

PENYUSUNAN RENCANA USAHA

I. DEFINISI RENCANA USAHA DAN MANFAAT RENCANA USAHA

Rencana Usaha adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh seorang wirausaha yang menggambarkan hubungan faktor-faktor internal dan eksternal yang terlibat dalam memulai bisnis baru.

Faktor-faktor fungsional yang terintegrasi :

- pemasaran
- keuangan
- manufacturing (operasi)
- sumberdaya manusia

Pihak lain yang terlibat pembuatan Rencana Usaha selain Wirausahawan :

1. Lawyers (Ahli Hukum)
2. Akuntan
3. Konsultan Pemasaran
4. Engineers

Pihak-Pihak yang membutuhkan Manfaat dari Rencana Usaha :

1. Pegawai

Pegawai membutuhkan Rencana Usaha (RU) untuk mengetahui perkembangan perusahaan tempat mereka bekerja karena dengan begitu mereka akan mengetahui manfaat positif maupun negatif dari Rencana Usaha terhadap mereka.

Manfaat positif yang mungkin timbul :

- A. RU membutuhkan penempatan SDM sehingga dimungkinkan adanya penggunaan dari pegawai yang sudah ada untuk ditempatkan (mutasi) yang membuat peningkatan jenjang karir ataupun gaji.
- B. RU yang siap dijalankan akan membutuhkan SDM baru dan memerlukan perekrutan SDM sehingga akan mengurangi jumlah pengangguran.

Manfaat negatif yang mungkin timbul adalah apabila RU dari perusahaan yang sudah ada berbeda dengan bisnis yang sudah dijalankan dan perusahaan akan beralih ke RU

tersebut dapat mengakibatkan SDM yang sudah ada terancam di PHK karena tidak memiliki keahlian yang dibutuhkan dalam RU.

2. Investor

Manfaat Rencana Usaha (RU) bagi investor adalah untuk mengetahui apakah dana yang akan diinvestasikan oleh investor tersebut dapat menghasilkan manfaat (keuntungan) seperti yang diharapkan oleh investor serta resiko yang akan dihadapi investor bila berinvestasi.

3. Bankers / Kreditor

Manfaat Rencana Usaha (RU) bagi bankers adalah apabila wirausahawan membutuhkan dana pinjaman usaha ke bank maka bankers melihat kelayakan pinjaman berdasarkan RU untuk menentukan jumlah agunan, jumlah pinjaman serta waktu dan tingkat pengembalian yang sesuai.

4. Modal Ventura

Manfaat Rencana Usaha (RU) bagi Modal Ventura adalah sama dengan manfaat RU bagi bankers.

5. Supplier

Manfaat Rencana Usaha (RU) bagi Supplier adalah untuk mengetahui kegiatan operational usaha dari RU berdasarkan waktu, jumlah dan jenis produksi, serta kuantitas dan kualitas bahan baku dan penunjang yang diperlukan sehingga para supplier dapat memenuhi kebutuhan tersebut.

6. Konsumen

Manfaat Rencana Usaha (RU) bagi Konsumen adalah untuk mengetahui apakah ada perubahan kuantitas dan kualitas produk yang akan mempengaruhi konsumsi mereka akan produk tersebut. Sedangkan RU untuk bisnis baru bermanfaat bagi konsumen dalam melihat seberapa besar manfaat yang dapat diterima bila menggunakan produk tersebut.

7. Advisor (Penasehat) dan Konsultan

Manfaat Rencana Usaha (RU) bagi Advisor (Penasehat) dan Konsultan adalah untuk melihat apakah diperlukan perbaikan-perbaikan dalam semua faktor ex pemasaran, operasional, SDM, keuangan dan lainnya agar Rencana Usaha dapat dijalankan tanpa adanya hambatan yang berarti.

II. PERSIAPAN RENCANA USAHA

Suatu bisnis / usaha dimulai dengan adanya ide, oleh karena itu untuk merealisasikan suatu bisnis yang baik diperlukan juga ide produk yang baik dan tepat. Langkah-langkah dibawah ini merupakan salah satu cara untuk membantu dalam mendapatkan ide produk sampai terwujudnya suatu bisnis.

III. PEMBUATAN RENCANA USAHA (*BUSINESS PLAN*)

A. UMUM

1. APA PRODUK KITA

Jenis produk / jasa yang ingin dibuat / dijual keistimewaannya secara umum dan khusus

1. DIMANA DAN MENGAPA MEMILIH LOKASI USAHA

- Peta tempat usaha
- Alasan pribadi dan ekonomi memilih lokasi tersebut

B. RENCANA PEMASARAN

1. SIAPA YANG AKAN MENJADI PELANGGAN DAN DARIMANA MEREKA

Pedagang besar, pengecer, perorangan, rumah tangga, sekolah, rumah sakit, kantor pemerintah dsb.

