



MATA KULIAH : APLIKASI KEWIRAUSAHAAN  
PROGRAM STUDI : TEKNIK INFORMATIKA  
PERTEMUAN I



**unindra**  
universitas indraprasta PGRI

OLEH TIM DOSEN KEWIRAUSAHAAN  
TEKNIK INFORMATIKA

Kwu.if SW 2020

unindra



# PENGANTAR BUSINESS PLAN



## Sub Pokok Bahasan :

1. Pengertian business plan
2. Latar belakang penyusunan business plan
3. Tujuan business plan
4. Manfaat business plan
5. Elemen dasar business plan
6. Aspek-aspek business plan
7. Struktur isi business plan



# 1. Pengertian Business Plan

- ▶ *Usaha atau business* : semua kegiatan yang dilakukan individu atau kelompok yang dilaksanakan secara legal dengan menggunakan dan menggabungkan sumber daya atau faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang atau jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh manfaat finansial, yaitu laba usaha.
  
- ▶ *Perencanaan atau plan* : salah satu fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan visi, misi, dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program, dan anggaran.





# 1. Pengertian Business Plan (lanjutan)

- ▶ **Perencanaan Usaha (business plan)** adalah proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program, dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha tertentu. (Bogadenta, 2013)
- ▶ **Business Plan** merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana (**Buchari Alma, 2001 : 174 dari Bygrave : 1994 : 114** )
- ▶ **Business Plan** adalah suatu dokumen tertulis yang menggambarkan secara sistematis suatu bisnis/usaha yang diusulkan
- ▶ Business plan sering pula disebut sebagai **Business Deal**



## 2. Mengapa perlu menyusun Business Plan?

Menurut Joseph Hadzima dari MIT Sloan School (The Secret of Business Plan, 2013), Alasan mendasar mengapa kita harus membuat business plan dalam setiap memulai atau mengembangkan usaha:

1. Pemahaman atas bisnis sendiri → seorang entrepreneur “dipaksa” memahami bisnisnya sendiri sebelum membuat orang lain paham dan tertarik dengan bisnis tsb
2. Kebutuhan untuk pendanaan → bank/investor butuh naskah tertulis untuk dicermati
3. Kemitraan strategis → calon mitra membutuhkan sesuatu untuk diteliti untuk mengambil keputusan bermitra atau tidak
4. Penjelasan kepada pemasok/pelanggan → keseriusan dalam perencanaan
5. Upaya menarik sosok penting → seperti VC, mentor, dsb



### 3. Tujuan Membuat Business Plan

Business Plan dibuat untuk:

- Men"declare" tentang pemilik dan pemegang inisiatif dalam membuka usaha baru tsb.
- Mengatur dan membentuk kerjasama dengan perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan.
- Mengundang bergabungnya orang-orang tertentu yang mempunyai keahlian untuk bekerja sama
- Menjadikan merger dan akuisisi lebih dapat direalisasikan.
- Adanya fokus tujuan bagi personal perusahaan

Menurut Bygrave (1994; 115)





## 4. MANFAAT BUSINESS PLAN

Manfaat umum dari pembuatann Business Plan, diantaranya:

1. Membantu dalam permodalan → Dasar bagi investor untuk menilai & memutuskan
2. Membantu keputusan setiap langkah bisnis
3. Membantu mengembangkan ide bisnis
4. Dapat mengetahui kendala-kendala bisnis yang dijalankan
5. Memberikan gambaran tujuan yang jelas
6. Memberi gambaran terhadap calon konsumen dan investor



# Manfaat Khusus Business Plan:

## 1. Pegawai

- Untuk mengetahui perkembangan perusahaan tempat mereka bekerja

## 2. Investor

- Untuk mengetahui apakah dana yang diberikan menghasilkan manfaat dan resiko yang akan dihadapi

## 3. Banker/kreditor

- Untuk melihat kelayakan pinjaman dalam menentukan jml pinjaman, jangka waktu, agunan, dan tingkat pengembalian yang sesuai

## 4. Supplier

- Untuk mengetahui kegiatan operational usaha berdasarkan jumlah dan jenis produksi, kuantitas dan kualitas bahan baku yang diperlukan sehingga supplier dpt memenuhi kebutuhan tsb

