



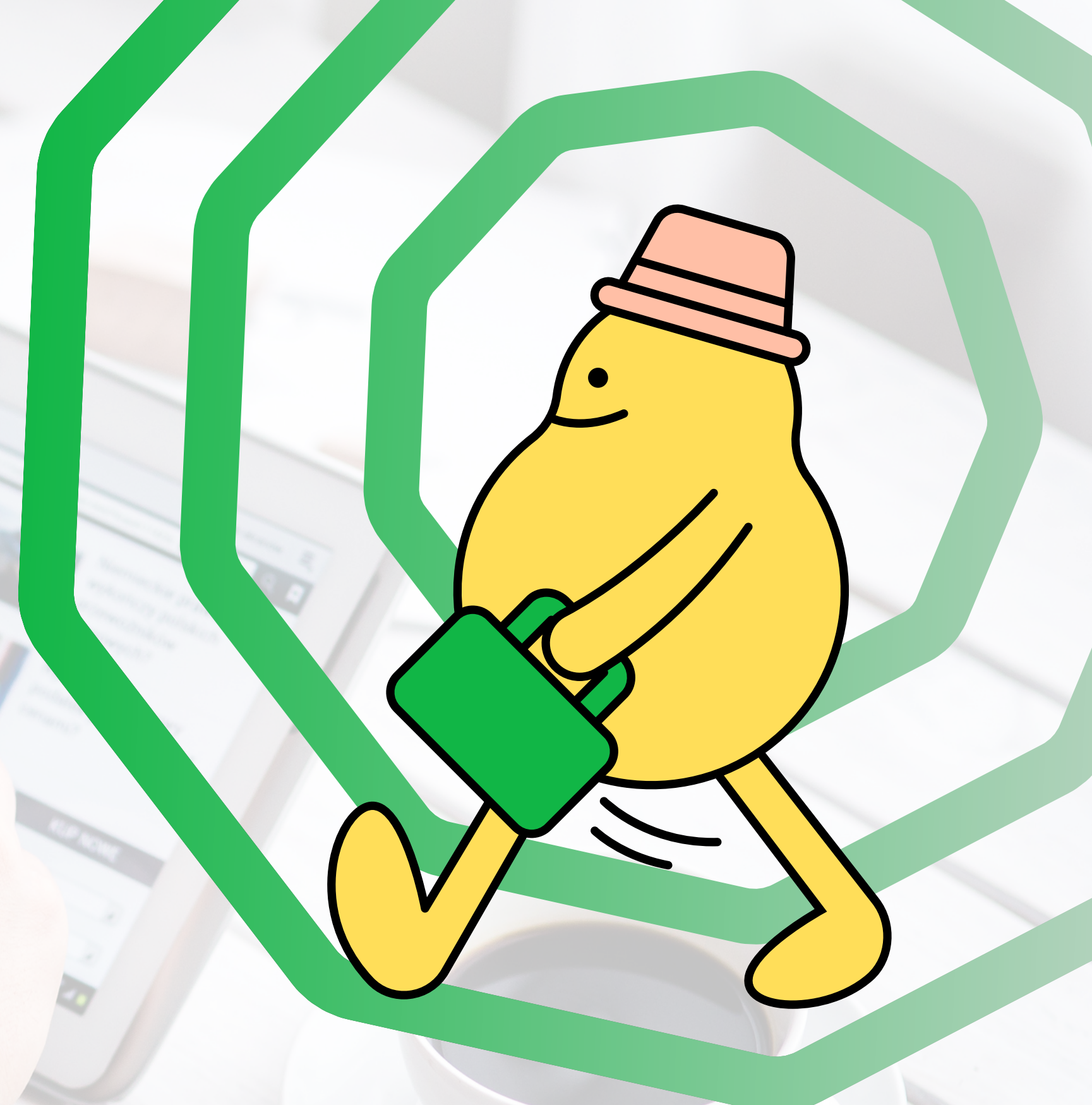
**ESG**  
MODEL



Pertemuan 5 Kewirausahaan

# mengidentifikasi potensi lain dari produk yang akan dipasarkan

Sesi 2



**FOLLOW**



pkk\_uma

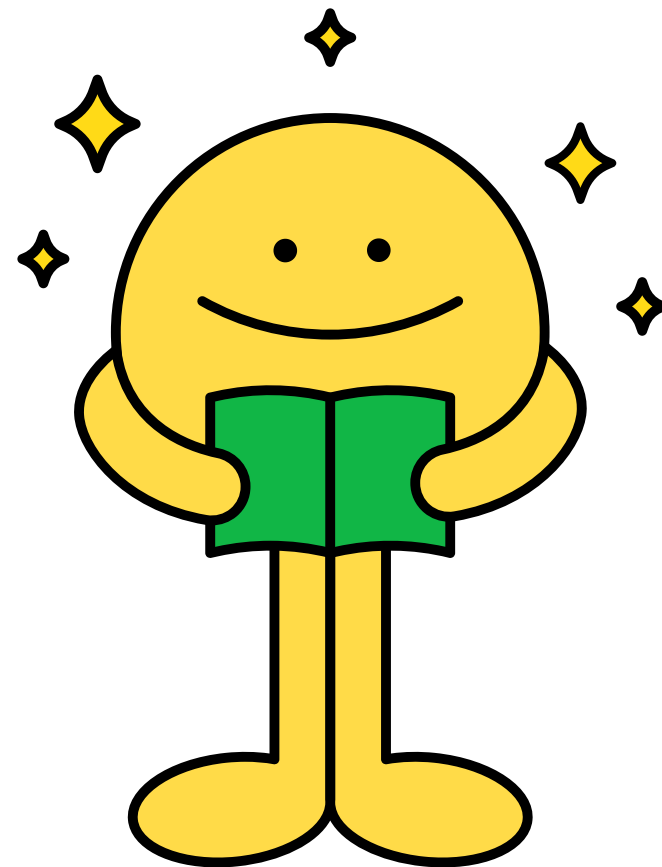


pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id

# Sebelum perkuliahan kita mulai!

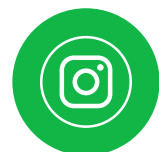


Step I : Sudah mengisi absen waktunya cuma 10 menit sejak jam perkuliahan dimulai.

Step II : Sudah membaca bahan.

Step III : Berdoa bareng-bareng.

