

# Model Disain Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung

Mardha Tri Meilani,SE.,M.Si.<sup>a</sup>, Rivan Sutrisno,SE.,MA.<sup>b</sup>

<sup>a</sup>Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Bandung, Bandung 40012  
E-mail : mardhatrimeilani@polban.ac.id

<sup>b</sup>Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Bandung, Bandung 40012  
E-mail : rivansutrisno@polban.ac.id

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membantu UKM Konveksi di Kabupaten Bandung agar memiliki rencana bisnis sehingga UKM tersebut dapat mengembangkan bisnis mereka dan mampu bertahan di tengah persaingan yang ketat. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif, eksperimen dan studi kasus dengan disain penelitian menggunakan penelitian eksploratif. Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling* dengan ukuran sampel penelitian sebanyak 5 UKM. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa disain model rencana bisnis untuk UKM Konveksi di Kabupaten Bandung terdiri dari (1) Ringkasan bisnis, (2) Gambaran umum perusahaan, (3) Rencana pemasaran, (4) Rencana produksi, (5) Rencana keuangan dan (6) Kesimpulan dan rekomendasi. Model disain rencana bisnis dibuat untuk merancang cetak biru menyusun rencana bisnis bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung.

**Kata Kunci :** Disain, Rencana, Bisnis, UKM, Konveksi,

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Jumlah UKM di Kabupaten Bandung didominasi oleh UKM Konveksi. Namun perkembangan UKM ini masih belum memuaskan. Hal ini terlihat dari hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa sekitar 30% dari UKM Konveksi yang masih bertahan di tengah persaingan yang sangat ketat (Mardha dan Rivan, 2014). Kegagalan bisnis ini disebabkan oleh ketidakmampuan UKM dalam melakukan perencanaan bisnis. Survey yang dilakukan pada tahun 2014 tentang perencanaan strategi terungkap bahwa 70% UKM Konveksi di Kabupaten Bandung belum memiliki perencanaan strategi yang jelas termasuk belum memiliki visi, misi, tujuan dan sasaran serta struktur organisasi meskipun mereka telah menjalankan usahanya selama puluhan tahun (Mardha dan Rivan, 2014). Padahal perencanaan strategies sangat berhubungan dengan kinerja keuangan UKM (Wheelen dan Hunger, 2000; Mason dan Stark, 2004).

Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk membantu UKM Konveksi di Kabupaten Bandung dalam merancang rencana bisnis

sehingga visi, misi, tujuan dan sasaran dari UKM dapat tercapai. Inovasi atau temuan yang ditargetkan pada penelitian ini adalah untuk merancang suatu model pembuatan rencana bisnis (*business plan*) bagi UKM Konveksi. Model ini akan menghasilkan format rencana bisnis yang dapat digunakan oleh UKM dalam menyusun rencana bisnisnya. Buku rencana bisnis tersebut diharapkan dapat digunakan UKM dalam mengembangkan bisnisnya.

### 1.2. Perumusan Masalah

- Rumusan masalah pada penelitian ini adalah
1. Bagaimana model desain rencana bisnis bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung
  2. Bagaimana cetak biru model desain rencana bisnis bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung.

### 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah membuat disain rencana bisnis dan *blue print* desain rencana bisnis bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung.

## 2. KAJIAN PUSTAKA

Langkah yang paling penting dalam membangun bisnis baru atau memperluas bisnis perusahaan adalah dengan menyusun rencana bisnis (Barrow et al. (2001). Alasan mengapa rencana bisnis memegang peranan penting bagi perusahaan dalam mengembangkan bisnis karena rencana bisnis merupakan alat untuk memperoleh pendanaan bagi usahanya. Rencana bisnis bukan hanya bermanfaat bagi perusahaan yang baru akan dirintis, namun juga berguna bagi semua jenis usaha (termasuk perusahaan nonlaba) sebagai cara untuk merencanakan tujuan jangka menengah dan jangka panjang (Ford, Bornstein, Pruitt, 2008).

