



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



unindra
universitas indraprasta pgri

OLEH TIM DOSEN KEWIRAUSAHAAN
TEKNIK INFORMATIKA



PERTEMUAN II ELEMEN BUSINESS PLAN



Rencana Bisnis

Adalah suatu dokumen tertulis yang menggambarkan secara sistematis suatu bisnis/usaha yang diusulkan

Kegunaan :

- ◆ kegiatan penelitian (bisnis) yg akan dilaksanakan /sedang berjalan tetap pada jalur yg direncanakan
- ◆ pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan
- ◆ alat untuk mencari dana dari pihak ketiga (investor, lembaga keuangan dll)
- ◆ Perencanaan memperlihatkan Tiga hal penting :
 - ◆ kemana kita akan menuju
 - ◆ dimana posisi kita sekarang
 - ◆ bagaimana kita akan mencapai tujuan tersebut dari posisi yang sekarang



Elemen2 dlm Rencana Bisnis

- ▶ Halaman judul dan daftar isi
- ▶ Ringkasan eksekutif
- ▶ Pernyataan visi dan misi
- ▶ Sejarah perusahaan
- ▶ Profil usaha dan industri
- ▶ Strategi bisnis
- ▶ Deskripsi produk atau jasa perusahaan
- ▶ Strategi pemasaran
- ▶ Analisis pesaing
- ▶ Deskripsi tim manajemen
- ▶ Rencana kerja
- ▶ Proyeksi atau *pro forma* laporan keuangan
- ▶ Proposal pinjaman atau investasi



Format Rencana Bisnis

- I. Ringkasan eksekutif (tidak lebih dari dua halaman)
- II. Pernyataan visi dan misi
- III. Sejarah perusahaan (hanya untuk bisnis yang telah berjalan)
- IV. Profil bisnis dan industri
- V. Strategi bisnis
- VI. Produk dan jasa perusahaan
- VII. Strategi pemasaran
- VIII. Lokasi dan tata letak
- IX. Uraian tim manajemen
- X. Rencana operasi
- XI. Perkiraan keuangan
- XII. Proposal pinjaman atau investasi
- XIII. Lampiran



Ringkasan Eksekutif

- A. Nama, alamat, dan nomor telepon perusahaan
- B. Nama, alamat, dan nomor telepon seluruh orang-orang penting dalam perusahaan
- C. Uraian singkat mengenai perusahaan, produk dan jasanya, serta masalah pelanggan yang mereka pecahkan
- D. Uraian singkat mengenai pasar bagi produk dan jasa
- E. Uraian singkat mengenai strategi yang akan mengantarkan perusahaan menuju kesuksesan
- F. Uraian singkat mengenai pengalaman manajemen dan pengalaman teknis orang-orang penting di perusahaan
- G. Pernyataan singkat mengenai kebutuhan dana dan cara penggunaannya
- H. Bagan dan tabel yang memperlihatkan pokok-pokok perkiraan keuangan



Pernyataan Visi dan Misi

- A. Visi wirausahawan terhadap perusahaan
- B. “Bergerak di bidang apa perusahaan ini?”
- C. Nilai-nilai dan prinsip apa yang dianut perusahaan
- D. Apa yang membuat perusahaan perusahaan Anda unik? Apa sumber keunggulan kompetitif?



Sejarah Perusahaan

- A. Pendiri perusahaan
- B. Pokok-pokok mengenai keuangan dan operasional
- C. Prestasi yang telah dicapai



Profil Bisnis dan Industri

- A. Analisis industri
 - 1. Latar belakang dan tinjauan industri
 - 2. Tren yang penting
 - 3. Tingkat pertumbuhan
 - 4. Faktor kunci kesuksesan dalam industri
- B. Pandangan untuk tahap-tahap pertumbuhan di masa depan (awal, tumbuh, dewasa)
- C. Sasaran dan tujuan perusahaan
 - 1. Operasional
 - 2. Keuangan
 - 3. Lain-lain



