



# 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

# FORMAT LAIN...

- KULIT DEPAN/COVER JUDUL

1. RINGKASAN EKSEKUTIF
2. DESKRIPSI BISNIS
3. STRATEGI PEMASARAN
4. ANALISIS PERSAINGAN
5. RENCANA DESAIN DAN PENGEMBANGAN
6. RENCANA OPERASI DAN MANAJEMEN
7. ANALISIS RENCANA KEUANGAN

- LAMPIRAN

- KULIT DEPAN/COVER JUDUL

1. RINGKASAN EKSEKUTIF (EXECUTIVE SUMMARY)
2. VISI DAN MISI
3. PELUANG
4. STRATEGI PASAR
5. STRATEGI BISNIS
6. ORGANISASI DAN OPERASI
7. MANAJEMEN
8. KOMPETENSI UTAMA DAN TANTANGAN
9. KEUANGAN

- LAMPIRAN

# ISI RENCANA BISNIS DAN REKOMENDASI HALAMAN PER BAGIAN

- KULIT DEPAN/COVER/JUDUL
- DAFTAR ISI
- EXECUTIVE SUMMARY ..... 1  
HALAMAN
- DESKRIPSI BISNIS ..... 4-6  
HALAMAN
- PASAR DAN KOMPETISI ..... 4-6  
HALAMAN
- PRODUKSI & OPERASI (SETUP)..... 3-5  
HALAMAN
- MANAJEMEN ..... 1-2  
HALAMAN
- KEUANGAN ..... 2

# DESKRIPSI BISNIS

## TUJUAN PENULISAN BAB DESKRIPSI BISNIS ADALAH:

- **MENYAMPAIKAN SECARA GAMBLANG PEMAHAMAN ANDA AKAN KONSEP BISNIS ANDA.**
- **BERBAGI SEMANGAT DAN KEYAKINAN PADA MITRA USAHA ANDA  TERCERMIN DALAM VISI, MISI DAN PELUANG BISNIS**
- **MEMENUHI HARAPAN PEMBACA DENGAN MEMBERIKAN GAMBARAN NYATA TENTANG PELUANG BISNIS INI.**



# DESKRIPSI BISNIS

BIASANYA BERISI INFORMASI a.l:

- SIAPA ANDA? (NAMA PERUSAHAAN, LOKASI, BADAN HUKUM)
- APA ALASAN ANDA TERJUN KE BISNIS INI?
- APA VISI DAN MISI USAHA INI?
- MODEL BISNIS
- ANALISA SWOT DAN STRATEGI BISNIS
- SEGMENT PASAR MANA YANG AKAN DILAYANI (**CUSTOMER SEGMENT**)
- APA PRODUK DAN LAYANAN YANG ANDA DITAWARKAN KEPADA PELANGGAN?. APA KEUNIKAN PRODUK/LAYANAN TSB DIBANDING PESAING? (**VALUE PROPOSITION**)
- MENGAPA ORANG/CALON PELANGGAN BERSEDIA MENGGUNAKAN PRODUK/JASA INI?
- KONDISI KEUANGAN SAAT INI.
- STATUS HUKUM DAN KEPEMILIKAN



# VISI

- VISI MENDESKRIPSIKAN **CARA ANDA MEMANDANG DUNIA**
- **MENGEKSPRESIKAN MIMPI ANDA TENTANG PASAR ATAU KONSUMEN YANG MENJADI TARGET PERUSAHAAN.**
- ORANG YANG MEMBACA PERNYATAAN VISI HARUS SEGERA MENGETAHUI **ALASAN DI BALIK APA YANG HENDAK PERUSAHAAN ANDA LAKUKAN**



# PERNYATAAN VISI YANG EFEKTIF

- **SINGKAT**, IDEALNYA SATU KALIMAT. PALING PANJANG 1 PARAGRAF
- ***TO THE POINT***. TIDAK BERPUTAR-PUTAR
- **FOKUS** PADA SATU TOPIK/PEMIKIRAN
- MEMILIKI **PANDANGAN KE DEPAN** YANG CUKUP JAUH
- MENYAJIKAN **FOKUS DAN ARAH** TERTENTU UNTUK DIKUTI OLEH BISNIS ANDA



