Contoh Template Rencana Bisnis untuk Usaha Kecil
Contoh Template Rencana Bisnis
(Identitas Perusahaan: nama, alamat. nomor telpon, dan lain-lain)

Ringkasan ekse	IN Eksekutif sekutif merupakan pintu masuk ke rencana bisnis kita. Ringkasan sebaiknya dan lebih menekankan pada butir-butir utama saja.
tujuan tersebut keuntungan, pe diraih. Hindari	an kita, misal pangsa pasar, penjualan, dan keuntungan. Yakinkan bahwa takongkrit, dan terukur. Tujuan harus menunjukkan tingkat penjualan atau persentase gross margin, laju pertumbuhan, atau pangsa pasar yang ingin ri penggunaan tujuan yang tidak jelas, misal "menjadi yang terbaik" atau yang cepat, Kita sebaiknya menetapkan paling sedikit tiga tujuan
Tujuan 2	
1	
Tujuan 3	
Tujuan 3	
Tujuan 3	

Pernyataan Misi

Pernyataan misi mengekspresikan tujuan tertinggi dari perusahaan kita, misalnya menyediakan layanan ke industri tertentu, menyebarkan teknologi baru, atau meningkatkan pendidikan. Jika perusahaan kita mempunyai misi, nyatakan secara sederhana dalam satu atau dua kalimat.
Perusahaan Buat ringkasan perusahaan dengan menjelaskan secara jelas apa yang dijual, melalu saluran distribusi apa, dan dijual ke siapa/mana.
Kepemilikan Perusahaan Jelaskan kepemilikan perusahaan kita. Apakah partnership, sole proprietorship, atau corporation? Pakah dimiliki publik atau perorangan?
Sejarah Perusahaan
Sebutkan kapan perusahaan didirirkan, oelh siapa, dan dengan tujuan apaBagaimana perusahaan berkembang setelah itu? Dimana kita merelokasi kantor, mengembangkan lini produk atau perubahan signifikan lainnya? Ingatlah untuk memasukkan informaso mengena penjualan, barang/jasa, dan pasar yang dilayani serta bagaiman hal-hal tadi berubah atau berkembang sepanjang waktu. Jika perusahaan kita baru, nyatakan mengapa kita memutuskan memulai berbisnis.

Lokasi dan Fasilitas Perusahaan Jelaskan dengan ringkas kantor dan lokasi perusahaan, sifat dan fungsinya, luas, status penyewaan, dan informasi mengenai fasilitas lainnya.
Produk/Jasa Paragraf ini merupakan ringkasan barang dan jasa yang ditawarkan. Ringkasan kita harus point-point-nya saja. dan menjelaskan barang dan jasa kita. Jelaskan bagaimana barang/jasa saling melengkapi satu sama lain atau dijual bersamaan, jika ada.
Deskripsi Barang dan Jasa Buat List barang dan jasa secara individual dan jelaskan bagaimana barang/jasa tersebut bermanfaat untuk pelanggan.
Barang/Jasa 1
Barang/Jasa 2

Barang/Jasa 3
Karakteristik dan Perbandingan Kompetitif Barang/Jasa Jelaskan karakteristik bersaing utama dari barang/jasa kita. Mengapa orang-orang membeli barang/jasa kita dibandingkan yang lain? Apakah kita menawarkan yang lebih baik untuk karakteristik, harga,kualitas, atau pelayanannya? Jelaskan sifat penjualan yang khas yang memberikan daya saing.
Layanan Konsumen/Tindak Lanjut Layanan Jelaskan bagaimana kita menawarkan pelayanan terhadap barang/jasa yang kita jual Jika perusahaan kita hanya menawarkan jasa, rubahlah judul diatas dengan tindak lanjut layanannya dan jelaskan bagaimana kita menyediakan dukungan terhadap pelanggan. Jga masukkan jam operasi atau kebijakan garansi.
Analisis Pasar
Analisis Industri Informasi yang kita sediakan disini akan menentukan bagian peramalan pasar nanti. Identifikasi dan jelaskan segmen pasar yang mempengaruhi bisnis kita. Gunakan sumber informasi standar untuk membuat evaluasi terhadap trend pasar saat ini yang mempengaruhi rencana pemasaran kita.

