



MERANCANG & MEMBUAT RENCANA BISNIS/BUSINESS PLAN

The Role of Business Plan To Support & Develop Startup Business

DISUSUN OLEH:

M. ARIZA EKA YUSENDRA

LILLA RAHMAWATI

DOSEN : NIKEN PARAMITASARI, SE., MM.



MATERI

Rencana Bisnis

- 1. Pengertian rencana bisnis*
- 2. Tujuan membuat rencana bisnis*
- 3. Tahapan membuat rencana bisnis*
- 4. Sistematika pembuatan rencana bisnis*

Apa yang dimaksud dengan Business Plan?

Business Plan adalah:

1. Sebuah **RENCANA** dari suatu bisnis untuk masa yang akan datang
2. Cara yang efektif untuk menuangkan ide bisnis dan mengkomunikasikannya
3. Salah satu alat yang bisa digunakan untuk **MENGANALISIS** sebuah bisnis





Untuk Apa Membuat Business Plan?

memulai **BISNIS BARU**

MENGEMBANGKAN
usaha yang sudah ada

PERMOHONAN
PEMBIAYAAN/KREDIT



Tahapan Membuat Business Plan





Syarat Business Plan Yang Baik?

Urutan dan
isinya harus
LOGIS

MUDAH
dibaca dan
dipahami

REALISTIS
untuk bisa
dicapai

Mempunyai
PERSPEKTIF
ke depan (1-
3 tahun)

SINGKAT
dan **JELAS**
sesuai
keperluan

Bagaimana SISTEMATIKA Business Plan?

Executive Summary

- I. DESKRIPSI PERUSAHAAN**
- II. DESKRIPSI PRODUK**
- III. ANALISIS PASAR**
- IV. PEMASARAN**
- V. OPERASI**
- VI. ORGANISASI & MANAJEMEN**
- VII. PROYEKSI KEUANGAN**





EXECUTIVE SUMMARY

Executive Summary merupakan ringkasan dari paparan aspek-aspek yang dideskripsikan/diuraikan dalam Business Plan

Tampilkan pokok-pokoknya saja agar pembaca tertarik dan faham tentang isi Business Plan

(maksimal 2 halaman & disusun terakhir)

- ❖ Tujuan Business Plan
- ❖ Visi & Misi Perusahaan
- ❖ Deskripsi Produk dan Keunggulannya
- ❖ Sasaran Pemasaran
- ❖ Strategi Pemasaran
- ❖ Strategi Perusahaan
- ❖ Kebutuhan Investasi dan Biaya Praoperasional
- ❖ Resume Keuangan (Sales, Profit, Cash Flow, NPV, IRR, ROI)



DESKRIPSI PERUSAHAAN

Nyatakan secara explicit apa **visi dan misi perusahaan**

Jelaskan apa yang menjadi **latar belakang berdirinya usaha dan tujuan yang ingin dicapai**

Uraikan secara ringkas **kegiatan perusahaan**, produk yang ditawarkan, siapa konsumennya dan bagaimana pemasarannya

- ❖ Visi & Misi Perusahaan
- ❖ Latar Belakang berdiri dan tujuan usaha
- ❖ Kegiatan perusahaan secara umum (produk, pelanggan, strategi pemasaran)



DESKRIPSI PRODUK

Jelaskan jenis produk yang akan ditawarkan

Definisikan agar pembaca mudah memahami, sebutkan fitur/keistimewaan dan manfaat/keuntungan bagi konsumen

Tampilkan dalam bentuk tabel agar menarik dan mudah difahami (gambar)

- ❖ Deskripsi Produk (Jenis, Spesifikasi, Durasi), keistimewaan dan manfaatnya.
- ❖ Rencana Pengembangan Produk (Kalau ada) -→ sesuai dgn Visi dan Misi Perusahaan



TABEL PRODUK

Jenis Produk	Spesifikasi	Keistimewaan	Manfaat
A.			
B.			
C.			
D.			



ANALISIS PASAR

Uraikan kekuatan dan kelemahan perusahaan

Uraikan kondisi persaingan secara umum; siapa pesaing utama, bagaimana dengan peluang produk anda?

