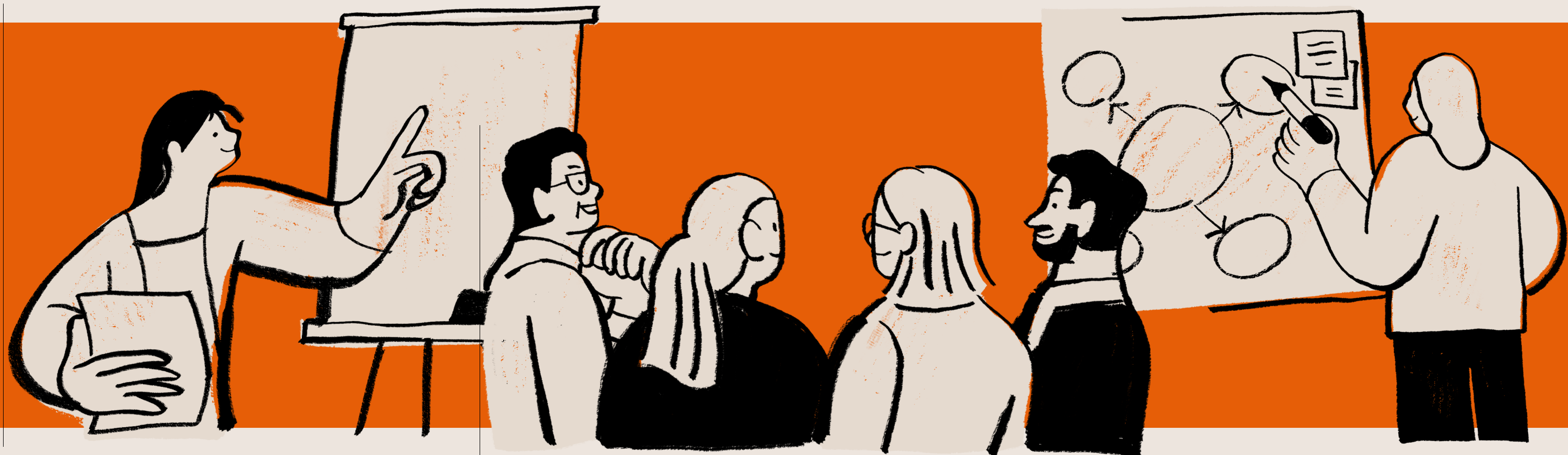


BAB XIV

BUSINESS PLAN

KELOMPOK 7



ANGGOTA KELOMPOK 7:

- **M. KESUMA WARDANU (2351012014)**

- **NAZWA PUTRI EDDEN J (2351012020)**

- **GITA AYU MAHARANI (2351012024)**

- **RIFAT DHANDY AL KHODRI (2351012026)**

- **RAKHA GHOFUR AZMI (2361012001)**



Business Plan adalah dokumen tertulis yang merinci seluk-beluk usaha, mencakup status saat ini, kebutuhan mendatang, dan hasil yang diharapkan dari usaha baru tersebut.

Dokumen ini berfungsi sebagai peta jalan (roadmap) yang menerjemahkan strategi menjadi langkah kerja nyata (Action Plan) untuk memastikan keselarasan antara strategi dan anggaran.

Definisi Menurut Ahli:

- **Megginson (2000): Pernyataan tertulis yang menguraikan misi, tujuan, operasional, keuangan, dan struktur manajemen.**
- **Bygrave (1994): Dokumen penjualan yang menyampaikan keyakinan dan janji bisnis kepada calon investor.**

MENGAPA BUSINESS PLAN PENTING?

Fokus & Terarah

Menjadi pedoman kemana tujuan akhir bisnis akan berlabuh.

Tonggak Awal

Mengarahkan energi, pikiran, dan waktu secara efektif saat memulai.

Naik Kelas

Mengetahui milestone (pencapaian) untuk menilai pertumbuhan bisnis.



Sumber Dana

Dasar utama saat mencari investor atau dana segar untuk ekspansi.