# CONTOH PERNYATAAN VISI

- MICROSOFT Co.
  - “Satu Komputer di setiap meja kerja”
- AMAZON.COM
  - “Menjadi perusahaan yang paling **berorientasi pada pelanggan** di muka bumi; membangun sebuah tempat dimana orang dapat **datang mencari dan menjelajahi apapun** yang ingin mereka **beli secara online**”
- SAMSUNG
  - “Inspire the World, Create the Future”
- PROGRAM VOKASI UI
  - Menjadi pusat unggulan pendidikan vokasional di ASEAN



# CONTOH PERNYATAAN VISI

- **PT POS**
  - ‘Menjadi perusahaan Pos terpercaya’
- **Garuda Indonesia:**
  - ‘Menjadi perusahaan penerbangan yang **handal** dengan **menawarkan layanan yang berkualitas** kepada **masyarakat dunia** menggunakan **keramahan Indonesia**’
- **Danareksa:**
  - ‘Menjadi **penyedia layanan keuangan** yang utama dengan **fokus pada** kegiatan **pasar modal**’
- **Holcim:**
  - Membangun solusi yang berkelanjutan bagi masa depan masyarakat kita
- **BNI:**
  - Menjadi **Bank** yang **unggul, terkemuka** dan **terdepan** dalam **layanan** dan **kinerja**



# MISI

- MISI MENDESKRIPSIKAN **TUJUAN BISNIS** ANDA.
- MENJAWAB PERTANYAAN:
  - ‘**APA** YANG KITA LAKUKAN’?
  - UNTUK **SIAPA** KITA MELAKUKAN HAL TERSEBUT?
  - APA **MANFAAT** YANG KITA CIPTAKAN BAGI MEREKA?
- PERNYATAAN MISI DILETAKKAN SETELAH PERNYATAAN VISI



# PERNYATAAN MISI YANG EFEKTIF

- SINGKAT, IDEALNYA SATU KALIMAT. PALING PANJANG 1 PARAGRAF
- MENYAJIKAN ARAH YANG JELAS BAGI BISNIS
- MEMILIKI PARAMETER/UKURAN SPESIFIK UNTUK BISNIS



# CONTOH PERNYATAAN MISI

## McDONALD'S

- “Menjadi **tempat dan cara makan favorit** bagi **pelanggan kami**”



## GARUDA

- Sebagai **perusahaan penerbangan pembawa bendera bangsa Indonesia** yang **mempromosikan Indonesia** kepada dunia guna **menunjang pembangunan ekonomi nasional** dengan memberikan **pelayan yang profesional**.



## HONDA

- Menciptakan **solusi mobilitas** bagi **masyarakat Indonesia** dengan **produk dan layanan terbaik**



# CONTOH PERNYATAAN MISI

## BNI

- Memberikan **layanan prima** dan **solusi yang bernilai tambah** kepada **seluruh nasabah**, dan selaku mitra pilihan utama (*the bank choice*)
- **Meningkatkan nilai investasi** yang unggul bagi **investor**.
- Menciptakan kondisi terbaik **bagi karyawan** sebagai **tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi**.
- Meningkatkan **kepedulian dan tanggung jawab** terhadap **lingkungan dan sosial**.
- Menjadi **acuan** pelaksanaan **kepatuhan** dan **tata kelola perusahaan yang baik**.



# PASAR DAN KOMPETISI

- BAB INI BIASANYA BERISI INFORMASI a.l:
  - TREN DAN PERTUMBUHAN INDUSTRI
  - GAMBARAN PASAR: Siapa target market anda? Ukuran (besarnya pasar), pertumbuhan pasar, karakteristik, target pasar (***Gunakan hasil riset pasar***)
  - PELUANG STRATEGIS
  - ANALISIS PERSAINGAN: siapa saja pesaing anda, posisi dalam persaingan, distribusi pangsa pasar, kelebihan/keunikan dibanding pesaing. (***Gunakan matriks persaingan sebagai acuan***)
  - RENCANA PROMOSI, RENCANA DISTRIBUSI, RENCANA PENJUALAN, HARGA JUAL DAN PROYEKSI PENJUALAN.



