

NOTULENSI KELOMPOK 8 KEWIRAUSAHAAN

PERMODELAN USAHA

Anggota Kelompok 8

- | | |
|-----------------------|------------|
| 1. Susi Riyanti | 2113053292 |
| 2. Riski Wulandari | 2113053285 |
| 3. Dian Ananta Isrovi | 2113052061 |
| 4. Linda Oktavia | 2113053037 |
| 5. Agustina Yobe | 2113053302 |

Moderator : Linda Oktavia

Notulis : Dian Ananta Isrovi

Termin 1

1. Silva Ayu Ningsih (2113053028)

Bagaimana cara membuat strategi bisnis yang baik agar dalam menjalankan usahanya mencapai tujuan yang di inginkan?

Dijawab oleh : Dian Ananta Isrovi (2113053061)

Agar bisnis yang kita bangun dan kelola berkembang pesat, harus memiliki fondasi yang kuat. Terdapat 5 komponen penting dalam menyusun rencana dan strategis bisnis yang jitu yaitu:

1. Kita harus memiliki deskripsi usaha yang jelas

Kita dapat mulai dengan memiliki deskripsi yang jelas dan mudah dipahami oleh semua orang. Deskripsi bisnis atau gambaran yang menjelaskan bentuk usaha, produk yang dijual atau jasa yang ditawarkan, untung dan rugi produk/jasa yang dijual, harga, biaya operasional perusahaan, target bisnis, hingga sistem kerja yang diberlakukan.

2. Lakukan Analisa dari Pesaing Usaha

Nah kita dapat membuat catatan analisa kompetitor usaha kita, amati dan tulislah apa saja kekuatan dan kelemahan bisnis mereka. Lalu analisa apa saja hal yang bisa kita pelajari dan terapkan untuk bisnis kita.

3. Strategi Pemasaran Tepat Sasaran

Strategi pemasaran itu mencerminkan seberapa besar potensi bisnis untuk sukses dipasarkan. Nah dalam kita dapat membuat Rencana Pemasaran yang meliputi penjelasan pangsa pasar yang dipilih, cara pemasaran dan promosi yang dibuat sesuai dengan target pasar, hingga rencana anggaran untuk penjualan, harga, distribusi, dan biaya-biaya lainnya.

4. Miliki Laporan Keuangan

Unsur penting dalam membuat rencana bisnis adalah pengelolaan keuangan. Kita harus memiliki suatu cara untuk dapat mengelola anggaran agar tetap efisien dan berjalan lancar. Pelajari pula cara membuat rencana anggaran belanja dan cara meminimalisir biaya-biaya lain.

5. Menjaga Kualitas Produk/Jasa

Dalam hal menjaga kualitas ini kita dapat melakukan analisa risiko yang mungkin akan kita hadapi di masa depan serta antisipasi yang dilakukan untuk menghadapinya terkait dengan kepuasan pelanggan dan perusahaan

2. Nana Nabila Putri (2113053152)

Apa saja yang perlu diperhatikan dalam perencanaan usaha terkait permodalan dan keuangan?

Dijawab oleh : Susi Riyanti (2113053292)

Ada beberapa hal yang harus kita perhatikan dalam mengelola modal usaha

1. Belanja modal untuk sarana dan prasarana

Dalam menggunakan modal untuk memulai usaha harus sangat hati-hati. Utamakan untuk membeli beberapa sarana prasana yang penting untuk menunjang aktifitas usaha yang nanti di jalankan. Dalam belanja sarana prasana sendiri harus memilih alat-alat yang berkualitas agar tidak keluar modal berkali-kali karena alat-alat usaha Anda kurang bagus.

2. Melakukan pengeluaran untuk legalitas atau perizinan usaha
Hal ini penting untuk kelancaran usaha kedepannya. Dalam hal ini tidak mengeluarkan banyak biaya, namun kalau ditunda-tunda dan usaha sudah terlanjur berjalan biasanya akan susah membuatnya ditengah jalan karena usaha tersebut sudah banyak pengeluaran lainnya.
3. Membuat rencana belanja dengan tepat
Buatlah rencana penggunaan modal yang tersusun rapi dari awal.
Buatlah catatan perencanaan belanja jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.
4. Hindari pengeluaran modal berlebih diawal memulai usaha
Karena usaha yang baru dimulai, artinya perjalanan masih panjang.
Usahakan untuk menunda pengeluaran apapun yang bisa ditunda sehingga hemat dalam mengelola modal itu sendiri.
5. Harus menyisakan modal cadangan selama menjalankan usaha
Memiliki dana cadangan dalam menjalankan sebuah usaha merupakan hal penting yang tidak boleh di lupakan. Karena dengan cadangan inilah usaha bisa bertahan sampai benar-benar bisa mendatangkan hasil yang maksimal.

