



CHECKLIST

Membangun Bisnis UKM



DAFTAR ISI

1

Apa itu bisnis?

2

**Checklist dalam Membangun
sebuah Bisnis**

9

**Mengapa Bisnis dapat Mengalami
Kegagalan**

10

**Apa yang harus Dilakukan
untuk Mengembangkan Bisnis**

Apa itu bisnis?

Bisnis /bis•nis/

Sebuah usaha komersial dalam dunia perdagangan; bidang usaha; usaha dagang.

Pebisnis /pe•bis•nis/

Sebuah usaha komersial dalam dunia perdagangan; bidang usaha; usaha dagang.



CHECKLIST DALAM MEMBANGUN SEBUAH BISNIS



Temukan ide bisnis Anda

Sebuah ide bisnis tidak hanya membawa Anda pada keuntungan (profit) tetapi sebuah ide bisnis yang cocok dengan diri Anda, target bisnis Anda, lokasi Anda, dan orang sekitar Anda. Mulailah untuk bertanya pada diri sendiri, solusi apa yang Anda butuhkan saat ini, atau tanyakan pada sekitar Anda dan mulailah mencari solusi. Jangan lupa temukan nama bisnis yang menarik dan mudah diingat.



Tentukan Target Bisnis Anda dan Validasi Market

Tentukan untuk siapa bisnis Anda ditujukan, siapa orang-orang yang akan membeli produk yang Anda tawarkan. Lakukan observasi dan sesuaikan dengan bisnis yang akan Anda bangun. Pantau terus perkembangan kondisi pasar yang termasuk dalam target Anda.



✓ **Tentukan keunikan produk Anda**

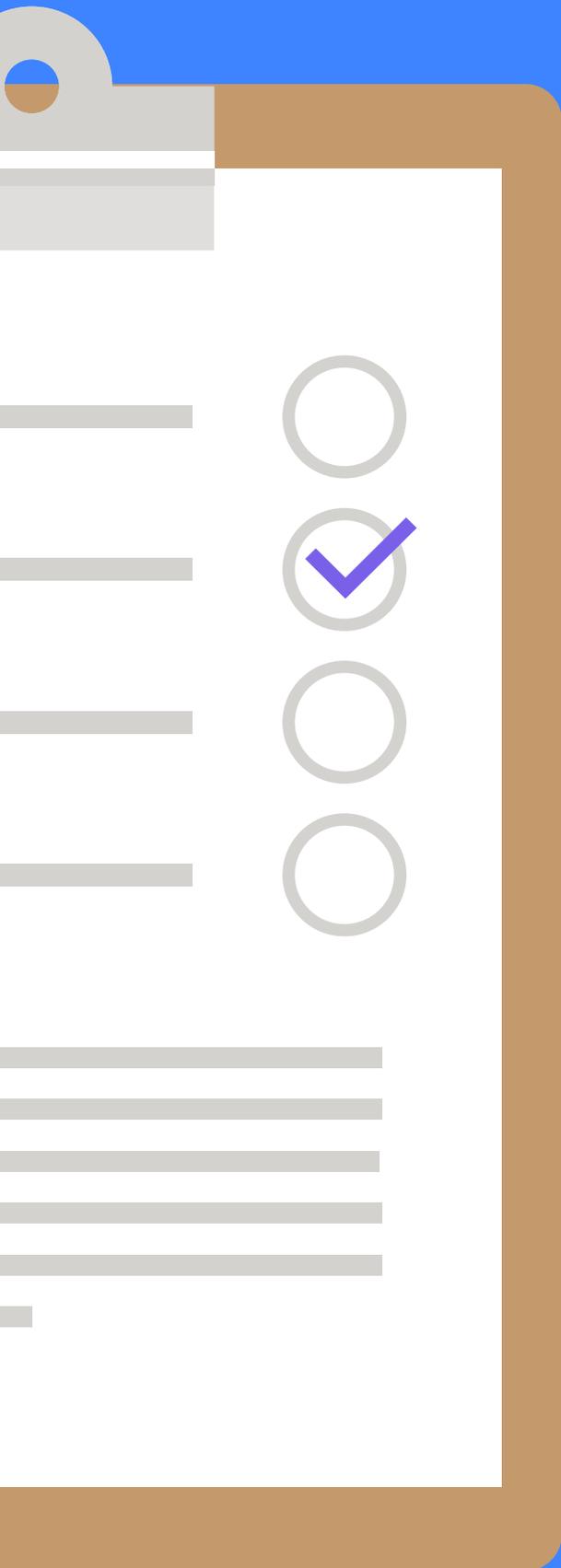
Anda sudah tau apa ide bisnis Anda dan siapa target bisnis Anda, selanjutnya Anda perlu tahu apa yang membuat produk Anda berbeda dengan produk yang sudah ada. Hal ini dapat menjadi kekuatan bagi bisnis Anda yang harus Anda pertahankan.

