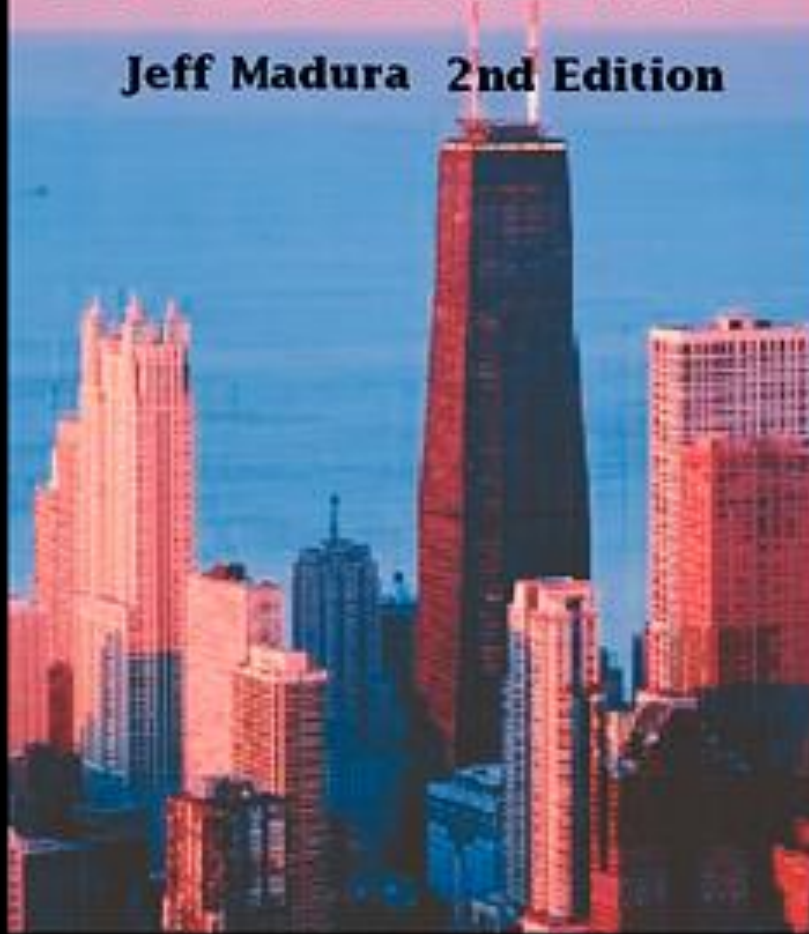


Introduction to

# BUSINESS

Jeff Madura 2nd Edition



## *Chapter 1*

### **Planning a Business**

# Sasaran Pembelajaran

- ➊ Identifikasi stakeholders kunci yang terkait dengan bisnis.
- ➋ Menjelaskan fungsi kunci sebuah bisnis
- ➌ Menjelaskan bagaimana membangun rencana bisnis.

# Lima pemegang kepentingan kunci dalam sebuah perusahaan

## **① Owners:**

Mengorganisasi, mengelola, dan menanggung resiko bisnis..

## **② Creditors:**

Penyedia pinjaman untuk memulai bisnis.

## **③ Employees:**

Karyawan yang direkrut untuk menyelenggarakan bisnis.

## **④ Suppliers:**

Penyedia material yang dibutuhkan untuk produksi.

## **⑤ Customers:**

Pembelian produk untuk memuaskan kebutuhannya.

