

TUJUAN PEMBELAJARAN

1. MEMAHAMI KONSEP RENCANA BISNIS
2. MEMAHAMI TUJUAN PEMBUATAN RENCANA BISNIS
3. MEMAHAMI ISI RENCANA BISNIS
4. MENGGALI IDE BISNIS
5. MENYARING IDE BISNIS



REFERENSI....

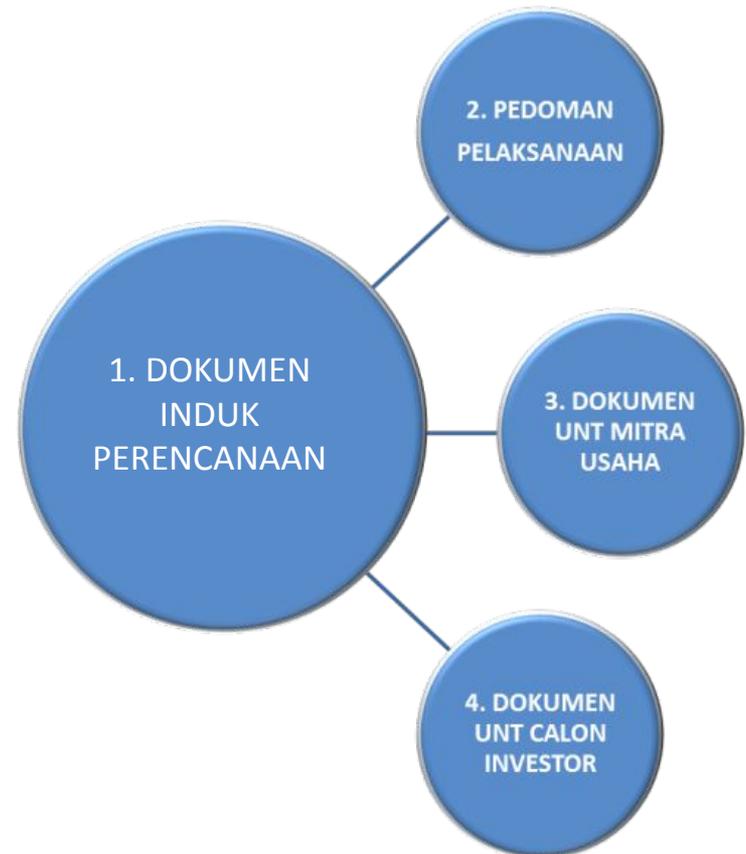
- Osterwalder, Alexander dan Yves Pigneur. 2010. ***Business Model Generation***, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Sidik, Ignas. G. 2013. ***Bisnis Sukses: Menyusun Rencana Bisnis Lengkap-Terpadu***, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.





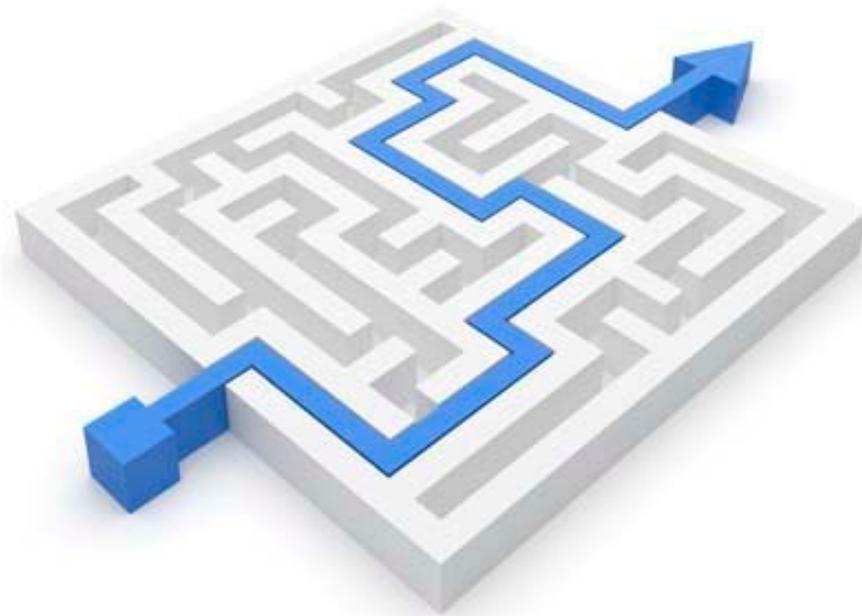
MENGAPA MEMBUAT RENCANA BISNIS?

