

## **Pertemuan 3**

# **Business Plan**

# **BISNIS MODEL CANVAS**

# PERENCANAAN USAHA (*Business Plan*)

## Pengertian

“Suatu dokumen yg menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis u/ menjual barang/jasa dgn menghasilkan keuntungan yang memuaskan & menarik bagi penyandang dana”

(Bygrave: 1994:114)

“Dokumen tertulis yg disiapkan oleh wirausaha yg menggambarkan semua unsur-unsur yg relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai usaha, yg isinya merupakan perencanaan, permodalan, manufaktur & SDM”

(Histrich, 1995:113)

# Manfaat Rencana Bisnis

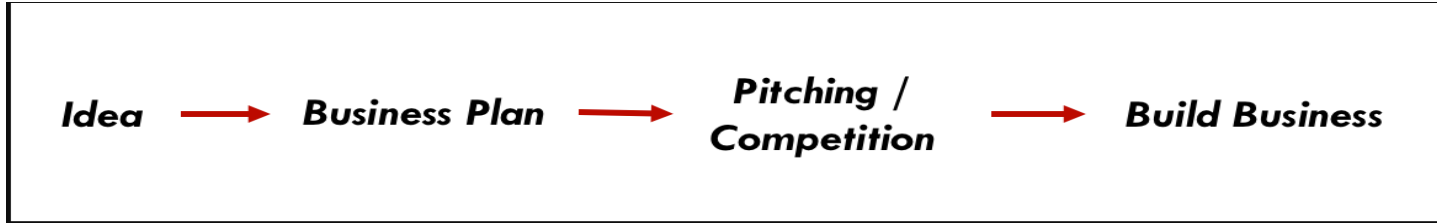
Rencana bisnis, yaitu sebuah rencana mengenai langkah-langkah apa saja yg harus dilakukan dalam merealisasikan ide bisnis menjadi sebuah bisnis yang sukses.

Pentingnya Bisnis plan disusun sebelum memulai usaha, sbb:

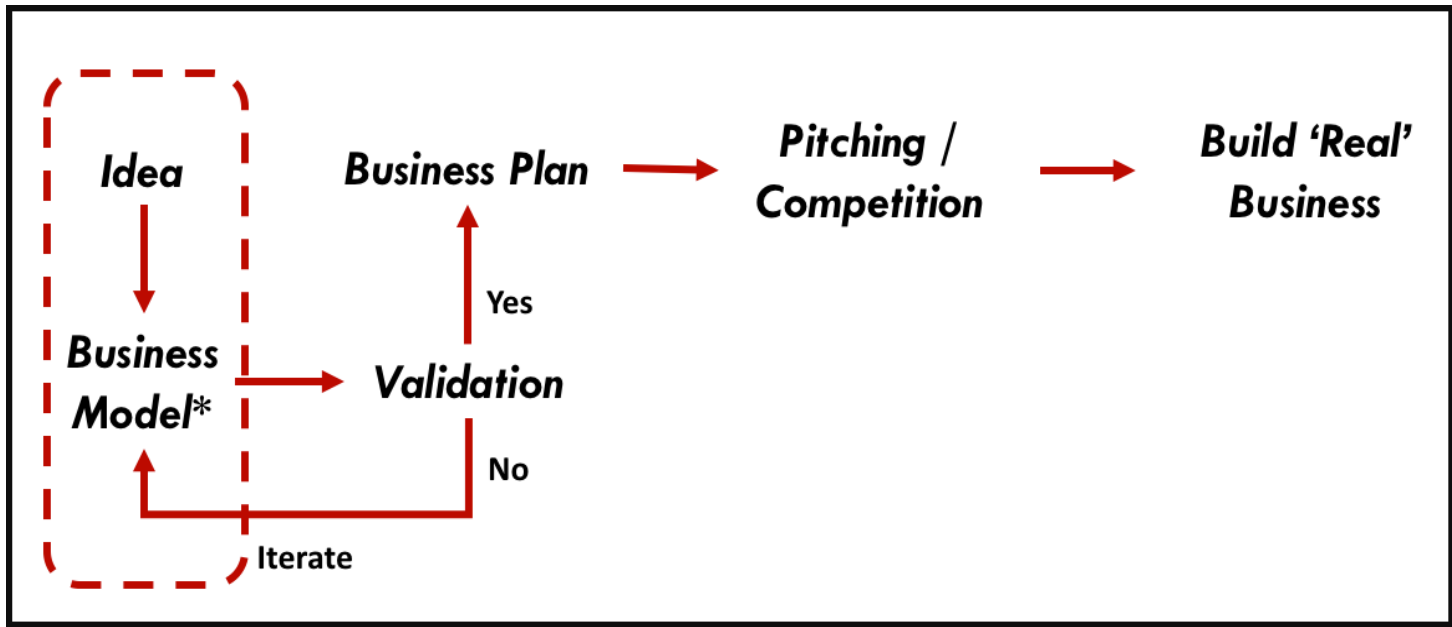
1. Sebagai Panduan dalam Menjalankan Bisnis
2. Diperlukan untuk Mencari Sumber Dana
3. Memberikan Gambaran Hasil Di Masa Depan

