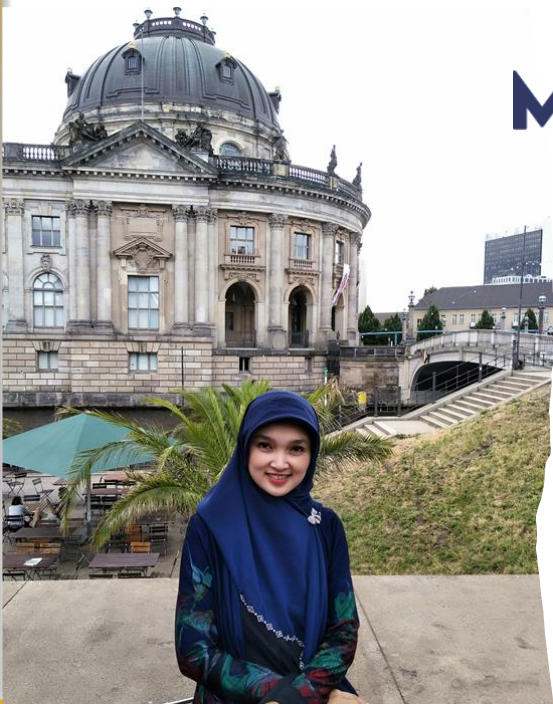




STRATEGI KEWIRAUSAHAAN DIGITAL

BAB 2

MENGGALI IDE BISNIS DAN PRINSIP DASAR BISNIS



Dini Turipanam Alamanda

@turipanam

@sharingaddicted

@bisnisdigital_uniga

MENGGALI IDE BISNIS DAN PRINSIP DASAR BISNIS

1

Mengidentifikasi ide bisnis

Tantangan awal dalam melangkah menjadi wirausaha digital adalah mengidentifikasi peluang ataupun ide bisnis dari banyaknya realitas yang ada tersebut dan peluang dapat muncul dari hobi yang dimiliki seseorang.

Contoh :



TIRTA MANDIRA HUDHI

Founder Shoes and Care, sebuah bisnis cuci sepatu yang berawal dari hobi membersihkan sepatu miliknya sendiri. Memulai bisnisnya di tahun 2013, hingga saat ini Shoes and Care telah memiliki 30 gerai yang tersebar di seluruh Indonesia (TribunNews: 2017).^{xv}

Sumber: www.kopertis12.or.id



NADIEM MAKARIM

CEO PT. Gojek Indonesia, penyedia jasa transportasi ojek daring yang memulai ide bisnisnya setelah melihat permasalahan utama pengendara ojek yang menghabiskan banyak waktunya untuk menunggu pelanggan, sedangkan pelanggan sendiri malas untuk berjalan mencari pangkalan ojek. Solusi yang ditawarkannya dengan menghubungkan pengendara ojek dan pelanggannya melalui ponsel. Usaha ini telah dijalankan sejak tahun 2015 dan sukses membawa PT. Gojek Indonesia sebagai salah satu perusahaan pengubah dunia versi majalah Fortune di tahun 2017 (CNN Indonesia: 2017).^{xvi}

Mengidentifikasi ide bisnis yang potensial



- 😊 IDE YANG SANGAT BAIK
- 😊 IDE YANG BAIK
- 😞 IDE YANG TIDAK POTENSIAL

MENGGALI IDE BISNIS DAN PRINSIP DASAR BISNIS

1

Mengidentifikasi ide bisnis

Tantangan awal dalam melangkah menjadi wirausaha digital adalah mengidentifikasi peluang ataupun ide bisnis dari banyaknya realitas yang ada tersebut dan peluang dapat muncul dari hobi yang dimiliki seseorang.

Contoh :



TIRTA MANDIRA HUDHI

Founder Shoes and Care, sebuah bisnis cuci sepatu yang berawal dari hobi membersihkan sepatu miliknya sendiri. Memulai bisnisnya di tahun 2013, hingga saat ini Shoes and Care telah memiliki 30 gerai yang tersebar di seluruh Indonesia (TribunNews: 2017).^{xv}

Sumber: www.kopertis12.or.id



NADIEM MAKARIM

CEO PT. Gojek Indonesia, penyedia jasa transportasi ojek daring yang memulai ide bisnisnya setelah melihat permasalahan utama pengendara ojek yang menghabiskan banyak waktunya untuk menunggu pelanggan, sedangkan pelanggan sendiri malas untuk berjalan mencari pangkalan ojek. Solusi yang ditawarkan dengan menghubungkan pengendara ojek dan pelanggannya melalui ponsel. Usaha ini telah dijalankan sejak tahun 2015 dan sukses membawa PT. Gojek Indonesia sebagai salah satu perusahaan pengubah dunia versi majalah Fortune di tahun 2017 (CNN Indonesia: 2017).^{xvi}

2

Prinsip Dasar Berbisnis

Berikut ini adalah prinsip-prinsip dasar yang harus Anda miliki saat ingin memulai karier sebagai seorang wirausaha digital :

A. Minat

Kecintaan Anda terhadap sesuatu yang Anda jalani akan memotivasi untuk terus maju dalam mencapai tujuan yang ingin dicapai



