



Save the Children

Yayasan Sayangi Tunas Cilik

MODUL SISWA **PROGRAM** **KEWIRAUSAHAAN**

TUNANETRA



Daftar Isi



- 1 Find Your Purpose/Goal Setting

- 10 Challenge and Problem to See Business Opportunities

- 21 Selling Skills

- 30 Business Model Canvas

- 44 Menghitung Keuangan Dasar

- 53 Field Visit

- 61 Amazing Race

- 65 Presentasi

- 68 Lampiran / Glossary Terminology Bisnis

1

Find Your Purpose/ Goal Setting

Ayo tentukan tujuanmu!

“Berbisnis itu ibarat berlayar. Tanpa tujuan yang jelas, nahkoda yang handal sekalipun akan berputar-putar tak tentu arah.”

- Ibrahim M Bafagih



Menonton Video



Simaklah alur cerita video baik-baik. Setelah tayangan selesai, jawablah pertanyaan berikut ini:

Apa saja faktor yang perlu dimiliki oleh seorang pebisnis?

1.
2.
3.
4.
5.

Games



Untuk lebih memahami tentang pentingnya visi dan goal setting, kita akan bermain games sejenak. Perhatikan instruksi dari kakak mentor dengan baik. Setelah permainan selesai, jawablah pertanyaanberikut ini:

- Menurutmu, apa kunci keberhasilan kelompok yang berhasil?

Jawaban:

- Menurutmu, apa yang menjadi penyebab kelompok yang gagal?

Jawaban:

- Apa pelajaran besar yang kamu petik dari permainan ini?

Jawaban:

Bersama kelompok kecilmu, diskusikan seandainya kalian bisnis bareng, kira-kira bisnis apa yang akan kalian jalankan.

Apa target-target bisnis kalian dalam 5 tahun ke depan:

.....
.....

SMART



1. Spesific

Harus spesifik sehingga otak kita bisa menangkap pesan yang jelas dari target yang ingin dikejar. Jangan terlalu global sehingga kabur.

Spesifik : Saya ingin menjadi pengusaha Laundry Sepatu

Global : Saya ingin jadi seorang Wirausahawan yang sukses

2. Measurable

Bisa diukur dengan ukuran yang jelas

Bisa diukur : Saya ingin bisnis awal di bulan pertama mencapai 20 juta perbulan

Tidak bisa diukur : Saya ingin bisnis awal pertama bisa sukses

3. Achievable

Sesuatu yang bisa diraih. Jangan sampai tidak realistis sehingga kita nanti putus asa karena tidak mungkin mencapainya. Tapi juga jangan terlalu rendah sehingga tidak menantang.

Achievable : Ingin membuka 6 cabang untuk bisnis yang sedang saya kelola hari ini di tahun pertama

Tidak achievable : Ingin membuka bisnis sebanyak 50 cabang untuk pasar dalam dan luar

4. Relevant

Harus sinkron dengan potensi dan kekuatan kita. Jangan buang-buang waktu mencapai sesuatu yang orang lain capai, tapi sebetulnya tidak cocok untuk kita

Relevan : Saya ingin menjadi konsultan dalam bidang Content Strategist

Tidak Relevan : Saya ingin menjadi konsultan bisnis bidang Content Strategist, meski tidak menyukai bidang itu

5. Timely

Harus jelas batasan waktu kapan target itu harus diraih, bagaimana jadwal dan tahapan untuk meraihnya.

Timely : Usia 25 saya, bisnis saya sudah merambah ke pasar internasional dan memiliki cabang di 5 negara

Tidak Timely : Usia 20 bisnis saya sukses dan berkembang

Diskusi Kelompok



Yuk sekarang kita coba membuat Tujuan Bisnis sederhana bersama kelompokmu dengan membayangkan hasil akhir dari kondisi bisnis kalian di masa depan.

Coba bayangkan dan tuliskan bagaimana keadaan bisnismu pada 5 tahun yang akan datang!

1. Omzet :
2. Target lainnya :

Untuk mencapai kondisi di atas, maka tahun ketiga goal apa yang harus sudah dicapai oleh bisnismu?

Ceritakan kondisi bisnismu pada tahun kelima ini!

1. Jumlah karyawan :
2. Target lainnya :

Untuk mencapai kondisi di atas, maka pada tahun pertama keahlian apa yang harus dimiliki atau dikuasai?

Ceritakan kondidi tim bisnismu pada tahun pertama ini!

1. Keahlian yang dikuasai :
2. Target lainnya:

Sharing Mentor



Dengarkan baik-baik sharing dari kakak mentor. Tuliskan hal-hal penting sesuai dengan pertanyaan berikut ini:

Apa bisnisnya?

Berdiri sejak kapan?

Mengapa memilih bisnis itu?

Apa target yang dicanangkan oleh kakak mentor?

Apakah targetnya tercapai?

Apakah ada target yang gagal?

Mengapa bisa gagal?

Menurutmu, apa pelajaran paling berharga yang kamu dapatkan setelah mendengar sharing dari kakak mentor tersebut?

PR



Tugas Pribadi:

Diskusikan dengan orang terdekatmu (keluarga atau teman) mengenai cita-cita dan impian bisnismu. Lalu tuliskan pada lembar kerja berikut ini:

.....