# Alur Membangun Bisnis antara Dulu dan Sekarang

Dulu



Sekarang



Sumber <https://arryrahmawan.net/>

# Business Model Canvas (BMC)

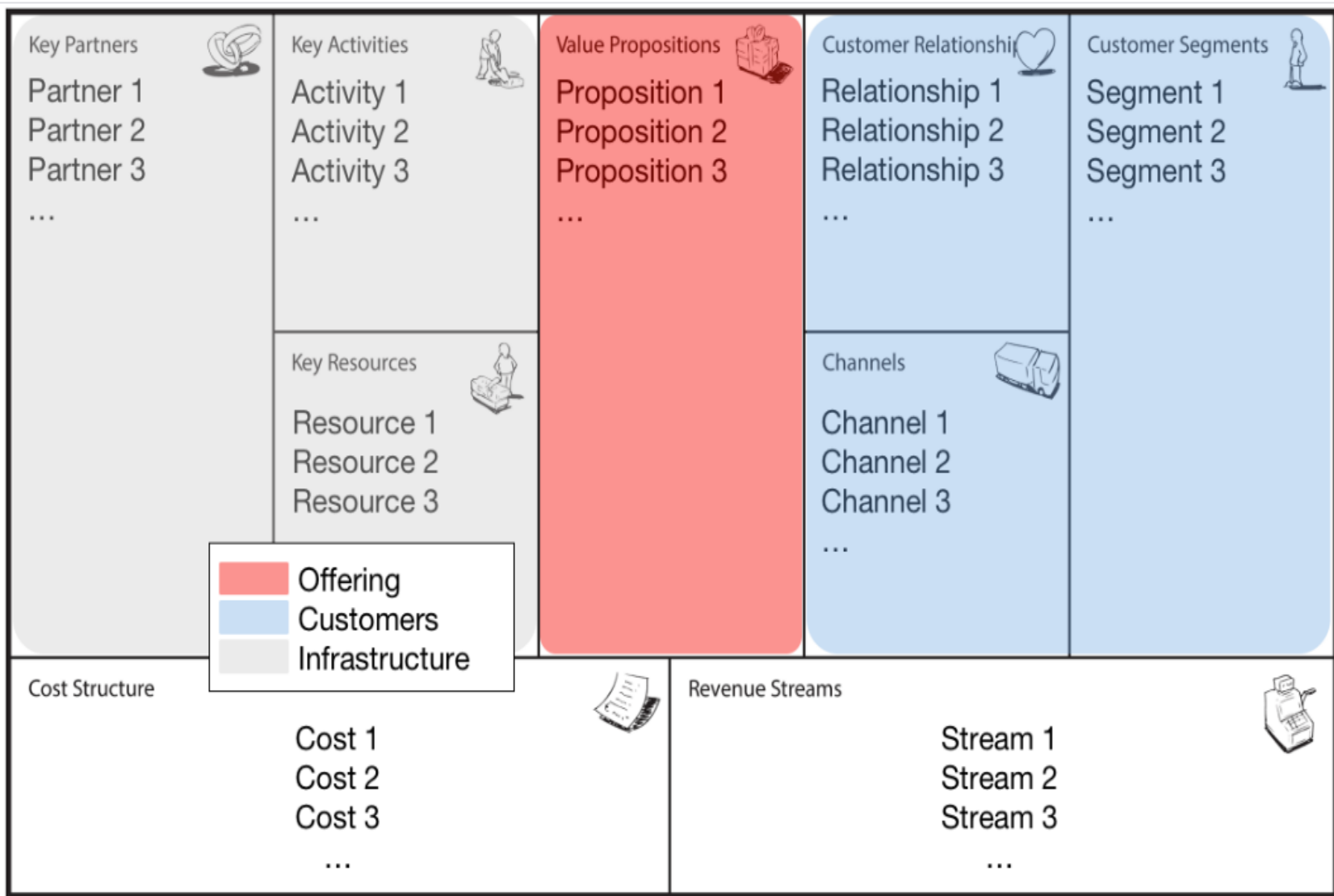
ialah suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah.

