



MATA KULIAH : KEWIRAUSAHAAN
PROGRAM STUDI : INFORMATIKA
PERTEMUAN XI



unindra
universitas indraprasta PGRI

OLEH TIM DOSEN KEWIRAUSAHAAN INFORMATIKA

kwu_martian_informatika_2020

unindra



Pertemuan ke 11

RANCANGAN USAHA BARU

kwu_martiah_Informatika_2020



PENDAHULUAN

- Kesuksesan berwirausaha tidak hanya ditentukan oleh kejelian dan kecepatan memanfaatkan peluang, tapi juga kemampuan dalam merencanakan usaha.
- Gunanya agar bisnis yang dijalankan bisa memetik profit dan beroperasi dalam jangka panjang dengan skala usaha yang memadai
- Perencanaan dapat dimulai dari menetapkan modus untuk memulai sebuah usaha.
- Selanjutnya dituangkan kedalam bentuk tertulis melalui Business Plan, yang merupakan dokumen bisnis perusahaan.



2. MODUS MEMULAI USAHA BARU

a. Melalui pendirian usaha yang benar-benar baru (*starting*)

- ☞ membentuk dan mendirikan sendiri usaha baru yang direncanakan mulai dari proses ide/gagasan usaha sendiri, menggunakan modal, organisasi dan manajemen yang dirancang sendiri.

Bentuknya:

1. Sole proprietorship (pemilikan perseorangan)
2. Partnership (persekutuan)
3. Corporation (perusahaan berbadan hukum)



b. Membeli usaha yang telah terlebih dahulu berdiri (*buying*)

- ☞ membeli usaha milik orang lain yang telah terlebih dahulu ada dan telah didirikan, dirintis, dikelola dan diorganisir terlebih dahulu oleh pendirinya.

c. Kerjasama manajemen (*franchising*)

- ☞ kerjasama manajemen antara wirausahawan sebagai franchisee dengan perusahaan besar yang bertindak sebagai franchisor dalam mengadakan persetujuan jual beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha waralaba.



3. STARTING

Dimulai dengan usaha mencari peluang usaha, melalui 2 cara :

a. Idea generation

☞ Pencarian peluang usaha dengan dasar

ide/gagasan usaha, melalui adanya:

1. Kompetensi teknik
2. Kompetensi pasar
3. Kompetensi finansial
4. Kompetensi hubungan



b. Opportunity recognition

Dalam hal ini ide bisnis berasal dari adanya pengenalan akan adanya kesempatan berusaha dari seorang wirausahawan – bisa berasal dari adanya perubahan pola hidup, *life style* masyarakat, adanya trend serta perubahan pola psikologi konsumen, contohnya:

Kecenderungan orang hidup sehat tanpa terkontaminasi zat kimia dengan sendirinya akan membuat potensi bisnis makanan organik maupun bisnis obat herbal semakin terbuka lebar.

Meningkatnya jumlah kendaraan bermotor roda dua membuat wirausahawan mengidentifikasi kesempatan berusaha dalam bidang yang berdekatan dengan sepeda motor, seperti aksesoris motor, jasa bengkel, pencucian, leasing dan lain-

lain.

kwu_martiah_Informasi_2020



Yang erlu diperhatikan:

1. Bidang dan jenis usaha yang akan dimasuki?
2. Bentuk usaha dan kepemilikan usaha?
3. Tempat usaha?
4. Organisasi usaha?
5. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh?
6. Lingkungan usaha?



4. BUYING

Alasan penting :

1. Resiko lebih rendah
2. Lebih mudah mengelola
3. Telah ada sistem dan mekanisme operasi
4. Memiliki peluang lebih baik untuk berkembang



Masalah yang timbul:

1. Masalah eksternal

☞ berkaitan dengan lingkungan usaha yang akan dibeli (kondisi pasar dan kondisi perusahaan dalam persaingan)

2. Masalah Internal

☞ masalah yang ada dan berkembang didalam usaha yang akan dibeli seperti masalah image, reputasi, masalah konflik

karyawan, masalah manajemen, masalah lokasi, masalah masa depan usaha, masalah kepemilikan dll



Yang perlu dipertimbangkan?