3. Anisa Dian Pratiwi (2113053026)

Apa yang harus dilakukan oleh seorang wirausaha yang menggunakan business model canvas BMC untuk merencanakan usahanya?

Dijawab oleh : Riski Wulandari (2113053285)

1. Melakukan Analisis Kompetitor
Melakukan analisis terhadap kompetitor bisnis baik untuk menambah wawasan kamu. Kamu bisa melihat dari sisi keberhasilan atau juga kegagalan kompetitor sebagai pembelajaran untuk bisnis kamu ke depannya. Melalui informasi tersebut, kamu bisa tahu celah yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis dan menjangkau pasar lebih baik daripada kompetitor.

2. Mengurutkan Elemen secara Sistematis

Tips selanjutnya adalah dengan mencoba mengurutkan 9 elemen bisnis model canvas tersebut secara sistematis supaya kamu tahu mana prioritas yang harus dijalankan. Kamu juga bisa menyusun strategi dengan jangka waktu tertentu. Sebab, semakin jelas target waktu dan tujuannya, semakin mudah mengukur keberhasilannya.

3. Hubungkan Setiap Elemennya

Menghubungkan setiap elemen yang ada dapat membantu kamu untuk menyusun strategi yang tepat. Setiap elemen dalam bisnis model canvas harus terhubung dan mendukung satu sama lain.

4. Fokus pada Kondisi Saat Ini

Kamu bisa saja membuat strategi perencanaan bisnis untuk ke depan. Namun, ada baiknya untuk fokus dalam menyusun strategi dengan kondisi saat ini. Ini dikarenakan kondisi bisa saja berubah sewaktu-waktu karena berbagai faktor, misalnya perubahan perilaku konsumen atau munculnya kompetitor baru. Maka itu, penting untuk fokus menyusun strategi dengan kondisi sekarang agar perhitungan lebih tepat.

Termin 2

1. Sekar Sari Saptuti (2113053253)

Bagaimana caranya agar value proposition yang dipilih brand perusahaan bisa tepat?

Dijawab oleh : Susi Riyanti (2113053292)

Value proposition adalah pesan singkat yang berisi penjelasan mengapa pelanggan harus menggunakan produk atau layanan kita. Jadi, dalam membuatnya harus dipikirkan baik-baik pesan apa yang akan ditulis agar pelanggan bisa segera tertarik untuk mencoba produk. Sebelum mulai ke tahapan pembuatannya, ada tiga elemen penting yang harus ada di setiap value proposition seperti berikut ini:

1. Kelebihan yang ditawarkan kepada pelanggan saat menggunakan produk
2. Manfaat apa yang akan diperoleh pelanggan setelah menggunakan produk

3. Alasan mengapa pelanggan harus memilih produk tersebut dan apa yang membedakannya dari pesaing

Supaya value proposition yang dibuat bisa menarik pelanggan, ketiga elemen tersebut harus diikutsertakan. Setelah mengetahui apa elemen terpentingnya, berikut ini cara membuat value proposition:

1. Ketahui dengan jelas visi dan misi perusahaan

Jika ingin membuat value proposition yang efektif, pertama-tama coba identifikasi lagi seperti apa visi dan misi dari perusahaan. Coba pahami lagi apa sebenarnya alasan dari berdirinya perusahaan. Kemudian, ketahui pula seperti apa tujuan bisnisnya pada saat ini dan masa depan. Setelah mengetahui visi dan misinya, tentunya akan lebih mudah untuk menciptakan value proposition yang kuat dan sesuai dengan identitas perusahaan.

2. Lakukan riset pada calon pelanggan

Kamu harus paham bahwa value proposition adalah strategi untuk menarik pelanggan dan membuat mereka bisa percaya dengan produk kita. Jadi, tentunya produk yang dibuat haruslah sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Supaya bisa memahami apa sebenarnya yang diinginkan oleh mereka, tentu riset sangat perlu dilakukan. Perusahaan bisa melakukan beberapa cara riset misalnya dengan melakukan wawancara atau sekadar melakukan survei lewat internet.

