

# **Panduan Menyusun Rencana Bisnis**

**Tuliskan Identitas Perusahaan Anda  
(Nama, Alamat, Nomor Telpon, dll)**

## Ringkasan Eksekutif

Ringkasan eksekutif berisi ringkasan informasi rencana bisnis Anda.



## Tujuan

Tentukan tujuan bisnis Anda. Jelaskan tentang pangsa pasar yang ingin Anda bidik dan bagaimana cara Anda mencapainya. Tujuan bisnis juga sebaiknya menggambarkan bagaimana tingkat penjualan atau keuntungan, persentase *gross margin*, atau laju pertumbuhan bisnis Anda kedepannya. Yakinkan bahwa tujuan tersebut kongkrit, dan terukur.

Tentukan sedikitnya 3 (Tiga) tujuan bisnis Anda!

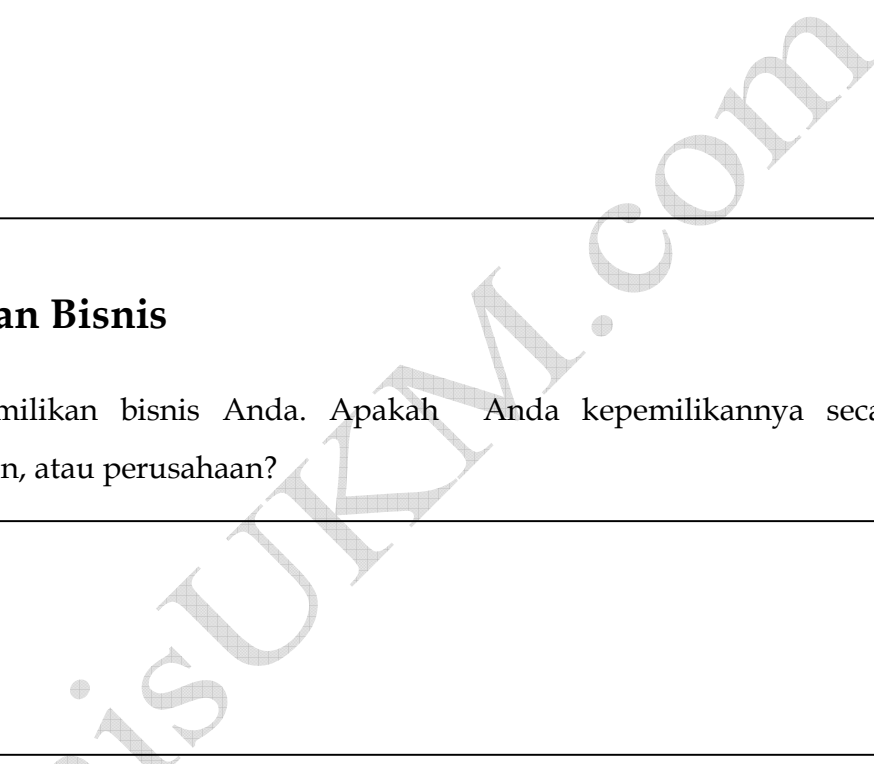
### Tujuan 1

### Tujuan 2

### Tujuan 3

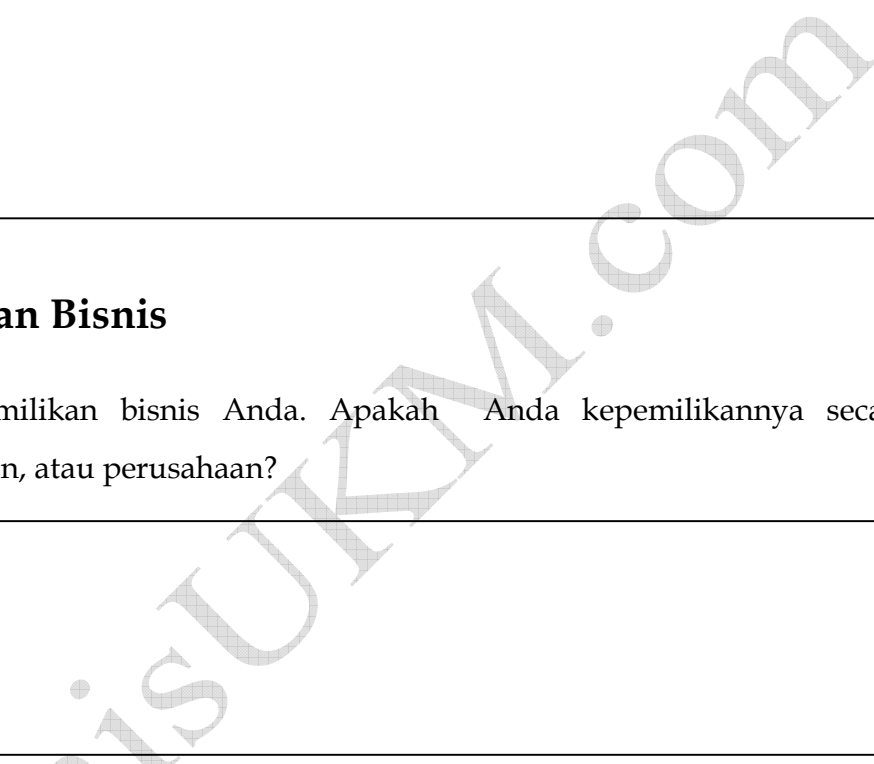
## Perusahaan

Buat ringkasan perusahaan dengan menjelaskan secara jelas apa yang dijual, melalui saluran distribusi apa, dan dijual ke siapa/mana.



## Kepemilikan Bisnis

Jelaskan kepemilikan bisnis Anda. Apakah Anda kepemilikannya secara pribadi, rekanan, atau perusahaan?

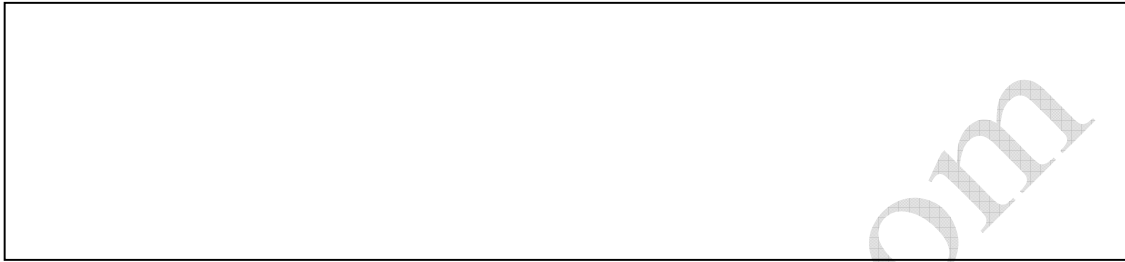


## Pernyataan Misi

Pernyataan misi mengekspresikan tujuan tertinggi dari bisnis Anda. Nyatakan secara sederhana dalam satu atau dua kalimat.