FOLLOW



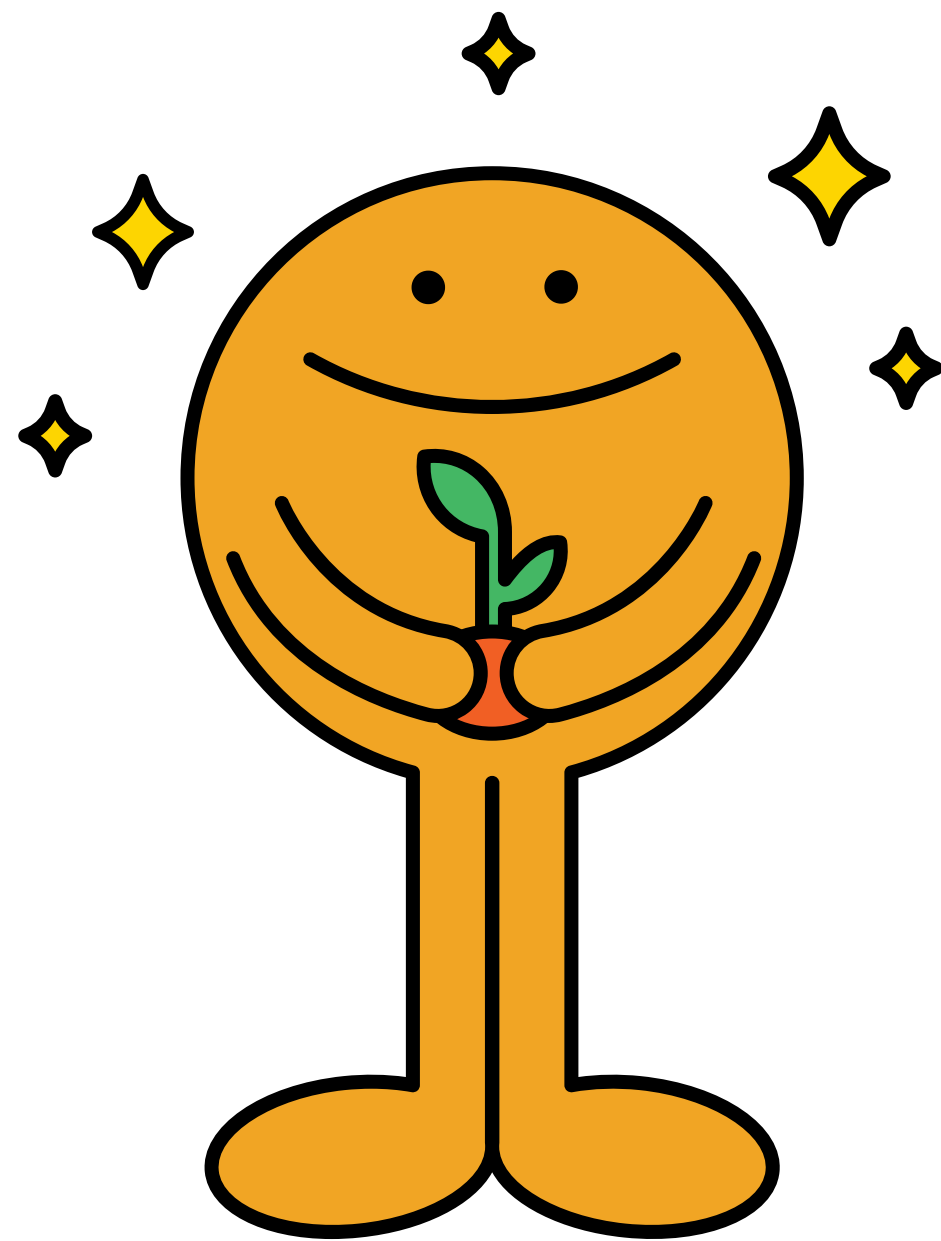
pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



**Jangan lupa:**

*Bersyukur &  
Bahagia*

**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



**mengidentifikasi  
potensi lain dari  
produk yang akan  
dipasarkan**

**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id

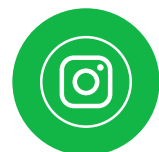


www.pkk.uma.ac.id

# REMINDER



**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id

# Yuk simak dulu video berikut:



FOLLOW



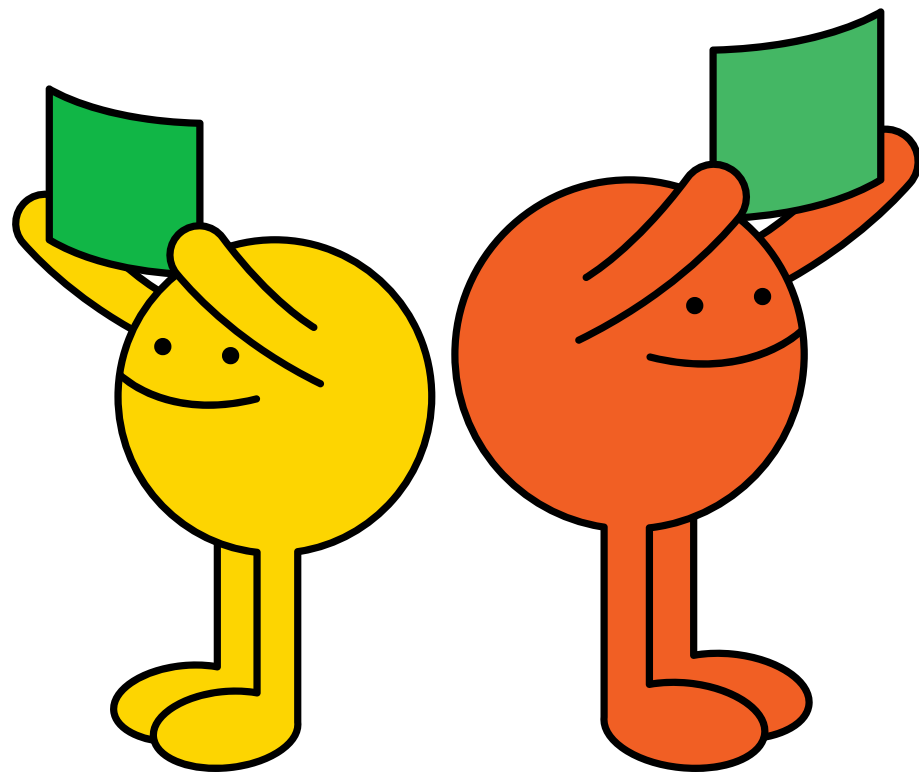
pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



# MENGAPA BAGIAN INI PENTING?

INI YANG DISEBUT DENGAN  
ALTERNATIF

- Ada kalanya pembeli hadir dengan hanya sekedar ingin tahu isi dari outlet kita
- Ada kalanya pelanggan hadir ingin tau ada hal lain yang kita jual
- Ada kalanya kita harus melihat bahwa terkadang ada kejenuhan pada pelanggan terhadap produk/jasa kita, maka kita harus sediakan alternatif lain
- Maka penting bagi kita untuk menciptakan potensi lain dari usaha kita untuk meningkatkan pendapatan usaha!
- Untuk mewujudkan bagian ini maka perhatikan 4 hal berikut :

FOLLOW



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



## **A. BAGAIMANA CARA MENINGKATKAN PENAMBAHAN OMSET USAHA?**

**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id

Bagi sebuah usaha mendapatkan penghasilan tambahan adalah hal yang sangat penting, maka untuk memperoleh tambahan pendapatan sebuah perusahaan harus kreatif dalam inovasi serta pengembangan produk, selain itu juga menciptakan varian produk atau jasa yang mampu mendorong pertumbuhan omset.

Pimpinan perusahaan dengan segenap team harus mampu mendongkrak potensi usaha, Jadi melihat dari sisi mana saja Revenue sebuah usaha akan sangat penting.

