



Business Plan

Bagaimana Sistematika Business Plan?

-  Executive Summary
-  I. Perusahaan
-  II. Produk
-  III. Analisis Pasar
-  IV. Pemasaran
-  V. Operasi
-  VI. Organisasi & Manajemen
-  VII. 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 3 halaman disusun terakhir)

- **Tujuan Business Plan**
- **Visi dan Misi perusahaan**
- **Deskripsi Produk dan keunggulannya**
- **Sasaran pemasaran**
- **Strategi perusahaan**
- **Kebutuhan Investasi dan Biaya praoperasional**
- **Resume keuangan (sales, profit, cash flow, NPV, IRR, ROI)**

Perusahaan

Nyatakan secara eksplisit 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 dan Misi perusahaan

- Latar belakang berdiri dan tujuan usaha

- Kegiatan perusahaan secara umum (produk, pelanggan, strategi pemasaran)



Perusahaan

Contoh Penyajian

Perusahaan

■ Visi dan Misi perusahaan

Visi perusahaan adalah menjadi lembaga pengembangan bisnis UKM yang dapat dipercaya dan diandalkan. Sedangkan Misinya adalah memperkuat organisasi dan manajemen UKM melalui pengembangan SDM dan program pendampingan.

■ Latar Belakang

Kondisi UKM pasca krisis ternyata semakin kokoh. Hal tersebut dikarenakan UKM memiliki keunggulan dalam mempertahankan usahanya. Namun demikian perlu penguatan dalam pemasaran, organisasi dan manajemen melalui peningkatan keterampilan SDM, administrasi. *dst.*

Uraikan hingga muncul gagasan usaha dan mengapa dibutuhkan oleh UKM



Perusahaan

Contoh Penyajian

Perusahaan (lanjutan)

■ Kegiatan Perusahaan

Sebagai lembaga pengembangan bisnis UKM, perusahaan memberikan jasa berupa Pelatihan dan Pendampingan Manajemen. Pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengelolaan usaha oleh karenanya diberikan dengan bobot pemecahan kasus 75%. Sedangkan Pendampingan Manajemen bertujuan untuk memberikan penguatan terhadap pengusaha dalam menjalankan perusahaan dalam bentuk konsultasi, pencarian alternatif solusi masalah, dan penyusunan *action plan*.

UKM yang menjadi sasaran pasar adalah UKM yang berada di wilayah Jawa Timur terutama sektor industri/ manufaktur dengan orientasi pasar Ekspor.

Strategi yang akan dilakukan adalah pelayanan dengan kualitas tinggi.



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.

■ Deskripsi Produk (jenis, spesifikasi, durasi), keistimewaan dan manfaatnya.

■ Rencana Pengembangan produk (kalau ada) **Visi** dan **Misi** perusahaan



Tabel Produk

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

Produk

Contoh Penyajian

Jenis Produk	Spesifikasi	Keistimewaan	Manfaat
Pelatihan	Pelatihan bagi pengelola UKM dalam bentuk <i>in house training</i> , dengan waktu fleksibel selama 5 kali pertemuan (@ 3 jam)	■ Pembahasan Kasus 75% ■ Fasilitator Berpengalaman	■ Aplikatif bagi pengelolaan UKM ■ Peningkatan keterampilan
Pendampingan Manajemen	Konsultasi dan pertemuan berkala membahas perkembangan usaha dan membuat action plan dilakukan seminggu sekali (3 jam)	■ Konsultan Berpengalaman ■ Jaringan luas	■ Perkembangan usaha dapat dimonitor ■ Kemudahan akses bagi perusahaan

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 Pasar

Contoh Penyajian

Analisis Pasar

Analisis Perusahaan

- ❑ Pengelola BDS berpengalaman dalam bidang pengembangan UKM terutama pelatihan selama 10 tahun.
- ❑ Jasa yang ditawarkan bersifat aplikatif
- ❑ Waktu pelaksanaan fleksibel disesuaikan dengan kondisi UKM
- ❑ Ketersediaan jaringan untuk akses UKM