.....

Kamu boleh bertanya ke kakak mentor untuk menjawab pertanyaan.

5 tahun dari sekarang

1. Omzet :
2. Target lainnya :

3 tahun dari sekarang

1. Jumlah karyawan :
2. Target lainnya :

1 tahun dari sekarang

1. Keahlian yang dikuasai :
2. Target lainnya:

2

Challenge and Problem to See Business Opportunities

Ayo temukan peluang bisnismu!

“Your problem is my opportunity”

~Anonymous



Menonton Video



Simak alur cerita video baik-baik. Setelah tayangan selesai, jawablah pertanyaan berikut ini:

- Apa yang melatarbelakangi Kak Nadiem membuat layanan Gojek?
- Bagaimana cara Kak Nadiem meningkatkan nilai dari seorang ojek?
- Menurutmu, apa yang membuat Gojek cukup populer di Indonesia?

Diskusikan dengan teman sekelompokmu!

Diskusi Kelompok



Dalam kehidupan sehari-hari, sebenarnya banyak masalah-masalah yang muncul di lingkungan sekitar yang mungkin selama ini tidak kita sadari. Bersama kelompokmu diskusikan masalah-masalah apa yang sering kalian ditemui di pusat keramaian, misalnya Car Free Day, pasar, dll.

1. a. Masalah :
b. Reranking :
2. a. Masalah :
b. Reranking :
3. a. Masalah :
b. Reranking :

Beri reranking untuk masalah-masalah di atas, di mana reranking 1 adalah masalah yang menurut kalian paling penting/urgen untuk diselesaikan.

ADIK SIMBA



1. Apa

Apa masalahnya?

2. Dimana

Di mana masalah tersebut terjadi atau berlangsung?

3. Kapan

Kapan masalah itu muncul atau terjadi?

4. Siapa

Siapa saja yang terdampak oleh masalah tersebut?

5. Mengapa

Mengapa masalah itu bisa terjadi?

6. Bagaimana

Bagaimana pencegahan atau solusi atas permasalahan tersebut?

Sharing Mentor



Dengarkan baik-baik sharing dari kakak mentor. Tuliskan hal-hal penting pertanyaan berikut ini:

Apa?

Dimana?

Kapan?

Siapa?

Mengapa?

Bagaimana?

Kamu boleh bertanya ke kakak mentor untuk melengkapi pertanyaan di atas.

Diskusi Kelompok



Dari list permasalahan yang sudah dirangking sebelumnya, lakukan analisis bersama kelompokmu terhadap 2 permasalahan teratas.

Masalah 1

Apa?

Dimana?

Kapan?

Siapa?

Mengapa?

Bagaimana?

Masalah 2

Apa?

Dimana?

Kapan?

Siapa?

Mengapa?

Bagaimana?

Dari kedua masalah di atas, masalah mana yang menurutmu yang solusinya paling menarik dilihat dari sisi:

1. Kemudahan untuk menghadirkan atau memproduksi solusi tersebut
2. Besarnya keuntungan yang bisa didapat jika menjual solusi tersebut

PR



Tugas Kelompok:

Tugasmu adalah berjualan dengan “modal” awal diberikan oleh kakak mentor kepadamu. Yang hasil jualannya makin banyak nantinya akan mendapatkan hadiah.

Tugas Pribadi:

Cari masalah yang ada di lingkungan sekitarmu dan beri ranking.

1. a. Masalah :
b. Rangking :
2. a. Masalah :
b. Rangking :
3. a. Masalah :
b. Rangking :

Lakukan analisis terhadap dua masalah yang paling penting/urgen.

Cari masalah yang ada di lingkungan sekitarmu dan beri ranking.

1. a. Masalah :
b. Rangking :
2. a. Masalah :
b. Rangking :
3. a. Masalah :
b. Rangking :

Lakukan analisis terhadap dua masalah yang paling penting/urgen.

Masalah 1

Apa?

Dimana?

Kapan?

Siapa?

Mengapa?

Bagaimana?

Masalah 2

Apa?

Dimana?

Kapan?

Siapa?

Mengapa?

Bagaimana?

Dari kedua analisis di atas, mana solusi yang akan kamu pilih sebagai bisnismu, dilihat dari:

1. Kemudahan untuk menghadirkan atau memproduksi solusi tersebut
2. Besarnya keuntungan yang bisa didapat jika menjual solusi tersebut

3

Selling Skills

Ayo Berjualan!

**“Tetaplah berpikiran positif, gembira, dan berorientasi pada tujuan.
Sukses menjual adalah 80% kepribadian (attitude)
dan hanya 20% bakat.”**

- Brian Tracy



Menonton Video



Simaklah baik-baik alur cerita film Thailand The Billionaire (Tao Kae Noi)

<https://www.youtube.com/watch?v=FKpTa3qgSZY>.

Setelah tayangan selesai, isilah pertanyaan berikut ini:

Siapa pebisnisnya?

Apa Produk layanannya?

Apakah dia pernah gagal atau ditolak?

Lalu apa yang dilakukan?

