



# **KEWIRAUSAHAAN DASAR**

---

## **PERTEMUAN 14**

# PENDAHULUAN

---

- Lahirnya ide dalam diri seorang wirausaha merupakan langkah awal dari suatu inovasi.
- Salah satu kunci kesuksesan memulai suatu usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide atau gagasan cemerlang yang kreatif dan inovatif. Banyak orang mengatakan bahwa “Ide atau gagasan” mahal harganya.

# IDE BISNIS

---

- Ide adalah buah pikir manusia yang muncul karena adanya suatu pengamatan yang secara rasional dianggap logis dan memiliki nilai manfaat baru".
- Ide bisnis adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan (pasar, masyarakat).

# SUMBER IDE BISNIS

---

1. **Kebutuhan dan Permintaan Pasar.** Kejelian seseorang melihat kebutuhan dan permintaan pasar merupakan peluang untuk memulai bisnis.
2. **Keahlian dan keterampilan.** Sedikit sekali orang yang memiliki keahlian, oleh karenanya ide bisnis yang bersumber dari keahlian.
3. **Hobi/minat.** Sumber ide bisnis berdasarkan hobi akan menjadikan seseorang bersemangat dalam melakukan bisnis

# SUMBER IDE BISNIS

---

4. Kreativitas. Kreativitas seseorang dalam menciptakan produk yang unik dan bermanfaat bagi orang banyak merupakan sumber ide bisnis.
5. Jaringan dan relasi. Bersilaturahmi merupakan kunci akan datangnya rejeki berupa relasi yang akan membentuk jaringan.
6. ATM. Bisnis yang dimulai ATM (amati, tiru, modifikasi) merupakan bisnis yang paling mudah dilaksanakan.

# SUMBER IDE BISNIS

---

7. Nasihat atau saran. Mencari ide bisnis dengan cara meminta nasehat dari orang-orang yang sukses dalam bisnis adalah langkah baik.
8. Pengalaman & Pekerjaan. Pengalaman diri sendiri atau orang lain bisa menjadi guru yang baik dan sumber ide bisnis.
9. Penemuan secara tidak sengaja. Jenis ide bisnis ini dapat terjadi ketika seseorang melihat sesuatu (benda) yang dapat membangkitkan daya imajinasi.

# TEKNIK MENDAPATKAN IDE BISNIS MENURUT DOUGLAS (1996)

---

1. Tukar Pikiran, yaitu melalui diskusi, rapat, sharing, atau aktivitas lain yang memungkinkan terjadinya pertukaran informasi di antara individu.
2. Berandai-andai atau mengumpamakan sesuatu akan terjadi, Mengubah mimpi menjadi kenyataan juga merupakan teknik mendapatkan ide bisnis.
3. Kawin silang, yaitu suatu upaya bertukar pikiran mengenai ide yang masing-masing sudah dimiliki untuk menghasilkan ide yang lain.
4. Keingintahuan, yaitu dorongan kuat dari dalam diri seseorang untuk mengetahui lebih banyak tentang sesuatu.

# KONSEP BISNIS

---

- **Membuat konsep bisnis yang unik** adalah tentang **ide yang cemerlang** dan terkesan berbeda.
- Bisa mulai mencari ide untuk konsep bisnis **dimulai dari lingkungan sekitar**.
- Perhatikan **problem** yang dialami kebanyakan orang.
- Setelah itu, temukan solusinya dimana **solusi** ini akan diminati banyak orang untuk menghilangkan problem tersebut.



# MENCIPTAKAN KONSEP BISNIS

---

## Melihat Masalah Di Lingkungan Sekitar

- Di lingkungan sekitar anda banyak orang yang suka makanan instan. Tentu makanan instan tidak sehat. Anda bisa menciptakan konsep bisnis makanan instan **tapi sehat dan higienis.**

# MENCIPTAKAN KONSEP BISNIS

---

## Tajam Memanfaatkan Peluang

- Peluang terkadang datang diwaktu dimana Anda belum siap. Menganalisa masalah dan peluang menjadi sebuah kunci untuk bisa melahirkan konsep bisnis. Ini tidak mudah karena membutuhkan ketajaman. Tapi bukan tidak mungkin untuk dilakukan.

