

# MAKALAH KEWIRAUSAHAAN



**Disusun oleh:**

**Dhea Ananda (1601009)**

**Nurdina Putri (1601033)**

**Siska Muharani (1601050)**

**Tengku Zata Hulwani (1601056)**

**Yulinda Anggraini (1601062)**

**Rizky Khairunnisa (15010)**

**Ermei Lisnaini (1701102)**

**Mashitoh Cindy Utari (1701112)**

**Raynaldi Saputra (1701123)**

**KELOMPOK 2**

**S1-VIB**

**Dosen Pengampu: Erniza Pratiwi, M.Farm., Apt**

**PROGRAM STUDI S1 FARMASI  
SEKOLAH TINGGI ILMU FARMASI RIAU  
YAYASAN UNIV RIAU**

**2019**

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan limpahan rahmat-Nya kami dapat menyelesaikan sebuah makalah dengan tepat waktu. Berikut ini kami mempersembahkan sebuah makalah dengan judul “Makalah Kewirausahaan” yang dipersembahkan sebagai salah satu penilaian pada mata kuliah Kewirausahaan.

Dalam penyusunan makalah ini, kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan makalah ini. Tidak lupa kami juga mengucapkan terima kasih kepada ibu Erniza Pratiwi, M.Farm., Apt selaku dosen mata kuliah Kewirausahaan yang telah membimbing kami dalam menyelesaikan makalah ini. Dalam penyusunan makalah ini, kami berharap semoga makalah ini dapat bermanfaat bagi kami maupun orang lain.

Pekanbaru, Maret 2019

Penyusun

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Kewirausahaan (entrepreneur) merupakan persoalan penting di dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang berkembang. Kemajuan atau kemunduran ekonomi suatu bangsa sangat ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok wirausahawan ini. Tidak ada satu bangsa di dunia ini yang mampu menjadi Negara maju tanpa ditopang oleh sejumlah pemuda dan masyarakat yang berwirausaha. Di negara-negara maju baik di Benua Eropa maupun Amerika Serikat, setiap sepuluh menit lahir wirausahawan baru (Saiman, 2009: 22). Pertumbuhan wirausaha ini membawa peningkatan perekonomian yang luar biasa bagi suatu negara, sehingga semakin banyak suatu negara memiliki wirausaha maka semakin meningkat perekonomiannya.

Perkembangan entrepreneur di Indonesia saat ini masih sangat rendah jika dibandingkan dengan negara-negara lain di Asia. Pernyataan ini dapat di lihat dari jumlah entrepreneur yang ada, di Indonesia hanya 1,56% dari jumlah penduduk yang ada. Sedangkan menurut Mc Clelland, suatu Negara bisa menjadi makmur apabila ada terdapat entrepreneur sedikitnya 2% dari jumlah penduduk yang ada. Seperti keberhasilan pembangunan yang dicapai oleh negara Jepang ternyata disponsori oleh para entrepreneur yang berjumlah 2 % di tingkat sedang dan berwirausaha kecil sebanyak 20% dari jumlah penduduknya. Selain Jepang, juga terdapat beberapa negara yang kemajuan perekonomiannya di sponsori oleh para entrepreneurnya yaitu Malaysia dengan jumlah entrepreneur 5% dari jumlah penduduknya, Singapura dengan jumlah entrepreneur 7% dari jumlah penduduknya, dan Amerika dengan lebih dari 12% penduduknya menjadi entrepreneur. Sayangnya saat ini, jumlah entrepreneur di Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat untuk menopang perekonomian, sehingga persoalan wirausaha ini menjadi persoalan

yang mendesak bagi suksesnya pembangunan perekonomian di Indonesia (Mahesa & Rahardja, 2012).

Terlihat adanya peluang besar untuk mengembangkan diri menjadi seorang entrepreneur. Pengembangan ini perlu dilakukan oleh masyarakat Indonesia khususnya generasi muda, terutama pada saat mereka menempuh pendidikan. Penumbuh kembangan motivasi wirausaha dalam pendidikan perguruan tinggi menjanjikan harapan cerah bagi terciptanya sumber daya manusia yang mandiri dalam berfikir dan bertindak, mampu menerapkan ilmu yang dipahaminya untuk kesejahteraan diri dan masyarakatnya. Peran penting perguruan tinggi salah satunya adalah dengan memberikan mata kuliah kewirausahaan yang bertujuan agar lulusan perguruan tinggi tidak bingung dan canggung terjun ke masyarakat, mereka memiliki mental sebagai seorang wirausaha, memahami dunia wirausaha, dan motivasi yang tinggi untuk berwirausaha sehingga tidak lagi menyalahkan perguruan tingginya yang menghasilkan lulusan menjadi pengangguran.

