

Nama : Davit Irawan

NPM : 2113025022

Prodi : PTI

Rangkuman Tentang Bisnis Plan

A. PENGERTIAN

Bisnis plan adalah dokumen yang memuat tujuan,data,proyeksi,dan rencana untuk mengembangkan bisnis. Pengertian bisnis plan menurut para ahli :

1. Hisrich dan Patters (1995:113)

Menurut Hisrich dan Patters bisnis plan adalah dokumen tertulis yang dikembangkan oleh seorang wirausaha yang menjelaskan semua faktor penting internal dan eksternal yang terlibat dalam memulai bisnis baru.

2. Max Coulthard,Andrea Howell dan Geoff Clarke

Bisnis plan adalah tinjauan komprehensif terhadap aktivitas organisasi,menunjukkan di mana bisnis itu berada,di mana sekarang, di mana itu bisa sampai di masa depan,dan mengintegrasikan program aksi untuk mencapai hasil tersebut.

3. Megginson (2000)

Bisnis plan adalah rencana tertulis yang mencakup rencana kecil-kecilan beserta tujuan,teknik kerja,dan parameter finansial bagi pemilik dan pengelola serta cara mencapai tujuan bisnisnya.

4. Bygrave (1994:114)

Bisnis plan adalah dokumen yang mencerminkan keyakinan terhadap kemampuan perusahaan untuk menjual produk atau jasa sekaligus

memberikan pendapat yang memuaskan dan menarik bagi pendukungnya.

B. TUJUAN BISNIS PLAN

1. Menyediakan Roadmap

Seorang wirausaha dapat mengelola bisnisnya secara bertahap, dimulai dari visi bisnis dan seterusnya melalui bagaimana seorang wirausaha akan memenuhi tujuan, pasar sasaran, segmen pasar, dan operasi bisnis.

2. Memperjelas Fokus Bisnis

Akan lebih mudah dalam mencapai tujuan bisnis untuk bisnis yang memiliki fokus jelas. Contoh: jika rencana bisnisnya adalah bisnis minuman maka seorang wirausaha harus berkonsentrasi pada kualitas produk yang ingin dipasarkan.

3. Sebagai Bukti Keseriusan

Bisnis plan tidak hanya diperlukan bagi pemilik bisnisnya, tetapi juga berguna bagi stakeholder atau investor yang akan menyokong bisnis para wirausaha.

C. JENIS-JENIS BISNIS PLAN

1. Presentation Plan

Presentation plan adalah rencana bisnis yang konteksnya digunakan untuk presentasi. Baik disajikan kepada pelanggan atau kepada orang lain. Rencana yang disajikan dilaksanakan sejauh yang diperlukan. Membuat rencana presentasi teknis yang berfokus pada gambar, bagan, data.

2. What-if Plan

What-if Plan menuliskan kelemahan dan kelebihan usaha yang ditawarkan. Seorang wirausaha mempersuasikan kepada calon investor agar menerima dan setuju dengan tawaran bisnis seorang wirausaha.

3. Mini Plan

Mini plan menguraikan keuntungan dan kerugian dari peluang bisnis yang ditawarkan.

4. Working Plan

Working plan salah satu jenis bisnis plan yang dibuat secara detail.

D. ELEMEN-ELEMEN BISNIS PLAN

1. Executive Summary

Ringkasan menyoroti topik-topik yang akan dibahas dalam rencana bisnis dan memberikan gambaran keseluruhan rencana. Ringkasan eksekutif ini harus mencakup tujuan perusahaan serta produk dan layanan apapun saat ini atau di masa depan.

2. Company Description

Deskripsi bisnis adalah bagian selanjutnya dari rencana bisnis. Bagian ini memberikan wawasan tentang tujuan, sasaran, layanan, dan target pasar bisnis. Selain itu juga harus menjelaskan industri tempat bisnis akan beroperasi, serta tren pasar dan pesaing. Dalam deskripsi bisnis, juga harus menyebutkan pengalaman si pemilik bisnis dan tim memiliki di lapangan dan apa yang membedakan bisnis kita dari pesaing.

3. Market Analysis

Tujuan dari bagian ini adalah untuk menentukan target pelanggan secara tepat sehingga dapat membuat asumsi strategis yang tepat mengenai seberapa baik barang atau jasa yang akan sesuai dengan permintaan dan kebutuhan.

4. Servis & Product

Pada bagian ini menjelaskan apa yang akan diproduksi dan bagaimana cara menjualnya. Di bagian ini juga harus menjelaskan bagaimana produk dan layanan akan memenuhi permintaan spesifik di pasar dan bagaimana rencana untuk menarik klien agar melakukan pembelian tambahan.

5. Competitors & Bachmarks

Analisis persaingan menyeluruh yang secara jelas membandingkan perusahaan kita dengan pesaing juga harus menjadi bagian dari rencana bisnis kita. Jelaskan kelemahan dan kekuatan pesaing kita dan bagaimana kita dapat bersaing dengan mereka. Di bagian ini juga pemilik bisnis harus menjelaskan faktor-faktor yang membuat bisnis kita berbeda dari bisnis lain.

6. Marketing Plan/Strategi

Harus membahas secara spesifik pendekatan manajemen dan organisasi perusahaan di bagian ini.

7. Organization & Management

Di bagian ini dapat membahas secara spesifik bagaimana kita berniat memasarkan dan menjual barang dan jasa.

8. Financial

Pada bagian ini, kita harus memperkirakan biaya awal untuk bisnis kita, biaya untuk segala hal mulai dari perlengkapan kantor hingga sewa harus dicantumkan dan dibandingkan dengan ekspektasi finansial kita.

9. Closing & Contact

Pada bagian ini harus mencakup informasi tentang bagaimana kita berencana menghasilkan pendapatan dan modal yang diperlukan untuk memulai bisnis.