Mapel: PKK

Mengenal Proposal Usaha: Pengertian, Manfaat, dan Cara Membuat  
  
  
 Proposal usaha adalah salah satu dokumen yang biasa digunakan untuk mengajukan permohonan dana dari investor, terutama bagi perusahaan yang baru dirintis dan masih membutuhkan suntikan dana.  
Karenanya penting bagi mereka para pengusaha, terutama yang baru merintis, untuk mengenal lebih baik apa yang dimaksud dengan proposal usaha.

Pengertian Proposal Usaha  
 Proposal usaha adalah dokumen yang dibuat oleh pengusaha untuk menarik investor agar bersedia menanamkan modalnya pada bisnis tersebut. Hal-hal yang wajib termuat di dalamnya yakni gambaran riil mengenai usaha, analisis faktor internal dan eksternal melalui sistem SWOT, serta prospeknya di masa depan.  
  
Hal yang harus diperhatikan ketika menyusun proposal usaha adalah penjabaran informasi secara lengkap dan menarik terkait bisnis tersebut, mulai dari jenis, latar belakang, pendanaan, sasaran, dan sebagainya. Mengingat dokumen tersebut tidak bisa ditulis dalam waktu singkat, para pengusaha disarankan untuk mulai membuatnya ketika masa-masa awal saat akan merintis perusahaan.  
  
Selain itu, pastikan uraian dalam proposal usaha merupakan hal-hal yang realistis sehingga investor tidak akan meragukannya. Jangan lupa juga bahwa Anda harus menulisnya berdasarkan kondisi riil di lapangan, jadi sebaiknya hindari tindakan plagiarisme dari proposal sebelumnya.  
  
Tujuan Proposal Usaha  
1. Menarik Donatur Maupun Investor  
Sebagaimana telah disinggung di atas, tujuan pembuatan proposal usaha adalah untuk menarik investor agar bersedia menanamkan modalnya. Oleh karena itu, Anda perlu memperhatikan kematangan konsep maupun rencana bisnis. Jadi, siapkan sebaik mungkin sejak awal agar investor tidak berpaling ke kompetitor.  
  
2. Melihat Kelayakan Ide Bisnis  
Proposal usaha adalah pengaman agar segala strategi yang telah dirancang tidak keluar jalur, meskipun mungkin saat eksekusinya akan terdapat beberapa perubahan. Selain itu, melalui perancangan dokumen ini, pengusaha akan lebih mengerti iklim usaha sebenarnya sehingga mampu melihat apakah produk atau layanannya sudah layak bersaing atau belum.  
  
3. Membuat Rencana Bisnis yang Mudah Dikelola dan Lebih Efektif  
Fungsi lain dari proposal usaha adalah mempermudah Anda dalam merancang efektivitas perusahaan baik dari sisi produksi, penjualan, maupun alokasi modal. Hal ini sangat penting karena dunia bisnis selalu dinamis sehingga perlu kemampuan manajerial efektif agar mengikuti perkembangan zaman tanpa harus mengeluarkan terlalu banyak modal.  
  
4. Mengamankan Pendanaan  
Menjalankan perusahaan tentu membutuhkan banyak modal yang belum pasti akan datang dari mana saja. Oleh karena itu, peran proposal usaha adalah membantu Anda untuk mendapatkan pendanaan baik dari pinjaman bank maupun investor.  
  
5. Mengungguli Kompetitor  
Proposal usaha merupakan salah satu media untuk menjabarkan kelebihan bisnis, langkah-langkah strategis, dan tawaran persuasif. Hal ini mampu menunjukkan keunggulan usaha Anda dibanding kompetitor.  
  
Manfaat proposal Usaha  
Proposal usaha adalah dokumen yang mampu membantu perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya melalui pendanaan sehingga dapat terus maju dan menghasilkan produk berkualitas baik. Selain itu, pengusaha dapat lebih mengenali iklim industri, persaingan pasar, strategi marketing, dan berbagai hal yang bisa membantu memperkuat fondasi usaha.  
  
Manfaat penting lain proposal usaha adalah membantu pengusaha untuk mengevaluasi apakah bisnisnya sesuai dengan perkembangan saat itu dan apa saja hal penting yang harus ditambahkan. Penambahan tersebut tentu juga membutuhkan modal, oleh karenanya kedudukan dokumen ini menjadi penting guna membantu menambah investor.  
  
Cara Membuat Proposal Usaha  
1. Berikan Informasi Terkait Usaha Anda  
Unsur terpenting pada proposal usaha adalah alamat fisik, latar belakang, dan pengantar mengenai bisnis yang Anda jalankan. Bagian ini juga dapat berisi visi, misi, dan penjabaran mengenai prospek ke depannya.  
  
2. Jabarkan Kelebihan Bisnis Anda  
Cara agar usaha Anda dipandang lebih unggul dibanding kompetitor adalah dengan menjelaskan kelebihan dari segi efisiensi, produksi, maupun hasil. Tuliskan juga pengalaman, prestasi, atau testimoni pelanggan jika ada.  
  
3. Berikan Penawaran  
Jangan lupa untuk memberikan penawaran produk dengan mencantumkan keterangan mengenai pembagian keuntungan dan benefit apa saja yang akan diperoleh investor.  
  
4. Periksa Kelengkapan Struktur Proposal Usaha  
Setelah merancang proposal usaha, lakukan pengecekan kembali dan pastikan dokumen tersebut telah mencantumkan unsur-unsur berikut.  
  
- Pendahuluan  
- Profil, lokasi, jenis, dan struktur - organisasi bisnis  
- Produk perusahaan  
- Pembuatan produk, meliputi bahan, alat, dan proses pembuatan  
- Keunggulan produk  
- Target pasar dan strategi pemasaran  
- Hal-hal terkait keuangan dan bagi hasil Penutup  
- Lampiran berupa resep, laporan keuangan, maupun dokumen legalitas perusahaan.