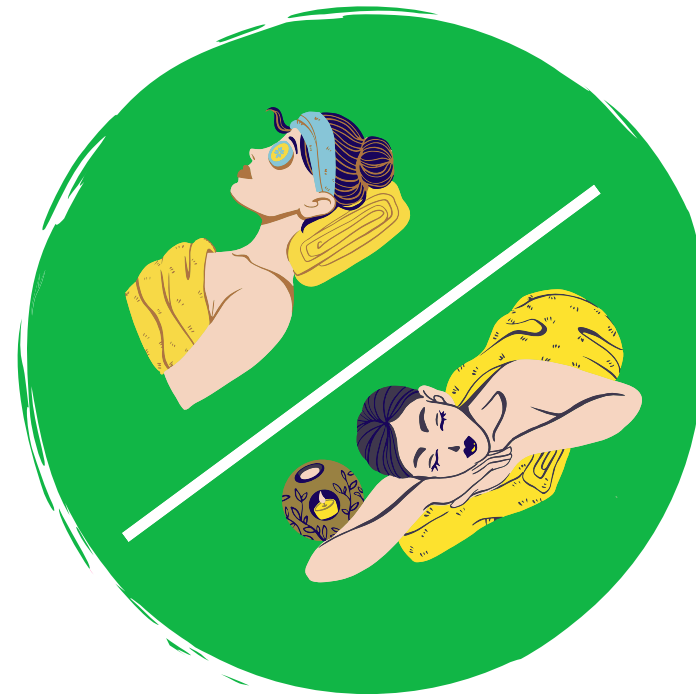
Apakah revenue mereka tergantung kepada satu atau dua produk saja? Apakah ada income lain yang bisa memberikan tambahan? Bagaimana selama ini pertumbuhan pendapatan mereka? Apakah dari penambahan konsumen saja atau ada juga dari penambahan pembelian dari setiap konsumen yang sudah ada? Maka faktor-faktor ini perlu diidentifikasi.

# jika usaha kita bergerak dalam JASA SALOON



## INTI BISNIS

LAYANAN SALOON PANGKAS  
RAMBUT WANITA



## POTENSI LAIN

Menjual Jasa Layanan Tambahan dan  
turunannya; Massage, Facial Treatment dll



## POTENSI TAMBAHAN

Menjual Produk Rekomendasi dalam  
bentuk kerjasama atau beli putus  
dengan produsen kosmetik

FOLLOW



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



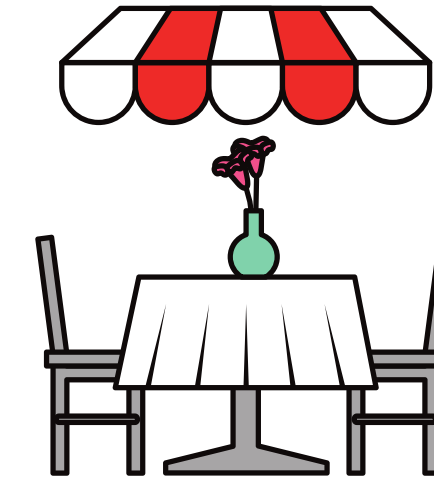
www.pkk.uma.ac.id



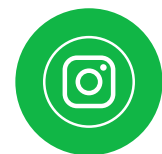
# LALU JIKA USAHANYA BERBENTUK CAFE / RESTO APA POTENSI LAINNYA?



**INTI BISNIS**  
Menjual Produk Makanan



**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id

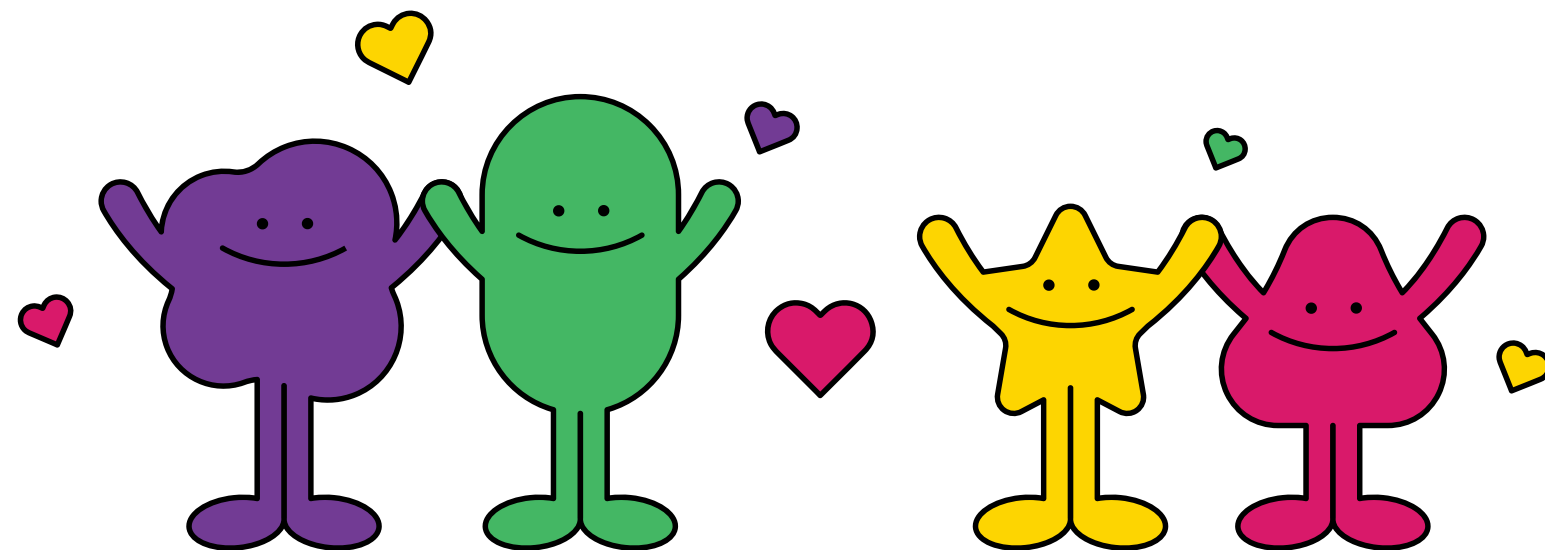


www.pkk.uma.ac.id



## B.BAGAIMANA CARA MENGELOLA KEUANGAN USAHA?

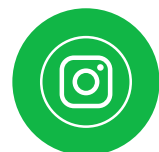
Dalam kondisi mudah ataupun sulit bagi sebuah usaha, mengelola keuangan sangatlah penting. Secara sederhana keuntungan hanya diperoleh jika Pendapatan lebih besar dari biaya? Kalau kita tidak bisa naikan pendapatan, logikanya kontrol biaya?





- **CEK SATU PERSATU ITEM BIAYA YANG PALING BESAR.**
- **PASTIKAN BIAYA HPP SELALU DISESUAIKAN DENGAN HARGA BAHAN BAKU DAN SELALU DI MAINTANANCE.**
- **KITA HARUS MENGELOLA KEUANGAN LEBIH JELI DAN LEBIH HEMAT.**
- **HEMAT DALAM ARTIAN BAHWA SEGALA SESUATU TERUKUR DAN SESUAI KEBUTUHAN YANG MESTI DIKELUARKAN JIKA PERLU.**
- **KARENA JIKA PENJUALAN SEPI MAKA TIDAK ADA CARA LAIN SELAIN MENEKAN SEGALA PEMBIAYAAN.**