B. Visi dan Misi Jangka Panjang

visi jangka panjang → langkah-langkah usaha, strategi perusahaan



G. Kepemimpinan

Jiwa kepemimpinan itu akan membantu anda dalam menjaga semangat, kepercayaan, serta kerja sama tim dalam mencapai apa yang menjadi tujuan bersama



D. Jaringan / Relasi

“Dalam membangun usaha, membangun jaringan adalah prinsip yang sangat penting”

- Chairul Tanjung



MEMBUAT STUDI KELAYAKAN USAHA (SKU)

SKU adalah proses yang menentukan suatu ide bisnis berpotensi menjadi bisnis yang sukses atau tidak

Ukuran kelayakan masing-masing jenis usaha sangat berbeda, misalnya antara :



JASA



NON JASA

Meskipun demikian, aspek-aspek yang digunakan untuk menentukan kelayakan sebuah bisnis adalah sama.

Dalam hal ini, kelayakan bisnis dapat dikaji menggunakan aspek-aspek, seperti:

1 Pasar dan Pemasaran

Pasar dapat digambarkan sebagai suatu hal kompleks yang di dalamnya terdapat peluang dan ancaman, konsumen dan pesaing, daya beli dan kemudahan, serta parameter lainnya.

Hal-hal yang perlu diperhatikan saat menganalisis pasar, meliputi:

a) Kondisi dan karakteristik pasar

Apakah target yang hendak dituju pasar *konsumen, industrial, reseller, atau pemerintah?*

Apakah pasar yang akan dimasuki memiliki karakteristik: *monopoli, oligopoli, persaingan sempurna atau monopolistik?*



Mengidentifikasi Karakteristik Pasar

Karakteristik	Model Pasar			
	PERSAINGAN SEMPURNA	MONOPOLISTIK	OLIGOPOLI	MONOPOLI
Jumlah Pemain	Sangat Banyak	Banyak	Beberapa (2-4)	Satu
Tipe Produk	Seragam/ Serupa	Terdiferensiasi	Serupa Tetapi Terdiferensiasi	Unik, Tidak Ada Substitusi
Kontrol Terhadap Harga	Tidak Ada	Ada, Tetapi Terbatas	Terbatas	Dominan
Prasyarat Masuk ke Suatu Pasar	Sangat Mudah, Tanpa Hambatan	Relatif Mudah	Hambatan Signifikan	Terblokir
Kompetisi Selain Harga	Tidak Ada	Keunggulan Merek	Kekhasan Produk	Relasi Publik
Contoh	Produk Pertanian	Baju, Sepatu	Otomotif, Peralatan Rumah Tangga	Listrik

b) Permintaan konsumen

Relasi antara wirausaha digital dan konsumen dibangun melalui penawaran dan permintaan atas barang/jasa.



berperan dalam mengarahkan minat konsumen

harga barang atau jasa yang ditawarkan

porsi pendapatan untuk dibelanjakan

selera

ketersediaan/stok

akses

harga barang/ jasa yang memiliki hubungan substitusi (barang pelengkap) (barang pengganti)

komplemen

c) Produk Sejenis Maupun Substitusinya

Dalam mengidentifikasi produk sejenis, hal pertama yang perlu dilakukan adalah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda (market segmentation).

Segmentasi Pasar

(Philip Kotler, 1997)

Geografis

(Provinsi/Kabupaten
/Kecamatan, iklim,
bangsa)



Demografis

(umur, jenis kelamin,
pendapatan, pekerjaan,
pendidikan)



Psikografis

(kelas sosial, gaya hidup)



Perilaku

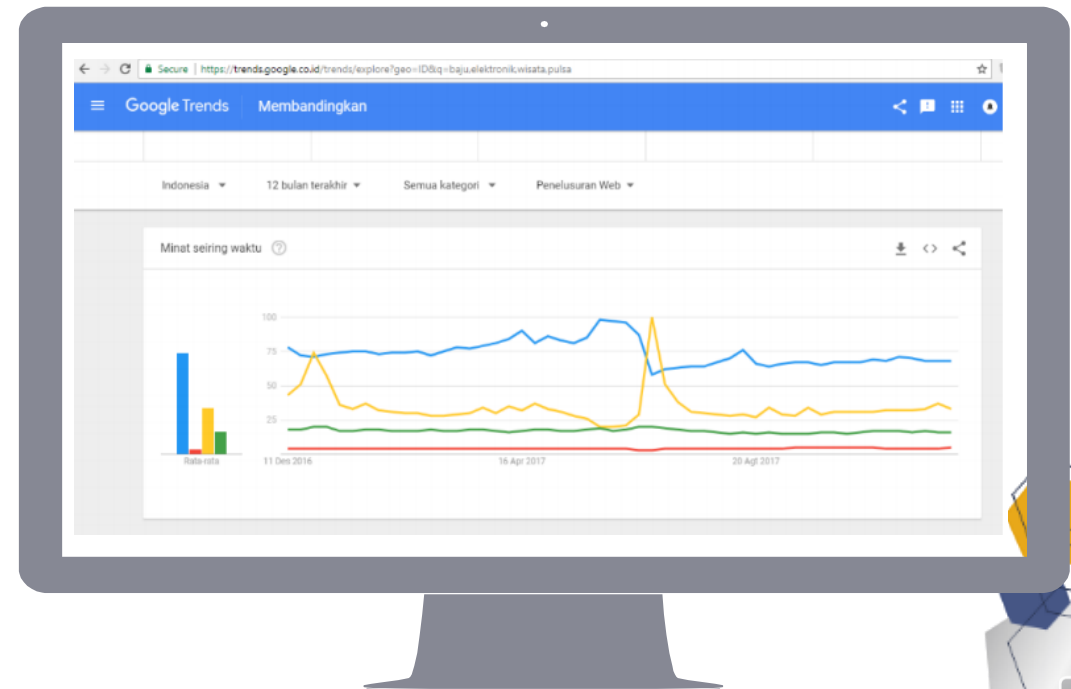
(kebiasaan, respons atas
barang/jasa)



