

PENGELOLAAN USAHA DAN STRATEGI KEWIRAUSAHAAN

Oleh :
Cecilya Kustanti, S.Kep.,Ns.,M.Kes



Jenis Wira Usaha bagi Tenaga Keperawatan



Homecare



Konsultan
Keperawatan



Terapis Komplementer



Bidang Pendidikan



Nursing care centre

Pengelolaan Usaha

Perencanaan Usaha

- Suatu hal yang tertulis berisikan misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian strategi dan peluang yg mungkin diraih (pasar). Fungsi dari Perencanaan :
Sbg pedoman utk mencapai keberhasilan manajemen usaha (biasanya berupa ringkasan eksekutif) yg berupa :
 - Maksud Usaha
 - Usulan finansial
 - Permintaan dana
 - Cara menggunakan dana dan cara pembayaran kembali pinjaman

Pengelolaan Usaha

- Sbg alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yg bersumber dari luar (membuat proposal) yang berupa :
 - Manajemen usaha
 - Pemasaran
 - Produksi/operasional
 - Keuangan perusahaan

Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah bagaimana mengusahakan sumber dana, menggunakan dan mengendalikan dana-dana perusahaan.



Ada 3 aspek dalam pengelolaan keuangan

1. Sumber-sumber dana/keuangan perusahaan

Dana intern

- Dana dr perusahaan
- Dana cadangan dan Laba ditahan

Dana Ekstern

- Dana dr pemilik/penyertaan
- Dana dr pinjaman (debt)
- Dana bantuan program pemerintah pusat dan daerah
- Dana dr teman/keluarga yg ingin menanamkan modalnya
- Dana ventura (dana dr perush. Yg ingin menginvestasikan dananya pd perusahaan kecil yg berpotensi)

Ada 3 aspek dalam pengelolaan keuangan

2. Perencanaan dan Penggunaan Dana

- Biaya Awal
- **Rancangan keuangan :**
 - Pembukaan neraca harian
 - Rancangan neraca pendapatan (Rugi/Laba)
 - Rancangan aliran kas (Cash Flow)
- **Analisa Pulang Pokok (BEP) :**
 - Biaya awal yg tidak terduga
 - Biaya administrasi (gaji karyawan dan peralatan kantor)
 - Biaya sewa bangunan
 - Biaya asuransi
 - Biaya lain-lain

3. Pengawasan dan pengendalian dana

Teknik dan Strategi Pemasaran

- Bagaimana suatu barang dan jasa yg dihasilkan bisa didistribusikan atau dipasarkan maka melalui kegiatan pemasaran. Pemasaran merupakan kegiatan yang meneliti :
 - Kebutuhan dan keinginan konsumen (*Probe*)
 - Menghasilkan barang atau jasa (*Product*)
 - Menentukan harga (*Price*)
 - Mendistribusikan barang dan jasa (*Place*)
 - Mempromosikan (*Promotion*)

Memahami Pasar dan Pelanggan

1 Analisis Pesaing

Kenali dengan baik pasar yang Anda masuki dan pelajari strategi serta produk pesaing Anda.

2 Identifikasi Kebutuhan Pelanggan

Pahami dengan seksama apa yang pelanggan cari dan jangkau target pasar yang tepat.

3 Kembangkan Unique Selling Point

Temukan keunggulan produk atau jasa Anda yang menjadi pembeda di mata pelanggan.

Mengembangkan Rencana Bisnis

Visi dan Misi

Rumuskan visi dan misi yang jelas sebagai panduan strategis bagi bisnis Anda.

Analisis SWOT

Identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk memetakan situasi bisnis.

Rencana Keuangan

Buat proyeksi keuangan yang realistis dan persiapkan strategi permodalan.

Membangun Tim yang Kuat



Kepemimpinan

Kembangkan keterampilan kepemimpinan untuk menginspirasi dan memotivasi tim.



Kolaborasi

Dorong kerja sama tim yang harmonis untuk mencapai tujuan bersama.



Keahlian

Rekrut anggota tim yang memiliki kompetensi sesuai kebutuhan bisnis.



Pengembangan

Investasikan dalam pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan kapabilitas.

Strategi Pemasaran yang Efektif

Branding yang Kuat

Bangun merek yang kuat dan konsisten untuk meningkatkan citra bisnis Anda.