# DESKRIPSI TENTANG PRODUK DAN OPERASI

- BAB INI BIASANYA BERISI INFORMASI a.l:
  - FASILITAS DAN PERALATAN YANG DIBUTUHKAN (**KEY RESOURCES**)
  - PROSES PRODUKSI (**KEY ACTIVITIES**)
  - BAGAIMANA ANDA MENYAMPAIKAN PRODUK/LAYANAN ANDA KEPADA PELANGGAN (**CHANNELS**, dalam hal ini: **Distribusi**)
  - PASOKAN BAHAN BAKU (**Key Resources: Bahan Baku**)
  - MITRA KERJA (**KEY PARTNERSHIP**)
  - RENCANA PENGEMBANGAN PRODUK



Illustration by Chris Gash

# MANAJEMEN DAN STRUKTUR ORGANISASI

- SIAPA YANG AKAN MENJALANKAN USAHA INI? APA KUALIFIKASI MEREKA? MENGAPA MEREKA DIANGGAP TEPAT MENJALANKAN BISNIS INI? (**Key Resources: SDM**).
- MASUKKAN RIWAYAT HIDUP/PEKERJAAN/PENGALAMAN SDM KUNCI. KALAU MEREKRUT KONSULTAN, JELASKAN JUGA KEAHLIAN, PENGALAMAN DAN BAGAIMANA KONSULTAN DAPAT MEMBANTU MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN.
- BERAPA ORANG YANG AKAN DIREKRUT?
- UNTUK JABATAN DAN TUGAS APA?
- BERAPA GAJI MEREKA?
- BAGAIMANA STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN INI?



# Investor mungkin akan bertanya hal ini..

|  |  |
|--|--|
| <b>Dimanakah mereka pernah bekerja?</b>  | <i>Pengalaman anggota tim penting. Dapat dilihat dari jejak karier mereka.</i>             |
| <b>Apa saja yang pernah mereka capai?</b>  | <i>Pencapaian dalam pekerjaan sebelumnya perlu dilihat.</i>                                |
| <b>Bagaimana reputasi mereka di kalangan pebisnis?</b>                                 | <i>Pandangan pelaku bisnis di sekitar mungkin lebih bermanfaat dr wawancara</i>            |
| <b>Pengetahuan, ketrampilan, dan kemampuan khusus apa yang akan mereka sumbangkan?</b> | <i>Apa yang belum dikuasai? Apakah perlu dicari dari luar?</i>                             |
| <b>Sejauh mana mereka berkomitmen pada bisnis baru Anda?</b>                           | <i>Ada banyak kesulitan yang akan dihadapi, terutama dlm fase pendirian.</i>               |
| <b>Apa motivasi masing-masing anggota tim inti anda?</b>                               | <i>Investor lebih percaya pada orang yang jujur, mempunyai komitmen, mau bekerja keras</i> |
| <b>Bagaimana kalau ada yang mengundurkan diri?</b>                                     | <i>Tim tidak boleh pincang. Apa rencana anda kalau ini terjadi?</i>                        |

# GAMBARAN KEUANGAN

- BAGIAN INI MENERJEMAHKAN APA YANG ANDA TULIS DI BAGIAN SEBELUMNYA KE DALAM ANGKA2.
- APA YANG HARUS DISERTAKAN?
  - Proyeksi penjualan/penerimaan
  - Laporan Rugi Laba
  - Neraca
  - Proyeksi Arus Kas
  - Analisa Titik Impas (*Break Even Point Analysis*)
  - Analisa Lamanya Pengembalian Dana Tunai (*Payback Period Analysis*)



# EXECUTIVE SUMMARY

- MERUPAKAN **VERSI PALING RINGKAS** DARI RENCANA BISNIS ANDA. BIASANYA HANYA 1 HALAMAN.
- ORANG **YANG MEMBACA** RANGKUMAN TERSEBUT SEHARUSNYA **MAMPU MENANGKAP IDE UMUM BISNIS ANDA DAN ALASAN ANDA MEMILIH BISNIS TERSEBUT.**
- **YANG PERLU DISERTAKAN** DALAM EXECUTIVE SUMMARY:
  - VISI DAN MISI
  - PELUANG BISNIS
  - STRATEGI PASAR
  - STRATEGI BISNIS
  - TARGET KEUANGAN
- **YANG TIDAK DISERTAKAN** DALAM EXECUTIVE SUMMARY:
  - ORGANISASI DAN OPERASI
  - MANAJEMEN
  - KOMPETENSI UTAMA DAN TANTANGAN
  - DETAIL KEUANGAN, DIAGRAM DAN GRAFIK

