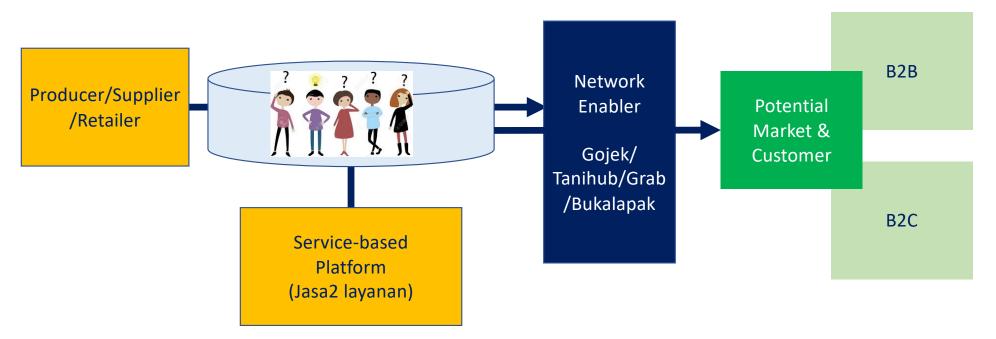


#### Agenda

- 360-degree analysis
- All building blocks Corporate Thinking
- Product Market Fit
- Exploitation vs Exploration
- Customer Needs
- Product development
- Financing

## Stakeholder Analysis: Memposisikan Potensi Bisnis dalam Ekosistem

- Pentingnya melakukan Analisa dari hulu ke hilir, siapa saja yang memiliki peranan dalam mendukung jenis usaha anda
- Keterlibatan dan potensi yang ada jangan dibatasi, tapi juga penting untuk memilih "the battle that you can win"
- Kemudahan melakukan usaha disupport platform bisnis e-commerce

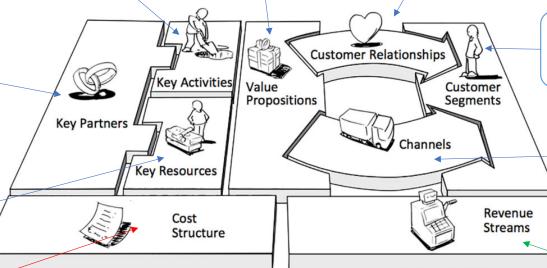


### Building blocks of Doing Business: Bagian-bagian penting dalam membangun bisnis

- Kegiatan bisnis apa yang paling penting
- · Aktivitas apa yang menjadi sumber penghasilan dengan potensi tertinggi
- Regulasi dan dasar hukum apa

- Apakah yang kita jual ke customer (barang atau jasa)
- Masalah customer apa yang kita atasi
- Kebutuhan customer apa yang kita penuhi
- · Aktifitas dan inisiatif apa yang harus kita bangun untuk menjaga CR yang kuat
- Siapa yang harus menjaga hubungan baik (CR)

- · Rekanan Bisnis
- · Supplier dan apa yang disupply
- Aktifitas penting apa yang dilakukan partner
- Apakah yang menjadi dasar ketertarikan rekanan untuk ikut berbisnis
- Apakah sumber bahan baku yang kita pakai, SDM, lahan
- Kunci kekuatan bisnis yang akan kita jalankan



- Untuk siapa kita membangun nilai tambah
- Siapakah client yang terpenting
- Apakah marketnya cukup besar vs profit margin
  - Jalur/Platform apa yang kita gunakan dalam melayani client
  - Bagaimana jalur/platform ini terhubung dengan bisnis kita
  - Apakah kita menjual barang/jasa langsung ke customer atau melalui perantara

- · Apakah elemen yang menjadi sumber biaya terbesar
- Manakah sumber daya yang termahal
- Untuk aktifitas apa biaya tertinggi dan terbanyak

Adapted from 'Business Model Generation', Alexander Osterwalder, Wiley 2012. www.businessmodelgeneration.com

icensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License.

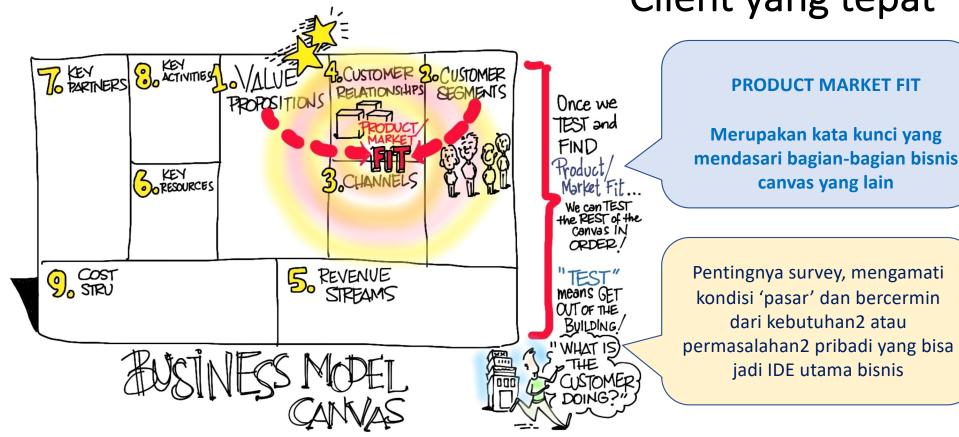
• Apakah langsung atau melalui perantara

