmen target customer menjadi target validasi, gunakan Early Adopter	Mahasiswa di Bandung				
Problem Salah satu masalah dari masalah utama yang ditemukan dan akan divalidasi	Tidak bisa bergaya bebas				
Solution Ragam ini dilakukan setelah proses validasi. Solusi yang bisa ditawarkan sesuai dengan temuan hasil validasi					
Riskiest Assumption Asumsi alasan adanya masalah yang dihipotesiskan	Terganggu dengan kehadiran orang lain				
Method & Success Criterion Metode yang akan dipraktekan dan kriteria (mis. Int. & kriteria yang dipakai untuk menilai asumsi valid) (mis. 3 dari 4 interviewee merasakan hal yang diasumsikan)	Interview. 3 dari 4 interviewee merasakan hal yang diasumsikan				
GET OUT OF THE BUILDING!					
Result & Decision Hasil validasi ini harus benar-benar menghasilkan hal yang diausumsikan, maka asumsi VALID atau tidak (disegarkan)					
Learning Insight atau pembelajaran dan hasil validasi (mis. masalah terjadi ketika berangkat kuliah)					
					+

2 bagian diisi setelah berinteraksi dengan target *customer*:

Result & Decision

Hasil validasi

Learning

Insight atau pembelajaran yang dapat diambil dari hasil validasi

EXPERIMENTATION BOARD

NAMA KELompok:

Experiments	1	2	3	4	5
Customer <small>Sebagian besar customer yang akan menjadi target validasi, atau dapat gunakan Early Adopter</small>					
Problem <small>Banyak masalah dari daftar prioritas yang dibuat oleh customer dan akan divalidasi</small>					
Solution <small>Ragam ini diciptakan setelah proses validasi. Solusi yang bisa ditawarkan sesuai dengan temuan hasil validasi</small>					
Riskiest Assumption <small>Jurnal asumsi adanya masalah yang dihipotesiskan</small>					
Method & Success Criterion <small>Metode yang digunakan untuk mengumpulkan sumber (mis. Interview) & kriteria yang digunakan untuk menentukan berhasil (mis. 3 dari 4 interviewees merasakan hal yang diusulkan)</small>					
GET OUT OF THE BUILDING!					

Result & Decision

3 dari 4 merasakan hal yang diajukan, maka asumsi VALID atau tidak

Learning

Biasa dilakukan saat kenaikan kelas

1 bagian diisi setelah mendapatkan kesimpulan dari hasil validasi tersebut:

Solution

Solusi yang bisa ditawarkan sesuai dengan temuan hasil validasi

EXPERIMENTATION BOARD

NAMA KELompok:

Experiments	1	2	3	4	5
Customer Suguhkan customer yang akan menjadi target validasi, atau dapat gunakan Early Adopter					
Problem Salah satu masalah dari daftar masalah adalah yang mana yang akan diambil dan akan divalidasi					
Solution Bagian ini dilakukan setelah validasi. Solusi yang bersesuaian dengan temuan	Konsep foto studio secara privat				
Riskiest Assumption Jawaban alasan adanya masalah yang dihipotesiskan					
Method & Success Criterion Metode yang digunakan untuk memperoleh informasi sumber (mis. Interview) & kriteria yang digunakan untuk menilai hasil validasi (mis. 3 dari 4 interviewees merasa hal yang disusumskan)					
GET OUT OF THE BUILDING!					
Result & Decision Hari validasi itu berakhir dan ada jawaban hal yang diausumkan, maka assumsi VALID atau bisa digunakan					
Learning Insight atau pembelajaran dari hasil validasi (mis. masalah terjadi ketika barangku kalah)					

1 Siapkan Experimentation Board bisnismu

Isikan bagian:

1. Customer
2. Problem
3. Riskiest Assumption
4. Method & Success Criterion

2 GET OUT OF THE BUILDING!

Cari data atau *feedback* melalui **interview kepada Early Adopters** dan/atau **riset literatur**

3 Catat Hasil Temuanmu

Isikan bagian:

1. Result & Decision
2. Learning

4 Tuliskan Kesimpulan Solusi & update Lean Canvas-mu

EXPERIMENTATION BOARD

NAMA KELompok:

Experiments	1	2	3	4	5
-------------	---	---	---	---	---

Customer

Bisnis customer mengalih target validasi, atau gunakan Early Adopter

Mahasiswa di Bandung

Problem

Tidak ada masalah dan dianggap tidak relevan dengan bisnis

Tidak bisa bergaya bebas jika dilihat orang lain seperti fotografer

Solution

Ragam ini dilakukan setelah validasi. Bisnis yang bisa & sesuai dengan temuan hasil riset literatur

Konsep foto studio secara privat

Riskiest Assumption

Jawaban alasan adanya bisnis yang dihipotesiskan

Terganggu dengan kehadiran orang lain

Method & Success Criterion

Metode yang akan dipakai untuk mencapai tujuan bisnis & kriteria yang dipakai untuk menilai berhasilnya bisnis

Interview. 3 dari 4 interviewee merasakan hal yang diasumsikan

GET OUT OF THE BUILDING!

