



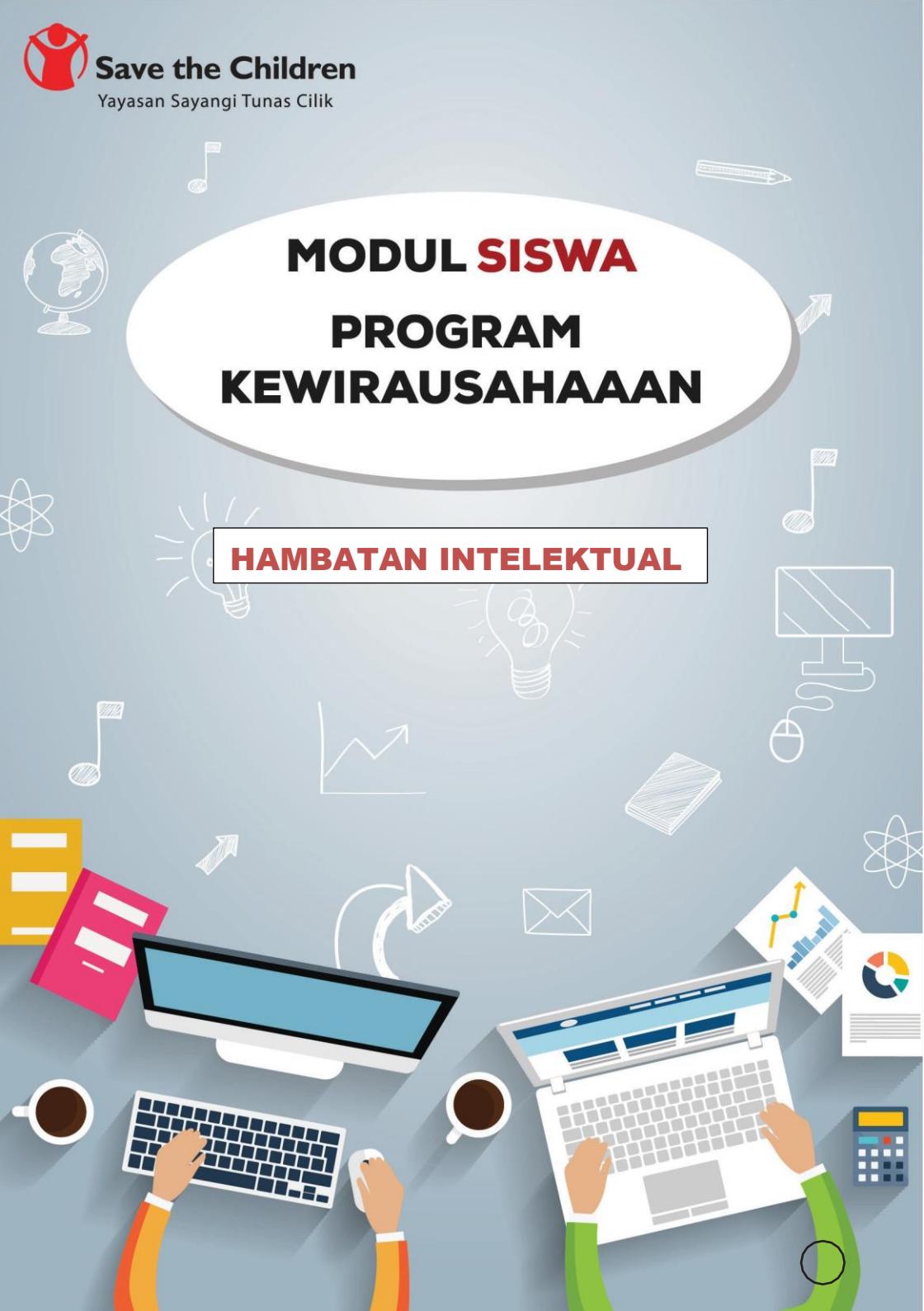
Save the Children

Yayasan Sayangi Tunas Cilik

MODUL SISWA

PROGRAM KEWIRAUUSAHAAN

HAMBATAN INTELEKTUAL



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



Ayo ceritakan kembali isi video yang sudah kamu lihat!

Mengapa Yasa Singgih ingin memiliki uang sendiri?

Apa pesan dari Yasa Singgih dalam berbisnis?

Setelah melihat video tayangan sampai selesai, isilah tabel berikut ini dengan memilih jawaban yang tepat :

Semangat

Bohong

Sikap baik

Menyerah

Boros

Fokus

Menghina

Berfikir

Apa saja faktor penting yang perlu dimiliki seorang pebisnis?

1.

2.

3.

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, isilah tabel berikut ini:

Menurutmu, apa kunci keberhasilan kelompok yang berhasil?	
Menurutmu, apa yang menjadi penyebab kelompok yang gagal?	
Apa pelajaran besar yang kamu petik dari permainan ini?	

Bersama mentormu, diskusikan seandainya kamu ingin berbisnis, kira-kira bisnis apa yang akan kamu jalankan.

Apa target target bisnis kalian dalam 1 tahun ke depan:

SMART



Ayo memahami !

Baca dan pahamilah materi berikut ini.

1. Spesific

Harus spesifik (khusus) sehingga otak kita bisa menangkap pesan yang jelas dari target yang ingin dikejar.

Jangan terlalu global (umum) sehingga tidak jelas.

Spesifik (khusus) : Saya ingin menjadi pengusaha Laundry Sepatu

Global (umum) : 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 2 juta perbulan

Tidak bisa diukur : Saya ingin bisnis awal di bulan pertama bisa membeli mobil mewah

3. Achievable

Sesuatu yang bisa diraih.

Jangan sampai tidak masuk akal sehingga kita nanti putus asa karena tidak mungkin mencapainya.

Tapi juga jangan terlalu rendah sehingga tidak menantang.

Achievable : Ingin membuka 1 bisnis ikan hias

Tidak achievable : Ingin membuka bisnis ikan hias sebanyak 5 cabang

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 penjual sayuran

Tidak Relevan : Saya ingin menjadi penjual sayuran, meski tidak menyukai bidang itu

5. Timely

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

Timely : Pada usia 25 tahun saya, bisnis saya sudah bisa membuka gerai di pasar

Tidak Timely : Pada usia 20 tahun saya, bisnis saya sukses dan berkembang

Diskusi Bersama



Yuk sekarang kita coba membuat Tujuan Bisnis sederhana bersama mentormu dengan membayangkan hasil akhir dari kondisi bisnismu di masa depan.

Coba bayangkan dan tuliskan bagaimana keadaan bisnismu pada 1 tahun yang akan datang!

1. Berapa keuntungan/Omzet yang kamu harapkan:

2. Apakah ada Target Lainnya:

Untuk mencapai kondisi di atas, maka pada 6 bulan pertama keahlian apa yang harus dimiliki atau dikuasai?

Ceritakan kondisi tim bisnismu pada tahun pertama ini.

1. Keahlian apa yang harus kamu miliki:

2. Target latihan:

Sharing Mentor



Dengarkan baik-baik sharing dari kakak mentor. Tuliskan hal-hal penting di tabel 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?	

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

PR



Tugas Pribadi:

Diskusikan dengan orang terdekatmu (keluarga atau teman) mengenai cita-cita dan impian bisnismu. Lalu tuliskan kembali di tabel berikut ini:

1 tahun dari sekarang	1. Berapa keuntungan/Omzet yang kamu harapkan: 2. Apakah ada Target Lainnya:
Enam bulan pertama	1. Keahlian yang harus dikuasai: 2. Target Latihan:

2

Challenge and
Problem to
See Business
Opportunities

Ayo temukan
peluang bisnis!

“Your problem is my opportunity”

-Anonymous



Menonton Video



Simak video baik-baik. Setelah tayangan selesai, isilah tabel berikut ini:

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

Diskusikan dengan mentormu!

Diskusi Bersama



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

No	Masalah	Jumlah Bintang
1		
2		
3		

Beri ranking untuk masalah-masalah di atas dengan menggunakan bintang.

3 bintang : masalah yang menurut kalian paling penting/urgen untuk diselesaikan.

2 bintang : masalah yang menurut kalian cukup penting.

1 bintang : masalah yang menurut kalian tidak penting

ADIK SIMBA



1. Apa

Apa masalahnya?

2. DI mana

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 permasalah tersebut?

Sharing Mentor



Dengarkan baik-baik sharing dari kakak mentor.

Tuliskan hal-hal penting di tabel berikut ini:

Apa?	
Dimana?	
Kapan?	
Siapa?	
Mengapa?	
Bagaimana?	

