



TECHNOPRENEURSHIP

3. IDEA GENERATION

LECTURER : RAMBU YETTI KALAWAY

Tahapan memulai bisnis baru



Ide

- 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, atau sekelompok orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang telah teridentifikasi di masyarakat atau untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan di sebuah lingkungan masyarakat (pasar, komunitas)

Mengapa Anda Harus Menghasilkan Ide-ide Bisnis ?

1. Anda memerlukan sebuah ide untuk bisnis dan ide itu harus ide yang bagus
2. Untuk merespon kebutuhan pasar.
3. Untuk merespon perubahan mode dan kebutuhan.

Mengapa Anda Harus Menghasilkan Ide-ide Bisnis ?

4. Agar tetap bertahan dalam persaingan.
5. Untuk memanfaatkan teknologi guna melakukan segala sesuatu secara lebih baik.
6. Karena siklus produk.
7. Untuk menyebar risiko bisnis dan menekan terjadinya kegagalan.

Sumber Ide Bisnis

- **Kebutuhan dan Permintaan Pasar.**

Kejelian seseorang melihat kebutuhan dan permintaan pasar merupakan peluang untuk memulai bisnis.

- **Keahlian dan keterampilan.**

Sedikit sekali orang yang memiliki keahlian, oleh karenanya ide bisnis yang bersumber dari keahlian.

Sumber Ide Bisnis

- **Hobi/minat.**

Sumber ide bisnis berdasarkan hobi akan menjadikan seseorang bersemangat dalam melakukan bisnis

- **Kreativitas.**

Kreativitas seseorang dalam menciptakan produk yang unik dan bermanfaat bagi orang banyak merupakan sumber ide bisnis.

Sumber Ide Bisnis

- **Jaringan dan relasi.**

Bersilaturahmi merupakan kunci akan datangnya rejeki berupa relasi yang akan membentuk jaringan.

- **ATM.**

Bisnis yang dimulai ATM (amati, tiru, modifikasi) merupakan bisnis yang paling mudah dilaksanakan.

Sumber Ide Bisnis

- **Nasihat atau saran.**

Mencari ide bisnis dengan cara meminta nasehat dari orang-orang yang sukses dalam bisnis adalah langkah baik.

- **Pengalaman & Pekerjaan.**

Pengalaman diri sendiri atau orang lain bisa menjadi guru yang baik dan sumber ide bisnis.

Sumber Ide Bisnis

- **Penemuan secara tidak sengaja.**

Jenis ide bisnis ini dapat terjadi ketika seseorang melihat sesuatu (benda) yang dapat membangkitkan daya imajinasi.

Sumber-Sumber Ide Bisnis lainnya

- Waralaba
- Media massa (koran, majalah)
- Pameran
- Survei
- Keluhan-keluhan
- Curah pendapat

Teknik Mendapatkan Ide Bisnis menurut Douglas A Gray (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.

Teknik Mendapatkan Ide Bisnis menurut Douglas A Gray (1996)

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.

Tiga cara memulai bisnis

- Merintis Usaha Baru (**Starting**)
yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi, manajemen
- Membeli perusahaan orang lain (**Buying**)
yaitu dengan membeli perusahaan telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama (*goodwill*) dan organisasi usaha yang sudah ada.

Tiga cara memulai bisnis

- Kerjasama Manajemen (**Franchising**)
yaitu suatu kerja sama antara *entrepreneur (franchisee)* dengan perusahaan besar (*franchisor*) dalam mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha.

.

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 **permasalahan** yang dialami kebanyakan orang.
- Setelah itu, temukan solusinya dimana **solusi** ini akan diminati banyak orang untuk menghilangkan permasalahan 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.