- Secara umum, BMC dikembangkan dengan mempertimbangkan 9 blok utama yang harus diperhatikan dalam memetakan model bisnis. Kesembilan blok utama ini, semua terangkum dalam satu canvas (1 halaman).
- Inilah yang juga membuat BMC unggul karena dengan kesederhanaannya yang hanya terdiri dari 1 halaman ini, ternyata *powerful* untuk memberikan pemahaman tentang model bisnis secara utuh.
- Model ini digunakan untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah suatu model bisnis, agar mampu menghasilkan kinerja yang lebih optimal.

# Apa kegunaannya?

- BMC dapat digunakan untuk semua lini bisnis tanpa terbatas sektor usahanya.
- BMC sangat membantu untuk mempercepat proses analisis kekuatan dan kekurangan bisnis.
- Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan, maka analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan dengan cepat.

Sederhananya, BMC terdiri dari 3 bagian utama.  
Bagian tersebut adalah  
*offering, customer, dan infrastructure.*  
Adapun gambar pembagian hal tersebut ada di  
bagian berikut ini:





# Offering : Value Proposition

- Dalam bisnis selalu ada produk atau jasa yang akan ditawarkan. Dalam blok area Value Proposition mencakup produk atau layanan apa yang ditawarkan untuk calon customer.
- Contoh : Jilbab Pasmina, Jilbab Segi Empat, Bross, Jarum Pentul, Dll.

# Customer [1] : Customer Segments

- Customer Segments menjadi blok area yang paling utama karena dari pelanggan-lah kita akan mendapatkan pemasukan.
- Contoh : Wanita Berhijab maupun Tidak Berhijab dengan usia 15-50 Tahun di area Jabodetabek.

## Customer [2] : Channels

- Channels merupakan sarana untuk menyampaikan nilai atau manfaat dari produk kepada customer segment.
- Contoh : Promosi melalui media instagram dengan melakukan endors ke publik figur Fatin Shidqia yang di publis dalam bentuk video testimoni produk hijab Xxx.

# Customer [3] : Customer Relationship

- Di dalam lingkup ini yang dinilai adalah bagaimana menjalin hubungan dengan pelanggan. Agar pelanggan tidak mudah berpaling ke bisnis yang lain, maka sangat penting untuk menjalin hubungan yang baik. Selain itu, diperlukan juga pengawasan yang ketat dan intensif.
- Contoh : Menanyakan tingkat kepuasan terhadap pelanggan, membalas dengan cepat chat dari pelanggan, merespon baik komplain dari pelanggan dengan memberikan win win solution.