Rencana bisnis memiliki tiga fungsi dasar yaitu:

1. Menetapkan proyek masa depan
2. Menetapkan seberapa baik sasaran telah terpenuhi
3. Mendapatkan uang

Rencana bisnis sangat diperlukan oleh banyak kalangan, khususnya bagi para investor selaku pemrakarsa, pihak kreditor (bank) selaku pemberi kredit, dan pihak manajemen, pemerintah yang memberikan fasilitas tata peraturan hukum dan perundang-undangan, yang tentunya kepentingan semuanya itu berbeda satu sama lainnya (Suwinto Johan, 2011). Investor berkepentingan dalam rangka mengetahui tingkat keuntungan dari investasi, bank berkepentingan untuk mengetahui tingkat keamanan kredit yang diberikan dan kelancaran pengembaliannya, pemerintah lebih menitik-beratkan manfaat dari investasi tersebut secara makro baik bagi perekonomian, pemerataan kesempatan kerja dan lainnya.

Suatu bisnis umumnya memerlukan dana yang cukup besar dan mempengaruhi organisasi dalam jangka panjang, maka perlu dilakukan studi yang hati-hati agar bisnis tersebut sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Suatu bisnis dapat tidak menguntungkan karena kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar yang tersedia, kesalahan dalam memperkirakan teknologi yang digunakan, kesalahan dalam memperkirakan kontinuitas bahan baku, kesalahan dalam memperkirakan kebutuhan tenaga kerja. Kesalahan tersebut dapat diminimalisir dengan melakukan rencana bisnis. Ringkasnya, Suratman (2001) mengungkapkan tujuan dilakukannya rencana bisnis adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Didalam melakukan rencana bisnis, terdapat beberapa aspek rencana dari berbagai bidang yang akan dibahas. Bidang-bidang tersebut yaitu: rencana pemasaran, rencana teknis dan produksi, rencana manajemen dan organisasi dan rencana keuangan.

### 2.1. Rencana Pasar dan Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu bagian terpenting dalam rencana usaha dalam menyampaikan langsung sifat dasar usaha yang diharapkan dan cara dilakukan agar usaha dapat sukses. Secara spesifik, kegunaan bagian pemasaran adalah menjelaskan bagaimana usaha yang prospektif akan menggerakkan dan bereaksi terhadap kondisi pasar untuk menghasilkan penjualan. Penilaian aspek pasar dilakukan untuk membantu wirausaha untuk menentukan kelangsungan hidup dari produk yang diusulkan di pasar. Penilaian aspek pasar akan membantu wirausaha untuk mengidentifikasi adanya peluang pada suatu pasar atau segmen pasar. Jika tidak ditemukan suatu peluang, maka ada alasan bagi wirausaha untuk tidak melanjutkan studi kelayakan bisnis. Namun jika ditemukan peluang, maka penilaian aspek pasar ini akan memberikan suatu arahan untuk menyusun suatu konstruksi alternatif bisnis yang akan dituangkan pada studi kelayakan bisnis. Penilaian aspek pasar akan menyediakan banyak informasi tentang aspek-aspek pemasaran pada studi kelayakan bisnis.

Tujuan utama dari analisis aspek pasar dan pemasaran adalah untuk memperoleh proyeksi penjualan yang realistis untuk bisnis ini. Maka langkah-langkah yang perlu diambil pada saat menganalisis aspek pasar dan pemasaran adalah menentukan jenis produk yang akan dipasarkan, pasar dan wilayah pemasaran, potensi pasar, pangsa pasar, faktor-faktor persaingan, dan strategi pemasaran yang efektif.

1. Jenis Produk yang dipasarkan
2. Pasar dan wilayah pemasaran
3. Potensi Pasar
4. Pangsa Pasar
5. Faktor-Faktor Persaingan
6. Strategi Pemasaran yang Efektif

### 2.2. Rencana Teknis dan Produksi

Rencana teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pendirian bisnis secara teknis dan pengoperasiannya setelah bisnis tersebut mulai dijalankan. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksploitasinya. Pelaksanaan evaluasi rencana ini seringkali tidak dapat memberkan suatu keputusan yang baku,

atau dengan kata lain masih tersedia berbagai berbagai alternatif jawaban. Karenanya sangat perlu diperhatikan suatu atau beberapa pengalaman pada bisnis lain yang serupa di lokasi lain yang menggunakan teknik dan teknologi serupa. Keberhasilan penggunaan teknologi sejenis di tempat lain sangat membantu dalam pengambilan keputusan akhir, setidaknya memperhatikan pengalaman di tempat lain tidak dapat begitu saja ditinggalkan.