✓ **Buat Model Produk Anda (Prototype)**

Buat contoh dari produk yang Anda pasarkan, jadikan ini sebagai tahap percobaan awal. Jangan lupa untuk evaluasi hasil dari prototype pertama ini. Sempurnakan produk Anda sebelum peluncuran (launching).

✓ **Cari mentor untuk bisnis Anda**

Temukan seorang mentor bagi bisnis Anda yang dapat memberikan feedback secara jujur bagi bisnis Anda. Dapat berupa business coach ataupun inkubator.



Siapkan Business Plan

Business-plan akan sangat berguna bagi bisnis Anda. Jika Anda memerlukan pendanaan Anda akan membutuhkan business-plan. Tidak perlu terlalu panjang, business-plan Anda harus jelas dan mengandung beberapa hal berikut:

- 1 Executive Summary
- 2 Pernyataan visi dan misi Perusahaan
- 3 Apa produk Anda dan bagaimana produk Anda menjadi solusi yang dibutuhkan di pasar
- 4 Siapa target untuk bisnis Anda
- 5 Perencanaan pemasaran bisnis Anda (marketing plan)
- 6 Perencanaan keuangan bisnis Anda (financial plan)
- 7 Milestone dan target bisnis di masa yang akan datang
- 8 Appendix



Platform Bisnis Anda



**Daftar gratis sekarang
sleekr.co**



Kelola data manajemen SDM Anda dimanapun dan kapanpun



Pantau dan kendalikan bisnis secara mudah dan real-time



Hitung data payroll karyawan secara akurat dalam sekejap



Buat laporan keuangan perusahaan hanya dengan 1 klik



Legalkan Bisnis Anda

Diperlukan adanya lisensi legal untuk bisnis Anda. Setelah semua tahapan selesai Anda harus mendaftarkan nama perusahaan, nama produk, dan dapatkan lisensi resmi dari pemerintah untuk bisnis Anda. Hal-hal yang diurus bagi usaha di Indonesia adalah:

- 1 Pembentukan jenis bisnis Anda (CV atau PT) beserta namanya yang harus sesuai dengan aturan pemerintah
- 2 Pendaftaran CV atau PT ke Badan Hukum Resmi
- 3 Buat NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) bagi bisnis Anda



✓ **Bentuk Struktur Organisasi**

Anda memerlukan sebuah tim untuk menjalankan bisnis Anda. Rekrut orang-orang berkualitas yang akan mendukung pertumbuhan bisnis Anda. Bentuk organisasi dengan susunan yang efektif dan efisien.

✓ **Siapkan sistem bagi bisnis Anda**

Sebuah sistem diperlukan bagi berjalannya sebuah bisnis. Contoh dari sistem ini adalah sistem manajemen penjualan dan pembelian, HR, dan keuangan. Siapkan hal ini dari awal pembentukan bisnis, sehingga Anda tidak perlu repot jika usaha Anda semakin berkembang.