Budaya kewirausahaan yang tumbuh secara alami dalam suatu keluarga atau kelompok masyarakat Indonesia merupakan suatu aset yang sangat berharga bagi bangsa Indonesia. Dinamika perekonomian bangsa yang bertumpu pada pertumbuhan budaya kewirausahaan tradisional ini, perlu diberikan motivasi dalam suatu kegiatan pendidikan khususnya di perguruan tinggi secara umum, program pengembangan kewirausahaan dengan memberikan motivasi di Perguruan Tinggi dilaksanakan untuk menumbuhkembangkan budaya kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi untuk mendorong terciptanya entrepreneur baru dengan menerapkan ilmu yang dipelajari dalam berwirausaha. Robbin & Coulter (2007)

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa pengertian business plan?
2. Apa fungsi rencana bisnis?
3. Apa Tujuan rencana bisnis?

4. Bagaimana cara memulai rencana bisnis?
5. Bagaimana kesalahan dalam rencana bisnis?

### **C. Tujuan**

Tujuan dari dibuatnya makalah ini adalah untuk menjawab permasalahan yang dirumuskan sebelumnya. Adapun tujuan dari dibuatnya makalah ini adalah sebagai berikut:

- a. untuk mengetahui prinsip business plan
- b. untuk fungsi rencana bisnis dalam memulai usaha baru
- c. untuk Tujuan rencana bisnis Tujuan rencana bisnis dalam memulai usaha baru
- d. untuk mengetahui bagaimana cara memulai rencana bisnis
- e. untuk mengetahui kesalahan yang terjadi dalam rencana bisnis

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN**

#### **1.1 DEFINISI BISNIS**

Bisnis berasal dari bahasa Inggris *business*, mengembangkan kata dasar *busy* yang berarti “sibuk” dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Sedangkan dalam kamus lengkap bahasa Inggris karangan Prof. Drs. S. Wajowasito dan W.J.S Poerwadarminta, *business* diterjemahkan menjadi : pekerjaan; perusahaan; perdagangan; atau urusan.

Jadi bisnis bisa diartikan menjadi suatu kesibukan atau aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan atau nilai tambah. Dalam ilmu ekonomi, bisnis merupakan organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba.

Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperatif yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialis, dimana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja.

Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata “bisnis” sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung cakupannya :

- Penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan.
- Penggunaan yang lebih luas dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, misalnya “bisnis pertelevisian.”
- Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa. Meskipun demikian, definisi “bisnis” yang tepat masih menjadi bahan perdebatan hingga saat ini.

#### **Definisi Bisnis Menurut Para Ahli :**

1. **Musselman dan Jackson ( 1992 )** mereka mengartikan bahwa bisnis adalah suatu aktivitas yang memenuhi kebutuhan dan keinginan ekonomis masyarakat, perusahaan yang diorganisasikan untuk terlibat dalam aktivitas tersebut.
2. **Gloss, Steade dan Lowry ( 1996 )** mereka mengartikan bahwa bisnis adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standart serta kualitas hidup mereka.
3. **Allan Afuah ( 2004 )** beliau mengartikan bahwa bisnis merupakan sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang di inginkan konsumen.
4. **Steinfeld** mengartikan bisnis sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Menurut Steinfeld, jika kebutuhan masyarakat meningkat, lembaga bisnis pun akan meningkat

perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut sambil memperoleh laba.

5. **Mahmud Machfoedz** juga berpendapat bahwa bisnis adalah suatu usaha perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi agar bisa mendapatkan laba dengan cara memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

## **2.1 MEMULAI dan MENYIAPKAN BISNIS BARU**

Apapun yang sekarang kita lihat dan kita genggam bias menjadi sebuah peluang, tergantung dari cara pandang kita sendiri. Sebagai calon seorang entrepreneur, dan juga untuk dapat menyiapkan lalu memulai sebuah bisnis baru, seseorang harus memiliki sifat seperti dibawah ini :

1. Mampu
2. Hebat dan memiliki rasa percaya diri
3. Professional
4. Bias menjadi tumpuan bagi orang lain (prospektif)
5. Have attractive bussines and make him interest to be your partner
6. Mempunyai konsep bisnis yang kuat

Adapun beberapa factor yang perlu dipertimbangkan dalam memulai sebuah bisnis, yaitu :

- Pasar : apakah inspirasi anda mampu diserap oleh pasar ? seberapa besar daya serapnya ?
- Persaingan : apakah inspirasi tersebut mudah dilakukan orang lain ?

- Individu : apakah anda mampu membuatnya ? apakah anda bias memenuhi factor-faktor diatas ?