Strategi Bisnis

- A. Citra dan posisi yang diinginkan dalam pasar
- B. Analisis SWOT
 1. *Strengths* (kekuatan)
 2. *Weaknesses* (kelemahan)
 3. *Opportunities* (peluang)
 4. *Threats* (ancaman)
- C. Strategi kompetitif
 1. Operasional
 2. Keuangan
 3. Lain-lain



1. Produk dan Jasa Perusahaan

A. Deskripsi

1. Ciri-ciri produk dan jasa
2. Manfaat untuk pelanggan
3. Jaminan
4. Keunikan

B. Perlindungan hak paten atau merek dagang

C. Uraian mengenai proses produksi (bila memungkinkan)

1. Bahan baku
2. Biaya
3. Pemasok utama

D. Penawaran produk dan jasa di masa yang akan datang



Strategi Pemasaran

- A. Target pasar
 - 1. Profil demografis lengkap
 - 2. Karakteristik lain pelanggan yang penting
- B. Motivasi pelanggan untuk membeli
- C. Ukuran dan tren pasar
 - 1. Seberapa besar pasarnya?
 - 2. Apakah pasarnya membesar atau menyusut? Seberapa cepat?
- D. Periklanan dan promosi
 - 1. Media yang digunakan - profil pembaca, pemirsa, pendengar
 - 2. Biaya media
 - 3. Frekuensi penggunaan
 - 4. Rencana untuk membuat publisitas



11. Strategi Pemasaran

A. Penetapan harga

1. Struktur biaya
 - a. Tetap
 - b. Tidak tetap
2. Citra yang diinginkan di dalam pasar
3. Perbandingan terhadap harga-harga pesaing

B. Strategi distribusi

1. Saluran distribusi yang digunakan
2. Teknik dan insentif penjualan



11. Lokasi dan Tata Letak

A. Lokasi

1. Analisis demografis antara lokasi dengan profil pelanggan sasaran
2. Jumlah lalu lintas
3. Tingkat sewa
4. Kebutuhan dan pasokan tenaga kerja
5. Tingkat upah

B. Tata letak

1. Persyaratan ukuran
2. IMB, Amdal, dan sebagainya
3. Masalah ergonomi
4. Rencana tata letak (sesuai lampiran)



2. Analisis Pesaing

- A. Pesaing yang ada
 - 1. Siapa mereka? Ciptakan matriks profil persaingan
 - 2. Kekuatan
 - 3. Kelemahan
- B. Calon pesaing: perusahaan yang mungkin memasuki pasar
 - 1. Siapa mereka?
 - 2. Dampaknya pada perusahaan bila mereka masuk



Uraian Tim Manajemen

- A. Manajer dan karyawan kunci
 - 1. Latar belakang mereka
 - 2. Pengalaman, keahlian, dan pengetahuan yang mereka bawa ke dalam perusahaan
- B. Daftar riwayat hidup dari manajer dan karyawan (sesuai untuk lampiran)



Rencana Operasi

- A. Bentuk kepemilikan yang dipilih dan alasannya
- B. Struktur perusahaan (bagan organisasi)
- C. Kewenangan pengambilan keputusan
- D. Paket kompensasi dan tunjangan



11. Perkiraan Keuangan

- A. Laporan keuangan
 1. Laporan laba-rugi
 2. Neraca
 3. Laporan arus kas
- B. Analisis impas
- C. Analisis rasio dengan membandingkannya dengan standar-standar industri (dapat diterapkan pada perusahaan yang telah ada)



1. Proposal Pinjaman atau Investasi

- A. Jumlah yang diajukan
- B. Tujuan penggunaan dana
- C. Jadwal pembayaran kembali atau “pelunasan”
(strategi keluar)
- D. Jadwal untuk menerapkan rencana dan meluncurkan perusahaan



PROSES PERSIAPAN BIZ PLAN

IDE BISNIS

Eksplorasi
5W 1H

BIZ MODEL

BIZ
Opportunit
y

BIZ PLAN +
Studi
Kelayakan
Bisnis



Model Bisnis

Adalah sebuah alat yang berguna untuk memahami bagaimana mekanika perusahaan bekerja, terutama untuk menggambarkan apa nilai (values) yang dihasilkan perusahaan, bagaimana cara perusahaan memperoleh penghasilan (revenue) dan bagaimana perusahaan beroperasi.