Menurutmu, apa faktor penting supaya bisa menjadi pebisnis yang sukses?

Diskusikan dengan teman sekelompokmu!

Sharing Kelompok



Dengarkan baik-baik sharing dari temanmu, sambil mengisi pertanyaan dibawah ini:

Apa Produk layanannya?

Apakah dia pernah gagal atau ditolak?

Lalu apa yang dilakukan?

Menurutmu, mengapa dia berhasil atau gagal?

Diskusikan dengan teman sekelompokmu!

Fitur & Benefit



Dalam menjual, ada istilah
Feature (fitur) dan Benefit (manfaat).



Fitur

Fitur adalah karakteristik atau spesifikasi yang dimiliki oleh sebuah produk. Contohnya: warnanya apa, terbuat dari bahan apa, ukurannya seberapa, dll. Kadangkala disebut juga dengan spesifikasi.



Benefit

Benefit adalah hasil-akhir atau pengalaman yang dirasakan oleh konsumen setelah menggunakan produk atau layanan tersebut. Seringkali benefit ini erat kaitannya dengan faktor emosional

Yuk! sekarang cobalah untuk mengisi Fitur dan Benefit sesuai dengan contoh produk berikut ini :

Produk : Lipstik

Fitur : Warna merah maroon, Panjang 10 cm, Tutup berlapis emas

Benefit : Membuat anda tampil cantik dan percaya diri, Mudah dan praktis untuk dibawa, Eksklusif dan elegan.

Produk : Smartphone

Fitur : Memory 128 GB, Camera 16 Mega Pixel

Benefit : Kapasitas lega, anda bisa selfie sepuasnya dan Hasil foto lebih tajam dan jernih

Diskusikan dengan teman sekelompokmu untuk menentukan produk, fitur, dan benefitnya.

Produk :

Fitur :

Benefit :

Produk :

Fitur :

Benefit :

Produk :

Fitur :

Benefit :

Membuat Penawaran



Sebelum kita menawarkan produk/jasa kita ke pelanggan, kita harus paham dulu profil pelanggan kita beserta masalah yang dihadapinya. Lalu kemudian kita coba kaitkan fitur dan benefit apa yang sekiranya cocok untuk menjawab permasalahan pelanggan tersebut.



Sebagai latihan, pilihlah salah satu produk di atas, lalu diskusikan bersama kelompokmu bagaimana cara menawarkan barang tersebut ke:

Profil : ...

Masalah : ...

Produk : ...

Fitur : ...

Benefit : ...

Kalimat Penawaran : ...

Sharing Mentor



Dengarkan baik-baik sharing dari kakak mentor. Tuliskan hal-hal penting berikut ini :

Profil : ...

Masalah : ...

Produk : ...

Fitur : ...

Benefit : ...

Kamu boleh bertanya ke kakak mentor untuk melengkapi pertanyaan di atas.

PR



Tugas Kelompok:

Kakak mentor akan memberikan judul film yang wajib kamu tonton dirumah dengan baik karena di pertemuan berikutnya kamu akan diminta untuk sharing tentang apa yang sudah kamu tonton.

Tugas Pribadi:

Berdasarkan bisnis pribadi yang sudah kamu pilih, uraikan jawabanmu di bawah ini.

Profil : ...

Masalah : ...

Produk : ...

Fitur : ...

Benefit : ...

Kalimat Penawaran : ...

4

Business Model Canvas

BMC

“Jika aku diberi waktu 6 jam untuk menebang pohon, maka aku akan menggunakan 4 jam pertama untuk mengasah kampaknya.”

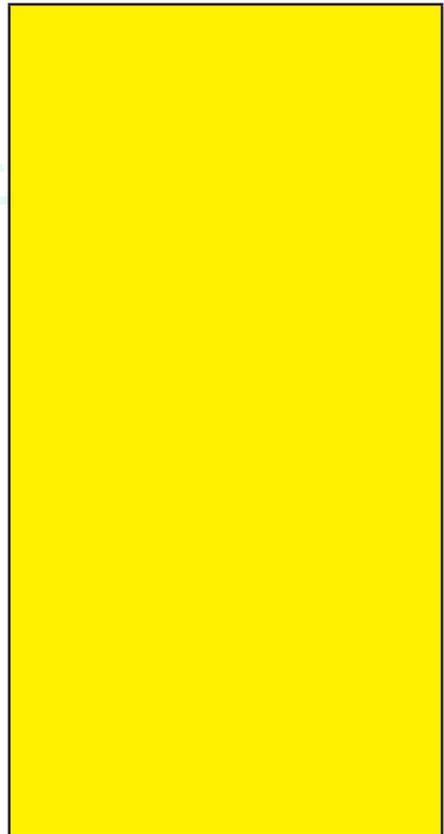
- Abraham Lincoln



Sharing Kelompok



Dengarkan baik-baik sharing dari temanmu, sambil menuliskan apa hal penting yang dirasakan oleh temanmu di bawah ini:



Diskusi Kelompok



Diskusi Kelompok

Tahukah kamu siapa Achmad Zaky? Apa bisnisnya? Nah coba diskusikan dengan kelompokmu mengenai sosok Achmad Zaky sambil menjawab pertanyaan di bawah ini.

