



Mata Kuliah Rancangan Bisnis
Prodi Arsitektur UPJ 2020 – WEEK 9-10



Rancangan Bisnis / Perencanaan Bisnis

- Perencanaan Bisnis merupakan instrumen penting yang digunakan untuk memulai sebuah kegiatan Entrepreneur.
- Berbagai kaidah dalam penyusunan perencanaan bisnis penting untuk diperhatikan.
- Hal ini berkaitan dengan meminimalisasi kemungkinan kegagalan dan menekan resiko. Karena salah satu faktor penting yang menentukan keberhasilan dan menyebabkan kegagalan Entrepreneur adalah perencanaan.
- Kaidah Perencanaan bisnis memuat berbagai syarat yang harus dimiliki oleh perencanaan bisnis dalam menjamin keberhasilan Entrepreneur.



Sebuah Business Plan

- Kita diwajibkan untuk membuat perencanaan-perencanaan terlebih dahulu agar tujuan bisnis bisa tercapai.
- Perencanaan ini sebaiknya dituangkan dalam sebuah tulisan yang tersusun rapi dan mudah dibaca setiap saat. Perencanaan ini biasa disebut dengan **Bussiness Plan**.
- Selain berguna untuk menjabarkan visi misi perusahaan menjadi goal atau tujuan kecil-kecil dan menjaga agar tetap fokus dalam mencapai tujuan
- Jika Bussiness Plan menarik, realistis, dan menguntungkan, maka kita bisa dengan mudah mengajak orang lain untuk menjadi investor.

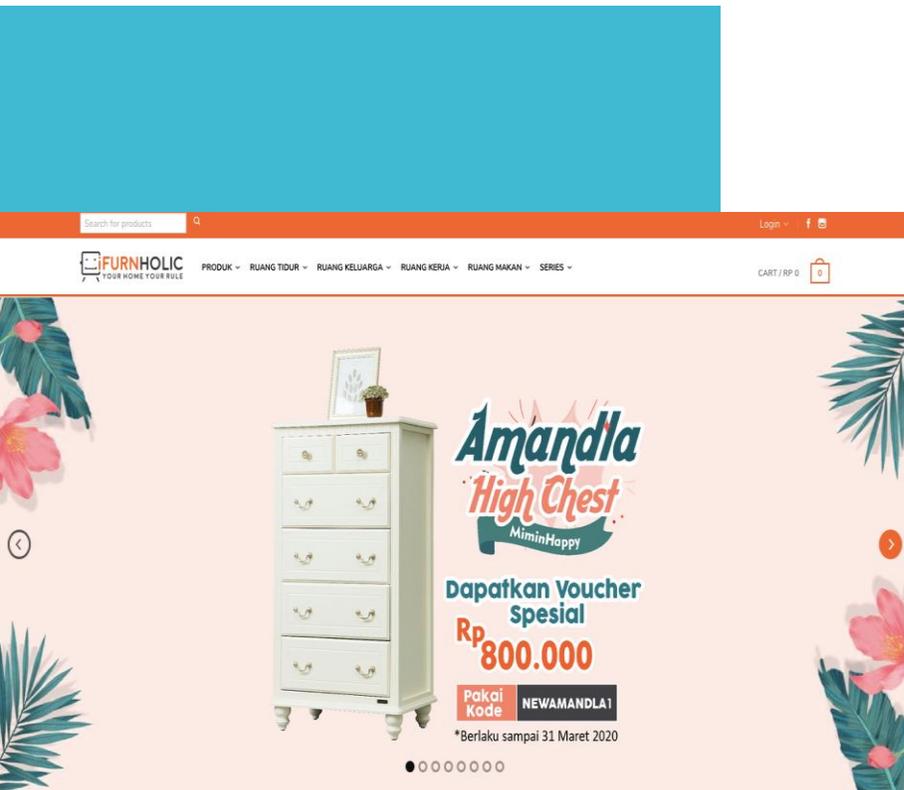
Beberapa hal penting yang harus diperhatikan dalam Business Plan

- sebuah Bussiness Plan yang baik, terdiri dari beberapa elemen berikut ini :
- **1) NAMA BISNIS**
- Hal pertama yang harus dicantumkan tentu saja nama bisnis. juga Ceritakan sedikit tentang bisnis Anda, latar belakang bisnis, atau hal apa saja yang bisa menjelaskan tentang bisnis tersebut.
- Contoh : nama bisnis “furn Holic”. Jelaskan apa arti dari nama tersebut, hal apa yang melatar belakangi dalam mendirikan bisnis furn Holic, di mana lokasi usaha, dan seberapa besar bisnis ini. Kita juga bisa menjelaskan pencapaian-pencapaian yang telah diraih oleh bisnis ini jika ada sebelumnya.



