




# BAB

# 1

## Merencanakan Bisnis

### SASARAN PEMBELAJARAN :

-  Mengidentifikasi pemegang kepentingan utama yang terkait dalam bisnis.
-  Menjelaskan fungsi-fungsi utama bisnis
-  Menjelaskan bagaimana membuat rencana bisnis

### PENDAHULUAN

---

Kegiatan apapun tanpa melalui proses perencanaan akan sulit mendapatkan hasil yang memadai. Karena pelaksanaan kegiatan berjalan sebagaimana adanya tanpa melihat kejadian masa lalu dan memperhatikan perubahan masa depan. Begitu pula dalam mengelola sebuah perusahaan manajer harus merencanakan bisnisnya yang berguna untuk pedoman pelaksanaan dan sebagai evaluasi kinerjanya.

### LIMA PEPEGANG KEPENTINGAN UTAMA DALAM BISNIS ( FIVE KEY STAKEHOLDERS IN A BUSINESS )

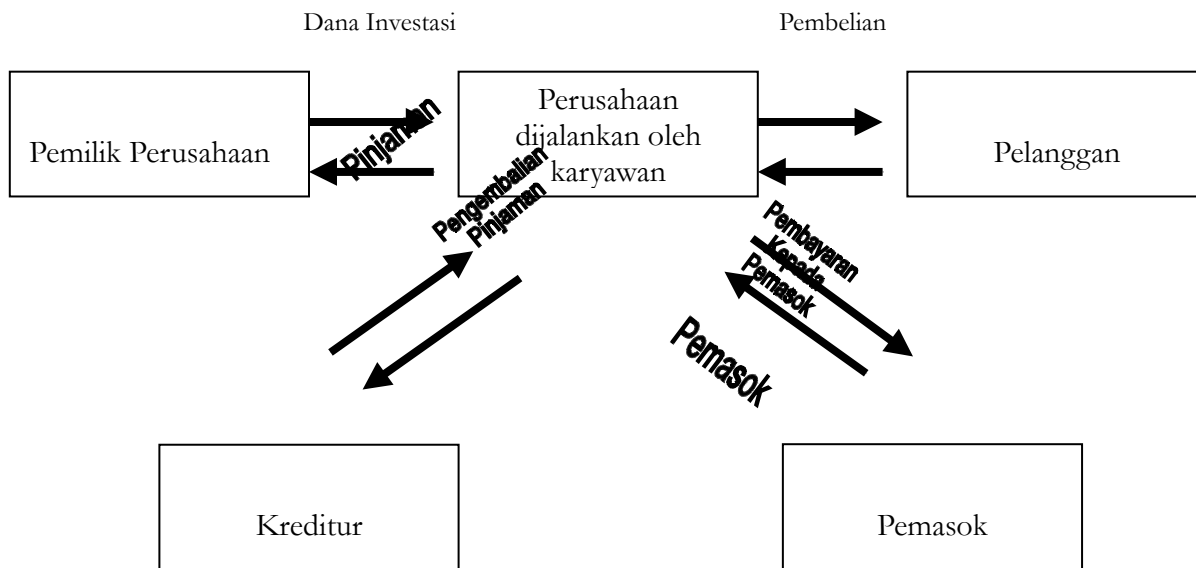
---

- **Pemilik (Owners):** Setiap bisnis dimulai dari hasil ide mengenai barang dan jasa oleh orang yang disebut wirausaha (entrepreneur). Ia mengorganisasikan (Organize) dan mengelola resiko yang dihadapi mulai dari permulaan bisnis.
  - Pemilik Tunggal, Banyak, dan Perseroan (kepemilikan dalam saham)
- **Kreditur (Creditors):** Perusahaan memerlukan dana lebih daripada yang didapat dari pemilik. Kreditur dapat memberikan solusi sebagai penyedia pinjaman untuk memulai bisnis. Contoh : Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BCA, Bank Muamalat dan sebagainya.
- **Pekerja (Employees):** Hasil ide pemilik untuk membangun bisnisnya, harus didukung karyawan. Karyawan yang direkrut untuk menyelenggarakan bisnis.
- **Pemasok (Suppliers):** Menyelenggarakan bisnis membutuhkan bahan (material) yang dibutuhkan untuk produksi melalui pemasok. Produk yang dijual hendaknya harus berkualitas dan memiliki daya saing yang tinggi . Produk kualitas harus melalui proses mengubah bahan berkualitas melalui cara produksi yang efektif, efisien dan produktif .