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

Diskusi Bersama



Dari list permasalahan yang sudah dirangking sebelumnya, lakukan analisis bersama mentormu.

Masalah : ...

Apa?	
Dimana?	
Kapan?	
Siapa?	
Mengapa?	
Bagaimana?	

Dari masalah di atas, ayo diskusikan dengan mentormu:

1. kemudahan untuk menghadirkan atau memproduksi solusi dari masalah tersebut
2. besarnya keuntungan yang bisa didapat jika menjual solusi dari masalah tersebut

**Tugas Pribadi:**

Diskusikan dengan orang tuamu. Cari masalah yang ada di lingkungan sekitarmu dan beri ranking dengan jumlah bintang.

No	Masalah	Jumlah bintang
1		
2		
3		

Beri ranking untuk masalah-masalah di atas dengan menggunakan bintang.

3 bintang : masalah yang menurut kalian paling penting/urgensi untuk diselesaikan.

2 bintang : masalah yang menurut kalian cukup penting.

1 bintang : masalah yang menurut kalian tidak penting.

Masalah : ...

Apa?	
Dimana?	
Kapan?	
Siapa?	
Mengapa?	
Bagaimana?	

Dari masalah di atas, ayo diskusikan dengan mentormu:

1. kemudahan untuk menghadirkan atau memproduksi solusi dari masalah tersebut
2. besarnya keuntungan yang bisa didapat jika menjual solusi dari masalah 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



Simak video baik-baik. Setelah tayangan selesai, isilah tabel berikut ini:

Siapa Pebisnisnya? Apa Produk Layannanya?	
Apakah dia pernah gagal atau ditolak? Lalu apa yang dia lakukan?	
Menurutmu, apa faktor penting supaya bisa menjadi pebisnis yang sukses?	

Diskusikan dengan teman sekelompokmu!

Sharing Bersama



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

Apa Produk atau Layannanya?	
Apakah dia pernah gagal atau ditolak? Lalu apa yang dia lakukan?	
Menurutmu, mengapa dia berhasil atau gagal?	
Diskusikan dengan teman dan mentormu!	

Fitur & Benefit



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



Fitur



Benefit

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 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 tabel berikut ini :

Contoh Produk	Fitur	Benefit
Lipstik	<ul style="list-style-type: none">- Warna merah maroon- Panjang 10cm- Tutup berlapis emas	<ul style="list-style-type: none">- Membuat Anda tampil cantik dan percaya diri- Mudah dan praktis untuk dibawa- Eksklusif dan Elegan
Smartphone	<ul style="list-style-type: none">- Memory 128GB- Camera 16 Mega Pixel	<ul style="list-style-type: none">- Kapasitas lega, anda bisa selfie sepuasnya- Hasil foto lebih tajam dan jernih
Nama produk/layanan:		
Nama produk/layanan:		
Nama produk/layanan:		

Diskusikan dengan mentormu!

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 :	Produk :
Masalah :	Fitur :
Benefit :	
Kalimat Penawaran :	

Sharing Mentor



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

Profil :	Produk :
Masalah :	Fitur :
	Benefit :

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

PR



Tugas Bersama Orang Tua:

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, lengkapi tabel di bawah ini.

Profil :	Produk :
Masalah :	Fitur :
	Benefit :
Kalimat Penawaran :	

4

Business Model Canvas

Ayo Merancang Bisnis!

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

- Abraham Lincoln

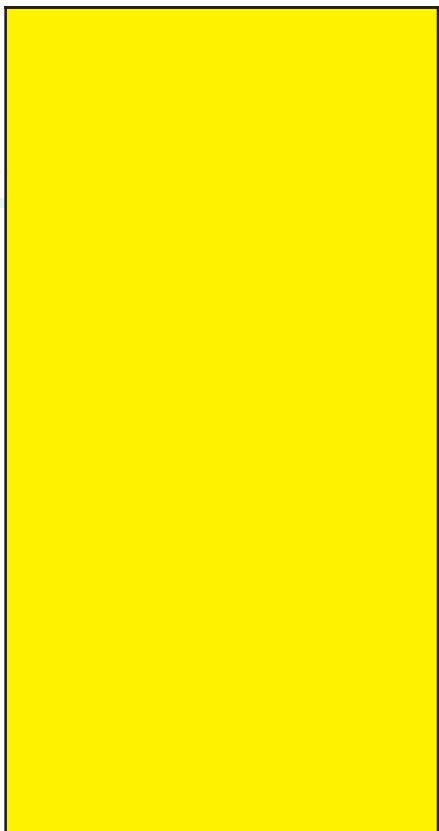


Sharing Bersama



Dengarkan baik-baik sharing dari temanmu terkait dengan video yang sudah kamu tonton.

Tulislah pelajaran yang bisa kamu dapatkan dari film tersebut.



Diskusi Bersama



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

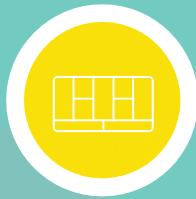
Apa yang dilakukan untuk merintis bisnisnya?

Bagaimana langkah-langkah pengembangan usahanya?

Apa manfaat dari produk/layanan?

Bagaimana strategi pemasarannya?

Business Model Canvas



Ayo memahami!

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.



Ayo membaca !

Baca dan pahamilah maksud dari Bisnis Model Kanvas berikut ini.

1. Produk/Jasa

Produk apa yang akan kamu jual.



2. Profil Pelanggan

Kepada siapa kamu akan menjual produkmu?



3. Media Komunikasi

Bagaimana cara kamu mengenalkan produkmu kepada orang lain.

Bagaimana kamu melayani pembeli.

Apa pesan yang ingin disampaikan?

Melalui media apa saja pesan tersebut akan disampaikan?



4. Titik Penjualan

Dimana saja kamu akan berjualan produk.

Kamu bisa berjualan secara langsung dengan membuka toko, berkeliling dll.

Bisa juga, kamu berjualan produk secara online.



Berjualan secara langsung



Berjualan online

5. Pemasukan

Darimana sumber pemasukan usaha kamu didapatkan.

Apa saja sumber pemasukan bisnis kamu.



6. Aktifitas Penting

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

Contohnya adalah aktivitas produksi, distribusi dan pemasaran.



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, karyawan, peralatan, dan teknologi.



8. Partner Penting

Siapa yang akan diajak kerjasama untuk menjalankan bisnis kamu.

Jika kamu berbisnis kue, kamu bisa bekerja sama dengan toko bahan kue, supplier, jasa desain grafis dll.

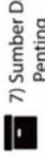


9. Biaya

Rancangan anggaran biaya untuk membuat produk.

Bahan	Volume	Biaya	Jumlah
Kentang	4 kg	Rp 5.000	Rp 20.000
Telur	4 butir	Rp 4.000	Rp 16.000
Bawang putih	1 ons	Rp 4.000	Rp 4.000
Penyedap	2 bungkus	Rp 2.000	Rp 4.000
Terigu	2 kg	Rp 16.000	Rp 32.000
Saos pedas	1 botol	Rp 9.000	Rp 9.000
Minyak goreng	1 kemasan	Rp 25.000	Rp 25.000
Total			Rp 80.000

Contoh BMC : Bisnis Kue Brownies

<p>6) Aktifitas Penting</p>  <p>1. Memproduksi kue brownies 2. melakukan aktivitas menjual dan pemasaran</p>   <p>Produk kue brownies singkong</p>	<p>1) Produk / Jasa</p>  <p>Produk kue brownies singkong</p> <p>2) Profil Pelanggan</p>   <p>Produk ini bisa dinikmati oleh banyak kalangan dari anak kecil sampai orang dewasa</p>	<p>3) Media Komunikasi</p>  <p>1. Pelayanan yang ramah 2. Promo di media sosial</p>   <p>Penjualan bisa langsung dengan membuka toko dan berjualan secara online dengan media sosial.</p>
<p>7) Sumber Daya Penting</p>   <p>1. Alat dan bahan membuat kue 2. HP untuk jualan online 3. Karyawan</p>	<p>8) Partner Penting</p>     <p>1. Toko dan supplier bahan dan alat pembuatan kue 2. Petani singkong 3. Reseller untuk penjualan</p>	<p>9) Biaya</p>  <p>1. Biaya bahan baku 2. Gaji karyawan 3. Biaya sewa toko</p>
		<p>5) Pemasukan</p>  <p>Pemasukan utama dari penjualan kue brownies</p>

Opsi Materi Bisnis 2



Materi ini diperuntukkan bagi siswa yang belum mampu mengikuti dan memahami materi dan konsep BMC.

Ayo memahami!

Pada bagian ini kamu akan berlatih merancang bisnis dengan sederhana dan mudah.

