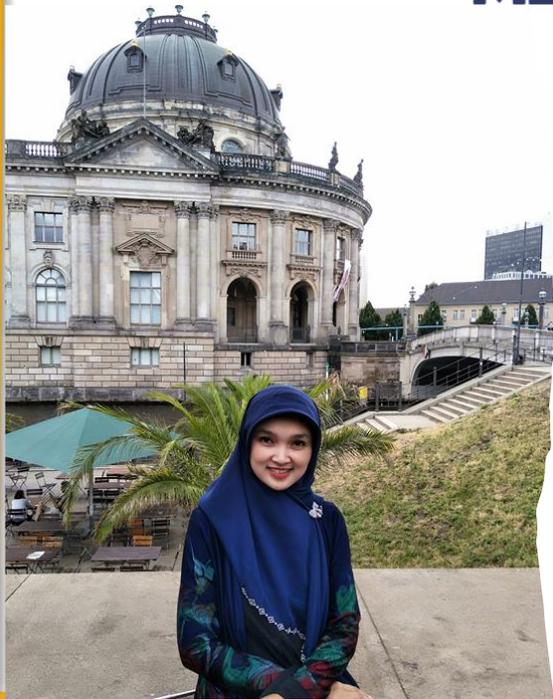




PERTEMUAN 4

STRATEGI KEWIRAUSAHAAN DIGITAL

MERANCANG MANAJEMEN BISNIS: SUMBER DAYA MANUSIA, BIAYA, PEMASARAN



Dini Turipanam Alamanda

@turipanam

@sharingaddicted

@bisnisdigital_uniga





STRATEGI KEWIRAUSAHAAN DIGITAL

BAB 2

BAGAIMANA MENJADI SEORANG WIRAUUSAHA DIGITAL?



Dini Turipanam Alamanda
@turipanam
@sharingaddicted
@bisnisdigital_uniga

Universitas Garut
Fakultas Ekonomi
Program Studi Bisnis Digital

 [bisnisdigital_uniga](#)  [Bisnis Digital Uniga](#)  [BisDig_Uniga](#)



STRATEGI KEWIRAUSAHAAN DIGITAL

BAB 2

MENGGALI IDE BISNIS DAN PRINSIP DASAR BISNIS



Dini Turipanam Alamanda
@turipanam
@sharingaddicted
@bisnisdigital_uniga

Universitas Garut
Fakultas Ekonomi
Program Studi Bisnis Digital

 [bisnisdigital_uniga](#)  [Bisnis Digital Uniga](#)  [BisDig_Uniga](#)

MERANCANG MANAJEMEN BISNIS: SUMBER DAYA MANUSIA, BIAYA, PEMASARAN

1 MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA



Analisis Kebutuhan Tenaga Kerja



Berikut ini tahapan yang dapat Anda terapkan dalam mengembangkan sumber daya manusia:



MENEMPATKAN PEGAWAI DI
PEKERJAAN YANG TEPAT



MEMBERIKAN DESKRIPSI PEKERJAAN
YANG JELAS



MENENTUKAN CAPAIAN



MENJAGA KOMUNIKASI DAN
PARTISIPASI KARYAWAN



MEMBERIKAN PENGAJARAN DAN
PELATIHAN



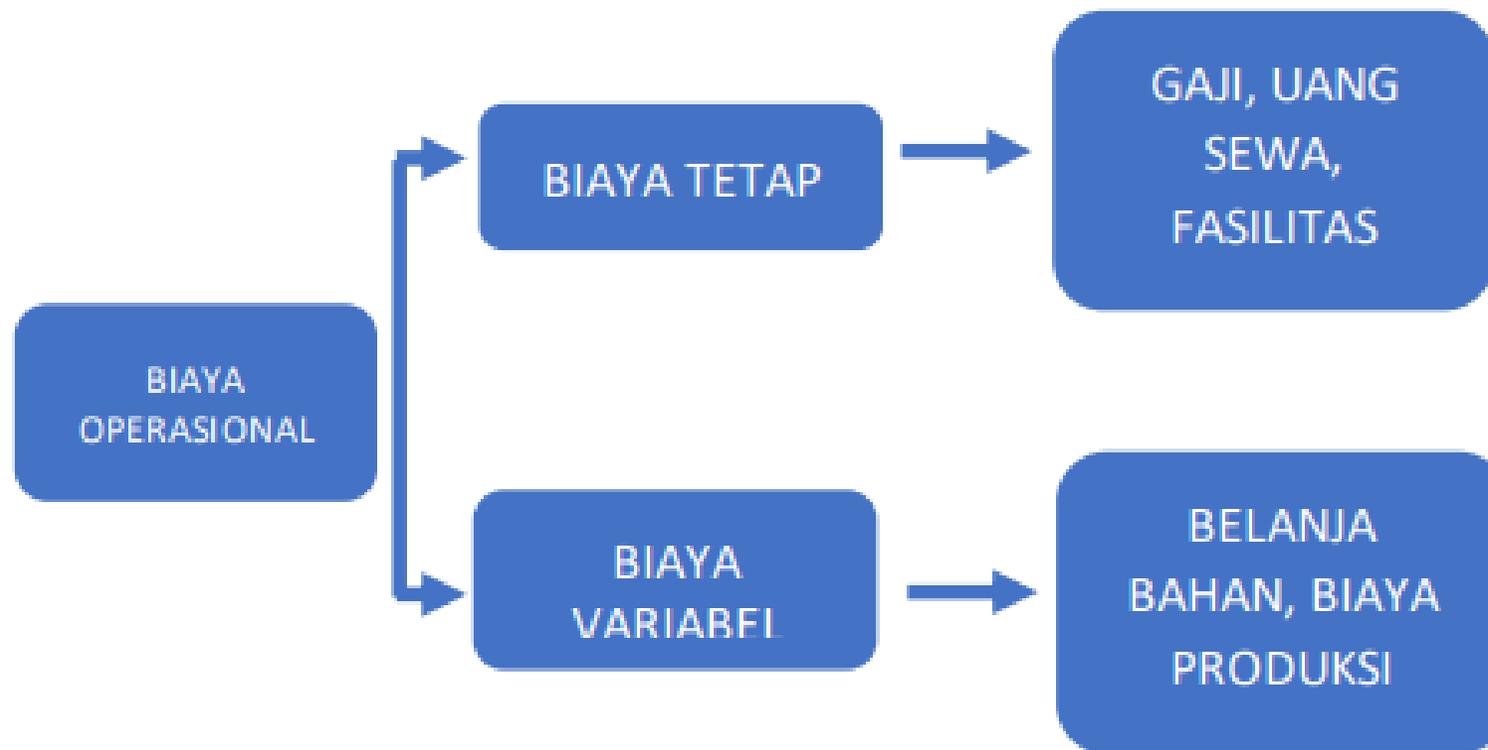
MENGHARGAI (PRESTASI) KERJA

Tahapan Pengembangan Sumber Daya Manusia
Sumber: Lembaga Pengembangan Pendidikan,
Kemahasiswaan, dan Hubungan Alumni (LPKHA)
ITS Surabaya (2015)



2 MANAJEMEN BIAYA

Bisnis bisa dikatakan memperoleh keuntungan saat pendapatan yang diterima melebihi pengorbanan dalam usaha memenuhi kebutuhan pelanggan.



3 MENGANALISIS BIAYA OPERASIONAL



- Menetapkan harga
- Menghitung laba yang dapat diperoleh nantinya
- Rancangan anggaran operasional

MEMBUAT CATATAN KEUANGAN



Contoh Penggunaan Ms. Excel untuk Catatan Keuangan

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
01 November 2017	Saldo anggaran bulan November	Rp 2.000.000		
02 November 2017	Pembelian bayam 4 kg		Rp 100.000	Rp 1.900.000
03 November 2017	pembelian gas 12 kg (4 tabung)		500000	Rp 1.400.000
04 November 2017	belanja bumbu dapur		150000	Rp 1.250.000
05 November 2017	pembayaran iklan di Instagram		500000	Rp 750.000
06 November 2017	ambil kas dari Mandiri	4000000		Rp 4.750.000
07 November 2017	pembayaran gaji pegawai (3 orang)		3000000	Rp 1.750.000
	Total Minggu 1	Rp 6.000.000	Rp 4.250.000	

MAMA CATERING			
Bulan Januari 2018			
Pendapatan	Anggaran	Realisasi	Selisih
Penghasilan bersih	60.000,00	54.000,00	(6.000,00)
Pendapatan	3.000,00	3.000,00	0,00
Total Pendapatan	63.000,00	57.000,00	(6.000,00)
Biaya Tetap	ESTIMATED	ACTUAL	DIFFERENCE
Gaji pegawai	9.500,00	9.600,00	(100,00)
nomor	4.000,00	0,00	4.000,00
sewa gedung	5.000,00	4.500,00	500,00
Total Biaya Tetap	18.500,00	14.100,00	4.400,00
Biaya Produksi	ESTIMATED	ACTUAL	DIFFERENCE
Rentan	3.000,00	3.300,00	(300,00)
Bahan baku makanan	2.000,00	2.000,00	0,00
bumbu dapur	1.500,00	3.175,00	(1.675,00)
Box makan	2.000,00	1.500,00	500,00