Digitalisasi

Manfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan dan interaksi dengan pelanggan.

Konten Berkualitas

Ciptakan konten yang menarik dan bermanfaat untuk menarik minat pelanggan.

Strategi Promosi

Rancang kampanye pemasaran yang efektif untuk mengomunikasikan nilai produk atau jasa.

Strategi Pemasaran

A. Perencanaan Pemasaran

B. Bauran Marketing Mix

C. Kiat Pemasaran Usaha Baru

- * *Cari Peluang Pasar*

- * *Tempat yg tepat*

- * *Banyaknya Barang yg dibutuhkan*

- * *Tentukan Target Apa yg hendak kita capai*

Perencanaan Pemasaran

- Penentuan kebutuhan dan keinginan konsumen (riset pasar)
- Memilih pasar sasaran khusus (segmentasi pasar)
- Menempatkan strategi pemasaran dalam persaingan
- Pemilihan strategi pemasaran dengan menggunakan marketing mix

Bauran Marketing Mix

- Kebutuhan dan keinginan konsumen
- Menghasilkan barang atau jasa
- Menentukan harga
- Mendistribusikan barang dan jasa
- Mempromosikan

Kiat Pemasaran Usaha Baru

- Cari peluang pasar
- Tempat yang tepat
- Banyaknya barang yang dibutuhkan
- Tentukan target apa yang hendak kita capai

Teknik Pengembangan Usaha

Perluasan Skala Ekonomi (*Economic Of Scale*)

- Menambah skala produksi, tenaga kerja, teknologi, system distribusi, dan tempat usaha.

Perluasan Cakupan Usaha (*Economic of Scope*)

- Diversifikasi usaha ekonomis yg ditandai oleh biaya produksi total bersama. Misal : menambah jenis usaha baru, produk, dan jasa baru yg berbeda dari sekarang diproduksi (diversifikasi).

Manajemen Strategi Kewirausahaan

Manajemen Kewirausahaan

- Manajemen kewirausahaan menyangkut semua kekuatan perusahaan yang menjamin bahwa usahanya betul-betul eksis

Strategi Kewirausahaan

- Strategi bagi pemimpin pasar (*market Leader*)
- Strategi bagi bukan pemimpin pasar adalah perusahaan memiliki posisi kuat (*bukan market Leader*) di pasar, dan memiliki strategi tertentu.
- Strategi lain yang dilakukan pada tahap pertumbuhan,

Manajemen Keuangan yang Sehat

1

Arus Kas

Pantau arus kas secara ketat untuk menjaga likuiditas dan stabilitas keuangan.

2

Anggaran

Buat anggaran yang realistis dan disiplin dalam mengontrol pengeluaran.

3

Akuntansi

Terapkan sistem akuntansi yang baik untuk mencatat dan menganalisis kondisi keuangan.

Inovasi dan Pengembangan Produk

Riset dan Pengembangan

Lakukan riset secara berkelanjutan untuk mengidentifikasi kebutuhan pasar yang belum terpenuhi.

1

Peluncuran Produk

Luncurkan produk atau jasa baru secara hati-hati dengan perencanaan yang matang.

3

2

Prototipe dan Uji Coba

Buat prototipe produk atau jasa baru dan lakukan pengujian untuk mendapatkan umpan balik.

Menghadapi Tantangan dan Adaptasi

Kemampuan Beradaptasi

Penting untuk terus mempelajari dan menyesuaikan diri dengan perubahan pasar.

Manajemen Risiko

Identifikasi potensi risiko dan kembangkan strategi untuk memitigasinya.

Inovasi Berkelanjutan

Terus mencari peluang inovasi untuk meningkatkan daya saing dan nilai perusahaan.

Semangat Belajar

Jangan pernah berhenti belajar dan terus mencari inspirasi untuk mengembangkan bisnis.

Memelihara Semangat (Spirit) Wirausaha

- Untuk mendorong perilaku kreatif agar wirausaha memperoleh keuntungan dipasar. Dengan cara :
- Mendidik wirausaha tentang pelayanan perusahaan khususnya tentang alasan mereka membeli produk dan jasa, tentang keinginan dan kebutuhan pelanggan.
- Mendidik wirausaha untuk perbaikan produk dan pemasarannya.
- Menciptakan iklim kerja yg positif yg mendorongnya ide-ide baru.

Selamat Belajar

