



MODUL 5

VERSI 1.0



INISIATIF MEMBANGUN KETANGGUHAN KELUARGA BERBASIS EKONOMI PRODUKTIF DAN AMAN COVID-19



Bimbingan Teknis

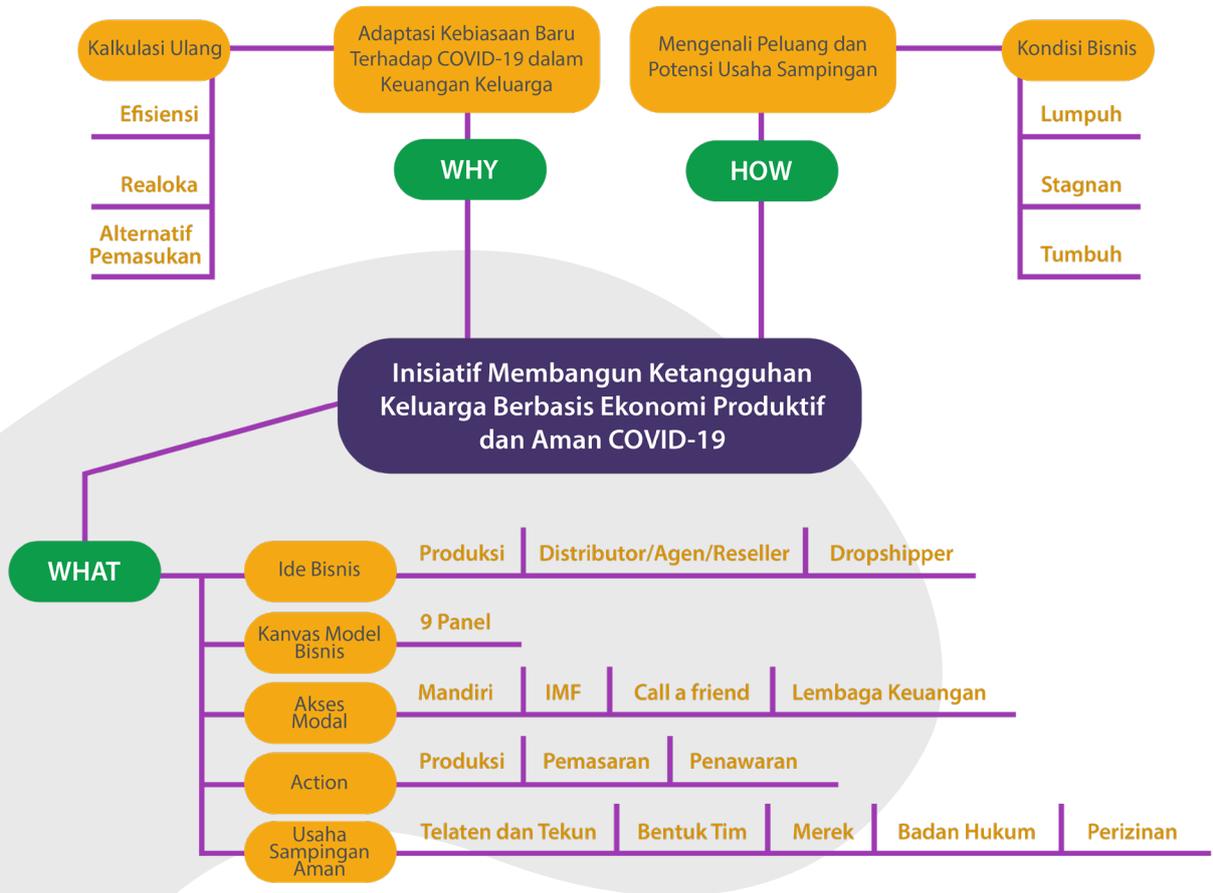
“Perempuan Guru Kesiapsiagaan
Bencana dan Rumah adalah sekolah”

Gerakan Membangun Ketangguhan
Masyarakat Adaptasi Kehidupan Baru
Hidup Produktif dan Aman dari Covid-19

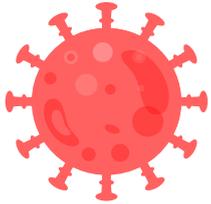


Daftar isi

ADAPTASI KEBIASAAN BARU TERHADAP COVID-19 DALAM KEUANGAN KELUARGA	01
MENGENALI PELUANG DAN POTENSI USAHA SAMPINGAN	02
MEMILIH IDE USAHA SAMPINGAN (PRODUKSI, MITRA PENJUALAN, DROPSHIPPER)	03
MENYUSUN KANVAS MODEL BISNIS UNTUK USAHA SAMPINGAN	04
AKSES MODAL (MANDIRI, IMF, CALL A FRIEND, LEMBAGA KEUANGAN)	05
ACTION! PRODUKSI , PEMASARAN, PENAWARAN	06
USAHA SAMPINGAN YANG AMAN (SUSTAIN AND GROWTH)	07



ADAPTASI KEBIASAAN BARU TERHADAP COVID-19 DALAM KEUANGAN KELUARGA

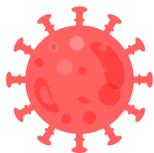


ADAPTASI KEBIASAAN BARU

Pandemi COVID-19 telah mengubah pola aktivitas sehari-hari. Selama beberapa bulan kita menerapkan konsep *stay at home* "belajar dari rumah, bekerja dari rumah, dan ibadah di rumah".

Kini kita memasuki era new normal yang harus dipahami sebagai mengubah kebiasaan lama dan menyesuaikan dengan protokol kesehatan covid-19. Pada fase ini, fasilitas publik seperti perkantoran, industri, hingga transportasi telah dibuka. Secara langsung atau tidak, kondisi fase ini dapat memengaruhi rencana keuangan pribadi Anda.

Sebagaimana pola hidup kita, pola keuangan keluarga juga perlu panataan ulang di era baru ini. Disaat perekonomian tidak menentu tidak sedikit orang menjadi gagap dan menyikapi dengan kepanikan. Daripada panik, ada baiknya melihat kondisi ini untuk melihat potensi yang ada, peluang menambah penghasilan dengan usaha sampingan.



6 TIPS DALAM MENYIKAPI KEADAAN NORMAL BARU



Jangan Panik



Lakukan Penghematan



Lunasi Utang Jangka Pendek



Tunda Rencana Liburan



Siapkan Dana Darurat



Buat Rencana Cadangan



JANGAN PANIK!

Panik menjadi reaksi pertama saat orang mendengar informasi tentang resesi ekonomi. Ketakutan akan menurunnya pendapatan, kehilangan pekerjaan, bisnis yang makin surut bahkan bangkrut menghinggapi banyak orang. Meskipun kepanikan tersebut beralasan, namun kita harus tetap tenang. Memang benar bahwa resesi dapat memengaruhi kondisi keuangan Anda, namun yakinlah selalu ada jalan.