Apakah sumber penghasilan utama bisnis

- Seberapa besar client mau bayar
- · Apakah ada product lain yang menjadi alternative dan seberapa mahal

Public

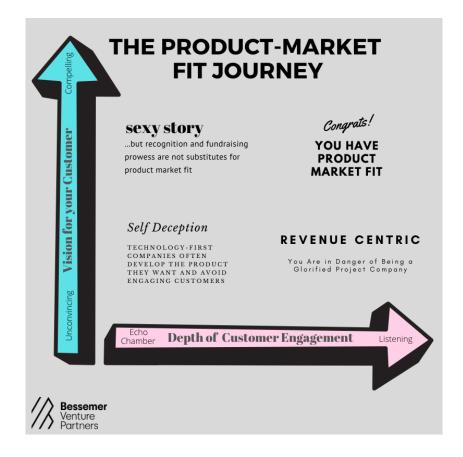
Kunci Kesukesan dalam Bisnis di tahap awal adalah Menghubungkan Nilai Tambah yang kita jual vs Client yang tepat



# Membangun Produk yang dibutuhkan adalah tujuan utama dari Product-Market Fit Journey

#### **Eksploitasi**

Hanya Fokus kepada ideide tim atau sendiri,
umumnya focus kepada
pengembangan produk
karena penguasaan suatu
ilmu (know-how) dan
teknologi (Enabler). Secara
teoritis solid dan
meyakinkan

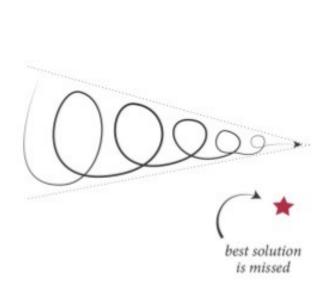


#### **Eksplorasi**

Fokus kepada suara client yang didasari permasalahan atau kebutuhan sepihak, cenderung ke arah fantasi dan utopia. Tidak didukung kepada business dan technical feasibility, berpotensi sukses jangka pendek kalaupun barang/jasa menjual

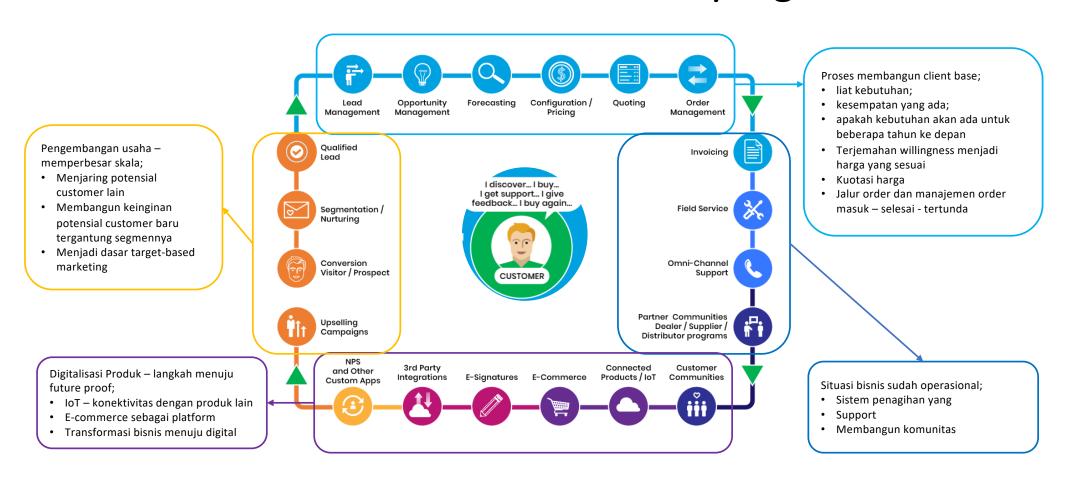
## **EXPLOITATION & EXPLORATION**

n 1. 11 .

