

TECHNOPRENEURSHIP

15. BUSINESS PLAN

LECTURER : RAMBU YETTI KALAWAY

Sebelum membuat *business plan* hal yang wajib diperhatikan oleh seorang calon wirausaha adalah :

1. Produk apa yang ingin dibuat.
2. Mengapa produk tersebut dibuat.
3. Siapa target pasarnya/pembelinya.
4. Kapan produk akan dibuat.
5. Dimana produk tersebut dibuat (tempat usaha)

- *Business plan* adalah dokumen tertulis yang dirancang untuk menggambarkan semua unsur yang relevan untuk memulai suatu usaha
- Tujuan dari *business plan* yaitu memberikan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh seorang wirausaha, hal ini bisa dikatakan sebagai jembatan antara ide dan kenyataan

- Setelah mengetahui dan mem-*breakdown* satu persatu proses membuat *business plan* kemudian menguraikannya satu persatu
- Pertama adalah tahap ide usaha, lalu perumusan konsep ide usaha dan study kelayakan usaha. Ini wajib dilakukan oleh pengusaha untuk melihat apakah prospek dari bisnis yang dijalankan, mulai dari konsep ide usaha dan kelayakan dari usaha tersebut, baik atau tidak.

- Kelayakan meliputi kelayakan pasar, kelayakan teknis atau operasional, kelayakan manajemen organisasi dan yang terakhir adalah kelayakan keuangan
- Pada prinsipnya ada empat aspek utama yang diperlukan dalam menyusun business plan, yaitu aspek manajemen produksi, aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan dan aspek pemasaran.

A. ASPEK MANAJEMEN PRODUKSI

- Aspek manajemen produksi menurut Mr. E.L. Breach adalah sebuah usaha untuk mengatur atau mengkoordinasi, mengarahkan, mengawasi kegiatan produksi agar lebih efektif, baik dari segi biaya dan waktu serta jumlah yang telah ditentukan.

Hal pokok dalam manajemen produksi

a. Perencanaan Produksi

Perancangan produksi dilakukan dengan tujuan mengadakan persiapan sistematis untuk proses produksi yang akan dijalankan. Dalam menyusun perencanaan produksi hal-hal yang perlu diperhatikan adalah

1. Jenis barang yang diproduksi.
2. Kualitas barang.
3. Jumlah barang.
4. Bahan baku.

b. Pengendalian Produksi

Apabila rencana produksi telah dilaksanakan, hal yang penting dilakukan selanjutnya adalah pengendalian produksi. Pengendalian produksi bertujuan untuk mencapai hasil yang maksimal dengan efektif dan efisien. Pengendalian produksi dapat dilakukan dengan cara:

1. Menyusun perencanaan jadwal kerja.
2. Pengaturan jadwal kerja, pengaturan detail rencana sistem kerja.
3. Menentukan target pasar.

- c. Pengawasan harus dilakukan saat proses produksi berlangsung. Tujuannya agar hasil produksi yang dihasilkan pengawasan produksi sesuai dengan yang diharapkan, tepat waktu tidak kekurangan atau kelebihan *budget*, produk sesuai dengan standar kualitas, hingga siap untuk dipasarkan.

Adapun hal yang sebaiknya dilakukan adalah;

1. Menetapkan standar dan kualitas barang.
2. Melaksanakan produksi tepat waktu.
3. *Quality control* (pengecekan produk).

B. ASPEK MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

- Aspek Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan hal yang penting dalam sebuah ide usaha. Perencanaan dan persiapan SDM yang handal akan turut mempengaruhi pada produk dan pelayanan sebuah usaha.
- Perencanaan sumber daya manusia, yaitu bagaimana bisnis mampu memberikan motivasi kepada karyawan, serta proses perekrutan, pelatihan dan evaluasi sehingga nantinya sumber daya manusia yang dimiliki dapat menjalankan operasi bisnis yang dikembangkan

Dalam perencanaan sumber daya manusia, perlu kiranya seorang wirausaha menganalisis hal-hal berikut:

Desain pekerjaan	Menentukan desain pekerjaan apa saja yang diperlukan untuk menjalankan usaha, hal ini melihat jenis usaha yang dijalankan.
Deskripsi pekerjaan	Deskripsi pekerjaan wajib dilakukan sebagai acuan tugas devisa. Hal ini untuk menghindari tumpang tindih pekerjaan sehingga memperlambat produksi.
<i>Job Value</i>	Tujuan <i>job value</i> untuk menghargai nilai jabatan yang dihibungkan dengan gaji dan tunjangan yang diterimakan.