Siapkan Branding Tools Bagi Bisnis Anda

Anda dapat menyiapkan branding tools seperti website, social media, logo, tagline, dan hal lain yang mendukung pemasaran Anda



Peresmian Bisnis

Setelah semua terselesaikan Anda sudah siap untuk meresmikan bisnis Anda. Setelah siap dengan marketing plan dan hal lain mengenai pemasaran, lakukan itu pada hari peresmian bisnis Anda. Buat seluruh target bisnis Anda tahu bahwa produk Anda sudah siap digunakan.



MENGAPA BISNIS DAPAT MENGALAMI KEGAGALAN?

Setiap bisnis pasti memiliki kemungkinan untuk gagal. Terdapat beberapa alasan utama mengapa bisnis dapat gagal. Alasan tersebut adalah:

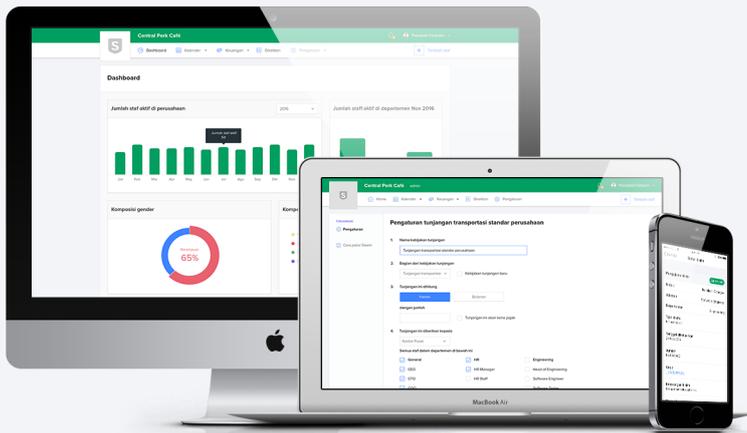
1. Kegagalan pemimpin dalam memimpin bisnisnya
2. Kurangnya keunikan dari produk
3. Produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan pasar
4. Manajemen keuangan yang buruk
5. Ekspansi yang berlebihan (overexpansion)





APA YANG HARUS DILAKUKAN UNTUK MENGEMBANGKAN BISNIS?

1. Tingkatkan pemasaran produk Anda
2. Fokus pada feedback dari customer
3. Sesuaikan feedback dengan perkembangan produk
4. Kembangkan produk dengan diversifikasi
5. Perluas jaringan bisnis (network) Anda
6. Tingkatkan produktivitas karyawan
7. Bangun kerjasama tim yang baik

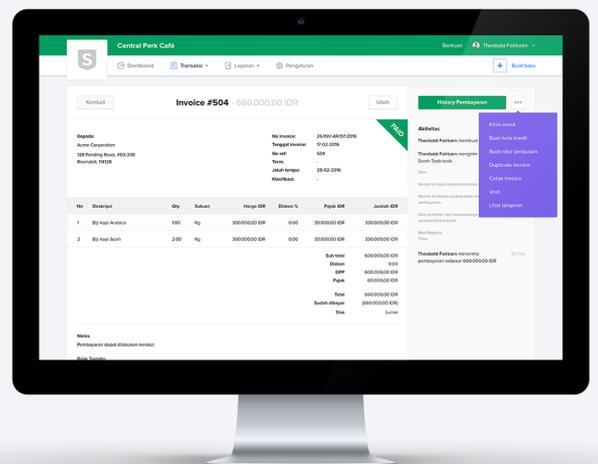


Software HR Andalan yang Dicintai Karyawan

<https://sleekr.co/hr>

Software akuntansi online termudah bagi bisnis Anda

<https://sleekr.co/accounting>



Ciptakan lingkungan kerja yang lebih efektif sekarang!

<https://sleekr.co>