Ikuti Langkah-langkah berikut ini agar kamu bisa merancang bisnismu.

1. Ide produk

Produk apa yang akan kamu jual.

Kamu bisa berjualan banyak sekali produk. Misalnya makanan atau kerajinan tangan



2. Bahan baku

Bahan - bahan dan peralatan yang kamu butuhkan untuk membuat produk yg akan kamu jual.



3. Produksi

Kamu melakukan proses pembuatan produk yang akan kamu jual.



4. Menentukan harga

Menghitung anggaran untuk memproduksi produk yang akan kamu jual.

Serta menentukan harga jual produkmu.

5. Promosi

Mengenalkan dan menawarkan produk yg akan di jual.

Tentukn juga di mana kamu akan menjual produk mu.

Kamu bisa berjualan secara langsung atau secara online.



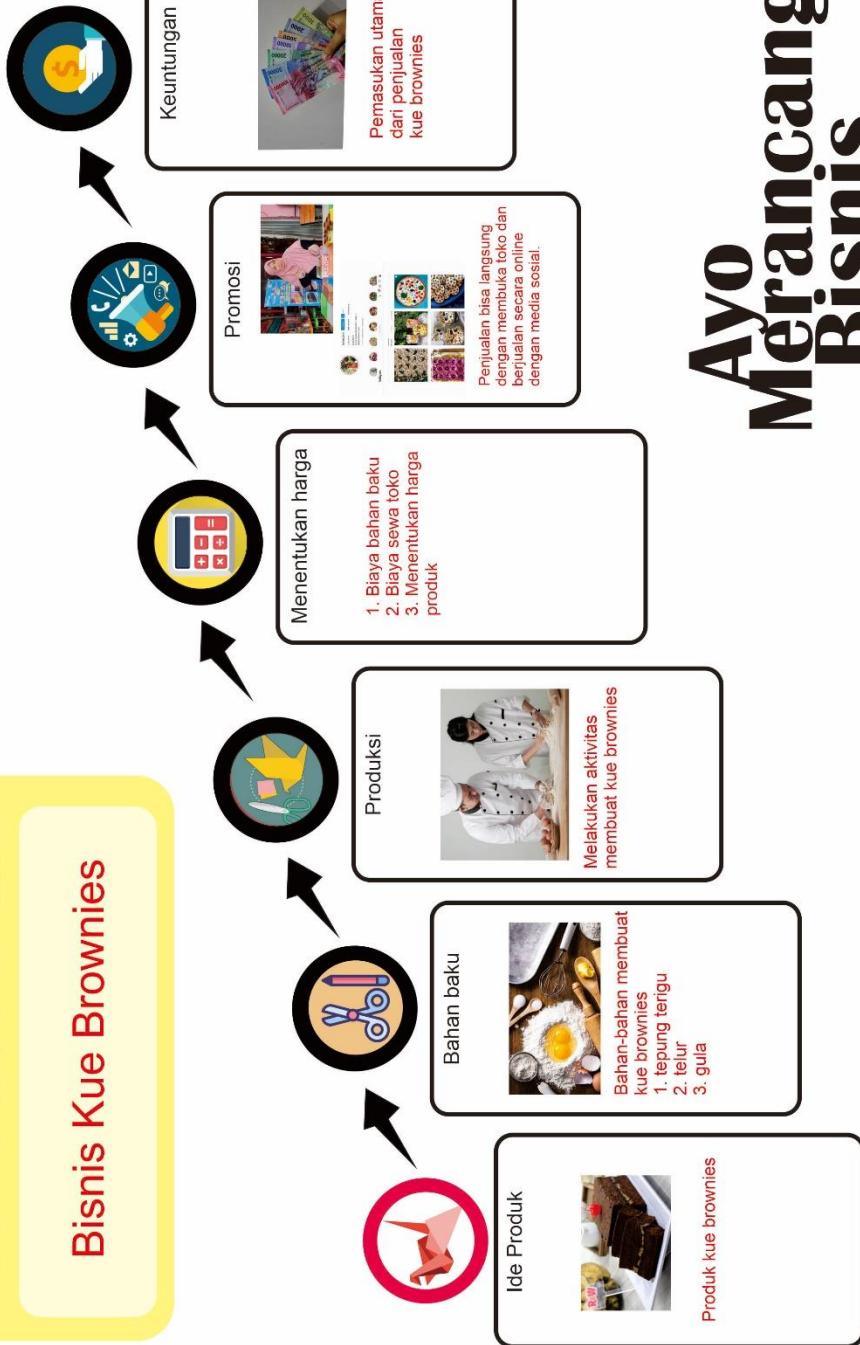
6. Keuntungan

Pendapatan yang kamu peroleh dari penjualan produk.