Berikut akan diuraikan beberapa tahapan untuk memulai sebuah usaha, diantaranya adalah sebagai berikut :

a) Menentukan produk

Untuk memulai sebuah usaha maka kita harus menentukan produk apa yang akan menjadi usaha kita. Dalam menentukan produk kita dapat melihat berdasarkan tiga hal, yaitu :

- Menentukan produk berdasarkan keahlian kita, kita bisa melihat apa yang bisa kita buat, apakah kita ahli memasak atau ahli membuat kerajinan atau jasa, jadi dari keahlian itulah kita membuat produk untuk sebuah usaha.
- Menentukan produk berdasarkan trend, artinya kita menentukan produk usaha dengan melihat apa yang sedang digemari oleh masyarakat, misalnya di masyarakat sedang digemari makanan yang pedas, maka kita bisa mengolah berbagai makanan bercita rasa pedas sebagai produk usaha.
- Menentukan produk berdasarkan peluang, dengan cara ini kita bisa melihat peluang apa yang ada yang dapat kita manfaatkan untuk dijadikan produk, setelah itu kita menentukan peluang usaha, kita manfaatkan peluang itu, kita jadikan peluang tersebut sebagai usaha kita.

b) Menentukan Target Pasar

Cara kedua untuk memulai usaha adalah kita harus menentuakn sasaran pasar yang kita tuju. Menentukan kepada siapa produk kita akan dijual, apakah akan dijual kepada kalangan atas, kalangan menengah, kalangan bawah. Maka produk yang kita pasarkan harus sesuai dengan daya beli dan kebutuhan target pasar kita. Kita juga menentukan target pasar berdasarkan umur, profesi, aktifitas dan lain-lain.

c) Menguji kelayakan Usaha

Dalam menguji kelayakan usaha yang akan kita dirikan, setidaknya ada tiga hal yang perlu diperhatikan, diantaranya adalah :

- Biaya investasi
- Biaya modal kerja
- Prediksi kas masuk

d) Struktur Menejemen

Ada dua jenis struktur menejemen yang bisa digunakan dalam memulai sebuah usaha, yaitu struktur menejemen yang sederhana dan struktur menejemen yang rumit. Menejemen sederhana yaitu hanya ada kita sebagai bos dan karyawan sebagai anak buah yang membuat produk, tidak ada menejemen pemasaran, menejemen operasi, dan menejemen lainnya selain kita sendiri, sedangkan menejemen yang cukup rumit, selain kita sebagai bos dan karyawan sebagai anak buah yang membuat produk, kita harus membuat menejemen-menejemen lainnya, seperti menejemen keuangan, operasional, pemasaran dan lainnya. Dan di setiap menejemen tersebut memerlukan lagi beberapa karyawan.

e) Modal

Dalam memulai usaha modal bukan hanya sebatas uang , tapi juga tenaga dan waktu, kalau modal tenaga dan waktu ini, akan mudah di dapat ketika kita memiliki keinginan yang kuat untuk memulai sebuah usaha. Sedangkan modal uang tidak dapat didapatkan dengan cara seseserhana itu. Modal uang dapat diperoleh melalui beberapa cara diantaranya adalah diperoleh dari tabungan sendiri, saham, obligasi, dan lainnya.

f) Bentuk usaha

Kita dapat menentukan bentuk usaha dengan apa yang kita inginkan, apakah bisa berbentuk usaha perorangan, PT, CV, ataupun bentuk saha lainnya yang mungkin dapat kita lakukan.

### **3.1 RENCANA BISNIS**

Rencana bisnis (business plan) merupakan dokumen tertulis yang dipersiapkan oleh seorang pengusaha yang mendiskripsikan semua elemen eksternal dan elemen internal yang relevan yang terlibat dalam pembentukan sebuah perusahaan baru. Rencana bisnis merupakan langkah awal dari seorang wirausahawan dalam mempersiapkan dan memulai usahanya. Rencana bisnis juga dapat mengandung informasi tentang latar belakang organisasi atau tim yang bertanggung jawab memenuhi tujuan itu. Sering kali rencana bisnis merupakan penggabungan rencana-rencana fungsional seperti pemasaran, keuangan, manufaktur, dan sumber daya manusia. Proses perencanaan itu bukanlah sebuah proses yang dilakukan dalam satu kali proses, tetapi membutuhkan tahapan-tahapan proses yang berurutan dan saling terkait.

Tahapan-tahapan dalam rencana bisnis adalah :

1. Tahapan riset dan survei lapangan, seperti perilaku konsumen, perilaku pasar, tingkat permintaan, tren, dan arah perubahan persaingan (change driver)
2. Tahapan pengumpulan data dari internal dan eksternal.
3. Tahapan evaluasi data dan pengelolaan data dengan metode-metode statistik atau metode-metode analisa yang lain.
4. Tahapan penyelesaian hasil riset dan survei untuk memastikan bahwa data dan informasi itu sudah akurat dan benar.
5. Tahapan perencanaan dan analisa pemilihan strategi perusahaan atas hasil riset

6. Tahapan persiapan, pembuatan, dan penyusunan rencana bisnis

Perencanaan bisnis mencakup :

