

Business planning for owner managers

Writing your first business plan



Live **WIRE**™

Small Firms *Enterprise Development Initiative*



Sharing Successful Business Practice

The Small Firms Enterprise Development Initiative (SFEDI), established in 1990 as the Small Firms Lead Body, develops competence standards for small business owner managers and for those who provide them with business support and information.

In 1998, SFEDI became a founder partner of the national Management and Enterprise Training Organisation (METO), a government recognised body directed by leaders of commerce, industry and business support.

SFEDI has a major role in increasing the survival and viability of Britain's small firms. SFEDI's main task is to share successful business practice, which will develop owner managers so that their businesses can survive and thrive.

The Owner Manager standards were launched in April 1996 and thousands of owner managers have already profited from them. Starting your own business is a major commitment and the importance of planning to the success of your business can never be overstated. This series of workbooks, developed by Project North East and Shell LiveWIRE, will help you develop a winning business plan and a process to use time after time in the future. It will help you learn the basic skills to start up a successful business, matched against proven SFEDI benchmarks of Owner Manager performance.

At SFEDI, we believe that self-employment should be regarded as a positive career choice and never as a last resort. Owner managers need the same positive, personal development, skills, advice, support and choice of learning as any other forward-looking career option. This programme – "Become a Successful Owner Manager" – is a major contribution to the development of owner managers in Britain and SFEDI is delighted to give it our full endorsement.

This series has been endorsed by The Prince's Youth Business Trust



and is commended by The Prince's Scottish Youth Business Trust



Become a successful owner manager Writing your first business plan

© Project North East & LiveWIRE Youth Enterprise 1996

Published by Project North East
Howtham House, Forth Banks, Newcastle upon Tyne, NE1 3SG
Tel: 0191 261 7856 Fax: 0191 261 1910 E-mail: books@projectne.co.uk

This book: ISBN 0 947557 24 5

Series: ISBN 0 947557 35 0

Small Firms *Enterprise Development Initiative*

"We want to enable everyone involved in the management of an enterprise - from the self employed trader to the MD of a multi-national plc - to receive the best opportunities for lifelong learning, employment, career and enterprise development."

Gordon Roddick
Chairman, Body Shop International plc and
Chairman, METO

Buku ini merupakan terjemahan dari Buku "Writing Your First Business Plan" terbitan Project North East & LiveWIRE Dengan copy right permission dari LiveWIRE.

The "Writing Your First Business Plan" is the translation from a Publish Project North East & LiveWIRE' with LiveWIRE copy right permission.

Editor: Mulya Riawan Mashudi / Indonesia Business Links

All rights reserved, no part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise without the written permission of the publishers. This book may not be lent, resold, hired out or otherwise disposed of by any way of trade in any form or binding or cover other than that in which it is published, without the prior consent of the publishers.

□ Menulis rencana bisnis anda yang pertama

Bisnis yang diatur sangat baik melihat rencana (planning) sebagai aktifitas yang berkesinambungan yang digunakan baik untuk kebutuhan jangka panjang maupun pendek. Mempunyai rencana, sebaiknya jangan berharap semua berjalan mulus (straightjacket), tetapi memastikan aktifitas sehari-hari terjadi sesuai dengan struktur yang direncanakan. Bisnis yang terbentuk dengan baik melihat suatu rencana merupakan kerangka kerja yang fleksibel dan responsif terhadap kesempatan yang muncul sehingga tidak terbelenggu menyeluruh. Mengetahui kumulatif aktivitas yang diperlukan sesuai dengan rencana akan memberikan anda kebebasan untuk mendalami kesempatan yang muncul tersebut.



Tujuan

Maksud dari buku kerja ini adalah untuk membantu anda dalam membuat rencana bisnis (business plan), dalam hal:

- mempersiapkan setiap elemen individu;
- merangkum rencana;
- mempertimbangkan lampiran-lampiran yang mungkin sesuai; dan,
- menampilkan rencana bisnis anda sebagaimana dalam suatu gambaran proyek yang profesional

Monitor secara regular melihat bagaimana bisnis terlaksana merupakan hal yang penting untuk melihat apakah tujuan dan kebutuhan terpenuhi. Survei pada usaha kecil dan usaha yang berkembang mengatakan bahwa mereka yang berencana lebih banyak menghasilkan keuntungan yang besar.

Idealnya, anda sebaiknya menulis hasil dari proses rencana – meskipun ringkasan rencana anda hanya sebatas daftar dari tujuan dan budget. Pada beberapa kesempatan, anda diharapkan untuk menjelaskan kepada orang ketiga untuk mendemonstrasikan arah dan langkah bisnis yang diusulkan. Hal ini terjadi jika anda ingin memulai usaha dan mencari sumber pendanaan.

Jika bisnis sesuai dengan yang direncanakan, proses bisnis akan menjadi sangat jelas untuk dirangkum dalam elemen rencana bisnis yang berbeda. Secara bersamaan, suatu pembukuan memberikan secara ringkas kondisi keuangan yang terjadi, sebuah rencana bisnis memberikan secara singkat proses rencana bisnis yang diharapkan.

“Perencanaan adalah menyiapkan yang tidak terelakan, mengosongkan yang tidak diinginkan dan mengendalikan yang dapat dikendalikan.”

Henry Mintzberg

□ **Pemikiran strategis**

Kebanyakan usaha kecil berpikir bahwa strategi atau perencanaan jangka panjang hanya dilakukan oleh perusahaan besar. Usaha-usaha yang bertahan dan menjadi kaya adalah usaha yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dengan menawarkan selain keuntungan dan harga yang diminati pelanggan tetapi juga mendapatkan keuntungan. Untuk melakukan hal ini secara efektif, Peter Drucker memperdebatkan¹ bahwa suatu unit organisasi hendaknya fokus pada lingkungan eksternal untuk mendapatkan seorang pelanggan. Secara bersamaan, Michael Porter mengatakan² bahwa posisi usaha pada pasar merupakan kepentingan yang utama. Lebih spesifik, tugas anda adalah bagaimana secara efektif dapat mencocokkan kompetensi usaha (termasuk didalamnya, pengetahuan, kemampuan dan pengalaman) dan sumber daya yang ada dengan kesempatan yang terjadi yang berasal dari keadaan pasar (market place). Dengan kata lain, usaha perlu mengikuti arah jalannya pasar (market driven). Banyak usaha berpendapat bahwa mereka dapat memberikan produk, tetapi mereka tidak yakin produk tersebut apakah betul-betul dibutuhkan.

Kunci awal dalam memulai usaha adalah menentukan misi atau tujuan dan target yang ditentukan.

Tujuan menentukan 'apa yang bisnis lakukan'. Semua usaha bisnis mempunyai tujuan. Beberapa mempunyai tujuan yang sangat simpel yaitu menghasilkan uang. Lainnya menentukan tujuan mereka dengan melihat aktivitas yang dilakukan dan pelanggan. Beberapa memasukan slogan perusahaan didalamnya. Kebanyakan bisnis yang sukses menggunakan ideologi dalam menentukan tujuan dan nilai bagi bisnis tersebut sehingga dapat memberikan inspirasi dan nilai bagi usaha tersebut. Menentukan suatu tujuan merupakan persyaratan (pre-requisite) dari perencanaan yang efektif.

Tujuan, atau 'visi' ditentukan sesuai 'kemana bisnis mengarah'. Penentuan kemungkinan ditentukan dari pertumbuhan, perbandingan dan persaingan atau aktivitas yang baik untuk kepentingan sosial. Bagi kebanyakan bisnis, visi –lah yang dapat membawa bisnis kedepan.