Apa yang dilakukan untuk merintis bisnisnya?

Apa manfaat dari produk/layanan?

Apa manfaat dari produk/layanan?

Bagaimana strategi pemasarannya?

Business Model Canvas



Business Model Canvas adalah model bisnis yg terdiri dari 9 blok area aktivitas bisnis, yang memiliki tujuan memetakan strategi untuk membangun bisnis yang kuat, bisa memenangkan persaingan, dan sukses dalam jangka panjang.



Contoh BMC

1. Produk/Jasa : Biskuit (Big Cookies)
2. Profil Pelanggan : Target Pasar
3. Media Komunikasi : WA, IG, FB
4. Titik Penjualan : Toko, Go Food, Shopee
5. Pemasukan : 1 hari = ...
1 minggu = ...
1 bulan = ...
6. Aktifitas Penting : Menawarkan produk di toko
online (waktu menawarkan produk pukul 19.00 WIB)
7. Sumber Daya Penting : Bahan Baku, Karyawan
8. Partner Penting/Mitra : Starbuks, Qatar Cookies
9. Biaya : Modal Awal, Biaya Produksi dan
Biaya Operasional

Penjelasan

1. Produk/Jasa

Produk/jasa adalah manfaat yang ditawarkan bisnis kamu kepada pelanggan. Disini kamu juga perlu untuk menentukan apa keunggulan dan keunikan dari produk/jasa yang ditawarkan.

2. Profil Pelanggan

Setelah menentukan produk/jasa beserta keunikannya, selanjutnya kamu perlu memahami profil pelanggan yang akan dilayani. Analisis profil pelanggan biasanya dilakukan dengan memperhatikan 3 aspek:

1. Geografi: dimana lokasi pelanggan.
2. Psikografi: hobi, gaya hidup, dan kesukaan/ketidaksukaan pelanggan.
3. Demografi: umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, tingkat ekonomi, status pernikahan, dll.

3. Media Komunikasi

Media komunikasi pada dasarnya adalah cara kamu menjalin komunikasi dengan pelanggan, baik pelanggan baru maupun pelanggan lama. Apa pesan yang ingin disampaikan? Melalui media apa saja pesan tersebut akan disampaikan?

4. Titik Penjualan

Titik penjualan merupakan titik-titik dimana terjadi penjualan/transaksi antara bisnismu dengan pelanggan. Toko, GoFood, website e-commerce, marketplace, ataupun WhatsApp adalah beberapa contoh titik penjualan karena melalui titik itulah terjadi interaksi jual-beli antara bisnis dengan pelanggannya.

5. Pemasukan

Pemasukan merupakan komponen yang dianggap paling vital. Disinilah kamu harus mengidentifikasi apa saja sumber pemasukan bisnis kamu dan berapa nilainya. Dalam beberapa jenis bisnis tertentu, biasanya bisa terdapat lebih dari satu sumber pemasukan.

6. Aktifitas Penting

Aktifitas penting adalah kegiatan utama bisnis kamu untuk dapat menciptakan dan menawarkan produk/jasa dengan baik.

7. Sumber Daya Penting

Sumber daya penting adalah sumber daya milik bisnis kamu yang digunakan untuk membuat produk/jasa. Sumber daya ini bisa berupa bahan baku, manusia, peralatan, dan teknologi.

8. Partner Penting

Partner penting merupakan sumber daya yang diperlukan oleh bisnis kamu dalam membuat produk/jasa, tetapi tidak kamu miliki secara langsung. Bentuk kerja sama dengan partner penting ini bisa berupa jual-beli sederhana ataupun dengan sistem bagi hasil.

9. Biaya

Biaya merupakan komponen yang penting untuk diketahui demi keberlangsungan bisnis. Maka dari itu penting buat kamu untuk mengidentifikasi apa saja elemen biaya bisnis kamu dan berapa nilainya. Struktur biaya yang efisien, menjadi kunci besarnya laba yang diperoleh organisasi.

Sharing Mentor



Perhatikan baik-baik sharing dari kakak mentor, sambil mengisi Business Model Canvas di bawah ini:

BMC MENTOR

Produk/Jasa	: ...
Profil Pelanggan	: ...
Media Komunikasi	: ...
Titik Penjualan	: ...
Pemasukan	: ...
Aktifitas Penting	: ...
Sumber Daya Penting	: ...
Partner Penting/Mitra	: ...
Biaya	: ...

Diskusi Kelompok



Isilah BMC untuk bisnis kelompokmu. Diskusikan dengan teman satu kelompok.

BMC SISWA

Produk/Jasa	: ...
Profil Pelanggan	: ...
Media Komunikasi	: ...
Titik Penjualan	: ...
Pemasukan	: ...
Aktifitas Penting	: ...
Sumber Daya Penting	: ...
Partner Penting/Mitra	: ...
Biaya	: ...



Tugas Pribadi:

Buatlah Business Model Canvas untuk bisnismu sendiri.

Produk/Jasa : ...

Profil Pelanggan : ...

Media Komunikasi : ...

Titik Penjualan : ...

Pemasukan : ...

Aktifitas Penting : ...

Sumber Daya Penting : ...