1. Manajerial perusahaan, kejelasan dalam tatanan kinerja perusahaan
2. Keadaan fisik dan sebuah bangunan yang kita tempati
3. Pegawai, tenaga kerja staf
4. Produk yaang kita hasilkan
5. Sistem informasi mengenai market perusahaan
6. Rincian rugi/laba
7. Perhitungan neraca
8. Prediksi cash flow untuk 2 tahun ke depan
9. Strategi yang digunakan perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan

Tujuan dari rencana bisnis bukan hanya sebagai pedoman atau buku pegangan dalam berbisnis, tetapi untuk dijalankan dan sebagai peta perjalanan bisnis yang akan dan telah dilakukannya itu tetap berada dijalur yang benar dan sesuai dengan yang direncanakan.

Tiga pandangan yang harus dipertimbangkan dalam mempersiapkan rencana bisnis:

1. Pandangan dari pengusaha yang memahami kreativitas dan teknologi dalam perusahaan baru tersebut secara lebih baik bila dibandingkan dengan orang lain.
2. Perspektif pemasaran, para pengusaha harus berusaha memandangi bisnis mereka melalui sudut pandang pelanggan

3. Seorang pengusaha harus berusaha memendang bisnisnya melalui sudut pandang investor. Perkiraan finansial yang baik sangatlah penting.

Rencana bisnis sangatlah berharga bagi seorang pengusaha, investor yang potensial, atau bahkan karyawan baru yang berusaha untuk membiasakan diri dengan perusahaan, tujuan-tujuannya, dan sasarannya karena :

- Membantu kelangsungan hidup perusahaan dalam pasar yang ditunjuk
- Memberikan petunjuk untuk seorang pengusaha dalam mengatur aktivitas-aktivitasnya
- Berfungsi sebagai alat yang penting untuk membantu mendapatkan pembiayaan

#### **4.1 PRINSIP RENCANA BISNIS**

Adapun prinsip-prinsip dalam perencanaan usaha itu sebagai berikut:

- a) Perencanaan usaha harus dapat diterima oleh semua pihak.
- b) Perencanaan usaha harus fleksibel dan realistis.
- c) Perencanaan usaha harus mencakup seluruh aspek kegiatan usaha.
- d) Perencanaan usaha harus merumuskan cara-cara kerja usaha yang efektif dan efisien

#### **5.1 MANFAAT RENCANA BISNIS**

Ditinjau dari sisi positifnya, ada beberapa manfaat penting rencana bisnis bagi wirausahawan dalam mensukseskan bisnisnya, yaitu :

1. Membimbing jalannya kegiatan usaha
2. Mengamankan kelangsungan hidup usaha
3. Mengembangkan kemampuan manajerial di bidang usaha

4. Sebagai pedoman/petunjuk bagi pimpinan perusahaan di dalam menjalankan usahanya
5. Membantu wirausahawan dalam mencari rekan bisnis, pemodal, investor, atau untuk mengajukan kredit modal kerja ke bank.
6. Memberikan informasi dan sinyal bagi bisnisnya agar tetap berjalan dengan benar, sehingga rencana bisnis itu bisa menjadi mercusuar (pedoman) bagi perjalanan bisnisnya.
7. Meningkatkan kepercayaan diri dari wirausahawan bila bisnisnya berjalan dengan baik sesuai rencana bisnis.

Tetapi tidak sedikit juga wirausahawan yang enggan membuat rencana bisnisnya dikarenakan alasan-alasan sebagai berikut :

1. Bisnisnya masih terlalu kecil, jadi belum saatnya membuat rencana bisnis
2. Omset belum terlalu besar
3. Organisasi bisnisnya masih sederhana dan tidak terlalu sulit untuk dikendalikan sehingga masih bisa diawasi secara langsung
4. Merasa yakin bahwa bisnis bisa sukses tanpa rencana bisnis yang tertulis karena semua ada dalam pikiran wirausahawan tersebut
5. Terlalu teoritis, sedangkan bisnis bersifat praktis sehingga sulit untuk diterapkan dan dilaksanakan.
6. Bisnis itu bersifat tidak pasti

Business plan bertujuan untuk :

1. Mencari investor
2. Menjual perusahaan

3. Memulai usaha baru dengan tujuan agar usahanya menjadi besar
4. Kredit bank dan lain-lain

## **6.1 BAGIAN PENTING DALAM RENCANA BISNIS**

Peta bisnis itu perlu dituangkan dalam rencana bisnis. Ada 5 bagian penting yang harus terkandung dalam rencana bisnis bila digunakan untuk memulai usaha atau mencari investor, yaitu :

1. Mengidentifikasi rencana bisnis
2. Merancang konsep bisnis
3. Membuat peta jalan bisnis
4. Mementukan alternatif-alternatif strategi sebagai rencana cadangan untukantisipasi dalam meminimalkan risiko yang akan terjadi
5. Menyusun rencana jalan keluar bila terjadi kegagalan total dalam bisnis atau terjadi likuidasi bisnis

Di dalam merencanakan sebuah bisnis, setiap pengusaha sebaiknya menulis rencana bisnis (business plan). Business plan yang baik harus mengandung informasi yang diperlukan pihak-pihak terkait sehubungan dengan kepentingan bisnisnya dalam rangka mengambil keputusan yang strategi.