Dalam menentukan tujuan untuk bisnis, anda perlu memuaskan tiga kelompok yaitu pemilik, pegawai dan pelanggan. Setiap kelompok akan mempunyai harapan yang berbeda:

- Pemilik akan melihat modal-nya kembali pada bisnis yang dilakukan. Sebagai pemilik mungkin saja anda

“Misi dari Levi Strauss yaitu keuntungan berkesinambungan dan sukses komersial bertanggungjawab dengan memasarkan jeans dan pakaian kasual terpilih dibawah merek Levi brand.”

Levi Strauss & Co

“Menjadi UK’s nomer satu computer aided design studio.”

Octo Design Ltd

¹ Peter Drucker, “The Practice of Management”, Pan Books, 1968.

² Michael Porter, “Competitive Strategy”, Free Press, 1980.

(dan partner anda) akan berusaha mendapatkan keuntungan dan modal kembali lebih baik dari jumlah uang yang didapat dari masyarakat dan bank. Jika anda mendapatkan dari investor di luar organisasi, maka mereka akan melihat bukti bahwa nilai uang yang dipinjam digunakan dengan baik serta investasi diatur dengan baik.

- ❑ Pegawai akan melihat penghargaan yang realistis untuk usaha yang dilakukannya, kesempatan berkarir dan lingkungan yang baik untuk mereka berkerja dengan senang.
- ❑ Pelanggan akan melihat produk atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan mereka sesuai dengan nilai atau harga yang dibayarkan.

Menjadi sukses, suatu bisnis membutuhkan ide – ide bagaimana mencapai sasaran. Banyak perusahaan melakukan hal ini dengan menetapkan sasaran tujuan pendek. Tujuan ini harus terpusat pada tindakan-tindakan yang harus diambil dan harus dapat dicapai dengan sumberdaya yang ada. Sasaran dan tujuan dapat diuraikan kedalam rencana bisnis (business plan) bersama dengan analisis pasar, sumberdaya yang diperlukan dan cara penggunaan sumberdaya itu.



1. Dalam bisnis apa anda berada?

Apakah yang terlihat pada bisnis anda? Siapakah pelanggan kunci anda?

❑ Menyiapkan rencana bisnis

Sebuah rencana bisnis adalah uraian lengkap mengenai usaha dan rencana perusahaan untuk satu sampai tiga tahun kedepan. Ini menjelaskan apa yang dikerjakan perusahaan (atau yang akan dikerjakan kalau ini perusahaan baru); siapa yang akan membeli produknya dan mengapa mereka membeli produk itu, dan, memuat ramalan keuangan yang menunjukkan keuangan yang ada dan menjelaskan kebutuhan keuangannya.

Rencana bisnis yang tertulis hanya merupakan wadah dari semua hal ini untuk suatu saat tertentu. Pemikiran dan gagasan anda sebelum mulai usaha baru tidak bisa tidak akan berubah dari pengalaman yang anda peroleh setelah usaha baru itu dimulai dan berjalan. Rencana bisnis anda harus mencerminkan pengalaman yang berkembang. Gunakan rencana anda untuk membandingkan pengalaman dan hasil dengan gagasan awal yang direncanakan dan lakukan perubahan kalau diperlukan. Ini akan memungkinkan anda tetap bisa mengendalikan perusahaan dan membantu anda membuat rencana untuk berhasil.

Aspirasi pribadi akan mempengaruhi perasaan anda mengenai bekerja sendirian dan jenis usaha apa yang akan anda jalankan. Apakah anda mendirikan perusahaan hanya untuk kesenangan – atau untuk mencari untung. Penilaian terhadap kekuatan dan kelemahan anda akan membantu memilih barang atau jasa yang dapat dihasilkan perusahaan anda, dan menentukan ketrampilan apa yang masih harus dikembangkan kemudian. Meneliti pasar dimana anda menjual akan membawa anda melihat peluang dari pelanggan dan ancaman dari pesaing yang ada dalam bisnis anda. Dari semua ini, anda harus dapat menciptakan gagasan yang jelas tentang apa yang dilakukan perusahaan anda, kemana harus menuju, dan bagaimana caranya menuju kesana. Anda juga perlu memikirkan mengenai sumberdaya yang dibutuhkan – uang, peralatan, tempat usaha, orang – dan bagaimana menggunakan sumberdaya ini.

□ Isi buku pedoman ini

Buku pedoman ini dibagi dalam bagian-bagian yang membahas unsur-unsur utama yang tercakup dalam penulisan rencana bisnis. Pedoman ini memberikan kerangka-kerja bagi perencanaan anda dimana anda dapat memberikan penjelasan mengenai usaha, pasar yang potensial, bagaimana perusahaan dijalankan dan dilengkapi dengan rincian keuangannya. Buku pedoman ini tidak membahas secara rinci semua teknik yang diperlukan untuk mencari informasi yang diperlukan untuk menyusun rencana bisnis. Namun demikian, buku pedoman ini bertujuan untuk menunjukkan bagaimana menggabungkan semua informasi itu menjadi satu dokumen yang konsisten. Buku ini tidak akan menjawab semua pertanyaan anda, tetapi akan menyarankan anda mencari jawabannya sendiri. Buku ini dimaksudkan sebagai pedoman – bukan buku peraturan. Kalau anda merasa suatu informasi itu harus ditulis atau berada dalam urutan yang lain dari apa yang disarankan disini, lakukan hal itu. Tetapi gunakanlah buku ini sebagai daftar periksa (check list) untuk menjamin tidak ada informasi penting yang anda lewatkan. Akan diberikan contoh-contoh perusahaan sebenarnya yang menggunakan rencana bisnis ini dan menunjukkan kepada anda bagaimana perusahaan lain sudah melewati langkah ini dengan berhasil!

□ Menyusun rencana

Anda akan menuliskan rencana bisnis berdasarkan informasi yang anda kumpulkan dari berbagai sumber.

Bagi kebanyakan perusahaan, rencana bisnis merupakan alat terpenting untuk meyakinkan calon pemberi dana bahwa usulan usaha itu dapat dilaksanakan dan para pelaksananya mempunyai komitmen dan tekad untuk

keberhasilan perusahaan. Ada baiknya untuk menyediakan waktu yang cukup untuk meneliti isinya dengan cermat dan menyajikannya secara profesional.

Rencana bisnis anda harus disajikan dalam bentuk yang mudah dan cepat dimengerti. Bagian utama rencana bisnis biasanya memerlukan tidak lebih dari delapan sampai sepuluh halaman, kalau perlu didukung dengan lampiran sebagai penjelasannya. Dengan demikian maka rencana bisnis anda itu akan mudah disusun dan akan menjadi dokumen kerja dimana anda dan calon pemberi dana mendapatkan informasi manajemen yang diperlukan.

Anggaplah rencana bisnis itu sebagai alat pemasaran – dalam hal ini memasarkan anda sendiri kepada calon pemberi dana yang prospektif. Rencana itu harus jujur, tetapi harus menyajikan anda dalam keadaan yang terbaik. Harus mudah dibaca oleh orang yang sibuk, seperti pejabat bank, dimana mereka mudah mengerti terhadap informasi yang diperlukan.

Anda akan melihat contoh – contoh yang disajikan tertulis menggunakan kata ganti orang ketiga, seperti “The Hawthorn Brewery terbentuk pada bulan May 1993”, dari pada “Usaha kami berdiri pada bulan May 1993”. Ini memperlihatkan kebiasaan, dan terlihat profesional dengan tidak berlebihan.