# Infrastructure [1] : Key activities

- **Key activities** mencakup segala aktivitas yang harus dilakukan seorang pelaku bisnis untuk menghasilkan produk atau layanan yang baik dan memuaskan. Yang termasuk dalam lingkup ini adalah branding, packaging, pasaran internet dan lainnya.
- Contoh : Branding dengan menjadi sponsor dalam event-event besar, Mempercantik kemasan, memasarkan via marketplace XXX.

## Infrastructure [2] : Key Resources

- Yang termasuk dalam area Key Resources adalah berbagai sumber daya yang dimiliki pebisnis atau organisasi untuk mewujudkan proposisi nilai seperti manusia, brand, peralatan, dan teknologi.
- Contoh : Si A : Sebagai digital marketing, Si B : sebagai social influencer/brand ambassador, Si C : sebagai penata keuangan, Si D : sebagai inovator produk dan survey pelanggan, dst.

# Infrastructure [3] : Key Partnership

- Key Partnership berisi pihak-pihak yang menjadi penentu terhadap jalannya suatu bisnis. Key Partnership mempengaruhi suksesnya suatu bisnis. Bisnis yang baik tidak hanya mampu menjalin hubungan dengan para pelanggan saja, tapi juga dengan pihak yang bersangkutan lainnya seperti pemasok dan tim pemasaran.
- Contoh : SriTex sebagai penyedia bahan baku pembuatan jilbab, Mang XXX sebagai penyedia bahan baku pembuatan bross, dll.

# Finance [1] : Revenue Stream

- Model bisnis kanvas adalah mencakup langkah-langkah yang harus dikuasai oleh seorang pebisnis. Seperti pemanfaatan biaya iklan, langganan, penjualan retail, lisensi, dan sebagainya.
- Contoh : Adanya reseller hijab di setiap kota di Indonesia, Adanya Dropshipper di setiap kota di Indonesia, Pembukaan franchise merk dagang untuk outlet2 di kota2 besar di Indonesia, Penjualan Asesoris, dll.



## Finance [2] : Cost Structure

- Meliputi biaya-biaya apa saja yang harus dikeluarkan untuk membentuk, memproduksi dan memasarkan produk atau layanan bisnis. Dengan pengelolaan biaya yang benar, bisnis yang kita jalankan akan menjadi lebih efisien, hemat dan meminimalkan risiko kerugian.
- Diisi semua biaya yg dikeluarkan, mulai dari bahan baku, produksi, pemasaran, promo, sewa ruko, bayar karyawan, dll. Termasuk bayar pemilik bisnis.

# Format Laporan

1. Halaman Judul, terdiri dari nama bisnis, logo dan alamat/kontak
2. Isi :

## BAB I: OVERVIEW

1. Business Background
2. Vision & Mission
3. Statement Product Description
4. Organization Structure

## BAB II LAYOUT BUSINESS MODEL CANVAS

## BAB III FINANCIAL PLAN

1. Business Preparation Budgets
2. Business Execution Budgets
3. Break Event Point
4. Profit Revenue Sharing

## BAB IV CLOSURE

Contoh format laporan [NEW - contoh-format-proposal kewirausahaan \(1\).pdf](#)

# A Marketing Strategy

Strategi Pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Sebab, merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut. Pada akhirnya, pemasaran memiliki tujuan sebagai berikut:

- ❖ Konsumen potensial mengetahui secara detail produk yg kita hasilkan dan perusahaan dapat menyediakan semua permintaan mereka atas produk yg dihasilkan.
- ❖ Perusahaan dapat menjelaskan secara detail semua kegiatan yg berhubungan dengan pemasaran
- ❖ Mengenal dan memahami konsumen sedemikian rupa sehingga produk cocok dengannya dan dapat terjual dengan sendirinya.