Ada framework yang perlu dipaparkan dan diketahui oleh wirausahawan dalam menyusun format business plan, yaitu :

1. Format konsep bisnis
2. Format konsep strategi pemasaran
3. Format konsep operasional
4. Format konsep dan strategi perencanaan keuangan

5. Format-format lain yang dibutuhkan (d disesuaikan dengan kebutuhan)

Ada beberapa alasan penting mengapa orang harus menyusun Business Plan :

- 1) *To sell yourself on the business*
- 2) *To obtain bank financing*
- 3) *To obtain investment funds*
- 4) *To arrange strategic alliances*
- 5) *To obtain large contracts*
- 6) *To attracts key employes*
- 7) *To complete mergers and acquisitions*
- 8) *To motivate and focus your management team*

Jadi tujuan menyusun Business Plan adalah:

- Menyatakan bahwa anda sebagai pemilik dan pemegang inisiatif membuka usaha baru
- Mengatur dan membentuk kerjasama dengan perusahaan-perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan misalnya dari para produsen yang dapat diharapkan memasok barang buat perusahaan anda ataupun perusahaan-perusahaan yang lebih besar memberi pekerjaan atau kontrak yang dapat dikerjakan oleh perusahaan anda.
- Business plan juga juga dapat mengundang orang-orang tertentu yang potensial atau mempunyai keahlian untuk bergabung bekerjasama dengan anda

- Business plan juga berguna untuk melakukan merger dan akuisi misalnya anda menjual perusahaan besar maka perusahaan besar tersebut harus membaca business plan anda atau mungkin juga anda ingin membeli perusahaan lain maka business plan yang anda dapat susun dapat memberi keyakinan kepada perusahaan lain yang mau diakuisisi.
- Business plan bertujuan untuk menjamin adanya fokus tujuan dari berbagai personil yang ada dalam perusahaan.

### **7.1 FORMAT PENYUSUNAN DAN PEMBUATAN RENCANA BISNIS**

Setiap penyusunan dan pembuatan rencana bisnis setidaknya memiliki garis besar kerangka format penyusunan. Kerangka dan format penyusunan rencana bisnis terdiri dari beberapa bagian pokok, yaitu :

1. Introduction (perkenalan)
2. Executive summary, dimana biasanya hal tersebut harus clear, exciting, effective, and attractive
3. The product
4. The business
5. The industry
6. Business goals
7. Marketing plan
8. Marketing communication

## 8.1 KERANGKA RENCANA BISNIS

Pokok-pokok pikiran perencanaan usaha mencakup:

### 1) Nama perusahaan

Nama yang diberikan sebaiknya jangan hanya mementingkan factor yang sedang hangat pada saat ini melainkan lebih berorientasi ke masa depan. Canon dan Wichert menyatakan ciri-ciri merek yang baik adalah:

- Short = pendek
- Simple = sederhana
- Easy to spell = mudah dieja
- Easy to remember = mudah diingat
- Pleasing when read = enak dibaca
- No disagreeable sound = tak ada nada sumbang
- Does not go out of date = tak ketinggalan zaman
- Ada hubungan dengan barang dagangan
- Bila diekspor gampang dibaca oleh orang luar negeri
- Tidak menyinggung perasaan kelompok/orang lain atau tidak negative
- Membayangkan apa produk itu atau memberi sugesti penggunaan produk tersebut.

### 2) Lokasi

- Lokasi perusahaan

Ada dua hal penting menyangkut lokasi yang akan dipilih, yaitu:

- Lokasi perkantoran, disebut tempat kedudukan berarti tempat (kantor) badan usaha, biasanya mengelola perusahaan yang berada ditempat lain.
- Lokasi perusahaan, disebut tempat kediaman berarti tempat perusahaan beroperasi.
- Lokasi pertokoan

Umumnya lokasi pertokoan harus diingat bahwa konsumen untuk belanja ke toko atau ke lokasi yang mempunyai banyak jenis dan persediaan barang dagangan dan memiliki reputasi sebagai lokasi yang memilikibarang bermutu dan barang bersaing.

- Lokasi pabrik/industri

Ada dua hal utama yang harus diperhatikan dalam memilih lokasi pabrik/industri yang baik, yakni:

- Backward linkage, berarti pertalian belakang, yaitu bagaimana sumber daya (resources) yang akan digunakan. Ini termasuk bahan baku, tenaga kerja, suasana dan kondisi masyarakat setempat.
- Forward linkage, berarti pertalian ke depan, yaitu daerah pemasaran hasil produksi. Apakah tersedia konsumen yang cukup untuk menyerap hasil produksi.