Penyajian

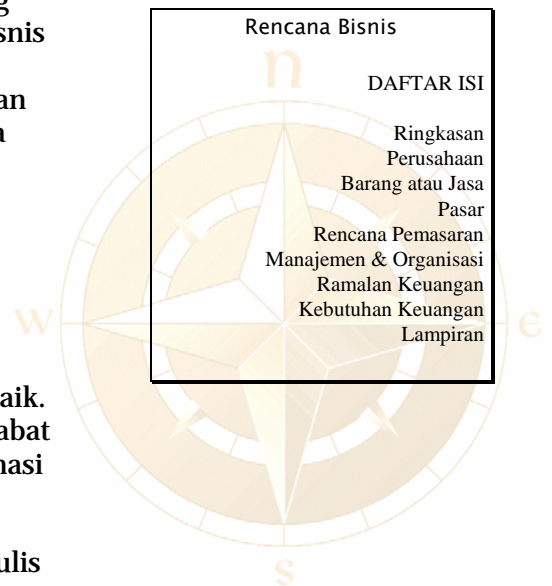
Sampul akan memberikan kesan mengenai perusahaan kepada pembacanya sehingga harus terlihat profesional. Sampul harus menunjukkan nama perusahaan dan logo (kalau ada) dan nama anda. Sampul yang dirancang dengan baik akan memberikan kesan profesional kepada pemberi dan akan menarik perhatian mereka. Anda harus berusaha untuk mencetak isi rencana bisnis itu dalam format yang mudah dibaca.

□ Isi rencana bisnis

Ringkasan

Walaupun ringkasan adalah bagian yang akan dibaca pertama oleh pembacanya, sebaiknya ini ditulis terakhir. Tetapi karena ini hal pertama yang anda baca, kita jelaskan pertama-tama.

Ringkasan harus secara singkat memberikan penjelasan mengenai perusahaan dan menekankan maksud tujuannya. Juga harus menjelaskan bagaimana maksud tujuan itu akan dicapai dan mengapa pemiliknya adalah orang yang akan menjadikannya kenyataan



Kalau salah satu penggunaan rencana bisnis ini adalah untuk mencari pendanaan, maka suatu garis besar yang jelas akan menarik perhatian para calon pemberi dana dan membuat mereka tertarik untuk membacanya. Ingatlah bahwa orang yang akan menilai perusahaan anda itu orang-orang yang sangat sibuk. Tekankan kekuatan perusahaan anda dan sebab-sebab mengapa anda harus mendapat dukungan. Tunjukkan perputaran penjualan dan keuntungan yang diharapkan untuk tahun depan. Kalau perusahaan sudah berjalan, cantumkan juga sejarah perusahaan sampai saat ini, dan khususnya, berikan rincian penjualan dan keuntungan tahun-tahun lalu. Bagaimana kinerja perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya? Prestasi besar apakah yang sudah dicapai?

Akhirnya, sebutkan berapa banyak dana yang anda butuhkan dan apa saja penggunaannya.



Fat Frog Design

Fat Frog Design adalah sebuah perusahaan di Inggris. Perusahaan ini menawarkan jasa rancangan grafis dan penerbitan menggunakan komputer untuk seluruh bagian Timur Laut Inggris dan bagian lain negara Inggris.

Untuk memberikan jasa pelayanan ini, Fat Frog Design yakin akan dapat menarik nasabah dengan membuat paket rancangan tahunan, harga yang menarik dan memberikan perhatian khusus pada hal-hal kecil yang diperlukan oleh masing-masing nasabah melalui penghubung antara nasabah dan perusahaan.

Walaupun pasar untuk jasa ini sudah sangat bersaing, Fat Frog Design mendapatkan dari penelitian pasar yang mendalam bahwa ada permintaan yang pasti terhadap jasa Fat Frog Design seperti paket rancangan tahunan yang tidak ditawarkan oleh pesaingnya.

Setelah Fat Frog Design mapan dan mendapat reputasi yang baik atas mutu dan keandalannya di daerah Timur Laut Inggris, perusahaan ini berharap untuk dapat mengembangkan jasanya keseluruh Inggris sehingga menambah jumlah nasabah, penjualan dan akhirnya menambah keuntungan.

Perusahaan

Bagian ini harus menguraikan dengan singkat maksud dan tujuan perusahaan. Apakah perusahaan sudah berjalan atau belum, jelaskan siapa yang memilikinya. Apa yang menyebabkan perusahaan ini didirikan?

Kalau perusahaan sudah berjalan, uraikan sejarahnya dan apa yang sudah dicapai sampai saat ini. Berapa besar perputaran penjualannya? Berapa tingkat keuntungannya? Berapa nilai bersih perusahaan? Buatlah ringkasan angka-

angka yang penting dan sertakan laporan rugi-laba dan neraca perusahaan yang lebih rinci dalam lampiran. Bagaimana kinerja perusahaan dibandingkan dengan para pesaingnya? Bagaimana pendanaan awal perusahaan ini (misalnya melalui modal penyertaan, pinjaman, hibah)? Prestasi besar apa saja yang sudah dicapai?

Jelaskan struktur hukum perusahaan (PT, perorangan, atau kemitraan CV). Sebutkan juga kalau ada hal yang membedakan dengan perusahaan lain misalnya sifat khusus produknya atau adanya sertifikat ISO9000.





Network Advantage

Network Advantage adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam konsultasi komputer yang mengkhususkan diri pada teknologi jaringan dan komunikasi, terutama aplikasi bisnis Internet. Tujuan utama kami adalah untuk memasarkan dan menjual jasa konsultasi, pelatihan dan dukungan dalam bidang ini, berdasarkan pada paket standar, yang kemudian disesuaikan untuk keperluan khusus para nasabah



Sole Discretion

Sole Discretion adalah toko pengecer yang menjual sepatu, terletak di pusat kota Darlington, bertujuan untuk menjual kepada wanita dan pria berumur antara 16 dan 30 tahun.



2. Maksud dan sasaran

Jelaskan maksud dan tujuan perusahaan anda.

Produk barang dan jasa

Jelaskan apa yang anda jual, atau yang ingin anda jual, dalam bahasa yang mudah dipahami pembacanya. **Hindari penggunaan istilah-istilah yang muluk-muluk (jargon) sedapatnya; seorang pembaca yang menginginkan informasi yang lebih rinci mengenai aspek teknis dari produk anda akan memintanya. Atau, masukkan informasi ini dalam lampiran.**

Jelaskan mengapa konsumen mau membeli barang atau jasa itu. **Kebutuhan apa yang dapat dipenuhi olehnya? Buatlah penjelasan bukan hanya mengenai ciri-ciri (fitur)nya tetapi juga cantumkan manfaatnya. Manfaat dapat berupa, misalnya, mudah penggunaannya, nyaman digunakan, aman, hemat, fleksibel, rasa, dsb. Ingat bahwa konsumen membeli manfaat tetapi anda yang harus membayar fitur itu.**

Apakah ada dari fitur itu yang unik? Jelaskan secara rinci paten, pendaftaran desain atau hak cipta kalau ada.



Marie–Bernadette Callan – AQUArelle

Perusahaan ini mendasarkan usahanya pada fesyen dan asesoris yang terbuat dari kulit binatang laut, terutama memproduksi sarung tangan. Namun demikian, kulit itu juga digunakan untuk keperluan lain dalam perusahaan, yang juga melibatkan perdagangan barang-barang yang terbuat dari kulit bukan dari binatang laut. Proses pembuatan sarung tangan dilakukan oleh perusahaan

lain. AQUArelle bertanggung-jawab dalam memproduksi asesoris lainnya.