Hal-hal yg perlu diperhatikan untuk pemasaran,  
dr sudut pandang pembeli/konsumen:

- ❖ Kebutuhan dan keinginan konsumen (*Customer needs and want*)
- ❖ Biaya konsumen ( *Cost to the customer*);
- ❖ Kenyamanan ( *Convenience*);
- ❖ Komunikasi ( *Communication*).

# Konsep Dasar Pemasaran

Di dalam setiap kegiatan bisnis harus diusahakan agar wirausawan memperhatikan konsep **AIDA+ S**.

AIDA + S merupakan singkatan dari:

**A** = *Attention* (perhatian)

**I** = *Interest* (minat/ketertarikan)

**D** = *Disire* (keinginan)

**A** = *Action* (tindakan)

**S** = *Satisfaction* (kepuasaan)

Tujuan dari pemasaran ini ***bagaimana menimbulkan kepuasan bagi konsumen.***

# MARKETING MIX

## [BAURAN PEMASARAN]

**Marketing mix** berarti bauran pemasaran yaitu kegiatan mengkombinasikan berbagai kegiatan marketing agar dicapai kombinasi maksimal dan hasil yang paling memuaskan.

Yang dikenal dengan **konsep 4-P**, yaitu:

- P1** = **Product** [produk]
- P2** = **Price** [harga]
- P3** = **Place** [saluran distribusi]
- P4** = **Promotion** [promosi]

# Lanjutan...

- ⇒ **Produk** adalah merupakan titik sentral dari kegiatan Marketing.
- ⇒ **Harga** masalah kebijakan harga turut menentukan keberhasilan pemasaran produk, melalui kebijaksanaan harga oleh produsen, grosir dan retailer.
- ⇒ **Saluran distribusi** atau perantara adalah sangat penting karena dalam segala hal mereka berhubungan dengan konsumen.
- ⇒ **Promosi** antara produk dan promosi tdk dapat dipisahkan bagaikan dua sejoli yang saling berangkulan untuk suksesnya pemasaran, harus ada keseimbangan produk, baik sesuai dengan selera konsumen, dibarengi dgn teknik promosi yang tepat akan membantu suksesnya usaha marketing.

# Konsep Pemasaran Yang Sedang Tren

Berikut enam tren marketing yang perlu dikuasai dalam pemasaran produk, meliputi:

- ❖ Content Marketing,
- ❖ Mobile Marketing,
- ❖ Integrated digital marketing,
- ❖ Continuous marketing,
- ❖ Personalized Marketing,
- ❖ Visual Marketing



Pertemuan kuliah ke-3

# **BIMBINGAN KE -1**

# **BUSINESS PLAN**

*Entrepreneur Festival*

# Bimbingan Business Plan-1

Pert.Kuliah ke - 3

- BSI & NUSA MANDIRI ENTREPRENEUR FESTIVAL diselenggarakan oleh mahasiswa dengan mata kuliah entrepreneurship pada pertemuan ke – 9 untuk memenuhi nilai UAS (Ujian Akhir Semester)
- BSI & NUSA MANDIRI ENTREPRENEUR FESTIVAL memberikan peluang bagi mahasiswa untuk merasakan atmosfer bisnis dengan terjun langsung dan memberikan pelayanan pada customer. Mahasiswa dibebaskan untuk memilih jenis bisnis apapun yang ingin ditampilkan dengan bimbingan dosen matakuliah entrepreneur masing-masing
- Tujuan dari BSI & NUSA MANDIRI ENTREPRENEUR FESTIVAL adalah memberikan pengalaman pada mahasiswa tentang bagaimana mengelola sebuah bisnis, mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, hingga tahap evaluasi dan problem solving
- Kelas dibagi beberapa kelompok bisnis dengan tugasnya masing-masing, misal: 5 orang sebagai pelaku produksi-bisnis, dan 5 orang lainnya sebagai pelaku marketing-produk/EO

# Bimbingan Business Plan-1

Pert.Kuliah ke - 3

Kelengkapan mahasiswa sebelum BSI & NUSA MANDIRI FESTIVAL, yaitu :

1. Kelengkapan Administratif
2. Kelengkapan Teknis

Kesemua kelengkapan tersebut harus dilengkapi sebagai syarat untuk mendapatkan penilaian dari dosen (juri BSI & NUSA MANDIRI FESTIVAL).