Mungkin banyak orang yang membayangkan bahwa resesi ekonomi akan berakhir seperti krisis ekonomi yang terjadi di 1998 - harga bahan pokok yang tidak terkendali, sulit mencari pekerjaan, dunia usaha yang berjatuh, hingga penjarahan. Krisis ekonomi tidak selalu berlangsung demikian, pada tahun 2008 krisis ekonomi juga melanda Indonesia namun kondisi kembali membaik dan stabil.

Resesi juga akan berlalu. Meski pasar dan masyarakat panik, jangan ikut-ikutan. Kepanikan hanya akan membuat Anda salah mengambil keputusan. Dalam masa resesi, tetap tenang dan berpikir jernih adalah kunci.

LAKUKAN PENGHEMATAN

Karena ekonomi sedang melambat, ada baiknya anda membatasi pengeluaran. Mengapa harus melakukan penghematan? Pertama, kita tidak tahu apa yang terjadi esok hari, keadaan bisa makin buruk tapi bisa juga membaik. Jika tidak melakukan penghematan dan kondisi terus memburuk, budget anda akan membengkak, karena harga-harga barang pokok naik dengan cukup drastis.

Resesi, krisis, dan perlambatan adalah hal yang lumrah dan bisa terjadi kapan saja. Dengan melakukan penghematan bukan berarti perekonomian anda memburuk. Ini adalah langkah penyesuaian agar selamat di tengah krisis.

Kedua, dengan melakukan penghematan, anda akan punya kelebihan uang cash. Ketersediaan uang tunai sangat berguna saat krisis. Selain berguna sebagai dana cadangan untuk menghadapi inflasi, dana tersebut juga bisa anda gunakan untuk membeli aset.

LUNASI UTANG **JANGKA PENDEK**

Dalam situasi krisis ekonomi, segera lunasi utang-utang anda. Tentu tidak semua utang, tapi utang-utang jangka pendek saja. Karena utang jangka panjang seperti KPR (Kredit Pemilikan Rumah) biasanya jumlahnya sangat besar. Jadi sulit untuk dilunasi sekarang juga. Jika pun anda bisa melunasinya, anda harus mencairkan semua tabungan, dana darurat, hingga aset anda. Tentu ini bukan langkah yang tepat, karena anda membutuhkan dana cadangan untuk menghadapi krisis.

Utang seperti tagihan kartu kredit, cicilan smartphone, KTA (Kredit Tanpa Agunan), hingga kredit konsumtif lainnya, harus segera dilunasi sebelum resesi makin parah. Jika tidak, bunga pinjaman yang membengkak akan mengurangi cadangan kas Anda. Gunakan dana darurat yang Anda miliki untuk pelunasan ini. Tentu anda harus menyisakannya untuk cadangan kas. Jika dana darurat sudah digunakan tapi cicilan masih ada, maka prioritaskan untuk melunasi pinjaman yang berbunga tinggi terlebih dahulu

TUNDA RENCANA LIBURAN

Dalam kondisi ekonomi yang serba tidak pasti, menunda rencana liburan adalah langkah yang bijak. Apalagi jika anda berencana liburan keluar negeri. Saat resesi, nilai tukar rupiah cenderung melemah, sehingga anda harus membayar lebih mahal berbagai keperluan. Ingat! anda harus menyiapkan cadangan uang tunai yang cukup untuk menghadapi krisis. Alihkan bujet liburan sebagai dana cadangan.

Anda hanya menunda liburan, bukan membatalkannya. Namun jika anda benar-benar butuh liburan untuk menghilangkan stres, maka ubah saja rencana liburan anda jadi lebih hemat. Misalnya, dengan melakukan *staycation* di hotel dekat rumah. Berjalan-jalan di pinggir danau atau taman kota di sekitar tempat tinggal anda juga jadi opsi yang menarik. Dengan cara tersebut, anda tetap bisa kembali fresh meski dengan bujet yang terbatas. Anda juga bisa bersabar menanti sampai masa resesi terlewati.

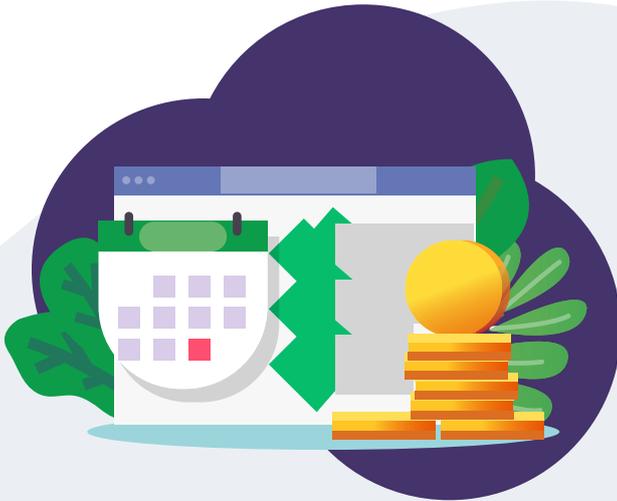
SIAPKAN DANA DARURAT

Tentu Anda tidak harus menunggu krisis untuk menyiapkan dana darurat. Dalam keadaan normal pun Anda harus selalu menyiapkan dana darurat. Keadaan darurat juga bisa datang saat tiba-tiba rumah tertimpa pohon dan kondisi dompet sedang menipis. Sementara renovasi harus sesegera mungkin dilakukan agar rumah kembali aman untuk ditinggali. Dalam kondisi tersebut, dana darurat sangat diperlukan.

Besarannya tergantung pada jumlah kebutuhan bulanan secara menyeluruh. Jumlah besarnya pun tidaklah sama antara satu orang dengan lainnya. Misalnya saja untuk lajang, jelas berbeda dengan yang sudah menikah serta dengan yang sudah memiliki anak. Untuk lajang, dana darurat yang ideal adalah enam kali jumlah pengeluaran bulanan. Sementara bagi yang sudah menikah dan belum memiliki anak, jumlah dana daruratnya sebesar sembilan kali dari jumlah pengeluaran bulanan. Sedangkan bagi yang memiliki anak, jumlahnya mencapai dua belas kali dari jumlah pengeluaran rumah tangga.

SIAPKAN DANA DARURAT

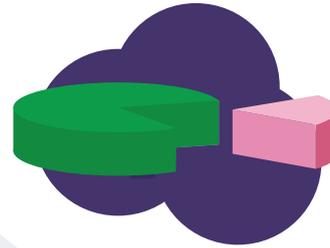
Anda akan lebih mudah mengetahui jumlah dana darurat jika selalu mencatat *cash flow* secara rutin. Oleh karena itu, jika Anda belum melakukannya, mulailah sekarang juga. Dengan adanya catatan *cash flow* Anda akan mendapatkan gambaran lengkap tentang kondisi keuangan Anda. Catatan tersebut akan mempermudah Anda menentukan jumlah dana darurat.



