

Makalah

BUSINESS PLAN/PERENCANAAN BISNIS

DI

S

U

S

U

N

OLEH

MULYADI ABDISAS

NIM : 170161

DOSEN PENGASUH : ANSARI, S.Pd., M.M

PRODI : MANAGEMENT PENDIDIKAN ISLAM



INSTITUT AGAMA ISLAM ALMUSLIM ACEH
MATANG GLUMPANG DUA-BIREUEN
2019-2020

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah saya ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan makalah ini. Shalawat dan salam kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya yang telah memperjuangkan Agama Islam. Kemudian dari pada itu, saya sadar bahwa dalam menyusun makalah ini banyak yang membantu terhadap usaha saya, mengingat hal itu dengan segala hormat saya sampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Dekan Institusi Agama Islam Almuslim Aceh (IAI) Matang glumpang Dua – Bireuen.
2. Dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam penyusunan makalah ini Bapak Ansari, S.Pd., M.M
3. Teman – teman dan seluruh pihak yang ikut berpartisipasi dalam penyelesaian makalah. Atas bimbingan, petunjuk dan dorongan tersebut saya hanya dapat berdo'a dan memohon kepada Allah SWT semoga amal dan jerih payah mereka menjadi amal soleh di mata Allah SWT. Amin. Dan dalam penyusunan makalah ini saya sadar bahwa masih banyak kekurangan dan kekeliruan, maka dari itu saya mengharapkan keritikan positif, sehingga bisa diperbaiki seperlunya. Akhirnya saya tetap berharap semoga makalah ini menjadi butir-butir amalan

saya dan bermanfaat khususnya bagi saya dan umumnya bagi seluruh pembaca.

Amin Yaa Robbal 'Alamin.

Penyusun

Mulyadi Abdisas

DAFTAR ISI

HALAMAN	JUDUL
i	
KATA	PENGANTAR
ii	
DAFTAR	ISI
iii	
BAB	1
	PENDAHULUAN
1	
A.	Latar Belakang
1	
B.	Rumusan Masalah
2	

C. Tujuan Penulisan

3

BAB II PEMBAHASAN

4

A. Pengertian Business

4

B. Manfaat Business Plan

6

C. Langkah-langkah Membuat Business Plan

11

D. Elemen Dari Business Plan

12

BAB III PENUTUP

15

A. Kesimpulan

15

B. Saran

15

DAFTAR PUSTAKA

16

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sebelum istilah wirausaha sepopuler seperti saat ini, dulu seing kali kita dengar istilah “*Wiraswasta*”. Istilah wiraswasta berasal dari kata *wira* (yang berarti utama, gagah, berani, luhur, teladan dan pejuang), *swa* (yang bermakna sendiri), dan *sta* (yang berarti berdiri).

Jadi, *wiraswasta* (entrepreneur) adalah pejuang yang utama, gagah, luhur, berani, dan layak menjadi teladan dalam bidang usaha dengan landasan berdiri di atas kaki sendiri. (<http://www.pembelajar.com>).

Bembahas mengenai *business plan* atau perencanaan bisnis, mau tidak mau kita harus memulainya dari arti penting atau tujuan *business plan* tersebut dibuat. dan berikut ini, saya akan mengajak anda lebih memahami mengapa pembuatan perencanaan usaha menjadi suatu hal yang mutlak diperlukan bagi anda yang akan memulai sebuah usaha.

Beberapa pengertian tentang *business plan* diungkapkan antara lain oleh Hisrich and Peters yang mengatakan bahwa : “*The business plan is a written document prepared by the entrepreneur that describe all the relevant external and internal elements involved in starting a new venture.*” (Hisrich,Peter, 1995:113). Disisi lain, *business plan* disediniisikan sebagai “*Business plan is a detailed study of the organization’s activities, which highlights where the organization has been, where it is owe and where it might get to in the future, and incorporates an action program to achieve these results.*” (M.Coulthard, A.Howell,G.Clarke, 1999:3).