Peramalan Pasar/ Pasar Sasaran Diskusikan posisi perusahaan kita dikaitkan dengan perusahaan lain dalam relung pasar				
Kunci untuk Sukses Identifikasi keunikan atau nilai jual utama yang dibutuhkan untuk sukses di pasar Faktokunci tersebut, misalnya kualitas, harga, atau seleksi akan menentukan kesuksesan bisn kita. Isilah setiap kotak dibawah dengan satu factor bersaing, dan jelaskan bagaimar nilai jual berkaitan dengan sasaran pelanggan tertentu.				
Kualitas Bersaing 1				
Kualitas Bersaing 2				
Kualitas Bersaing 3				

Strategi Bisnis dan Implementasi

Sebutkan strategi umum perusahaan dan jelaskan bagaimana kita al mengimplementasikannya dalam program bisnis yang efektif.Tentukan apakah strat kita didasarkan teknologi baru, barang baru, atau sifat produk baru; atau apakah l memfokuskan pada pemasaran, distribusi, dan pelayanan yang lebih baik. (Sajikan har satu strategi bisnis)	egi kita
Periklanan	
Jelaskan bagaimana kita merencanakan periklanan atau memasarkan bisnis k Termasuk berbagai brosur, iklan cetak, iklan radio, atau strategi lain yang direncanak dilaksanakan.	
Strategi Pemasaran Pada saat menjelaskan strategi, lebih menekankan pada bagaimana membu perusahaan kita lebih spesial atau khas. Misalnya, strategi pemasaran kita ak memfokuskan pada segmen pasar tertentu. Atau, mengkhusukan pada saluran khus dalam mendistibusikan produk,; pada produk baru yang merupakan solusi baru dal mengatasi masalah yang ada; atau pada cara baru dalam mempromosikan barang/ja Apa yang akan perusahaan kerjakan supaya lebih baik dibandingkan perusahaan la Bagaimana kita menggunakan periklanan untuk memasarkan produk ke konsumen?	kan sus am isa.

Rencana Penjualan

Jelaskan bagimana kita menjual produk kita. Sebagai contoh, apakah kita akan menjual secara eceran, partai besar, melalui internet, pesanan melalui surat, atau telpon? Akankah kita menggunakan tenaga penjualan? Bagaimana tenaga penjualan dilatih dan bagaimana mereka diberi kompensasi?
Aliansi Strategis Jelaskan bagaimana perusahaan kita menangani pemasaran bersama, pengembangan bersama, komisi, dan perjanjian kerjasama. Dapatkan kita mengkaitkan promosi kita atau strategu distribusi dengan perusahaan lain yang akan meningkatkan posisi perusahaan
kita?
Organisasi Tunjukkan jumlah pegawai dan manajemen dalam perusahaan kita. Juga, sebutkan jumlah
pendiri perusahaan. Akankah perusahaan akan dibagi dalam departemen? Jelaskan.

Struktur Organisasi Gambarkan diagram struktur organisasi pada perusahaan kita.					
Tim Manajemen Buatlah daftar anggota manajemen perusahaan. Termasuk ringkasan untuk latar belakan dan pengalaman mereka, serta jelaskan fungsi mereka dalam perusahaan. Nama, Posisi, & Latar Belakang					
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan aan.
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan aan.
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan aan.
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan
dan pengalan	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan
dan pengalan Nama, Pos	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas ngsi mereka d	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan
dan pengalan Nama, Pos	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan
dan pengalan Nama, Pos	nan mereka, sert	a jelaskan fu	ihaan. Termas	suk ringkasan alam perusah	untuk latar belakan

Nama, Posisi, dan Latar Belakang
Nama, Posisi, & Latar Belakang
Kesenjangan Tim Manajemen
Identifikasi jenis ketrampilan yang belum dimiliki tim dan jelaskan bagaimana perusahaan akan mengatasinya. Misalnya, siapa yang akan meneyediakan saran atau konsultasi hukum dan pajak.
Pertimbangan tim Manajemen Lainnya
Jelaskan criteria lain yang mempengaruhi operasi bisnis kita. Misalnya, apakah manajemen atau pegawai memiliki persetujuan "tidak-bersaing" dengan pesaing? Juga, Identifikasi anggota dewan direksi (jika ada) dan jelaskan kontribusinya dalam menjalankan bisnis. Selain itu, buat daftar pemegang saham utama dan jelaskan peranan mereka dalam manajemen.