**FOLLOW**



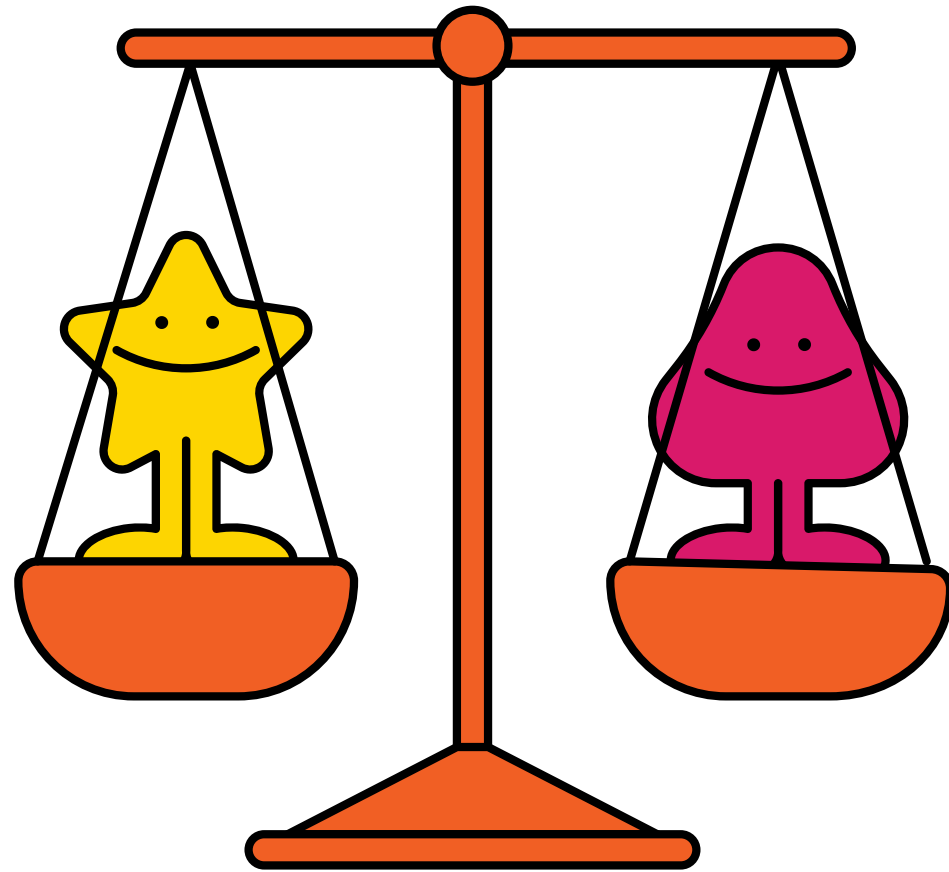
pkk\_uma



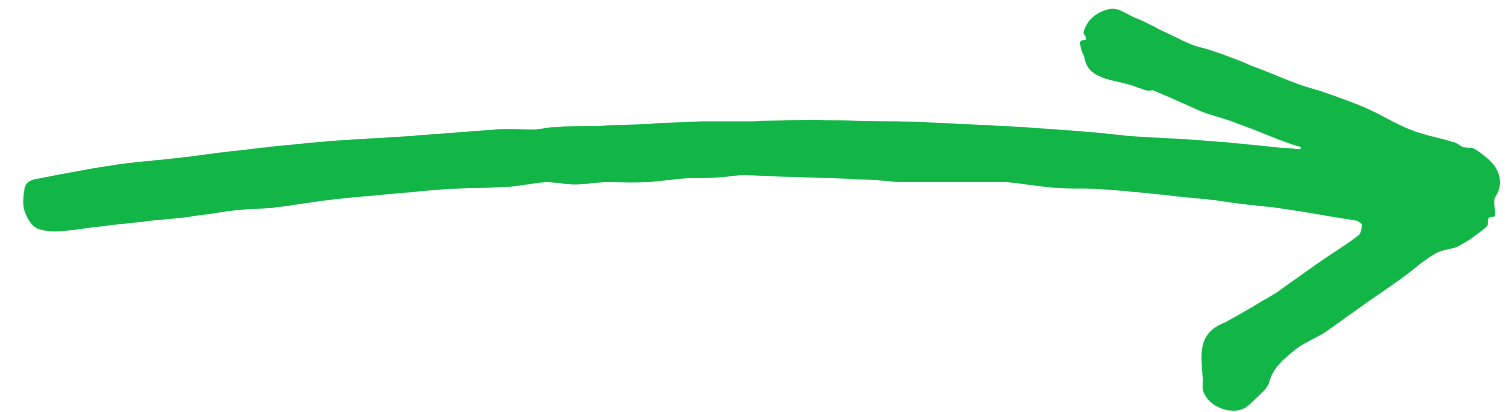
pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



**JIKA KITA PERLU MENGENGKAJI ULANG KESELURUHAN VARIABLE MAKA KITA HARUS LAKUKAN UNTUK MENDAPATKAN SEBUAH FORMULASI KEBIJAKAN KEUANGAN YANG LEBIH EFEKTIF DAN EFISIEN. JIKA PERLU ANALISIS KEMBALI ROI DAN BEP USAHA KITA.**



**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



# **YANG TERPENTING ADALAH MEMBUAT SEBUAH KEBIJAKAN BIAYA YANG TEPAT**

## **TEGAS TERHADAP SOP**

Ketaatan kita dalam menjalankan SOP Katakanlah pada pembuatan produk, akan menghasilkan sebuah laporan keuangan yang sehat dan sesuai dengan perhitungan pada analisis usaha

## **LIHAT TIMMING**

Membuat kebijakan pengeluaran uang juga harus melihat timming, karena ada uang yang bersifat tidak cash (piutang), sehingga jika tidak hati-hati diakhir operasi (bulan) akan berdampak pada ketidak stabilan, ada variabel yang harus ditunda walaupun sifatnya biaya tetap

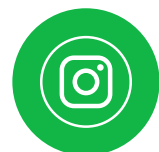
## **PILIH SUPPLIER YANG TEPAT**

Jika kita memilih supplier dengan harga yang tidak tepat sesuai perhitungan bisnis kita maka akan berpengaruh pada biaya produksi, biaya produksi yang melimpah akan sangat berdampak pada stabilitas laporan usaha

## **HEMAT PANGKAL CASH**

Walaupun penjualan kita mengalami peningkatan, dan pendapatan menjadi meningkat, tanpa tindakan hemat maka uang cash juga akan sedikit, sementara cash adalah raja? dengan adanya uang cash maka akan mendorong pertumbuhan dan stabilitas usaha dan kebutuhan lainnya