- UNTUK **MEMANDU BISNIS** KITA, MENENTUKAN STRATEGI JANGKA PANJANG GUNA MENCAPAI TUJUAN DAN MISI KITA.
- UNTUK **MENUNJUKKAN** PADA KARYAWAN, **TUJUAN ANDA DAN BAGAIMANA** ANDA AKAN **MENCAPAINYA**.
- UNTUK **MEYAKINKAN INVESTOR** DAN KREDITOR BAHWA BISNIS KITA BERESIKO RENDAH DAN BERPOTENSI BESAR.
- UNTUK **MEYAKINKAN REGULATOR** BAHWA BISNIS KITA SESUAI DENGAN NORMA DAN PERATURAN YANG BERLAKU.





ISI RENCANA BISNIS



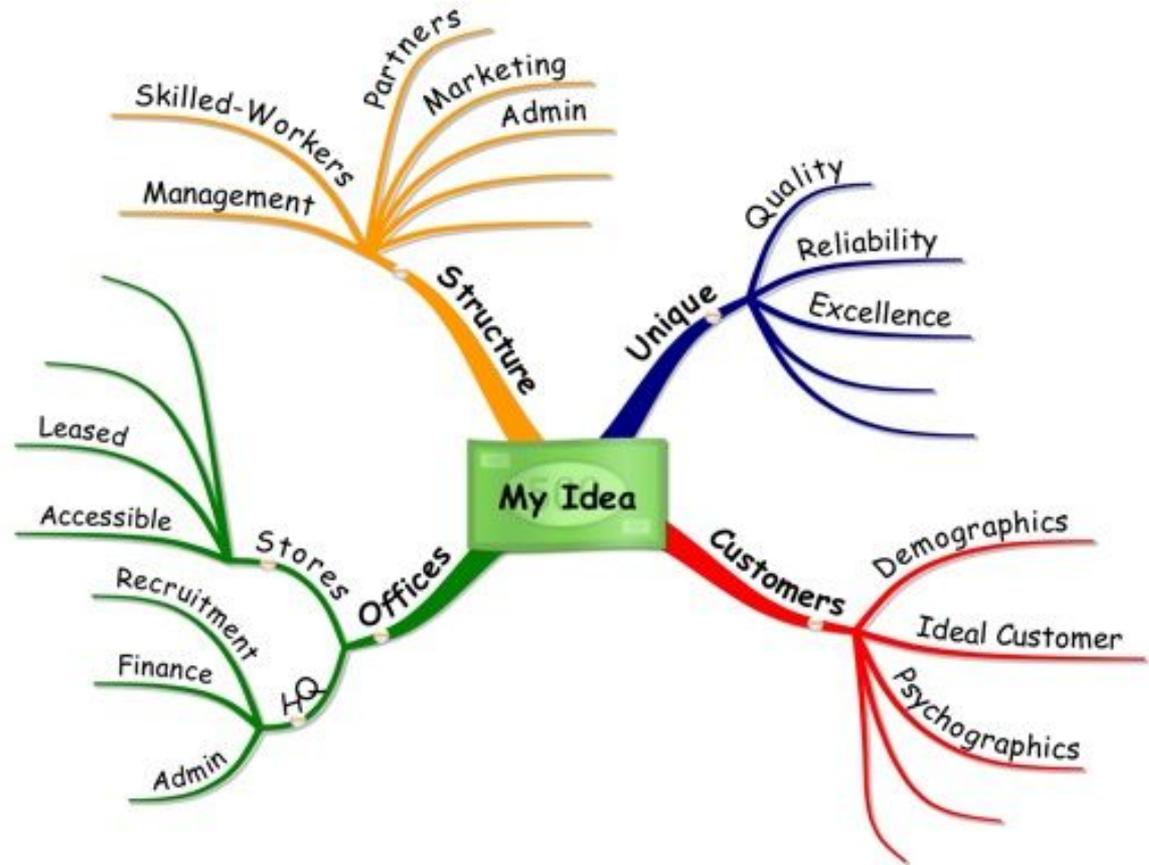
- BUSINESS DETAILS
- MARKET AND COMPETITION
 - MARKET
 - COMPETITION
- SALES & MARKETING PLAN
- FINANCIAL ASPECTS
- EXECUTIVE SUMMARY

FORMAT RENCANA BISNIS

- KULIT DEPAN/COVER JUDUL
 1. RINGKASAN EKSEKUTIF
 2. DESKRIPSI BISNIS (Business Details)
 3. DESKRIPSI TENTANG PASAR (Marketing & Sales Strategy)
 4. DESKRIPSI TENTANG PRODUK YANG AKAN DIUSAHAKAN (Product and Operations Strategy)
 5. SUSUNAN PENGURUS/STRUKTUR ORGANISASI
 6. OBJECTIVES DAN GOALS
 7. GAMBARAN KEUANGAN (Financial Plans and Projections)
- LAMPIRAN