Ayo Merancang Bisnis

Tulis nama bisnis kamu

Bisnis Kue Brownies

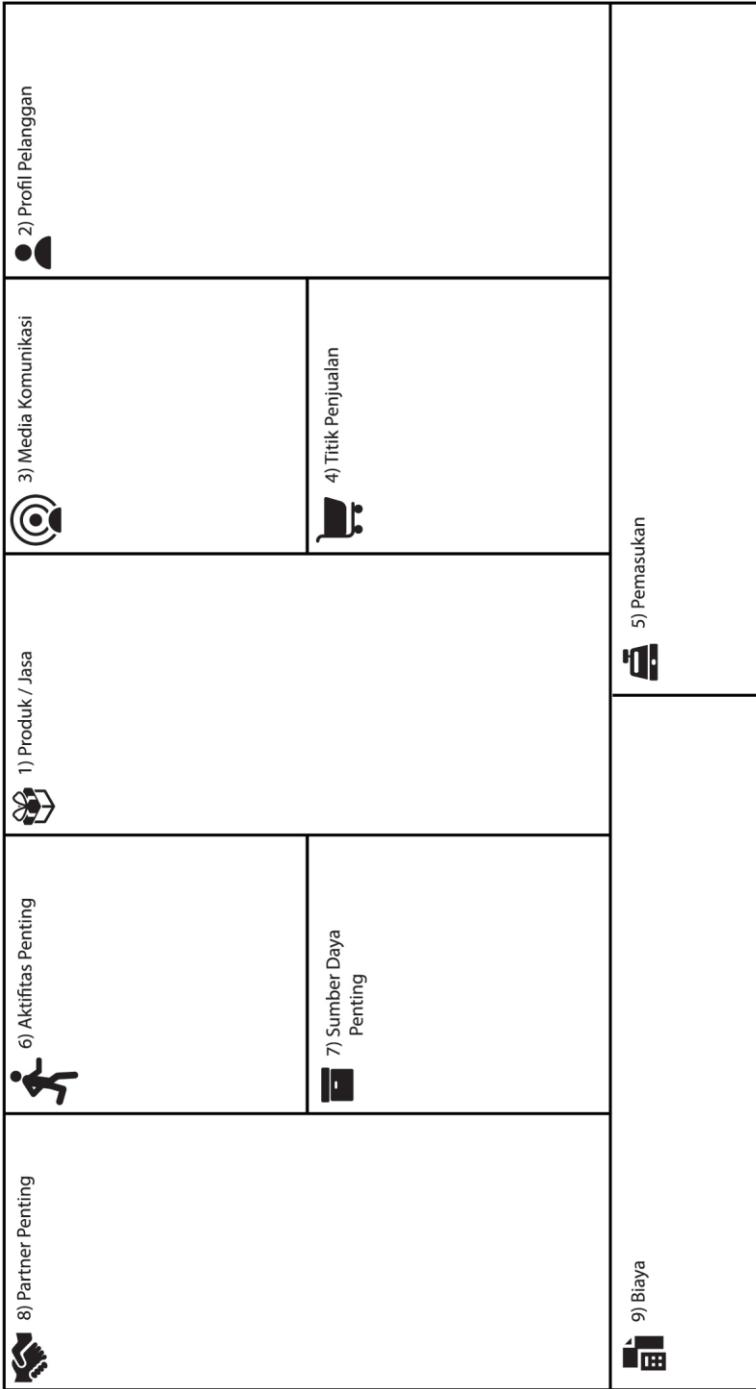


Sharing Mentor



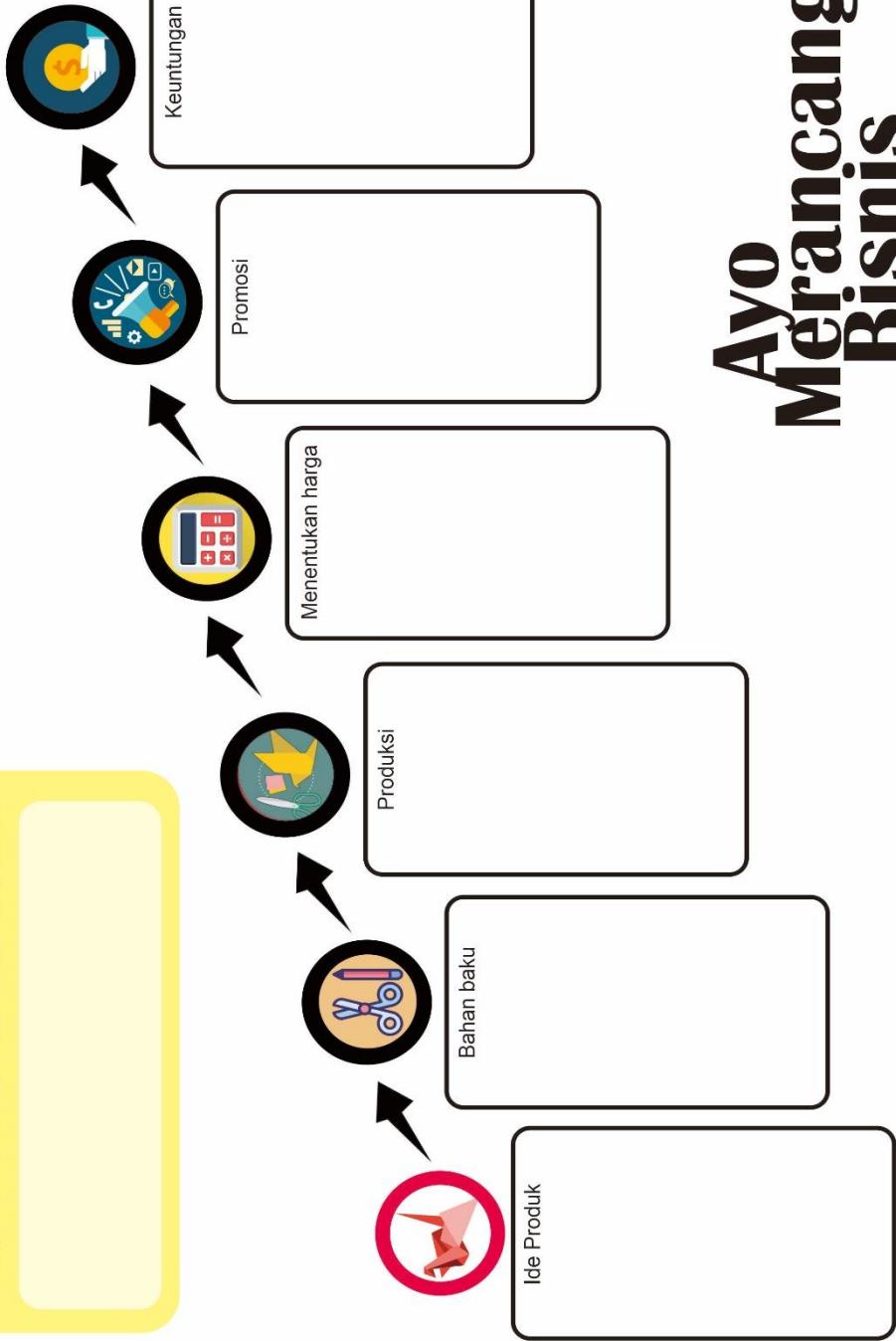
Perhatikan baik-baik sharing dari kakak mentor,
sambil mengisi Business Model Canvas di bawah
ini:

Diagram BMC Mentor



Ayo Merancang Bisnis

Tulis nama bisnis kamu



Diskusi Bersama



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

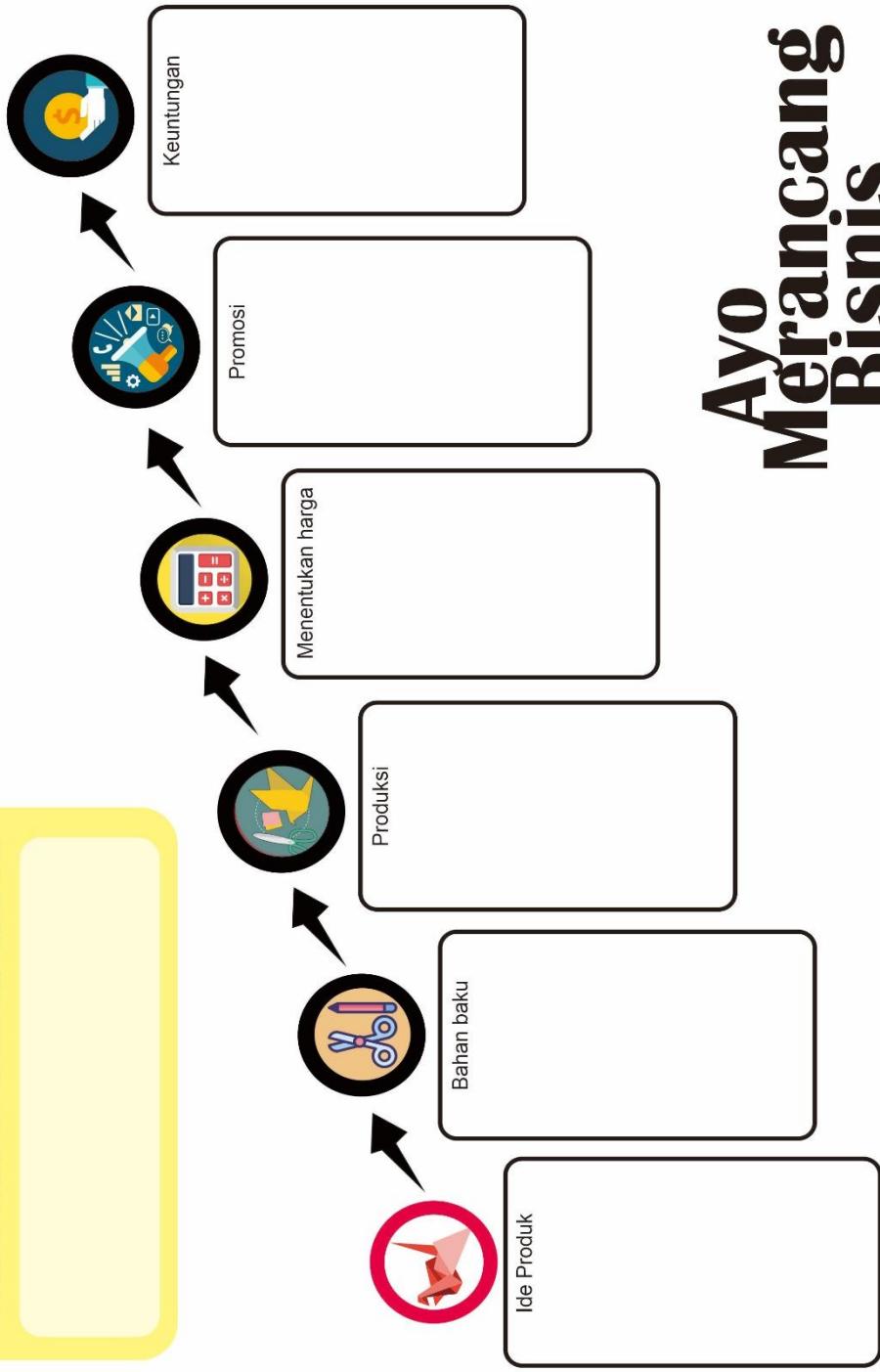
Bagi kamu yang tidak menggunakan BMC, maka kamu boleh menggunakan lembar kerja yang lain.