Dari kedua definisi diatas dan sekian banyak lagi definisi *business plan*, dapat dirangkum bahwa *business plan* atau perencanaan bisnis merupakan penelitian mengenai kegiatan organisasi sekarang dan yang akan datang dan menyusun kegiatan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis/*business plan* merupakan penelitian mengenai kegiatan organisasi sekarang dan yang akan datang dan menyusun kegiatan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Perencanaan bisnis sangat erat hubungannya dengan wirausaha, sebab perencanaan bisnis ini dibuat agar hasil penciptaan usaha yang dibuat mendekati dengan kenyataannya. Diharapkan dengan perencanaan bisnis yang baik maka perencanaan dengan kenyataannya memiliki perbedaan yang cukup kecil. Karena itu perencanaan bisnis ini dapat digunakan sebagai pedoman penciptaan usaha. Pengertian lainnya, *Business plan* 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. *Business plan* merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana perusahaan atau pengusaha untuk memanfaatkan peluang – peluang usaha (business opportunities) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan, menjelaskan keunggulan bersaing (competitive advantage) usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata.

B. Rumusan Masalah

1. Apa yang dimaksud business?
2. Apa manfaat dari *business plan*?
3. Apa langkah – langkah dalam membuat *business plan* ?

4. Apa elemen dari *business plan*?

C. Tujuan

1. Menjelaskan business.
2. Menjelaskan manfaat dari *business plan*.
3. Menjelaskan langkah – langkah dalam membuat *business plan*.
4. Menjelaskan elemen dari *business plan*.

Tujuan dari pembuatan makalah ini adalah untuk menjabarkan apa itu bisnis dan manfaat bisnis serta apa tujuan dari bisnis itu. Sehingga dengan adanya makalah ini pembaa dapat menambah pengetahunnya mengenai masalah tentang bisnis maupun dapat dijadikan bahan tukar – menukar pendapat bahkan saran membangun untuk semakin memperluas pengetahuan bisnis.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Pengertian Business

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Secara historis kata bisnis dari bahasa Inggris *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti “sibuk” dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.

Perencanaan bisnis merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, karena di dalam perencanaan bisnis ini dapat diketahui posisi perusahaan saat ini, arah dan tujuan perusahaan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai.

Agar perusahaan berjalan pada jalan yang benar maka seorang wirausaha harus menyusun Business Plan. Business Plan merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang saran. Pengertian lain dari business plan adalah sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial.

Menurut Bygrave, 1994 : 441 (dalam Buchari Alma, 2006 : 198) mendefinisikan Business Plan sebagai dokumen yang disediakan oleh enterpreuner yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi pasar dari perusahaan. Business Plan juga berisi tentang rincian profit,

neraca pembayaran, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Selain itu juga memuat pandangan dan ide dari untuk dua tahun yang akan datang, pandangan dan ide dari anggota tim manajemen serta menyangkut strategi dan tujuan perusahaan yang hendak dicapai.

Jadi business plan adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha. Isi dari business plan sering merupakan perencanaan terpadu yang menyangkut pemasaran, permodalan, manufacturing dan sumber daya manusia.

Di dalam perencanaan bisnis perlu dilakukan analisis kelayakan Usaha, hal ini dikarenakan aspek utama dalam melakukan usaha pertama kali faktor kelayakan perlu diperhatikan dan merupakan hal yang cukup penting. Perencanaan usaha diperlukan dalam kegiatan bisnis yang akan dilakukan maupun yang sedang berjalan agar tetap berada di jalur yang benar sesuai dengan yang direncanakan. Perencanaan usaha merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha maupun pengambil keputusan kebijakan perusahaan. Perencanaan usaha juga dapat dipakai sebagai alat untuk mencari dana dari pihak ketiga. Ada lingkup yang perlu dijelaskan, untuk menuju perencanaan usaha yang optimal.

Dalam ekonomi kapitalis, dimana kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya. Pemilik dan operator dari sebuah bisnis mendapatkan imbalan sesuai dengan waktu, usaha, atau kapital yang mereka berikan. Namun tidak semua bisnis mengejar keuntungan seperti ini, misalnya bisnis koperatif yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan semua anggotanya atau institusi pemerintah yang bertujuan meningkatkan

kesejahteraan rakyat. Model bisnis seperti ini kontras dengan sistem sosialis, dimana bisnis besar kebanyakan dimiliki oleh pemerintah, masyarakat umum, atau serikat pekerja.

Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Kata “bisnis” sendiri memiliki tiga penggunaan, tergantung skupnya — penggunaan singular kata bisnis dapat merujuk pada badan usaha, yaitu kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Penggunaan yang lebih luas dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, misalnya “bisnis pertelevisian.” Penggunaan yang paling luas merujuk pada seluruh aktivitas yang dilakukan oleh komunitas penyedia barang dan jasa. Meskipun demikian, definisi “bisnis” yang tepat masih menjadi bahan perdebatan hingga saat ini.