**FOLLOW**



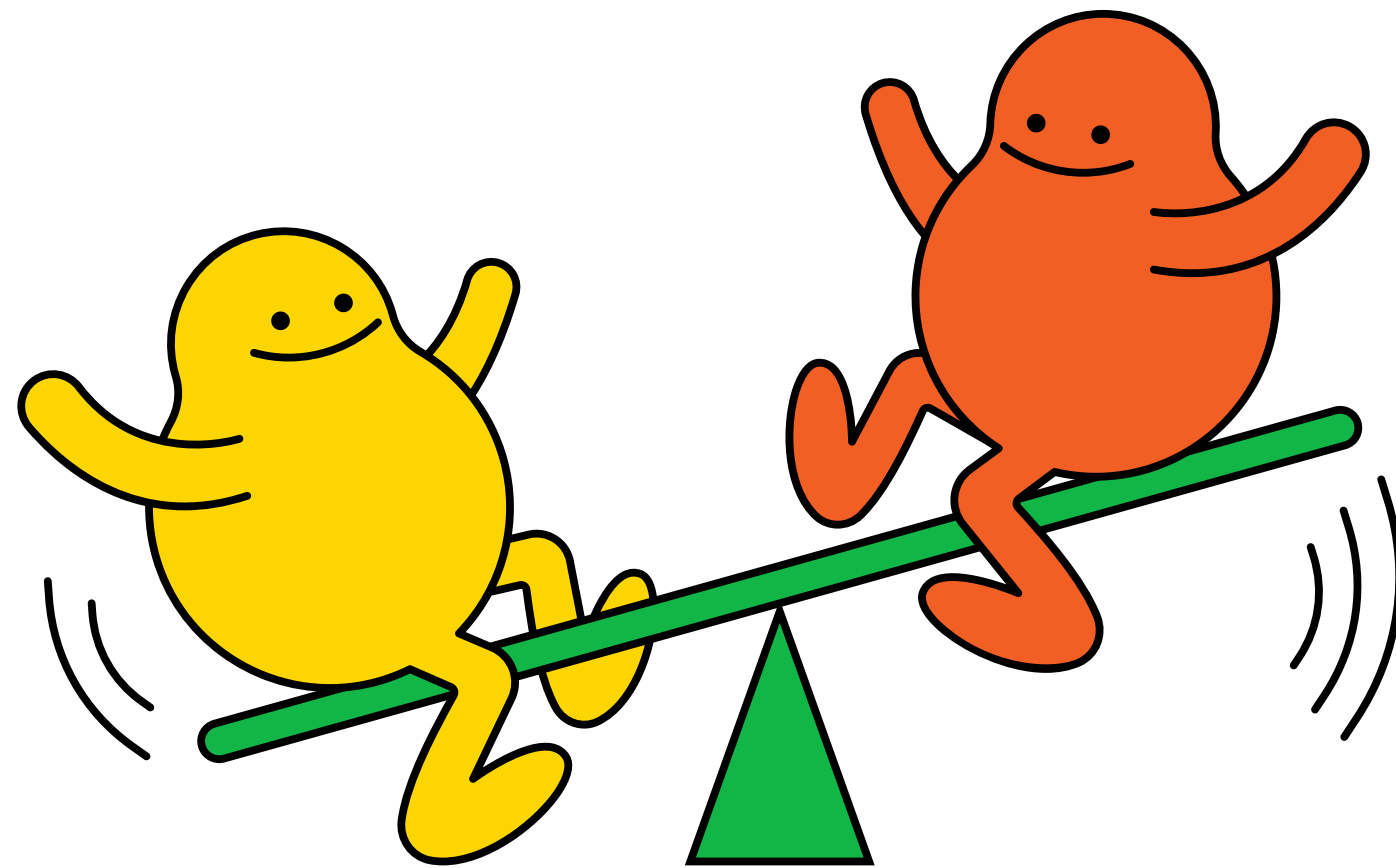
pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



# BAGAIMANA DENGAN BIAYA OPERASIONAL

**SIKAP KITA TERHADAP BIAYA  
OPERASIONAL ADALAH :  
MAKSIMAL PADA FIX COST, DAN  
BERSIKAP HEMAT PADA BIAYA  
VARIABEL LAINNYA**

MAKSUDNYA ADALAH UNTUK BIAYA TERKAIT FIX COST (PENGELUARAN TETAP) BAIK ITU LISTRIK, AIR, WIFI, BIAYA SUSUT SEWA DAN SUSUT PERALATAN LAINNYA HARUS DIOPTIMALKAN NILAINYA TIDAK MALAH BERTAMBAH DARI PERKIRAAN, RANGE PEMBAYARAN LISTRIK HARUS DIBATASI PADA BERAPA KWH DLL.

SEMENTARA PADA BIAYA OPERASIONAL LAINNYA HARUS DIUPAYAKAN LEBIH EFEKTIF (HEMAT) SESUAI DENGAN KEBUTUHAN DAN SESUAI DENGAN SOP (PADA HPP PRODUK), TEKAN SEBISA MUNGKIN

**FOLLOW**



pkk\_uma

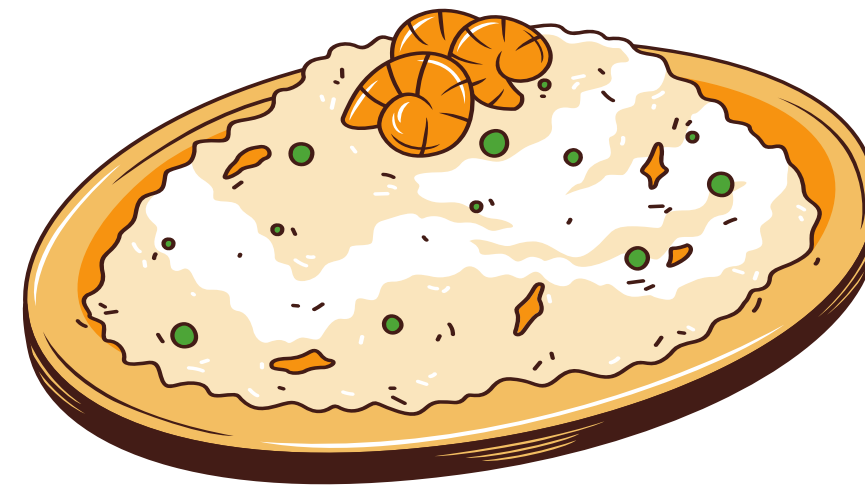


pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id

## C. APA SUMBERDAYA UTAMA YANG MENJADI CORE USAHA/ USAHA KITA?



JIKA KITA MEMBUKA USAHA NASI GORENG, MAKA YANG MENJADI CORE USAHA KITA ANTARA LAIN ADALAH BERAS, MINYAK GORENG, CABAI, TELUR DAN CONDIMENT LAINNYA

MAKA UNTUK MENDORONG STABILITAS PRODUK NASI GORENG DI USAHA KITA, SELURUH VARIABEL NASI GORENG TERSEBUT HARUS AMAN KETERSEDIAANYA, JIKA TIDAK MAKA USAHA KITA AKAN TERANCAM, SEKALIPUN DARI SEGI HARGA VARIABEL YANG NAIK ITU JUGA MERUPAKAN ANCAMAN