1. Pengalaman yang dimiliki untuk mengoperasikan usaha tersebut?
2. Mengapa usaha tersebut berhasil bertahan tetapi berada dalam kondisi kritis sehingga akan dijual?
3. Dimana lokasi usaha yang akan dijual tersebut?
4. Berapa harga yang rasional untuk membeli usaha tersebut dengan kondisi yang ada saat ini?



5. Apakah membeli usaha tersebut lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan merintis usaha baru?
6. Apa alasan sebetulnya dari pemilik untuk menjual usahanya?
7. Bagaimana potensi produk yang dihasilkan usaha tersebut?
8. Apakah usaha tersebut telah memiliki aspek legalitas yang memadai?
9. Bagaimana kondisi keuangan usaha tersebut selama ini?



5. FRANCHISING

merupakan kerjasama manajemen dalam bentuk waralaba yang biasanya berkembang dalam bisnis eceran

- ☞ merupakan persetujuan penggunaan lisensi secara hukum antara suatu usaha penyelenggara sebagai franchisor dengan usaha lain sebagai penyalur/franchisee untuk melaksanakan suatu usaha
- ☞ Franchisor dapat sewaktu-waktu membatalkan kontrak kerjasama.



Keuntungan Franchisee

1. Bantuan awal yang memberi kemudahan
2. Mendapat pengakuan yang segera (cepat dikenal) dikalangan konsumen
3. Daya beli. Karena franchisee secara dari organisasi usaha yang besar, maka pembayaran untuk pembelian bahan baku, peralatan, jasa asuransi dll akan relatif lebih murah.
4. Cakupan periklanan yang lebih luas serta pengalaman promosi yang lebih baik
5. Perbaikan operasional.

kwu_martiah_informatika_2020



Kelebihan franchisee:

1. Kadangkala program pelatihan yang diberikan franchisor tidak sesuai dengan yang diinginkan
2. Adanya keterbatasan kreativitas franchisee dalam mengelola usaha
3. Franchisee jarang memiliki hak untuk menjual usahanya kepada pihak lain tanpa terlebih dahulu menawarkan kepada franchisor dengan harga yang relatif sama atau bahkan cenderung lebih murah.



6. BUSINESS PLAN ATAU STUDI KELAYAKAN / FEASIBILITY STUDY ?

- Business Plan = Feasibility Study = Business Proposal ?
- Tujuan = memberikan informasi tertulis mengenai usaha/bisnis yang dijalankan
- Perbedaan : dasar pembuatannya, fisik dokumen dan laporannya, kompleksitas materi/isinya, penggunaannya, pembuat/pengusulnya, jangka waktu

kwu_martiah_Informatika_2020



BUSINESS PLAN VS FEASIBILITY STUDY

Perbedaan-perbedaan mendasar dari sebuah Business Plan dengan Feasibility Study dapat dilihat sebagai berikut.

kwu_martiah_Informatika_2020



Business Plan	No	Feasibility Study
1 Dibuat dengan dasar kompetensi pengusul atas usaha yang diusulkan	1	Dibuat dengan dasar penilaian sementara atas kelayakan proyek
2 Biasanya digunakan sebagai dokumen bagi pengusaha dan usaha kecil dan menengah	2	Biasanya digunakan sebagai dokumen bagi proyek-proyek berskala besar.
3 Hanya membutuhkan pembuatan proyeksi keuangan (laporan laba rugi, neraca dan arus kas) dalam jangka waktu pendek (maks. 5 tahun). Tidak diperlukan analisa kelayakan.	3	Mutlak membutuhkan proyeksi keuangan dalam jangka menengah dan panjang (10 tahun atau lebih) serta mutlak memerlukan analisa kelayakan.