B. Manfaat Business Plan

Manfaat-manfaat yang dapat diambil dari penyusunan *business plan* yang baik.

1) Membantu dalam mencari modal dan pinjaman kepada lembaga keuangan pemberi kredit.

Business plan bisa menggambarkan kesiapan calon *Entrepreneur* yang terjun langsung dalam dunia bisnis. Seberapa dalam calon *Entrepreneur* mengetahui bisnis yang sedang dirancang. Hal itu terlihat dari seberapa kompleks dan rinci *business plan* yang disusun.

Calon investor atau lembaga keuangan pemberi kredit akan melihat kesiapan calon *Entrepreneur* dari *business plan* yang mereka susun. *Business plan* akan memperlihatkan apakah bisnis yang sedang direncanakan tersebut realistis untuk

dijalankan. Seberapa cepat investasi yang ditanamkan akan mencapai *break even point* dan berapa lama *pay back period* dari bisnis yang direncanakan. Pada *business plan*, juga akan diketahui siapa saja yang terlibat langsung dari keberjalanan bisnis. Siapa saja yang bermain dari segmen bisnis yang sama. Hal ini akan mengukur seberapa besar resiko dari bisnis yang diusulkan. Seberapa panjang rantai pasok dari bisnis. Hal ini juga mempengaruhi tingkat risiko bisnis. Bila semua aspek tersebut memenuhi keinginan calon investor, bisa saja investor tersebut tanpa ragu menanamkan modalnya ke dalam bisnis. Aspek-aspek utama seperti *pay-back period*, *break even point*, dan *internal rate of return* umumnya digunakan investor untuk mengetahui seberapa layak bisnis yang diajukan padanya benar-benar layak dari segi finansial.

Namun demikian, bukan berarti calon investor tersebut akan memberikan investasinya bila parameter-parameter kelayakan finansial terpenuhi. Investor akan mencocokkan rencana *Entrepreneur* dalam memenuhi proyeksi finansial yang dirancang. Apakah rencana pemasaran yang ada sudah menggambarkan proyeksi finansial. Bagaimana rencana operasional dan sistem organisasi dari bisnis yang diusulkan.

2) Membantu dalam memutuskan apakah akan melanjutkan usaha atau berhenti

Layaknya rambu-rambu lalu lintas, *business plan* juga bisa digunakan untuk memutuskan apakah bisnis yang sedang dijalani *on the track* atau sesuai dengan yang direncanakan. Misalnya, apakah parameter-parameter keuangan yang ada telah tercapai. Bila belum tercapai, mengapa hal itu bisa terjadi. Bagian proses bisnis mana yang salah dan perlu diperbaiki.

Melalui *business plan*, akan diketahui proses pemasukan-pengeluaran bisnis yang sedang dijalani. Adakah dari pos-pos pemasukan dan pengeluaran tersebut yang aneh atau ada ketidakefisienan dari pos-pos pemasukan dan pengeluaran tersebut. Bila terdapat pos pengeluaran yang bisa dikurangi atau bahkan dihilangkan, *Entrepreneur* akan dengan mudah melakukan penyesuaian.

Misalnya pada kurun waktu tertentu, pemasukan atau pengembalian dari investasi yang ditanamkan investor tidak tercapai. Tentunya, *Entrepreneur* akan melakukan evaluasi seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Di lain pihak, *Entrepreneur* harus mempertanggung jawabkan keberlangsungan usahanya kepada investor yang terlibat. *Business plan* dapat dijadikan alat investor dalam mengevaluasi bisnis tersebut.

Keputusan-keputusan investor tersebut didasari oleh parameter-parameter yang dirancang dalam *business plan*. Investor akan memutuskan apakah kerja sama dapat dilanjutkan atau tidak. Bila kerja sama akan dilanjutkan, apa saja evaluasi yang harus segera diimplementasikan oleh *Entrepreneur*. Bila bisnis tampak kurang menjanjikan, investor berhak untuk memutuskan kerja sama.

