

Contoh Template Rencana Bisnis

.....
(Identitas Perusahaan: nama, alamat, nomor telpon, dan lain-lain)

Ringkasan Eksekutif

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

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..

Tujuan 1

Tujuan 2

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.

Perusahaan

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

Kepemilikan Perusahaan

Jelaskan kepemilikan perusahaan kita. Apakah partnership, sole proprietorship, atau corporation? Pakah dimiliki publik atau perorangan?

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.**

Lokasi dan Fasilitas Perusahaan

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

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.

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 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.

Layanan Konsumen/Tindak Lanjut Layanan

Jelaskan bagaimana kita menawarkan pelayanan terhadap barang/jasa yang kita jual. Jika perusahaan kita hanya menawarkan jasa, rubahlah judul di atas dengan tindak lanjut layanannya dan jelaskan bagaimana kita menyediakan dukungan terhadap pelanggan. Jga masukkan jam operasi atau kebijakan garansi.

Analisis Pasar

Analisis Industri

Informasi yang kita sediakan disini akan menentukan bagian peramalan pasar nanti. Identifikasi dan jelaskan segmen pasar yang mempengaruhi bisnis kita. Gunakan sumber informasi standar untuk membuat evaluasi terhadap trend pasar saat ini yang mempengaruhi rencana pemasaran kita.

Peramalan Pasar/ Pasar Sasaran

Diskusikan posisi perusahaan kita dikaitkan dengan perusahaan lain dalam relung pasar.

Kunci untuk Sukses

Identifikasi keunikan atau nilai jual utama yang dibutuhkan untuk sukses di pasar.. Faktor kunci tersebut, misalnya kualitas, harga, atau seleksi akan menentukan kesuksesan bisnis kita. Isilah setiap kotak dibawah dengan satu factor bersaing, dan jelaskan bagaimana nilai jual berkaitan dengan sasaran pelanggan tertentu.

Kualitas Bersaing 1

Kualitas Bersaing 2

Kualitas Bersaing 3

Strategi Bisnis dan Implementasi

Sebutkan strategi umum perusahaan dan jelaskan bagaimana kita akan mengimplementasikannya dalam program bisnis yang efektif. Tentukan apakah strategi kita didasarkan teknologi baru, barang baru, atau sifat produk baru; atau apakah kita 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

Pada saat menjelaskan strategi, lebih menekankan pada bagaimana membuat perusahaan kita lebih spesial atau khas. Misalnya, strategi pemasaran kita akan memfokuskan pada segmen pasar tertentu. Atau, mengkhususkan pada saluran khusus dalam mendistribusikan produk; pada produk baru yang merupakan solusi baru dalam mengatasi masalah yang ada; atau pada cara baru dalam mempromosikan barang/jasa. Apa yang akan perusahaan kerjakan supaya lebih baik dibandingkan perusahaan lain? Bagaimana kita menggunakan periklanan untuk memasarkan produk ke konsumen?

Rencana Penjualan

Jelaskan bagaimana kita menjual produk kita. Sebagai contoh, apakah kita akan menjual secara eceran, partai besar, melalui internet, pesanan melalui surat, atau telpon? Akankah kita menggunakan tenaga penjualan? Bagaimana tenaga penjualan dilatih dan bagaimana mereka diberi kompensasi?

Aliansi Strategis

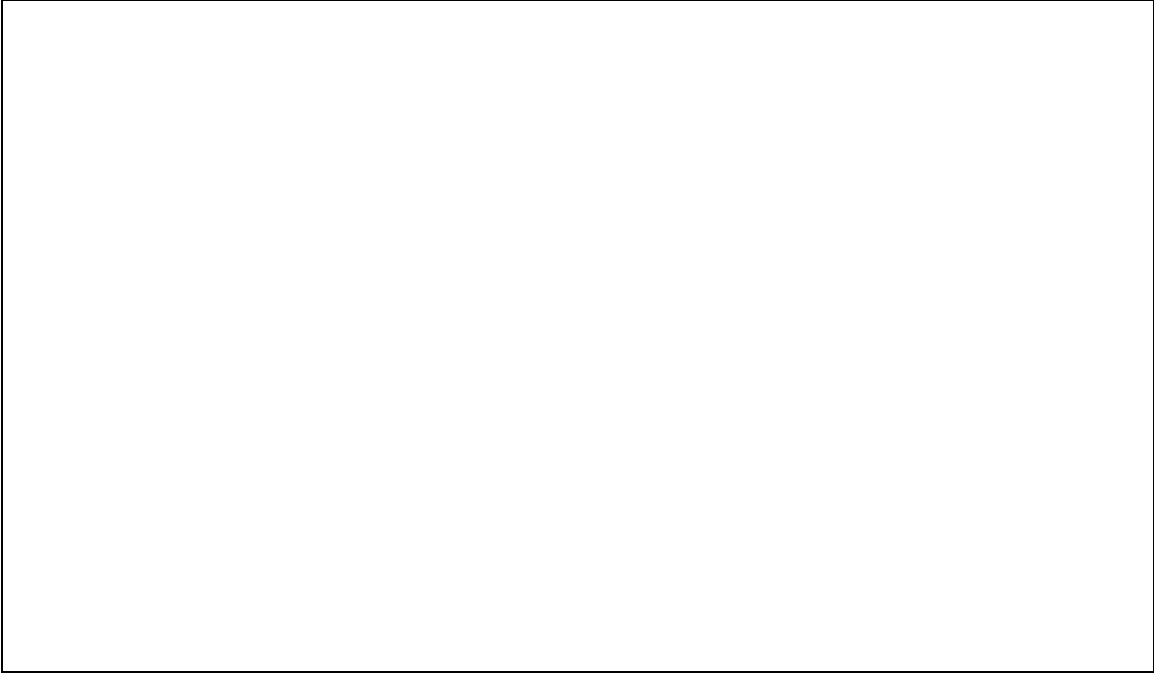
Jelaskan bagaimana perusahaan kita menangani pemasaran bersama, pengembangan bersama, komisi, dan perjanjian kerjasama. Dapatkan kita mengkaitkan promosi kita atau strategi distribusi dengan perusahaan lain yang akan meningkatkan posisi perusahaan kita?