3. Menganalisis competitor

Selain melakukan riset calon pelanggan, menganalisis kompetitor juga diperlukan dalam proses pembuatan value proposition. Setiap bisnis memang pasti memiliki kompetitor. Namun, bukan berarti kamu harus takut dengan mereka dan merasa produkmu akan gagal saat bersaing. Itulah mengapa penting untuk melakukan analisis yang mendalam terhadap produk dan layanan yang disediakan oleh kompetitor. Setelah mengetahui apa saja keunggulan yang dimiliki oleh pesaing, kamu bisa menyiapkan strategi untuk menentukan USP atau unique selling

proposition. Saat brand memiliki USP dan value proposition yang kuat, tentu pelanggan akan lebih tertarik untuk mencobanya dari pada mencoba milik kompetitor.

4. Tunjukkan kemudahan yang akan didapatkan pelanggan

Value proposition yang menarik tentunya adalah yang mampu membuat pelanggan merasa tergugah hatinya untuk segera mencoba produk yang ditawarkan.

Itulah mengapa sangat penting untuk mencantumkan apa saja kemudahan dan manfaat yang akan diperoleh pelanggan saat menggunakannya.

2. Adelia Mawarni (2113053017)

Mengapa dalam menyusun Business Model Canvas harus dimulai dari customer segmen?

Dijawab oleh : Dian Ananta Isrovi (2113053061)

Elemen kanvas model bisnis pertama adalah Customer Segments (Segmentasi Konsumen) . Jadi, dalam hal ini kita perlu menentukan siapa saja pelanggan yang mungkin membeli produk kita dulu. Dalam block Customer segmen ini, kita harus bisa menganalisis beberapa hal mengenai pelanggan Anda, seperti customer jobs, customer gain, dan customer pain.

1. Customer Jobs

Block ini diisi untuk mengetahui apa saja pekerjaan dari pelanggan yang ingin diselesaikan dengan produk atau jasa kita.

2. Customer Gain

Block business model canvas ini berguna untuk menjelaskan manfaat yang diharapkan atau diinginkan pelanggan dari bisnis kita. Dengan begitu, kita bisa mengetahui prioritas utama pelanggan.

3. Customer Pain

Block ini dibutuhkan untuk menggambarkan emosi negatif, biaya yang tidak diinginkan, situasi dan risiko, selama atau setelah pekerjaan selesai. Dengan mengetahui kelemahan atau ketakutan dari pelanggan, kita bisa membuat produk yang bisa menjawab semua masalah yang dialami pelanggan.

Hal ini penting kita analisis agar kita dapat mengetahui semua kebutuhan konsumen yang menjadi target bisnis kita karena tanpa konsumen yang jelas, produk kita tidak bisa laku di pasaran.

3. Syafira Dwi Syakina (2153053026)

Apa saja yang menjadi sumber atau aset penting yang dimiliki instansi, sehingga mempengaruhi keberhasilan dalam melakukan operasional model bisnis?

Dijawab oleh : Riski Wulandari (2113053285)

Aset perusahaan adalah semua sumber ekonomi atau kekayaan yang dimiliki oleh entitas yang diharapkan mampu memberi manfaat usaha di masa mendatang. Sumber ekonomi atau kekayaan tersebut adalah sumber daya yang dimiliki, baik dalam bentuk atau hak kuasa yang didapatkan di masa lalu sehingga dapat memberi manfaat di masa mendatang. Aset dapat diakui jika semua sumber ekonomi dapat diukur dengan satuan mata uang, baik rupiah, dolar, atau mata uang lainnya. Aset bukan hanya dalam bentuk uang tunai, tanah. karyawan dapat meningkatkan kualitas kerja mereka masing-masing yang secara yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan.

Memberikan Inovasi Baru, perusahaan terkadang mengalami jalan buntu ketika ingin mengembangkan bisnis. Menambah Pendapatan Perusahaan, tanpa adanya pelanggan, perusahaan tidak akan mendapatkan pendapatan. bangunan, peralatan, ataupun perlengkapan. Namun aset juga dapat berupa sumber daya manusia seperti karyawan dan pelanggan.