Kualitas bahan dan kesinambungan bahan perlu dicermati dalam memilih pemasok.

- Pelanggan (Customers): Tujuan akhir dari bisnis adalah sejauhmana produk atau jasa dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Bagaimanapun perusahaan harus tahu tentang apa kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dengan demikian apa yang ditawarkan kepada mereka dapat direspon dengan baik.

Interaksi antara pemegang kepentingan utama, dapat diilustrasikan dibawah ini :



**MENCIPTAKAN IDE BISNIS**

Orang akan tertarik membangun bisnis hanya apabila mereka mengharapkan imbalan untuk usahanya. Imbalan tersebut diantaranya adalah :

- Kesempatan mendapatkan imbalan yang besar.
- Menjadi atasan bagi mereka sendiri daripada bekerja dengan orang lain
- Tertarik dengan tantangan dan prestise

Supaya bisnis berhasil, suatu perusahaan harus mempunyai keunggulan kompetitif atau sifat unik atas produk/jasanya.

**PENGARUH TEKNOLOGI DALAM MENCIPTAKAN BISNIS**

Peranan Teknologi penting dalam perkembangan perusahaan. Dengan penerapan teknologi terhadap mesin baru proses produksi atau kegiatan bisnis lainnya dapat berjalan lancar dan mampu meningkatkan produktivitas kerja serta mampu memenuhi permintaan pasar. Demikian juga Teknologi Informasi mampu meningkatkan dukungan informasi untuk pengambilan keputusan dan meningkatkan daya saing perusahaan.

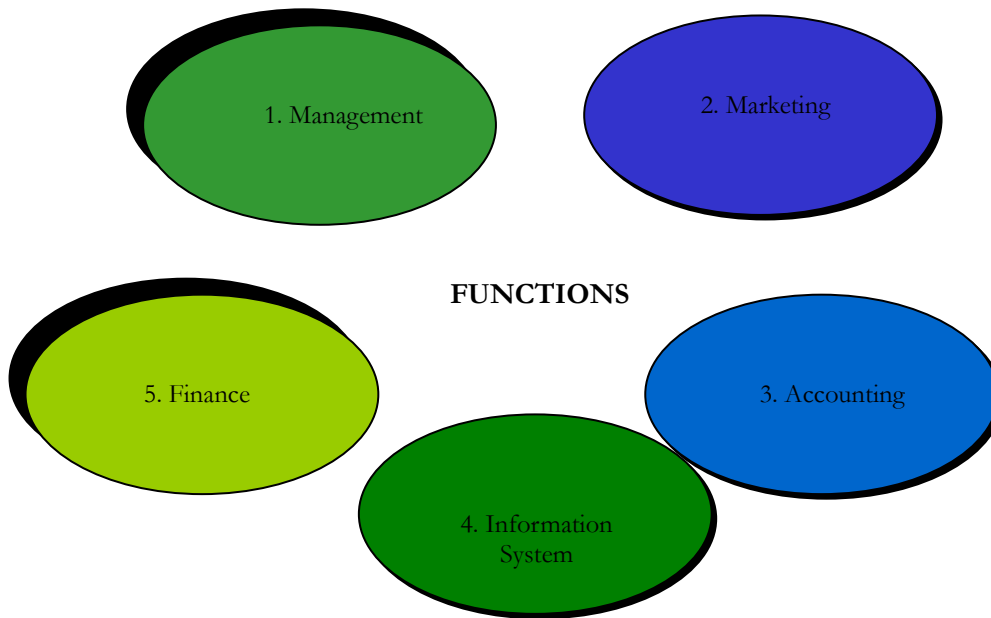
## **TUJUAN MANAJER**

---

Memaksimalkan Nilai Firma.. Nilai sebuah firma diukur dari seberapa besar kemampuan mendapatkan laba. Manajer selaku pengelola dituntut mampu mengatur sumberdaya perusahaan se-efektif dan se-efisien mungkin. Arah tujuan harus dijadikan pedoman pengelolaan.

