



MEMBUAT, MEMPERSIAPKAN DAN MEMULAI BISNIS BARU

Kode MK/SKS : IBI21207/2
Pertemuan Ke-5



MATERI

1. Memulai dan menyiapkan bisnis baru memutuskan menjadi technoprenuer Strategi-strategi memulai bisnis baru
2. Memutuskan menjadi technopreneur
3. Strategi-strategi memulai bisnis baru



MEMULAI BISNIS BARU

Dua Pendekatan Utama Untuk Menemukan Peluang

1

Pertama, pendekatan dari dalam ke luar, juga dikenal dengan pembangkitan ide, adalah pendekatan yang mengandalkan ide sebagai elemen kunci kesuksesan bisnis.

2

Kedua, pendekatan bottom-up, yang dikenal sebagai pengenalan peluang, menggarisbawahi gagasan bahwa perusahaan berhasil dengan menanggapi atau menciptakan kebutuhan pasar



MEMULAI BISNIS BARU

- Keuntungan dari pendatang pasar baru adalah mereka dapat menggali “kebutuhan pelanggan” dan “daya saing”.
- Mematuhi aturan yang diatur, yaitu menerapkan aturan yang berlaku.
- Kreativitas sangat bergantung pada kemampuan untuk tidak terlalu ketat, sehingga kita dapat melihat cara-cara



STRATEGI MEMULAI BISNIS BARU

1. Siapkan Mental
2. Siapkan Modal
3. Bidang Usaha
4. Lokasi
5. Fokus
6. Cari Pelanggan
7. Cara Berbisnis
8. Pegawai
9. Perencana Keuangan
10. Risiko
11. Antisipasi Kegagalan (sumber :<http://lpdb.id>)



KARAKTERISTIK ENTERPRENEUR SUKSES

1. Visi yang Jelas,
2. Kreativitas dan Inovasi,
3. Kemampuan Mengambil Risiko,
4. Ketahanan Mental dan Emosional,
5. Kemampuan Berkomunikasi,
6. Kepemimpinan yang Kuat,
7. Manajemen Waktu dan Sumber Daya,
8. Kemampuan Beradaptasi,
9. Keberanian untuk Mengambil Keputusan,



STRATEGI BISNIS BARU

Faktor-faktor ini berhubungan antara lain sebagai berikut:

1. Bagaimana pendiri memimpin organisasi, rencana dan memahami lingkungan usaha yang sangat dinamis.
2. Bagaimana entrepreneur/pengusaha bisa mengelola biaya dan struktur organisasi internal serta manajemen SDM (Sumber Daya Manusia).



STRATEGI BISNIS BARU

Pengusaha perlu melakukan kegiatan-kegiatan sebagai berikut agar terhindar dari kegagalan saat memulai bisnis, yaitu:

1. Analisis lingkungan eksternal dan internal (SWOT) 4. Analisis persaingan kompetitif (Strategi Porter),
2. Menyewa karyawan yang bermutu (manajemen SDM)
6. Mengontrol cash flow dan mengalokasikan modal investasi agar tercapai biaya yang efektif dan efisien (cost management)
3. Mempertahankan tim yang solid dan semangat tinggi serta efisiensi operasional.

**SEMOGA BERMANFAAT
SEKIAN & TERIMA KASIH**