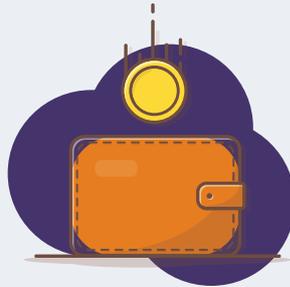
KEYWORDS



Lakukan **EFISIENSI**
agar keuangan tidak bocor



Lakukan **REALOKASI**
agar anggaran tepat guna



Temukan **ALTERNATIF PEMASUKAN**
memenuhi kekurangan
dan menambah penghasilan

BUAT RENCANA CADANGAN

Selain dana darurat, untuk menghadapi krisis atau resesi, Anda juga harus punya rencana cadangan. Mungkin, dana darurat bisa membuat Anda bertahan untuk beberapa saat. Namun, jika dampak krisis begitu besar pada diri Anda, tentu Anda tidak bisa mengandalkan dana darurat saja. Pelan tapi pasti, jika dipakai terus menerus, dana darurat akan habis. Rencana cadangan akan membuat Anda berhasil melalui krisis ekonomi.

Jika diibaratkan, dana darurat hanyalah banteng pertahanan terdepan. Diperlukan benteng-benteng lainnya, agar pertahanan finansial kita tetap kuat, sehingga krisis bisa dengan mudah dilewati. Misalnya, Anda karyawan, krisis berdampak pada perusahaan sehingga ada di-PHK (Pemutusan Hubungan Kerja). Nah, selama masa transisi, Anda bisa gunakan dana darurat. Dengan demikian, berbagai kebutuhan dan cicilan tetap dapat dibayar.

Dana darurat juga berguna untuk bertahan selama Anda mencari pekerjaan baru. Nah, pada kondisi krisis ataupun resesi, biasanya perusahaan-perusahaan lainnya juga sedang melakukan efisiensi. Kemungkinan besar mereka juga tidak membuka rekrutmen. Di sinilah rencana cadangan sangat diperlukan. Anda bisa membuat rencana cadangan seperti berbisnis kecil-kecilan

MENJADI WIRAUSAHAWAN

Agar usaha sampingan yang dirintis calon wirausaha berhasil baik dan dapat memberikan keuntungan maka dibutuhkan analisis bisnis yang tepat. Memulai usaha sampingan baru dengan menjadi entrepreneur bukanlah hal yang mudah, calon wirausaha terlebih dahulu harus mampu menumbuhkan rasa cinta pada kegiatan bisnis yang akan dijalankannya serta pengetahuan yang memadai mengenai jenis bisnis yang menguntungkan.



MENJADI WIRAUSAHAWAN



Rasa cinta atas usaha sampingan yang akan dimulai tidak akan tumbuh bila tidak didukung oleh pengetahuan yang memadai mengenai jenis usaha sampingan tersebut, untuk itu salah satu langkah awal dalam menentukan usaha sampingan yang akan ditekuni wirausaha adalah mengetahui kepribadian calon wirausaha dan informasi alternatif usaha sampingan yang prospektif.

Pengalaman pribadi juga bisa mendatangkan inspirasi usaha sampingan, Kita hanya harus lebih peka terhadap inspirasi yang mendadak muncul, dan tidak menganggap remeh ide terkecil sekalipun.

MENJADI WIRAUSAHAWAN



Melihat peluang usaha sampingan sama halnya dengan kesempatan yang tidak datang dua kali. Maka dari itu, perlu jadikan Kita memanfaatkan situasi yang dapat menghasilkan keuntungan. Segala ide yang terlintas pada pikiran perlu segera Kita catat agar ingat dan sekaligus dapat direalisasikan.

FAKTOR DALAM DIRI CALON WIRAUSAHA

Pemahaman akan diri sendiri merupakan faktor kunci bagi seorang wirausaha dalam memulai suatu usaha sampingan, karena dengan mengenali diri sendiri, perjalanan usaha sampingan yang akan dirintis dapat lebih mudah diprediksi.



✓ Karakter Pribadi

Didalamnya termasuk kesabaran, ketekunan, percaya diri, keberanian mengambil resiko, dan motivasi diri. Contoh seseorang yang memiliki sifat ingin cepat memperoleh hasil yang besar mungkin lebih cocok bergerak di bisnis yang high profit dengan frekuensi penjualan yang mungkin tidak terlalu sering dibandingkan bergerak di bisnis yang mengandalkan jumlah penjualan yang terus menerus dengan margin penjualan yang kecil.

FAKTOR DALAM DIRI CALON WIRAUSAHA

✓ **Bakat, Potensi Dan Kemampuan**

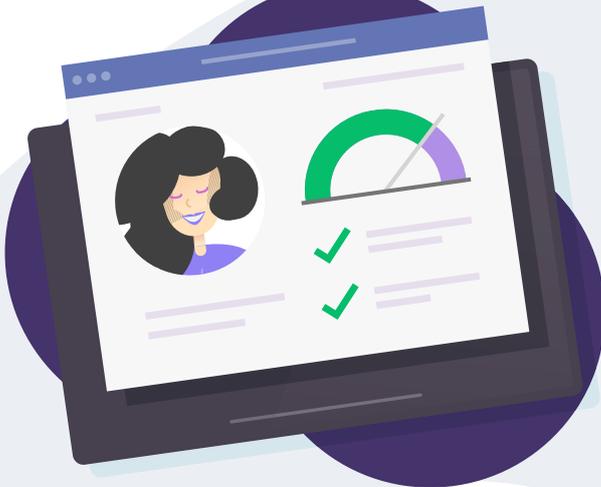
Sebuah usaha sampingan akan mencapai kesuksesan apabila usaha sampingan tersebut dijalankan sesuai dengan bakat, potensi dan kemampuan diri. Sebaiknya calon wirausaha tidak memilih jenis usaha sampingan yang sama sekali tidak dikuasai karena akan banyak waktu dan biaya yang terbuang bahkan usaha sampingan yang dirintis mungkin tidak akan berjalan lancar.



FAKTOR DALAM DIRI CALON WIRAUSAHAWAN

✓ Pengalaman

Calon wirausahawan yang memiliki pengalaman di bidang usaha sampingan yang akan digeluti akan lebih memahami peluang dan kendala dari usaha sampingannya. Sehingga seorang wirausahawan yang berpengalaman akan lebih siap untuk terjun langsung ke dalam dunia usaha sampingan yang penuh dengan persaingan.



MENGENALI PELUANG DAN POTENSI USAHA SAMPINGAN



FAKTOR DALAM DIRI CALON WIRAUSAHAWAN

✓ Peluang Usaha

Merupakan suatu bidang yang dibutuhkan oleh konsumen dimana akan menghasilkan keuntungan selain untuk konsumen, menghasilkan keuntungan juga untuk pelaku usaha tersebut.

✓ Peluang Usaha

Potensi usaha merupakan sebuah peluang tersembunyi dari sebuah usaha yang akan muncul dimasa yang akan datang jika seseorang dapat membangkitkan potensi tersebut.

✓ Solusi atas Masalah

Jadi setiap hal yang bisa menjadi solusi atas masalah dan menjadi pemenuhan kebutuhan dapat menjadi peluang dan potensi usaha.