Analisis Persaingan

- ❑ Terdapat dua kelompok pesaing:
 - ❑ Pendekatan bantuan (pemerintah, perguruan tinggi, Donor/LSM)
 - ❑ Pendekatan bisnis (lembaga konsultan, konsultan perorangan)
- ❑ Jasa yang diberikan cenderung bersifat umum (bantuan)
- ❑ Keterbatasan akses dan harga relatif tinggi (bisnis)
- ❑ Interaksi cenderung membuat UKM lemah dan kurang mandiri (bantuan)



Analisis Pasar

Contoh Penyajian

Analisis Pelanggan/Konsumen

- Wilayah Sulsel dikenal dengan sentra industri ekspor yang terus tumbuh. Adapun jumlah UKM berdasarkan data Deperindag sebanyak 1.400.000 UKM dengan UKM sektor industri sebesar 40%.
- Pengelolaan usaha masih tradisional terutama aspek produksi dan manajemen
- Kualitas produk masih rendah dan belum memiliki sistem standarisasi
- Kecenderungan UKM membutuhkan peningkatan proses produksi, peningkatan keterampilan staff dan pengelolaan administrasinya. Hal ini terlihat dari hasil riset dan informasi dari instansi pembina.



Analisis Pasar

Contoh Penyajian

Analisis Lingkungan Usaha

- Perdagangan ekspor sangat dipengaruhi oleh kondisi/ stabilitas politik dan keamanan serta nilai tukar rupiah terhadap dolar.
- Ketersediaan bahan baku cukup berlimpah dan mudah diakses karena dukungan alam.
- Budaya kerja masih sangat dipengaruhi oleh sistem nilai yang berlaku dalam masyarakat
- Banyak program sejenis dari pemerintah yang bersifat gratisan.

Analisis SWOT

Contoh Penyajian

Analisis SWOT

Opportunity

- ✓ Potensi UKM cukup besar
- ✓ Potensi *Networking* terbuka
- ✓ Kebijakan pemerintah kondusif

Threat

- Banyaknya layanan serupa yang bersifat gratisan
- Kesadaran “membeli” jasa layanan masih rendah
- Instabilitas politik dan keamanan

Strength

- ✓ Ketersediaan SDM yang kompeten
- ✓ Produk yang ditawarkan merupakan solusi bagi UKM
- ✓ Harga Relatif terjangkau
- ✓ Pelayanan terukur

Strategi S-O

- ➔ Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan
- ➔ Diversifikasi produk dengan strategi pembedaan (*Differentiation*)
- ➔ Kerjasama kelembagaan untuk memperluas pasar

Strategi S-T

- ➔ Meningkatkan *skill* SDM agar mampu bersaing
- ➔ Melakukan program promosi secara terjadwal
- ➔ Memelihara klien yang ada melalui *after sales service*

Weaknes

- Keterbatasan dana operasional dan sarana perkantoran
- Manfaat beberapa layanan yang diberikan tidak langsung dirasakan dalam waktu cepat.

Strategi W-O

- ➔ Optimalisasi ruangan dan sarana yang ada
- ➔ *Outsourcing* SDM untuk layanan yang sifatnya proyek
- ➔ *Ouput* produk diberikan secara formal dan terdokumentasi

Strategi W-T

- ➔ Meningkatkan program pemasaran melalui *success story*
- ➔ Memilih produk unggulan dengan klien pilihan

Pemasaran

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

Uraikan dengan rinci tentang: Differensiasi, Produk, Price, Place, Promosi.

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

Buat jadwal promosinya.