Dalam perencanaan sumber daya manusia, perlu kiranya seorang wirausaha menganalisis hal-hal berikut:

Kapasitas SDM	Kapasitas sangat menentukan produktivitas oleh karenanya kapasitas SDM disesuaikan di level apakah bidang usaha.
Rekrutmen	Perusahaan harus menentukan kriteria penyeleksian karyawan.
Produktivitas	Pengusaha harus memperhatikan produktivitas karyawannya, karena kontribusi positif karyawan berdampak positif bagi perusahaan.

Dalam perencanaan sumber daya manusia, perlu kiranya seorang wirausaha menganalisis hal-hal berikut:

<i>Training and Development</i>	Perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada, oleh karenanya setiap SDM diberikan pelatihan dan pengembangan.
<i>Compensation and Benefit</i>	Setiap perusahaan harus bisa memberikan kompetisi yang kompetitif kepada karyawannya yang terbaik. Karyawan dengan kinerja baik berhak mendapatkan <i>reward</i> .
<i>Career Planning</i>	Perusahaan dapat mengkategorikan karyawan kedalam beberapa level. Sehingga memacu prestasi dan kinerja di level mana sebagai target pencapaian.

- Motivasi kepada karyawan harus dilaksanakan dalam sebuah perusahaan, hal ini berpengaruh terhadap mental para karyawan, untuk itulah diperlukan rencana motivasi yang baik.
- Hal pertama adalah pemberian kuasa kepada karyawan sehingga mereka lebih termotivasi dalam melakukan pekerjaannya, untuk beberapa hal karyawan diberikan kewenangan melakukan pengambilan keputusan sendiri.
- Sebuah perusahaan harus punya strategi agar dapat meningkatkan kepuasan kerja dan meningkatkan motivasi karyawan, yaitu melalui program pelatihan, proses evaluasi.

- Program pelatihan meliputi; pelatihan ketrampilan teknis, pelatihan ketrampilan pengambilan keputusan, pelatihan ketrampilan pelayanan pelanggan, pelatihan ketrampilan keamanan, pelatihan ketrampilan sumber daya manusia.
- Proses evaluasi digunakan untuk mengalokasikan kenaikan gaji, memberikan umpan balik dan pengarahan bagi para karyawan, mengindikasikan kelebihan dan kekurangan karyawan, mempengaruhi peluang para karyawan untuk dipromosikan di Perusahaan di masa mendatang.

C. ASPEK MANAJEMEN KEUANGAN

Aspek keuangan dari perencanaan usaha harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan *cash flow*.

Beberapa hal yang perlu disampaikan dalam aspek ini adalah:

1. Sumber Pendanaan
 - Modal sendiri
 - Modal pinjaman

2. Kebutuhan Pembiayaan/Modal Investasi

- Tanah
- Bangunan
- Peralatan
- Biaya Pra operasi
- Biaya lain-lain

3. Kebutuhan pembiayaan /Modal kerja

- Bahan baku
- Bahan pelengkap
- Biaya tenaga kerja
- Biaya listrik, air, telpon, alat kantor
- Biaya lain-lain

4. Analisa biaya tetap

- Gaji
- Penyusutan
- Bunga pinjaman
- Biaya iklan
- Biaya lain-lain

5. Biaya per produksi :

- Upah
- Biaya bahan
- Biaya kemasan

6. Proyeksi aliran kas

Uraian	Tahun				
	1	2	3	4	5
a. Sumber Dana (in flow)					
b. Penggunaan Dana (out flow)					
c. Arus Kas Bersih (net flow = a - b)					
d. Keadaan Kas awal					
e. Keadaan Kas Akhir (c + d)					

7. Penentuan Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok penjualan harus dibuat agar dapat diketahui berapa besar biaya pokok yang dikeluarkan untuk membuat sebuah barang dan digunakan sebagai dasar penetapan harga ataupun perhitungan laba dalam perusahaan.