Selain itu, *Entrepreneur* juga bisa memutuskan apakah keberlangsungan bisnis dapat memuaskan beberapa tahun mendatang. *Entrepreneur* tersebut bisa memutuskan apakah bisnis dapat dilanjutkan. *Entrepreneur* juga bisa memutuskan apa saja yang perlu diperbaiki demi mempertahankan bisnis.

3) Membantu dalam mengembangkan ide bisnis

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.

Misalnya, bisnis yang sedang disusun adalah terkait dengan ekspor-impor. Nilai tukar rupiah terhadap dollar Amerika tentunya menjadi faktor yang sangat penting. Melalui simulasi pada *business plan* akan diketahui apakah bisnis yang sedang direncanakan tersebut masih layak untuk dipertahankan dan dikembangkan. Apakah harga yang dikeluarkan ke pasar masih kompetitif dan memberikan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan.

4) **Membantu dalam mengidentifikasi faktor-faktor penghambat kesuksesan bisnis**

Investasi pada sebuah bisnis seperti melakukan taruhan. Taruhan akan investasi yang ditanamkan. Apakah uang yang ditanamkan akan memberikan keuntungan maksimal atau menguap begitu saja. Melalui *business plan*, akan diketahui secara jelas bagaimana proses bisnis yang dirancang. Bagaimana pola pemasaran yang akan dilakukan, bagaimana proses operasionalnya, serta bagaimana kelimpahan tanggung jawab dalam organisasi bisnis.

Bagaimana sebuah bisnis berkembang dan sukses atau bagaimana sebuah bisnis menemui kegagalan dapat dilihat dari *business plan* yang disusun. Seberapa baik *business plan* tersebut akan memberikan gambaran faktor-faktor penentu keberhasilan bisnis. Apakah faktor-faktor tersebut telah didefinisikan. Lalu

bagaimana menghadapi faktor-faktor penghambat bisnis. Apakah sudah direncanakan bagaimana proses penanggulangan faktor-faktor penghambat tersebut. Bila faktor penghambat tersebut muncul, bagaimana respon perusahaan terhadap penghambat tersebut.

5) Menyediakan tujuan yang jelas untuk lingkungan internal perusahaan maupun eksternal perusahaan

Gerak langkah perusahaan harus didefinisikan dengan jelas. Apa saja tujuan jangka pendek dan jangka panjang perusahaan. Bagaimana langkah-langkah yang digunakan untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut. Hal ini tentu saja bermanfaat tidak saja untuk lingkungan internal perusahaan/bisnis atau calon investor (lingkungan eksternal). *Business plan* memberikan gambaran dan arah yang jelas terhadap pengelolaan bisnis. Selain itu, bagi calon investor, *business plan* akan memberikan tujuan yang jelas serta tingkat kelayakan bisnis. Hal ini tentu saja sangat penting untuk menarik minat investor dalam menanamkan dananya seperti telah dijelaskan pada bagian sebelumnya.

6) Menyediakan gambaran yang jelas tentang calon konsumen potensial, pemasok, dan calon investor

Pada perencanaan pemasaran, dijelaskan bagaimana posisi produk atau jasa relatif terhadap pesaing. Segmen pasar mana yang akan dibidik oleh *Entrepreneur*. Hal ini sebenarnya berkaitan erat dengan pendefinisian calon konsumen potensial. Seberapa dekat dan seberapa kompleks konsumen yang hendak disasar. Bagaimana cara "merayu" mereka agar mau membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Pada perencanaan operasional akan didefinisikan siapa saja yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional bisnis. Siapa saja pemasok yang akan menjadi mitra strategis

bisnis. Tentunya, keberadaan pemasok menjadi sangat penting karena menentukan kelancaran bisnis perusahaan.

C. Langkah-Langkah Membuat 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 di bidang 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. Implementasi

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

13. Kesimpulan

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

D. Elemen Dari Business Plan

Rencana Bisnis (*business plan*) memiliki berbagai elemen penting. Mengutip dari *Business Incubator Centre-Universitas Gunadarma*, elemen yang dimaksud dan penjelasannya sebagai berikut:

1. Ringkasan Eksekutif

Merupakan pintu masuk ke rencana bisnis kita. Ringkasan sebaiknya hanya outline dan lebih menekankan pada butir-butir utama saja.

