

## **BUSINESS PLAN BAGI WIRAUSAHA PEMULA**

**Oleh: Amanita Novi Yushita, M.Si.**

[amanitanovi@uny.ac.id](mailto:amanitanovi@uny.ac.id)

\*Makalah ini disampaikan pada Program Pengabdian pada Masyarakat “Pelatihan Kewirausahaan dan Pembuatan *Business Plan* bagi Jamaah Pemuda-Pemudi Agung Gamping, Ambarketawang, Gamping Sleman”.

Kondisi masyarakat di Indonesia saat ini sungguh sebuah dilema kehidupan yang harus dijalani oleh seluruh lapisan masyarakat. Ketersediaan lapangan pekerjaan menjadi harapan bagi sebagian orang untuk mendapatkannya dan terkadang harus bersaing untuk mendapatkannya. Hal tersebut perlu adanya sebuah kreatifitas atau ide untuk mencari peluang bahkan menciptakan lapangan pekerjaan (*job creator*). Suatu tantangan bagi setiap individu dalam masyarakat untuk dapat menciptakan lapangan pekerjaan, untuk menciptakan sebuah tatanan kehidupan yang seimbang. Masyarakat harus mencoba untuk berbuat dan berfikir kreatif dalam menciptakan peluang usaha. Dengan kreatifitas yang dimiliki, diharapkan dapat membantu diri sendiri untuk hidup mandiri sehingga tidak bergantung pada orang lain maupun pemerintah.

Wirausaha memang bukan hal yang mudah tetapi bukan juga hal yang sulit. Kebenaran bermula saat kita mengetahui kesalahan. Jangan takut gagal sebelum memulai. Keyakinan bulat memulai usaha akan lebih jika ada disertai dengan perencanaan usaha (*business plan*). Membuka usaha baru tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya. Rencana harus ada betapa pun sederhananya secara tertulis. Namun, wirausaha baru di Negara kita banyak yang tidak mau ataupun mungkin tidak mampu atau segan menulis rencana tertulis tersebut karena berbagai alasan. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada rekayasa dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa secara sederhana tentang jawaban dari berbagai pertanyaan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memilih usaha tersebut, dimana lokasinya, siapa konsumennya, darimana sumber modal, dsb. Tampaknya wirausaha baru seperti ini cenderung melaksanakan kegiatan *trial and error* atau coba-coba. Seandainya gagal mereka akan beralih ke usaha yang lain. Model seperti ini banyak dijumpai dalam masyarakat bisnis kita.

Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan (*business plan*) merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga

agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang. Pandangan di atas mungkin berlaku untuk Negara maju. Akan tetapi, para wirausaha baru di Negara kita kebanyakan menyimpan rencana perusahaan di dalam pikirannya. Ini bukan berarti kita membenarkan model perencanaan di dalam pikiran saja. Minimal harus ada catatan-catatan tertentu secara tertulis yang akan diikuti dalam pelaksanaannya. Misalnya menyangkut orang atau personalia yang akan diberi tugas untuk menjalankan usaha, modal yang akan digunakan, dan sebagainya. Memulai suatu usaha baru tidak tepat kiranya jika langsung dalam bentuk usaha besar. Memang ada pengusaha yang langsung membuka usaha besar tanpa mempunyai pengalaman lebih dulu. Akibatnya jika usaha besar ini mengalami benturan-benturan bisnis maka akan timbul kepanikan bagi pemiliknya sendiri dan perusahaan semacam ini gampang jatuh/mengalami kegagalan. Memulai wirausaha dalam bentuk usaha kecil akan memberikan pengalaman demi pengalaman dalam pengelolaan usahanya. Berdasarkan pengalaman setiap tahun dan data yang terkumpul dianalisis maka dengan mudah perusahaan berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar. Untuk membangun jiwa kewirausahaan yang mampu membuat perencanaan bisnis (*business plan*) yang baik dan kemudian dia mampu membuat usaha yang layak dan menguntungkan atau dengan kata lain produktif dan *profitable* maka diperlukan adanya upaya nyata, misalnya pelatihan kewirausahaan. Pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menjadi motivasi bagi mahasiswa untuk menjadi seorang wirausahawan.

