



KEWIRAUSAHAAN DASAR

PERTEMUAN 15

PITCHING IDE BISNIS

- Pitching dalam bisnis yaitu suatu proses mempresentasikan segala sesuatu yang berkaitan dengan ide bisnis yang akan di jalankan, pada tahap ini dihadapkan pada para calon investor dengan tujuan dapat mengumpulkan dana dari mereka yang akan digunakan dalam membiayai kegiatan bisnis kita.

APA ITU PITCH DECK?

- **Pitch deck** adalah presentasi singkat yang menggambarkan rencana bisnis. Pitch deck ini penting sekali perannya, karena pitch deck merupakan ‘senjata’ untuk bisa menarik minat investor.

POIN PENTING DALAM KONTEN PITCH DECK

1. **Problem/ Permasalahan** yaitu memahami permasalahan dengan baik.
2. **Solusi** yaitu yang bisa bisnis anda tawarkan untuk mengatasi problem
3. **Market/ Pasar** Yaitu Berikan gambaran tentang market startup serta peluang yang ada. Yakinkan para investor bahwa terdapat potensi untuk diraih di market yang akan dituju. Sertakan juga data-data terpercaya

POIN PENTING DALAM KONTEN PITCH DECK

4. **Produk** dengan menunjukkan produk Anda. Anda juga bisa memberikan paparan produk. Agar semakin memikat, berikan juga testimoni positif dari klien yang mencoba produk Anda.
5. **Traction/ Traksi** yaitu Paparkanlah performa bisnis Anda selama ini. Pada bagian slide ini, tunjukkanlah bagaimana pertumbuhan bisnis dari bulan ke bulan.
6. **Team** Yaitu tentunya investor perlu mengetahui siapa saja pihak di balik bisnis Anda, Perkenalkanlah anggota tim Anda. Cantumkan juga capaian dari masing-masing anggota tim

POIN PENTING DALAM KONTEN PITCH DECK

- 7. Kompetisi/Pesaing Bisnis** dengan mengutarakan tentang pesaing dalam bisnis yang kamu geluti. Pada bagian ini, kamu harus bisa menjelaskan siapa saja pesaingmu dan apa kelebihan bisnis yang kamu miliki ketimbang mereka.
- 8. Dana yang dibutuhkan** dengan menyampaikan jumlah dana yang dibutuhkan. Menggunakan range atau kisaran dana dirasa lebih baik. Jelaskanlah bagaimana cara mengelola dana tersebut serta kemungkinan hasil yang bisa didapatkan dari dana tersebut.

TIPS UNTUK MEMULAI USAHA

- Memulai suatu usaha akan penuh dengan ketakutan dan perasaan tidak yakin, tetapi seorang entrepreneur bukanlah orang yang lari dari tantangan. Terlebih lagi setelah memahami tools atau alat-alat yang dapat digunakan.

KARAKTER DAN KETERAMPILAN ENTREPRENEUR

- Sebelumnya telah dibahas tentang karakter seorang entrepreneur. Dengan demikian, tempa diri Anda agar dapat memiliki semua karakter tersebut.
- Telah dibahas juga skill atau keterampilan yang harus dikuasai. Manfaatkan kemajuan teknologi untuk menguasai ketrampilan- keterampilan tersebut. Investasikan diri untuk belajar hal-hal baru dan jangan takut untuk terbuka terhadap kemungkinan lain dalam hidup.



TIPS MENJADI ENTREPRENEUR

Dalam memulai sebuah usaha terdapat istilah effectuation. Ada lima konsep effectuation yang harus dipahami, yaitu:

1. **Bird on Hand**, mulailah dengan yang Anda miliki dulu.
2. **Affordable Lost**, mulailah dengan risiko yang dapat Anda terima dan jangan terburu-buru.
3. **Crazy Quilt**, mulailah membangun jejaring Anda dan lakukan kolaborasi dengan semua orang dalam jejaring Anda.



TIPS MENJADI ENTREPRENEUR

Dalam memulai sebuah usaha terdapat istilah effectuation. Ada lima konsep effectuation yang harus dipahami, yaitu:

4. **Lemmonade**, artinya adalah adaptasi dengan kondisi yang ada.
5. **Pilot the Plane**, kendalikan bisnis anda dan berani mengambil keputusan.



TIPS MENJADI ENTREPRENEUR

- Anda dapat menggunakan lean canvas untuk menentukan konsep bisnis Anda.
- Tentukan siapa target konsumen Anda dan identifikasi apa problem dari mereka yang Anda ingin pecahkan.
- Rancang solusi Anda untuk memecahkan masalah tersebut dan apa value proposition dari solusi Anda.
- Tentukan juga key metrics yang Anda gunakan sebagai parameter kinerja bisnis.



TIPS MENJADI ENTREPRENEUR



- Selanjutnya tentukan saluran atau kanal di mana Anda dapat berinteraksi dengan konsumen.
- Jangan lupa bangun dan manfaatkan pula unfair advantage Anda.
- Identifikasi semua biaya untuk menjalankan bisnis dan hitunglah peluang uang masuk dari bisnis Anda. Seberapa besar dan dari mana saja uang tersebut akan masuk.

TIPS MENJADI ENTREPRENEUR

- Identifikasi semua biaya untuk menjalankan bisnis dan hitunglah peluang uang masuk dari bisnis Anda. Seberapa besar dan dari darimana saja uang tersebut akan masuk.
- Value Proposition Canvas dapat anda gunakan untuk membantu menentukan value bagi produk Anda.
- Identifikasi gain atau hal-hal apa yang membuat konsumen bahagia, dan pain atau hal-hal apa yang membuat konsumen kecewa.

TIPS MENJADI ENTREPRENEUR

- Pahami apa fungsi atau peran dari suatu produk yang diharapkan oleh target konsumen.
- Pahami apa saja hal-hal dari suatu produk yang dapat menciptakan gain atau kebahagiaan (gain creator), dan apa saja hal-hal dari suatu produk yang dapat membantu menghindarkan konsumen dari kekecewaan (pain reliever).
- Kemas gain creator dan pain reliever dalam satu paket tawaran dan pastikan tawaran Anda dapat memenuhi fungsi pekerjaan yang diharapkan target konsumen.



TIPS MENJADI ENTREPRENEUR



- Lakukan perubahan dan penyesuaian agar pada akhirnya dapat benar-benar memiliki value proposition yang pas dengan customer profile.
- Banyak membaca, dan timbalah pengalaman dari para entrepreneur sebelum Anda. Dengarkan kisah mereka dan ambil inspirasinya untuk diri Anda sendiri.



Universitas
Pembangunan Jaya