5 MENGHITUNG KEUNTUNGAN DAN KERUGIAN



6. PEMASARAN

Strategi Pemasaran



Sumber: Lembaga Pengembangan Pendidikan, Kemahasiswaan, dan Hubungan Alumni (LPKHA) ITS Surabaya (2015)

Taktik Pemasaran



PENUTUP

Saat ide untuk memulai usaha muncul, langkah nyata yang dapat langsung dimulai oleh seorang wirausaha digital adalah membuat :





RENCANA USAHA

A. Data Pribadi

Nama Usaha : _____

Nama Penyusun : _____

Tanggal : _____

Jenis Usaha : _____

Alamat Tempat Usaha : _____

Alamat Rumah : _____

Kebutuhan Modal : _____

Pengalaman Usaha : _____

(nama kota), (tanggal-bulan-tahun)

Penyusun,

(nama penyusun)

B. Deskripsi Usaha

Kelompok Usaha : _____

Status Usaha : _____

C. Penilaian Tentang Pasar

1. Pelanggan Usaha

a. Usia : _____

b. Tempat Tinggal : _____

c. Pekerjaan : _____

d. Jenis Kelamin : _____

e. Gaya Hidup : _____

f. Status Sosial : Bawah Menengah Atas

2. Pesaingan Pasar

a. Kekuatan Utama Pesaing Usaha adalah : _____

b. Kelemahan Utama Pesaing Usaha adalah : _____

3. Rencana Pemasaran

a. Produk (barang atau jasa)

b. Harga

c. Tempat Usaha

1) Tempat

2) Cara Distribusi Produk

3) Promosi





D. Organisasi Perusahaan

1. Jenis Usaha (UD, CV, PT, Koperasi)
2. Susunan Organisasi
3. Izin Usaha yang diperlukan

E. Aset Tetap

Alat Kerja dan Peralatan

F. Proses Produksi

Tahapan dan Proses Produksi

G. Keuangan

Perkiraan	JAN	FEB	MAR	APRIL	MEI	JUN	JUL	AGT	SEP	OKT	NOV	DES
Jumlah Produk yang dijual:												
PRODUK 1												
Harga rata-rata per buah												
Nilai penjualan bulanan												
Jumlah Produk yang dijual:												
PRODUK 1												
Harga rata-rata per buah												
Nilai penjualan bulanan												

Proyeksi pendapatan

Perkiraan	JAN	FEB	MAR	APRIL	MEI	JUN	JUL	AGT	SEP	OKT	NOV	DES
PENERIMAAN												
JUMLAH PENERIMAAN												
PENGELUARAN												
JUMLAH PENGELUARAN												
SURPLUS/ DEFISIT												
SALDO AWAL												
SALDO AKHIR												

Perencanaan pendapatan

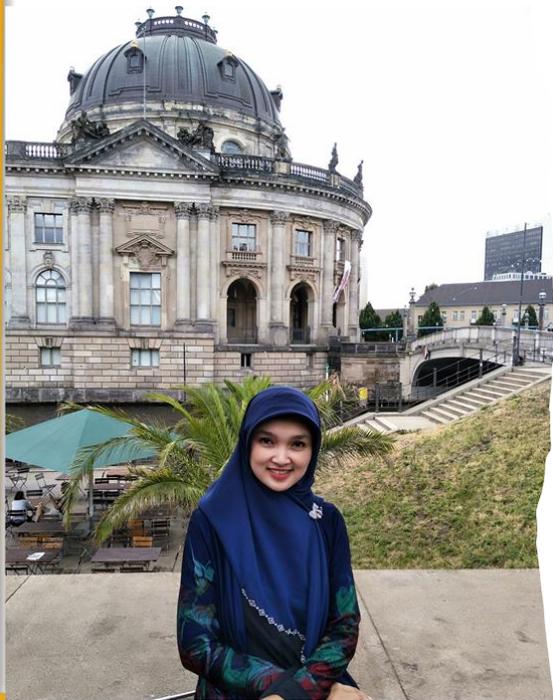




Perkiraan	JAN	FEB	MAR	APRL	MEI	JUN	JUL	AGT	SEP	OKT	NOV	DES
PENDAPATAN												
Pendapatan penjualan Produk 1												
Pendapatan penjualan Produk 2												
Total Pendapatan												
BIAYA												
TOTAL BIAYA												
Laba (Sebelum Pajak)												
(Jumlah A – Jumlah B)												

Arus kas





TERIMA KASIH

Dini Turipanam Alamanda

@turipanam

@sharingaddicted

@bisnisdigital_uniga

