

RENCANA BISNIS (*BUSINESS PLAN*)

RENCANA BISNIS (*BUSINESS PLAN*)

- Sebuah dokumen tertulis yang menjelaskan rencana perusahaan atau pengusaha untuk memanfaatkan
 - peluang-peluang usaha (*business opportunities*),
 - keunggulan bersaing (*competitive advantage*) suatu usaha,
- dan menjelaskan berbagai langkah yang akan dilakukan meliputi:
 - pemasaran,
 - permodalan,
 - operasional, dan
 - pengorganisasian sumber daya manusia) untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata.

TIGA JENIS RENCANA BISNIS

- Rencana Bisnis Ringkas (*Summary Business Plan*)
- Rencana Bisnis Lengkap (*Full Business Plan*)
- Rencana Bisnis Operasional (Operational Business Plan)

RENCANA BISNIS RINGKAS (*SUMMARY BUSINESS PLAN*)

- Rencana bisnis ringkas ini terdiri dari 10-15 halaman dan sangat berguna untuk menuliskan suatu ide baru dan mengetahui apakah investor tertarik dengan ide tersebut atau tidak.

RENCANA BISNIS LENGKAP (*FULL BUSINESS PLAN*)

- Rencana bisnis lengkap terdiri dari 25-35 halaman.
- Business plan ini sangat berguna untuk suatu usaha baru yang sudah berjalan dan butuh tambahan modal.
- Dokumen ini digunakan sebagai cetak biru (*blueprint*) untuk menjalankan perusahaan.

RENCANA BISNIS OPERASIONAL (*OPERATIONAL BUSINESS PLAN*)

- Rencana bisnis operasional terdiri dari 40-100 halaman dan terutama digunakan untuk bagian internal perusahaan.
- Dokumen ini sangat berguna sebagai alat yang digunakan untuk membuat “blueprint” terhadap usaha baru dan menyediakan petunjuk kepada manajer operasional.

MANFAAT RENCANA BISNIS

- Untuk internal
 - **Pengusaha (entrepreneur)**; untuk perencanaan, pengelolaan, dan menjelaskan ide bisnis.
- Untuk eksternal
 - **Pemodal (investor)**; untuk menentukan apakah suatu usaha layak untuk mendapatkan investasi atau tidak.
 - **Pemangku kepentingan (*stakeholder*)**: pemerintah, lingkungan sosial, dsb.; untuk menentukan apakah suatu bisnis layak untuk diijinkan atau tidak.

ELEMEN-ELEMEN RENCANA BISNIS BERUBAH

- Suatu rencana biasanya akan berubah ketika ditulis.
- Pandangan baru selalu muncul ketika penulisan rencana bisnis berlangsung, serta ketika penulis mendapatkan umpan balik (*feedback*) dari orang lain.
- Suatu rencana bisnis harus diperiksa berkali-kali sampai yakin bahwa rencana bisnis tersebut sesuai. Setiap kali pemeriksaan ada bagian-bagian yang diperbaiki.

KONTEN RENCANA BISNIS

- Informasi jelas dan ringkas
 - Kalimat sederhana
 - Ide jelas dan saling berhubungan
 - Hindari menggunakan kalimat atau istilah yang sulit dimengerti
 - Gunakan ejaan yang benar
- Menarik dan eksklusif
 - Kertas berkualitas
 - Tulisan rapi
 - Berisi gambar, grafik, diagram, dan tabel yang memperjelas isi

ISI RENCANA BISNIS

- **Halaman Judul**
- **Executive Summary (Ringkasan Eksekutif)**
- **Industry Analysis (Analisis Industri)**
 - Skala Bisnis
 - Tingkat Pertumbuhan
 - Proyeksi Penjualan
 - Struktur Industri
 - Budaya Pesaing
 - Key Success Factors (KSF)
 - Tren Industri
 - Prospek Jangka Panjang
- **Company Description (Gambaran Perusahaan)**
 - Deskripsi Perusahaan
 - Sejarah Perusahaan
 - Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan
 - Jenis Produk dan Jasa yang di Tawarkan
 - Status Saat Ini
 - Status Hukum dan Kepemilikan
 - Key Partnerships (jika ada)
- **Management Team and Company Structure (Tim Manajemen dan Struktur Perusahaan)**
- **Business Model (Model Bisnis)**
- **Market Analysis (Analisis Pasar)**
 - Segmentasi dan Target Pasar
 - Perilaku Pembeli
 - Analisis Pesaing
- **The Economic of Business (Ekonomi Bisnis)**
- **Marketing Plan (Rencana Pemasaran)**
 - Strategi Pemasaran (Secara Umum)
 - Bauran Pemasaran 4P (Product, Price, Place, dan Promotion)
 - Proses atau Siklus Penjualan
 - Taktik Penjualan
- **Design and Development Plan (Rencana Desain dan Pengembangan)**
- **Operational Plan (Rencana Operasional)**
 - Lokasi Bisnis
 - Fasilitas dan Peralatan
 - Proses Produksi
- **Overall Schedule (Jadwal Keseluruhan)**
- **Financial Projection (Proyeksi Finansial)**

HALAMAN JUDUL

- Bagian ini berisi nama dan alamat perusahaan, nama dan alamat pemilik, nama dan alamat penanggung jawab yang bisa dihubungi sewaktu-waktu, dan topik bisnis.
- Dalam membuat halaman ini, pastikan bahwa nomor telepon dan alamat yang ditulis adalah benar dan tidak salah ketik, dengan tujuan agar pembaca rencana bisnis bisa menghubungi anda dengan mudah.

