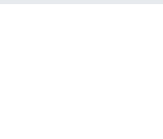


## Day 2 - ENHAIIPRENEUR

# Financial Modelling

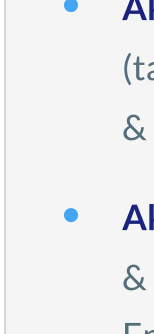
Memahami Struktur Biaya & Aliran Pendapatan Bisnis

## Topik Pembahasan



- Kegiatan Pembuka (Simulasi Jual-Beli)
- Refleksi Kegiatan Jual-Beli
- Pembahasan tentang [Cost Structure](#) (Struktur Biaya)
- Pembahasan tentang [Revenue Stream](#) (Aliran Pendapatan)
- Pembahasan tentang [Manajemen Keuangan](#) Dasar
- Sekilas tentang [Laporan Keuangan](#)
- Kegiatan Penutup (Mengisi Lean Canvas)

## Sebelum Memulai Materi...



Yuk kita main games dulu!

### Create Money From Your Business!

(Simulasi Balon & Pizza)

## Aktivitas 1 & 2: Simulasi Balon

### Cara Bermain (Ringkas)

- Bagi peran: 4 Entrepreneur, 1 Customer (bertukar kelompok).
- Modal 1 balon: Rp 5.000.
- Aktivitas 1:** Customer minta dibuatkan balon (tanpa info budget). Entrepreneur berkreasi & tentukan harga jual.
- Aktivitas 2:** Customer minta dibuatkan balon & **menyebutkan budget (Rp 15.000)**. Entrepreneur bisa negosiasi & tentukan harga.
- Pemenang: Entrepreneur dgn keuntungan terbesar.



### Refleksi Kunci

**Kelompok mana untung terbesar? Kelompok mana rugi? (Aktivitas 1)**

**Mengapa rugi di Aktivitas 1?**

(Harapan: Tidak tahu budget customer; harga tidak sesuai)

**Mana lebih untung, Aktivitas 1 atau 2?**

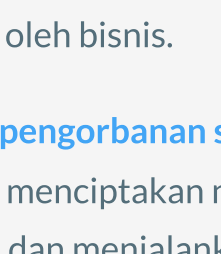
**Mengapa ada perbedaan keuntungan antara Aktivitas 1 & 2?**

(Harapan: Aktivitas 2 tahu budget customer, bisa tentukan harga/margin yang pas)

## Aktivitas 3 & 4: Simulasi Pizza

### Cara Bermain (Ringkas)

- Bagi peran: 3 Penjual, 2 Pembeli.
- Produk: Pizza (Modal dasar Rp 10.000).
- Topping (modal): Jamur(4K), B.Bombay(2K), Daging(BK), Jagung(3K), Sosis(5K), Keju(7K), Saus(5K), *Total Modal Package: Rp 49.000*
- Aktivitas 1 (Paket):** Penjual dapat paket (Rp 49K), tentukan margin & harga jual topping. Pembeli beli sesuai selera.
- Aktivitas 2 (Budget & Nego):** Pembeli beritahu **budget (Rp 25.000)**. Penjual beritahu harga topping + margin. Pembeli bisa **negosiasi harga**.
- Pemenang: Penjual dgn keuntungan terbesar.



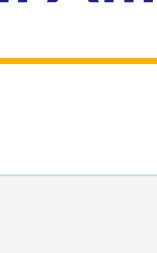
### Refleksi Kunci

**Sama seperti Simulasi Balon:**

- Siapa untung/rugi terbesar di Aktivitas 1? Mengapa?
- Mana lebih untung, Aktivitas 1 atau 2?
- Mengapa ada perbedaan keuntungan?

(Harapan: Mengetahui budget & negosiasi di Aktivitas 2 memungkinkan penentuan harga yang lebih optimal)

## Memahami Struktur Biaya (Cost Structure)



### Definisi Cost Structure

Komponen yang mencerminkan **struktur biaya** yang dikeluarkan oleh bisnis.