Peluang usaha adalah suatu bidang kebutuhan pembeli dimana seorang wirausaha dapat mengelola usaha di bidang tersebut secara menguntungkan. Membaca peluang pasar merupakan hal yang esensial bagi seorang wirausahawan. Kelihaihan membaca peluang pasar tidak hanya dilakukan untuk memulai suatu usaha, namun keahlian dalam membaca peluang usaha ini juga harus dimiliki saat ingin mengembangkan usaha, melakukan segmentasi pasar, maupun pada saat melakukan perluasan usaha. Namun seringkali, kemampuan membaca peluang pasar tidak pas sasaran, sehingga apa yang telah menjadi ekspektasi pada saat memulai usaha seringkali tidak tercapai. Hal-hal yang bisa dilakukan untuk menangkap peluang usaha sebagai berikut:

1. Melihat

Membaca peluang pasar dimaksudkan adalah melihat apa yang menjadi masalah dari fenomena-fenomena yang ada disekitar, yang kemudian dicari celah agar dapat menembus peluang di dalam celah-celah kecil tersebut.

## 2. Mendengar

Bagaimana mengetahui secara langsung tentang kebenaran masalah yang terjadi di pasar. Mendengar disini juga memiliki tujuan agar mengenal lebih dekat dengan konsumen, sehingga masalah yang didapatkan lebih tepat sasaran.

## 3. Membaca

Setelah melihat dan mendengar mengenai masalah yang terjadi, kemudian semuanya dibaca perlahan tentang apa yang telah dilihat dan didengar. Usaha yang akan dijalani tidak akan sukses apabila hanya terpatok pada teori.

## 4. Menulis

Setelah melihat, mendengar, dan membaca, maka perlu untuk menuangkan semua analisis yang telah diambil yang akan menjadi tolok ukur atau pegangan dalam mengaplikasikannya.

*Business plan* merupakan salah satu sarana sistematis dalam mempertajam ide bisnis. Dengan bantuan *business plan*, ide-ide bisnis akan lebih terencana dan sistematis. Melalui pendekatan-pendekatan standar *business plan*, akan diketahui siapa saja pasar atau konsumen potensial, bagaimana proses pemasarannya, serta bagaimana proses operasional dari bisnis yang sedang dijalani. Pada perencanaan finansial, akan diketahui bagaimana pemasukan dan pengeluaran yang paling optimal. Dengan bantuan komputer, akan dapat disimulasikan posisi pos-pos keuangan yang dapat menghasilkan profit yang tinggi bagi bisnis. Selain itu, tentu saja akan diketahui juga pos-pos bisnis mana saja yang tidak memberikan keuntungan dan bahkan bisa menjadi beban bisnis.

Membuat *business plan* sangatlah penting bagi setiap pengusaha, tapi bila ini pertama kali membuatnya tentu kamu akan menemui beberapa kesulitan. Para pemilik bisnis akan beargumen tentang seberapa panjang *business plan* itu harus dibuat, namun biasanya satu halaman *business plan* bisa mengcover semua kebutuhan untuk memulai bisnis. Berikut adalah langkah mudah untuk menulis *business plan*:

### 1. Pembukaan

Pembukaan pada plan / rencana bisnis. Jelaskan siapa yang menulis, kapan dan untuk tujuan apa.

### 2. Rangkuman

Berikan kisi-kisi dari rencana / plan bisnis Anda. Tuliskan bagian ini terakhir setelah semua bagian dibuat.

### **3. Strategic Overview**

Tuliskan apa yang menjadi tujuan utama, dan kegiatan utama dari rencana bisnisnya. Apa tujuan jangka panjang, strategi kunci dan tujuan akhir.

### **4. Status Saat Ini**

Rangkum apa yang sudah dicapai, performa keuangan, penjualan dan teknis sampai saat ini. Perkenalkan siapa saja yang terlibat dalam bisnis ini.

### **5. Penawaran Produk atau Jasa**

Jelaskan secara singkat apa yang membuat produk Anda beda dengan yang lain. Apa yang membuatnya spesial?

### **6. Target Pasar**

Tunjukkan siapa saja target pasar yang akan disasar. Berikan profil pelanggan, segmen, trend dan juga kompetisi dibisnis ini.

### **7. Strategi Marketing dan Penjualan**

Bagaimana Anda akan menjual produk ini? Bagaimana akan bersaing dengan pesaing dibidang yang sama? Berapa biaya marketingnya? dan sebagainya.