## 5. Konsumen

- Untuk mengetahui apakah ada perubahan kuantitas dan kualitas produk yang akan mempengaruhi konsumsi mereka akan produk tsb dan utk melihat seberapa besar manfaat yang diterima jika menggunakan produk tsb

## 6. Advisor dan Konsultan

- Untuk melihat apakah diperlukan perbaikan-perbaikan dalam semua faktor, seperti pemasaran, SDM, keuangan, dll agar business plan dapat dijalankan tanpa ada hambatan



## 5. ELEMEN BUSINESS PLAN

- Karena setiap bisnis sifatnya berbeda-beda, maka tidak semua business plan bersifat serupa.
- Suatu business plan bagi perusahaan perorangan akan berbeda dengan perusahaan besar yang telah go public dan memiliki kantor cabang di banyak kota. Tetapi semua business plan akan memiliki maksud yang sama, mereka memiliki elemen dasar yang sama.

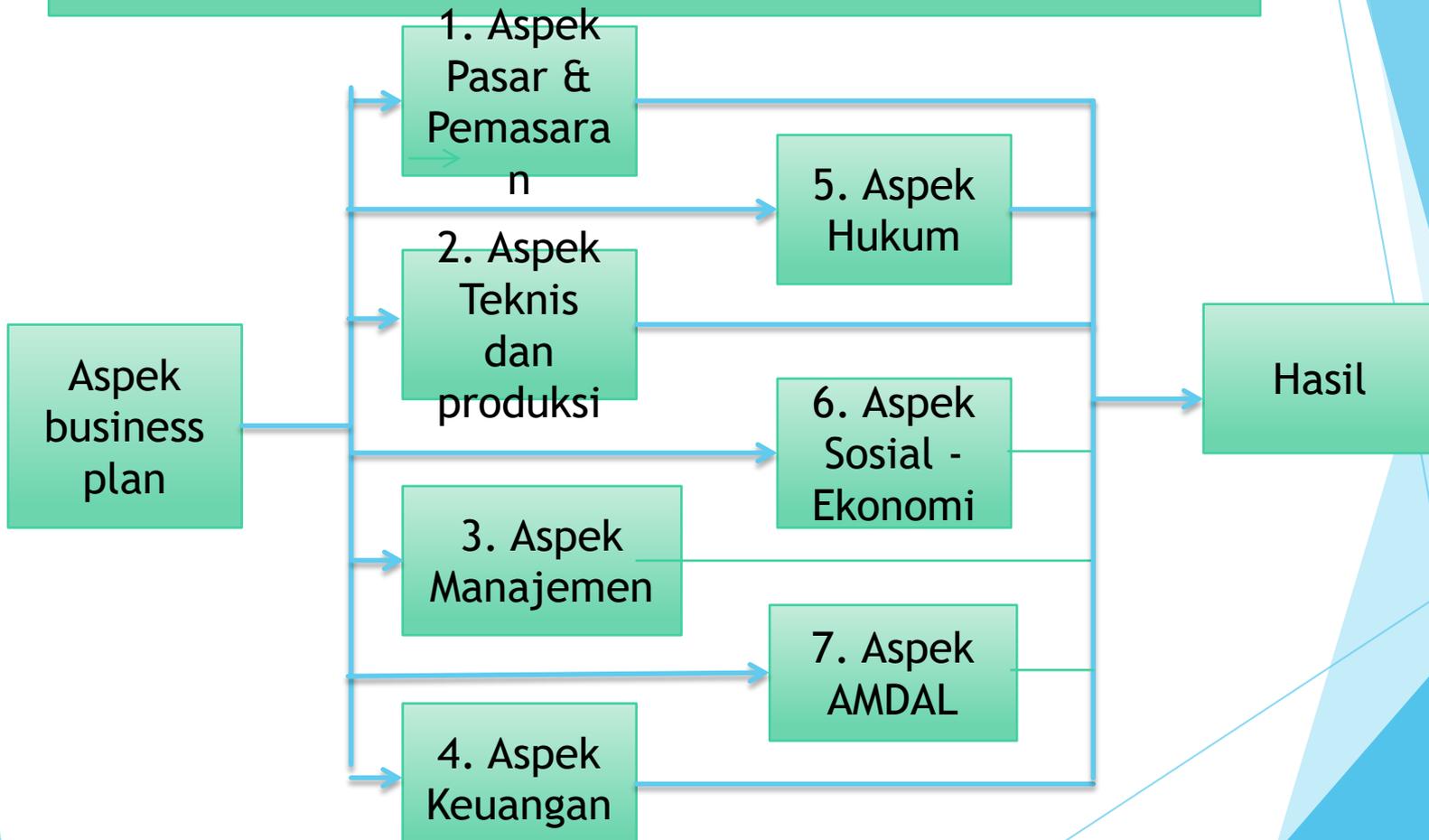


## ➤ Elemen Dasar dari sebuah Business Plan:

1. Latar belakang dari gagasan Anda
2. Tujuan dan sasaran-sasaran (visi misi) perusahaan Anda
3. Produk atau jasa yang ingin Anda tawarkan
4. Bentuk kepemilikan usaha Anda
5. Manajemen dan staffing
6. Pemasaran
7. Laporan Keuangan saat ini dan yang diproyeksikan.



# Aspek-Aspek Business Plan





## 7. STRUKTUR ISI BUSINESS PLAN

Berikut ini beberapa contoh Struktur isi business plan dari berbagai sumber yang bisa digunakan oleh pengusaha pemula:

### Struktur Isi Business Plan #1:

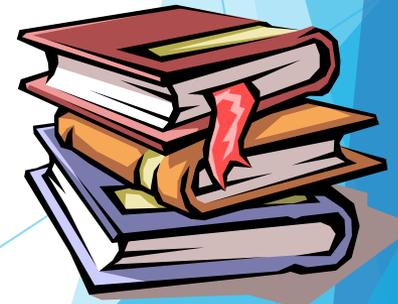
- a. Ringkasan Eksekutif (*Executive Summary*)
- b. Deskripsi Perusahaan
- c. Produk/ Jasa
- d. Analisa Pasar dan Pesaing
- e. Pemasaran
- f. Teknologi & Operasi
- g. Manajemen & Organisasi
- h. Analisis Keuangan dan rencana pendanaan