### **3) Komoditi yang akan diusahakan**

Kesempatan memilih komoditi yang diusahakan dapat mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- Membanjirnya permintaan masyarakat terhadap jenis-jenis hasil usaha tertentu, baik berupa barang-barang ataupun jasa.
- Teridentifikasinya kebutuhan tersembunyi masyarakat akan barang-barang atau jasa tertentu.

- Kurangnya saingan dalam bidang usaha yang ingin kita kerjakan.
- Adanya kemampuan yang meyakinkan untuk bersaing usaha dengan orang lain dalam mengembangkan suatu bidang usaha yang sama.

#### **4) Konsumen yang dituju**

Prospek konsumen didasarkan atas bentuk usaha dan jenis usahanya. Jika jenis usaha berbentuk industry tentu jangkauan konsumen yang akan dituju lebih jauh dibandingkan dengan usaha bentuk pertokoan.

#### **5) Pasar yang akan dimasuki**

Sebuah perusahaan yang akan memasuki pasar akan menempatkan perusahaannya sebagai pemimpin pasar (market leader), penantang pasar (market challenger), pengikut pasar (market follower), atau perelung pasar (market nicher).

#### **6) Partner yang akan diajak kerjasama**

Partnership merupakan suatu asosiasi atau persekutuan dua orang atau lebih untuk menjalankan suatu usaha mencari keuntungan.

Ada dua macam partnership yakni:

- General partnership, dimana semua anggota ikut secara aktif mengoperasikan bisnis sama-sama bertanggungjawab, termasuk tanggung jawab yang tidak terbatas terhadap utang-utang bisnis.
- Limited partnership, dimana memiliki anggota sekurang-kurangnya satu orang yang bertanggungjawab tidak terbatas dan anggota lainnya bertanggung jawab terbatas.

Dan masih banyak bentuk partnership lainnya seperti secret partner, silent partner, nominal partner, general partner, senior partner, yunior partner, dan lain-lain.

### **7) Personil yang dipercaya untuk menjalankan perusahaan**

Memilih personil yang dipercaya menyangkut masalah karakter, kejujuran, dan kemampuan seseorang.

### **8) Jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia**

Jika modal sangat kecil dapat dilakukan kerjasama dengan partner, yang masing-masing menyetorkan modalnya. Semua sumber dan kemampuan pengumpulan modal ini harus ditulis. Modal juga bisa didapat dari tabungan, menjual harta, atau pinjaman dari orangtua dan family maupun pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya.

## **9.1 LANGKAH PRAKTIS MENYUSUN RENCANA BISNIS**

1. Menentukan karakteristik usaha dan industry
2. Menentukan struktur keuangan (Jumlah uang dan modal yang di inginkan)
3. Membaca neraca keuangan terakhir untuk menentukan likuiditas, harta bersih dan uang/modal.
4. Menentukan kualitas entrepreneur dalam usaha tersebut
5. Menetapkan fitur unik dalam usaha tersebut
6. Membaca seluruh rencana bisnis secara cepat (grafik, table, gambar dan komponen lain).

## **10.1 PERTIMBANGAN DALAM PEMBUATAN PERENCANAAN BISNIS**

Adapun pertimbangan-pertimbangan yang menyertai pembuatan perencanaan bisnis adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi dan analisis kesempatan dan peluang bisnis yang terbuka. Identifikasi potensipotensi yang tersimpan dalam peluang dan analisis seberapa layak peluang itu dapat dimanfaatkan.
2. Dengan gambaran tentang kesempatan dan peluang yang terbuka tersebut menghasilkan interpretasi yang berbeda diantara para wirausahawan. Perbedaan tersebut akan menghasilkan ide-ide bisnis yang beragam.
3. Mengungkapkan faktor-faktor yang dibutuhkan dan terkait dengan bisnis agar bisnis yang sedang dirancang dapat berhasil, misalnya faktor pasar yang jelas, kualitas produk dan kualitas pelayanan.

### **11.1 CARA MEMBUAT PERENCANAAN BISNIS YANG BAIK**

Perencanaan yang baik adalah sebuah proses, bukan hanya sekedar perencanaan. Perencanaan yang baik indikatornya antara lain:

- Sederhana, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang mudah dimengerti dan mudah dilaksanakan (mengandung kemudahan dan kepraktisan)
- Spesifik, perencanaan yang baik adalah yang konkret, terukur, spesifik dalam waktu, personalianya dan anggarannya.
- Realistik, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang realistik dalam tujuan, anggaran maupun target pencapaian waktunya.
- Komplit atau lengkap, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang lengkap semua elemennya.