Result & Decision

Hati valasian bahwa jika hal yang diajukan adalah VALID maka asumsi VALID atau diajukan

3 dari 4 merasakan hal yang diasumsikan, maka asumsi VALID

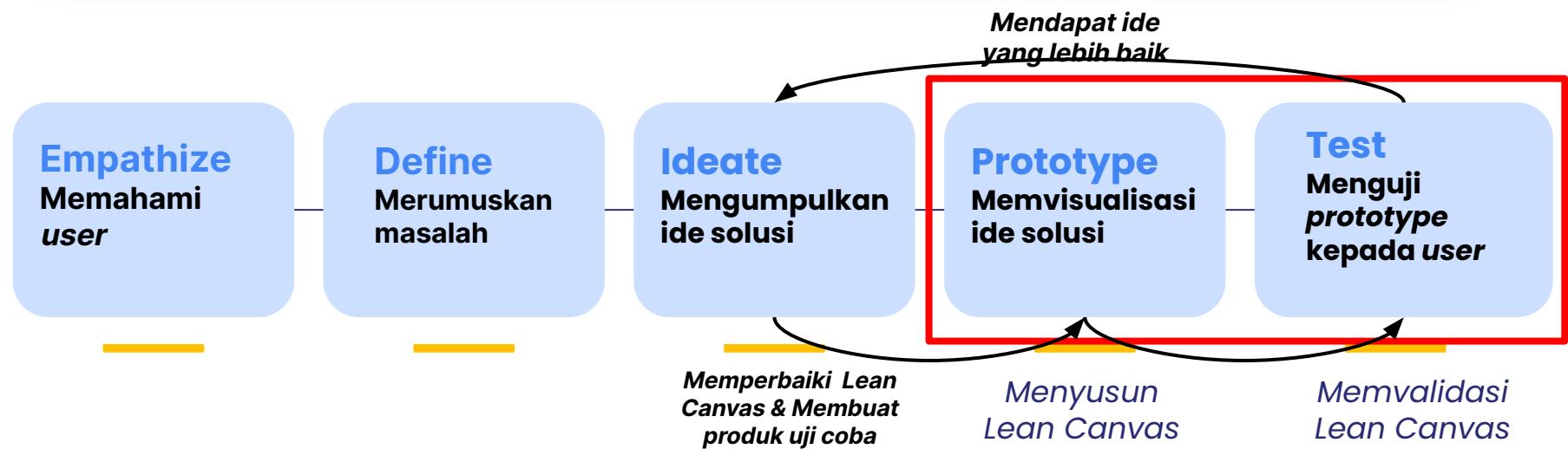
Learning

Insight atau pembelajaran validitas atau masalah tertentu yang terjadi

Biasa dilakukan saat kenaikan kelas

+

Setelah melakukan *testing*, *feedback* yang didapatkan bisa menjadi acuan untuk perbaikan Lean Canvas dan bisa menemukan solusi yang lebih baik. Oleh karena itu, tahapan pengembangan bisnis dengan Design Thinking terjadi secara **non-linear**



Bagaimana Lean Canvas dapat membantu proses membangun usaha?

FUNGSI 1:

Memvisualisasi rencana bisnis dalam satu tampilan agar lebih **sederhana dan jelas** dalam menyusun ide bisnis



FUNGSI 2:

Ide atau rencana bisnis dapat **divalidasi secara lean**, yakni dengan lebih sedikit waktu, uang, dan orang dibandingkan jika tidak menggunakan Lean Canvas



Sampai sini, ada hal
yang ingin didiskusikan?



TOPIC OF THE DAY



TABEL OF CONTENT



ADAPTABILITY

1

Konsep dasar Adaptability

2

Pentingnya Adaptability bagi
wirausaha

3

Cara mengembangkan skill
Adaptability

+

o

Let's start by watching video!



+

+



**Apa pesan yang bisa Anda
temukan dari video
tersebut?**



+ Pesan dari video adalah



1



2



Dalam video, untuk bisa sukses menjalani misi, Hifdzi perlu menyesuaikan diri dengan tantangan yang ada

- + o

Ketidakmampuan Hifdzi untuk menyesuaikan diri membuat hifdzi gagal dalam menjalani misi

+

Pesan dari video adalah



Hal ini serupa dalam bisnis,
kemampuan adaptasi itu penting
dimiliki agar bisnis dapat
menghadapi tantangan dan
Sukses mencapai tujuan

Ada yang tau apa itu
Adaptability?



Adaptability

Adaptability atau adaptasi adalah **kemampuan untuk menyesuaikan diri** dan berkembang dalam **menghadapi keadaan yang berubah**.

- Ritesh Rawal





Lalu, apa hubungan Bisnis
dengan kemampuan Adaptability ?

Adaptability membantu wirausaha secara efektif menavigasi ketidakpastian, memanfaatkan peluang, dan membangun bisnis yang tangguh





Lalu, apa manfaatnya menguasai
kemampuan **Adaptability** ?



PROBLEM SOLVING

Pengusaha yang mudah beradaptasi unggul dalam pemecahan masalah. Mereka dapat dengan cepat menilai tantangan baru, mengidentifikasi strategi alternatif, dan melakukan pivot bila diperlukan.