2. BAGAIMANA SAYA DAPAT MENJELASKAN SETIAP PELANGGAN

Jelaskan kelompok pelanggan yang berbeda untuk setiap produk, karakteristik dari anggota-anggota setiap kelompok secara umum, dan siapa saja yang ingin dan mampu membeli produk tersebut.

3. BERAPA UNIT YANG AKAN DIBELI OLEH PELANGGAN DALAM SETAHUN

- Menetapkan kelompok pelanggan untuk masing-masing produk
- Perkirakan jumlah mereka
- Perkirakan berapa sering mereka membeli

- Perkirakan berapa banyak yang mereka beli dalam satu tahun
- 4. SIAPA YANG AKAN MENJADI PESAING DAN BERAPA UNIT PRODUK YANG DAPAT MEREKA JUAL DALAM SETAHUN
Tentukan para pesaing untuk setiap produk dan perkirakan berapa unit yang mereka dapat jual dalam setahun
- 5. BERAPA UNIT PRODUK MAKSIMAL YANG MUNGKIN DAPAT DIJUAL
Berdasarkan peluang dan pesaing, perkirakan berapa banyak masing-masing produk yang dapat dijual
- 6. BAGAIMANA MEMPROMOSIKAN PRODUK YANG ADA
Jelaskan berapa cara mempromosikan produk dan pesan yang tepat untuk calon pelanggan
- 7. BAGAIMANA PERKEMBANGAN PERMINTAAN ATAS PRODUK DI PASAR
 - Perkembangan populasi di wilayah pasar
 - Perkembangan jumlah pelanggan
 - Perkembangan keinginan dan kemampuan membeli
- 8. BERAPA BANYAK PRODUK YANG AKAN DIBUAT DAN DIJUAL PADA TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA
Buatlah perkiraan jumlah unit utama yang akan dibuat dalam jangka tiga tahun pertama operasi usaha
- 9. KUALITAS PRODUK YANG BAGAIMANA YANG DIINGINKAN PELANGGAN
 - Bentuk (appearance) : keenakannya dipandang mata
 - Penampilan (performance) : punya arti tersendiri
 - Keawetan (durability) : tahan lama
 - Keamanan (safety) : tidak mencelakakan
 - Kenyamanan (comfort) : enak dirasakan
 - Ekonomis (economy) : dihubungkan dengan harga
- 10. BAGAIMANA KUALITAS YANG DITAWARKAN
Perhatikan keunggulan dan kelemahan produk pesaing

11. BERAPA HARGA JUAL YANG DITENTUKAN

- Biaya plus tingkat keuntungan tertentu
- Memperhatikan harga pesaing
- Harga promosi

C. RENCANA PRODUKSI DAN OPERASI

1. BAGAIMANA LANGKAH-LANGKAH DALAM MEMPRODUKSI SETIAP PRODUK

Jelaskan langkah-langkah produksi untuk setiap produk dan juga waktu dari setiap langkah tersebut

2. MESIN, ALAT-ALAT DAN PERLENGKAPAN APA SAJA YANG DIBUTUHKAN

Catat semua mesin, alat, perlengkapan yang dibutuhkan dan jelaskan penggunaannya masing-masing

3. DIMANA MESIN, ALAT, DAN PERLENGKAPAN TERSEBUT DIDAPAT / DIBELI DAN BERAPA BIAYANYA

4. BAGAIMANA PERAWATAN / PEMELIHARAAN MESIN DILAKUKAN DAN APAKAH SUKU CADANGNYA TERSEDIA DI PASAR SETEMPAT

- Jelaskan tugas-tugas perawatan dan siapa yang melaksanakannya
- Dimana dan kapan suku cadang didapat

5. BERAPA LUAS TEMPAT YANG DIBUTUHKAN UNTUK BENGKEL KERJA

Gambar sketsa tata ruang dan berapa luas total yang dibutuhkan

6. JENIS PEKERJA LANGSUNG YANG DIBUTUHKAN DAN KETRAMPILAN APA SAJA YANG DIMILIKI OLEH MEREKA

- Nama jenis pekerjaan yang akan dilakukan dalam setiap langkah produksi / operasi
- Jelaskan kualifikasi dan pengalaman yang harus mereka miliki