❏ Sasaran Pasar

❏ Strategi Pemasaran

❏ Segmenting

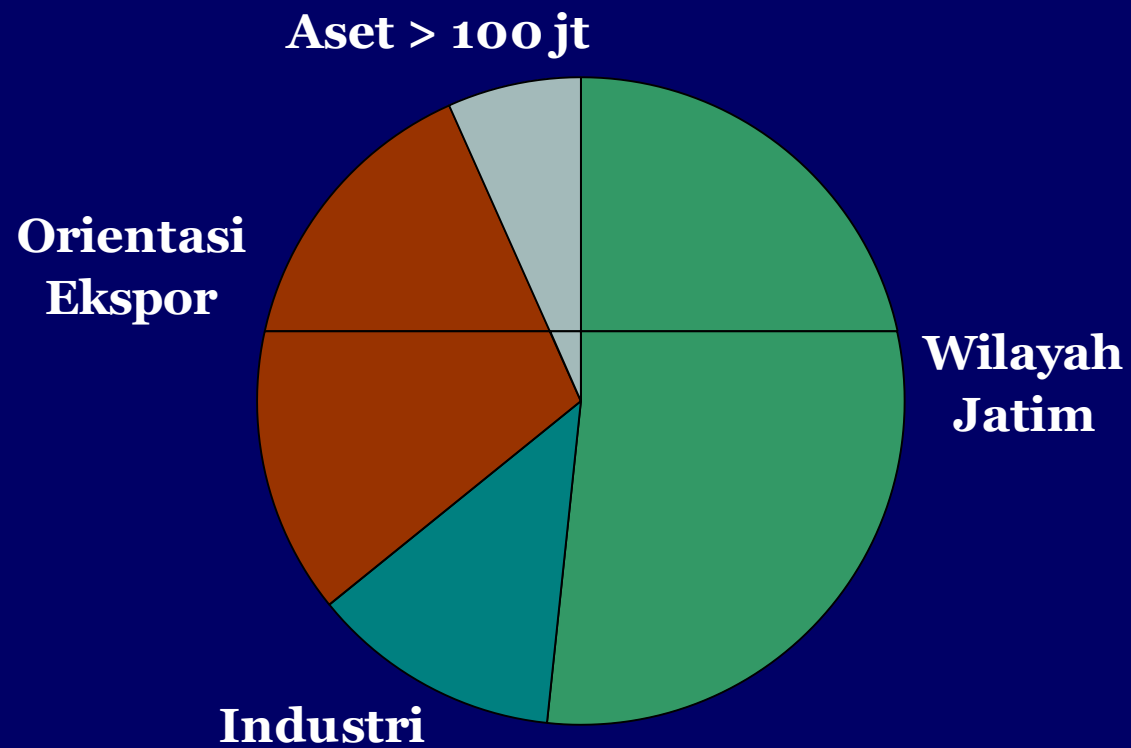
❏ Targeting

❏ Positioning

❏ Program Pemasaran
(Marketing Mix)

❏ Promosi (metode, waktu)

Penentuan Segmen dan Target Pasar



Pemasaran

Contoh Penyajian

Pemasaran

Sasaran Pasar

Sasaran pasar bagi produk pelatihan dan pendampingan adalah UKM sektor industri/ manufaktur berorientasi ekspor dengan aset di atas Rp 100 juta yang berada di wilayah Sulawesi Selatan. Adapun target pasar yang ingin di raih adalah 20% dari UKM yang ada.

Positioning

- Layanan aplikatif dan fleksibel
- Hargaterjangkau



Pemasaran

Contoh Penyajian

Program Pemasaran

Differensiasi

Waktu pelatihan dapat diatur/ disesuaikan dengan waktu yang dimiliki oleh UKM.

Pendampingan dilakukan secara paket dengan sistem pembayaran sebagian berupa success fee.

Produk

- Produk diberikan secara paket
- Menjaga kualitas pelayanan dan konsisten
- Output pelayanan termonitor



Pemasaran

Contoh Penyajian

Program Pemasaran (lanjutan)

Harga

- Untuk tahap awal harga lebih murah dibanding pesaing, dan akan masuk ke harga menengah (atau sama) tapi dengan kualitas pelayanan yang lebih tinggi.
- Harga ditentukan berdasarkan biaya yang timbul ditambah margin keuntungan (*mark-up*). Adapun rincian harga dari produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut: (*buat tabel harga, dan cara pembayaran*)

Distribusi

- Jalur distribusi
- Lokasi usaha akan mendekati calon klien
- Selalu menjaga hubungan dengan klien maupun calon klien

Pemasaran

Contoh Penyajian

Program Pemasaran (lanjutan)

Promosi

Uraian	Sasaran	Waktu
1. Pengumpulan database	Deperindag, Asosiasi	Jan. 2002
2. Pemasaran Langsung	UKM wilayah Timur	Feb. 2002
3. Penjualan oleh Personal	UKM prospek	Maret 2002
4. Kehumasan	UKM umum	April 2002
5. Iklan Cetak	UKM prospek	Disesuaikan
6. Brosur	UKM prospek	Disesuaikan

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/ flowchart.