RINGKASAN EKSEKUTIF

(EXECUTIVE SUMMARY)

- Ringkasan eksekutif merupakan bagian paling penting dari sebuah rencana bisnis.
- Ringkasan ini merupakan gambaran singkat dari keseluruhan rencana bisnis. Tujuannya agar seseorang dapat mengetahui segala sesuatu tentang usaha baru secara singkat dan jelas.
- Ringkasan eksekutif ini biasanya ditulis tidak lebih dari dua halaman dan satu spasi. Umumnya seorang investor akan membaca ringkasan eksekutif terlebih dahulu. Jika ringkasan tersebut cukup meyakinkan, baru investor akan meminta *copy* dari seluruh isi rencana bisnis.

ANALISIS INDUSTRI (*INDUSTRY ANALYSIS*)

- Bagian ini menggambarkan bagaimana suatu bisnis akan masuk ke sebuah industri dengan mempertimbangkan skala bisnis, tingkat pertumbuhan, dan proyeksi penjualan.

SKALA BISNIS

- Pada bagian ini dijelaskan mengenai skala bisnis yang dijalankan. Apakah bisnis yang dijalankan adalah bisnis skala kecil, menengah, atau besar.
- Penentuan skala bisnis mempengaruhi produksi, strategi pemasaran, dan proyeksi penjualan.

TINGKAT PERTUMBUHAN

- Pada bagian ini dijelaskan mengenai tingkat pertumbuhan yang direncanakan.
- Dalam menentukan tingkat pertumbuhan, perlu diperhatikan bahwa tingkat pertumbuhan yang direncanakan adalah tingkat pertumbuhan yang logis (rasional).
- Penentuan tingkat pertumbuhan yang tidak logis pada suatu rencana bisnis akan menimbulkan kesan negatif (terlalu berlebihan).

PROYEKSI PENJUALAN

- Bagian ini menjelaskan tentang proyeksi penjualan yang diinginkan.
- Biasanya proyeksi penjualan yang dituliskan adalah proyeksi penjualan untuk rentang waktu tertentu. Misalnya: proyeksi penjualan dalam 1 tahun (12 bulan).

BUDAYA PESAING

- Pesaing adalah pihak yang menghasilkan produk atau jasa yang sama atau mirip.
- Deskripsikan mengenai budaya pesaing-pesaing secara umum.

KEY SUCCESS FACTORS (KSF)

- KSF adalah faktor-faktor kunci yang bisa membuat bisnis semakin sukses.
- KSF ini bisa didapatkan dari hasil analisa budaya pesaing.
- Misalnya: anda memiliki bisnis kuliner bakso. Pesaing-pesaing anda umumnya menggunakan penyedap rasa yang banyak agar baksonya enak. Padahal penyedap rasa tersebut tidak baik untuk kesehatan bahkan bisa menyebabkan kanker. Kemudian anda berhasil menemukan resep bakso yang tidak menggunakan penyedap dan menyehatkan dengan harga yang sama dengan pesaing-pesaing anda. Maka salah satu dari KSF bisnis anda adalah produk yang anda tawarkan lebih menyehatkan.

TREN INDUSTRI

- Bagian ini menjelaskan tentang tren bidang industri yang sedang anda jalani.
- Salah satu cara yang digunakan untuk mengetahui tren industri dari bisnis adalah dengan melakukan survei. Anda juga bisa menggunakan bantuan **Google trend** untuk mengetahui apakah produk yang anda tawarkan sering dibicarakan di media elektronik.

PROSPEK JANGKA PANJANG

- Bagian ini menjelaskan tentang prospek dari bisnis yang dijalankan.
- Anda bisa menganalisa prospek dari bisnis anda dengan melihat trend industri yang sudah dibahas sebelumnya. Misal: dari trend yang terlihat, bisa disimpulkan bahwa pembicaraan tentang bakso semakin meningkat. Jadi prospek ke depan bagus.

DESKRIPSI PERUSAHAAN

(COMPANY DESCRIPTION)

- Bagian ini menjelaskan deskripsi perusahaan secara detil. Informasi-informasi yang dituliskan antara lain:
- Bagian ini berisi nama perusahaan beserta artinya kalau ada dan lokasi perusahaan.
- Sejarah Perusahaan
 - Bagian ini menjelaskan mengenai sejarah berdirinya perusahaan jika perusahaan sudah ada.
- Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan
 - Bagian ini berisi visi, misi, dan tujuan perusahaan. Adapun produk atau jasa yang dihasilkan, strategi pemasaran, dan organisasi perusahaan seharusnya mempunyai keterkaitan dengan visi, misi, dan tujuan perusahaan.