d) Harga Pasaran dan Daya Beli Konsumen

Penetapan harga jual barang/ jasa perlu memperhatikan kemampuan masyarakat dalam membelanjakan uangnya. Pendekatan terbaik dalam mengukur daya beli masyarakat adalah dengan mengukur tingkat pendapatan (*income*) dengan pendapatan yang belum dibelanjakan (*disposable income*).

Contoh Tren Konsumsi Masyarakat Indonesia 12 bulan terakhir (2016- 2017)





e) Target segmentasi yang tepat

Hal yang menentukan keberhasilan pemasaran

Desain barang/ jasa
(merek, logo, moto, kemasan, label)

pemilihan lokasi dan distribusi barang/ jasa
(jarak, akses, jumlah pesaing)

tinggi/ rendah/kesetaraan harga dan kualitas barang/ jasa terhadap pesaing

sarana promosi langsung/ tidak langsung
(iklan, tenaga sales, publikasi, penjualan pribadi).

f) Prediksi Penjualan

Tahapan-tahapan yang dilakukan untuk melakukan prediksi penjualan meliputi:

- 1** pengumpulan data primer (*survei*) sekunder (*buku, jurnal, news online*)
- 2** pengolahan data (*tabulasi*)
- 3** penentuan metode berdasarkan atas faktor-faktor perubahan ekonomi, politik, ataupun sosial
- 4** proyeksi data
- 5** pengambilan keputusan terkait perencanaan jangka panjang/ pendek terkait produksi, keuangan, dan penjualan.

2 Aspek Teknis dan Produksi

Analisis teknis dan produksi akan berkaitan langsung dengan kualitas dan kuantitas barang atau jasa yang ingin dikembangkan, mencakup hal-hal seperti:

- > daya tarik barang/ jasa bagi calon pelanggan
- > sumber daya yang diperlukan saat produksi.

Pertanyaan-pertanyaan terkait analisis aspek teknis dan produksi bertujuan untuk maksud-maksud berikut:

- Memvalidasi ide dan peluang bisnis
- Mengembangkan sebuah ide
- Memperkirakan pangsa pasar suatu barang/ jasa
- Melakukan tes pasar atas barang/ jasa yang baru



3 Aspek Manajemen

Fungsi manajemen yang berjalan dengan baik diindikasikan dengan kondisi usaha yang tertata dan terkendali.



4 Aspek Keuangan

Aspek keuangan sangat diperlukan untuk mengukur profitabilitas usaha di masa mendatang. Dengan menggunakan pendekatan :

- *present value*
- *pay back period*

Anda dapat menilai kelayakan usaha dalam jangka waktu yang panjang. Penilaian kelayakan usaha juga perlu memasukkan unsur inflasi dan *time value of money*.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menganalisis aspek keuangan :

Kebutuhan dan sumber dana investasi

Angsuran pinjaman

Break Even Point

penilaian modal dasar usaha

penyusunan laporan keuangan

5) Aspek Hukum dan Perizinan

Penilaian atas keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dokumen sebelum mulai menjalankan usaha merupakan hal yang penting

Dokumen-dokumen dimaksud, antara lain:

- ✓ badan hukum perizinan,
- ✓ sertifikat tanah,
- ✓ dokumen pendukung lainnya.



Analisis aspek hukum bertujuan untuk menganalisis legalitas usaha yang dijalankan, meliputi:

- ✓ ketepatan bentuk badan hukum
- ✓ perizinan dan jaminan atas pinjaman yang diberikan oleh pihak ketiga
(perorangan/ bank/ koperasi/ lembaga pembiayaan lainnya).



6) Aspek Lingkungan

Analisis terhadap aspek lingkungan dimaksudkan untuk untuk mengidentifikasi kondisi lingkungan operasional, lingkungan industri, lingkungan ekonomi, serta hal-hal lain terkait AMDAL (Analisis mengenai dampak lingkungan)





TERIMA KASIH





STRATEGI KEWIRAUSAHAAN DIGITAL

BAB 2

MENGGALI IDE BISNIS DAN PRINSIP DASAR BISNIS



Dini Turipanam Alamanda

@turipanam

@sharingaddicted

@bisnisdigital_uniga