❏ Proses operasi

❏ Alur proses/ transformasi produk

❏ Mekanisme kerja

❏ Lokasi Usaha

❏ Fasilitas dan perlengkapan



Operasi

Contoh Penyajian

Lokasi Usaha

BDS yang didirikan akan mengambil lokasi di Jl. Airlangga No. 234 dengan sistem kontrak selama 2 tahun.

Fasilitas dan Perlengkapan

Uraian	Jumlah	Keterangan
Komputer (PC)	3 unit	Baru
Sepeda Motor	1 unit	Second
Meubeler	4 set	Baru
Telepon/Faximile	1 unit	Second
OHP	1 unit	Baru

Organisasi dan 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 tabel

■ Struktur Organisasi

■ Uraian Tugas

■ Personalia/ Staffing, kualifikasi

Struktur Organisasi

Contoh Penyajian



Organisasi dibagi dalam dua bagian operasional meliputi Pendampingan dan Pelatihan, serta satu bagian pendukung yaitu Keuangan. Kegiatan pemasaran masih menjadi tanggung jawab Direktur dan dibantu oleh seluruh staff. Sedangkan untuk perencanaan dan evaluasi dilakukan bersama secara berkala.



Personalia

Contoh Penyajian

Nama	Jabatan	Kualifikasi
Andi Hakim	Direktur	▪ S-1 Ekonomi ▪ Pengalaman 10 tahun
Abdul Rozak	Bagian Palatihan	▪ S-1 Teknik Industri ▪ Pengalaman 5 tahun
Hartono	Bagian Pendampingan	▪ S-1 Pertanian ▪ Pengalaman 4 tahun
Eliza	Bagian Keuangan	▪ D-3 Akuntansi ▪ Pengalaman 1 tahun

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

❏ Biaya Langsung

❏ Biaya Operasional

❏ Proyeksi Penjualan

❏ Proyeksi Laba Rugi

❏ Proyeksi Arus Kas

❏ Neraca Awal

Keuangan

Hitung BEP Sales dari data proyeksi laba rugi yang sudah disusun.

Hitung NPV dan IRR dari data proyeksi arus kas yang sudah disusun dengan menggunakan rumus.

Hitung ROI dari data pendapatan setahun dibagi total investasi.

Simpulkan bagaimana hasilnya.

■ Analisis Kelayakan Usaha

■ BEP Sales

■ NPV

■ IRR

■ ROI

Rencana Investasi

Contoh Penyajian

Jenis Investasi	Unit	Jumlah (Rp)
■ Sewa dan Renovasi kantor	1 paket	6.000.000,-
■ Komputer	3 unit	12.000.000,-
■ Sepeda Motor	1 unit	8.000.000,-
■ OHP	1 unit	10.000.000,-
■ Meja Biro	1 buah	800.000,-
■ Meja 1/2 Biro	3 buah	1.500.000,-
■ Sofa (tamu)	1 set	1.000.000,-
■ Kursi kerja	4 buah	800.000,-
■ Faximile	1 buah	1.500.000,-
■ Perlengkapan kantor	1 paket	2.000.000,-
JUMLAH		43.600.000,-

Biaya Praoperasi

Contoh Penyajian

Jenis Biaya	Unit	Jumlah (Rp)
■ Gaji	4 orang	3.000.000,-
■ Perijinan	1 paket	2.000.000,-
■ Perlengkapan Promosi	1 paket	2.000.000,-
■ Kop Surat, Amplop, Stempel	1 paket	800.000,-
■ Biaya operasional/ Adm.	1 bulan	1.500.000,-
JUMLAH		9.300.000,-

Biaya Langsung

Contoh Penyajian

			Direct costs										
Respo ns	Harga	CM	Material	Tenaga kerja						Transport	Target Group		
Person	Jual			Internal			Eksternal						
				Jam	Harga	Total	Jam	Harga	Total		Micro	Small	Medium
		0%				-			-				
		0%				-			-				
		0%				-			-				
		0%				-			-				