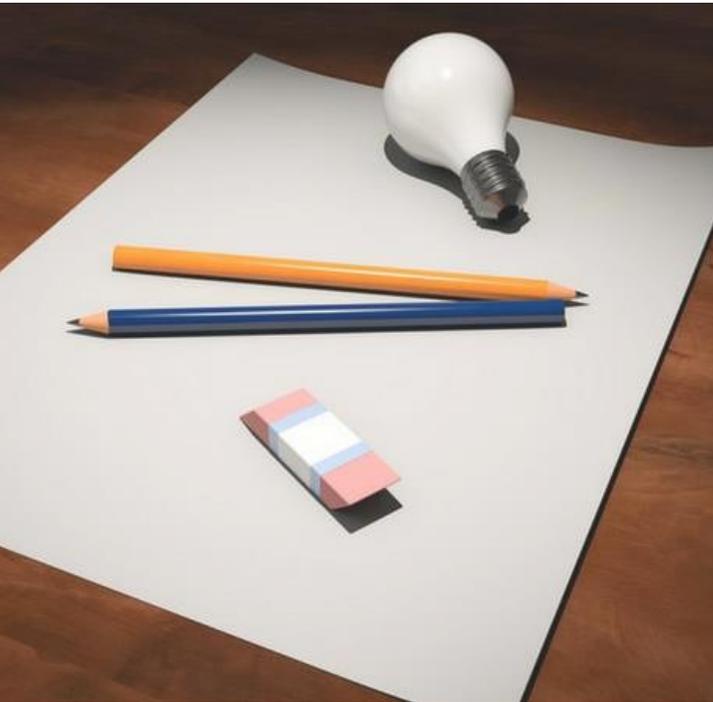
- **2) TUJUAN (VISI & MISI) USAHA/PERUSAHAAN**

- Setiap Usaha atau bisnis pasti memiliki tujuan. Anda tulis secara spesifik visi dan misi bisnis di sini.
- Visi adalah tujuan besar atau tujuan utama yang ingin diraih lewat bisnis. Misi adalah tujuan-tujuan lebih kecil yang bertujuan untuk mencapai visi bisnis.
- Misalnya :
- Visi furn Holic : Membuat furniture kekinian di Indonesia menjadi baju kegemaran milenials di Indonesia
- Misi :
 1. Memasarkan produk furniture ke seluruh wilayah Indonesia
 2. Membuat varian furniture agar bisa dinikmati oleh segala jenis kalangan muda.



• 3) ANALISIS PRODUK/JASA DALAM BISNIS ANDA

- Jelaskan secara detail tentang produk atau jasa yang dijual. Jelaskan juga kapasitas produksi dalam sebulan seberapa banyak, dan bagaimana strategi yang akan dilakukan untuk memenuhi target produksi. Jangan lupa juga untuk menjelaskan kelebihan produk yang tidak dimiliki oleh pesaing lain.
- Misalnya : furn Holic memiliki berbagai tema/ series , serta ukuran yang variatif.
- Untuk target produksinya sendiri, furn Holic mampu memproduksi hingga 200 produk dalam sebulan. Furn Holic memberdayakan tukang lokal dan para pengrajin berada di dekat lokasi usaha untuk memproduksi sesuai target. Dan lain hal yang bisa ditambahkan



• 4) TARGET MARKET BISNIS

- Di bagian ini kita harus menjelaskan secara spesifik target market yang dituju seperti apa. jelaskan berapa umur target market yang akan dituju, mereka berasal dari wilayah mana, daya belinya seberapa besar, hingga bagaimana kehidupan sehari-hari mereka.
- Jika customer kebanyakan berada di pusat perbelanjaan, jelaskan pusat perbelanjaan yang seperti apa. Jika customer kecenderungannya berasal dari internet, jelaskan secara rinci berapa jumlahnya dan bagaimana kebiasaan mereka dalam menggunakan internet.
- Kita harus mampu menganalisis dan memprediksi perkembangan pangsa pasar. Jika pangsa pasar terus meningkat jumlahnya dari tahun ke tahun, maka bisnis ini adalah bisnis yang sangat potensial dan mampu menarik perhatian investor untuk memberikan modal.



Home / Series / Damien Showing all 9 results Sort by newness

BEST SELLER

<p>-6% Rp 3.400.000 Rp 3.190.000</p>	<p>-6% Rp 3.400.000 Rp 3.190.000</p>	<p>-20% Rp 3.100.000 Rp 2.490.000</p>	<p>-15% Rp 3.750.000 Rp 3.190.000</p>
--	--	---	---

5) STRATEGI PEMASARAN

- Setelah membuat analisis target market, kita bisa mengambil keputusan bagaimana strategi marketing yang akan dibuat untuk memasarkan produk.
- Misalnya dari analisis target market, kita menemukan data bahwa market potensial Ifurn Holic ada di Instagram, maka selanjutnya kita harus membuka toko online di Instagram dan memasarkan produk di sana setiap hari.
- jelaskan bagaimana strategi promosi yang bisa digunakan untuk memikat konsumen dan mengalahkan pesaing. Misalnya dengan promo double diskon, giveaway, special member, dan sebagainya.



