



# TUJUAN PENGEMBANGAN BISNIS

Pertemuan 14

# Tujuan Pengembangan Bisnis

Pengembangan bisnis dilakukan untuk empat tujuan:

1. Untuk memenuhi kebutuhan pasar yang belum terjawab
2. Menghadirkan teknologi, produk atau jasa yang baru ke pasar
3. Untuk meningkatkan, mengganggu atau mengubah pasar yang sudah ada dengan model bisnis yang lebih baik
4. Menciptakan pasar yang benar-benar baru

# 5 Fase Pengembangan Model Bisnis

Ada lima fase dalam mengembangkan bisnis yang bisa dilakukan oleh pebisnis:

1. Menggerakkan
2. Memahami
3. Mendesain
4. Menerapkan
5. Mengelola



# Menggerakkan/Mobilisasi

## Aktivitas:

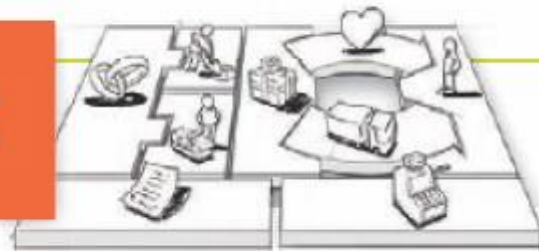
1. Menyusun Tujuan bisnis
2. Menyusun Tim
3. Menyusun Rencana
4. Mencari & Menguji Gagasan Bisnis

## Faktor Kunci Kesuksesan:

Manusia, Pengalaman, dan Pengetahuan yang sesuai



*Canvas*



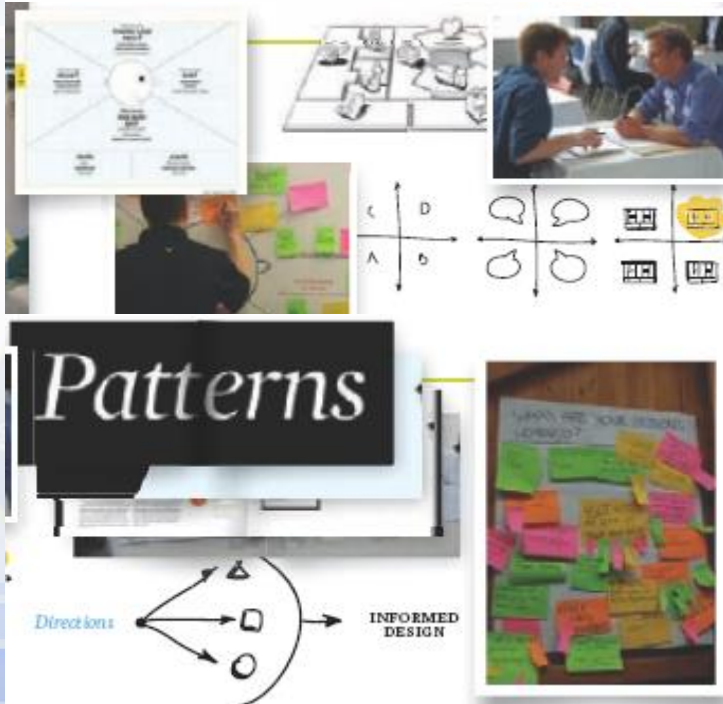
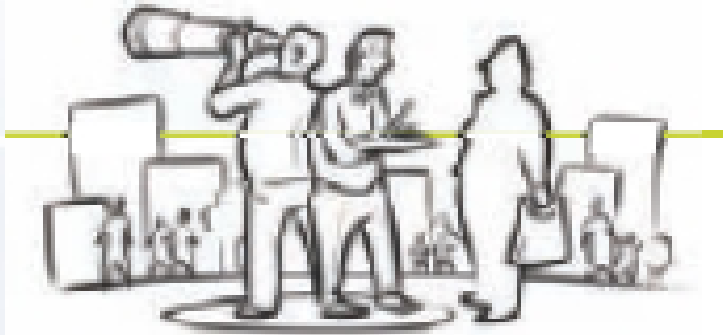
# Memahami/Understand