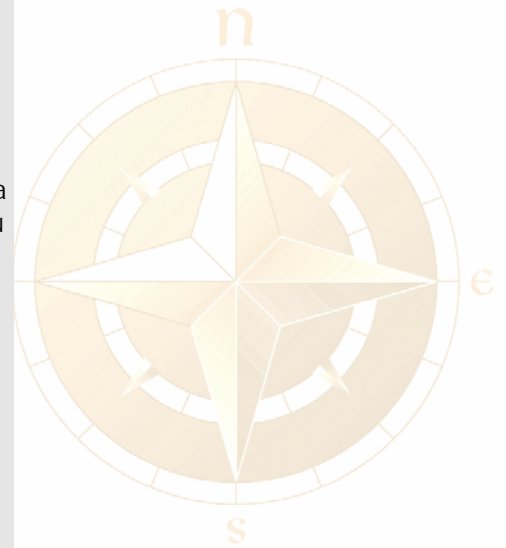
Kulit binatang laut itu diimpor, dan banyak jenis kulit tersedia, termasuk kulit ikan salmon dan ikan serigala tutul. Perusahaan penyamaan kulit memasok hampir 94% pasar dunia untuk kulit binatang laut, dan karena mereka juga memasok perusahaan fesyen, jenis warna kulit yang dibuatnya cocok dengan kebutuhan AQUArelle, walaupun mereka juga bersedia untuk menghasilkan warna khusus atas permintaan. Kulit yang dihasilkan lolos pengujian mutu dari London Institute of Leathers (Lembaga Kulit London) dan dapat dicuci dengan tangan pada suhu 50 derajat. AQUArelle adalah perusahaan pertama di Inggris yang menggunakan kulit ikan serigala tutul.

Semua kulit diperoleh sebagai daur ulang dari produk limbah industri ikan di Norwegia, jadi tidak ada ikan yang dibunuh hanya untuk diambil kulitnya saja, ini berarti AQUArelle lebih bersahabat pada lingkungan dari pada perusahaan yang memproduksi sarung tangan dari kulit reptil.

Kulit binatang laut Aquarelle mempunyai keunggulan daripada kulit lainnya:

AQUArelle tiga kali lebih kuat daripada kulit sapi dengan ketebalan yang sama, yang menjamin tahan lama; mempunyai penampilan yang indah dan eksotis; dan, karena tidak ada dua ikan yang sama, setiap kulit aquarelle itu unik.

Produknya sendiri dibuat lebih menarik oleh kemasannya, karena penting untuk mempertahankan citra yang kuat dari seluruh identitas perusahaan. Kemasan AQUArelle dan bahan promosinya dirancang dan diproduksi oleh perusahaan B & S Design Associates. Warna perusahaan adalah warna krem, warna bambu dan hitam, dan, dengan menggunakan gambar permukaan yang mencolok, identitas perusahaan dimaksudkan untuk mencerminkan citra sesuatu yang mahal dan unik. Setiap pasang sarung tangan dilengkapi instruksi penggunaan yang dirancang khusus dan kartu yang menunjukkan keasliannya. Sebuah contoh bahan promosinya dilampirkan.



Active Designs

Produk yang dihasilkan Active Design adalah alat bantu belajar yang unik untuk anak-anak dan dirancang untuk belajar dengan menggunakan kurikulum nasional. Kurikulum Nasional menetapkan tujuan mata ajaran yang diajarkan untuk anak-anak pada tingkat yang berbeda-beda. Guru harus mencari produk yang dapat mendukung

tujuan itu dan menghemat waktu belajar. Produk Active Design dirancang untuk memenuhi kebutuhan ini.

Produk yang ada sekarang ini terutama berupa model badan manusia. Dengan model ini anak-anak dapat menghubungkannya dengan bagian tubuhnya sehingga pelajarannya dapat lebih mudah dipahami dan mudah diingat.



3. Penjelasan produk

Jelaskan produk dan jasa anda. Secara khusus, jelaskan fitur yang ada dan kegunaannya.

Pasar

Tentukan dengan seksama siapa yang akan menjadi kelompok konsumen anda. Penelitian pasar anda mungkin menyimpulkan bahwa anda menunjukan penjualan pada suatu pasar atau bagian pasar tertentu.

Buatlah garis besar penelitian pasar yang sudah anda lakukan – penelitian primer dan sekunder sama pentingnya – termasuk ringkasan informasi dalam bentuk grafik dan tabel. Informasi pendukung yang lebih rinci dapat disertakan dalam lampiran.

Anda harus menunjukkan bahwa pasar itu ada. Berapa besar pasarnya? Perkirakan besarnya permintaan untuk produk anda dalam jangka pendek dan jangka panjang dan buatlah alasan yang tepat untuk itu. Berdasarkan informasi inilah anda akan memperkirakan besarnya penjualan.



Hong Khrua Thai

Hong Khrua Thai berniat menyediakan makanan bermutu tinggi sebagai kelompok restoran mahal. Restoran itu hanya akan menerima tamu pada malam hari yang sudah memesan tempat karena penelitian pasar kami menunjukkan bahwa para konsumen mengharapkan makanan dan pelayanan bermutu tinggi. Dalam kaitan dengan hal ini maka waktu untuk mempersiapkan makanan dan penyajiannya merupakan hal yang penting untuk kepuasan pelanggan.



Optimum Test Solutions Ltd

Industri manufaktur elektronik di Skotlandia adalah merupakan sektor pasar terbesar dan penghasil ekspor terbanyak di negara itu. Selama dua dekade terakhir daerah yang disebut "Silicon Glen" menjadi pusat industri elektronik yang mapan di Eropa. Dengan banyaknya perusahaan multinasional yang menempatkan kantor pusatnya di bagian tengah Skotlandia, maka masa depan industri Skotlandia kelihatannya sangat cerah.

Semua perusahaan manufaktur elektronik menggunakan peralatan pengujian khusus dalam proses produksinya. Ini biasanya terdiri atas mesin-mesin pengujian mahal yang dapat digunakan untuk bermacam-macam pengujian, lalu ditambahkan suatu alat khusus yang dirancang khusus untuk melakukan pengujian atas komponen atau sirkuit tertentu. Walaupun mesin utama itu tetap letaknya, alat tambahan itu akan sering diganti sesuai dengan apa yang sedang diproduksi saat itu. Optimum Test Solutions didirikan untuk memproduksi alat tambahan yang sering dibutuhkan ini, dan juga untuk mendukung kebutuhan presisi proses pengujian komponen elektronik.

Anda harus menjelaskan kepada pembaca seberapa besar persaingan. Persaingan bentuk apa yang ada? Berapa banyak pesaing yang ada? Apakah akan ada pesaing baru dimasa depan. Jelaskan mengapa produk anda akan lebih disukai dibandingkan produk pesaing? Apakah yang menjadikan produk anda unik?



Hong Khrua Thai

Persaingan dapat dibagi dalam dua sektor:

- a) Persaingan langsung (specialist Thai restaurants).
- b) Persaingan tidak langsung (dengan restoran lain dan perusahaan catering yang menyajikan makanan jenis lain).

Apakah ada hambatan untuk masuk kedalam pasar khusus ini – dan, kalau ada, siapakah mereka dan bagaimana anda mengatasinya?