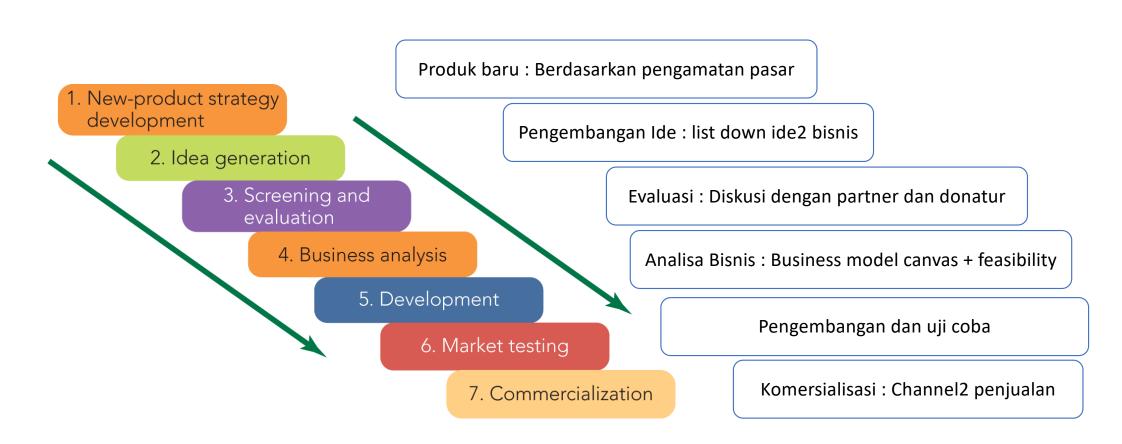


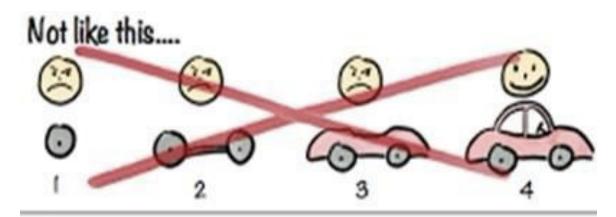


### Kebutuhan Customer Sebagai sumber Pendapatan yang sustainable

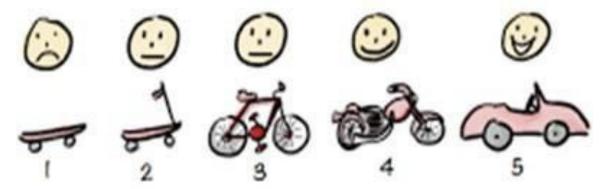


#### Roadmap: Peta Jalan menuju Komersialisasi Bisnis

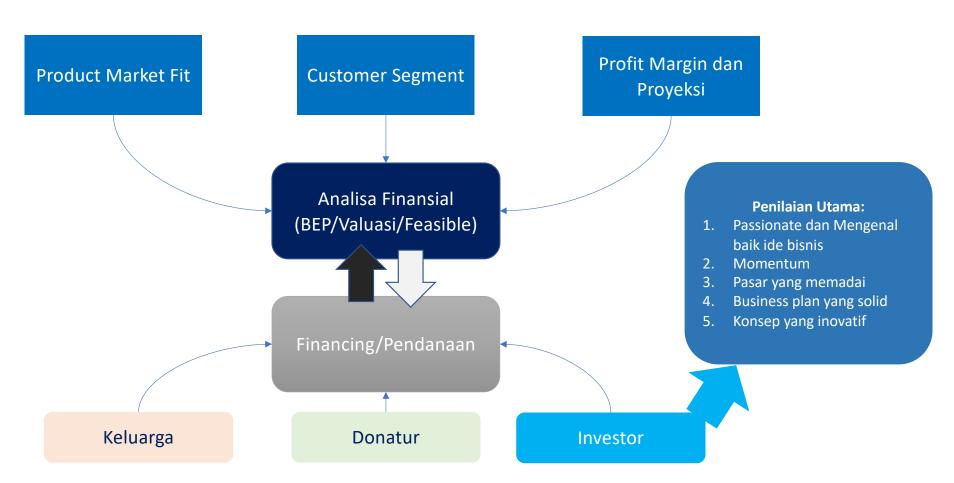


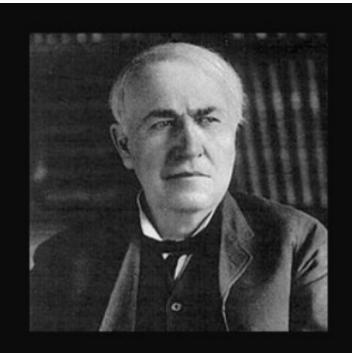


#### Like this!



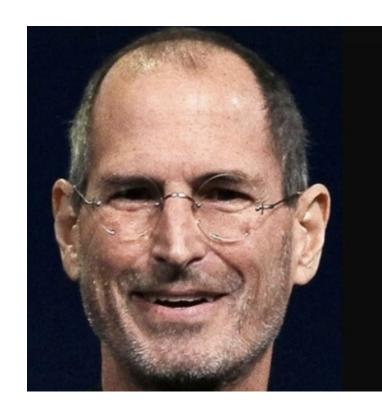
#### Pendanaan sebagai Kunci suksesnya Eksekusi





# Ideas without execution are hallucinations.

~ Thomas A. Edison



To me, ideas are worth nothing unless executed. They are just a multiplier. Execution is worth millions.

— Steve Jobs —

### Discussion and questions