PERENCANAAN BISNIS TERHADAP PERUSAHAAN

Oleh

Muhamad Dzaki Hafidz Alfikry¹, Eloh Bahiroh²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Email: ¹muhamaddzaky050@gmail.com, ²elohbahiroh@untirta.ac.id

Article History:

Received: 04-10-2022

Revised: 16-11-2022

Accepted: 20-11-2022

Keywords:

Business Planning, The Impact Of Planning, The Effect Of Business Planning On The Company

Abstract: *Along with the development of business, competition also develops with the times. Some companies collapse, and others rise to dominate the market. Innovation and intense competition force the company to work hard to maintain its position. One of the keys to business success is the ability to incorporate innovative and creative ideas of high economic and commercial value into a mature and realistic business plan. Regardless of the type of business we run, Particularly if these ideas are then written down and communicated to other parties.*

A business plan is a blueprint for what to do with the business in the future, including allocating resources, paying attention to key factors, and addressing existing problems and opportunities. In general, the content of a business plan begins with a summary, mission statement, key factors, market analysis, production, management, and financial analysis such as break-even analysis and others.

PENDAHULUAN

Banyak orang mengatakan bahwa ide atau gagasan itu mahal. Tentu saja, tidak semua ide sama, tetapi ide yang memiliki nilai bisnis dan dituangkan dalam rencana bisnis. Sebenarnya banyak orang memiliki ide-ide cemerlang, ide-ide besar dan nilai komersial yang besar, tetapi ide ini masih hanya sebuah ide bahkan mimpi yang lewat, karena ide besar tersebut tidak pernah ditulis atau dikomunikasikan kepada pihak lain atau dilakukan.

Dokumen ini mencoba membahas rencana bisnis, sehingga dapat digunakan sebagai latar belakang pengetahuan atau untuk mempersiapkan langkah awal bagaimana menemukan, mengembangkan atau menangkap ide ide bisnis atau ide bisnis dan sekaligus memasukkannya ke dalam bisnis /rencana bisnis. Padahal, banyak ide bisnis hebat dan ide orisinal yang benar-benar datang dari anak muda. Tentu saja, jika peluang atau kemungkinan ini disajikan dengan benar dan dapat dirancang sedemikian rupa sehingga dapat disajikan sebagai rencana bisnis/bisnis yang layak dan dapat diterapkan untuk karir bisnis yang praktis, maka tentu akan membawa banyak manfaat bagi anak-anak dan semua orang. sambil berkontribusi pada masyarakat dan lingkungan.

Salah satu kunci sukses bisnis adalah mengembangkan rencana bisnis yang sehat dan realistis. Apapun jenis bisnis yang akan kita jalankan. Artikel ini mencoba menjelaskan cara membuat rencana bisnis. Membuat rencana bisnis/bisnis sangat membantu dalam menilai apakah bisnis/usaha yang akan kita kejar layak, menguntungkan dan berjangka

panjang/menjanjikan. Dengan perencanaan bisnis/bisnis yang matang, juga sangat membantu jika kita ingin mengajak mitra bisnis, investor dan calon kreditur untuk mewujudkan impian kita.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data penelitian menunjukkan bahwa dari 100 pendiri bisnis dengan pertumbuhan tinggi, sangat sedikit pengusaha yang merealisasikan rencana bisnis mereka di tingkat awal. Memang, 41% dari mereka tidak memiliki rencana bisnis, 26% hanya memiliki rencana sederhana, 5% hanya memiliki proyeksi keuangan, dan 28% memiliki rencana bisnis yang jelas.