Diagram BMC Siswa

 8) Partner Penting	 6) Aktifitas Penting	 1) Produk / Jasa	 3) Media Komunikasi	 2) Profil Pelanggan
		 4) Titik Penjualan		 5) Pemasukan
	 7) Sumber Daya Penting			 9) Biaya

Ayo Merancang Bisnis

Tulis nama bisnis kamu





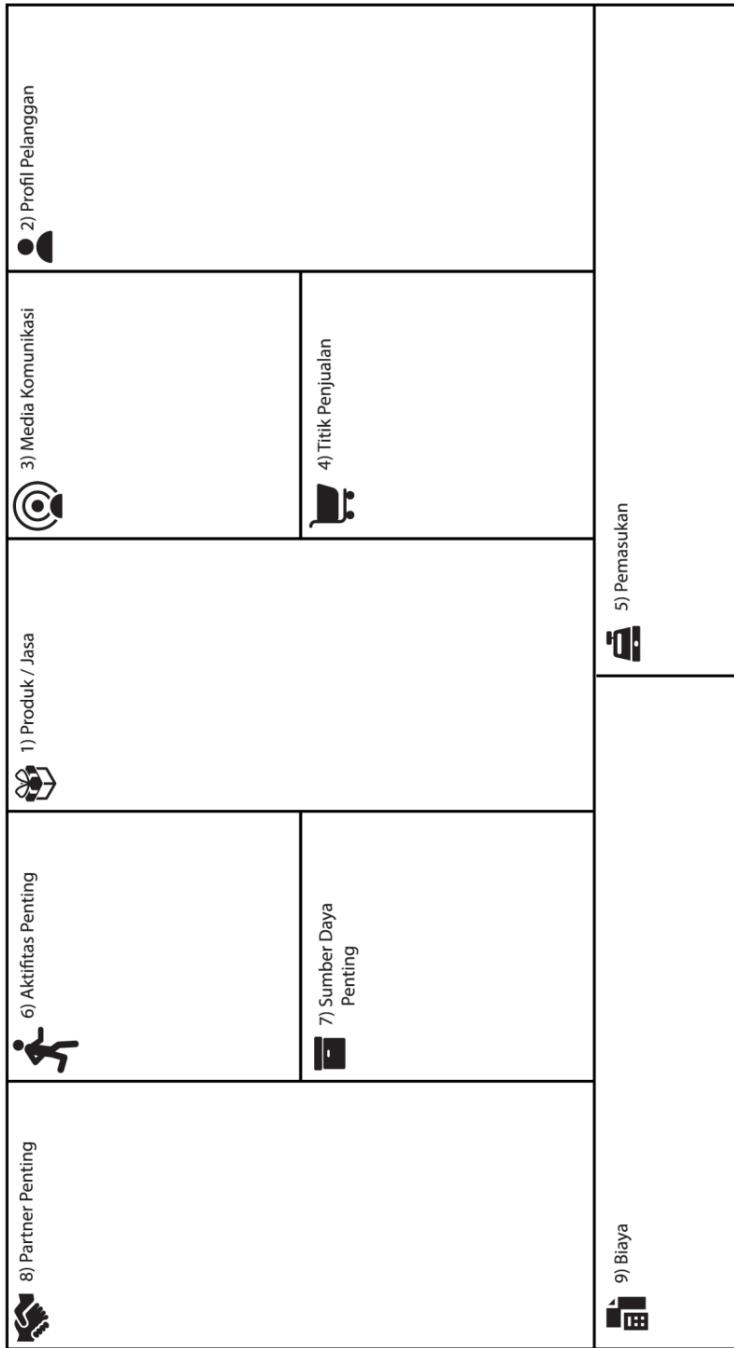
PR

Tugas Pribadi:

Buatlah dengan orang tuamu Business Model Canvas untuk bisnismu sendiri.

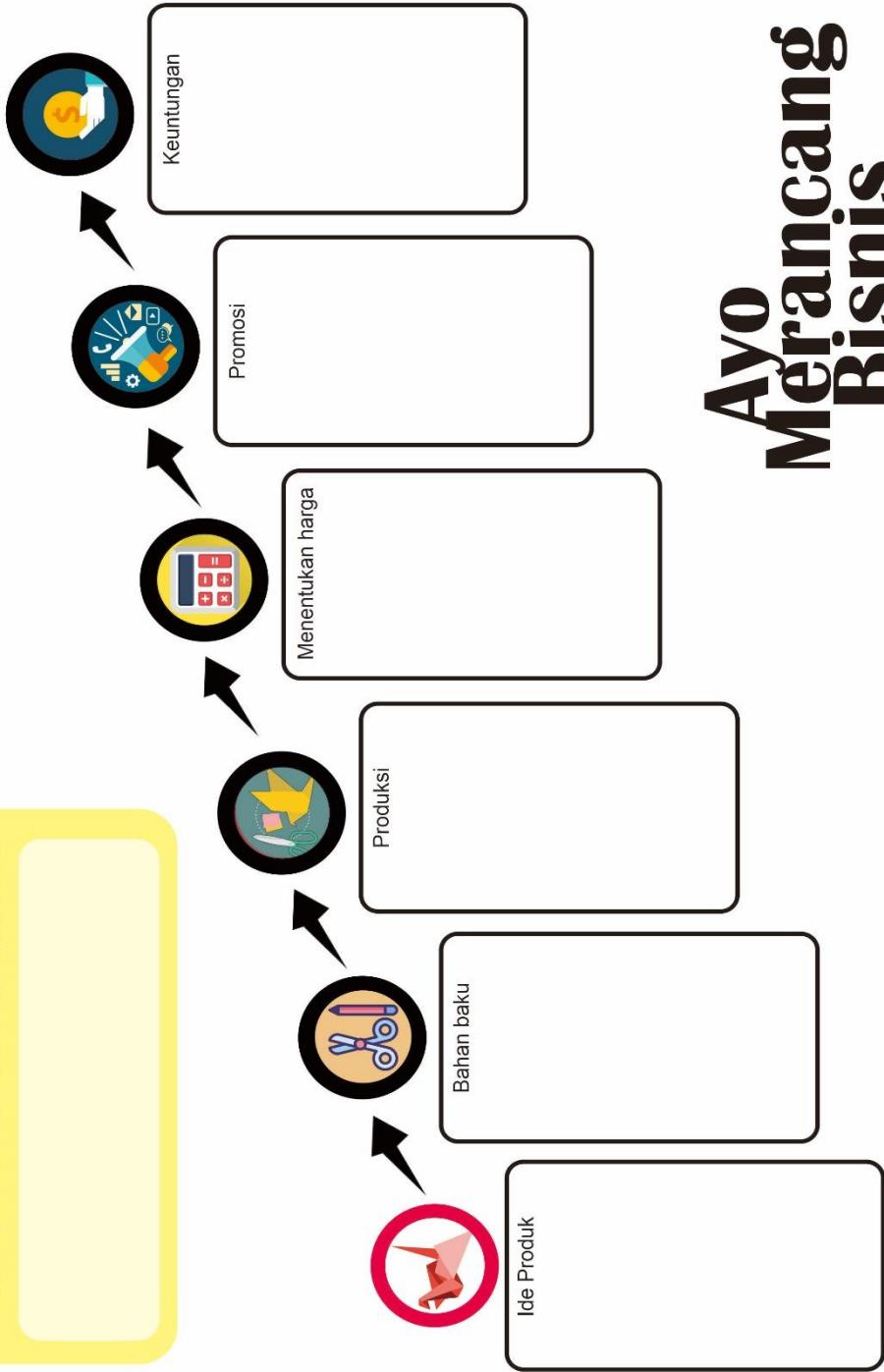
Bagi kamu yang belum bisa memahami Business Model Canvas, kamu bisa menggunakan Lembar kerja materi materi bisnis 2.