Partner Penting/Mitra : ...

Biaya : ...

BMC MENTOR

Produk/Jasa	: ...
Profil Pelanggan	: ...
Media Komunikasi	: ...
Titik Penjualan	: ...
Pemasukan	: ...
Aktifitas Penting	: ...
Sumber Daya Penting	: ...
Partner Penting/Mitra	: ...
Biaya	: ...

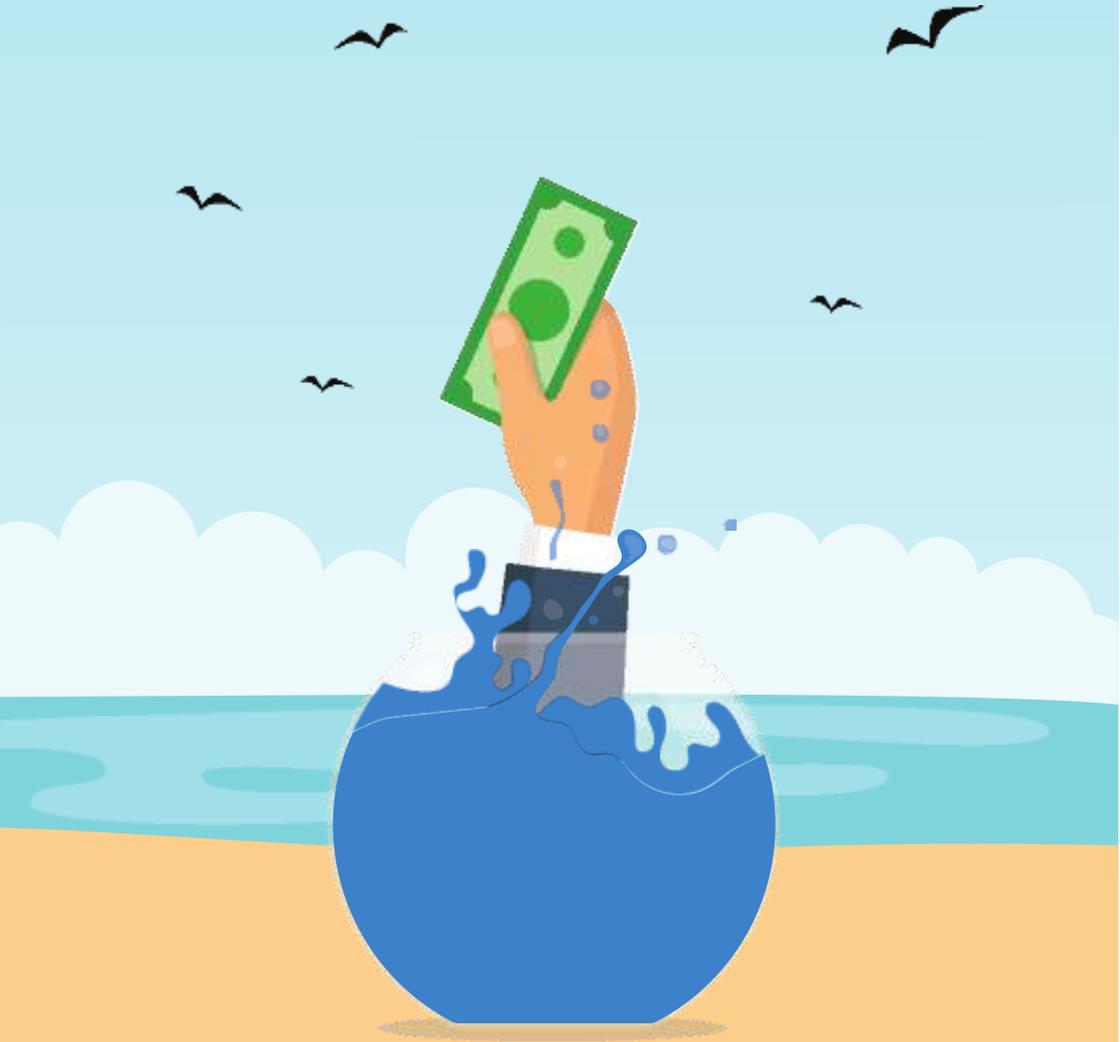
5

Menghitung Keuangan Dasar

Ayo Menghitung Uang!

“Waspadalah terhadap pengeluaran kecil. Kapal besar bisa tenggelam gara-gara kebocoran kecil.”

- Benjamin Franklin



Games



AUJL-IBLE	=	
KUDROPSI	=	
NUGTUN	=	
AOMLD	=	
NUSMEKON	=	

Diskusi Kelompok



Bayangkan jajanan kesukaan kamu di sekolah.

Jika sudah, cobalah jawab pertanyaan berikut ini:

Apa nama jajanan kesukaanmu?

Kira-kira, terbuat dari apa?

Cobalah mengidentifikasi bahan baku dan cara produksi jajanan tersebut.

Kira-kira, berapa harga bahan bakunya?

Menurutmu, apa saja elemen biaya yang muncul dalam memproduksi jajanan tersebut?

Jadi, berapa biaya untuk membuat satu produk tersebut?