Cerita lain, ketika seorang bankir ingin memulai bisnis, dia terus menghitung berbagai perhitungan tentang bisnis yang akan dia lakukan, tetapi hasilnya masih belum positif. Pada akhirnya, dia tidak berani membuka bisnis. Purdi Candra mengatakan jika Anda ingin memulai bisnis, "Jangan mengandalkannya!" Sudah buka usaha, tinggal hitung. Ini adalah jalan pintar (smart street atau smart in reality). Jika Anda menghitung bahwa dia baru saja membuka bisnis, dia tidak memilikinya. Jadi yang ditakuti orang bukanlah sisi gelapnya, melainkan sisi terangnya. Karena mereka tahu cara menghitung atau menghitung dan tahu bagaimana mengambil risiko besar, mereka takut untuk memulai bisnis. Jika gelap, tidak tahu apa yang terjadi, perusahaan juga tidak takut. Menghitung atau tidak menghitung sama saja. Dari dua cerita di atas, bukan berarti perencanaan bisnis tidak diperlukan atau perencanaan bisnis menjadi tidak penting. Perencanaan usaha tetap perlu dilakukan walaupun sangat sederhana dan perencanaan usaha juga sangat penting karena dapat memprediksi prospek usaha/usaha, keuntungan dan resiko. Dan rencana bisnis juga harus tertulis dan formal, karena merupakan alat untuk mengontrol dan mencegah bisnis agar tidak sesat.

Perencanaan bisnis adalah keseluruhan proses melakukan apa yang akan dilakukan di masa depan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini penting karena perencanaan bisnis merupakan pedoman kerja bagi seorang wirausahawan. Secara umum perencanaan usaha mengatur proses operasi usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, pembiayaan usaha, pengadaan, tenaga kerja, dan pengadaan atau pengadaan peralatan.

Definisi lain dari bisnis/rencana bisnis adalah rencana tentang apa yang akan dilakukan dalam bisnis di masa depan, termasuk mengalokasikan sumber daya, memperhatikan faktor-faktor kunci dan menangani masalah, topik dan peluang yang ada. Terkadang banyak orang berpikir bahwa perencanaan bisnis hanyalah tentang bisnis baru atau meminta pinjaman bank atau bagaimana menarik investor baru ke bisnis tersebut. Padahal, hal di atas tidak sederhana, perencanaan bisnis juga sangat penting untuk bisnis yang sedang berkembang. Bisnis perlu merencanakan pertumbuhan dan perkembangan secara optimis dalam skala besar. Business/Business Plan sendiri merupakan produk pemikiran, di mana isi dari plan harus dapat mendukung pencapaian tujuan bisnis/perusahaan.

Tentang apa yang harus dimasukkan dalam rencana bisnis, hanya dalam rencana bisnis dari ringkasan, statemen misi, faktor-faktor kunci, analisis pasar, produksi, manajemen dan analisis finansial seperti analisis break even dan lain-lainnya.

2. Prinsip Business Plan

Adapun prinsip-prinsip dalam perencanaan usaha itu sebagai berikut:

- a. Sebuah rencana bisnis harus dapat diterima oleh semua pihak.
- b. Rencana bisnis harus fleksibel dan realistis.
- c. Sebuah rencana bisnis harus mencakup semua aspek bisnis.
- d. Sebuah rencana bisnis harus mendefinisikan cara yang efektif dan efisien dalam melakukan bisnis.

3. Manfaat Business Plan

Adapun manfaat perencanaan usaha itu di antaranya:

- a. Membimbing jalannya kegiatan usaha.
- b. Memastikan Kelangsungan Usaha.
- c. Pengembangan kapasitas manajemen di sektor korporasi.
- d. Sebagai pedoman/pedoman bagi direksi perusahaan dalam menjalankan usaha.
- e. Tahu apa yang terjadi dalam bisnis.
- f. Sebagai sarana komunikasi bisnis.
- g. Sebagai alat untuk meminimalkan risiko bisnis.
- h. Meningkatkan peluang Anda untuk menang.
- i. Memfasilitasi peningkatan dukungan pinjaman modal oleh bank
- j. Sebagai pedoman pengawasan.

4. Kegiatan Business Plan

Rencana bisnis adalah dokumen penjualan yang menunjukkan daya tarik dan harapan perusahaan kepada calon investor. Oleh karena itu, rencana bisnis adalah dokumen yang disiapkan oleh pengusaha yang mengembangkan dan menjelaskan semua elemen internal dan eksternal yang relevan untuk memulai bisnis.