## Lokasi & Fasilitas Perusahaan

Jelaskan dengan singkat informasi kantor atau lokasi usaha Anda, sifat dan fungsinya, luas, status bangunan, dan informasi pendukung lainnya.



bisnisUKM.com

## Produk

Jelaskan secara singkat informasi barang dan jasa yang ditawarkan.

## Deskripsi Barang dan Jasa

Buat List barang dan jasa secara individual dan jelaskan bagaimana barang/jasa tersebut bermanfaat untuk pelanggan.

### Barang/ Jasa 1

### Barang/ Jasa 2

### Barang/ Jasa 3

### **Karakteristik dan Nilai Kompetitif Barang/ Jasa**

Jelaskan karakteristik utama barang/ jasa kita. Mengapa konsumen harus membeli barang/ jasa Anda, bukan produk lain? Apakah Anda menawarkan yang lebih baik untuk karakteristik, harga, kualitas, atau pelayanannya?

### **Layanan Konsumen**

Jelaskan bagaimana Anda memberikan pelayanan terhadap konsumen atas barang/ jasa yang Anda jual. Bagaimana Anda menyediakan dukungan terhadap pelanggan? Apakah Anda memberikan jaminan khusus untuk konsumen?

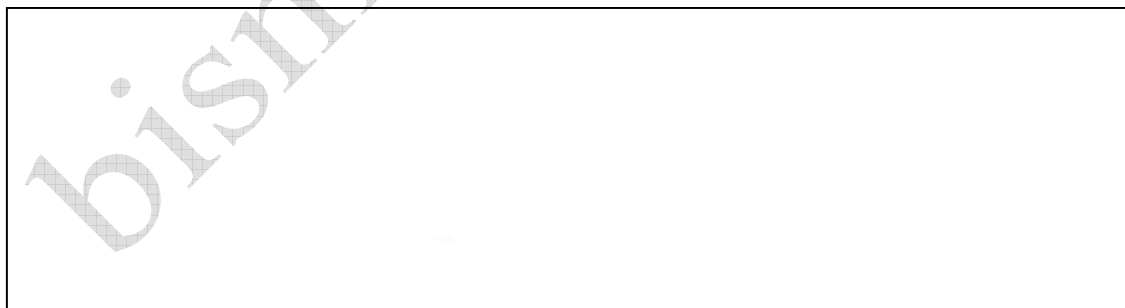
## **Analisa Pasar**

Identifikasi dan jelaskan segmen pasar yang mempengaruhi bisnis Anda. Gunakan sumber informasi terpercaya untuk mengetahui trend pasar bisnis Anda saat ini.