Uraikan kondisi calon pelanggan/konsumen dengan data kuantitatif

Buat tabel analisis SWOT

- ❖ Analisis Perusahaan
- ❖ Analisis Persaingan
- ❖ Analisis Pelanggan/Konsumen
- ❖ Analisis Lingkungan Usaha
- ❖ **Analisis SWOT**
 - Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman



ANALISIS SWOT

<p>Faktor-Faktor Internal</p> <p>Faktor-Faktor Eksternal</p>	<p>(S) Strengths (Kekuatan)</p>	<p>(W) Weaknesses (Kelemahan)</p>
<p>(O) Opportunities (Kesempatan)</p>	<p>Strategi SO: <u>memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya inilah yang kami bahasakan strategi agresif positif yaitu</u></p>	<p>Strategi WO: <u>strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.</u></p>
<p>(T) Threats (Ancaman)</p>	<p>Strategi ST: <u>strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki organisasi untuk mengatasi ancaman.</u></p>	<p>Strategi TW: <u>strategi yang ditetapkan berdasarkan kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.</u></p>



PEMASARAN

Berdasarkan analisis SWOT tentukan sasaran pasarnya. Hubungkan dengan **segmenting, targeting** dan **positioning**

Uraikan dengan rinci tentang:
Differensiasi, Produk, Place, Price, Promotion

Jelaskan sasaran promosi, jenis aktivitas/media, kapan akan dilaksanakan?

Buat jadwal promosinya

- ❖ Sasaran pasar
- ❖ Strategi Pemasaran
 - Segmenting
 - Targeting
 - Positioning
- ❖ **Program Pemasaran (Marketing Mix=Product, price, place, promotion)**
- ❖ Promosi (Metode, waktu)



OPERASI

Uraikan proses terjadinya produk dari input menjadi output. Bagaimana mekanisme kerja organisasi

Dimana lokasi usaha akan dijalankan, tampilkan layoutnya

Fasilitas dan perlengkapan apa saja yang dimiliki

Buat tabel/flowchartnya

- ❖ Proses Operasi
 - Alur proses/transformasi produk
 - Mekanisme kerja
- ❖ Lokasi Usaha
- ❖ Fasilitas dan perlengkapan



ORGANISASI & MANAJEMEN

Gambarkan struktur organisasi perusahaan anda, apa saja bagian/unit yang ada? Uraikan tugas masing-masing bagian secara umum.

Siapa saja orang/staff yang terlibat dan uraikan kualifikasinya (pendidikan, pengalaman, skill)

Tampilkan dalam table/GAMBAR

- ❖ Struktur Organisasi
- ❖ Uraian Tugas
- ❖ Personalia/Staffing, kualifikasi



KEUANGAN

Rinci kebutuhan investasi dan biaya praoperasi yang dibutuhkan (unit, harga, jumlah)

Rinci apa saja komponen biaya langsung, biaya operasional

Proyeksikan penjualan (unit, harga, jumlah)

Susun proyeksi laba rugi, arus kas dan neraca awal

- ❖ Rencana Investasi dan biaya praoperasi
- ❖ Proyeksi Penjualan
- ❖ Proyeksi Laba Rugi
- ❖ Proyeksi Arus Kas



KEUANGAN

Hitung BEP Sales dari data proyeksi laba rugi yang sudah disusun

Hitung NPV dan IRR dari data proyeksi arus kas yang sudah disusun

Hitung ROI dari data pendapatan setahun dibagi total investasi

Simpulkan bagaimana hasilnya

Analisis Kelayakan Usaha

- ❖ BEP (Break Even Point) sales
- ❖ NPV
- ❖ IRR
- ❖ ROI

Cara menghitung:

BEP dapat dituliskan sebagai berikut :

BEP Unit = (Biaya Tetap) / (Harga per unit – Biaya Variable per Unit)

BEP Rupiah = (Biaya Tetap) / (Kontribusi Margin per unit / Harga per Unit)

Contoh perhitungan dengan Rumus BEP Unit :

Pak Amin memiliki sebuah usaha toko sepeda dengan Fixed cost sebesar Rp.5.000.000. Variable Cost adalah sebesar Rp.200.000/unit, dengan harga jual Rp.1.500.000/unit.

Dapat dihitung BEP per unitnya yaitu :

BEP Unit = (Biaya Tetap) / (Harga per unit – Biaya Variable per Unit)
 = Rp.5.000.000 / (Rp.1.500.000 – Rp.200.000)
 = Rp.5.000.000 / Rp.1.300.000
 = 3.84 pembulatan ke atas menjadi 4 unit

Sehingga Pak Amin dapat mengalami balik modal jika mampu menjual 4 unit sepeda dalam satu bulannya. Pada penjualan sepeda ke 5, maka Pak Amin sudah menuai keuntungan karena biaya tetap sudah tertutupi oleh penjualan 4 unit sepeda sebelumnya.