Di sini, pengusaha diharapkan dapat mengerjakan rencana bisnis jangka pendek dan mengembangkan tujuan dan sasaran. Rencana bisnis harus mencakup berbagai jenis kegiatan seperti:

- a. Meneliti dan memprediksi masa depan perusahaan.
- b. Tentukan tujuan dan fasilitas yang dibutuhkan perusahaan Anda.
- c. Penyusunan program kerja dan perhitungan bisnis.
- d. Mendefinisikan proses kerja perusahaan.
- e. Menentukan rencana anggaran bisnis.
- f. Membuat kebijakan bisnis.

C. Apakah Ada Standar dalam Pembuatan Business Plan?

Sebuah rencana bisnis biasanya berisi sejumlah elemen standar. Meskipun bentuk dan format rencana sangat bervariasi, rencana bisnis biasanya mencakup elemen-elemen seperti deskripsi perusahaan, produk atau layanan yang dihasilkan perusahaan, pasar, proyeksi atau proyeksi masa depan, manajemen, dan analisis keuangan.

Rencana bisnis juga bergantung pada dan dipengaruhi oleh keadaan tertentu. Misalnya, deskripsi manajemen sangat penting bagi investor seperti halnya sejarah keuangan penting bagi bank dan kreditor. Namun, jika perencanaan tersebut hanya akan digunakan oleh pihak internal, tidak diperlukan penjelasan rinci. Yang terpenting, semua orang di perusahaan sudah tahu apakah rencana yang mereka buat selaras dengan tujuan perusahaan.

D. Apa yang Paling Penting dalam Sebuah Perencanaan?

Secara umum, garis besar rencana bisnis disiapkan oleh seorang pengusaha, mencoba untuk merinci keuntungan perusahaan, neraca, dan proyeksi arus kas yang khas. Sementara

itu, kedalaman dan detail dari rencana bisnis sangat tergantung pada ukuran bisnis. Oleh karena itu, dalam menyusun rencana bisnis, setidaknya kita harus memikirkan, mempertimbangkan, memutuskan, dan menentukan hal-hal berikut:

- a. Apa yang akan dikerjakan di dalam usaha?
- b. Kapan pekerjaan usaha itu akan dilaksanakan?
- c. Bagaimana cara mengerjakan pekerjaan usaha?
- d. Siapa saja yang ditugaskan untuk melakukan pekerjaan usaha?
- e. Di mana pekerjaan usaha akan dilaksanakan dan mengapa harus dikerjakan?

Sebenarnya berbicara tentang aspek penting dalam sebuah perencanaan sangat tergantung kasusnya. Namun secara umum biasanya dalam sebuah perencanaan yang paling penting adalah (1) Analisis Cash Flownya misalnya bisa untuk prediksi profit; (2) Detail Pelaksanaan untuk prediksi apa-apa yang akan terjadi, siapa yang bertanggung jawab, kapan, dan bagaimana anggarannya? Hasil akhir dari sebuah perencanaan adalah bagaimana kondisi perusahaan mengalami peningkatan. Komponen utama yang diusulkan dalam rencana bisnis dan garis besarnya adalah sebagai berikut:

1. Ringkasan (Executive Summary)

Berisi gambaran singkat kira-kira 1 sampai 2 halaman, mencakup latar belakang proyek, penggagas proyek, pasar yang menjadi sasaran, pengelolaan proyek sampai dengan kelayakan proyek secara finansial, kelayakan proyek secara umum.

2. Deskripsi Perusahaan (Company Description)

Berisi gambaran singkat profil perusahaan yang akan menjalankan proyek, misalnya Aspek hukum/legal dari bentuk badan usahanya apa? Sejarah/historis Perusahaan, Visi, Misi, Tujuan, Sasaran, Kepemilikan dalam perusahaan dan lainnya.

3. Barang atau Jasa yang diproduksi atau dipasarkan

Berisi gambaran barang/jasa apa yang akan diproduksi atau dipasarkan, alasan barang/jasa tersebut diproduksi dan manfaat/benefit yang dapat diperoleh konsumen/customer atas barang/jasa tersebut.