**Kelengkapan Administratif**, meliputi: (form di download di [www.bec.bsi.ac.id](http://www.bec.bsi.ac.id))

- a. Data kelompok, Mahasiswa mengisi formulir yang sudah diberikan berisi tentang data kelompok masing-masing selengkap mungkin.
- b. Nama bisnis, Mahasiswa memberi nama pada bisnis yang akan mereka pamerkan.

*Nama bisnis harus sesuai dengan form yang sudah dikumpulkan ke BEC (BSI ENTREPRENUER CENTER) untuk menghindari kesalahan penilaian dari team juri.*

- c. Jenis bisnis, Mahasiswa menentukan Bisnis , mengklasifikasikan jenis bisnis yang mereka pilih sesuai dengan list yang sudah ditentukan oleh BEC (BSI ENTREPRENUER CENTER).

**Note : Mahasiswa mengisi FORM PENDAFTARAN FESTIVAL ENTREPRENEUR dan Form tersebut WAJIB dikumpulkan ke Dosen Pengampu untuk kemudian diserahkan kepada BEC (BSI ENTREPRENUER CENTER) sesuai deadline masing-masing (pertemuan ke-7 sebelum UTS) via admin kampus**

# Bimbingan Business Plan-1

Pert.Kuliah ke - 3

**Kelengkapan Teknis**, meliputi beberapa hal yang dibuat oleh setiap kelompok :

1. **Company Profile (Wajib)**, membuat sebuah Company Profile singkat yang berisi gambaran singkat tentang bisnis yang mereka buat dan pameran.
2. **Signage (Wajib)**, berisi informasi sekilas tentang bisnisnya, Template sudah disiapkan oleh BEC dan dapat didownload di web [www.bec.bsi.ac.id](http://www.bec.bsi.ac.id) masing-masing mahasiswa
3. **Catalogue (Wajib)**, mendeskripsikan secara singkat lengkap tentang produk mahasiswa. Catalogue didesain secara menarik layaknya Catalogue dalam bisnis sesungguhnya.
4. **X-Banner (Wajib)**, digunakan sebagai media untuk menarik calon customer, akan dipasang di lokasi BSI & NUSA MANDIRI FESTIVAL
5. **Brochure (Wajib)**, sebagai sarana promosi, dengan menerangkan segala hal yang bisa membuat orang tertarik untuk membeli produk mereka. *Brochure* diharapkan memenuhi unsur promosi yang diperlukan untuk menarik calon konsumen.
6. **Job Description (Wajib)**, memastikan mahasiswa mengerti pentingnya pembagian/ pendelegasian tugas dalam pengelolaan bisnis. *Job Description* 2 jenis;
  - ❖ **Job Description** "Company" contoh, ada 5 mahasiswa dalam kelompok diposisikan pada posisi seperti direktur, bagian produksi, finance, purchase dll
  - ❖ **Job Description** "Event Organizer-Marketing" contoh. 5 mahasiswa yang berperan customer service, design grafis, marketing, dll
7. **Rundown (Wajib)**, Mahasiswa membuat urutan tahap kerja dalam mempersiapkan BSI & NUSA MANDIRI FESTIVAL dari Pra Event, H-Event sampai dengan Pasca Event

# Tugas Kelp

Segera Isi dan lengkapi konsep BMC

Panduan Laporan

[PANDUAN PENULISAN BUSINESS PLAN 2020.doc](#)