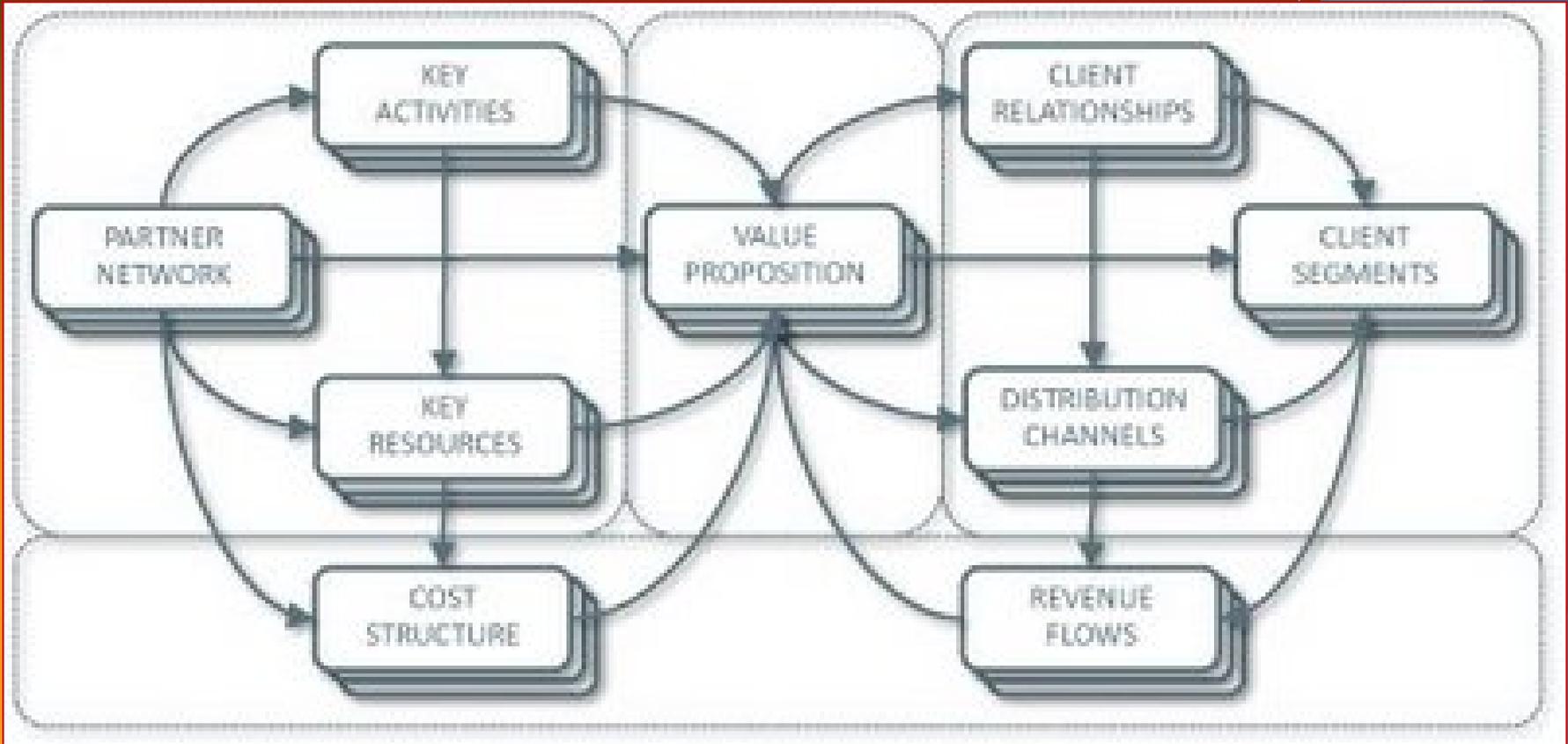
Model bisnis terdiri dari sembilan blok dasar pembangun model bisnis, yaitu :

1. Customer segments : Kelompok konsumen yang berbeda karakteristik.
2. Value Proposition: sekumpulan produk dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan tiap segmen konsumen.