### **8. Teknologi**

Berikan segala hal yang berkaitan dengan teknologi dan penelitian di usaha Anda.

### **9. Operasional**

Bagaimana operasional akan di handel, bagaimana menjalankannya, berapa biaya dan sumber daya yang dibutuhkan.

### **10. Proyeksi Keuangan**

Berikan tabel sederhana tentang proyeksi keuangannya.

### **11. Kebutuhan Pendanaan**

Berapa tambahan pendanaan yang Anda butuhkan.

### **12. Implemetasi**

Berikan timeline pengerjaan, dan aksi yang dibutuhkan agar rencana berjalan.

### **13. Kesimpulan**

Berikan alasan mengapa bisnis ini akan sukses, dan mengapa perlu didukung.

Format *business plan* tidaklah baku. Format *business plan* biasanya bergantung pada siapa yang akan membaca *business plan*. Mungkin ada pihak yang mengharuskan bagian *exit strategy*, mungkin ada juga yang menginginkan bagian tambahan seperti analisis regulasi. Penyusunan *business plan* sangat bergantung pada mengapa *business plan* dibuat dan siapa yang akan menggunakannya. Misalnya, *business plan* yang bersifat non-profit bisa saja fokus membahas misi organisasi. *Business plan* dengan tujuan mendapatkan pendanaan bank mungkin lebih melihat seperti apa rencana keuangan bisnis, apakah dapat melunasi hutang, dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk melunasi hutang. Jika *business plan* ditujukan untuk investor, isinya bisa saja lebih berfokus pada penawaran investasi, target pasar, dan *exit strategy*.

*Business plan* disusun dengan jangka waktu 3-5 tahun ke depan. Karena bertujuan untuk menjadi patokan perusahaan mencapai sasaran sekaligus mendapatkan pendanaan, *business plan* harus dilengkapi data yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Data dapat berasal dari sumber eksternal, atau internal. Sumber eksternal mengacu pada data pihak luar yang relevan dengan usaha dan disediakan oleh pihak yang memiliki reputasi. Sementara sumber internal mengacu pada data hasil pengamatan yang kita lakukan.

Perencanaan usaha merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana. Perencanaan usaha akan membuat kita dapat melihat dengan jelas apakah usaha yang dijalankan nanti memiliki prospek keberhasilan yang tinggi dan juga harus bisa menyakinkan orang lain tidak akan merugi bila melakukan kerjasama. Perencanaan usaha juga harus didasarkan pada kebutuhan masyarakat akan adanya barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut, sehingga perencanaan usaha harus berbasis pada permintaan pasar.

Ada beberapa alasan penting mengapa pengelola usaha harus menyusun perencanaan usaha, antara lain :

1. Untuk dipakai sebagai alat pengawasan dan pengendalian kegiatan usaha sehari-hari .
  - Perencanaan usaha yang telah disusun dengan baik akan memudahkan para pelaksana untuk mengetahui apakah tindakan mereka menyimpang atau sesuai dengan rencana.
  - Dengan adanya perencanaan usaha yang disusun (tentunya sebelum suatu kegiatan dilakukan) dengan cermat dapatlah dipilih dan ditetapkan kegiatan-kegiatan mana yang diperlukan dan mana yang tidak

- Dengan adanya perencanaan usaha, maka segala kegiatan dapat dilakukan secara tertib dan teratur sesuai dengan tahap-tahap yang semestinya.

2. Untuk mendapatkan pembiayaan dari Lembaga Pemberi Pinjaman (*To obtain the institution financing*)

Dengan adanya perencanaan usaha yang jelas akan memudahkan kita untuk mencari bantuan kerjasama dari berbagai pihak karena didalam perencanaan usaha menunjukkan aspek keuangan, dan aspek pemasaran yang mana hal tersebut akan memudahkan pengelola usaha mendapat dukungan berupa pinjaman melalui lembaga pemberi pinjaman.

3. Untuk mendapatkan dana investasi (*To obtain investment funds*)

Perencanaan usaha yang jelas juga memungkinkan kita untuk mendapatkan pinjaman melalui pihak-pihak lain yang potensial yang akan mendukung pemenuhan investasi usaha kita.