7. BERAPA PEKERJA LANGSUNG YANG DIBUTUHKAN UNTUK OPERASI TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA

8. TENAGA KERJA TIDAK LANGSUNG APA YANG DIBUTUHKAN DAN KETRAMPILAN APA YANG HARUS MEREKA MILIKI
Supervisor, sekretaris, manajer dll
9. BERAPA BESAR BIAYA TOTAL UNTUK PEKERJA LANGSUNG DAN TIDAK LANGSUNG
Biaya total untuk pekerja langsung dan tidak langsung
10. JENIS BAHAN / MATERIAL YANG DIBUTUHKAN DAN DIMANA MENDAPATKANNYA
Yang perlu diperhatikan untuk mencari pemasok adalah: jauh-dekat, tersedia bila dibutuhkan, keragaman sediaan dan syarat pembelian seperti kredit. Selain itu adalah harganya
11. BERAPA BANYAK BAHAN LANGSUNG YANG DIBUTUHKAN DAN BIAYA BAHAN PER UNIT PRODUK
Banyaknya bahan yang dibutuhkan setiap produk dan biaya per unit produk
12. BERAPA BESAR BIAYA BAHAN LANGSUNG TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA
13. BERAPA BANYAK BAHAN TIDAK LANGSUNG YANG DIBUTUHKAN DAN BIAYANYA UNTUK OPERASI TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA
Untuk setiap tahun jelaskan jenis, kualitas, dan biaya bahan tidak langsung yang dibutuhkan

D. RENCANA ORGANISASI DAN MANAJEMEN

1. LATAR BELAKANG PENDIRI PERUSAHAAN
Pribadi para pendiri, kepemilikan saham / modal
2. MANAJEMEN PERUSAHAAN
Dewan komisaris dan manajemen, personalia inti, struktur organisasi
3. KETENTUAN YANG MENYANGKUT HUKUM
Perijinan, lisensi, kontrak-kontrak usaha
4. HUBUNGAN DENGAN LEMBAGA PENDUKUNG

Status hubungan bank, jaminan tersedia, jenis dan jumlah kredit yang dibutuhkan

5. LINGKUNGAN TEMPAT USAHA

Daerah industri, perdagangan atau pemukiman

E. RENCANA KEUANGAN

1. BERAPA BESAR BIAYA UMUM UNTUK TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA

Pekerja tidak langsung, bahan tidak langsung, sewa, listrik, air, servis dan reparasi, telepon dan pos, ATK, perjalanan, transportasi, asuransi, penyusutan, bunga pinjaman, dll

2. BERAPA BESAR BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG PER UNIT PRODUK

3. BERAPA BESAR BIAYA UMUM PER UNIT PRODUK

4. BERAPA BIAYA TOTAL PRODUK DAN HARGA JUAL SETIAP PRODUK

5. APA DAN BERAPA BESAR BIAYA PERSIAPAN SEBELUM BEROPERASI

Meliputi sewa tempat usaha, biaya perjalanan, promosi proyek, membuka account bank, ijin usaha, biaya proses kredit, biaya lain-lain

6. BERAPA BESAR MODAL KERJA YANG DIBUTUHKAN

Besarnya uang yang diperlukan untuk menjalankan usaha dari hari-kehari seperti sediaan bahan, sediaan barang, piutang, dan uang tunai.

7. BAGAIMANA MENDANAI HARTA TETAP, BIAYA PERSIAPAN DAN MODAL KERJA

Hitung investasi total dan jelaskan kebutuhan pinjaman dan modal sendiri

8. JAMINAN YANG DAPAT DITAWARKAN KE BANK

Jelaskan jaminan yang dapat ditawarkan dan juga nilainya

9. BAGAIMANA MENGATUR JADWAL PEMBAYARAN KEMBALI PINJAMAN

Hitung bunga dan angsuran tetap per tahun

10. BERAPA BESAR BREAK EVEN POINT (BEP) PENJUALANNYA
11. BERAPA BESAR LABA YANG AKAN DIPEROLEH PADA OPERASI TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA
Proyeksi rugi-laba sangat diperlukan
12. BERAPA BESAR UANG TUNAI YANG AKAN DIMILIKI PADA AKHIR TAHUN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA
Proyeksi arus kas sangat diperlukan
13. BERAPAKAH RETURN ON SALES, RETURN ON EQUITY DAN RETURN ON INVESTMENT
14. APAKAH RENCANA USAHA INI LAYAK ATAU TIDAK
Berikan komentar tentang kelayakan proyek tersebut