FOLLOW



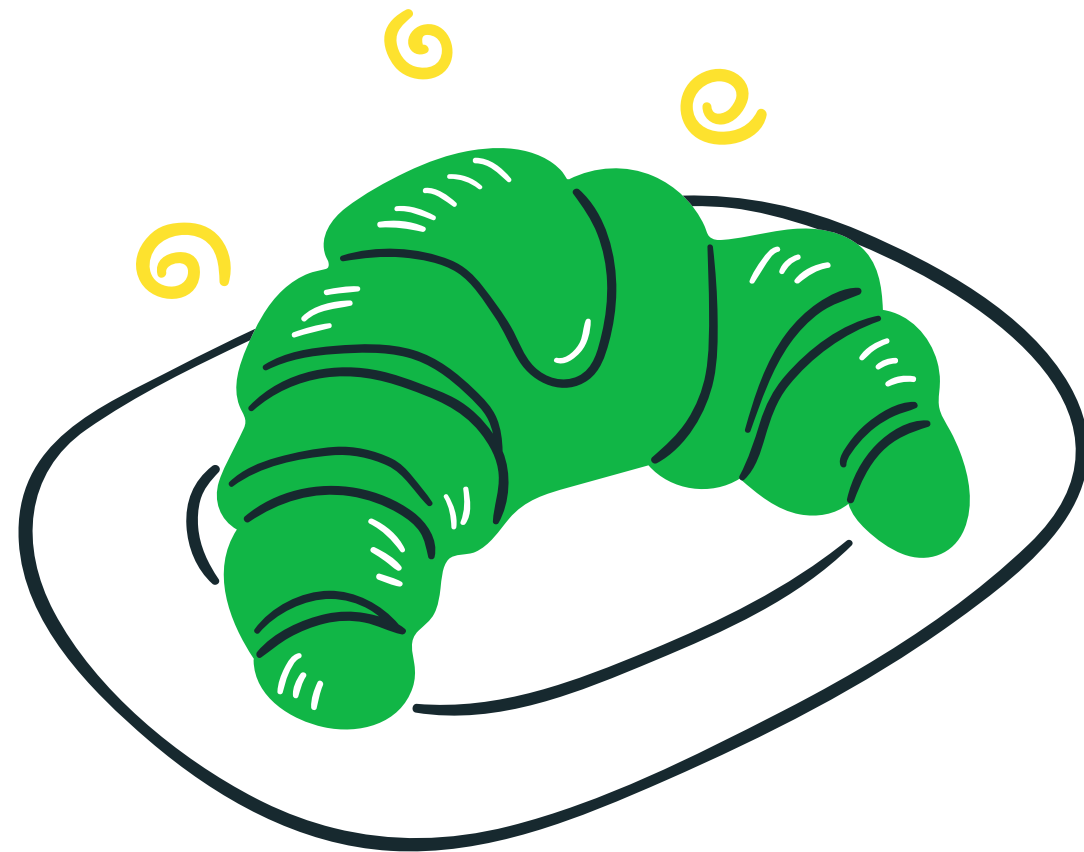
pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



**JIKA USAHA KITA ADALAH  
PRODUK BAKERY (ROTI),  
APA RESOURCES USAHA  
KITA?**

---

---

**FOLLOW**



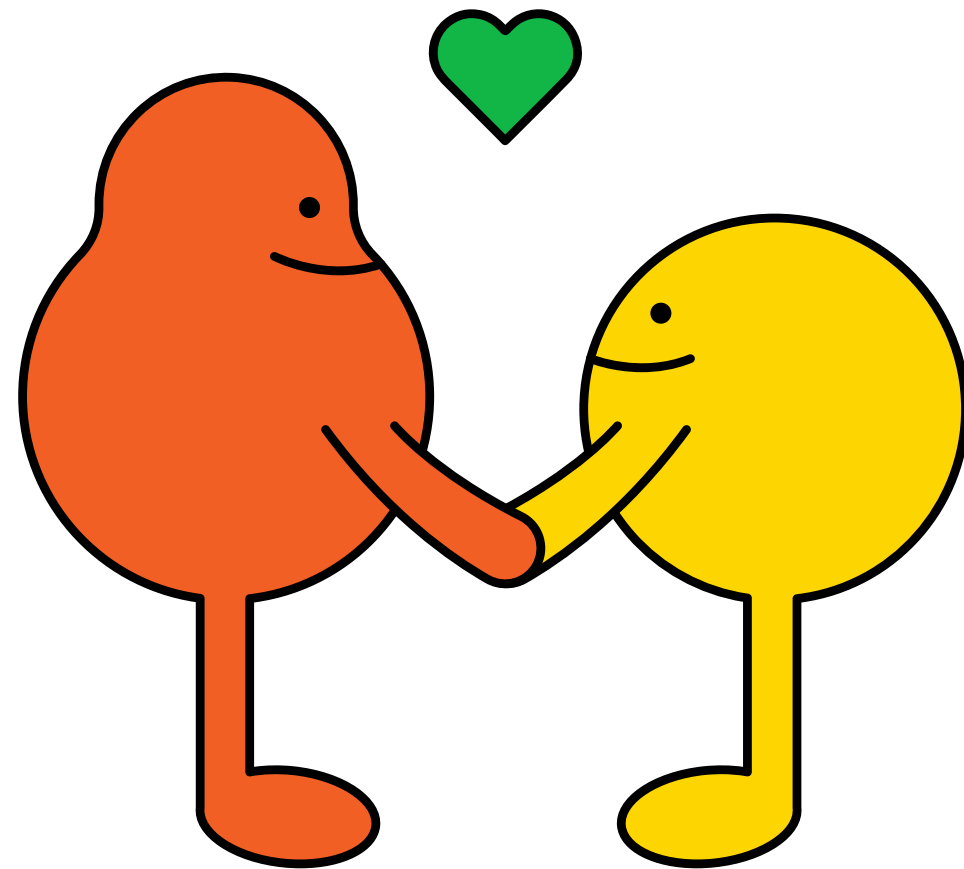
pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id

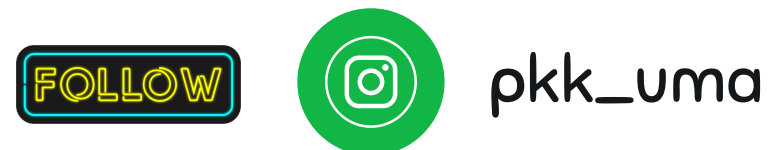


www.pkk.uma.ac.id



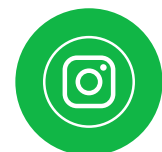
# **D.BAGAIMANA MEMBANGUN TEAM YANG TANGGUH?**

**APA KAITANYA DENGAN PENINGKATAN  
PENDAPATAN PADA USAHA?**



# PERAN ORGANISASI DALAM SEBUAH USAHA SANGATLAH PENTING. BAGAIMANA KARAKTERISTIKNYA?

melibatkan orang-orang terbaik maka akan mempermudah pencapaian dari sebuah target visi. Karena dengan mengoptimalkan potensi orang-orang terbaik, akan menghasilkan sebuah potensi dalam mendapatkan tambahan penghasilan dari usaha yang kita bangun. Team yang baik akan bekerja dengan baik, dengan hasil kerjanya yang baik akan menghasilkan repeat order. Hal ini menjadi penting karena ketika seluruh rangkaian identifikasi sudah dikerjakan tapi tidak memiliki team yang tangguh maka, gagasan serta keseluruhan identifikasi tidak berarti apa-apa.