MELIHAT PELUANG USAHA DARI HAL-HALKECIL

Kehidupan pribadi Kita bisa jadi merupakan sumber inspirasi terbaik, asalkan tahu bagaimana menemukan potensi tersebut. Contohnya:

1. **Ide dari Masalah yang Sering Dialami** - Sering mengalami masalah dalam melakukan sesuatu? Saat Kita mencari solusinya, Kita mungkin juga sedang mencari ide usaha sampingan. Misalnya, kesulitan dalam mengatur pengeluaran mungkin bisa menjadi inspirasi untuk membuat aplikasi pengatur uang harian khusus mahasiswa.
2. **Ide dari Keahlian** - Banyak orang mengubah keahlian khusus mereka menjadi peluang usaha sampingan. Misalnya, jika Kita pandai mendesain dengan Photoshop dan perangkat lunak lain, Kita gunakan keahlian tersebut untuk menciptakan desain kaos orisinal. Jika Kita pandai memasak dan paham tentang nutrisi, Kita bisa bikin bisnis katering sehat.
3. **Ide dari Hobi** - Hobi adalah inspirasi bagus untuk memulai usaha sampingan, dan sangat potensial untuk pengembangan usaha sampingan. Penyuka coklat, misalnya, bisa mencari ide untuk membuat makanan ringan coklat unik. Kita suka kucing atau anjing, dan tinggal di perkotaan? Dapat dipertimbangkan membuka layanan mobile untuk memandikan serta merapikan bulu hewan (*grooming*).

MELIHAT PELUANG USAHA DARI LINGKUNGAN SEKITAR



Cara melihat peluang usaha dari lingkungan sekitar. Merasa tidak punya ide menarik dari pengalaman sendiri? Pasang “radar” Kita, dan lihatlah ke sekeliling. Lingkungan serta orang-orang di sekitar bisa menjadi inspirasi yang bagus untuk mencari ide usaha sampingan. Kita bahkan bisa mendapat keuntungan ekstra, yaitu melihat sendiri apa yang dibutuhkan orang lain, sehingga bisa mendapat basis pelanggan pertama secara langsung.

MELIHAT PELUANG USAHA DARI LINGKUNGAN SEKITAR

1. Bertemu dengan Banyak Orang

Hal ini terdengar sederhana, tetapi bertemu dengan orang dari berbagai komunitas dan latar belakang bisa mendatangkan inspirasi unik. Misalnya, jajan di pasar tradisional secara rutin mungkin bisa mendatangkan ide untuk membuka kedai jajanan tradisional dengan konsep modern, terutama jika ada makanan lokal yang belum banyak dikenal.



2. Lihat Bagaimana Pebisnis Lain Menemukan Ide

Mengolah ulang ide-ide bisnis bukan hal yang aneh. Jika Kita tidak yakin dengan ide milik sendiri, coba lihat kisah-kisah pengusaha atau wirausahawan yang berhasil mewujudkan impian dengan strategi serta produk khusus. Kita bisa mencari informasi tentang wirausahawan lokal yang memiliki ide mirip dengan minat Kita, agar lebih mudah mendapat gambaran.

MELIHAT PELUANG USAHA DARI LINGKUNGAN SEKITAR

3. Mengamati Problem Masyarakat

Problem masyarakat atau komunitas di sekitar Kita bisa menjadi inspirasi bisnis. Misalnya, jika warga di lingkungan Kita kesulitan menemukan toko yang lengkap tetapi jaraknya dekat, hal itu bisa menjadi inspirasi untuk membuka toko kelontong. Kehadiran deretan rumah kos dan kontrakan karyawan juga bisa menjadi inspirasi untuk bisnis warung atau penatu. Jika anda tinggal di lingkungan super sibuk dimana banyak orang tua yang tidak memiliki waktu untuk mengurus dan mengantarkan para anak kesekolah, maka anda bisa membuka usaha transportasi. Misalnya saja dengan menawarkan jasa antar jemput anak kesekolah yang pastinya disukai dan meringankan pekerjaan orang tua yang super sibuk tersebut.



KEJELIAN MELIHAT PELUANG DISAAT KRISIS

Di tengah lambatnya roda ekonomi, turunnya daya beli, dan sulitnya mencari kerja, masih adakah peluang?

Dengan kejelian, tentu peluang masih terbuka lebar. Mungkin hal ini terdengar berlebihan, tapi nyatanya ada orang-orang yang sukses mendapatkan peluang di tengah krisis. Bagaimana caranya?

Bisa dengan melakukan identifikasi sederhana bisnis apa dalam situasi sekarang yang LUMPUH, STAGNAN atau malah TUMBUH.

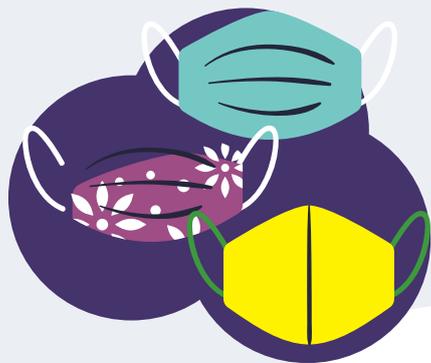


Fokuslah Pada Bisnis Yang Sedang Tumbuh !!!

CONTOH BISNIS YANG SEDANG TUMBUH DISAAT PANDEMI

Aneka Masker

Masker di era ini menjadi barang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Di awal pandemi, masker bahkan mengalami kenaikan harga yang tidak masuk akal, khususnya masker medis. Sehingga, masker kain pun menjadi pilihan. Ada beragam jenis masker yang beredar di pasaran. anda bisa mengambil bagian dalam memenuhi kebutuhan era adaptasi kebiasaan baru ini. Meski permintaanya tidak setinggi di awal masa pandemi, tapi kini permintaanya cenderung stabil.



Karena sudah menjadi kebutuhan, masker pun berfungsi tak ubahnya seperti baju. Masker “menjelma” menjadi pelengkap fesyen. Era adaptasi kebiasaan baru bukan alasan untuk berpenampilan stylish bukan? Tentu ini adalah peluang bisnis yang menarik. Bisnis fesyen tidak ada matinya selama ada inovasi produk dan ide kreatif dari produsennya.

Anda pun bisa menjual masker dengan berbagai warna, tipe, serta bahan. Bahkan, anda bisa menjual masker custom sesuai dengan permintaan pembeli. Cobalah untuk mulai mempelajari selera konsumen anda.

FROZEN FOOD

Tetap berada di rumah merupakan upaya penting untuk mencegah penularan COVID-19. Hampir semua kegiatan dilakukan rumah. Bahkan, belanja kebutuhan pun bisa dilakukan dari rumah. Layanan antar siap melayani Anda. Beli makanan di luar pun menjadi berisiko. Meski dari penjual sudah menerapkan protokol kesehatan tidak ada yang menjamin kebersihan saat diantar. Memasak makanan sendiri adalah pilihan tepat. Nah, inilah peluang bagi makanan beku atau frozen food.



Frozen food sangat praktis dan mudah dimasak. Nutrisinya pun cukup mumpuni, dan kebersihannya terjamin. Untuk Anda yang ingin masak sendiri, namun waktunya terbatas, frozen food adalah solusinya. Bekerja dari rumah sekaligus melakukan pekerjaan rumah mudah dilakukan dengan frozen food. Inilah peluang usaha online yang bisa Anda lakukan. Bukan tidak mungkin ini menjadi jualan online paling laku di tahun 2020.