4. Menjelaskan pasar anda

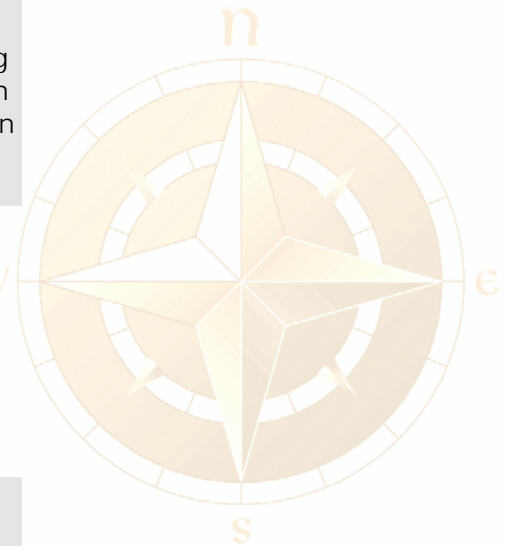
Jelaskan pasar dari produk barang dan jasa anda. Jelaskan riset pasar yang telah anda lakukan dan perkiraan besarnya penjualan.

Rencana pemasaran

Anda menguraikan maksud perusahaan anda dalam Ringkasan atau didalam Bagian Usaha. Maksud perusahaan harus diterjemahkan menjadi tujuan dan sasaran pemasaran yang akan mendukung realisasinya. Tujuan harus dapat dihitung, diukur, menantang dan bisa dicapai. Contoh tujuan perusahaan misalnya: tingkat keuntungan, pertumbuhan penjualan, diversifikasi dan peningkatan pangsa pasar.

Tujuan bisa mencakup, misalnya:

- menjual 220 unit dan menghasilkan £100,000 pada tahun 1995’;
- mencapai laba kotor 45%; atau,
- menjaring 18% pasar



Rencana pemasaran untuk mencapai tujuan ini harus diuraikan dengan menggunakan 4P (product, place, price, dan promotion). Pilihan “positioning” juga akan mempengaruhi 4P ini.

Jelaskan bagaimana anda akan memposisikan perusahaan (dan produk) anda di pasar. Apakah produk itu bermutu tinggi dengan target pasar konsumen berpenghasilan tinggi (sehingga bisa menetapkan harga tinggi)? Ini disebut diferensiasi. Apakah produk itu bersifat komoditi – yang tidak bisa dibedakan dari produk buatan pesaing kecuali harganya? Ini disebut kepemimpinan biaya (cost leadership).

Produk (Product)

Anda sudah menjelaskan apa barang atau jasa yang anda jual. Buatlah perencanaan untuk pengembangannya dimasa depan, misalnya, untuk dua tahun kedepan. Apakah anda akan secara bertahap menambah barang atau jasa baru? Apakah anda akan membuat uji coba untuk produk baru untuk menjajagi pasarnya? Apakah anda akan menambah jenis produk yang ada kemudian?

Tempat / distribusi (Place)

Lokasi perusahaan anda dan bagaimana anda akan mendistribusikan produk anda keduanya sangat penting. Bagaimana barang atau jasa akan dijual kepada pelanggan – langsung atau melalui perantara atau agen (seperti pedagang besar atau pengecer). Bagaimana produk dikirim ke tempat penjualan?

Kalau pembeli datang ke perusahaan anda, apakah mudah dicapainya? Apakah penampilannya memberikan citra yang sesuai? Jelaskan mengapa anda memilih tempat usaha dimana perusahaan berada.

Harga (Price)

Harga harus dapat menutup semua biaya dan masih menyisakan untuk keuntungan. Anda harus menjelaskan bagaimana anda sampai pada keputusan tentang besarnya harga itu.

Kalau anda memilih strategi diferensiasi, mutu dan pelayanan lebih penting daripada harga. Kalau anda memilih strategi kepemimpinan biaya anda harus menetapkan harga itu dengan memperhatikan harga di pasar – kemudian anda harus mengendalikan biaya untuk dapat menjual dengan harga itu dan tetap mendapat keuntungan. Ini merupakan strategi yang lebih sulit, jadi sebaiknya pilihlah strategi diferensiasi.

Promosi (Promotion)

Akhirnya, anda harus menjelaskan strategi promosi anda – bagaimana anda berniat masuk ke pasar dan memberi tahu kepada pelanggan bahwa perusahaan anda itu ada.

Jelaskan bagaimana anda akan mempromosikan apa yang anda tawarkan, misalnya, melalui iklan, pengiriman langsung, brosur yang disebarakan kerumah-rumah, dsb.



Active Designs

Tujuan

- melipat-duakan penjualan dari \$20.000 pada tahun pertama (1995) menjadi \$40.000 pada tahun kedua (1996)
- meningkatkan jenis produk dari dua menjadi lima rancangan pada akhir April 1996 dan dimasukkan pada katalog tahun 1997
- melipat-duakan jumlah pesanan melalui pos dari empat di tahun 1995 menjadi delapan pada tahun 1996
- menyewakan studio pada tahun ketiga (1997)

Produk (Product)

Active Design akan menawarkan serangkaian alat bantu belajar orisinil kepada pemesan melalui pos, dan tambahan produk baru setiap tahun. Pemesan adalah pemasok yang menjual produk ini ke pada sekolah-sekolah. Produk yang ditawarkan kepada pemasok pada tahun 1996 akan dimuat dalam katalog yang terbit tahun 1997. Peluncuran produk dijadwalkan waktunya sesuai dengan berlakunya anggaran sekolah baru pada bulan Maret/April. Pada tahun kedua Active Design akan mulai men ekspor produk 'Inside Out' kepada para distributor di Jerman. Kalau ini berhasil maka produk lain dapat diluncurkan kemudian dan juga ke negara-negara Eropa lain yang sedang dipelajari.

Harga (Price)

Penelitian menunjukkan bahwa sekolah akan membeli peralatan kelas yang baik, berfungsi dan orisinil dengan harga yang memadai. Harga untuk sekolah sudah ditentukan dan diharapkan akan tetap sama selama tahun 1996. Semua pemasok setuju dengan harga ini. Perusahaan besar yang berusaha dalam pemesanan melalui pos menghendaki keuntungan yang lebih besar daripada struktur biaya pembuatannya. Hal ini diatasi dengan cara memperbesar jumlah yang diproduksi untuk menekan biaya per unitnya. Kontrak dibuat dengan masing-masing pemasok untuk waktu dan jumlah yang terbatas. Perusahaan yang melakukan pemesanan melalui pos melakukan pemesanan sebulan sekali untuk memenuhi jumlah persediaan minimumnya. Penagihan dilaksanakan dengan baik. Pada setiap pameran dagang



harga diturunkan untuk menarik pemasok melakukan pemesanan pada pameran itu.

Tempat (Place)

Active Design akan terus melaksanakan usahanya dari rumah tinggal pemiliknya, karena alasan keuangan dalam tahun pertama; segera setelah keuntungannya memungkinkan maka usaha ini akan dipindahkan ke sebuah studio. Active Designs mempunyai sedikit tamu, oleh karena itu tempat usaha tidak terlalu penting. Namun demikian, ruangan akan segera menjadi masalah, terutama kalau dibutuhkan pegawai paruh-waktu yang akan membantu usaha ini kalau masih dilakukan dari rumah tinggal. Produk yang dihasilkan saat ini dibuat oleh sebuah sub-kontraktor yang memasok pada Active Design. Produk dijual dan dikirim kepada pemesan yang membeli secara teratur berdasarkan informasi yang ada di katalog. Pesanan segera dipenuhi setelah diterima.