Ini adalah semua **pengorbanan sumber daya** yang diperlukan untuk menciptakan nilai (produk/layanan) dan menjalankan model bisnis.

#### Strategi Bisnis Terkait Biaya:

- Cost Driven:** Fokus menawarkan harga **lebih rendah** dari pesaing (efisiensi biaya).
- Value Driven:** Fokus pada penciptaan **nilai tambah** (unik, inovatif, kualitas tinggi), harga bisa lebih tinggi.

## Jenis Biaya dalam Cost Structure



### Biaya Variabel (Variable Cost)

Biaya yang **berubah-ubah** tergantung jumlah produksi. Semakin banyak produksi, semakin besar biayanya.

- Bahan Baku (kain, benang, dll)
- Biaya Tenaga Kerja Langsung (upah per produk, lembur)
- Biaya Peralatan Produksi (oli mesin, listrik variabel)
- Komisi / Insentif Penjualan

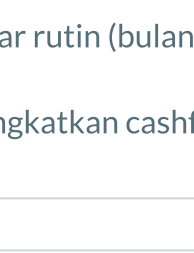


### Biaya Tetap (Fixed Cost)

Biaya yang **harus dibayar terlepas** dari jumlah produksi atau penjualan. Jumlahnya cenderung konstan dalam periode waktu tertentu.

- Biaya Sewa Tempat
- Pajak (PBB, Pajak Penghasilan Badan)
- Gaji Staf Tetap (Administrasi, dll)
- Asuransi
- Biaya Penyusutan Aset Tetap

## Memahami Aliran Pendapatan (Revenue Stream)



### Definisi Revenue Stream

Sebuah data atau gambaran yang menunjukkan **sumber pendapatan** sebuah bisnis.

Ini menjelaskan **bagaimana** bisnis menghasilkan uang dari setiap segmen pelanggannya.

#### Manfaat Memahami Revenue Stream:

- Menjelaskan **cara** bisnis mendapatkan uang/dana.
- Membantu membuat **estimasi** omset dan profit.
- Menunjukkan sumber revenue yang paling **efektif**.
- Menjadi data penting yang bisa diberikan kepada **investor**.

## 4 Pertanyaan Kunci dalam Revenue Stream

Untuk membangun model revenue stream yang solid, pertimbangkan 4 pertanyaan ini:

### 1. How will you charge?

(Bagaimana cara menagih?)

### 2. Who will you charge?

(Siapa yang akan ditagih?)

### 3. How will you price?

(Bagaimana menetapkan harga?)

### 4. How Customer Want to Pay?

(Bagaimana preferensi bayar pelanggan?)

Sumber adaptasi: FourWeekMBA

## 1. How Will You Charge? (Cara Menagih)

Menjelaskan cara penjual "membebankan" biaya kepada pelanggan.

### One-time Fee (Biaya Sekali Bayar)

Pelanggan membeli produk/layanan tanpa komitmen jangka panjang.

**Keuntungan:** Tidak perlu komitmen pelanggan, menarik budget terbesar, overhead pengelolaan pembayaran rendah.

### Recurring Fee (Biaya Berulang)

Pelanggan membayar rutin (bulanan/tahunan) untuk akses produk/layanan.

**Keuntungan:** Meningkatkan cashflow (teratur), meningkatkan loyalitas & retensi, membangun hubungan jangka panjang.

### Customer Support / Tiered Pricing

Pembayaran disesuaikan dengan level dukungan atau fitur yang dipilih pelanggan (seringkali dalam kontrak).

## 2. Who Will You Charge? (Siapa yang Ditagih)

Siapa target pasar atau segmen pelanggan yang akan membayar produk/layanan Anda?



### One Sided Market

Satu kelompok customer utama yang berinteraksi. Satu pihak menyediakan barang/layanan, pihak lain menjadi konsumen.