8. Alat analisis dalam aspek keuangan

Dalam rangka mengukur kelayakan suatu usaha dari sisi keuangan, maka diperlukan pengukuran kelayakan usaha dimana intinya adalah kondisi dimana hasil yang diperoleh lebih besar dari sana yang diinvestasikan (pendapatan > total biaya).

Return on Investment (ROI)

Merupakan ukuran atau besaran yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi sebuah usaha dibandingkan dengan biaya dan modal awal yang dikeluarkan..

Rumus perhitungannya adalah :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Pendapatan yang dihasilkan}}{\text{Modal yang ditanam}} \times 100\%$$

Pendataan yang dihasilkan dapat berupa arus kas yang diterima setiap periode atau pendapatan dalam jumlah besar. ROI tidak memberikan indikasi berapa lama suatu investasi, namun demikian terkadang ROI dinyatakan dalam satuan tahunan atau disetahunkan.

Kriteria investasi adalah semakin tinggi prosentasi ROI maka investasi semakin disarankan.

Prosentase bunga bank :
kalau $ROI >$ dari suku bunga bank \rightarrow dianggap layak

Aspek Pemasaran

- Aspek pemasaran perlu diperhatikan dalam sebuah perencanaan usaha untuk mengetahui seberapa besar peluang pasar bagi produk yang akan ditawarkan. Ada beberapa hal yang berkaitan dengan aspek pemasaran dalam perencanaan usaha, antara lain :
 - 1) Mengidentifikasi perilaku konsumen
 - 2) Menganalisis pasar konsumen, menggunakan 7-O pertanyaan kunci yaitu : Siapa yang ada dipasar (*occupants*), apa yang dibeli oleh pasar (*objects*), mengapa pasar itu membeli (*objectives*), siapa yang berperan serta dalam pembelian (*organizations*), bagaimana pasar melakukan pembelian (*operations*), kapan pasar membeli (*occasions*), dan dimana pasar membeli (*outlets*).

Aspek Pemasaran

- 3) Menganalisis pesaing : Mengidentifikasi pesaing perusahaan, Identifikasi strategis-strategi pesaing, Penentuan tujuan pesaing, Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing.
- 4) Menentukan target marketing : Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing, *Market targeting* , *Market positioning*
- 5) Menetapkan *marketing budget*
- 6) Menentukan *timing*
- 7) Menentukan *marketing mix*

Business Plan

Pengertian

1. Dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan profit yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana.

Selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial.

Business Plan dibuat jangka pendek dan jangka panjang yang akan diikuti oleh wirausaha sehingga bisa digunakan untuk menjawab pertanyaan: Di mana saya sekarang?, Ke mana saya sekarang?, Bagaimana saya bisa sampai di sana?.

Ciri-ciri business plan yang baik

S CALE OF BUSINESS

M EASURABLE (TERUKUR)

A CHIEVABLE (DAPAT DICAPAI)

R ELIABLE (DAPAT DIANDALKAN)

T IME SCALE (BATAS WAKTU YANG DITENTUKAN)

Penting Diingat :

BUSINESS PLAN berisi **hal-hal pokok** dan **penting**.

Karena itu, tulislah hanya hal-hal yang diperlukan.

Tulislah rencana yang dapat memenuhi kebutuhan anda!

- Semua yang anda inginkan haruslah dikerjakan secara benar sejak awal.
- Jik anda Gagal dalam Perencanaan, Sesungguhnya anda sedang Merencanakan Kegagalan.
- Usahakan untuk **Membiasakan Kebenaran** bukan **Membenarkan Kebiasaan**.