kwu_martiah_Informatika_2020



BUSINESS PLAN

- Merupakan sebuah dokumen bisnis yang memperlihatkan situasi, prospek dan kemungkinan pengembangan usaha dimasa yang akan datang
- Business plan dapat dibuat untuk: [a] usaha yang baru/akan dimulai, dan [b] usaha yang telah ada dan direncanakan untuk dikembangkan
- Mengapa business plan?
 - a. Sebagai acuan/pedoman bagi pengembangan usaha
 - b. Sebagai perangkat untuk mengevaluasi kinerja

kwu_martiah_Informatika_2020



7. FORMAT BUSINESS PLAN

Business Plan bukan dokumen ilmiah tapi dokumen bisnis

1. Halaman Judul (1 hal.)

☞ memuat nama pengusul/pemilik usaha, jenis dan nama usaha yang diusulkan & pernyataan hak cipta atas Business Plan tersebut

2. Kompetensi Pengusul (1 hal.)

☞ memuat secara ringkas, jelas dan padat mengenai kompetensi utama/inti pengusul/pemilik usaha, bisa berbentuk narasi sederhana dari CV pengusul dengan segala latar belakang pendidikan dan pengalaman melakukan usaha sejenis.

kwu_martiah_Informatika_2020



Executive summary-ringkasan eksekutif (*1 hal.-2 hal.*)

☞ memuat secara ringkas, jelas dan padat mengenai pengenalan usaha milik pengusul serta seluruh aspek yang terkandung pada business plan (visi, misi, strategi pengembangan usaha dll)

4. Daftar isi (*1 hal.-2 hal.*)

☞ Memuat isi dari business plan



Aspek pemasaran (4 hal.-5 hal.)

- ☞ Memuat data-data dan informasi tentang:
 - a. Kebutuhan dan permintaan produk
 - b. Kemungkinan/target pasar yang akan dikuasai perusahaan
 - c. Segmen pasar perusahaan
 - d. Pasar sasaran perusahaan
 - e. Rencana dan Strategi pemasaran

kwu_martiah_Informatika_2020



o. Aspek hukum & legalitas usaha (2 hal.)

☞ Memuat tentang [a] pilihan bentuk badan hukum usaha, [b] hal apa yang mendasari pemilihan badan hukum tersebut, [c] apa saja izin-izin dan legalitas usaha yang dibutuhkan untuk mengoperasikan usaha serta [d] biaya yang dibutuhkan untuk itu.



Aspek Manajemen dan Organisasi Usaha (2 hal.)

☞ Memuat data-data dan informasi tentang:

1. Kepemilikan perusahaan
2. Permodalan perusahaan
3. Pembagian pemilikan perusahaan, persentase pemilikan dan modal (jika perusahaan dimiliki 2 orang atau lebih)
4. Pengurus dan pengelola perusahaan
5. Gaji pengurus dan pengelola perusahaan



Aspek produksi dan operasional (3 hal.- 4 hal.)

☞ Memuat informasi dan data-data tentang:

1. Proses produksi atau proses operasi usaha
2. Lay out mesin, peralatan produksi dan kantor (jika ada)
3. Kebutuhan material dalam produksi
4. Biaya kebutuhan dalam berproduksi
5. Kebutuhan dan biaya logistik



7. Aspek Sumber Daya Manusia (2 hal.)

memuat data-data dan informasi tentang:

1. Rencana kebutuhan karyawan (pegawai)
2. Kualifikasi karyawan yang dibutuhkan
3. Biaya sumber daya manusia yang meliputi gaji, honorarium, insentif, tunjangan, bonus dsb.



Aspek keuangan (4 hal.)

☞ memuat data-data dan informasi tentang:

1. Asumsi keuangan yang mendasari pembuatan proyeksi laporan keuangan
2. Proyeksi laporan keuangan:
 - a. Untuk 1 tahun (12 kali proyeksi @per 1 bulan),
 - b. Untuk 3 tahun (3 kali proyeksi @per 1 tahun)
 - c. Untuk 5 tahun (5 kali proyeksi @per 1 tahun)

dalam bentuk Proyeksi Laporan Laba Rugi,
Proyeksi Laporan Neraca dan Proyeksi Laporan
Arus Kas

kwu_martiah_informatika_2020



Terima kasih
Semoga Bermanfaat

kwu_martiah_Informatika_2020