# MENCIPTAKAN KONSEP BISNIS

---

## Memilih Peluang Usaha Sesuai Potensinya

- Peluang bisa saja banyak. Dengan menganalisa banyak masalah akan menemukan banyak peluang usaha. Namun, Tidak harus memulai dengan skala besar dan menangkap semua peluang.

# MENCIPTAKAN KONSEP BISNIS

---

## Memberikan Nilai Tambah

- Konsep bisnis haruslah Memiliki nilai tambah yang menjadikan konsumen memilih. Nilai tambah bisa berupa dengan harga yang lebih murah. Lebih penting lagi tentang kualitas. Biar sedikit mahal, kalau kualitas terjamin dan tidak mengecewakan, maka pelanggan akan lebih memilih produk dengan kualitas yang tinggi walau harganya lebih tinggi.

# MENCIPTAKAN KONSEP BISNIS

---

## Berpikir berbeda dan kreatif

- Selalu berpikir sesuatu yang berbeda dengan yang lain dan selalu berpikir kreatif bisa menjadi kunci untuk bisa menciptakan konsep bisnis unik yang bisa mendatangkan banyak konsumen dan investor.

# MENCIPTAKAN KONSEP BISNIS

---

## Berinovasi

Inovasi adalah kewajiban bagi setiap pengusaha terlebih untuk membuat konsep bisnis yang unik. Inovasi juga sebagai langkah untuk mengontrol laju perkembangan pesaing agar tidak mudah merebut pasar.

# LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA

---

- Customer Segment

Salah satu perusahaan local di Indonesia yang membudidayakan Microalgae Spirulina yang diketahui kaya akan nutrisi untuk makhluk hidup.

“Bisnis bergerak di dalam bidang produksi pupuk hayati cair dari hasil budi daya spirulina. **Konsumen kami adalah petani.**”

# LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA

---

- **Masalah ( Problem)**

1. Banyak petani kesulitan meningkatkan produktivitas hasil panen;
2. Banyak petani mengalami kegagalan panen karena penggunaan pupuk yang tidak tepat;
3. Banyak petani mengalami kesulitan di dalam mengembalikan kesuburan tanah.



# LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA

---

- Solusi (Solution)

1. Memberikan formula pupuk yang sesuai dengan kebutuhan petani;
2. Memberikan edukasi kepada petani untuk penggunaan pupuk yang tepat sesuai dengan jenis tanaman yang ditanam;
3. Menciptakan produk yang tepat untuk petani terutama untuk mengembalikan fungsi tanah dan pestisida alami.”

# LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA

---

- **Proposisi Nilai Unik (Unique Value Proposition)**
  1. Performance (pupuk hayati yang sekaligus sebagai hormone zpt & pestisida alami (3 in 1)
  2. Pricing (sangat murah dan penggunaan material yang sedikit lalu diencerkan);
  3. Convenience (adanya petunjuk penggunaan dan edukasi untuk petani).”

# **LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA**

---

- **Saluran Distribusi (Channel)**
- Channel direct yang digunakan adalah ketemu langsung dengan calon pembeli untuk dapat menjelaskan produk, sedangkan channel indirect yang digunakan adalah tokopedia, instagram, facebook, line.

# **LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA**

---

- **Matrik Kunci (Key Metric)**
- Pengukuran yang tepat untuk dapat mengetahui perkembangan produk atau jasa yang ditawarkan ke konsumen. Neo Ferlina terjual 50 liter selama 1 bulan.”

# **LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA**

---

- **Arus Pendapatan (Revenue Stream)**
- Bisnis Neo Ferlina penghasilan yang didapatkan adalah dengan menjual produk pupuk hayati cair dari hasil budi daya spirulina.

# LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA

---

- **Struktur Biaya (Cost Structure)**
  1. Biaya produksi (material , packing product, perizinan, test material);
  2. Biaya marketing (distribusi, edukasi produk dan penjualan).”

# **LEAN CANVAS BISNIS BISNIS NEO FERLINA**

---

- **Keuntungan Khusus (Unfair Advantage)**
  1. Memiliki sumber pupuk hayati yang dikembangkan sangat melimpah dari hasil budidaya spirulina 800.000 sampai 1.000.000 liter perbulan.
  2. Memiliki formula pupuk.



Universitas  
Pembangunan Jaya