4. Analisis Aspek Pasar

Berisi gambaran tentang:

- a. Peluang bisnis dan prospeknya, hal-hal yang perlu dikupas dalam peluang bisnis antara lain: (1) Apa yang bisa kita buat? (2) Pasar membutuhkan apa? (3) Perlunya menciptakan kebutuhan konsumen (Paradigma terbaru agar bisnis kita bisa eksis kita harus bisa menciptakan pasar)? (4) Melihat masih adakah peluang? (5) Layakkah peluang itu kita garap?
- b. Kondisi persaingan, bagaimana bentuk atau kondisi persaingan dari pasar yang akan kita hadapi, pembicaranya antara lain: (1) Pasarnya sudah pasti/captive market, misalnya kita berproduksi atas dasar pesanan, maka kita tidak perlu memikirkan barang yang kita buat laku atau tidak laku? (2) Pasarnya ditentukan oleh pembeli/buyer market (jika pasar dikuasai oleh pembeli maka posisi kita sebagai produsen akan lebih berat karena kita harus bersaing ketat berebut konsumen).
- c. Posisi perusahaan dalam pasar, yang perlu dibahas antara lain: pasar yang hendak dikuasai/target pasar berapa? Posisi dalam pasar/positioning apakah sebagai leader (pemimpin pasar), follower (pengikut) atau nicher (pengisi ceruk/relung pasar)?

- d. Usaha-usaha pemasarannya/marketing effort bagaimana? Jika kita sudah mempunyai target pasar, maka agar target bisa tercapai harus didukung oleh usaha-usaha pemasarannya. Salah satu bentuk usaha pemasaran bisa menggunakan Bauran pemasaran/marketing mix yang meliputi 4P: Product, Price, Place, dan Promotion. Di sisi lain masalah siklus produknya/Product Life Cycles (suatu produk akan mengalami tahap-tahap sebagai berikut: pengenalan, tumbuh, matang, jenuh dan decline) juga harus diperhatikan.

5. Analisis Aspek Teknik/Produksi

Berisi gambaran tentang:

- Lokasi (Dekat konsumen atau dekat bahan baku?)
- Layout (Layout garis jika pengelompokan mesin atau peralatan menggunakan urutan proses produksi atau layout fungsi jika pengelompokan mesin atau peralatan atas dasar fungsi-fungsi yang sama dijadikan satu?)
- Luas atau Skala Produksi (bisa menggunakan pertimbangan keuntungan maksimum atau biaya rata-rata terendah?)
- Pemilihan mesin atau teknologi yang hendak dipakai (Padat Teknologi atau Padat Karya/Tenaga?).

6. Analisis Aspek Manajemen

Berisi gambaran tentang:

- Bisnis/proyek dalam masa pembangunan, apakah ada perkiraan berapa lama dari persiapan proyek sampai proyek siap jalan? Dan kedua, berapa biaya proyeknya?
- Bisnis/proyek sudah berjalan atau beroperasi, berisi kajian apa bentuk badan hukum organisasi pengelolanya? Apakah mau berbentuk Perusahaan Perseorangan, Firma, Koperasi, PT atau yang lainnya? Bagaimana struktur organisasinya? Jumlah karyawan yang dibutuhkan? Persyaratan karyawan untuk jabatan kunci? Proses rekrutmentnya? Jenjang karir dan lainnya?

7. Analisis Aspek Finansial/Keuangan

Berisi gambaran tentang:

- Kebutuhan Dana (Menghitung total kebutuhan akan dana yaitu berapa jumlah dana yang diperlukan untuk membiayai rencana bisnis, kebutuhan ini bisa diuraikan untuk (1) Membiayai Aktiva Tetap dan (2) Modal Kerja). Pada Neraca dapat dilihat di sisi Aktiva.
- Sumber Dana (Sumber dana untuk membiayai rencana bisnis bisa diperoleh (1) Hutang, dapat berupa hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang; (2) Modal Sendiri/Equity). Pada Neraca dapat dilihat dari sisi Pasiva.
- Menghitung Aliran Kas/Cash Flow dari Rencana Bisnis, aliran kas dapat dikelompokkan menjadi: (1) Pengelompokan pertama untuk cash flow terdiri atas Cash Out Flow/COF = Aliran kas keluar, diberi tanda negatif dan Cash In Flow/CIF = Aliran kas masuk, diberi tanda positif. (2) Pengelompokan kedua, aliran kas atau cash flow dibagi 3, yaitu: (a) Initial Cash Flow = Aliran kas atau dana yang dikeluarkan di awal proyek diberi tanda Negatif karena berupa dana keluar; (b) Operational Cash Flow = Aliran dana ketika proyek beroperasi/berjalan, ketika proyek berjalan ada dana keluar sebagai biaya-biaya operasional tetapi juga sudah ada pendapatan operasional. Untuk sebuah proyek komersial aliran kas operasional biasanya bertanda Positif karena pendapatan operasional idealnya harus lebih besar dari biaya

operasional; (c) Terminal Cash Flow = Aliran kas di akhir proyek, di akhir proyek akan ada 2 (dua) aliran kas yaitu berupa Pengembalian Modal Kerja dan Nilai Residu/Nilai Sisa, keduanya selalu berupa aliran kas masuk jadi aliran kas di akhir proyek bertanda Positif.

- d. Menilai Kelayakan Bisnis/Proyek dari sisi Keuangan. Ada 5 (lima) metode penilaian, yaitu Pay Back Period/PP, Average Rate of Return/ARR; Profitabilitas Indeks/PI; Internal rate of Return/IRR dan Net Present Value/NPV. Dari 5 (lima) metode di atas yang paling sering digunakan hanya 3 (tiga) metode yaitu: (1) PP intinya seberapa cepat dana yang diinvestasikan bisa kembali, tentunya semakin cepat kembali semakin baik; (2) IRR mencari tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang dari aliran kas keluar (Present Value Cash Out Flow = PV COF) dengan nilai sekarang dari aliran kas masuk (Present Value Cash In Flow = PV CIF); hasil IRR ini dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman bank/ r_i , jika $IRR > r_i$; maka proyek layak; (3) NPV yaitu mencari nilai bersih sekarang, dapat dicari $NPV = PV\ CIF - PV\ COF$; jika nilai NPV positif maka proyek layak, sebaliknya jika negatif proyek tidak layak.

Setidaknya tujuh komponen utama dari rencana bisnis seperti yang dijelaskan di atas harus ada. Namun, jika kita melakukan rencana/proyek bisnis yang bernilai tinggi, tentunya masih perlu diperhatikan aspek-aspek lain, seperti aspek ekonomi makro/nasional, aspek hukum, aspek sosial budaya dan aspek lingkungan.

E. Siapa saja yang Membutuhkan Perencanaan Bisnis?

Kita membutuhkan sebuah perencanaan bisnis jika kita akan menjalankan suatu bisnis. Sebuah perencanaan bisnis adalah ibarat sebuah peta dan kompas untuk menjalankan bisnis, sehingga tanpa perencanaan bisnis yang jelas maka perjalanan bisnis kita ibarat orang yang berjalan dalam kegelapan. Dengan sebuah perencanaan kita dapat menetapkan tujuan utama bisnis kita, skala prioritas, dan menetapkan cash flow.

Disisi lain, kita juga membutuhkan perencanaan bisnis untuk dapat dikomunikasikan kepada semua pihak, baik pihak internal maupun pihak eksternal/luar perusahaan, komunikasi ini dibutuhkan misalnya kita ingin:

- a. mencari pinjaman dana ke bank
- b. mencari investor
- c. mengkomunikasikan dengan pihak manajemen
- d. pihak-pihak lain

F. Bagaimana Membuat Perencanaan Bisnis Yang Baik?

1. Perencanaan yang baik adalah sebuah proses, bukan hanya sekedar perencanaan. Perencanaan yang baik indikatornya antara lain:

- a. Sederhana, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang mudah dipahami dan dilaksanakan (termasuk kemudahan dan kepraktisan)
- b. Spesifik, perencanaan yang baik adalah spesifik, terukur, akurat dari segi waktu, personel dan anggaran.
- c. Realistik, perencanaan yang realistis dalam hal tujuan, anggaran, dan jadwal.
- d. Komplit atau lengkap, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang lengkap semua elemennya.