Mulailah dengan menawarkan dagangan Anda ke kenalan dan kerabat. Atau siapapun yang ada dalam kontak Anda. Fitur WhatsApps story bisa jadi pilihan menarik. Instagram story juga bisa Anda gunakan. Dengan cara ini, setidaknya orang-orang yang Anda kenal bisa langsung Anda layani dengan lebih cepat. Bahkan Anda pun bisa langsung mengantarkan ke pelanggan. Saat pesanan sudah mulai banyak, Anda bisa mulai membuka toko online di *platform e-commerce*.

PERLENGKAPAN HOBI

Banyaknya waktu luang saat di rumah mendorong orang untuk Kembali menjalani hobinya. Saat kondisi normal, mungkin saja ia tidak sempat menjalankan hobi karena kesibukan. Kini, meski di rumah tetap bekerja, tetap saja ada waktu lebih yang biasa digunakan untuk menjalankan hobi. Misalnya, waktu pulang pergi ke kantor yang membutuhkan 1 atau 2 jam bahkan lebih. Waktu tersebut bisa digunakan untuk menjalankan hobi. Misalnya memasak atau bersepeda.



Belakangan kedua hobi tersebut kembali populer. Situasi ini adalah peluang bisnis online yang menguntungkan. Anda punya peluang berbisnis peralatan masak, seperti panci, spatula, hingga wajan. Perlengkapan seperti apron dan celemek lucu juga menarik untuk dilirik. Tawarkan dagangan Anda ke berbagai platform. Hubungi teman terdekat dan kerabat terlebih dahulu, mungkin mereka tertarik. Untuk Anda yang hobi bersepeda, peluang usaha online juga terbuka. Anda bisa menawarkan dagangan ke komunitas Anda atau langsung di online shop.

CAMILAN

Peluang bisnis online yang satu ini masih ada hubungannya dengan poin sebelumnya, yakni memasak. Anda dapat mencoba untuk membuat aneka camilan. Untuk camilan makanan basah, Anda bisa membuka *pre-order* terlebih dahulu. Sebarkan informasi tersebut pada lingkaran terdekat Anda. Whatsapps dan Instagram story seringkali menjadi media yang tepat. Saat pesanan sudah memenuhi kuota, Anda pun bisa mulai produksi.

Mengapa camilan? peluang bisnis online camilan di tengah pandemi ini mengalami peningkatan. Memang, ada penurunan konsumsi saat pandemi, tapi pelanggan tidak sepenuhnya hilang. Orang-orang hanya berpindah gaya mengkonsumsi. Dari makan di tempat (kafe, warung, restoran) ke *frozen food*. Dari camilan yang dijual langsung, hingga camilan yang diantar-kan. Dengan cara itu, kontak antar orang tetap minim dan camilan favorit pun tetap dapat dinikmati.

Ada semacam tren baru dalam konsumsi. Produk kopi botolan, makanan cepat saji beku, hingga camilan siap saji yang di *pre order* menjadi contoh tren baru kuliner di tengah pandemi. Peluang usaha *online* ini, tidak boleh disia-siakan. Segera ambil peluang, raih untungnya!



MINUMAN HERBAL

Meski tak seheboh di awal pandemi COVID-19, bisnis minuman herbal serta berbagai suplemen tetap ramai peminat. Memperkuat imun tubuh menjadi prioritas banyak orang selain melindungi diri dengan masker, faceshield, hingga APD (Alat Pelindung Diri). Saat awal pandemi pun permintaan suplemen & minuman herbal seperti jamu-jamuan meningkat.



Meski kini sudah di era adaptasi kebiasaan baru, virus masih berkeliaran. Suplemen dan minuman herbal tentu masih dibutuhkan. Bukan tidak mungkin jualan kedua barang bisa menjadi bisnis online 2020 yang sukses sepanjang tahun. Anda pun tak harus membuat sendiri produk jamu-jamuan tersebut. Ada banyak produsen jamu baik skala rumahan hingga industri. Cobalah untuk membeli produk mereka dan pilih yang benar-benar cocok untuk anda. Setelah itu, anda berjualan produknya.

MEMILIH IDE BISNIS (PRODUKSI, MITRA PENJUALAN, DROPSHIPPER)



LANGKAH UNTUK MEMILIH IDE BISNIS

Pikirkan dahulu seberapa **DALAM** rencana usaha sampingan yang akan anda lakukan. Ukur dan sesuaikan dengan kapasitas diri dan kemampuan modal yang ada. Kedalaman ini terkait dengan sumberdaya yang dilibatkan, yakni meliputi : Waktu, Pikiran, Tenaga, dan Biaya yang dialokasikan.

Pengukuran ini akan memberi anda **3 PILIHAN ALTERNATIF** :

1. Menjadi **PRODUSEN**

2. Menjadi **DISTRIBUTOR/AGEN/RESELLER**

3. Menjadi **DROPSHIPPER**

Peluang bisnis online yang satu ini masih ada hubungannya dengan poin sebelumnya, yakni memasak. Anda dapat mencoba untuk membuat aneka camilan. Untuk camilan makanan basah, Anda bisa membuka pre-order terlebih dahulu. Sebarkan informasi tersebut pada lingkaran terdekat Anda. WhatsApp dan Instagram story seringkali menjadi media yang tepat. Saat pesanan sudah memenuhi kuota, Anda pun bisa mulai produksi.

Produsen

Orang yang melakukan kegiatan pengelolaan barang hingga menambah nilai guna barang tersebut atau mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi.

Distributor/Agen/ Reseller

Perantara yang menyalurkan produk/barang dari produsen ke pengecer atau pemakai akhir.

Dropsihpper

Penjual/perantara TIDAK menyimpan barang persediaan tetapi mengirimkan detail PESANAN PEMBELI ke produsen yang akan mengirimkan langsung barang tersebut.

MENYUSUN KANVAS MODEL BISNIS



APA ITU KANVAS MODEL BISNIS

Kanvas Model Bisnis adalah kerangka kerja yang paling populer untuk mendefinisikan model bisnis startup. Kanvas disusun untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis agar menghasilkan kinerja yang lebih optimal untuk startup. Kanvas ini dapat digunakan untuk semua jenis startup, tanpa terbatas sektor usahanya.

Kanvas Model Bisnis dikembangkan dengan mempertimbangkan 9 elemen yang saling terhubung yaitu:

1. Customer Segments,
2. Customer Relationships,
3. Value Proposition,
4. Channels,
5. Revenue Streams,
6. Key Activities,
7. Key Partners,
8. Resources,
9. Cost Structure,

Kesembilan elemen utama ini, semua terangkum dalam satu kanvas (1 halaman). Ini adalah salah satu hal yang juga membuat Kanvas Model Bisnis unggul, karena dengan kesederhanaannya yang hanya terdiri dari 1 halaman ini, dapat memberikan pemahaman tentang model bisnis secara utuh.