Diagram BMC



Ayo Merancang Bisnis

Tulis nama bisnis kamu



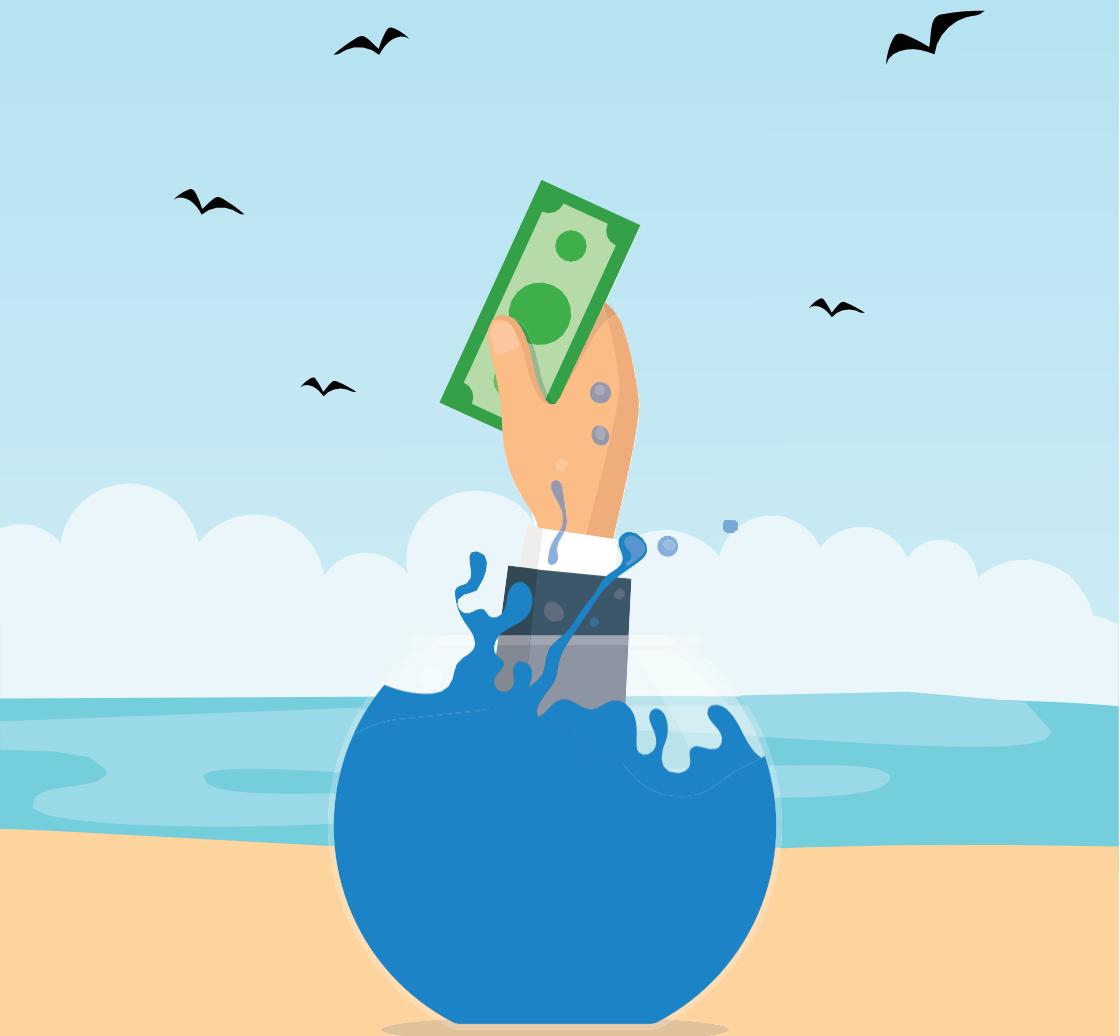
5

Menghitung Keuangan Dasar

**Ayo Menghitung
uang!**

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

- Benjamin Franklin



Games



Games

F	E	J	U	N	T	U	N	G	N
B	I	S	N	I	S	I	R	M	P
L	L	H	V	M	O	D	A	L	E
K	O	N	S	U	M	E	N	K	T
S	D	I	D	Q	R	B	F	Q	X
Q	P	Y	Z	U	M	L	N	I	C
T	P	R	O	D	U	K	S	I	W

Diskusi Bersama



Bayangkan jajanan kesukaan kamu di sekolah. Jika sudah, cobalah mengisi tabel berikut ini:

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 macam-macam biaya yang muncul dalam memproduksi jajanan tersebut?

Jadi, berapa biaya untuk membuat satu produk tersebut?



HPP
Harga Pokok Penjualan



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

Ayo membaca!

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 melakukannya 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.

Ayo Hafalkan!

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = (\text{BBBL} + \text{BTKL} + \text{BIAYA PENDUKUNG})$$

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. Produk lain.

Berapa harga jual dari saingan produk lain?

2. Daya Beli.

Seberapa besar kemampuan beli pelanggan yang kita bidik?

3. Profit (Keuntungan).

Apakah selisih keuntungan yang didapat menarik?

Diskusi Bersama



Isilah tabel dibawah ini sesuai dengan bisnis kelompokmu.

Biaya Bahan Baku Langsung :

...

Harga Jual Produk Lain:

...

Biaya Tenaga Kerja Langsung :

...

Daya Beli Pelanggan:

...

Biaya Pendukung :

...

Profit :

...

TOTAL Harga Pokok Penjualan :

...

Harga Jual :

...

Kamu boleh berkonsultasi dengan kakak mentor untuk melengkapi tabel di atas.

Sharing Mentor



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

Biaya Bahan Baku Langsung :

...

Harga Jual Kompetitor

...

Biaya Tenaga Kerja Langsung :

...

Daya Beli Pelanggan :

...

Biaya Pendukung :

...

Profit :

...

TOTAL Harga Pokok Penjualan :

...

Harga Jual :

...

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

PR



Tugas Pribadi:

Berdasarkan Bisnis Model Canvas untuk bisnismu sendiri yang telah kamu isi di Bab-4, lengkapi tabel dibawah ini dengan bimbingan orangtuamu.

Biaya Bahan Baku Langsung :

...

Harga Jual Kompetitor :

...

Biaya Tenaga Kerja Langsung :

...

Daya Beli Pelanggan:

...

Biaya Pendukung :

...

Profit :

...

TOTAL Harga Pokok Penjualan :

...

Harga Jual :

...

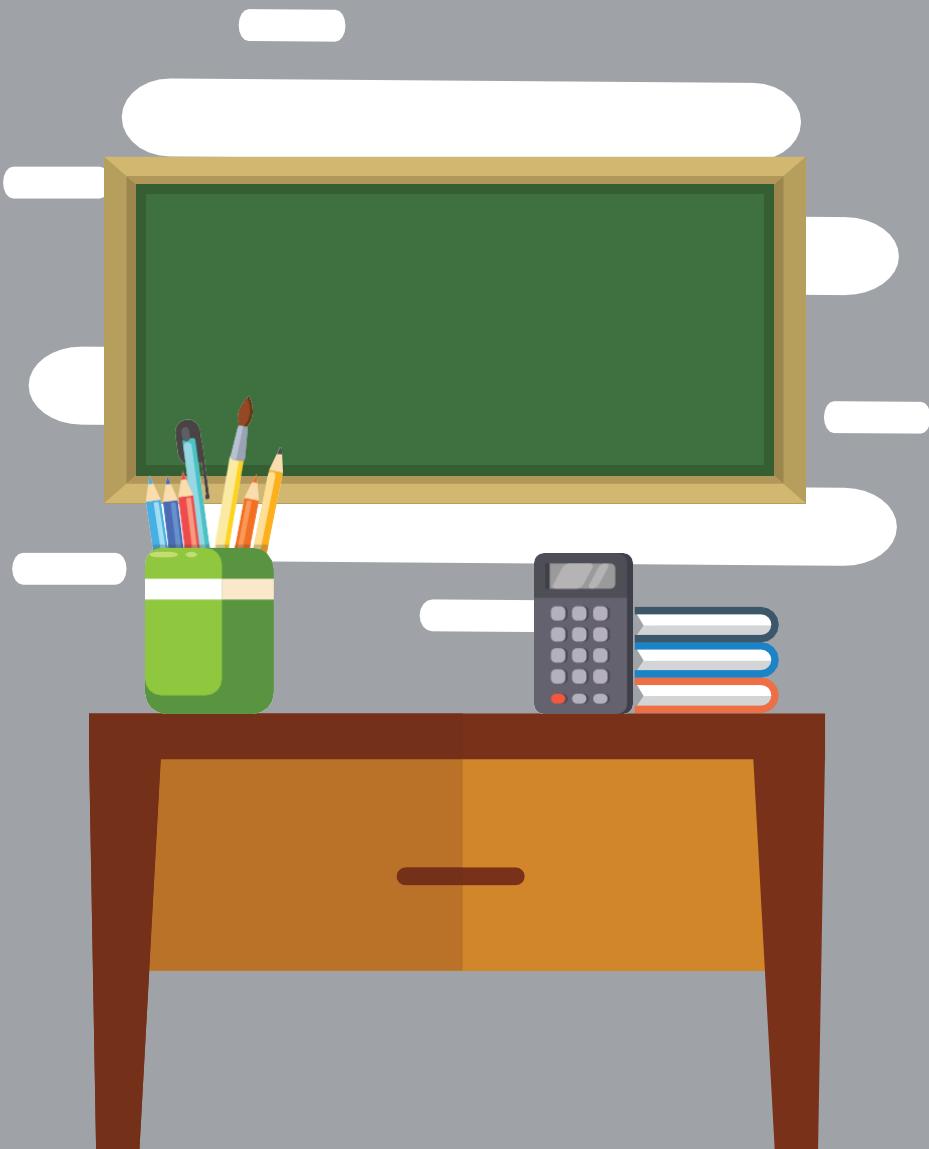
6

Field Visit

Ayo
berkunjung
ke tempat
usaha!

“Untuk menjadi yang terbaik, belajarlah dari yang terbaik.”

- Darren LaCroix



Tugas:

Isilah tabel di bawah ini dengan mewawancara pengusaha tersebut.

Nama Usaha :

Nama Owner :

Apa target bisnisnya untuk 1 tahun ke depan?

Apa problem yang diselesaikan oleh bisnisnya?

Apa saja fitur dari produk/jasanya?

Apa saja benefit dari produk/jasanya?

Bagaimana strategi pemasarannya?