Gunakan *BUSINESS PLAN* hanya untuk menetapkan **tugas-tugas konkret, tanggung jawab** dan **batas waktu** untuk menyelesaikan tugas-tugas konkret yang direncanakan itu

Buatlah *BUSINESS PLAN* Anda :

- **PRAKTIS**
(PRAKtek Tidak Sulit)
- **KONKRET**

Merancang Rencana Bisnis

- Rencanakan Bisnis Anda dengan Baik
- Di dalam merencanakan sebuah bisnis, setiap pengusaha sebaiknya menulis rencana bisnis (*business plan*). Rencana bisnis itu merupakan *outline* tujuan dan sasaran Anda, rencana tindakan Anda, bagaimana Anda meraihnya, dan apa sasaran Anda.
- *Business plan* yang baik harus mengandung informasi-informasi yang diperlukan pihak-pihak terkait sehubungan dengan kepentingan bisnisnya dalam rangka mengambil sebuah keputusan yang strategis.

Aspek-aspek dalam *Business Plan*

- PASAR
- TEKNIS
- MANAJEMEN
- HUKUM
- EKONOMI DAN SOSIAL
- KEUANGAN

Note:

Banyak sedikitnya aspek yang diteliti serta kedalaman analisa tergantung pada besar kecilnya bisnis yang akan dilaksanakan.

BUSINESS PLAN mencakup tentang :

Rencana pemasaran

(apa, bagaimana, dimana barang/jasa dipasarkan)

Rencana produksi

(apa dan bagaimana produksi dilakukan)

Rencana organisasional

(apa, bagaimana, siapa yang mengerjakan tiap-tiap jenis pekerjaan)

Rencana keuangan

(dari mana, berapa, bagaimana, uang diperoleh, dialokasikan, dibukukan dan dilaporkan)

Fungsi *BUSINESS PLAN* :

- Alat bantu untuk menentukan visibilitas usaha yang akan dijalankan, dalam kondisi pasar yang ada.
- Acuan (*guidance*) bagi pelaku usaha (pengurus koperasi) untuk mengorganisir aktivitasnya.
- Alat (*tool*) bagi pelaku usaha untuk memperoleh dukungan pendanaan.

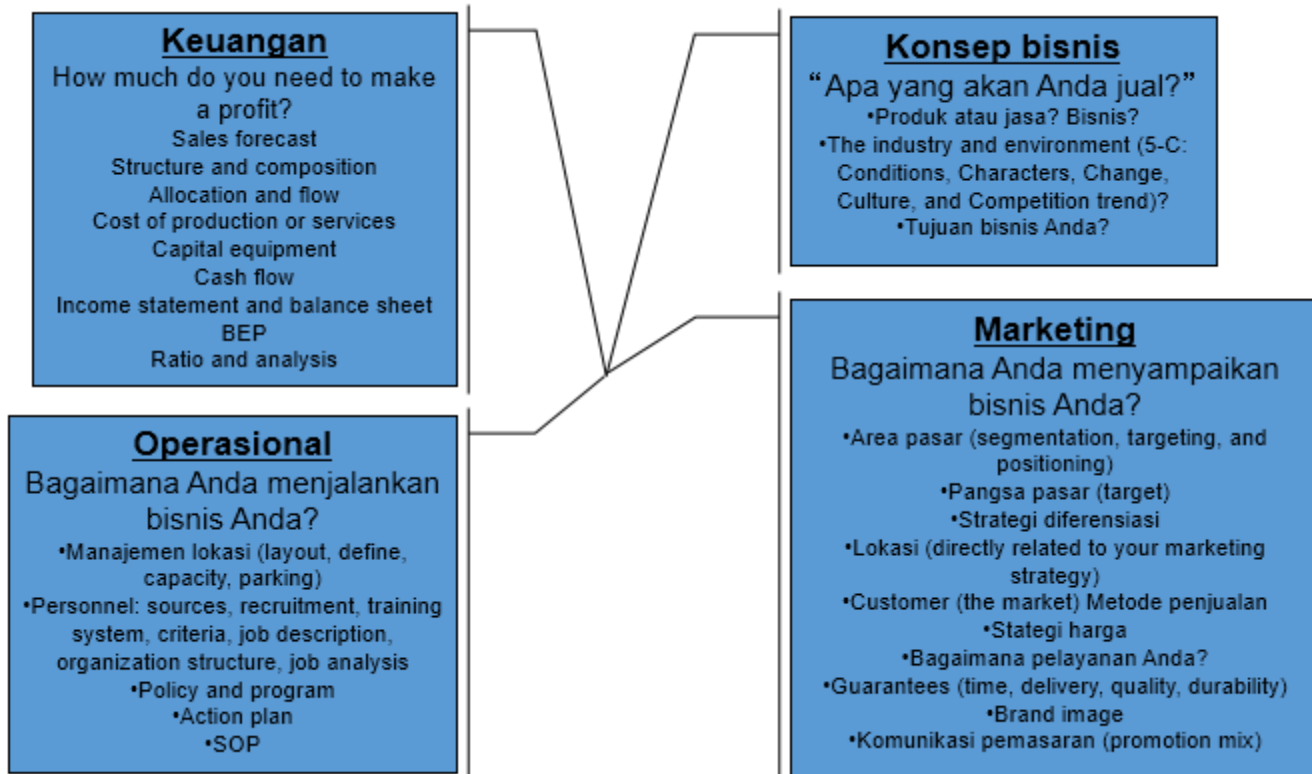
Outline *BUSINESS PLAN* :

