

PERENCANAAN BISNIS UKM YANG MANDIRI DAN BERKELANJUTAN

Upaya Peningkatan Kesejahteraan Mitra Pengemudi Taxi Blue Bird dalam Jangka Panjang

Mengapa kita penting
membuat suatu perencanaan
bisnis sebelum kita memulai
Usaha / Bisnis ?



Gagalnya calon Pengusaha atau pengusaha di awal usaha mereka adalah akibat dari tidak mampu merancang perencanaan bisnis (Business Plan) yang baik. Maka begitu memasuki dunia bisnis, banyak hal tidak terduga muncul dan tidak tau apa yang harus dilakukan.

Rhenald Khasani

Perencanaan Bisnis (Business Plan) merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana perusahaan/pengusaha untuk memanfaatkan **peluang-peluang usaha** (*business opportunities*). Isi dari Perencanaan Bisnis menyangkut : *pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia.*

Keuntungan / Fungsi menyusun rencana bisnis :

- Memberi arahan yang jelas mengenai tujuan bisnis yang akan dibangun
- Sebagai alat dalam menangani hubungan dengan pihak penting seperti kreditur dan investor.

Format Umum Rencana Bisnis :

1. Visi Misi
2. Personil
3. Profil Bisnis
4. Penilaian Ekonomi
5. Penilaian Arus Kas

1. Visi Misi :

Menjelaskan Maksud dan Tujuan bisnis

2. Personil :

Menyiapkan daftar riwayat hidup setiap orang yang akan ikut terlibat dalam bisnis. Bagian dari rencana bisnis ini akan dibaca dengan sangat teliti oleh mereka yang berhubungan dengan bisnis, termasuk pemberi pinjaman, investor, dan vendor.

Apabila anda sendiri kurang mempunyai kemampuan untuk menjalankan fungsi penting, masukkan penjelasan bagaimana mengganti kekurangan ini misalnya dengan menambahkan mitra ke rencana anda atau berencana akan mempekerjakan orang-orang penting yang akan menyediakan ketrampilan yang tidak anda miliki. Masukkan riwayat hidup dari semua anggota manajemen yang anda inginkan.

3. Profil Bisnis :

Tentukan dan uraikan bisnis yang diinginkan dan pastikan bagaimana berencana untuk melakukannya.

Jelaskan secara rinci bisnis yang akan digeluti, struktur bisnis, produk dan jasa yang ditawarkan dan bagaimana rencana untuk mensukseskan bisnis.

Profil Bisnis

Cobalah untuk tetap fokus pada pasar tertentu yang ingin dilayani, serta mempertimbangkan resiko-resiko yang akan dihadapi

1. **Target market harus jelas**, apakah kalangan mahasiswa, pria, wanita, remaja, anak-anak. Bahas dan analisa konsumen potensial : siapa dan dimana mereka berada, apa saja yang menyebabkan mereka mau membeli, dan lain-lain. Dalam bagian ini perlu juga dianalisa persaingan yang akan dihadapi dan bagaimana memposisikan diri untuk memenangkannya.

Profil Bisnis

2. Produk. berikan produk dengan kualitas baik, walaupun sedikit lebih mahal, tapi ini akan menjadi promosi gratis untuk kedepannya

3. Promosi. Tentukan bentuk promosi yang akan diterapkan untuk bisnis anda.

Profil Bisnis

4. Penilaian Ekonomi : Sediakan penilaian tentang gambaran lingkungan ekonomi dimana bisnis anda akan didirikan (SDM, Bahan baku yang tersedia, waktu yang tepat, keadaan lokal yang spesifik misalnya agama, adat, kepercayaan, budaya dll).

5. Penilaian Arus Kas : Rencana Anggaran Biaya Produksi (Perkiraan pendapatan dan arus kas), neraca, rasio keuangan serta analisis break even Point (BEP).

1. Formalitas
2. Berangan-angan pada keuntungan dan melupakan arus kas
3. Gagasan yang terlalu tinggi
4. Tujuan yang tidak terlalu jelas
5. Tidak Fokus dan terlalu banyak yang di prioritaskan
6. Membuat Proyeksi yang kurang tepat



Kesalahan Umum dalam Membuat Perencanaan Bisnis dan Solusinya

Formalitas

Jangan berpikir membuat rencana bisnis adalah hal yang sangat sulit. Untuk membantu penyusunan rencana bisnis, kita bisa mempelajarinya dari banyak sumber, seperti buku, mengikuti seminar, ikut komunitas bisnis dan lain-lain.

Berangan-angan pada keuntungan dan melupakan arus kas

Banyak pebisnis yang lebih memikirkan laba ketimbang pemahaman tentang arus kas. Sebelum bisnis dimulai, sudah terbiasa mematok dalam pikiran bahwa bisnis adalah bagaimana supaya jumlah penjualan dikurangi dengan semua biaya yang dikeluarkan bisa bernilai positif. Padahal dalam satu bisnis, kenyataan yang terjadi adalah bagaimana anda bisa membelanjakan uang seefektif mungkin.

Gagasan yang terlalu tinggi

Kita tidak memerlukan ide baru yang sangat hebat untuk memulai suatu bisnis. Justru ide baru jauh lebih sulit diterima investor, mereka tidak lekas percaya karena belum memahami ide tersebut. Kita tidak menjual ide kepada investor. Ingat, rencana bisnis dibuat untuk menyajikan informasi. Keberhasilan seringkali mendatangi mereka yang memulai bisnis dengan ekonomi yang bagus dan tidak selalu dari penemuan yang hebat.

Tujuan yang tidak terlalu jelas

Pastikan menyusun rencana bisnis dengan spesifik. Jumlah anggaran, tujuan, manajemen dan waktu. Jangan menggunakan kata-kata yang samar. Seperti menjadi yang terbaik, pada waktu yang tepat. Sasaran dibuatnya rencana bisnis yaitu hasilnya dan pastinya hasil tersebut hanya bisa didapatkan dengan usaha yang berkelanjutan dan spesifik.

Tidak fokus dan terlalu banyak yang diprioritaskan

Perencanaan yang fokus dan spesifik sangat membantu berjalannya bisnis dengan baik. Oleh sebab itu susunlah rencana bisnis sesuai dengan maksud dan tujuan bisnis yang ingin dijalankan. Pastikan hanya memasukkan rencana bisnis yang benar-benar penting dan relevan. Buatlah daftar prioritas bisnis anda. Jangan membuat daftar yang terlalu panjang karena hanya akan memperkecil tingkat kepentingan masing-masing prioritas.

Membuat proyeksi yang kurang tepat

Hal ini sangat penting pada rencana finansial, yang berhubungan langsung dengan penjualan. Pada awal bisnis dijalankan, umumnya memang berjalan pelan, bisa jadi tahun pertama belum mendapatkan keuntungan.

Proyeksikan bisnis anda secara natural. Jangan berlebihan karena akan membuat percaya diri anda hilang jika tidak terealisasi dan juga jangan terlalu rendah karena akan menimbulkan rasa pesimis dan malas.



Mari berdiskusi dan belajar bersama!