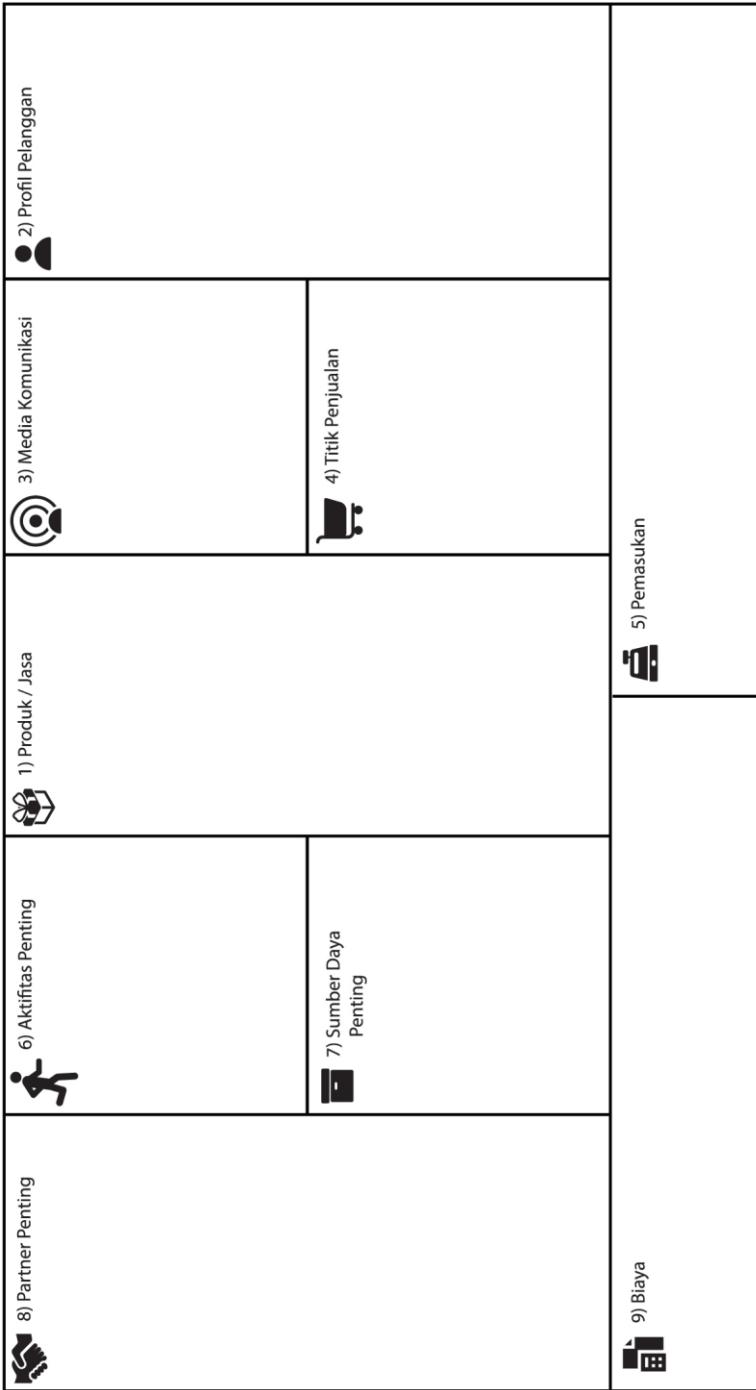
Apa hal penting lainnya yang kamu pelajari?

Biaya Bahan Baku Langsung :	Harga Jual Kompetitor :
Biaya Tenaga Kerja Langsung :	Daya Beli Pelanggan :
Biaya Pendukung :	Profit :
TOTAL HPP:	Harga Jual:

Buatlah BMC untuk bisnis pengusaha yang kamu wawancari tersebut.

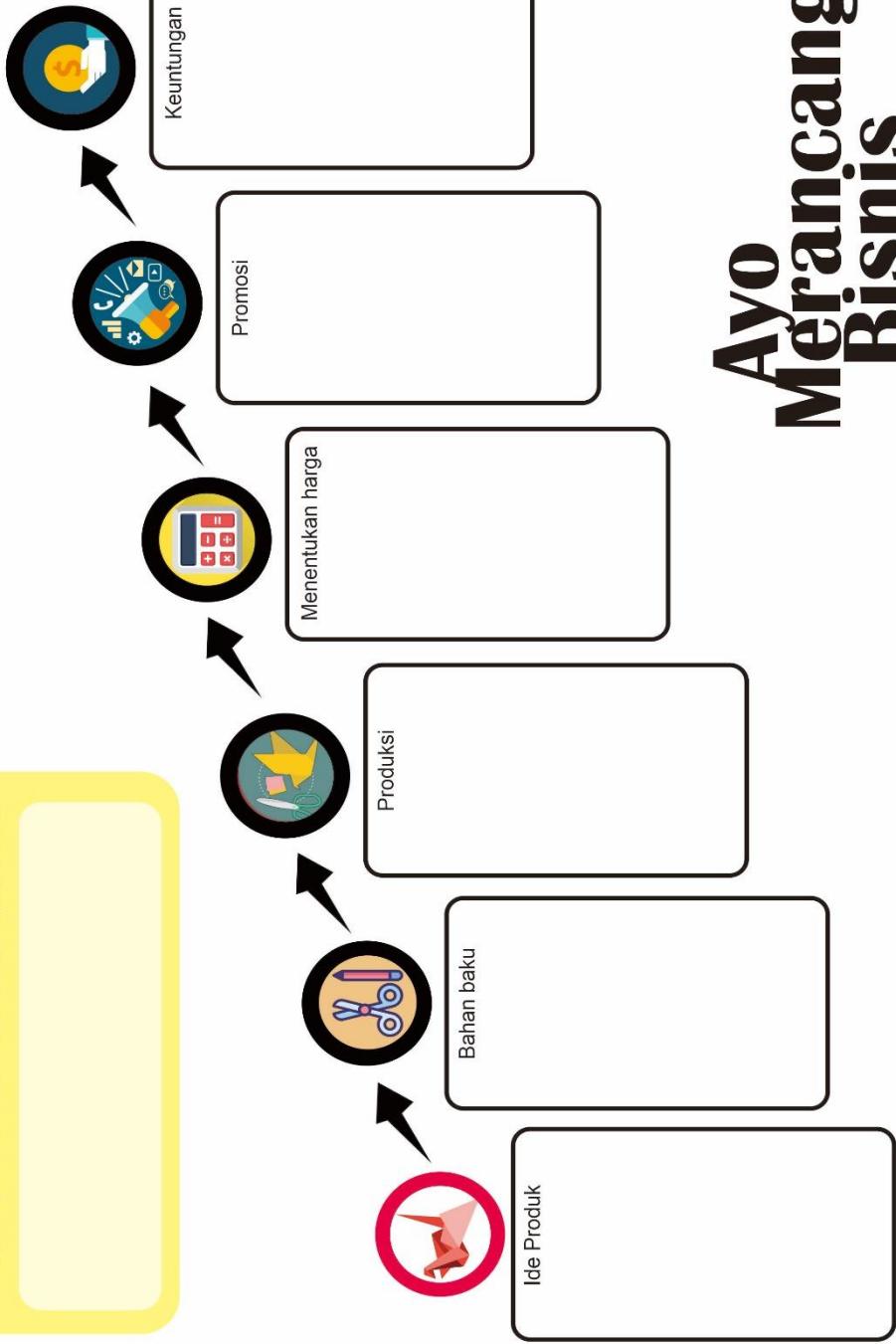
Bagi kamu yang belum memahami konsep BMC, boleh menggunakan lembar kerja Bisnis 2 yang lebih sederhana