## **Strategi Bisnis dan Implementasi**

Jelaskan strategi bisnis Anda. Tentukan apakah strategi tersebut didasarkan teknologi baru, barang baru, atau sifat produk baru; atau apakah Anda memfokuskan pada pemasaran, distribusi, dan pelayanan yang lebih baik. (Sajikan hanya satu strategi bisnis)





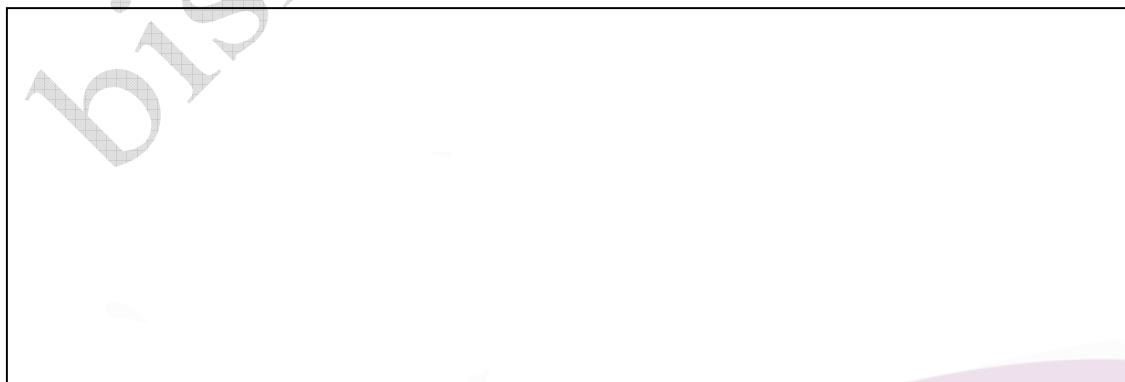
## Periklanan

Jelaskan bagaimana kita merencanakan periklanan atau memasarkan bisnis kita. Termasuk berbagai brosur, iklan cetak, iklan radio, atau strategi lain yang direncanakan dilaksanakan.



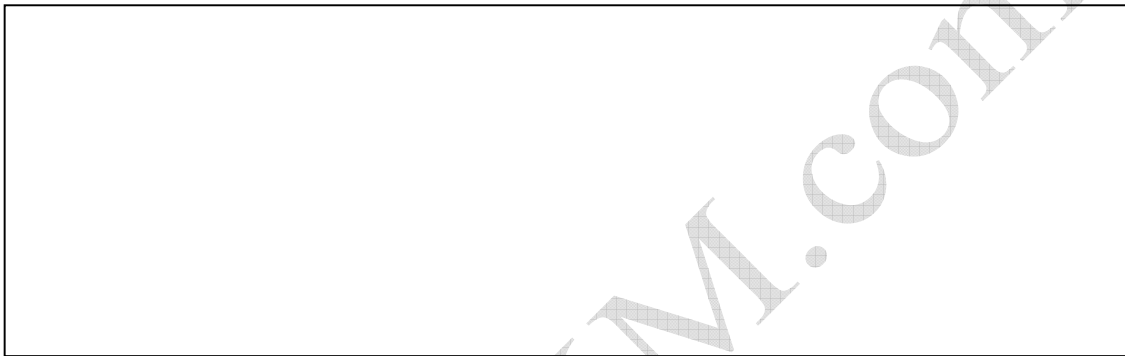
## Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran lebih menekankan pada bagaimana membuat bisnis Anda menjadi lebih spesial atau khas. Misalnya, strategi pemasaran kita akan memfokuskan pada segmen pasar tertentu. Atau, mengkhususkan pada saluran distribusi khusus. Apa yang akan perusahaan kerjakan supaya lebih baik dibandingkan perusahaan lain? Bagaimana kita menggunakan periklanan untuk memasarkan produk ke konsumen?