Organisasi

Tunjukkan jumlah pegawai dan manajemen dalam perusahaan kita. Juga, sebutkan jumlah pendiri perusahaan. Akankah perusahaan akan dibagi dalam departemen? Jelaskan.

Struktur Organisasi


Gambarkan diagram struktur organisasi pada perusahaan kita.



Tim Manajemen

Buatlah daftar anggota manajemen perusahaan. Termasuk ringkasan untuk latar belakang dan pengalaman mereka, serta jelaskan fungsi mereka dalam perusahaan.

Nama, Posisi, & Latar Belakang



Nama, Posisi, & Latar Belakang



Nama, Posisi, dan Latar Belakang

Nama, Posisi, & Latar Belakang

Kesenjangan Tim Manajemen

Identifikasi jenis ketrampilan yang belum dimiliki tim dan jelaskan bagaimana perusahaan akan mengatasinya. Misalnya, siapa yang akan menyediakan saran atau konsultasi hukum dan pajak.

Pertimbangan tim Manajemen Lainnya

Jelaskan criteria lain yang mempengaruhi operasi bisnis kita. Misalnya, apakah manajemen atau pegawai memiliki persetujuan “tidak-bersaing” dengan pesaing? Juga, Identifikasi anggota dewan direksi (jika ada) dan jelaskan kontribusinya dalam menjalankan bisnis. Selain itu, buat daftar pemegang saham utama dan jelaskan peranan mereka dalam manajemen.

Analisis Keuangan

Jelaskan atribut keuangan utama perusahaan kita, misalnya proyeksi aliran kas, dan keuntungan bersih untuk tiga tahun kedepan; return on investment; atau internal rate of return. Jelaskan fluktuasi yang mungkin terjadi dari penjualan musiman.

Rencana Keuangan

Sepanjang proyeksi pro forma, kita perlu meringkas point-point penting dari rencana atau strategi keuangan kita. Rincilah bagaimana kita Specify how you merencanakan keuangan kita.

Kapitalisasi dan biaya Start-Up

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

Catatan: Jika perusahaan kita sudah berjalan abaikan bagian ini.

Biaya Start-Up

Item	Cost
Total	\$0.00

Catatan:

Laporan Keuangan

****Bagan ini harus diisi untuk melengkapi rencana bisnis kita.**

Annual Growth Rate:
Cost Of Goods Sold:
Average Sales Transaction:

Year 1 Sales Forecast

Month	January	February	March	April	May	June
Product 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Month	July	August	September	October	November	December
Product 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Year 2 Sales Forecast

Month	January	February	March	April	May	June
Product 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Month	July	August	September	October	November	December
Product 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Product 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Year 3 Sales Forecast

Month	January	February	March	April	May	June
Product 1						
Product 2						
Product 3						
Month	July	August	September	October	November	December
Product 1						
Product 2						
Product 3						

Estimasi Biaya

Catatan: Pengeluaran dapat dibuat daftar apakah tetap atau variable. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dari bulan ke bulan sesuai volume penjualan. Misalnya, sewa dan asuransi adalah biaya tetap. Biaya variable adalah biaya yang akan berubah sebagai akibat perubahan volume penjualan.

Item	Average Expense		
Advertising		Monthly	OR 0.00% of Sales
Bad debts from sales or services		Monthly	OR 0.00% of Sales
Car and truck expenses		Monthly	OR 0.00% of Sales
Commissions and Fees		Monthly	OR 0.00% of Sales
Depletion		Monthly	OR 0.00% of Sales
Depreciation		Monthly	OR 0.00% of Sales
Employee benefit programs		Monthly	OR 0.00% of Sales
Insurance (other than health)		Monthly	OR 0.00% of Sales
Interest: Mortgage		Monthly	OR 0.00% of Sales
Interest: Other		Monthly	OR 0.00% of Sales
Legal and Professional Services		Monthly	OR 0.00% of Sales
Office Expense		Monthly	OR 0.00% of Sales
Pension and profit-sharing plans		Monthly	OR 0.00% of Sales

Contoh Template Rencana Bisnis untuk Usaha Kecil

Rent or lease: Vehicles, equipment, etc.	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Rent or lease: Other business property	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Repair and maintenance	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Supplies	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Taxes and licenses	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Travel, meals, and entertainment	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Utilities	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Wages	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Other expenses (please specify)	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Other expenses (please specify)	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Other expenses (please specify)	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales
Other expenses (please specify)	<input type="text"/>	Monthly	OR	<input type="text" value="0.00%"/>	of Sales