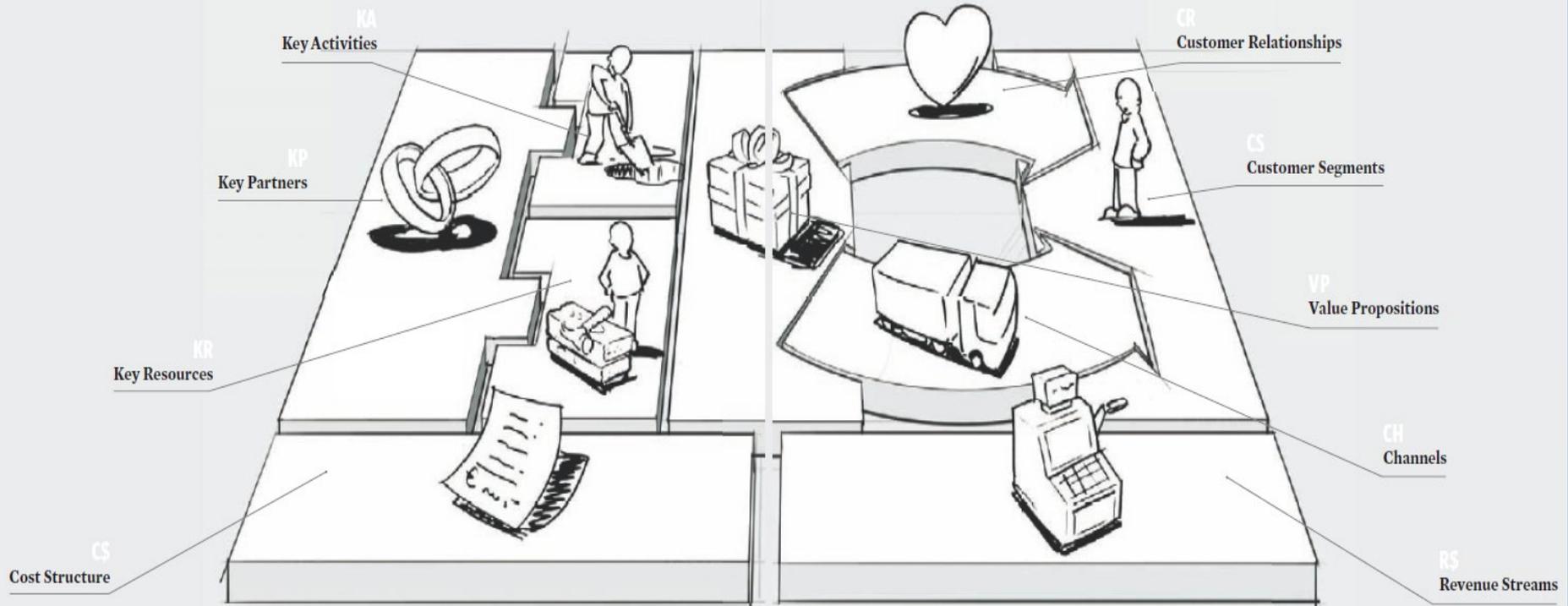


3. Distribution Channel: serangkaian saluran komunikasi dimana perusahaan dapat menyampaikan nilai (value) kepada segmen konsumen.
4. Customer Relationship: tipe relasi yang kita butuhkan untuk tiap segmen konsumen.
5. Revenue Stream: Aliran dimana pendapatan diperoleh dari konsumen.
6. Key Resources: Sumber daya kunci dimana model bisnis dibangun.
7. Key Activities : aktivitas2 kunci untuk menjalankan bisnis
8. Partner network : mitra kerja dan supplier
9. Cost structure : biaya-biaya yang diperlukan untuk menjalankan sebuah model bisnis.