Mengembangkan Ide Bisnis

Lakukan Analisa dan Pertimbangan Target Pasar

- Mengenal target pasar dari awal
- Perencanaan ide usaha dapat lebih matang dan sebaik-baiknya
- Pahami dan mendalami pasar dalam berbagai perspektif yang berbeda
- Pertimbangan tentang ide yang dikembangkan ataupun target market

Mengembangkan Ide Bisnis

Survey Target Pasar

- Memastikan hal yang disukai dari target pasar dan perlu dikembangkan dalam ide bisnis
- Dapat dilakukan secara *offline* maupun *online* dengan memanfaatkan teknologi digital

Mengembangkan Ide Bisnis

Catat dan Kembangkan Ide Usaha yang dimiliki

- Realisasi ide bisnis
- Pencatatan informasi penting
- Pengelompokan ide bisnis

Mengembangkan Ide Bisnis

Lakukan Pengembangan Produk

- Uji coba ide usaha
- Melakukan pengembangan produk
- Melakukan produksi produk
- Menawarkan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan

Mengembangkan Ide Bisnis

Melihat Testimoni *Customer*

- Sarana prasarana bagi *customer* dalam menyampaikan aspirasi berupa kritik dan saran produk bisnis
- Acuan pengembangan produk yang sudah ada
- Landasan atau tahapan awal pengembangan ide usaha yang baru
- Media penarik *customer* baru
- Meningkatkan portofolio dan kredibilitas usaha

Menemukan Peluang Usaha

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari individu atau masyarakat. Oleh karena itu jika ingin mulai mewujudkan berwirausaha, hendaknya terlebih dahulu menjawab pertanyaan: “Apakah yang menjadi kebutuhan masyarakat atau kebanyakan anggota masyarakat saat ini atau di masa yang akan datang?”

Menemukan Peluang Usaha

Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagnosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi.

Karakteristik Peluang Usaha yang baik

1. Punya nilai jual
2. Bukan bisnis musiman
3. Memiliki nilai berkelanjutan dan dapat bertahan lama (*sustainable*)
4. Memiliki potensi di mana skala usaha bisa berkembang menjadi lebih besar

Karakteristik Peluang Usaha yang baik

5. Memiliki sifat nyata dan bukan sekedar ambisi saja
6. Modal usaha yang tidak terlalu besar
7. Memiliki keuntungan (*profit*) yang menjanjikan.

Strategi Menemukan Peluang Usaha

1. Menentukan terlebih dahulu sumber peluang usaha yang akan kita cari. Sumber peluang usaha bisa dari diri sendiri seperti hobi, keahlian, hingga latar belakang pendidikan, dan lain sebagainya.

2. Menentukan sektor yang tepat untuk kita geluti. Selain mencari sumber peluang usaha kita juga harus bisa menentukan sektor yang tepat untuk kita geluti dan kuasai. Misalnya apakah akan berfokus pada sektor jasa layanan atau produk.

Strategi Menemukan Peluang Usaha

3. Fokuskan pada potensi kekuatan produk yang memiliki peluang usaha agar nantinya dapat memiliki nilai jual yang tinggi.
4. Terus evaluasi serta berdayakan peluang yang kita miliki agar bisa menjadi sebuah produk.

Sumber Peluang Usaha

- Peluang Usaha dari diri sendiri
- Dari melihat keahlian dan hobi orang lain
- Dari latar belakang pendidikan
- Melihat orang lain
- Partnership / Kerjasama
- Riset dan Penelitian

TERIMA KASIH

Referensi

A Gray, Douglas.1996.Anda Siap Sebagai Wiraswasta. Cetakan Pertama. Jakarta: Arcan

Puhakka, V. 2007. Effects of Opportunity Discovery Strategies of Entrepreneurs on Performance of New Ventures. Journal of Entrepreneurship, Vol. 16 No. 1, hal 19 – 51.

Putri, D.R. 2012. Ide dan Peluang dalam Konteks Kewirausahaan di Tengah Kemerosotan Minat Masyarakat Menjadi Pengusaha. Makalah Kewirausahaan.

Zimmerer, T.W, Scarborough, N.M dan Wilson D. 2008. Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil. Edisi 5 Buku 1. Salemba Empat.