Contoh perhitungan dengan Rumus BEP Rupiah :

Pak Rusli memiliki sebuah toko mebel dengan Fixed Cost sebesar Rp.10.000.000. Variable Cost usahanya adalah sebesar Rp.500.000/unit, dengan harga jual Rp.2.500.000/unit .

Dapat dihitung BEP Rupiahnya yaitu :

BEP Rupiah = (Biaya Tetap) / (Kontribusi Margin per unit / Harga per Unit)
 = Rp.10.000.000 / ((harga jual – variabel cost)/harga per unit)
 = Rp.10.000.000 / ((2.500.000 – 500.000)/2.500.000)
 = Rp.10.000.000 / 0.8
 = Rp.12.500.000

Sehingga Pak Rusli dapat mengalami BEP ketika angka penjualan sudah mencapai Rp.12.500.000,- setelah melewati jumlah penjualan tersebut, misalnya pada angka rupiah sebesar Rp.20.000.000 maka Pak Rusli dikatakan sudah balik modal atau BEP sehingga penjualan setelahnya Pak Rusli sudah bisa menghitung keuntungan.

Cara menghitung NPV

NPV adalah perkiraan keuntungan yang didapatkan sebuah usaha di masa depan jika kita menanamkan modal dengan nilai uang pada saat ini.

$$\text{Rumus NPV} = (C_1/1+r) + (C_2/(1+r)^2) + (C_3/(1+r)^3) + \dots + (C_t/(1+r)^t) - C_0$$

NPV = *Net Present Value* (dalam Rupiah)

C_t = Arus Kas per Tahun pada Periode t

C_0 = Nilai Investasi awal pada tahun ke 0 (dalam Rupiah)

r = Suku Bunga atau discount Rate (dalam %)

Selain rumus NPV di atas, kita juga dapat menggunakan tabel PVIFA (*Present Value Interest Factor for an Annuity*) kemudian masukkan hasilnya ke persamaan atau rumus NPV di bawah ini.

$$\text{NPV} = (C_t \times \text{PVIFA}(r)(t)) - C_0$$

Contoh dan cara menghitung NPV

Manajemen Perusahaan ADC ingin membeli mesin produksi untuk meningkatkan jumlah produksi produknya. Harga mesin produksi yang baru tersebut adalah Rp150 juta dengan suku bunga pinjaman sebesar 12 persen per tahun. Arus kas yang masuk diestimasikan sekitar Rp50 juta per tahun selama lima tahun.

Pertanyaannya, apakah rencana investasi pembelian mesin produksi ini dapat dilanjutkan?

Penyelesaian:

C_t = Rp. 50 juta

C_0 = Rp. 150 juta

r = 12% (0,12)

Jawaban:

$$\text{NPV} = (C_1/1+r) + (C_2/(1+r)^2) + (C_3/(1+r)^3) + (C_4/(1+r)^4) + (C_t/(1+r)^t) - C_0$$

$$\text{NPV} = ((50/1+0,12) + (50/1+0,12)^2 + (50/1+0,12)^3 + (50/1+0,12)^4 +$$

$$(50/1+0,12)^5) - 150$$

$$\text{NPV} = (44,64 + 39,86 + 35,59 + 31,78 + 28,37) - 150$$

$$\text{NPV} = 180,24 - 150$$

$$\text{NPV} = 30,24$$

Jadi nilai NPV adalah **Rp30,24 juta**.

Analisis penghitungan rumus NPV

Jika	Berarti	Maka
Nilai NPV > 0	Maka investasi yang akan dijalankan, diproyeksikan akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.	Proyek direkomendasikan untuk dijalankan
Nilai NPV $= 0$	Maka investasi yang akan dijalankan, diproyeksikan tidak mendatangkan keuntungan maupun kerugian bagi perusahaan.	Perlu didiskusikan lebih lanjut mengenai keuntungan lain yang akan didapatkan jika investasi tetap dilanjutkan.
Nilai NPV < 0	Maka Investasi yang akan dijalankan, diproyeksikan akan mendatangkan kerugian bagi perusahaan	Investasi pasti menguntungkan. Jika merugikan maka hal tersebut bukanlah investasi sehingga proyek direkomendasikan untuk dibatalkan.