TEMPLATE KANVAS MODEL BISNIS

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	



KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS

1. Segmentasi Konsumen (*Customer Segment*)

Siapa yang akan membeli produk Anda?
Siapa yang mau membayar Anda?

Bagian ini akan menjelaskan siapa pelanggan potensial dari produk Anda. Bisa juga berisi profil konsumen-konsumen yang akan dipertungkan oleh bisnis Anda. Untuk model bisnis e-commerce yang berkembang sekarang ini, segmentasi konsumen juga termasuk si penjual barang dan pembeli.

Sebagai contoh segmentasi konsumen, usaha Strawberry24 adalah sebuah wirausaha sosial yang bertujuan untuk memproduksi makanan sehat berbahan dasar buah *strawberry* segar.



Segmentasi konsumen mereka adalah: anak-anak, wisatawan lokal dan juga pecinta makanan sehat

KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS

2. Proposisi Nilai Konsumen (Value Propositions)

Mengapa orang akan memilih untuk menggunakan produk/jasa Anda? Apa keunggulan bisnis Anda dibanding yang lain? Apa yang menarik dari bisnis Anda?

Blok ini berisi tentang nilai tambahan yang akan membuat bisnis Anda terlihat menarik dan berbeda dengan bisnis lainnya. Bisa berupa inovasi atau solusi yang Anda tawarkan, dan menjadi keunggulan utama.

Contoh dari Strawberry24 adalah, bahan dasar mereka terbuat dari buah *strawberry* yang segar, produk oleh-oleh khas Bandung



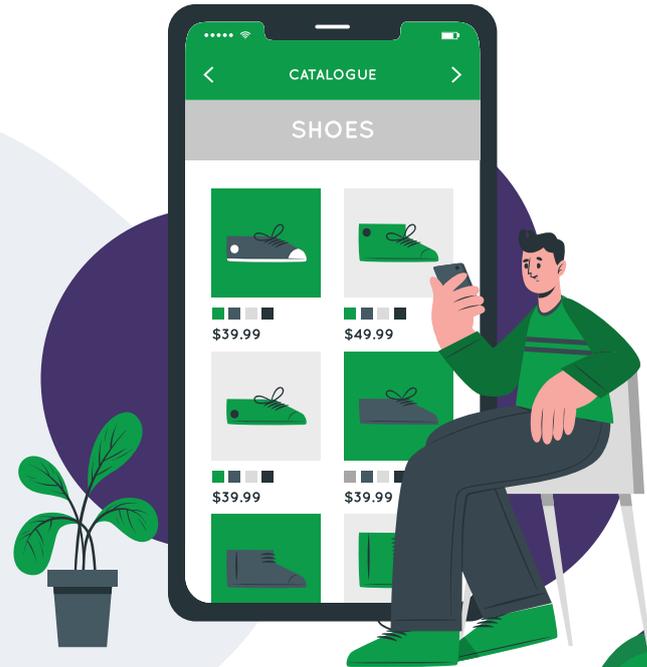
KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS

3. Saluran (Channel)

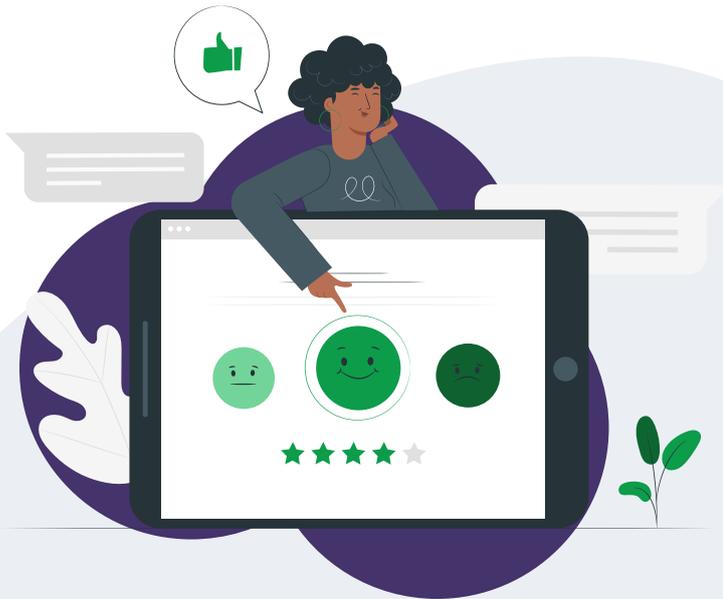
Bagaimana pelanggan dapat mengetahui produk/jasa yang Anda tawarkan? Bagaimana produk/jasa bisa sampai ke tangan pelanggan? Apakah cara itu efektif?

Sederhananya, saluran atau channel adalah media yang bisnis Anda gunakan untuk menyampaikan produk yang kamu tawarkan untuk sampai ke konsumen. Saluran ini bisa berupa website, online shop, aplikasi atau sales person.

Untuk usaha Strawberry24, mereka menggunakan E-commerce, media sosial dan juga toko oleh-oleh.



KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS



4. Hubungan Konsumen (Customer Relationships)

Bagaimana cara Anda berkomunikasi dengan pelanggan? Bagaimana Anda memastikan pelanggan puas dengan produk/jasa Anda?

Hubungan Konsumen sangat penting untuk menjalin ikatan antara penjual dan pembeli. Diperlukan pengawasan yang ketat dan intensif agar pelanggan tidak mudah berpaling ke bisnis yang lain hanya karena hubungan yang kurang baik.

Contoh dari Strawberry24 adalah, Diskon dan promo ke toko oleh-oleh, dan program Giveaway.



KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS



5. Sumber Pendapatan (Revenue Streams)

Bagaimana cara bisnis Anda menghasilkan uang? Apa saja produk/jasa yang Anda jual?

Pada kedua blok bagian bawah biaya & pendapatan (cost & revenue), Anda perlu menjabarkan struktur finansial dari usaha Anda. Di bagian pendapatan, tentu yang perlu dituliskan adalah produk/jasa apa saja yang dapat memberikan pemasukan.

Untuk usaha Strawberry24, mereka mendapatkan revenue dari Penjualan produk selai, dodol, dan syrup strawberry.

KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS

6. Aktivitas yang dijalankan (Key Activities)

Apa kegiatan yang Anda lakukan untuk menciptakan value proposition atau cara-cara bagaimana usaha Anda dapat memenuhi kebutuhan pelanggan, sehingga mereka akan memilih produk/jasa Anda. Value proposition dapat berupa harga yang murah, pengiriman yang efisien, kualitas barang atau kualitas layanan.

Jika bisnis Anda berbasis produk, maka inovasi teknologi atau kreativitas dalam proses pembuatan produk bisa menjadi key activities.

Strawberry24 mempunyai contoh seperti membeli hasil panen strawberry dari petani, dan mengolah strawberry segar menjadi produk mereka.