2. Perencanaan yang baik adalah perencanaan yang dapat dipergunakan untuk berbagai hal, seperti:

- a. Mendefinisikan dan menetapkan tujuan
- b. Menciptakan laporan bisnis secara reguler
- c. Mendefinisikan bisnis-bisnis baru
- d. Mensupport aplikasi pinjaman
- e. Mendefinisikan berbagai perjanjian dengan partner
- f. Serangkaian nilai untuk pencapaian tujuan secara legal
- g. Untuk mengevaluasi masalah produk-produk, promosi maupun ekspansi

KESIMPULAN

Dalam praktik sehari-hari ternyata banyak sekali kendala yang ditemui baik dalam menyusun rencana bisnis maupun dalam mengimplementasikannya. Kendala umum dalam proses pengembangan rencana bisnis adalah kesulitan dalam menemukan ide yang dapat digunakan untuk proyek bisnis yang menguntungkan. Kendala dalam menghasilkan ide-ide kreatif yang bernilai ekonomis seringkali terjadi karena kita sendiri seringkali kurang menyadari bahwa ide merupakan hasil dari proses bawah sadar, sehingga ide tidak akan muncul berkali-kali. Di sisi lain, kita seringkali kurang peka terhadap lingkungan sekitar dan mudah menyerah dalam menghadapi tantangan, meskipun ide-ide kreatif, inovatif dan menarik secara ekonomi sering muncul dari kepekaan mereka, lingkungan dan kemampuan untuk mengubah tantangan menjadi peluang.

Bahkan ketika kita dapat membuat rencana bisnis, seringkali tidak dapat dilakukan, terutama karena kendala modal. Terkadang modal bukanlah masalah tetapi keberanian mulai tidak ada atau hampir tidak ada. Banyak faktor yang menyebabkan hal tersebut, ada faktor di luar ekonomi misalnya budaya Indonesia yang masih menganggap bisnis sebagai profesi yang kurang bergengsi, sehingga banyak orang tua yang lebih memilih anaknya menjadi pegawai negeri, pekerjaan atau pegawai swasta.

Faktor lainnya adalah anggapan bahwa berwirausaha selalu menjadi penggerak utama modal, meskipun banyak bukti bahwa pengusaha/wirausahawan sukses sebenarnya memulai usaha dari nol atau tidak membutuhkan modal. Banyak pengusaha sukses yang percaya bahwa ketika memulai bisnis, modal adalah tentang ide, hubungan, atau mimpi besar yang terkadang dianggap tidak masuk akal oleh orang lain, tetapi dengan sedikit kecerdasan dan keberanian untuk mengambil risiko. pengusaha sukses dan terpercaya. Penulis berharap setelah membaca artikel ini, pembaca akan tertarik untuk mengubah ide-ide cemerlang mereka menjadi rencana bisnis yang layak, menguntungkan dan menjanjikan, sehingga hasil akhirnya mengarah pada pengusaha sukses.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Andrias Harefa. (2008). Berwirausaha dari Nol 10 Kiat Sukses dengan Modal Seadanya. Jakarta: Gramedia.Feddy Rangkuti. (2000). Business Plan, Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [2] Ismail Solichin. (2007). Memahami Business Plan. Jakarta: Salemba.
- [3] Linda Pinson. (2003). Panduan Lengkap Menyusun Proposal dan Rencana Bisnis. Jakarta: Canary.
- [4] Purdi E Chandra. <http://www.purdiechandra.net>

- [5] Suad Husnan dan Soewarsono. (2003). Studi Kelayakan Proyek. Yogyakarta: UPPAMP YKPN.
- [6] Sutoyo. (1995). Studi Kelayakan Proyek. Jakarta: LPPM