Biaya Operasional

Contoh Penyajian

Jenis Biaya	Ket.	Jumlah (Rp)
■ Gaji Karyawan	Bulanan/ tetap	3.000.000,-
■ Sewa kantor	Bulanan/ tetap	500.000,-
■ Telepon, Fax & Internet	Bulanan/ fluktuatif	400.000,-
■ Surat Kabar dan Majalah	Bulanan/ tetap	75.000,-
■ Transportasi	Bulanan/ fluktuatif	300.000,-
■ Pemeliharaan dan Perbaikan	Bulanan/ fluktuatif	200.000,-
■ Konsumsi	Bulanan/ fluktuatif	400.000.-
JUMLAH		4.875.000,-

Proyeksi Penjualan

Contoh Penyajian

Deskripsi produk untuk SME		2020	2021	2022	2023	2024	2025	Growth
PELATIHAN	Unit	-				-		
	Penjualan	-	-	-	-	-	-	-
	DirectCost	-	-	-	-	-	-	-
PENDAMPINGAN	Unit	-						-
	Penjualan	-	-	-	-	-	-	-
	DirectCos							
	Unit	-						-
	Penjualan	-	-	-	-	-	-	-
	DirectCost	-	-	-	-	-	-	-
	Unit	-						
	Penjualan	-	-	-	-	-	-	-
	DirectCost	-	-	-	-	-	-	-
	Unit	-					-	-
	Penjualan	-	-	-	-	-	-	-
	DirectCost	-	-	-	-	-	-	-
	Unit	-						-
	Penjualan	-	-	-	-	-	-	-
	DirectCost	-	-	-	-	-	-	-
Total penjualan		-	-	-	-	-	-	-

Proyeksi Laba Rugi

Contoh Penyajian

Periode 2020-2025

Deskripsi	Total	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Growth
Penjualan	-	-	-	-	-	-	-	-
Direct Costs	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribution Margi	-	-	-	-	-	-	-	-
Biaya Overhead	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Gaji karyawan</i>	-							
<i>Sewa kantor</i>	-							
<i>Biaya Adm</i>	-							
<i>HRD</i>	-							
<i>Marketing</i>	-							
<i>Travel & Accomodati</i>	-							
Mon. & Non-Fin SC	-							
<i>Sewa Mobil</i>	-							
<i>Asuransi</i>	-							
<i>Amortisation Softwa</i>	-							
<i>Depresiasi</i>	-							
Lab a operasional	-	-	-	-	-	-	-	-
Pendapat an lain -lai	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Bunga bank</i>	-							
<i>Lain-lain</i>	-							
Biaya dilu ar operas	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Biaya bunga</i>	-							
<i>Lain-lain</i>	-							
Lab a sebelum pajak	-	-	-	-	-	-	-	-
Pajak	-							
Lab a sesudah pajak	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribution Margin Ratio		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Self Fina ncing Ratio		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Proyeksi Arus Kas

Contoh Penyajian

<i>Tahun 2020-2025</i>						
Deskripsi	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Saldo Awal	-	-	-	-	-	-
Cash In	-	-	-	-	-	-
<i>Penjualan</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Modal Kerja</i>						
<i>A/R Collection</i>						
<i>Pendapatan lain-lain</i>						
Cash Out	-	-	-	-	-	-
<i>Direct Costs</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Gaji karyawan</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Biaya Adm</i>	-	-	-	-	-	-
<i>HRD</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Marketing</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Travel & Accomodatio</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mon. & Non-Fin SC</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Sewa Mobil</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Asuransi</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Biaya bunga</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Tax</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Angsuran pinjaman</i>						
<i>Lain-lain</i>						
Surplus/(Deficit)	-	-	-	-	-	-
Saldo Akhir	-	-	-	-	-	-

Neraca Awal

Contoh Penyajian

	Januari 2020
AKTIVA / ASSETS	
Kas	Rpx,xxx
Bank	xxx
Persediaan	xxx
Kendaraan	xx
Peralatan	xxx
Other Assets	xx
Total Aktiva / Assets	Rpx,xxx
KEWAJIBAN/ HUTANG	
Hutang Usaha	Rpx,xxx
Hutang Bank	xxx
Hutang lainnya	xxx
Total Kewajiban/ Hutang	Rpx,xxx
MODAL	Rpx,xxx
Total Kewajiban dan modal	Rpx,xxx



💡 *Terimakasih...*

💡 *Sampai jumpa...*

💡 *Semoga \$UK\$E\$..!*

\$UK\$E\$ adalah HAK SAYA (Andri Wongso)