- **Halaman Pendahuluan**
memuat tentang bidang/komoditi usaha, nama dan alamat pelaku usaha, sifat usaha dan lain-lain.
- **Analisis Situasi**
memuat tentang pandangan ke depan tentang usaha, persaingan, pemasaran (segmen pasar), ramalan usaha, dan lain-lain.
- **Deskripsi Usaha**
memuat tentang barang/jasa yang dihasilkan, ukuran usaha, organisasi dan SDM, latar belakang pelaku usaha.
- **Perencanaan Pemasaran**
memuat tentang harga, distribusi, promosi, kontrol, dan lain-lain.
- **Perencanaan Produksi**
memuat segala hal tentang input–proses– output produksi.
- **Perencanaan Organisasi**
memuat tentang kepemilikan, manajemen (tim manajemen), aturan main (regulasi), karyawan, mekanisme kerja, dan lain-lain.
- **Perencanaan Keuangan**
memuat tentang sumber keuangan, perhitungan income statement, neraca, cash flow, break event point, dan lain-lain.
- **Assesmen Resiko**
memuat tentang evaluasi hambatan usaha, kontingensi, masuknya teknologi baru, dan lain-lain.

Teknis Penyusunan *BUSINESS PLAN*

- **Review rencana bisnis yang sudah ada**
 - Mengevaluasi kelengkapan sebagai rencana kerja yang baik
 - Mengevaluasi dan menuliskan aspek-aspek usaha yang selama ini tidak berjalan lancar.
- **Menyiapkan data dan informasi**
 - Informasi pasar
 - Informasi produksi
 - Informasi keuangan
 - Informasi penunjang lain.

Kerangka *Bussiness Plan*



Manfaat *Business Plan*

Pentingnya Rencana >< Coba-Coba ?

1. Usaha apa
2. Mengapa memilih usaha tersebut
3. Lokasinya di mana
4. Siapa konsumennya
5. Dari mana modalnya.... dan sebagainya

Keuntungan Perencanaan Usaha

1. Sebagai kendali perusahaan
2. Menjaga fokus usaha

***Business Plan yang kurang baik* → kegagalan**

- Tujuan → tidak masuk akal
- Pengusaha → kurang tanggung jawab
- Pengalaman perencanaan tidak ada
- Tidak bisa menangkap ancaman dan kelemahan bisnisnya
- konsumen tidak mengharap produk tersebut.

Stakeholder dalam Business Plan

1. Pihak Intern Perusahaan

(Manajer, Pegawai dan Karyawan yang berwenang)

2. Pihak Ekstern Perusahaan

(Investor, Mitra usaha)

TERIMA KASIH

Referensi

Genadinik, Alex.2015. Business Plan: Template & Examples. California: Createspace Independent Publishing

Muchtar. 2010. Strategi Memenangkan Persaingan Usaha dengan Menyusun Business Plan. Jakarta: PT Elex Media Komputindo

Munawaroh, Munjiati.Hasnah Rimiayati.Lela Hindasah. 2019. Perencanaan Bisnis. Yogyakarta: LP3M UMY

Rangkuti, Freddy.2005. Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