• **6) ANALISIS KEUANGAN**

- Dalam analisis keuangan ini buat secara rinci berapa saja biaya (modal) yang dibutuhkan untuk memulai bisnis, yang mencukupi dalam pembiayaan di awal, seperti:
- Biaya produksi
- Biaya marketing
- Biaya sewa tempat untuk usaha (bila ada)
- Pengadaan alat untuk usaha (termasuk alat produksi, komputer, dan alat tulis kantor jika ada)
- Biaya transportasi
- Gaji tim (termasuk gaji Anda sebagai owner dan gaji karyawan-karyawan)

- Setelah menemukan total biaya yang harus dikeluarkan untuk memulai bisnis, selanjutnya adalah menghitung BEP (Break Event Point). Break Event Point ini berguna untuk menentukan kapan bisnis akan balik modal / impas (total penjualan sudah mampu menutup total biaya start up atau modal).
- Setelah bisnis mencapai BEP, bulan-bulan selanjutnya bisnis akan menghasilkan keuntungan. Biasanya, semakin cepat BEP tercapai, semakin menarik bisnis bagi investor dalam menanamkan modalnya.
- Berikut ini adalah contoh bagaimana menghitung BEP :
- Total modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis Ifurn Holic= Rp 50.000.000
- Dalam sebulan ditargetkan mampu menjual 50 furniture
- Harga rata-rata furniture= Rp 500.000

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total modal}}{(\text{target penjualan per bulan} \times \text{harga rata-rata produk})}$$

- Dari perhitungan di atas dapat kita lihat bahwa Ifurn Holic akan mencapai BEP dalam waktu 2 bulan. Berarti hanya dalam 2 bulan, sudah balik modal. Di bulan ke-3 dan seterusnya sudah bisa mendapatkan profit.

- **7) PROYEKSI OMSET DAN PROFIT**

- Setelah membuat analisis perhitungan total modal dan BEP, tugas selanjutnya bagi adalah membuat proyeksi omset dan profit untuk bulan-bulan berikutnya. Cara membuat proyeksi omset dan profit :
 - tentukan target produksi untuk bulan-bulan berikutnya setelah BEP
 - hitung biaya operasional yang diperlukan untuk produksi dalam sebulan
 - buat jumlah target penjualan setiap bulan
 - Dari sini bisa menghitung omset setiap bulan
 - Setelah itu kurangi jumlah omset dengan biaya operasional (termasuk biaya produksi, gaji karyawan setiap bulan, tagihan listrik air, dan biaya marketing) agar bisa menentukan profit yang dihasilkan berapa.
 - contoh

	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Bulan 4	Bulan 5
Kapasitas produksi					
Target penjualan					
Biaya operasional					
Omset					
Profit					

PRODUK ▾ RUANG TIDUR ▾ RUANG KELUARGA ▾ RUANG KERJA ▾ RUANG MAKAN ▾ SERIES ▾

All Product in iFURNHOLIC

MEJA	KURSI	LEMARI	RAK	CERMIN
MEJA KERJA	BENCH	DRAWER	RAK BAJU	DEKORASI
MEJA MAKAN	SOFA	CABINET	RAK BUKU	NAKAS
MEJA RIAS		WARDROBE	RAK DISPLAY	BED
MEJA TV			RAK SEPATU	GIFT CARD
MEJA TAMU				

- Dari data di atas, juga bisa menentukan proyeksi prosentase keuntungan yang yang bisa dihasilkan dalam 12 bulan kedepan.
- Agar profit naik terus, bisa dicapai dengan menaikkan jumlah produksi setiap bulan. biaya produksi dan biaya marketing tentunya akan naik. Tapi selama profit terus bertambah, kita bisa terus menambah kapasitas produksi.
- Jika profit berkurang padahal kapasitas produksi sudah ditambah, itu artinya market sudah mencapai batas maksimal. Anda bisa turunkan ke kapasitas produksi awal.
- Atau bisa lakukan dengan membuat diferensiasi produk (produk baru) yang memiliki target market berbeda untuk meningkatkan profit.
- Bisnis plan tidak hanya berguna untuk menuntun dalam menjalankan bisnis. Tapi bisnis plan juga berguna untuk menarik investor. Melalui business plan kita dapat mengkalkulasi jumlah profit yang bisa dihasilkan oleh bisnis. Profit ini nantinya bisa bagi dengan pihak investor yang menanamkan modalnya. Besarnya pembagian profit berbeda-beda sesuai kesepakatan Anda dengan investor.



TUGAS 4

- Buatlah Business Plan secara berkelompok dengan meneruskan progress rencana produk yang sudah dimiliki, berikut membuat rincian detail yang telah dijelaskan.
- Kalian juga diperbolehkan melakukan improvisasi, yang tujuannya menjelaskan dan memperhitungkan secara detail bagaimana perencanaan bisnis sudah dipikirkan dengan matang.
- Tugas ini dikumpulkan pada pertemuan ke 10 dan di review bersama dosen