HPP



Tahukah kamu asal usul dari harga pokok penjualan?
Simak berikut ini ya!

Dalam menetapkan biaya produksi, ada 3 hal yang harus diperhitungkan :

- a. **Biaya Bahan Baku Langsung (BBBL)** yaitu bahan baku utama yang digunakan dalam produksi yang tidak bisa digantikan dengan bahan lain. Misalnya, untuk membuat pisang goreng, yang termasuk BBBL adalah pisang, tepung, telur, dan air.
- b. **Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)** yaitu biaya untuk membayar orang yang melakukan proses pembuatan produk
- c. **Biaya Pendukung** yaitu semua biaya yang mendukung dalam proses produksi namun di luar biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Misalkan biaya kemasan.

Maka.

Harga Pokok Penjualan (HPP) = (BBBL + BTKL + BIAYA PENDUKUNG)

HPP itu penting, agar kita dapat mengetahui modal yang dibutuhkan untuk proses produksi. Dengan mengetahui biaya yang dikeluarkan, pengusaha bisa menetapkan harga jual dengan benar.

Menentukan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual, ada tiga faktor yang perlu dipertimbangkan:

1. Kompetitor. Berapa harga jual kompetitor?
2. Daya Beli. Seberapa besar kemampuan beli pelanggan yang kita bidik?
3. Profit. Apakah margin keuntungan yang didapat menarik?

Diskusi Kelompok



Jawablah pertanyaan dibawah ini sesuai dengan bisnis kelompokmu.

Biaya Bahan Baku Langsung = ...

Biaya Tenaga Kerja Langsung = ...

Biaya Pendukung = ...

Total HPP = ...

Harga Jual Kompetitor = ...

Daya Beli Pelanggan = ...

Profit = ...

Harga Jual = ...

Kamu boleh berkonsultasi dengan kakak mentor untuk melengkapinya.

Sharing Mentor



Perhatikan dengan baik sharing dari kakak mentor, sambil mengisi data di bawah ini:

Biaya Bahan Baku Langsung = ...

Biaya Tenaga Kerja Langsung = ...

Biaya Pendukung = ...

Total HPP = ...

Harga Jual Kompetitor = ...

Daya Beli Pelanggan = ...

Profit = ...

Harga Jual = ...

Kamu boleh bertanya ke kakak mentor untuk melengkapinya.

PR



Tugas Pribadi:

Berdasarkan BMC untuk bisnismu sendiri yang telah kamu isi di Bab-4, lengkapi data di bawah ini

Biaya Bahan Baku Langsung = ...

Biaya Tenaga Kerja Langsung = ...

Biaya Pendukung = ...

Total HPP = ...

Harga Jual Kompetitor = ...

Daya Beli Pelanggan = ...

Profit = ...

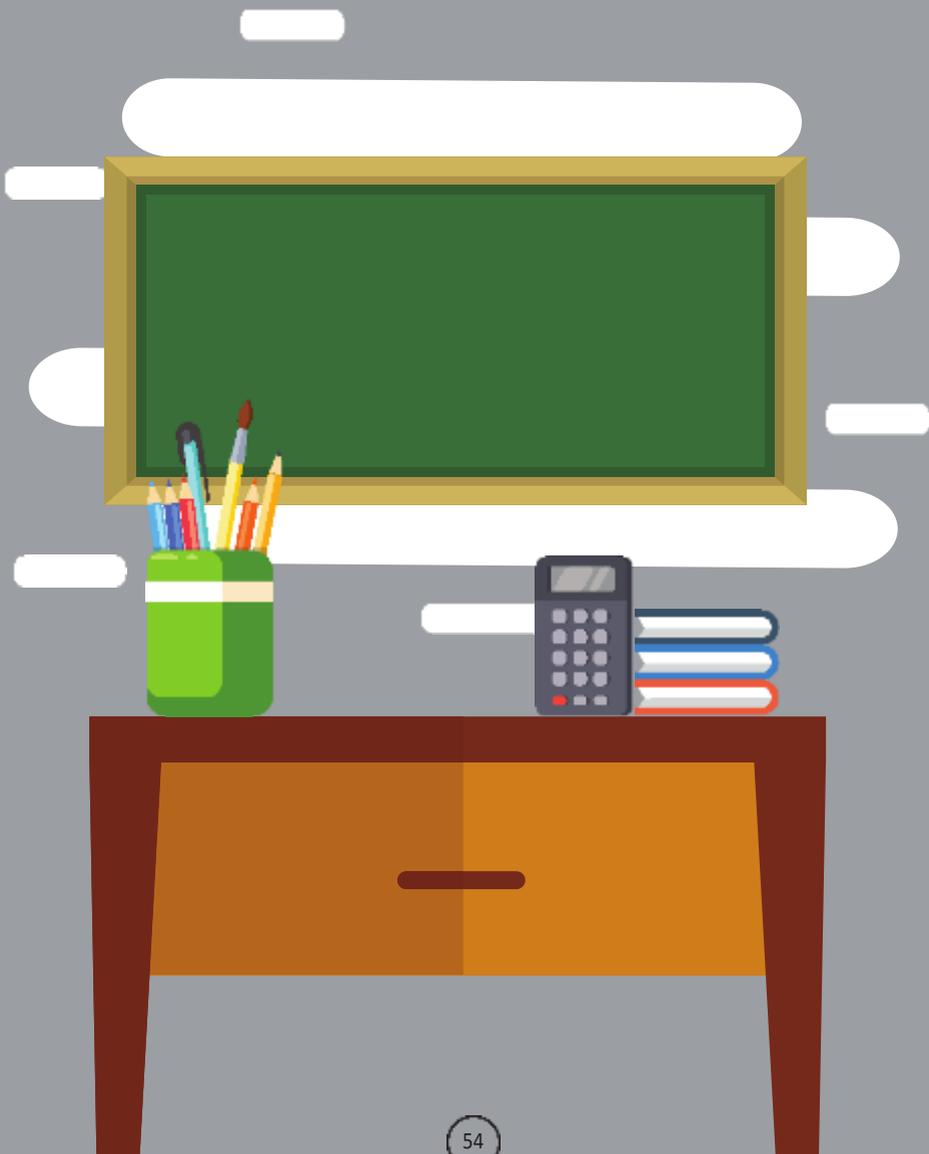
Harga Jual = ...