## Aktivitas:

1. Memindai lingkungan bisnis
2. Mempelajari pelanggan potensial
3. Mewawancara pakar, mentor, etc
4. Meneliti apa saja yang sudah dicoba (misalnya contoh2 kegagalan dan penyebabnya)
5. Mengumpulkan gagasan & opini dari pasar

## Faktor Kunci Kesuksesan:

1. Pemahaman mendalam tentang pasar target yang potensial
2. Melihat melampaui batasan konvensional dalam menentukan target



# Desain



## Aktivitas:

1. Memindai lingkungan bisnis
2. Mempelajari pelanggan potensial
3. Mewawancara pakar, mentor, etc
4. Meneliti apa saja yang sudah dicoba (misalnya contoh2 kegagalan dan penyebabnya)
5. Mengumpulkan gagasan & opini dari pasar

## Faktor Kunci Kesuksesan:

1. Menciptakan bersama orang-orang dari seluruh bagian ilmu
2. Kemampuan untuk melampaui status quo
3. Meluangkan waktu untuk mengeksplorasi beberapa gagasan model bisnis

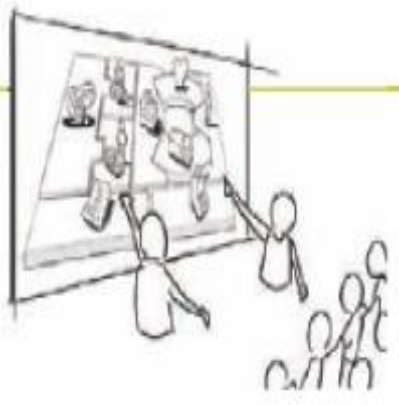
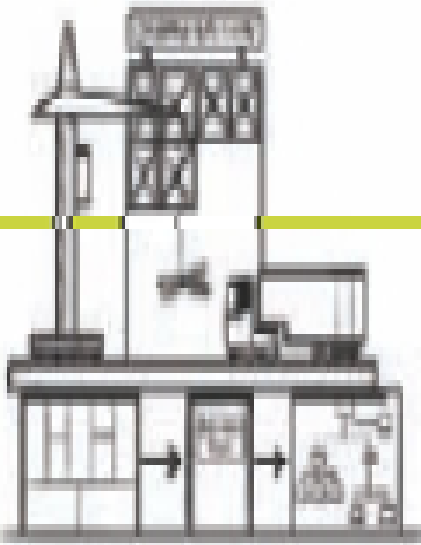
# Menerapkan/Implementasi

## Aktivitas:

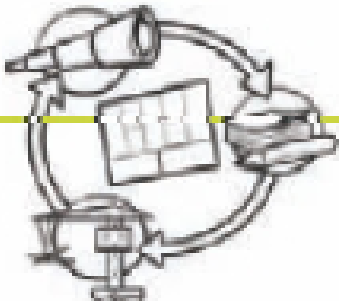
1. Mempersiapkan Penggunaan Sumber daya
2. Melaksanakan rencana yang telah disusun
3. Berkomunikasi, Presentasi & Terlibat

## Faktor Kunci Kesuksesan:

1. Praktek manajemen proyek yang terbaik
2. Kemampuan dan Kemauan menerapkan model bisnis yang telah disusun
3. Menyelaraskan model bisnis dengan pasar yang dituju



# Mengelola/Manage



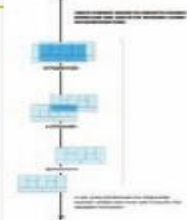
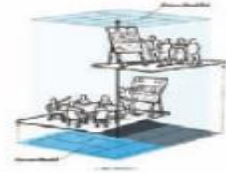
## Aktivitas:

1. Memindai Lingkungan Terus menerus
2. Terus menerus menilai Model bisnis anda
3. Memperbarui atau mengkaji kembali model bisnis anda
4. Menyelaraskan model bisnis anda dengan pasar
5. Mengelola sinergi POAC

## Faktor Kunci Kesuksesan:

1. Perspektif jangka Panjang
2. Proaktif
3. Tata Kelola Model Bisnis

Canvas



**end**