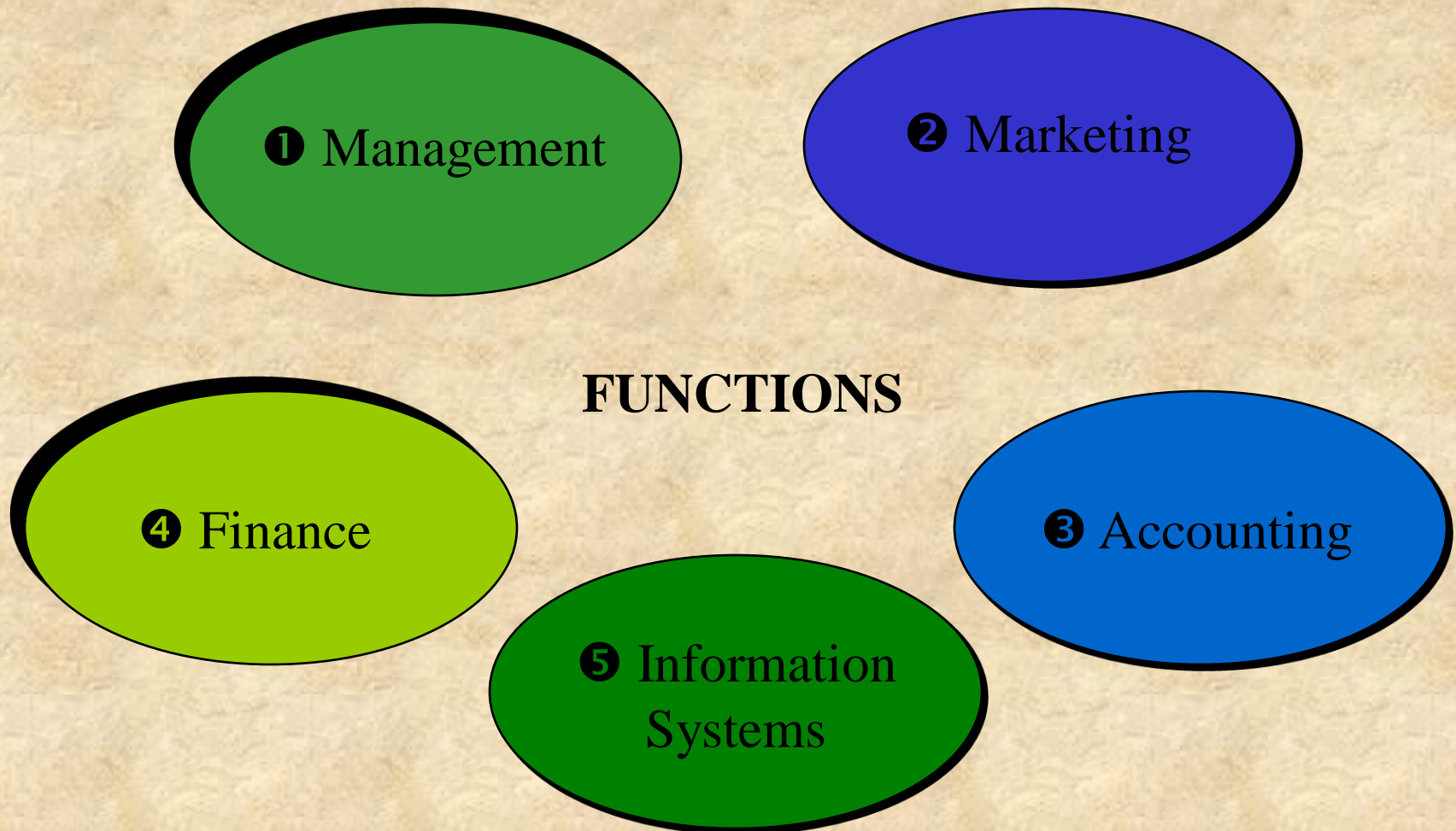
# Tujuan Manajer



- **Memaksimalkan Nilai Firma.**



# Lima fungsi kunci dalam perusahaan



# Tiga keputusan perusahaan

Management Decisions

Marketing Decisions

Finance Decisions

# Langkah-langkah untuk menciptakan sebuah ide bisnis

- ① **Identifikasi kebutuhan pelanggan:**  
Riset pasar.
- ② **Penilaian lingkungan perusahaan:**  
Industrial, ekonomi, dan lingkungan global.



# Rencana Bisnis

## → Untuk Siapa?

- For the Entrepreneur.
- For Investors and Creditors.

## → Apa yang disediakan-Nya?

Uraian yang terperinci menyangkut bisnis yang diusulkan, mencakup jenis pelanggan, kompetisi, dan fasilitas yang perlu untuk produksi..



# Bagian Rencana Bisnis

Cover Letter

Bagian 1 Ringkasan eksekutif

Bagian 2 Latar belakang perusahaan

Bagian 3 Tim Manajemen

Bagian 4 Rencana Keuangan

Bagian 5 Rencana Pemasaran

Bagian 7 Analisis Lokasi

Bagian 8 Rencana Manufaktur

Bagian 9 Appendix

Sekitar 25 dan 50  
halaman dan diselesaikan  
dalam 6 bulan.



# Rencana Bisnis: Bagian Manajemen

- Struktur Organisasi

Mengidentifikasi aturan dan tanggungjawab masing-masing karyawan firma.

- Produksi

Keputusan tentang proses, lokasi, dan fasilitas produksi.

- Sumberdaya Manusia

Menghimpun lingkungan kerja yang akan memotivasi karyawan guna meraih kesuksesan bisnis.

# Rencana Bisnis: Bagian Pemasaran

- Target Market: Profil pelanggan sasaran.
- Product Characteristics: Deskripsi rinci tentang produk.
- Pricing: Harga atas produk.
- Distribution: Bagaimana produk akan didapat pelanggan.
- Promotion: Bagaimana produk akan dikomunikasikan kepada target market.

# Rencana Bisnis: Bagian Keuangan

- Kelayakan

Perkiraan biaya-biaya dan benefits bisnis, termasuk perkiraan penjualan dan seluruh biaya.

- Keuangan perusahaan

Ringkasan pengeluaran yang dibutuhkan untuk memulai bisnis.



# Pertimbangan dalam menilai sebuah Rencana Bisnis

- Potensi penghasilan
- Permintaan produk dan jasa
- Biaya Produksi
- Keseluruhan potensi kemampuan laba



**Small  
Business  
2000**

**Business Online**