KERANGKA KERJA MODEL BISNIS

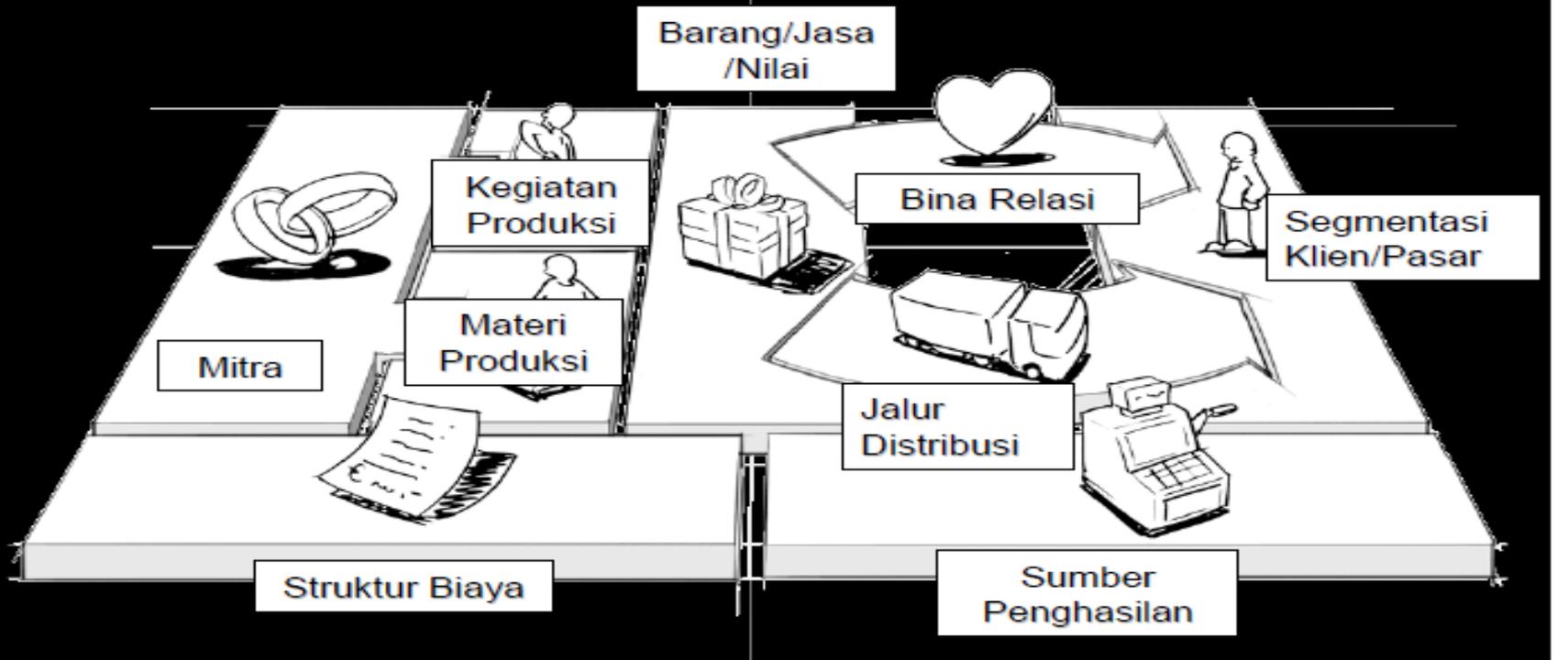


KERANGKA KERJA MODEL BISNIS



FORMAT MODEL BISNIS

Business Model Canvas