Dari hasil penghitungan di atas, NPV-nya adalah positif dengan nilai sebesar Rp30,24 juta. Artinya mesin produksi yang akan dibeli tersebut dapat menghasilkan sekitar Rp30,24 juta setelah melunasi biaya pembelian mesin dan biaya bunga.

Sesuai dengan penghitungan tersebut, maka dapat diputuskan bahwa rencana investasi pembelian mesin produksi baru dapat dilanjutkan.

Nilai NPV yang positif ($NPV > 0$) menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar dibandingkan dengan nilai yang diinvestasikan sedangkan nilai NPV negatif ($NPV < 0$) menandakan penerimaan lebih kecil dibandingkan dengan pengeluaran atau akan mengalami kerugian pada investasinya setelah mempertimbangkan Nilai Waktu Uang (*Time Value of Money*).

Namun apabila hasil perhitungan NPV adalah Nol ($NPV = 0$), maka artinya investasi atau pembelian tersebut hanya balik modal (tidak untung dan tidak rugi).

Cara menghitung IRR

(Internal Rate of Return)

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} (i_2 - i_1)$$

Keterangannya :

IRR = Internal Rate of Return

i_1 = Tingkat Diskonto yang akan menghasilkan NPV bernilai (+)

i_2 = Tingkat Diskonto yang akan menghasilkan NPV bernilai (-)

NPV1=Net Present Value yaitu bernilai positif

NPV2= Net Present Value yaitu bernilai negatif

IRR memiliki tiga buah nilai dimana pada masing-masing nilai tersebut memiliki makna tersendiri terhadap suatu kriteria investasi. Berikut ini untuk lebih jelasnya:

IRR < SOCC, maksudnya bahwa usaha atau proyek tersebut tidak layak secara finansial.

IRR = SOCC, maksudnya suatu usaha atau proyek tersebut berada dalam keadaan break even point.

IRR > SOCC, maksudnya yaitu suatu usaha atau proyek tersebut layak secara finansial.

Cara menghitung ROI

Return On Investment

ROI bisa juga diartikan sebagai rasio laba bersih terhadap biaya. Rumus menghitung ROI adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Total Penjualan} - \text{Investasi})}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

Investasi x 100%

Misalnya, jika investasi sebesar Rp10.000.000 menghasilkan penjualan sebesar Rp15.000.000, berarti diperoleh laba sebesar Rp5.000.000. Maka secara sederhana perhitungan ROI dalam presentase adalah

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Rp}15.000.000 - \text{Rp}10.000.000)}{\text{Rp}10.000.000} \times 100\%$$

Rp 10.000.000 x 100%

$$\text{ROI} = 50\%$$

Dari perhitungan di atas, dapat disimpulkan tingkat ROI adalah sebesar 50%.

Seringkali kita hanya berfokus pada margin keuntungan atas produk atau jasa. Tetapi kita seharusnya juga menghitung ROI secara akurat untuk mendapatkan kepastian dan keyakinan bahwa bisnis yang dijalankan mampu berkembang. Dalam menjalankan bisnis, seorang pengusaha harus memerhatikan jumlah dana yang harus diinvestasikan dalam mencapai target penjualan, jumlah margin keuntungan yang diperoleh, dan bagian dari margin keuntungan tersebut yang akan digunakan untuk mengembangkan bisnis.

Apabila investasi yang dilakukan hanya menghasilkan margin keuntungan yang sedikit, maka bisnis tersebut akan mengalami kesulitan untuk berkembang di masa yang akan datang dan bahkan dalam jangka panjang akan mengalami kegagalan.

JANGAN LUPAA!! COVER & SHEET PROPOSAL

Membuat desain cover proposal memang akan sedikit membutuhkan waktu untuk bisa menyajikan visual yang dapat menarik perhatian orang lain.

“Jika isi proposal diibaratkan raja, maka desain cover proposal merupakan ratunya”

TIPS MEMBUAT DESAIN COVER PROPOSAL

Buat Desain
Yang Simple

Gunakan Font
Yang Tepat

Menambah
Gambar

Mengatur
Komposisi



CONTOH DESAIN



END OF SLIDE



Institut Informatika & Bisnis
DARMAJAYA
Yayasan Affian Husin



STARTUP



STRATEGY



BUSINESS MANAGEMENT



PARTNERSHIP