2. Tujuan.

Tetapkan tujuan kita, misal pangsa pasar, penjualan, dan keuntungan. Yakinkan bahwa tujuan tersebut kongkrit, dan terukur. Tujuan harus menunjukkan tingkat penjualan atau keuntungan, persentase gross margin, laju pertumbuhan, atau pangsa pasar yang ingin diraih. Hindari penggunaan tujuan yang tidak jelas, misal “menjadi yang terbaik” atau pertumbuhan yang cepat, Kita sebaiknya menetapkan paling sedikit tiga tujuan.

3. Pernyataan Misi

Pernyataan misi mengekspresikan tujuan tertinggi dari perusahaan kita, misalnya menyediakan layanan ke industri tertentu, menyebarkan teknologi baru, atau meningkatkan pendidikan. Jika perusahaan kita mempunyai misi, nyatakan secara sederhana dalam satu atau dua kalimat.

4. Perusahaan

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

5. Kepemilikan Perusahaan

Jelaskan bentuk kepemilikan perusahaan kita. Apakah partnership, sole proprietorship, atau corporation? Publik atau perorangan?

6. Sejarah Perusahaan

Sebutkan kapan perusahaan didirikan, oleh siapa, dan dengan tujuan apa. Bagaimana perusahaan berkembang setelah itu? Dimana kita merelokasi kantor, mengembangkan lini produk atau perubahan signifikan lainnya? Ingatlah untuk

memasukkan informasi mengenai penjualan, barang/jasa, dan pasar yang dilayani serta bagaimana hal-hal tadi berubah atau berkembang sepanjang waktu. Jika perusahaan kita baru, nyatakan mengapa kita memutuskan memulai berbisnis.

7. Lokasi dan Fasilitas Perusahaan

Jelaskan dengan ringkas kantor dan lokasi perusahaan, sifat dan fungsinya, luas, status penyewaan, dan informasi mengenai fasilitas lainnya.

8. Produk/Jasa

Paragraf ini merupakan ringkasan barang dan jasa yang ditawarkan. Ringkasan kita harus point-point-nya saja. dan menjelaskan barang dan jasa kita. Jelaskan bagaimana barang/jasa saling melengkapi satu sama lain atau dijual bersamaan, jika ada.

9. Deskripsi Barang dan Jasa

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

10. Karakteristik dan Perbandingan Kompetitif Barang/Jasa

Jelaskan karakteristik bersaing utama dari barang/jasa kita. Mengapa orang-orang membeli barang/jasa kita dibandingkan yang lain? Apakah kita menawarkan yang lebih baik untuk karakteristik, harga, kualitas, atau pelayanannya? Jelaskan sifat penjualan yang khas yang memberikan daya saing.

11. Layanan Konsumen/Tindak Lanjut Layanan

Jelaskan bagaimana kita menawarkan pelayanan terhadap barang/jasa yang kita jual. Jika perusahaan kita hanya menawarkan jasa, rubahlah judul diatas dengan

tindak lanjut layanannya dan jelaskan bagaimana kita menyediakan dukungan terhadap pelanggan. Juga masukkan jam operasi atau kebijakan garansi.

BAB III

PENUTUP

A. Kesimpulan

Business plan bisa menggambarkan kesiapan calon entrepreneur yang terjun langsung dalam dunia bisnis. Seberapa dalam calon entrepreneur mengetahui bisnis yang sedang dirancang. Hal itu terlihat dari seberapa kompleks dan rinci *business plan* yang disusun. Calon investor atau lembaga keuangan pemberi kredit akan melihat kesiapan calon entrepreneur dari *business plan* yang mereka susun. *Business plan* akan memperlihatkan apakah bisnis yang sedang direncanakan tersebut realistis untuk dijalankan.

B. Saran

Semoga dengan adanya makalah ini, akan membuat kita lebih menambah wawasan, baik untuk pembaca, dan khususnya pada pemateri sendiri dan semoga makalah ini menjadi pegangan kita, agar lebih mengerti apa saja yang harus dilakukan. Kritik dan saran kami harapkan dari dosen pembimbing maupun pembaca. Sekiranya kami sadar dalam makalah ini masih terdapat kekurangan.

DAFTAR PUSTAKA

<http://dahlia-lya.blogspot.com/2011/11/pengertian-bisnis.html>

<http://yaeldaa.blogspot.com/2011/12/manfaat-business-plan.html>

http://carapedia.com/Cara_Membuat_Bisnis_Plan__Rencana_Bisnis_info54.html

library.binus.ac.id/eColls/.../2009-2-00837-SK%20Bab%202.pdf