Alat Prediksi

Digunakan untuk memprediksi masa depan bisnis (jangka pendek & panjang).

Penyeimbang Emosi & Rasio

Mengharmoniskan "nafsu" (tarikan gas) dengan "rasio" (rem) agar bisnis berjalan aman.

Dalam menyusun rencana, pengusaha harus optimis namun tetap realistis. Target yang ditetapkan harus terukur dan tidak boleh terlalu ambisius hingga menghalalkan segala cara .

Karakteristik Business Plan yang Baik:

- Singkat & Padat: Panjang halaman kurang lebih 10–20 halaman.
- Terorganisir: Penampilan rapi dan menarik.
- Jujur: Mengemukakan risiko-risiko bisnis yang signifikan.
- Realistis: Menghindari melebih-lebihkan proyeksi.
- Fokus: Target pasar jelas dan tim manajemen terpercaya.



ASUMSI & KARAKTERISTIK

ANALISIS SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi posisi perusahaan dalam proyek atau bisnis.

SWOT Analysis

- Strength

Keunggulan dan keunikan yang membedakan perusahaan dari pesaing.

- Weakness

Faktor negatif internal yang menyebabkan kerugian atau ketertinggalan.

- Opportunity

Tren pasar atau celah yang bisa dimanfaatkan untuk berkembang.

- Threat

Hambatan luar seperti kompetitor, ketersediaan sumber daya, atau kekuatan finansial.





Executive Summary

Merupakan "wajah" dari rencana bisnis. Berisi ringkasan konsep, visi-misi, produk, target pasar, dan keuangan. Harus dibuat semenarik mungkin.



Latar Belakang Bisnis

Berisi identitas bisnis, legalitas badan hukum, struktur organisasi, sejarah pendirian, dan daftar tenaga ahli.



Analisis Produksi

Menjelaskan sistem operasi dari hulu ke hilir. Jika berupa barang, jelaskan proses pembuatannya. Jika jasa, jelaskan cara penyampaian layanannya.

KOMPONEN UTAMA



Analisis SDM & Talenta

Menjelaskan siapa tim kerjanya, kompetensi yang dimiliki, serta kebutuhan tenaga kerja. Alokasi talenta yang tepat adalah kunci keberhasilan.

Analisis Pemasaran

Mencakup gambaran pasar, karakteristik pasar, tren industri, strategi pemasaran untuk mencapai target, dan strategi distribusi.

Analisis Keuangan

- Proyeksi pemasukan dan pengeluaran.
- Break-Even Point (BEP).
- Payback Period
- NPV (Net Present Value) & IRR (Internal Rate of Return).

Rencana Ekspansi & Risiko

- Ekspansi: Mimpi jangka panjang dan jadwal pencapaian (milestones).
- Risiko: Identifikasi risiko (operasional/keuangan) serta strategi mitigasinya.

KOMPONEN UTAMA

PENYAJIAN KEPADA INVESTOR

Tahap akhir adalah menyajikan rencana bisnis kepada investor atau kreditor. Kesan pertama sangat menentukan keberhasilan pendanaan.

Tips Penyajian yang Efektif:

- Substansi: Tidak perlu terlalu tebal, yang penting lengkap dan valid. Rincian detail letakkan di lampiran.
- Visual: Gunakan desain printout atau PowerPoint yang menarik.
- Cover Depan: Harus memuat nama perusahaan, alamat, kontak, serta waktu pembuatan.
- Wajib Ada: Ringkasan Eksekutif (2-3 halaman di depan) yang merangkum produk, manfaat, ramalan keuangan, dan kebutuhan dana.

KESIMPULAN

Business plan merupakan pedoman wajib sebelum memulai bisnis. Bisnis dapat berjalan lancar dan berjangka panjang ketika direncanakan secara matang dan valid.

Fungsi Utama:

1. Membantu mencari investor.
2. Mengatur keuangan perusahaan.
3. Membantu pengambilan keputusan strategis.

"Bisnis tanpa rencana adalah merencanakan kegagalan."



THANK YOU
FOR YOUR ATTENTION!