- i. Analisis Resiko
- j. Lampiran - Lampiran
  - ▶ Proyeksi Penjualan                      -Profit Analysis
  - ▶ Proyeksi Neraca dan Laba Rugi        -Contoh Produk ( sampel )
  - ▶ Proyeksi Cash Flow                      - CV pemilik usaha
  - ▶ Process Flow Sheet



## Struktur Isi Business Plan #2:

- a. Ringkasan Eksekutif
- b. Deskripsi Bisnis
- c. Strategi Pemasaran
- d. Analisis Persaingan
- e. Rencana Desain dan Pengembangan
- f. Rencana Operasi dan Manajemen
- g. Analisis Rencana Keuangan
- h. Lampiran

(sumber: Rumah Perubahan)





## Struktur isi business plan #3:

- a. Lembar judul ( + Ringkasan Eksekutif)
- b. Peluang (+ dan tawaran )
- c. Produk/jasa yang diberikan / direncanakan
- d. (+ Latar belakang organisasi)
- e. Analisa kondisi /Pasar ( internal dan eksternal)
- f. Formulasi strategi (rencana pemasaran, organisasi, produksi)
- g. Analisis finansial dan Analisa Resiko ( + Rencana Tindak , Action Plan)
- h. Lampiran : Terminologi, Data Pendukung dsb

(Sumber: [ekonomiunair.wordpress.com](http://ekonomiunair.wordpress.com))



## Struktur isi business plan #4:

- a. Ringkasan Eksekutif
- b. Latar Belakang Perusahaan
- c. Analisis Pasar dan Pemasaran
- d. Analisis Produksi
- e. Analisis Sumber Daya Manusia
- f. Analisis Keuangan
- g. Analisis Dampak dan Resiko Usaha
- h. Lampiran



# Rencana Bisnis Yang Baik

- ▶ Singkat dan padat
- ▶ Terorganisir rapi dengan penampilan menarik
- ▶ Rencana yang menjanjikan
- ▶ Hindari melebih-lebihkan proyeksi
- ▶ Kemukakan risiko-risiko bisnis yang signifikan
- ▶ Tim terpercaya dan efektif
- ▶ Fokus
- ▶ Target pasar
- ▶ Realistis
- ▶ Spesifik



# Any Question??

TERIMA KASIH