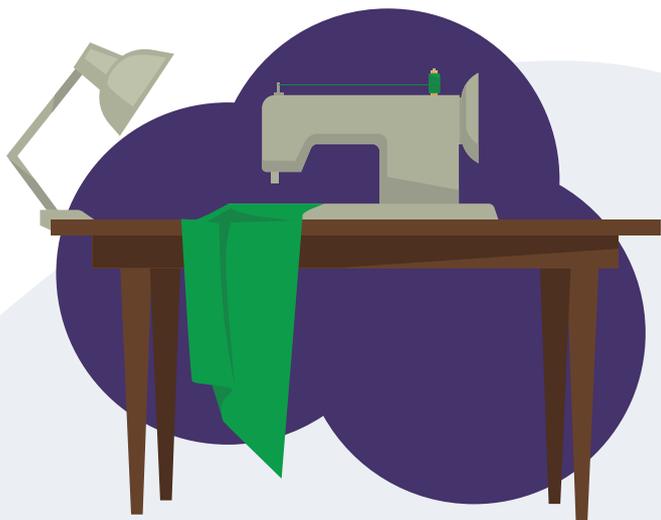
KOMPONEN KANVAS **MODEL** BISNIS

7. Sumber Daya (Key Resources)

Apa sumber daya utama yang harus Anda miliki untuk menjalankan bisnis Anda? Aset apa saja yang Anda butuhkan agar bisnis dapat bersaing dengan bisnis serupa?

Sumber daya utama, atau key resources merupakan blok yang akan menjelaskan aset strategis perusahaan. Aset ini bisa berupa bahan baku produk, infrastruktur yang dibutuhkan, dan semacamnya.

Contoh dari sumber daya yang digunakan Strawberry24 adalah lahan tani strawberry, alat-alat pengolahan standar makanan.



KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS



8. Kerjasama (Key Partnerships)

Siapa saja yang mendukung usaha agar tetap kompetitif? Siapa pihak supplier/vendor yang paling menentukan kesuksesan usaha Anda?

Tidak ada bisnis yang bisa berjalan benar-benar sendiri. Dalam menjalankan sebuah aktivitas bisnis, tentu kita membutuhkan mitra. Disinilah blok dimana Anda memasukkan mitra strategis yang Anda miliki. Mitra bisa berupa supplier, vendor, agensi dan sejenisnya.

Kerjasama utama yang Strawberry24 miliki ialah, Petani strawberry, middle-man strawberry, dan pemilik toko oleh-oleh Bandung.

KOMPONEN KANVAS MODEL BISNIS

9. Struktur Biaya (Cost Structures)

Pengeluaran apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan model bisnis ini? Komponen biaya apa yang dibutuhkan saluran, sumber daya dan Aktivitas yang dijalankan?

Pada bagian terakhir ini, Anda harus menentukan biaya apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan keseluruhan aktivitas bisnis. Mengelola biaya secara efisien akan membuat bisnis yang dijalani menjadi lebih hemat dan bisa meminimalkan risiko kerugian. Maka, laporan keuangan yang tepat sangat dibutuhkan.

Strawberry24 membagi struktur biaya mereka untuk: Bahan baku dan buah strawberry, gaji pegawai, biaya marketing, dan biaya kemasan.



CONTOH TEMPLATE KANVAS MODEL BISNIS YANG SUDAH DIISI



Hasil akhir dari penilaian kanvas model bisnis adalah mendeteksi/menguji apakah bisnis yang akan dijalankan, profitable/layak dijalankan atau tidak.

AKSES MODAL USAHA SAMPINGAN



MODAL BISNIS

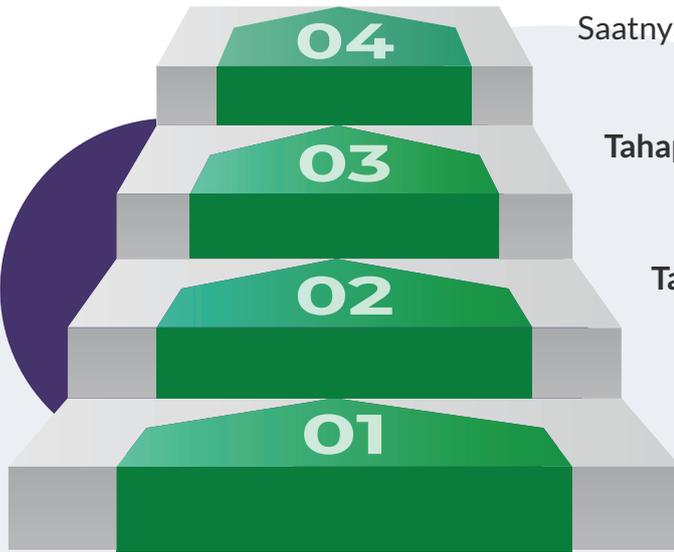
Ketika dari bisnis model dikatakan layak untuk dijalankan maka tahapan berikutnya adalah menyediakan modal yang dibutuhkan. Modal akan menjadi mesin penggerak usaha sampingan yang dijalankan. Darimana sumber modal usaha dapat diperoleh? Berikut adalah opsinya :

Sumber-sumber modal usaha :

- ✔ **Dana Pribadi**
Jika kebutuhan modal kecil, dan dapat dipenuhi dari modal sendiri, maka hal ini akan mempercepat terlaksananya usaha sampingan yang akan Anda lakukan.
- ✔ **Pinjaman IMF (Istri/Suami Mertua Family)**
Ini adalah sumber modal usaha yang juga relatif dekat, karena melibatkan koneksi keluarga untuk mendukung rencana usaha sampingan Anda.
- ✔ **Call A Friend**
Memiliki teman dan jaringan, dapat digunakan sebagai alternatif sumber modal. Pastikan ada perjanjian yang jelas terkait dengan kesanggupan pembayaran.
- ✔ **Lembaga Keuangan**
Lembaga keuangan menjadi opsi sumber modal dengan kalkulasi yang lebih detail, karena ada beban bunga yang perlu diperhitungkan secara matang.



TAHAP ACTION!



Saatnya untuk pelaksanaan/**REALISASI USAHA**

Tahap Ketiga : Modal tersedia

Tahap Kedua : Model Bisnis bilang feasible, layak dilakukan

Tahap Pertama : Ide bisnis sudah ada

ACTION PRODUKSI, PEMASARAN, PENAWARAN



APA YANG PERLU DILAKSANAKAN?



Produksi

Sediakan produk sesuai rencana.



Pemasaran

List dan kumpulkan 3 kategori calon konsumen :

Cold – belum tahu dan belum beli,

Warm – sudah tahu dan belum beli

Hot – Sudah tahu dan potensi besar beli



Penawaran

Kirimkan penawaran dan dapatkan respon. Susun variasi konten dan lakukan penawaran untuk mendapatkan respon apakah calon konsumen menerima, menolak, atau masih menunda keputusan. Apakah calon konsumen menerima, menolak, atau masih menunda keputusan.