## **LIMA FUNGSI UTAMA BISNIS (FIVE KEY FUNCTIONS OF BUSINESS)**

---



## **TIGA KEPUTUSAN BIASA DALAM BISNIS (THREE COMMON BUSINESS DECISION)**

---

Keputusan manajemen (Management decision)

- ⊗ Perlengkapan mesin apa yang diperlukan untuk memproduksi suatu produk ?
- ⊗ Berapa karyawan yang dibutuhkan untuk memproduksi suatu produk ?
- ⊗ Bagaimana dapat memotivasi karyawan agar bekerja lebih baik ?

Keputusan pemasaran (Marketing decision)

- ⊗ Barapa harga jual atas produk ?
- ⊗ Apakah harus ada inovasi produk lama ?
- ⊗ Apakah promosi iklan harus dibuat ?

Keputusan keuangan (Finance decision)

- ⊗ Apakah menjual saham atau meminjam kepada Bank ?
- ⊗ Berapa jangka waktu pengembalian hutang ?
- ⊗ Apakah perusahaan harus investasi ke dalam bisnis baru ?

## **LANGKAH-LANGKAH UNTUK MENCIPTAKAN IDE BISNIS (STEPS FOR CREATING A BUSINESS IDEA)**

---

Mengidentifikasi kebutuhan pelanggan (Identify Consumer Needs):

- ⊗ Penelitian pasar (Market research).
- ⊗ Penilaian atas lingkungan perusahaan (Assessment of The Business Environment):
  - ⊗ Lingkungan Ekonomi (economic environment),
  - ⊗ Lingkungan Industri (Industrial environment)
  - ⊗ Lingkungan global (global environments).

## **MERENCANAKAN BISNIS (BUSINESS PLAN)**

---

Untuk Siapa ?

- ⊗ Untuk Pengusaha (For the Entrepreneur).
- ⊗ Untuk Investor dan Kreditur (For Investors and Creditors).

Apa yang disediakan-Nya?

- ⊗ Uraian yang terperinci menyangkut bisnis yang diusulkan, mencakup jenis pelanggan, kompetisi, dan fasilitas yang perlu untuk produksi.

## BAGIAN RENCANA BISNIS

---

**SEBAIKNYA  
ANTARA 25  
SAMPAI 50  
HALAMAN DAN  
DIPERKIRAKAN  
6 (ENAM)  
BULAN**

Cover Letter

Bagian 1 Ringkasan eksekutif

Bagian 2 Latar belakang perusahaan

Bagian 3 Tim Manajemen

Bagian 4 Rencana Keuangan

Bagian 5 Rencana Pemasaran

Bagian 7 Analisis Lokasi

Bagian 8 Rencana Manufaktur

Bagian 9 Appendix

## RENCANA BISNIS: BAGIAN MANAJEMEN

---

Struktur Organisasi :

→ Mengidentifikasi aturan dan tanggungjawab masing-masing karyawan firma.

Produksi :

→ Keputusan tentang proses, lokasi, dan fasilitas produksi.

Sumberdaya Manusia : Menghimpun lingkungan kerja yang akan memotivasi karyawan guna meraih kesuksesan bisnis.

## RENCANA BISNIS: BAGIAN PEMASARAN

---

Pasar sasaran (Target Market): : Profil pelanggan sasaran.

Kekhasan Produk (Product Characteristics): Deskripsi rinci tentang produk.

Harga (Pricing): Harga atas produk.

Distribusi (Distribution): Bagaimana produk akan didapat pelanggan.

Promosi (Promotion): Bagaimana produk akan dikomunikasikan kepada target market.

## **RENCANA BISNIS: BAGIAN KEUANGAN**

---

Kelayakan (Feasibility):

- Perkiraan biaya-biaya dan benefits bisnis, termasuk perkiraan penjualan dan seluruh biaya.

Keuangan (Financing the Business) :

- Ringkasan pengeluaran yang dibutuhkan untuk memulai bisnis.

## **PERTIMBANGAN DALAM MENILAI SEBUAH RENCANA BISNIS (CONSIDERATIONS IN ASSESSING A BUSINESS PLAN)**

---

Penghasilan potensial (Potential revenue).

Permintaan atas produk atau jasa (Demand for product or service).

Biaya Produksi (Expense of production).

Keuntungan potensial (Overall potential for profitability).