INNOVASI

Kemampuan beradaptasi memungkinkan wirausahawan untuk menerima dan memanfaatkan inovasi dan tren yang sedang berkembang.



RESILIENCE

Kemampuan beradaptasi berkaitan erat dengan ketahanan-kemampuan untuk bangkit kembali dari kemunduran dan kegagalan.

PENTINGNYA ADAPTABILITY DALAM MENGELOLA UMKM



Lalu, bagaimana cara menguasai
kemampuan Adaptability ?

STRATEGI MELAKUKAN ADAPTASI



1

Identifikasi
sinyal
perubahan



2

Mendorong
eksplorasi &
eksperimen



3

Perbarui & uji
produk atau
layanan baru



4

Memperluas
Jaringan &
Koneksi

STRATEGI MELAKUKAN ADAPTASI



1

Identifikasi sinyal
perubahan

Untuk beradaptasi, **seorang harus mengidentifikasi sinyal perubahan pasar**, memecahkan kode sinyal tersebut dan menindaklanjutinya dengan cepat. Dengan meningkatkan kemampuan membaca sinyal dapat merampingkan proses pengambilan keputusan sehingga **perusahaan dapat memecahkan masalah secara real-time**

+

o

STRATEGI MELAKUKAN ADAPTASI



2

Mendorong eksplorasi & eksperimen

Untuk mempersiapkan perubahan yang tidak terduga, akan sangat membantu jika Anda **sering melakukan penelitian dan eksperimen proaktif. Memanfaatkan berbagai sumber daya teknologi untuk menghasilkan, menguji, dan mereplikasi ide dengan lebih efisien.**

+

o

STRATEGI MELAKUKAN ADAPTASI



3

Perbarui & uji
produk atau layanan
baru

Adaptasi produk melibatkan **modifikasi produk yang sudah ada sehingga cocok untuk berbagai pelanggan dan pasar.** Strategi ini dapat **membantu perusahaan tetap relevan** karena nilai konsumen bergeser dari waktu ke waktu dan persaingan semakin ketat.

STRATEGI MELAKUKAN ADAPTASI

4

Memperluas
Jaringan & Koneksi



Bisnis dapat menjadi lebih tangguh dengan **manfaatkan rekanan yang lebih luas**, atau **memiliki banyak pemasok berbeda untuk satu produk**. Hal ini dapat mengurangi risiko produksi berlebihan **mengandalkan sumber pasokan tunggal dapat menyebabkan tantangan tak terduga di masa depan**.

Sampai sini, ada hal
yang ingin didiskusikan?



TOPIC OF THE DAY





What's Next?
**Mentoring Activity:
Lean Canvas Creation**



Business Activity: Lean Canvas Creation

Apa saja yang akan kita lakukan?

Apa saja yang akan kita lakukan?

Lean Canvas

Mengimplementasikan secara utuh pembuatan lean canvas 1-9 sesuai dengan ide atas solusi yang ingin kamu berikan kepada UMKM binaan masing masing setiap kelompok melalui worksheet yang akan kita bagikan di dalam grup



Perform

Present your lean canvas creation during visitation & coaching session!



Worksheet Mentoring Activity



Lean Canvas

NAMA KELOMPOK:

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
3 MASALAH UTAMA 2	3 FITUR UTAMA 3	SATU PESAN YANG JELAS & MENARIK, SERTA MENYATAKAN ALASAN BAHWA BISNIS BERBEDA DAN LAYAK DIBELI 4	ASPEK YANG MEMBUAT BISNISMU TIDAK BISA ATAU SULIT DITIRU 5	TARGET PELANGGAN 1
EXISTING ALTERNATIVES	KEY METRICS	HIGH-LEVEL CONCEPT	CHANNELS	EARLY ADOPTER
ALTERNATIF SOLUSI YANG TELAH ADA 7	UKURAN YANG BISA MENGAMBARKAN BAGAIMANA KINERJA BISNIS 7	ANALOGI BISNIS, MISAL: SELF-PHOTO STUDIO = STUDIO FOTO NAMUN PRIVAT	KANAL KOMUNIKASI UNTUK MENCAPAI PELANGGAN 6	TARGET PELANGGAN YANG AKAN MENGGUNAKAN PRODUK/JASA PERTAMA KALI
COST STRUCTURE		REVENUE STREAMS		
BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL YANG DIPERLUKAN 9		ALIRAN PENDAPATAN 8		

**DEADLINE PENGUMPULAN TUGAS
SESUAI JADWAL VISITASI MASING MASING
KELOMPOK & JANGAN LUPA KIRIMKAN DI
GRUP MASING MASING**

Sebelum Selesai, Isi Post Test Yuk!



bit.ly/posttestsurveikepuasanworkshop2



Kumpul #JadiBisa Bareng Prakerja

Workshop 2

TERIMA KASIH



www.rumahsiapkerja.com

Disclaimer:

The information contained in these documents is confidential, privileged and only for the information of the intended recipient and may not be used, published or redistributed without the prior written consent of PT. Samala Serasi Unggul