PRODUKSI

Dalam penyediaan produk, Anda perlu detail mengenai *product knowledge*.
Apa saja itu :

1. Apakah produk yang dijadikan usaha sampingan ini berupa barang atau jasa.
2. Produk yang dijadikan usaha sampingan ini, dalam kondisi ready, ataukah perlu pemesanan terlebih dahulu
3. Apakah ada panduan, atau prosedur dalam penyimpanan, pemindahan, penyajian, penggunaan jika produk berupa barang
4. Apakah ada tahapan proses, alur kerja, lingkup layanan, jika produk berupa jasa
5. Berapa harga yang dikenakan atas produk, dan bagaimana mekanisme pembayaran yang dapat diterima.

PEMASARAN

Mengenali jenis-jenis Promosi dalam pemasaran

Pada dasarnya, promosi adalah sebuah penawaran spesial atau istimewa yang diberikan pada calon konsumen agar mengambil keputusan untuk membeli produk Kita. Konsumen akan membeli jika memenuhi 3 kondisi, yaitu :

Punya kebutuhan



Punya daya beli



Memutuskan membeli ke kita

Siapa profil konsumen ideal kita? Tentukan! dan berikan mereka promosi sesuai karakternya.

Promosi adalah pendorong agar keputusan jadi cepat dilakukan dan transaksi segera terjadi.

Ada 5 Jenis Promosi Yang Dapat Diterapkan :



Sampel :

Bagi bagi gratis pada calon konsumen agar merasakan dan mendapat feedback



Diskon :

Potongan, agar calon konsumen tertarik membeli dengan lebih hemat



Bonus :

Tambahan, agar calon konsumen bergegas mengejar tambahan yang diberikan



Souvenir :

Barang promosi, stiker, gantungan kunci, tote bag, dll, sebagai pemikat



Hadiah :

Undian berhadiah, agar calon konsumen membeli lebih sering, atau membeli dalam jumlah belanja yang lebih besar

PENAWARAN

Offline

Lakukan Jika :

Punya banyak kenalan lokal

Kekuatan :

Kedekatan dan Intensitas

Praktek :

Membuat outlet/toko, Aplikasi Pesan,
Mengundang, Mendatangi, Konsinyasi



PENAWARAN

Omni



Lakukan Jika :

Banyak kenalan lokal dan melek internet marketing

Kekuatan :

Kedekatan, Intensitas, Kecepatan dan jangkauan

Praktek :

Membuka toko offline sekaligus melayani online

PENAWARAN



Online

Lakukan Jika :

Punya kenalan di kota yang berbeda

Kekuatan :

Kecepatan dan Jangkauan

Praktek :

Aplikasi Pesan, Media Sosial, Website

LAKUKAN PENAWARAN DAN TINDAK LANJUT SECARA INTENSIF

Ini Statistiknya :

- 48% of sales people never follow up with a prospect
- 25% of sales people make a second contact and stop
- 12% of sales people only make three contacts and stop
- 10% of sales people make more than three contacts
- 2% of sales are made on the first contacts
- 3% of sales are made on the second contacts
- 5% of sales are made on the third contacts
- 10% of sales are made on the fourth contacts
- 80% of sales are made on the fifth to twelfth contacts

DAPATKAN TRANSAKSI DAN POLAKAN

Berikut transaksi dan polanya:

1. Apa Produk Yang Laris Terjual jika produknya lebih dari satu
2. Siapa Profil Konsumen Ideal
3. Konten apa dan bagaimana cara Penawaran Yang Berhasil Menjadi Transaksi

BISNIS YANG AMAN (*SUSTAIN AND GROWTH*)



MENJAGA BISNIS AMAN DAN BERKELANJUTAN



Telaten dan Tekun

Lakukan dan lanjutkan, tidak ada kesuksesan dalam semalam, selalu ada proses dan pertumbuhan buah dari ketelatenan dan ketekunan.



Bentuk Tim

Bentuk tim sesuai dengan tahap pengembangan usaha sampingan yang dicapai. Setiap pekerjaan yang rutin dan berulang dapat dipolakan dan didelegasikan



Lindungi Merek

Merek adalah bukti bahwa kita adalah pemilik sebuah nama dan simbol yang diakui secara hukum

MENJAGA BISNIS AMAN DAN BERKELANJUTAN



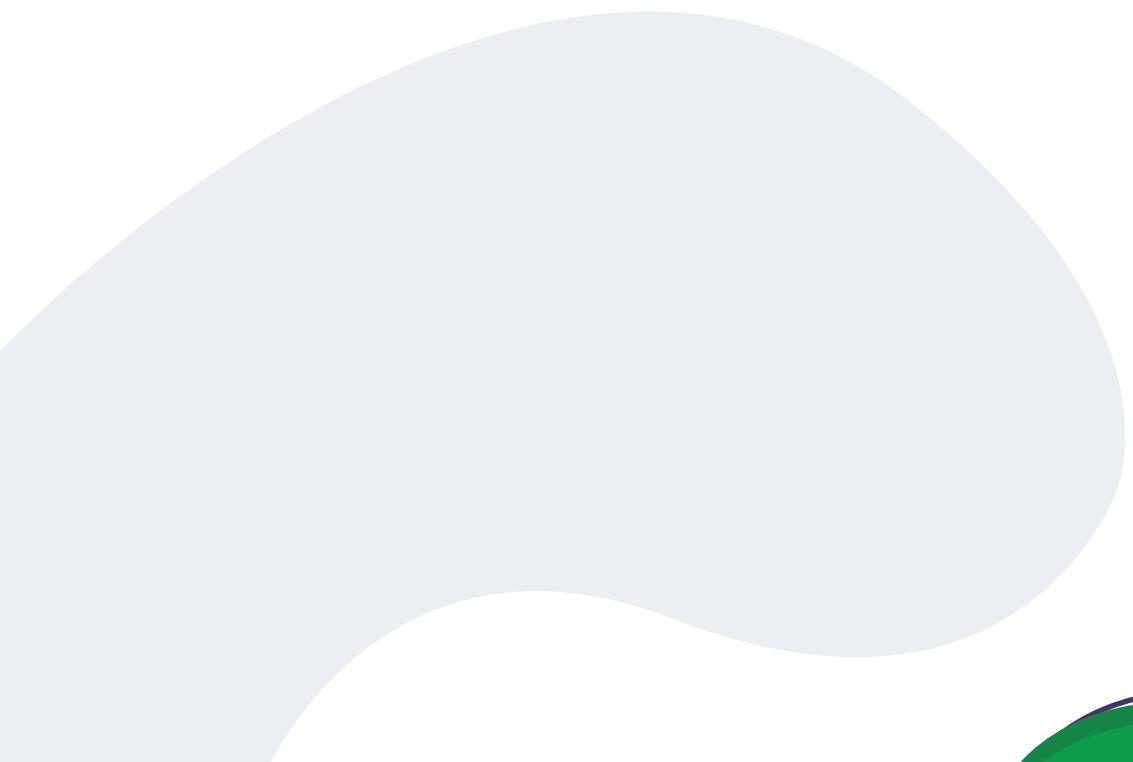
Urus Badan Hukum

Urus badan hukum sebagai tahap lebih lanjut perkembangan usaha sampingan yang dijalankan



Lengkapi Perizinan

Lengkapi perizinan sesuai dengan jenis usaha sampingan yang dijalankan



Didukung Oleh :