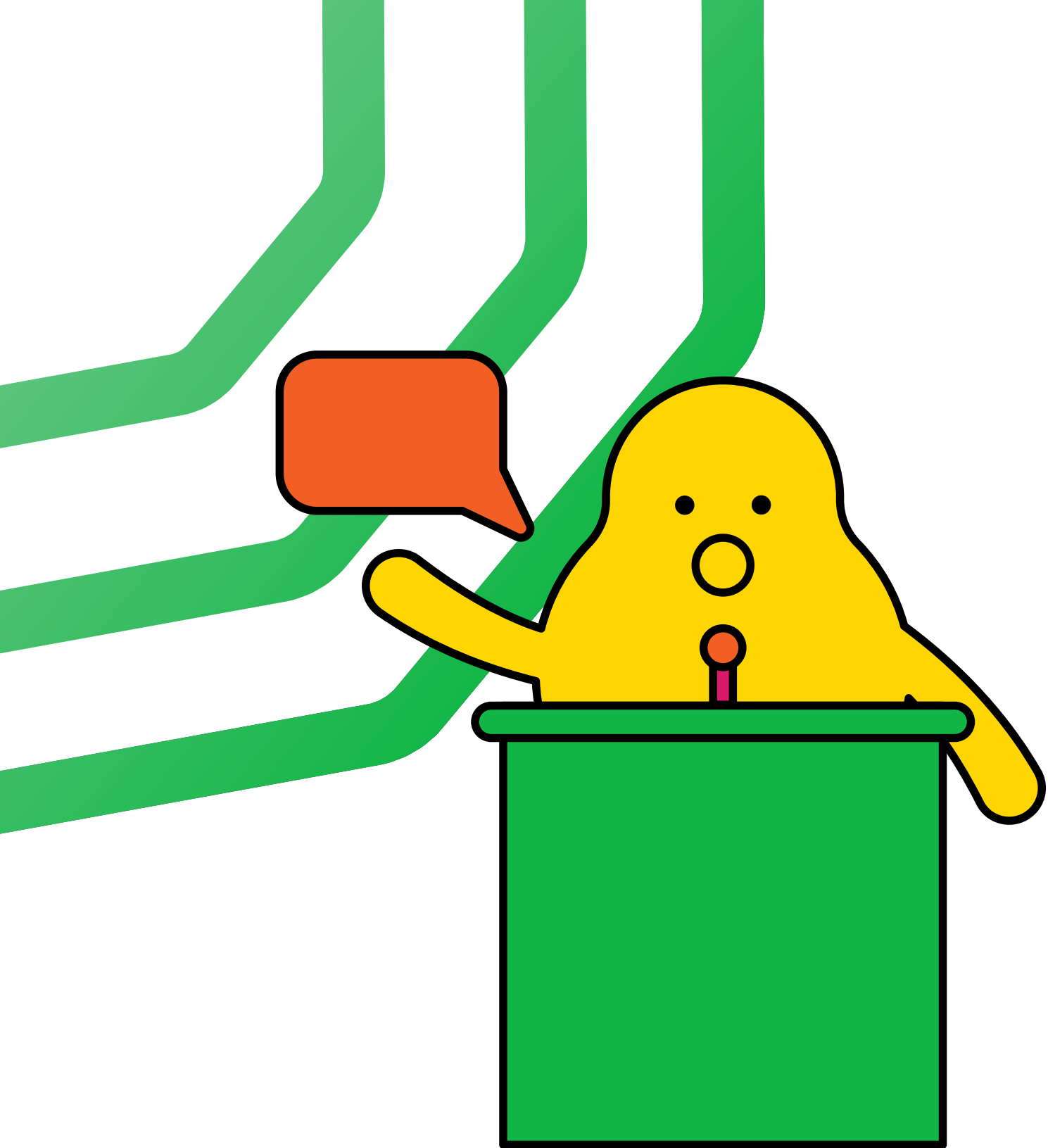
pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id



#### **BERANI MENGAMBIL KEPUTUSAN**

**KARAKTER INI TIDAK HANYA WAJIB DIMILIKI OLEH ATASAN, TAPI SEMUA POSISI KARYAWAN. ORANG DENGAN KEPRIBADIAN SEPERTI ITU MEMILIKI KARAKTER YANG KUAT DAN DAYA TARIK YANG BESAR.**

#### **DAPAT DIANDALKAN**

**BILA ADA HAL YANG MENDESAK, NAMA YANG MUNCUL DI KEPALA PARA PIMPINAN ADALAH KARYAWAN-KARYAWAN ITU. KARENANYA MEREKA TIDAK SEGAN MEMBERI PROMOSI DA**

#### **POSITIF**

**KARAKTER INI SANGAT DIBUTUHKAN, KARENA DALAM LEVEL DELEGASI DAN TARGET AKTUALISASI GAGASAN KITA MEMBUTUHKAN ORANG-ORANG POSITIF, YANG BERORIENTASI PADA TRUST DAN TARGET KERJA, TANPA ARGUMENTASI YANG PANJANG DAN PRIBADINYA SANGAT POSITIF.**

#### **INISIATIF**

**BERSIKAP CEKATAN, EXTRA MILE, OCB TENTU MEMBUTUHKAN ORANG-ORANG DENGAN TINGKAT INISIATIF TINGGI, TANPA BASA-BASI RANGKAIAN PEKERJAAN DAPAT DILAKUKAN TANPA MENUNGGU PERINTAH.**

#### **KREATIF**

**PERUSAHAAN MESTI MEMILIKI ORANG-ORANG KREATIF, AGAR PEKERJAAN YANG DIHASILKAN TIDAK SEBATAS PADA LINGKUP STANDARD AKAN TETAPI PADA LEVEL YANG LEBIH TINGGI DENGAN TINGKAT KERAPIAN, NILAI KERJA SERTA HASIL YANG LEBIH BERBEDA. DLL**

**FOLLOW**



pkk\_uma



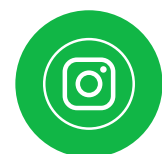
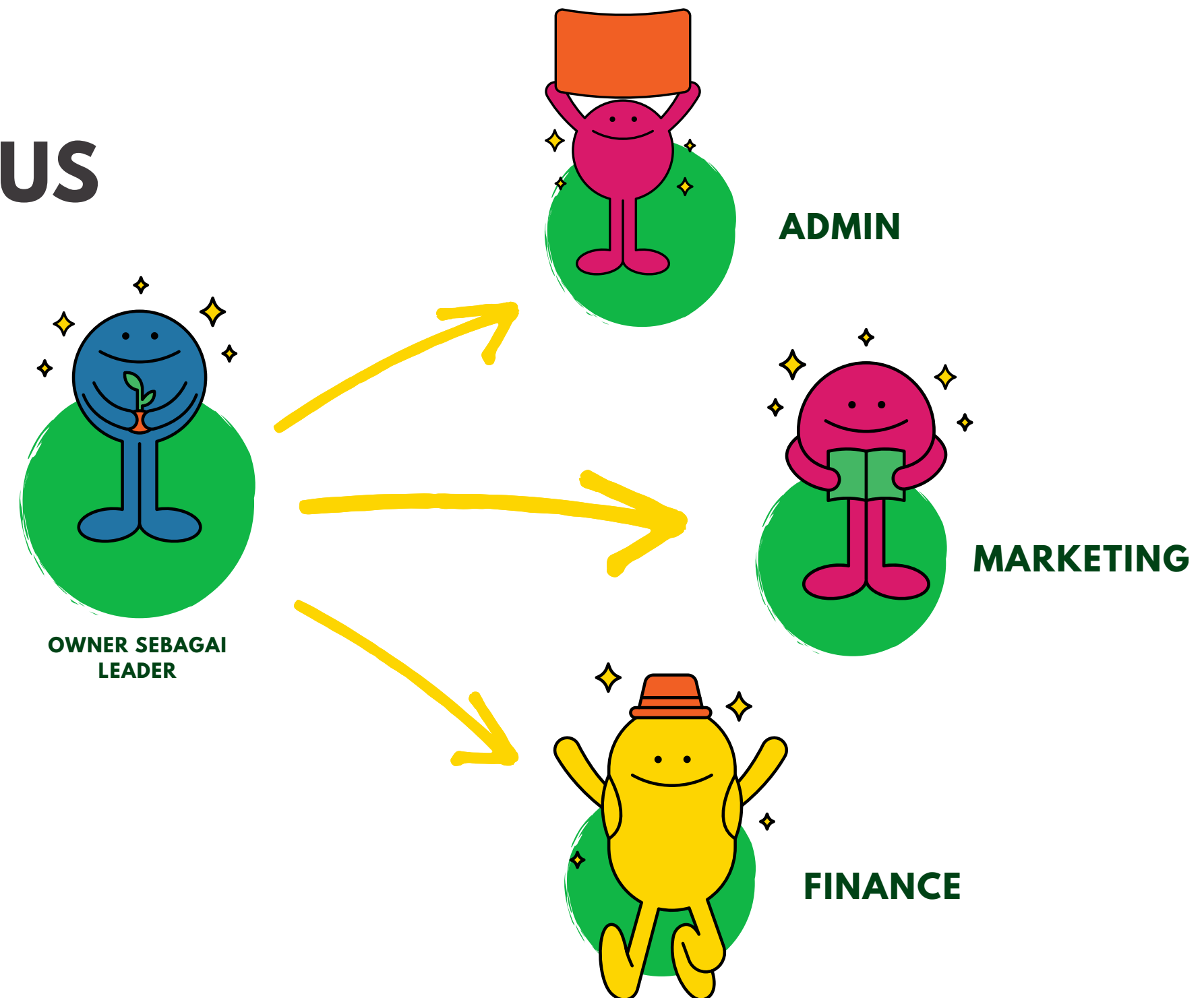
pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id