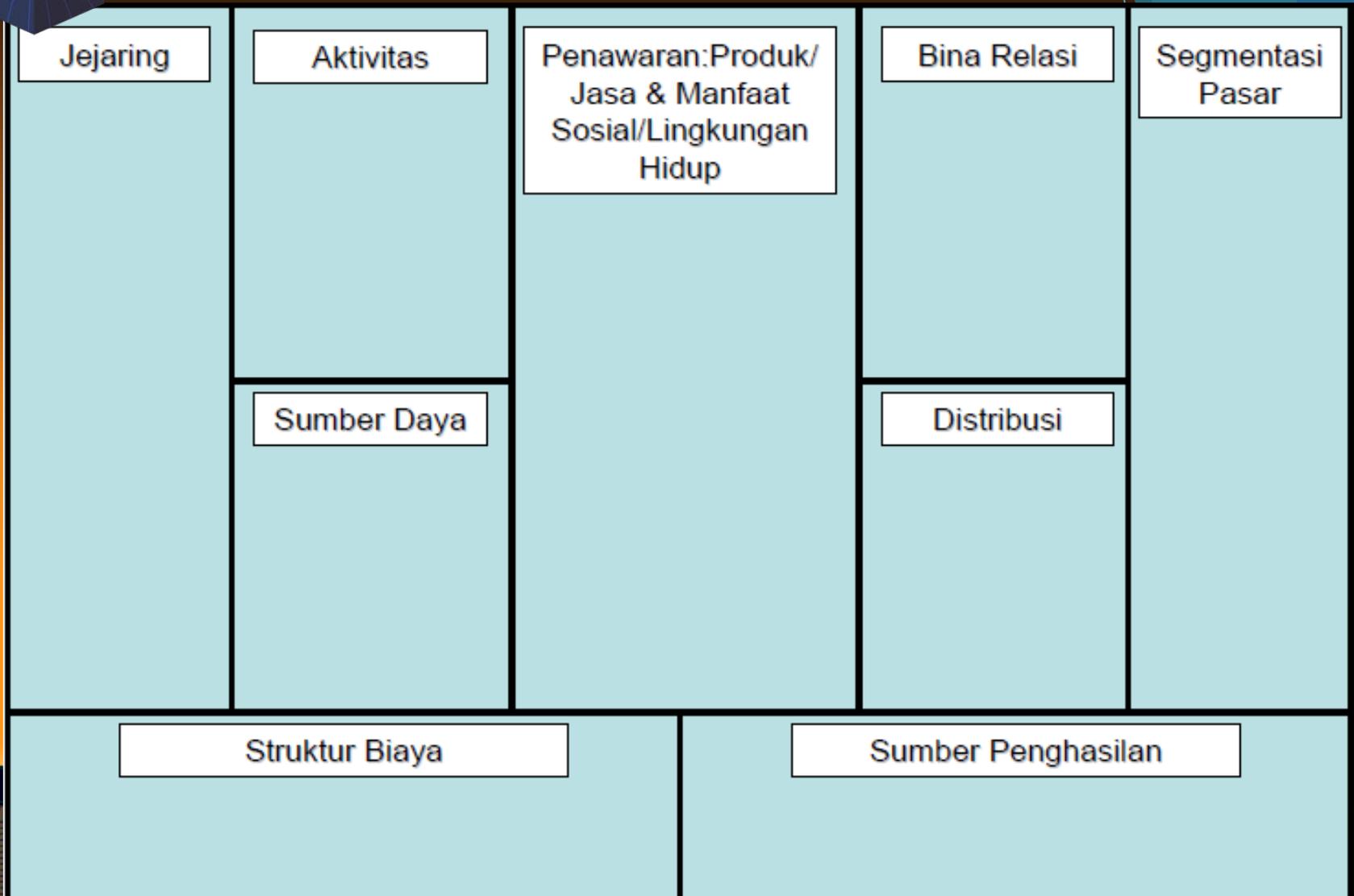


Developed by : Alex Osterwalder

Images by JAM



FORMAT MODEL BISNIS

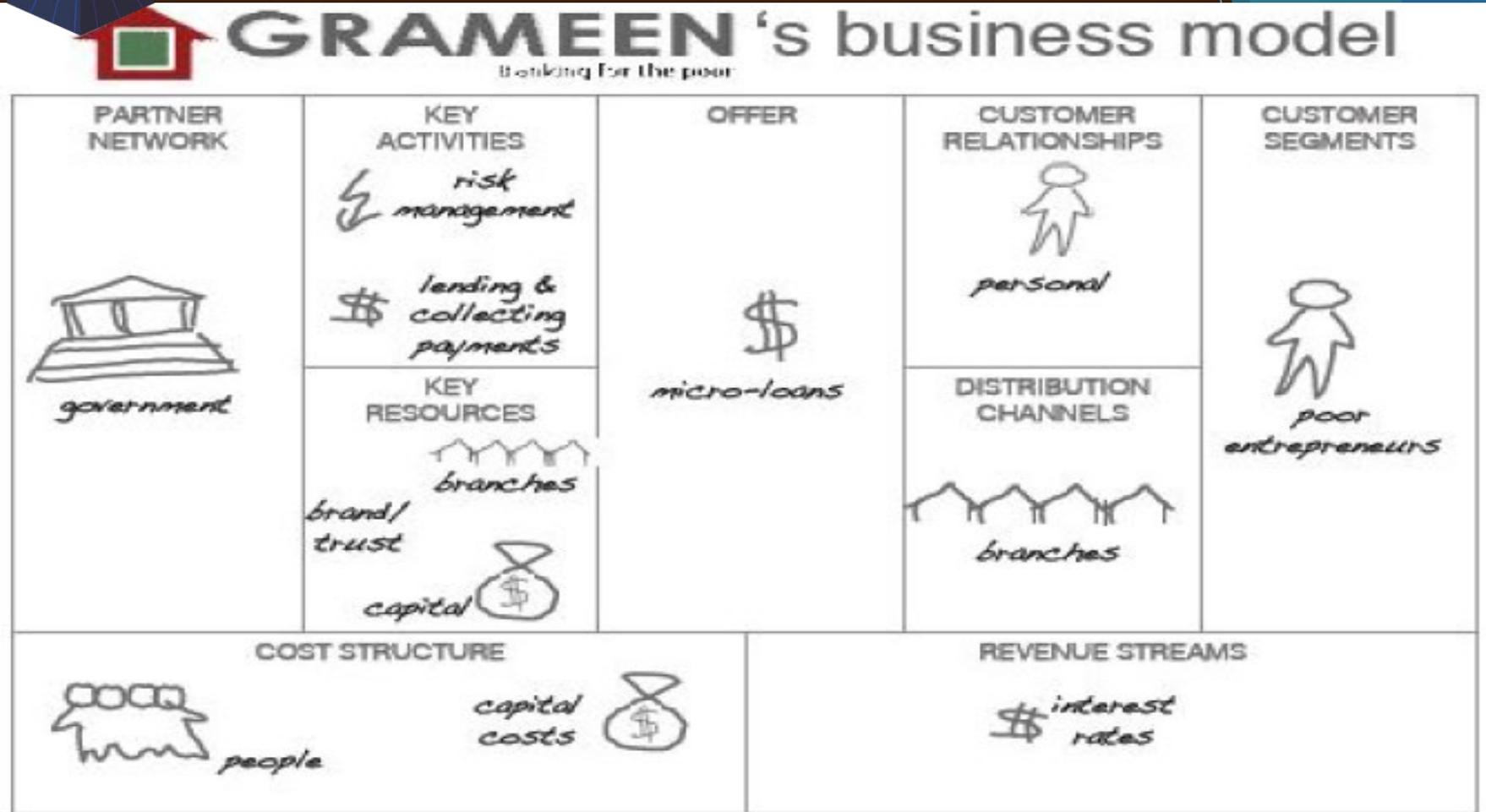


CONTOH MODEL BISNIS LSM

3rd party-funded business models



CONTOH MODEL BISNIS GRAMEEN BANK





Tugas

Deskripsikan usaha /ide anda dalam proposal bisnis

Thanks U
Ada pertanyaan???