Perencanaan yang baik adalah perencanaan yang dapat dipergunakan untuk berbagai hal, seperti:

- Mendefinisikan dan menetapkan tujuan

- Menciptakan laporan bisnis secara reguler
- Mendefinisikan bisnis-bisnis baru
- Mensupport aplikasi pinjaman
- Mendefinisikan berbagai perjanjian dengan partner
- Serangkaian nilai untuk pencapaian tujuan secara legal
- Untuk mengevaluasi masalah produk-produk, promosi maupun ekspansi

## **12.1 FAKTOR YANG HARUS DIHINDARI DALAM PENYUSUNAN PERENCANAAN BISNIS**

Faktor-faktor yang perlu dihindari dalam pembuatan business plan adalah sebagai berikut:

1. Proyeksi finansial didasarkan pada standar dan norma yang telah kadaluarsa. Harus selalu diingat bahwa standar keuangan itu bersifat dinamis, berubah-ubah dari waktu ke waktu.
2. Proyeksi bisnis yang tidak realistis dan sulit dijalankan, meskipun nampak menarik dan menjanjikan. Misalnya ide bisnis warnet di daerah yang terbatas pemakaian listriknya.
3. Membutuhkan teknologi canggih yang cukup rumit dan sulit untuk dioperasikan sehingga mempersulit keberlangsungan bisnis karena diperlukan teknik khusus dan operator trampil yang sulit disediakan.

## **13.1 MODEL BISNIS**

Suatu model bisnis menggambarkan pemikiran tentang bagaimana sebuah organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai-nilai baik itu ekonomi, sosial, ataupun bentuk-bentuk nilai lainnya. Istilah model bisnis, karena itu, dipakai untuk ruang lingkup luas dalam konteks formal dan

informal untuk menunjukkan aspek inti suatu bisnis, termasuk mencakup maksud dan tujuan, apa-yang-ditawarkan, strategi, infrastruktur, struktur organisasi, praktikpraktik niaga, serta kebijakan-kebijaan dan proses-proses operasional. Model bisnis adalah sebuah alat yang berguna untuk memahami bagaimana mekanika perusahaan bekerja, terutama untuk menggambarkan apa nilai (values) yang dihasilkan perusahaan, bagaimana cara perusahaan memperoleh penghasilan (revenue) dan bagaimana perusahaan beroperasi.

Model bisnis terdiri dari sembilan blok dasar pembangun model bisnis , yaitu :

1. Customer segments : Kelompok konsumen yang berbeda karakteristik.
2. Value Proposition: sekumpulan produk dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan tiap segmen konsumen.
3. Distribution Channel: serangkaian saluran komunikasi dimana perusahaan dapat menyampaikan nilai (value) kepada segmen konsumen.
4. Customer Relationship: tipe relasi yang kita butuhkan untuk tiap segmenkonsumen.
5. Revenue Stream: Aliran dimana pendapatan diperoleh dari konsumen.
6. Key Resources: Sumber daya kunci dimana model bisnis dibangun.
7. Key Activities : aktivitas2 kunci untuk menjalankan bisnis
8. Partner network : mitra kerja dan supplier
9. Cost structure : biaya-biaya yang diperlukan untuk menjalankan sebuah model bisnis.

#### Contoh model bisnis

- a. Model bisnis bata dan semen

Model bisnis yang mana suatu perusahaan mengintegrasikan kehadiran offline (bata) dan online (semen). Contoh model bata-dan-semen adalah ketika toko memfasilitasi pembelian secara online, namun produk bisa diambil di toko lokal.

b. Model bisnis kolektif

Organisasi atau asosiasi bisnis pada umumnya dibentuk oleh sejumlah besar bisnis, pedagang atau profesional di bidang yang sama atau berkaitan, yang menyatukan sumberdaya bersamasama, berbagi informasi atau menyediakan layanan lain bagi anggotanya.

c. Model potong rantai pasok

Yakni dengan menghilangkan pihak perantara dalam rantai pasok, yang dalam hal ini semisal adalah distributor, agen, atau broker. Perusahaan dalam hal ini langsung berinteraksi dengan pelanggan, semisal melalui internet. Model ini sangat erat hubungannya dengan penjualan langsung