Promosi tidak langsung (Indirect Promotion)

- Pesan – Active Designs memproduksi serangkaian peralatan bantu belajar yang membuat proses belajar 'menyenangkan'. Peralatan ini digunakan sebagai alternatif dalam cara mengajar agar supaya anak didik dapat menangkap informasi secara mudah dengan peralatan interaktif.
- Media – Jenis-jenis produk akan dimuat dalam katalog yang dibagikan kepada sekolah-sekolah. Active Designs baru saja memproduksi brosur berwarna untuk produk 'Inside-Out' dan Poster Binatang Buas.
- Publisitas – Pada awalnya Active Designs mendapat peliputan yang besar dari wartawan lokal, wawancara dengan Radio Northands dan iklan pada Central Television. Baru-baru ini, sebuah majalah sekolah bernama The Times Educational Supplement memuat sebuah foto produk 'Inside-Out' dalam sebuah artikel utama tentang alat bantu belajar anatomi, dan artikel lain menetapkan 'Inside-Out' merupakan produk unggulan terbaik di tahun 1995. Prestasi lainnya adalah dimuatnya ulasan di majalah 'Nursery Equipment' dan 'Childcare Business', majalah yang ditujukan untuk pembaca yang tertarik pada perawatan anak-anak. Ada kemungkinan produknya akan terpilih sebagai produk unggulan dalam artikel 'New Resources' dalam majalah 'Child Education' terbitan bulan April.
- Citra – Logo Active Designs dirancang sendiri dan digunakan pada kartu nama dan kop surat yang bermutu tinggi. Citra yang tinggi diperlukan dalam berhubungan dengan para pelanggan. Baru-baru ini sebuah brosur berwarna dirancang dan dicetak.



5. Your marketing plan

Uraikan rencana pemasaran anda.

Manajemen dan organisasi

Ada perlunya untuk menunjukkan bahwa anda mempunyai kemampuan untuk melaksanakan tugas-tugas agar supaya usaha bisa berjalan dengan baik. Fokuskan pada hal-hal yang penting saja.

Orang (People)

Sebutkan orang-orang yang terlibat dalam perusahaan anda dan utarakan kekuatan kemampuannya yang disumbangkan untuk perusahaan. Ini bisa termasuk kemampuan teknis (misalnya ketrampilan pertukangan kayu atau pengalaman menjual), sikap (misalnya antusiasme atau kemampuan bekerja dalam tekanan), pendidikan dan pelatihan spesialisasi. Kalau mau, sertakan juga kurikulum vitae dari pejabat kunci perusahaan dalam lampiran. Kalau memang ada kelemahan, terangkan bagaimana ini akan diatasi (misalnya produksi yang masih dilakukan oleh subkontraktor).

Produksi (Production)

Jelaskan proses produksi (kalau dipandang perlu) dan tekankan adanya keunggulan bersaing.

Lokasi (Premises)

Pembaca sudah paham bagaimana memilih tempat usaha; disini uraikan tempat usaha itu, termasuk kelengkapan ijin-ijinnya.



Optimum Test Solutions Ltd

Tim manajemen dan karyawan

Perusahaan membangun organisasinya dengan cepat dan sekarang terdapat enam karyawan;

- dua orang direktur
- seorang pembuat peralatan
- seorang pekerja yang melakukan apa saja
- seorang magang pembuat peralatan
- seorang pembantu kantor dan pemegang buku

Michael Richford dan Garry Tibbitt, kedua direktur, sudah bekerja bersama sebagai magang pembuat peralatan sejak lama dan pada tahun 1995 memutuskan membentuk OTS.

Kedua direktur itu bekerja dalam perusahaan penjualan dan memperoleh pengalaman yang cukup dalam industri ini. Dalam delapan tahun kerjanya (masing-masing) ini mereka juga berhubungan dengan pembeli dan

mengetahui apa yang dibutuhkan. Melalui pengalaman ini mereka mendapatkan pengetahuan dalam teknik menjual, perancangan dan pembuatan bahan untuk pengujian. Mereka juga memperoleh ketrampilan dalam bidang otomasi dalam proses pengujian elektronik – karena terlibat secara langsung dalam penyempurnaan dan perancangan-ulang peralatan otomatis di perusahaan Motorola. Tambahkan lagi, mereka baru saja bekerja dalam sebuah perusahaan pembuat alat pengujian di Belgia (perusahaan ITE nv).

Kebanyakan waktu mereka dihabiskan untuk kegiatan produksi. Namun demikian, tambahan kerja untuk mengelola perusahaan dibagi demikian:

- Michael: mengelola produksi, administrasi umum, pengendalian keuangan dan persediaan barang
- Garry: mempromosikan perusahaan, penjualan, menawarkan dan merancang produk.



6. Mengelola perusahaan anda

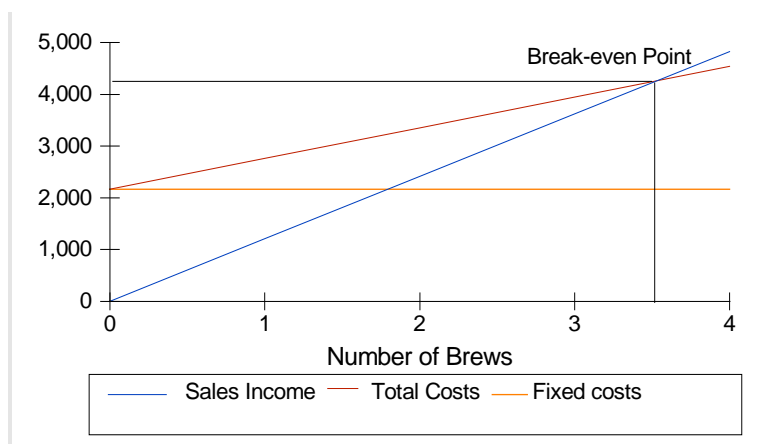
Jelaskan bagaimana anda akan mengelola dan mengorganisir perusahaan anda. Siapa yang akan terlibat dan apa saja ketrampilan mereka? Perkembangan apa saja yang diinginkan mereka? Masukkan juga penjelasan mengenai bagaimana anda akan memantau kinerja perusahaan dari awal.

Analisa pulang pokok (Break-even analysis)

Setelah anda menghitung biaya-biaya yang akan terjadi, dan memutuskan harga produk, anda dapat menentukan berapa banyak anda harus menjual untuk dapat menutup biaya – bisa dalam bentuk jumlah satuan produk atau jumlah jam kerja yang dibutuhkan. Tingkat penjualan dimana anda mulai bisa menutup semua biaya disebut titik pulang pokok. Setelah titik ini anda mulai memperoleh keuntungan.

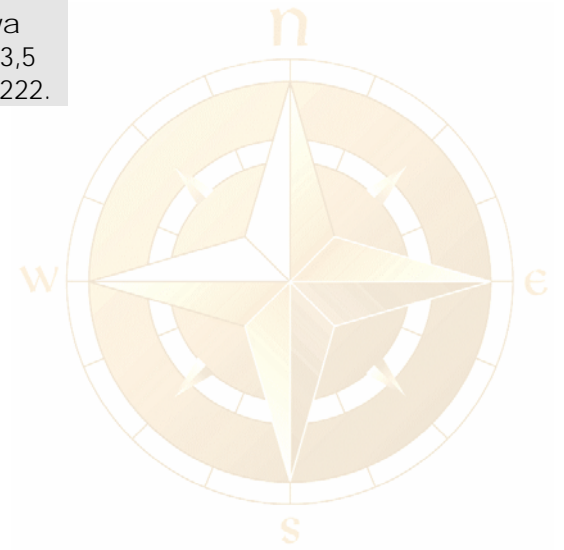


Hawthorn Brewery Company



Cara yang termudah untuk menggambarkan garis-garis adalah dengan menentukan biaya variabel dan pendapatan penjualan untuk beberapa jumlah produk yang berbeda; misalnya satu, dua, tiga dan empat satuan jumlah produk.