- KULIT DEPAN/COVER JUDUL
 1. EXECUTIVE SUMMARY
 2. BUSINESS DESCRIPTION
 3. MARKETING AND SALES PLAN
 4. MANAGEMENT TEAM AND PERSONNEL
 5. SETUP
 6. FINANCIAL PLAN AND PROJECTION
- LAMPIRAN

IDE BISNIS: Mencari, Mengolah, Memilih

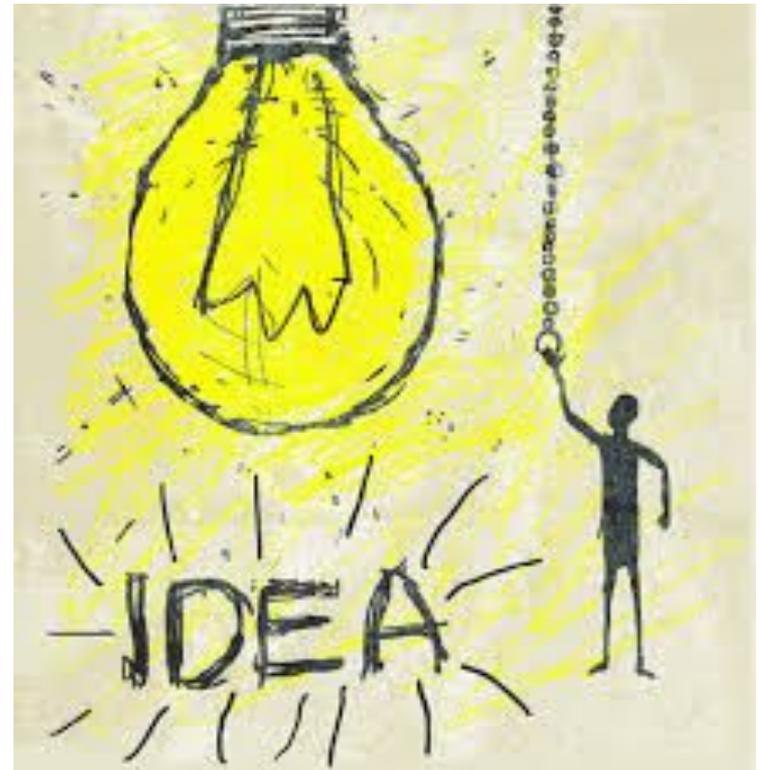


- **INTI SEBUAH BISNIS:**
MENYEDIAKAN **PRODUK/JAS**
YANG BISA **MEMUASKAN**
CALON PEMBELI POTENSIAL
LEBIH DARI PENAWARAN
PIHAK-PIHAK LAIN PADA
HARGA YANG ANDA
TENTUKAN
- ADA 2 LANGKAH YG PERLU
DILAKUKAN:
 - Mencari peluang/ide bisnis
 - Mengolah peluang menjadi
produk/layanan yang
spesifik, unik dan sulit
ditiru



3 UNSUR PENTING DALAM MENENTUKAN IDE BISNIS

1. ADA KEBUTUHAN YANG BELUM TERPENUHI DARI PASAR TERTENTU
2. JAWABAN/SOLUSI ATAS KEBUTUHAN YANG BELUM TERPENUHI TADI
3. ADA PERUSAHAAN YANG MENYIAPKAN DIRI UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN TADI



MENYARING/MEMILIH IDE BISNIS

- TIDAK JARANG KITA MEMILIKI BEBERAPA IDE BISNIS YANG BAGUS. TIDAK SEMUANYA HARUS DIJALANKAN BERSAMAAN
- 4 FAKTOR DALAM MENYARING IDE:
 - **DAMPAK:** Sejauh mana ide bisnis berpengaruh/bermanfaat pada pembeli? (Beri score 1-5. 1=dampak sangat kecil. 5=dampak sangat besar)
 - **UPAYA:** Berapa banyak waktu dan usaha untuk merealisasikan ide bisnis (Beri score 1-5. Makin sedikit waktu dan usaha, makin besar score)
 - **PROFITABILITAS:** Sejauh mana ide bisnis mampu menyajikan keuntungan, relatif thd bisnis lainnya? (Beri score 1-5. Makin menguntungkan, makin besar score)
 - **VISI:** Sejauh mana ide bisnis sesuai dengan misi dan visi anda? (Beri score 1-5. Makin sesuai dengan misi anda, makin besar score)

MENYARING/MEMILIH IDE BISNIS

IDE BISNIS	DAMPAK	UPAYA	PROFITABILITAS	VISI	TOTAL SCORE
IDE BISNIS 1					
IDE BISNIS 2					
IDE BISNIS 3					
IDE BISNIS 4					
IDE BISNIS 5					