Diagram BMC



Ayo Merancang Bisnis

Tulis nama bisnis kamu



PR



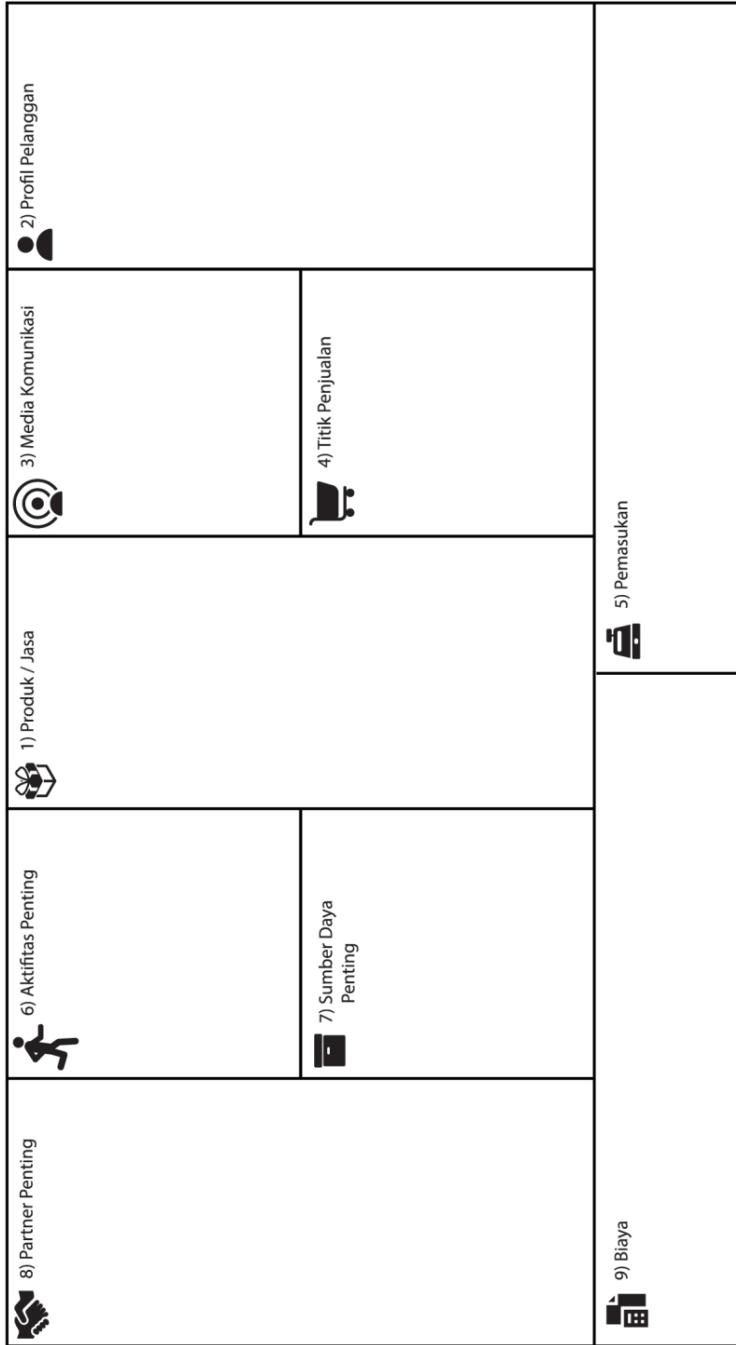
Tugas Kelompok:

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:

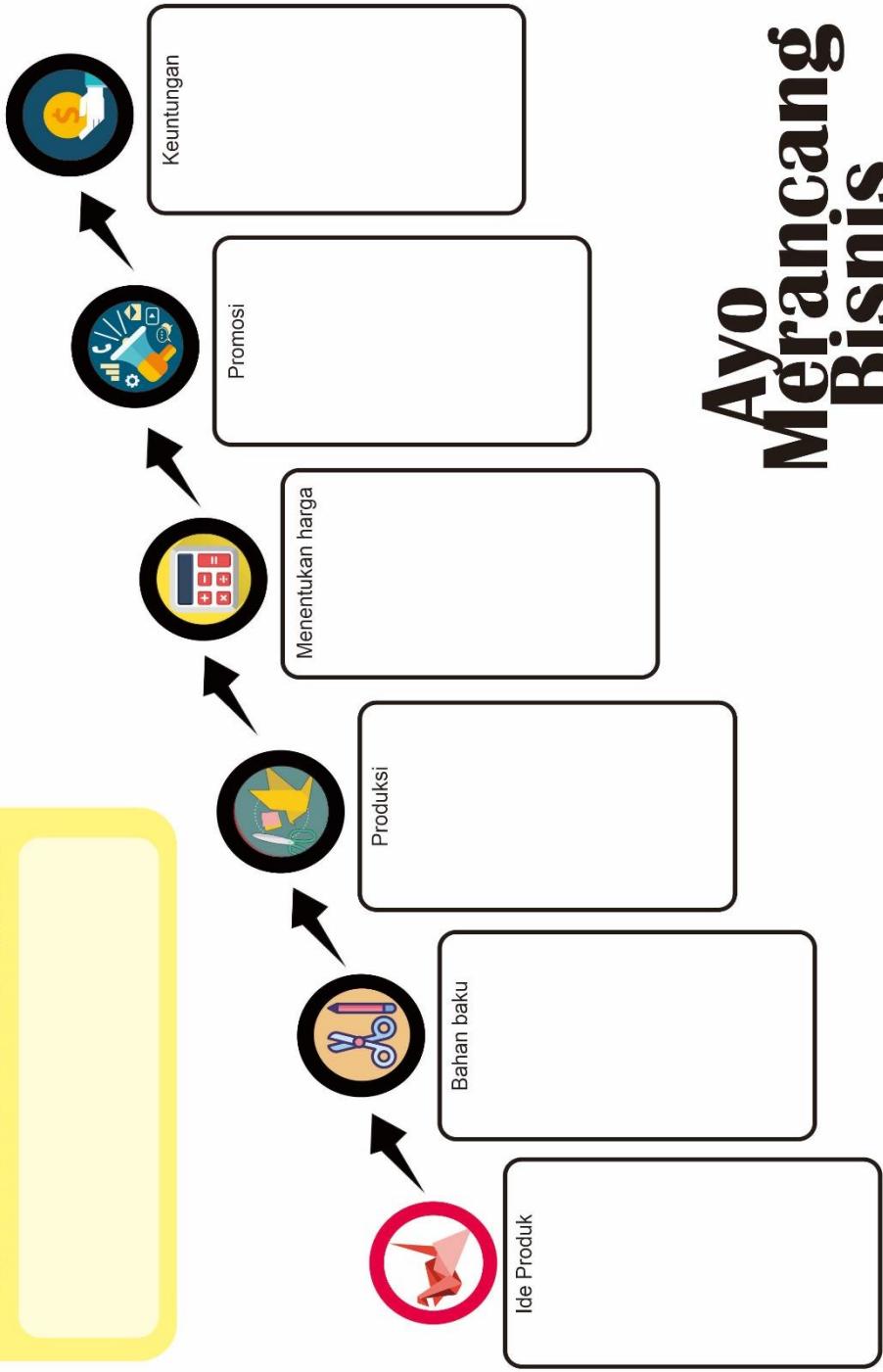
1. Tuliskan BMC Final milik kelompokmu. Bagi kamu yang belum memahami BMC, boleh Menggunakan lembar kerja bisnis 2

Diagram BMC



Ayo Merancang Bisnis

Tulis nama bisnis kamu



2. Isilah tabel 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:

Strategi Pemasaran:

7

Amazing Race

Ayo
Beraksi!

“Pengalaman hidup adalah guru terbaik.”

- David Letterman



Hasil Amazing Race:

Jumlah Produk Terjual

Omzet

Profit

Apakah banyak yang membeli daganganmu?

Menurutmu apa yang membuat jualanmu laku / tidak laku?

Kedepan apa yang kamu lakukan agar dagangan kamu laku?

PR



Tugas:

Di pertemuan berikutnya, kamu dan teman-temanmu harus melakukan presentasi mengenai apa yang sudah dilakukan selama ini beserta dengan pencapaiannya.

Supaya presentasimu makin OK, sebaiknya kamu mempersiapkannya dalam bentuk laporan susunan Lembar Kerja pada buku gambar. Kamu diperbolehkan untuk menggambar, mewarnai atau menempel foto. Berikut susunan setiap halamannya :

1. Cover Judul

Buatlah dengan merakik. Hias atau warnailah dengan bagus.

2. Informasi Umum Bisnis

- Nama Perusahaan / Nama Brand / Nama Kelompok
- Apa Produk / Layanan yang dijual

3. Latar Belakang

Kenapa dulu memutuskan untuk berjualan produk / layanan tersebut

4. HPP (Harga penjualan Produk) dan Harga

- Berapa HPPnya (tampilkan dalam bentuk tabel)
- Berapa Harga jualnya

5. Business Model Canvas

6. Hasil Amazing Race

- Foto-foto saat penjualan
- Narasi aktivitas

7. Tantangan & Respon

Apa saja tantangan bisnis yang dihadapi selama ini, lalubagaimana 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 masukanmusupaya program ini bisa menjadi lebih baik lagi

10. Profil kelompok

Tampilkan anggota Tim beserta foto-foto nya

8

Presentasi

“Belajarlah seolah engkau akan hidup selamanya.”

- Mahatma Gandhi



Ayo mengingat kembali presentasimu. Isilah lembar kerja berikut bersama mentormu.

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 dimasukan 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 intangibel. 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