**Contoh:** Toko buku, Jasa Laundry.



### Two Sided Market (or Multi-Sided)

Beberapa kelompok pengguna yang saling bergantung. Platform menghubungkan interaksi langsung antar kelompok.

**Contoh:** Marketplace (Shopee, Tokopedia), Ride-sharing (Gojek), Media Sosial.

## 3. How Will You Price? (Strategi Penetapan Harga)

Setelah tahu siapa targetnya, bagaimana Anda menetapkan harga?



### Fixed Pricing (Harga Tetap)

Harga relatif stabil, didasarkan pada biaya produksi ditambah margin keuntungan.

- List Price:** Harga standar produk.
- Per-feature Price:** Harga berdasarkan fitur.
- Customer Segment Price:** Harga beda antar segmen.
- Volume Pricing:** Harga berdasarkan volume pembelian.



### Dynamic Pricing (Harga Dinamis)

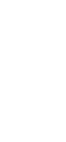
Harga fleksibel, berfluktuasi berdasarkan kondisi pasar atau negosiasi.

- Negotiation:** Harga hasil tawar-menawar (tidak di bawah modal).
- Real-time:** Harga berdasarkan permintaan & penawaran pasar (misal: tiket pesawat).
- Auction:** Harga ditentukan sistem lelang.

## Pertimbangan Setelah Penetapan Harga

Setelah memahami: *How to charge, Who to charge, How to price...*

Langkah selanjutnya adalah mempertimbangkan:



### Cost Structure

Apakah struktur biaya jelas? Apakah harga yang ditetapkan bisa menutupi biaya dan memberikan keuntungan?



### Perceived Value

Berapa nilai yang dirasakan pelanggan? Apakah mereka bersedia membayar harga yang ditawarkan?



### How Customer Want to Pay?

Bagaimana preferensi cara bayar pelanggan sesuai segmen dan harga yang ditetapkan?

## Manajemen Keuangan



### Definisi

Kegiatan **mengendalikan, mengelola, merencanakan, dan menyimpan** dana untuk bisnis/perusahaan.

### Proses Manajemen Keuangan

#### Planning

Perencanaan arus kas, laba rugi.

#### Budgeting

Alokasi dana sesuai rencana, buat tabel budget.

#### Controlling

Monitoring, evaluasi, perbaikan, kontrol pengeluaran.

#### Auditing

Pemeriksaan internal, cegah penyimpangan.

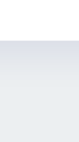
#### Reporting

Buat laporan (L/R, Arus Kas, Neraca) & analisa.

### Manfaat

- Arus kas menjadi sehat.
- Mengetahui modal bisnis dengan tepat.
- Membantu mengoptimalkan keuntungan.
- Menghindari fraud.

## Sekilas Laporan Keuangan



Laporan Keuangan adalah hasil akhir dari proses akuntansi yang menyajikan informasi finansial suatu bisnis.

Seperti yang dibahas di pelatihan sebelumnya, laporan utama untuk UMKM adalah [Laporan Laba Rugi](#) dan [Neraca](#).

(Video/tertili tentang Laporan Keuangan dapat diakses terpisah jika diperlukan).

### Contoh Visual Laporan



## Latihan: Mengisi Lean Canvas



Sekarang Saatnya Latihan!

Yuk isi bagian **Cost Structure** dan **Revenue Stream** pada Lean Canvas bisnis Anda!

Problem	Solution	Key Metrics	Unique Value Proposition	Unfair Advantage
-	-	-	Singel, clear, compelling message...	-
-	-	-		
Channels				Customer Segments - Target adapters
Cost Structure		Revenue Streams		
Tuliskan biaya tetap dan variabel...		Dari mana saja penghasilan bisnis?		

Selamat Bekerja!



## Terima Kasih

Semoga pelatihan ini bermanfaat untuk pengembangan bisnis Anda.