# SEBESAR APA ORGANISASI YANG HARUS DIBANGUN DIAWAL.

Organisasi dibangun adalah agar visi sebuah usaha lebih cepat tercapai dan tentu diisi oleh orang-orang yang berkompeten, dan bagi usaha yang baru tumbuh setidak-tidaknya terdiri dari :



pkk\_uma

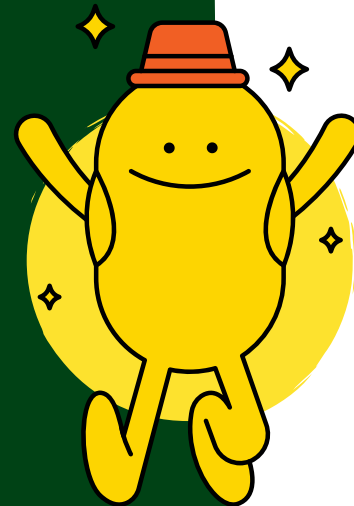
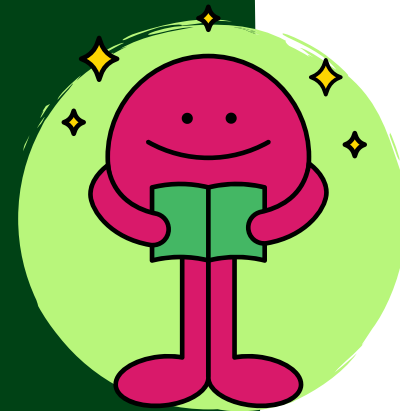
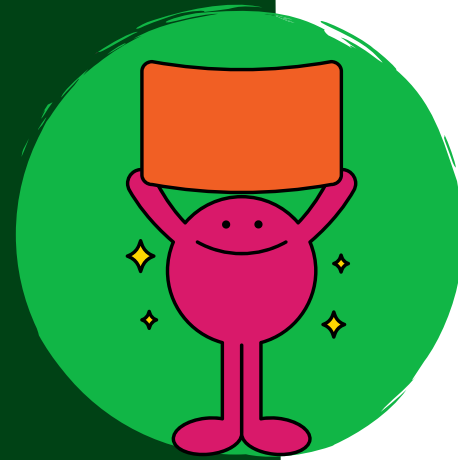


pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id

**job description  
harus jelas, dan jika  
harus split atau  
double job juga  
harus dicatat dan  
diketahui oleh team**



- **siapa orangnya**
- **apa yang harus dilakukan,**
- **apa targetny dari pekerjaanya,**

**FOLLOW**



**pkk\_uma**



**pkk\_uma@uma.ac.id**



**www.pkk.uma.ac.id**

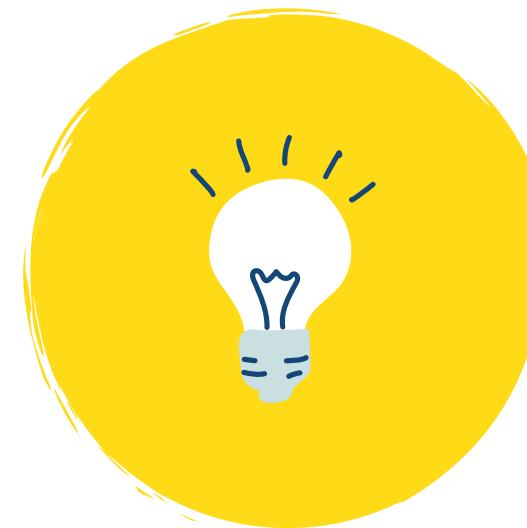
# **jika sampai tahapan ini sudah selesai maka seharusnya**



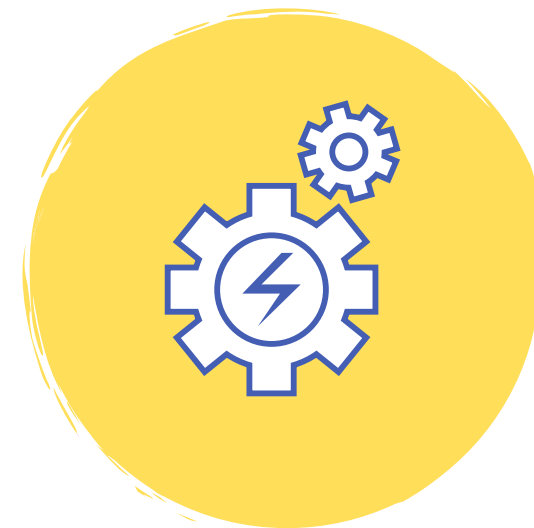
**CITA-CITA MULIA  
SUDAH DI BUAT**



**PRODUK / JASA /  
GAGASAN USAHA  
SUDAH DITETAPKAN**

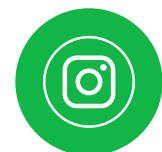


**SOLUSI DARI PRODUK  
SUDAH JELAS, DAN  
SIAPA  
PENGGUNANYA  
SUDAH DITETAPKAN  
(TARGET MARKET)**



**POTENSI LAIN DARI  
PRODUK/ JASA/  
GAGASAN USAHA  
SUDAH DITETAPKAN**

**FOLLOW**



**pkk\_uma**



**pkk\_uma@uma.ac.id**



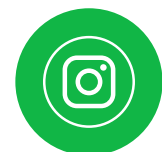
**www.pkk.uma.ac.id**

**MAKA KETIKA BAB RISET  
SUDAH KITA TUNTASKAN  
SELANJUTNYA ADALAH**

**MENGAPLIKASIKAN  
HASIL RISET**

-----  
DIDALAM PRAKTIKUM WIRAUSAHA

**FOLLOW**



[pkk\\_uma](#)



[pkk\\_uma@uma.ac.id](mailto:pkk_uma@uma.ac.id)



[www.pkk.uma.ac.id](http://www.pkk.uma.ac.id)

# TERIMA KASIH



**FOLLOW**



pkk\_uma



pkk\_uma@uma.ac.id



www.pkk.uma.ac.id