Analisis Keuangan

Jelaskan atribut keuangan utama perusahaan kita, misalnya proyeksi aliran kas, dan keuntungan bersih untuk tiga tahun kedepan; return on investment; atau internal rate of return. Jelaskan fluktuasi yang mungkin terjadi dari penjualan musiman.
Rencana Keuangan
Sepanjang proyeksi pro forma, kita perlu meringkas point-point penting dari rencana atau strategi keuangan kita. Rincilah bagaimana kita Specify how you merencanakan keuangan kita.
Kapitalisasi dan biaya Start-Up Bagian ini mencakup biaya start-up dan tabel kapitalisasi. Ringkaslah informasinya dalam tabel tersebut dalam paragraph awal Garis bawahi total biaya yang dibutuhkan untuk memulai bisnis kita, identifikasi asset utama perusahaan, dan/atau daftar pemilik dan investasi mereka.

Catatan: Jika perusahaan kita sudah berjalan abaikan bagian ini.

Biaya Start-Up

ltem	Cost
Total	\$0.00

Catatan:			

Laporan Keuangan

**Bagan ini harus diisi untuk melengkapi rencana bisnis kita.

Annual Growth Rate:	0.00%
Cost Of Goods Sold:	0.00%
Average Sales Transaction:	

Year 1 Sales Forecast

Month	January	February	March	April	May	June
Product 1						
Product 2						
Product 3						
Month	July	August	September	October	November	December
Product 1						
Product 2						
Product 3						

Year 2 Sales Forecast

Month	January	February	March	April	May	June
Product 1						
Product 2						
Product 3						
Month	July	August	September	October	November	December
Month Product 1	July	August	September	October	November	December
	July	August	September	October	November	December

Year 3 Sales Forecast						
Month	January	February	March	April	May	June
Product 1						
Product 2						
Product 3						
Month	July	August	September	October	November	December
Month Product 1	July	August	September	October	November	December
	July	August	September	October	November	December

Estimasi Biaya

Catatan: Pengeluaran dapat dibuat daftar apakah tetap atau variable. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dari bulan ke bulan sesuai volume penjualan. Misalnya, sewa dan asuransi adalah biaya tetap. Biaya variable adalah biaya yang akan berubah sebagai akibat perubahan volume penjualan.

ltem	Average Expense		
Advertising	Monthly OR 0.00% of Sales		
Bad debts from sales or services	Monthly OR 0.00% of Sales		
Car and truck expenses	Monthly OR 0.00% of Sales		
Commissions and Fees	Monthly OR 0.00% of Sales		
Depletion	Monthly OR 0.00% of Sales		
Depreciation	Monthly OR 0.00% of Sales		
Employee benefit programs	Monthly OR 0.00% of Sales		
Insurance (other than health)	Monthly OR 0.00% of Sales		
Interest: Mortgage	Monthly OR 0.00% of Sales		
Interest: Other	Monthly OR 0.00% of Sales		
Legal and Professional Services	Monthly OR 0.00% of Sales		
Office Expense	Monthly OR 0.00% of Sales		
Pension and profit-sharing plans	Monthly OR 0.00% of Sales		

Contoh Template Rencana Bisnis untuk Usaha Kecil

Rent or lease: Vehicles, equipment, etc.	Monthly	OR 0.00% of Sales
Rent or lease: Other business property	Monthly	OR 0.00% of Sales
Repair and maintenance	Monthly	OR 0.00% of Sales
Supplies	Monthly	OR 0.00% of Sales
Taxes and licenses	Monthly	OR 0.00% of Sales
Travel, meals, and entertainment	Monthly	OR 0.00% of Sales
Utilities	Monthly	OR 0.00% of Sales
Wages	Monthly	OR 0.00% of Sales
Other expenses (please specify)	Monthly	OR 0.00% of Sales
Other expenses (please specify)	Monthly	OR 0.00% of Sales
Other expenses (please specify)	Monthly	OR 0.00% of Sales
Other expenses (please specify)	Monthly	OR 0.00% of Sales