4. Untuk mengatur dengan siapa harus bekerjasama (*To arrange strategic alliances*)

Mengatur dan membentuk kerjasama dengan perusahaan-perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan misalnya dari para produsen yang dapat diharapkan memasok barang buat perusahaan anda.

5. Untuk mendapatkan kontrak besar (*To large contracts*)

Perencanaan yang baik menarik minat perusahaan-perusahaan yang lebih besar memberi pekerjaan atau kontrak yang dapat dikerjakan oleh perusahaan anda

6. Untuk menarik tenaga kerja inti (*To attract key employes*)

Perencanaan yang baik mengundang orang-orang tertentu yang potensial atau mempunyai keahlian untuk bergabung bekerja sama dengan anda. Mungkin saja anda memerlukan orang-orang yang mempunyai kemampuan untuk menduduki posisi kunci dalam perusahaan anda namun anda harus berhati-hati menerima orang-orang tertentu yang dapat pula menjerumuskan perusahaan anda yang baru berdiri.

7. Untuk memotivasi dan fokus (*To motivate and focus your management team*)  
Perencanaan yang baik menjamin adanya perhatian yang fokus pada tujuan dari berbagai personil yang ada dalam perusahaan. Sebab sebuah perusahaan akan bertumbuh makin lama makin kompleks sehingga perencanaan usaha akan menjadi komponen yang sangat penting bagi setiap orang untuk tetap berpijak pada arah yang benar.

Sebuah perencanaan usaha paling tidak mempunyai tiga tujuan utama yakni:

- 1. Sebagai Rencana Aksi (*Action Plan*)**

Sebuah perencanaan usaha akan membantu untuk bergerak dan mengambil tindakan bisnis. Kita mungkin sudah lama memikirkan untuk memulai sebuah usaha, tetapi prosesnya mungkin tampak seperti sesuatu yang ‘menakutkan’ dan terlalu kompleks. Sebuah rencana usaha akan membantu untuk memilah-milah proses dimaksud menjadi bagian-bagian kecil yang lebih jelas. Dengan demikian sebuah masalah bisnis yang besar dapat dilihat sebagai sebuah urutan masalah-masalah kecil. Dan dengan memecahkan masalah masalah kecil dimaksud, otomatis masalah besar tersebut juga akan dapat terpecahkan. Jadi menulis sebuah perencanaan usaha akan membantu dalam mengambil tindakan bisnis dengan membagi masalah besar ke dalam masalah-masalah kecil yang tidak terlalu rumit.

- 2. Sebagai Peta Jalan (*Road Map*)**

Seketika memulai sebuah usaha, perencanaan usaha akan menjadi alat yang sangat berguna agar usaha tetap pada arah yang diinginkan. Dalam kegiatan bisnis sehari-hari yang hiruk-pikuk, sangat mudah bagi seseorang untuk kehilangan arah usaha untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Sebuah rencana bisnis membantu untuk tetap fokus dalam arah yang diinginkan untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan. Juga perencanaan usaha akan membantu pihak lain untuk memahami visi usaha yang akan dijalankan , termasuk supplier, pekerja, mitra bisnis, teman dan keluarga.

- 3. Sebagai Alat Penjualan (*Sales Tool*)**

Mungkin yang paling penting adalah bahwa sebuah perencanaan usaha merupakan sebuah alat bantu penjualan (*Sales Tool*), sehingga sebuah perencanaan usaha merupakan alat yang bisa dipergunakan untuk meyakinkan investor untuk menempatkan investasinya di usaha tersebut.

Sebuah perencanaan usaha yang ditulis dengan baik akan mendekatkan pengelola usaha dengan pihak-pihak yang melihat bahwa ide bisnis yang ditawarkan akan juga menguntungkan mereka.

#### **REFERENSI:**

Modul Seri Kewirausahaan Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia.

Titik Purwinarti. 2012. Model Rencana Usaha Bagi Wirausaha Pemula Kecil dan Menengah.

<http://www.bglconline.com/2014/03/menyusun-business-plan-bagian-i/#sthash.rAJ245rB.dpuf>

<http://www.academia.edu>

<http://jayaweb.com/artikel/wirausaha>

<http://blog.ardanaconsulting.com>

<http://jdacommunity.com>

<http://pengusahamuslim.com>