6

Field Visit

Ayo Berkunjung ke tempat usaha!

**“Untuk menjadi yang terbaik, belajarlh dari yang terbaik.”
- Darren LaCroix**



Tugas Kelompok

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan mewawancarai pengusaha tersebut.

Nama Usaha : ...

Nama Owner : ...

Apa target bisnisnya untuk 5 tahun ke depan? ...

Apa problem yang diselesaikan oleh bisnisnya? ...

Apa saja fitur dari produk/jasanya? ...

Apa saja benefit dari produk/jasanya? ...

Bagaimana strategi pemasarannya? ...

Apa hal penting lainnya yang kamu pelajari? ...

Biaya Bahan Baku Langsung = ...

Biaya Tenaga Kerja Langsung = ...

Biaya Pendukung = ...

Total HPP = ...

Harga Jual Kompetitor = ...

Daya Beli Pelanggan = ...

Profit = ...

Harga Jual = ...

Buatlah BMC untuk bisnis pengusaha yang kamu wawancari tersebut.

BMC PENGUSAHA

Produk/Jasa : ...

Profil Pelanggan : ...

Media Komunikasi : ...

Titik Penjualan : ...

Pemasukan : ...

Aktifitas Penting : ...

Sumber Daya Penting : ...

Partner Penting/Mitra : ...

Biaya : ...

PR



Tugas Kelompok:

Minggu depan kamu dan kelompokmu akan melakukan Amazing Race, yaitu praktek jualan langsung di lapangan. Untuk itu kamu dan kelompokmu perlu membuat yel-yel yang menarik dan bisa menggugah semangat.

Selain ada beberapa persiapan yang perlu dilakukan, yaitu:

1. Tuliskan BMC Final milik kelompokmu.

BMC PENGUSAHA

Produk/Jasa	: ...
Profil Pelanggan	: ...
Media Komunikasi	: ...
Titik Penjualan	: ...
Pemasukan	: ...
Aktifitas Penting	: ...
Sumber Daya Penting	: ...
Partner Penting/Mitra	: ...
Biaya	: ...

2. Isilah data dibawah ini dengan lengkap dan jujur

Nama usaha:...

Deskripsi produk / layanan: ...

HPP: ...

Profit Yang Mau Diambil: ...

Harga Jual: ...

Jumlah Produk: ...

3. Deskripsikan Strategi Pemasaran yang akan dilakukan:

7

Amazing Race

Ayo Beraksi!

“Pengalaman hidup adalah guru terbaik.”
- David Letterman



Hasil Amazing Race:

Jumlah Produk Terjual: ...

Omzet: ...

Profit: ...

Apakah Ada Biaya Lainnya? ...

Menurutmu apa yang membuatmu sukses/gagal dalam mencapai target? ...

Kedepan, apa yang akan kamu lakukan untuk lebih meningkatkan dan mengembangkan bisnismu? ...

**Tugas Kelompok:**

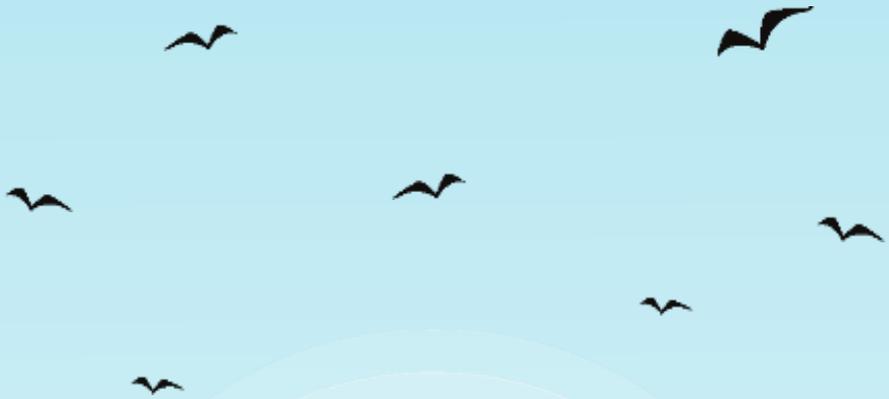
Di pertemuan berikutnya, kamu dan kelompokmu harus melakukan presentasi mengenai apa yang sudah dilakukan selama ini beserta dengan pencapaiannya. Supaya presentasimu makin OK, sebaiknya kamu mempersiapkannya data-data yang perlu ada:

1. Cover
2. Informasi Umum Bisnis
 - a. Nama Perusahaan / Nama Brand / Nama Kelompok
 - b. Apa Produk / Layanan yang dijual
3. Latar Belakang: Kenapa dulu memutuskan untuk berjualan produk / layanan tersebut
4. HPP dan Harga
 - a. Berapa HPPnya (tampilkan dalam bentuk tabel)
 - b. Berapa Harga jualnya
5. Business Model Canvas
6. Hasil Amazing Race
7. Tantangan & Respon: apa saja tantangan bisnis yang dihadapi selama ini, lalu bagaimana kalian merespon tantangan tersebut
8. Kesan: secara singkat tuliskan poin-poin penting mengenai apa kesan yang didapat selama mengikuti program ini
9. Masukan: secara singkat tuliskan poin-poin penting mengenai apa masukanmu supaya program ini bisa menjadi lebih baik lagi
10. Profil kelompok: tampilkan nama-nama anggota kelompok

8

Presentasi

**“Belajarlah seolah engkau akan hidup selamanya.”
- Mahatma Gandhi**



Perhatikan presentasi dari temanmu, sambil mengisi data berikut ini:

Apa produk atau layanannya? ...

Apa saja kendala yang mereka hadapi? ...

Lalu apa yang mereka lakukan? ...

Menurutmu, mengapa mereka berhasil atau gagal? ...

Lampiran

Glossary Terminology Bisnis

Bahasa English	Bahasa Indonesia	Definisi
Assets	Aset	Sesuatu yang bisa memberi uang atau nilai lain ke pemilik.
Brand	Merek	Nama, symbol, atau desain yang membedakan satu bisnis atau produk dari bisnis/produk yang lain.
Borrowers (and Lenders)	Peminjam (dan orang yang memberi pinjaman)	Peminjam menerima pinjaman dari orang yang memberi pinjaman.
Budgeting	Penganggaran	Untuk merencanakan pengeluaran dan penghematan uang (sebagai contoh, untuk sebuah proyek).
Business plan	Rencana bisnis	Usul yang menggambarkan suatu bisnis baru atau rencana baru untuk suatu bisnis
Capital	Modal	Uang digunakan untuk membeli bangunan dan peralatan atau bangunan dan peralatan digunakan untuk menghasilkan suatu barang.
Competition	Persaingan	Dua atau lebih bisnis yang mau konsumen atau pasar yang sama.
Consumer	Konsumen/pemakai	Seseorang yang membeli barang-barang atau jasa yang disediakan oleh sebuah bisnis.
Demand	Permintaan	Jumlah dan kualitas barang atau jasa yang konsumen bisa/mau beli.
Entrepreneur	Wiraswasta	Seseorang yang menciptakan, mengatur dan memiliki suatu bisnis.
Finance	Keuangan	Uang manajemen oleh bisnis dan pemerintah. Juga, uang distribusi untuk proyek yang beragam

Fixed Cost	Biaya tetap	Biaya bisnis yang tetap sama tidak peduli kuantitas produk yang dihasilkan, sebagai contoh sewa dan listrik, biaya marketing, dll.
Goods	Barang-barang	Produk nyata
Investment	Investasi/penanaman	Jumlah uang yang dimasukkan ke suatu bisnis sebagai modal
Labour, skilled labour	Tenaga kerja, tenaga kerja terampil	Orang yang menyelesaikan pekerjaan, tenaga kerja terampil adalah orang yang sudah punya pengalaman dan latihan
Loan	Pinjaman	Pinjaman adalah suatu jenis hutang yang biasanya pinjaman moneter. Jasa ini biasanya diberikan dengan biaya.
Marketing	Pemasaran/perdagangan	Pemasaran merupakan mempromosikan dan menjual barang-barang dan jasa.
Opportunity	Kesempatan	Kesempatan untuk memulai bisnis
Profit	Untung	Uang yang tersisa setelah semua biaya dikurangkan dari penghasilan. Untung adalah uang yang pemilik/wiraswasta bisa menyimpan.
Revenue	Omzet	Uang total diterima untuk barang-barang dan jasa oleh suatu bisnis (sebelum biaya)
Risk	Risiko	Kesempatan suatu bisnis atau rencana bisnis menjadi salah
Sales	Penjualan	Penjualan adalah menjual produk atau jasa.
Services	Jasa	Aktivitas ekonomi yang mempunyai sejumlah elemen intangiel. Jasa dibeli oleh konsumen, tapi tidak ada pertukaran produk.
Supply	Menyediakan	Jumlah produk atau yang tersedia pada biaya tertentu
Variable Cost	Biaya variabel	Biaya bisnis yang mengubah dengan jumlah kuantitas produk yang dihasilkan, contoh biaya pembelian bahan baku