Titik dimana garis penjualan memotong garis total biaya adalah titik pulang-pokok – dalam gambar ini kira-kira 3,5 satuan jumlah produk. Ini berarti penjualan sebesar £4,222.





7. Titik pulang pokok (Break even point)

Jelaskan bagaimana anda akan menentukan harga produk dan tunjukkan titik pulang-pokok yang anda harapkan.

Ramalan keuangan

Dua kebutuhan keuangan yang penting adalah untuk mendapatkan keuntungan dan untuk mendapatkan uang cukup untuk membayar pemasok, karyawan dan lainnya pada waktunya. Tujuan bagian ini adalah untuk menunjukkan bagaimana perusahaan dapat mencapai keduanya. Buatlah ramalan keuangan sedikitnya untuk setahun kedepan. Kalau dibutuhkan jumlah investasi yang besar atau kalau diperkirakan perusahaan belum akan memperoleh keuntungan pada tahun pertama, buatlah ramalan untuk dua atau bahkan tiga tahun kedepan.

Bagian ini biasanya memuat ramalan arus tunai, ramalan laba rugi dan ramalan neraca perusahaan, marilah kita lihat:

- ❑ **Ramalan (atau proyeksi) laporan laba rugi.** Perputaran penjualan didapat dari bagian penelitian pemasaran. Berapa biaya langsung, laba kotor, biaya overhead, dan laba bersih? Bagaimana laba akan digunakan? Ada baiknya untuk menjelaskan bagaimana anda menentukan harga. Ingatlah untuk menyertakan penarikan (oleh pemilik) dan bunga pada waktu menjumlahkan biaya overhead dengan biaya langsung.



LAPORAN LABA RUGI		
PENJUALAN	50,232	
Dikurangi Biaya Langsung	14,065	
Laba Kotor		36,167
OVERHEADS		
Upah dan Gaji	3,456	
Sewa	2,820	
Listrik, Panas & Tenaga	400	
Iklan	510	
Telephon	265	
Asuransi	420	
Transportasi	3,660	
Alat Surat & Surat	60	
Jasa Profesional	250	
HP & Sewa	990	
Beban Bank	300	
Lain-lain	420	
Penyusutan	750	
TOTAL		14,301
LABA OPERASI		21,866
Bunga Bank		880
Penarikan		12,000
Pajak		4,247
Ditahan di Perusahaan		4,740

- ❑ **Ramalan Arus Tunai: Jelaskan keterlambatan penerimaan pendapatan untuk menutup pengeluaran. Sertakan ramalan arus tunai untuk menunjukkan penerimaan pembayaran secara bulanan dan berapa kebutuhan keuangan dari luar.**

Cash Flow Forecast Month	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	Jan	TOTAL	Accrua
Sales														
Sales by volume	1,750	3,500	4,200	4,900	4,800	6,120	7,200	7,360	6,500	5,740	5,360	5,360	62,790	
Sales by value	1,400	2,800	3,360	3,920	3,840	4,896	5,760	5,888	5,200	4,592	4,288	4,288	50,232	
Receipts														
Debtors			1,400	2,800	3,360	3,920	3,840	4,896	5,760	5,888	5,200	4,592	41,656	8,576
Owners	2,000												2,000	
Loans	7,000												7,000	
VAT	0	0	245	490	588	686	672	857	1,008	1,030	910	804	7,290	
Total	9,000	0	1,645	3,290	3,948	4,606	4,512	5,753	6,768	6,918	6,110	5,396	57,946	
Payments														
Raw Materials	700	800	900	1,100	1,100	1,400	1,600	1,600	1,500	1,300	1,200	1,200	14,400	
Wages & NI			192	192	192	192	192	384	384	576	576	576	3,456	
Rent	136	136	266	136	136	325	200	200	385	250	250	400	2,820	
Heat, light & power	100			100			100			100			400	
Advertising etc	60	60	60	50	50	40	30	50	30	20	30	30	510	
Telephone			60			60			70			75	265	
Insurance	210						210						420	
Transport etc	140	200	210	220	240	330	390	390	420	400	360	360	3,660	
Stationery & post	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	
Professional fees												250	250	
HP & lease	165	165	165	165	165	165							990	
Bank charges	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	
Loan repayments		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,300	
Loan interest		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	880	
Other	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420	
Principals' drawings	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000	
Capital	3,000												3,000	
VAT	206	216	269	288	274	384	413	399	428	369	329	412	3,987	
VAT to C & E	0			(446)			818			1,297			1,669	1,634
Total	5,782	3,022	3,567	3,250	3,602	4,341	5,398	4,468	4,662	5,757	4,190	4,748	52,787	
Balances														
Cash increase (decrease)	3,218	(3,022)	(1,922)	40	346	265	(886)	1,285	2,106	1,161	1,920	647	5,159	
Opening balance	0	3,218	196	(1,726)	(1,686)	(1,340)	(1,075)	(1,961)	(676)	1,430	2,591	4,511		
Closing balance	3,218	196	(1,726)	(1,686)	(1,340)	(1,075)	(1,961)	(676)	1,430	2,591	4,511	5,159		

- ❑ **Sebaiknya anda menyertakan ramalan (atau proyeksi) neraca perusahaan – kalau tidak, calon penyandang dana akan menghitung sendiri berdasarkan informasi yang anda sediakan. Ini bisa saja tidak mencerminkan apa yang anda inginkan, misalnya, harta tetap atau persediaan tambahan tidak akan terlihat pada ramalan arus tunai.**



NERACA			
HARTA TETAP			
Barang Modal	3,000		
Dikurangi Penyusutan	750		
			2,250
HARTA LANCARS			
Persediaan	335		
Uang Tunai di Bank	5,159		
Piutang	8,576		
			14,070
KEWAJIBAN JANGKA PENDEK			
Hutang Dagang			
Pinjaman	3,700		
Lain-lain	5,881		
			9,580
HARTA LANCAR BERSIH			4,490
HARTA			6,740
DINYATAKAN OLEH:			
Laba & Rugi	20,986		
Jumlah Berjalan	0		
Pemilik	2,000		
Dikurangi Penarikan	(12,000)		
Dikurangi Pajak	(4,247)		
TOTAL			6,740



8. Financial forecasts

Buatlah ramalan keuangan rinci yang akan memuat sedikitnya ramalan laba rugi dan ramalan arus tunai. Sebaiknya sertakan juga ramalan neraca perusahaan. Lengkapilah dengan penjelasan singkat bagaimana dan kapan anda akan memantau ramalan terhadap kenyatannya nanti

Calon penyandang dana tertarik pada risiko – risiko anda tidak dapat mencapai apa yang anda ramalkan, risiko anda tidak dapat membayar hutang dan bahkan risiko perusahaan anda akan bangkrut. Akan sangat membantu mereka – dan menunjukkan bahwa anda sudah memikirkan akan risiko ini – kalau anda menyertakan juga analisa titik pulang-pokok dan analisa sensitivitas (akan dijelaskan kemudian).

