|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PERENCANAAN BISNIS SINGKAT** | | | | | | | |
|  | | | | |  |  | |
| **Pendahuluan** | | | | |  |  | |
| Nama perusahaan | | : | | | |  | |
| Sasaran utama | | : | | | |  | |
|  | | | | |  |  | |
| **Evaluasi Ide dan Konsep** | | | | |  |  | |
| Apakah teman dan keluarga menyukai ide Anda? | | | | |  |  | |
| Mengapa mereka menyukainya? | | | | |  |  | |
| Berapa banyak orang yang akan membelinya? | | | | |  |  | |
| Apa yang akan mereka berikan untuk mendapatkannya? | | | | |  |  | |
| Mengapa mereka akan membeli produk Anda dalam kompetisi dengan produk lain? | | | | | | |  |
| Kebutuhan apa yang dipenuhi produk Anda? | | | | |  |  | |
|  | | | | |  |  | |
| **Analisis Ide** | | | | |  |  | |
| Ukuran pasar (*market size*) | | | | : | |  | |
| Peluang dan tantangan bagi bisnis | | | | : | |  | |
| Kekuatan bisnis Anda dalam kompetisi | | | | : | |  | |
| Lokasi yang memungkinkan | | | | : | |  | |
|  | | | | |  |  | |
| **Rencana Persiapan** | | | | |  |  | |
| Rencana pemasaran | | | | |  |  | |
| Produk | | | : | | |  | |
| Harga | | | : | | |  | |
| Promosi | | | : | | |  | |
| Tempat | | | : | | |  | |
| Rencana Penjualan | | | : | | |  | |
|  | | | | |  |  | |
| Rencana keuangan | | | | |  |  | |
| Biaya awal | | | : | | |  | |
| Penjualan | Bulan 1 : | | | | | Bulan 2: | |
| Pengeluaran | Bulan 1: | | | | | Bulan 2: | |
| Keuntungan | Bulan 1: | | | | | Bulan 2 : | |
|  | | | | |  |  | |
| **Dana** | | | | |  |  | |
| Jumlah kebutuhan dana | | | : | | |  | |
| Perlengkapan | | | : | | |  | |
| Bahan habis pakai | | | : | | |  | |
| Operasional | | | : | | |  | |
| Administrasi | | | : | | |  | |
|  | | |  | | |  | |
| **Mendirikan Bisnis** | | |  | | |  | |
| Tim | | | : | | |  | |
| Tugas masing-masing anggota | | | : | | |  | |
|  | | |  | | |  | |
|  | | |  | | |  | |
| Teknologi yang diperlukan | | | : | | |  | |
| Penasihat | | | : | | |  | |
| Pemasok | | | : | | |  | |
|  | | |  | | |  | |

**GAMBARAN UMUM**

*Business Plan* (Perencanaan Bisnis) adalah salah satu alat yang dapat dibuat oleh siapapun sebagai langkah awal untuk menjalankan suatu usaha. Perencanaan bisnis mencakup identifikasi dan mengukur peluang pasar, kemudian merencanakan dan memulai bisnis baru.

**Tujuan**

Dengan mempelajari dan membuat suatu *Business Plan* mahasiswa diharapkan:

1. Mampu menciptakan ide bisnis dari peluang yang ada.
2. Mengetahui cara pembuatan *Business Plan*.
3. Mengetahui cara memulai bisnis.
4. Memahami dan mempraktekan konsep-konsep kewirausahaan yang telahdipelajari sebelumnya.
5. Menambah serta membangun pengetahuan dan kemampuan mengenai kewirausahaan

**Instruksi**

1. Kelas dibagi dalam suatu grup terdiri dari 3 orang, pengelompokkan di buat berdasarkan ketertarikan yang sama dalam satu jenis usaha.
2. Grup tersebut diatas menentukan sendiri ide bisnis yang akan dibuat dalam *Business Plan.*
3. Mahasiswa dibimbing untuk mengisi form *Business Plan /* Rencana Bisnis, sesuai panduan.
4. Pengisian form *Business Plan* tersebut dilakukan dalam diskusi kelompok.
5. Setelah form tersebut selesai diisi, setiap grup secara random bisa ditunjuk untuk melakukan presentasi di depan kelas.
6. Penilaian dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

**Kualitas Presentasi**

* Penampilan
* Materi presentasi
* Ketepatan waktu yang disediakan untuk presentasi
* Kualitas tanya jawab

***Business Plan* (produk/service)**

Ide bisnis unik, original, memberikan nilai tambah, tingkat inovasi.

***Business Plan*: Pemasaran**

Memenuhi kebutuhan pasar, strategi pemasaran.

***Business Plan*: Keuangan**

Perhitungan layak, masuk akal.

***Business Plan*: *Overall***

*Feasibility, Completeness, Packaging.*

***Input* dan *riviewer***

Sebagai masukan untuk bahan perbaikan siswa tersebut (kekurangan dalam pembuatan *Business Plan,* hambatan yang mungkin dihadapi).

**PANDUAN PERENCANAAN BISNIS SINGKAT**

**Pendahuluan** : Jelas

**Evaluasi Ide dan Konsep** : Jelas

**Analisis Ide**

1. Ukuran pasar (*market size*)

*Banyaknya rupiah yang dihasilkan dari potensial pembeli produk/jasa tersebut (dalam ukuran rupiah). Misalnya market size untuk bisnis T-Shirt adalah banyaknya orang yang membeli T-Shirt dikalikan rupiah setiap transaksi.*

1. Peluang dan tantangan bagi bisnis:

*Alasan mengapa memilih bisnis ini dan hambatan yang mungkin akan ditemui.*

1. Kekuatan bisnis Anda dalam kompetisi:

*Keunikan dari produk/servicenya dibanding produk sejenis yang sudah ada di pasaran.*

1. Lokasi yang memungkinkan: Jelas

**Rencana Pemasaran**

1. Produk : Jelas
2. Harga : Jelas
3. Promosi :

*Metode yang akan dilakukan, misalnya lewat internet, poster, selebaran, dll.*

1. Tempat : Tempat produk itu bisa tersedia.
2. Rencana Penjualan : Misalnya jualan langsung, konsinyasi, dll.

**Rencana Keuangan**

1. Biaya awal :

*Meliputi biaya modal untuk alat, bahan baku dan modal kerja (gaji pegawai, listrik, dll) selama usaha ini belum menghasilkan keuntungan.*

1. Penjualan : Perkiraan penjualan yang bisa dicapai.
2. Pengeluaran : Jelas
3. Keuntungan : Jelas

**Dana**

1. Jumlah kebutuhan dana : Jelas
2. Perlengkapan : Jelas
3. Bahan habis pakai : Jelas
4. Operasional : Jelas
5. Administrasi : Jelas

**Mendirikan Bisnis**

Tim : Disebutkan siapa saja dan apa kompetensinya

Tugas masing-masing anggota : Jelas

Teknologi yang diperlukan : Jelas

Penasihat : Jika ada misalnya dari *enterpreneur* yang sudah berpengalaman.

Pemasok : Penjual bahan baku maupun peralatan yang diperlukan, bisa lebih dari dua sebagai alternatif jika di satu sumber tidak ada ataupun habis.