d. Waralaba

Apa yang disebut dengan model bisnis waralaba adalah menggunakan kesuksesan model bisnis dari perusahaan lain telah sukses. Dalam hal ini kesuksesan pemilik waralaba menjadi kesuksesan juga bagi sang pewaralaba.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Rencana bisnis (business plan), merupakan dokumen tertulis yang dipersiapkan oleh seorang pengusaha yang mendiskripsikan semua elemen eksternal dan elemen internal yang relevan yang terlibat dalam pembentukan sebuah perusahaan baru. Perencanaan usaha adalah keseluruhan proses tentang hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang, dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Manfaat rencana bisnis :
  - ✓ Membimbing jalannya kegiatan usaha
  - ✓ Mengamankan kelangsungan hidup usaha
  - ✓ Mengembangkan kemampuan manajerial di bidang usaha
  - ✓ Sebagai pedoman/petunjuk bagi pimpinan perusahaan di dalam menjalankan usahanya
  - ✓ Mengetahui apa-apa yang akan terjadi dalam usaha
3. Kegiatan rencana bisnis :
  - ✓ Mempelajari dan meramalkan masa depan usaha.
  - ✓ Menentukan sasaran beserta fasilitas yang diperlukan dalam usaha.
  - ✓ Membuat program kerja dan perhitungan usaha.
  - ✓ Menentukan prosedur kerja di dalam usaha.
  - ✓ Menentukan rencana anggaran usaha.
  - ✓ Membuat kebijaksanaan usaha.
4. Kesalahan yang terjadi dalam penyusunan rencana bisnis :
  - ✓ mengumbar informasi yang berlebihan
  - ✓ analisa keuangan yang kurang realistis
  - ✓ memiliki target pasar yang masih samar
  - ✓ rendahnya analisa persaingan

## DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari.2007. *Kewirausahaan*. Bandung : Penerbit Alfabeta.

Feddy Rangkuti. 2000. *Business Plan, Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Ismail Solichin. 2007. *Memahami Business Plan*. Jakarta: Salemba.

Jackie Ambadar, Miranty Abidin,& Yanty Isa. 2005. *Mulai Usaha dari Nol*. Jakarta : Yayasan Bina Karsa Mandiri.

Suryana. 2006, KEWIRAUSAHAAN. Jakarta: Salemba Empat.

Rachmadi Usman, Hukum Persaingan Usaha di Indonesia, Banjarmasin, 2004, hal. 88.

## **BERITA ACARA PERKULIAHAN (BAP)**

JUDUL : “Memulai dan Menyiapkan Bisnis Baru Business Plan”

NAMA KELOMPOK 2

- Dhea Ananda
- Nurdina Putri
- Siska Muharani
- Tengku Zata Hulwani
- Yulinda Anggraini
- Rizky Khairunnisa
- Ermei Lisnaini
- Mashitoh Cindy
- Reynaldi Saputra

KELAS : S.1-6C

Pertanyaan :

**1. Penanya : Weni Afriani (1601)**

→ Kesalahan yang terjadi dalam penyusunan rencana bisnis salah satunya adalah mengumbar informasi yang berlebihan. Jelaskan lah!

**Yang menjawab : Ermei Lisnaini (1701102)**

→ Untuk memulai perencanaan bisnis tidak perlu dibuat catatan yang terlalu banyak, hanya bagian-bagian yang terpenting saja, misalnya hanya poin-poin dari rencana bisnis yang akan kita jalankan saja

serta menunjukkan seberapa besar prospek bisnis dan peluang bisnis kita dimasa yang akan datang. Serta untuk menjaga kerahasiaan dari suatu bisnis yang akan kita jalankan, takutnya jika informasi kita secara berlebihan tiba-tiba hal yang sangat penting bagi bisnis kita akan di ambil oleh orang.

**2. Penanya : Hajrah Miranda (1601017)**

➔ Salah satu fungsi dari business plan adalah Sebagai rencana aksi (*Action Plan*). Rencana bisnis membantu dalam menjalankan dan mengambil tindakan bisnis. Jika Anda akan memulai sebuah usaha, tetapi prosesnya terlalu kompleks, maka. rencana bisnis membantu dalam mengambil tindakan bisnis dengan membagi masalah besar ke dalam masalah-masalah kecil yang mudah diterapkan. Jelaskan lah maksud dari pernyataan tersebut dan pengaplikasiannya!

**Yang menjawab : Dhea Ananda (1601009)**

➔ Dalam membuat suatu industri, kita harus membuat business plan atau perencanaan yang nantinya untuk usaha kita kedepannya. Dimana dalam suatu industri itu kita harus membagi masing-masing bidang menjadi kelompok-kelompok kecil agar masalah yang ditimbulkan oleh suatu kelompok tersebut bisa diatasi secara maksimal, sehingga orang yang telah diberi tanggung jawab di setiap kelompok atau bidang tersebut dapat menangani masalah nya. Contohnya pada alat, alat yang digunakan di industri bila terjadi kerusakan maka akan mengganggu proses produksi di industri tersebut, dan akan menimbulkan masalah besar seperti

kerugian, untuk meminimalisir kesalahan tersebut kita dapat modifikasi alat tersebut.

**3. Penanya : Septhreza Ummizry (1601**

→ Misalnya ada suatu kasus, seseorang mempunyai kreatif yang tinggi tetapi business plan nya rendah. Menurut penyaji bagaimana cara mengatasi hal tersebut?

**Yang menjawab : Mashitoh Cindy Utari (1701112)**

→