Analisa sensitivitas

Analisa sensitivitas adalah tentang pertanyaan “bagaimana kalau.....”. Apa yang akan terjadi, misalnya, kalau penjualan menurun 10% atau kalau harga bahan baku naik 20%? Akan sangat membantu para penilai rencana bisnis anda kalau anda mempertanyakan hal-hal ini pada diri anda

sendiri dan memperkirakan risiko apa kalau penjualan menurun atau adanya kenaikan harga bahan baku. Kebutuhan keuangan

Sebutkan berapa jumlah uang atau harta lain yang akan ditanamkan dalam perusahaan oleh anda (dan mitra anda). Buatlah rincian berapa jumlah yang dibutuhkan dari sumber-sumber lain dan jelaskan apakah sebagai uang muka (untuk modal kerja), sebagai pinjaman (untuk pembelian mesin misalnya), sebagai penyertaan modal, atau kombinasi dari ini semua.

Kalau ada agunan, misalnya, berupa sebuah rumah, sebutkan ini dalam rencana bisnis anda. Kebanyakan bank akan mempersyaratkan agunan untuk dapat memberikan hutang dalam jumlah besar. Tawaran agunan ini menunjukkan komitmen anda dan keyakinan anda akan perusahaan anda. Itu juga menunjukkan tekad anda menghadapi risiko, terutama kalau anda tidak mempunyai uang banyak untuk ditanamkan dalam perusahaan.



9. Kebutuhan keuangan anda

Jelaskan jumlah kebutuhan keuangan dan cara sebaiknya kebutuhan ini dapat dipenuhi; jelaskan berapa banyak uang anda sendiri yang akan anda tanamkan dalam perusahaan dan apakah anda mempunyai agunan.

Lampiran

Upayakan tambahan materi lainnya sesedikit mungkin. Mungkin anda merasa ada hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan anda yang membutuhkan informasi untuk memperjelas, tetapi jangan ini diartikan untuk memasukkan segala hal.

Sebagai tambahan untuk hal-hal diatas, anda mungkin perlu menyertakan:

- foto
- tawaran pembelian mesin dan asuransinya
- informasi hukum – akte, sewa, dsb
- salinan kuestioner penelitian primer, dan
- informasi penelitian sekunder.

□ Kesimpulan

Dalam memberi penjelasan mengenai perusahaan anda, dalam menekankan manfaat produk anda, dalam menunjukkan pengetahuan anda mengenai pasar, dalam memberikan rincian mengenai kinerja atau ramalan apa yang akan terjadi, dan dalam menunjukkan tekad anda menghadapi risiko, anda harus menyatakan itu semua kedalam rencana bisnis. Sekarang tiba saatnya menulis Ringkasan.



10. Rangkuman

Sekarang tulislah rangkuman anda.

Sebelumnya kami menyatakan bahwa mutu informasi yang anda kumpulkan untuk menyusun rencana bisnis akan menentukan mutu rencana itu. Sama dengan itu, mutu rencana bisnis anda akan menentukan keberhasilan atau kegagalan mendapatkan dana. Tidak kalah pentingnya, mutu rencana bisnis itu akan menentukan keberhasilan atau kegagalan perusahaan anda.

Ingatlah bahwa rencana itu bukan sesuatu yang dan juga bukan alat untuk mendapatkan dana; ini adalah suatu pernyataan tentang suatu gagasan (ide), penelitian dan tindakan yang anda lakukan untuk menjamin hidup dan berkembangnya perusahaan anda.

Perusahaan anda akan sering membutuhkan perubahan arah kalau ada peluang. Bagaimana anda akan memanfaatkan peluang akan tergantung pada mutu rencana bisnis anda, pada keluwesan pendekatan, dan bagaimana anda menyusun rencana itu

□ Bacaan Tambahan

- “Perencanaan untuk Keberhasilan dalam Berusaha”, David Irwin, Pitman Publishing, 1995

wor\modules\busplan.doc

Assignments, business plans and NVQs

Have you completed the assignments in this book? We hope you have, because they each provide information for your business plan. If you complete them successfully, then all you will need to do is to pull them together into a single document. As you complete the assignments, tick the elements in the table below. If you have completed all the assignments in the earlier books in the series and in this book, you should not only have a detailed business plan but also be nearly ready to start a business. In addition, with no extra work, the assignments will also provide you with evidence for the NVQ3 Business Planning for Owner Managers (OM3). It is worth pursuing the NVQ as many banks are now recognising the importance of accredited training and are offering reduced commission and reduced loan rates to people who achieve OM3.

Assignment	Business plan	OM3 element	Tick when completed
1	✓	4.2(1)	
2	✓	1.2(1), 1.3(3), 3.1(1), 3.1(6)	
3	✓	3.1(1), 3.1(2), 3.5	
4	✓	3.1(1), 4.2(1), 4.3(4)	
5	✓	3.1(1), 4.3(2), 4.3(4)	
6	✓	3.1(1), 5.2(4), 6.1(1), 6.1(2), 6.2(1)	
7	✓	3.1(1), 3.1(4)	
8	✓	2.2(1), 3.1(1), 3.1(3), 3.1(4)	
9	✓	2.2(1), 2.2(4), 3.1(1)	
10	✓	1.2(1), 3.1(6)	

Completing the assignments will provide considerable evidence for elements of the NVQ as indicated, although it is possible that your assessor may require further evidence in support.

The authors



Project North East is an enterprise and economic development agency whose purpose is to develop and manage innovative, quality services which offer individuals and organisations the opportunity to realise their potential primarily through the creation and development of business enterprises. Project North East has been writing and running training programmes for people starting in business since 1985 and has been providing further assistance through intensive counselling and through the use of assignments designed to help clients prepare business plans which demonstrate viability and determination.



LiveWIRE, managed by Project North East and sponsored by Shell U.K. Limited, is the national organisation which encourages young people to consider starting their own business as a realistic option and, for those people who wish to pursue that option, it provides support and assistance from start up through to early growth. In all the services it provides, *LiveWIRE* stresses the importance of regular planning, whether formally or informally, as a major requirement for success in running a business.

Become a Successful Owner Manager

This is one of a series of workbooks intended to provide practical information to help you research, develop and implement your business idea. Successful completion of all the assignments will provide you with the information you need for a detailed business plan.

The workbooks are intended to complement a formal programme of training, but will also benefit people who prefer to work on their own or simply with the support of a business counsellor. In addition, with a little extra work, the assignments will provide the evidence required to achieve a National Vocational Qualification at Level 3, Business Planning for Owner Managers.

Writing your first business plan

Writing your first business plan provides a summary of the key contents of a business plan. Ideally, you should become familiar with other books in the series, particularly "Market research for the first time", "Marketing for the first time" and "Financial forecasting for the first time", completing the assignments in each. This book may then be used to help you to pull the results of those assignments into a detailed business plan. In addition to a brief overview it provides examples taken from real business plans which will give an idea of how easy it is to set out your own business plan.

Its specific objectives are:

- ▶ to summarise the key contents of a business plan; and,
- ▶ to suggest an appropriate order and format for your business plan.

The Series

- ▶ Planning to start in business
- ▶ Unlock your potential
- ▶ Market research for the first time
- ▶ Marketing for the first time
- ▶ Personal selling made easier
- ▶ Organising yourself
- ▶ Organising your business and keeping it legal
- ▶ Financial forecasting for the first time
- ▶ Writing your first business plan
- ▶ Employing people for the first time
- ▶ Book-keeping and financial control



LiveWIRE™