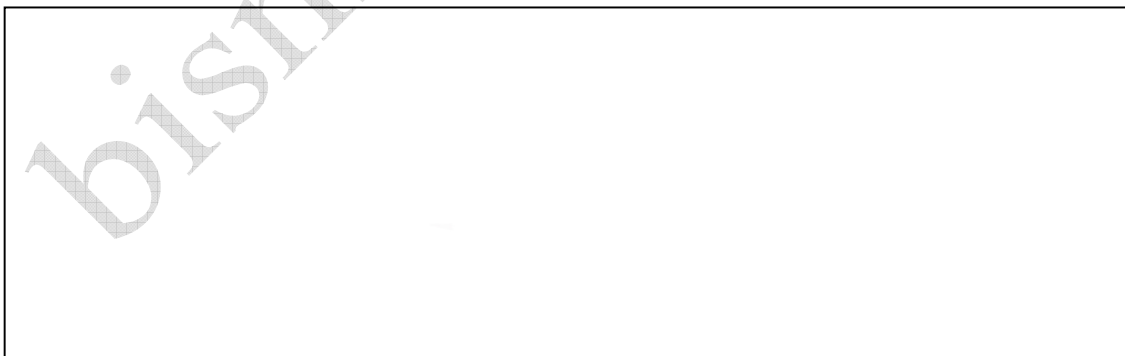
## Rencana Penjualan

Jelaskan bagaimana cara Anda menjual produk. Apakah Anda akan menjual secara eceran, partai besar, melalui internet, pesanan melalui surat, atau telepon? Akankah Anda menggunakan tenaga penjualan? Bagaimana tenaga penjualan dilatih dan bagaimana mereka diberi kompensasi?



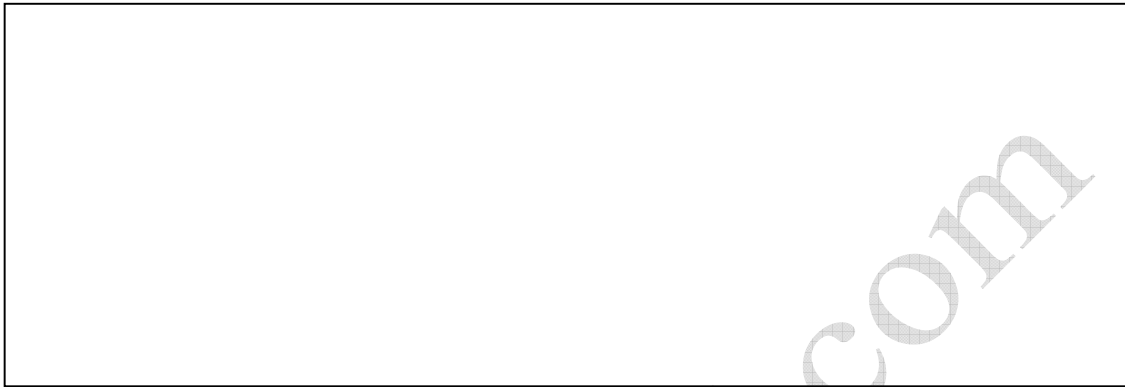
## Kerjasama Strategis

Apakah Anda menjalin kerjasama strategis dengan pihak lain? Bagaimana anda menangani pemasaran bersama, pengembangan bersama, komisi, dan perjanjian kerjasama.



## Organisasi

Jelaskan jumlah pegawai dan manajemen bisnis Anda.



## Struktur Organisasi

Gambarkan diagram struktur organisasi bisnis Anda.



## Tim Manajemen

Buatlah daftar orang yang terlibat dalam bisnis Anda, termasuk ringkasan untuk latar belakang dan pengalaman mereka serta fungsi mereka dalam bisnis ini.

**Nama, Posisi, & Latar Belakang**

--

**Nama, Posisi, & Latar Belakang**

--

**Nama, Posisi, dan Latar Belakang**

--

## Kesenjangan Tim Manajemen

Identifikasi jenis ketrampilan apakah yang belum dimiliki oleh tim dan jelaskan bagaimana Anda akan mengatasinya.

--

## **Analisis Keuangan**

Jelaskan aliran kas, keuntungan bersih untuk tiga tahun kedepan; pengembalian modal; atau perhitungan keuangan lainnya.

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide financial analysis details. A faint watermark 'bisnisUKM.com' is visible across the box.

## **Kapitalisasi dan biaya Start-Up**

Bagian ini mencakup biaya start-up dan tabel kapitalisasi. Ringkaslah informasinya dalam tabel tersebut dalam paragraf awal. Garis bawahi total biaya yang dibutuhkan untuk memulai bisnis kita, identifikasi asset utama perusahaan, dan/atau daftar pemilik dan investasi mereka.

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide capitalization and start-up cost details. A faint watermark 'bisnisUKM.com' is visible across the box.