Kajian rencana teknis dan teknologi menitikberatkan pada penilaian dari aspek teknis dan teknologi. Penilaian rencana teknis meliputi (Suratman, 2001):

1. Penentuan lokasi bisnis
2. Penentuan model bangunan
3. Pemilihan mesin, peralatan lain dan teknologi
4. Penentuan layout
5. Penentuan skala operasi (kapasitas produksi).

### **2.3. Rencana Aspek Hukum, Sosial Ekonomi dan Budaya**

Aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya merupakan aspek yang menjadi dasar dari aspek-aspek lain dalam menentukan kelayakan suatu proyek investasi. Tidak jarang banyak proyek yang gagal karena terbentuk masalah legalitas, klaim dari masyarakat setempat. Pada pembahasan kali ini akan dijelaskan tentang apa saja yang harus dikaji dalam aspek hukum dan bagaimana menganalisis dan apa saja yang harus dikaji dalam aspek sosial ekonomi dan budaya serta bagaimana menganalisisnya.

#### **1. Rencana Aspek Hukum**

Aspek hukum mengkaji legalitas usulan bisnis yang akan dibangun dan dioperasikan. Ini berarti bahwa setiap bisnis yang akan didirikan dan dibangun di wilayah tertentu harus memenuhi hukum dan tata peraturan yang berlaku di wilayah tersebut. Memilih badan hukum usaha merupakan keputusan yang rumit yang harus dibuat oleh wirausaha ketika akan merintis bisnis baru atau membeli bisnis yang sudah ada. Bentuk badan hukum yang dapat dipilih adalah Perseroan Terbatas (PT), CV, Perusahaan Perseorangan, Koperasi, dan lainnya.

#### **2. Rencana Aspek Ekonomi, Sosial dan Budaya**

Keberadaan suatu bisnis terhadap kehidupan masyarakat terutama masyarakat setempat baik dari sisi sosial, ekonomi dan budaya. Dari sisi ekonomi apakah keberadaan bisnis dapat merubah atau justru mengurangi pendapatan per kapita penduduk setempat. Dari sisi sosial apakah

dengan adanya bisnis tersebut di wilayah setempat menjadi semakin ramai, lalu lintas semakin lancar, adanya jalur komunikasi, penerangan listrik dan lain sebagainya. Dari sisi budaya apakah dengan adanya proyek tersebut terjadi pergeseran perilaku masyarakat dari adat kebiasaannya.

### **2.4. Rencana Manajemen**

Konsep dasar dari manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian suatu aktivitas yang bertujuan untuk mengalokasikan sumber daya sehingga mempunyai nilai tambah. Kaitannya dalam rencana pendirian bisnis, aspek manajemen perlu dikaji agar bisnis yang didirikan dan dioperasikan sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya. Dalam aspek manajemen, hal-hal yang harus dikaji adalah penentuan waktu pelaksanaan usaha, siapa yang melaksanakan usaha tersebut dan bagaimana manajemen yang efektif dalam operasional usaha.

1. Penentuan Waktu dan Pelaksanaan Bisnis
2. Siapa Pelaksana Bisnis
3. Manajemen dalam operasi
4. Jenis-Jenis Pekerjaan yang diperlukan
5. Struktur Organisasi

### **2.5. Rencana Keuangan**

Rencana keuangan merupakan faktor yang paling menentukan, artinya betapapun aspek-aspek yang lain mendukung namun kalau tidak tersedia dana maka semuanya sia-sia. Faktor yang menjadi pertimbangan adalah menghitung kebutuhan dana, baik kebutuhan dana untuk aktiva tetap, maupun dana untuk modal kerja. Selain itu juga akan dibahas sumber dana yang bisa dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan akan data tersebut. Menurut Kasmir (2006) dalam aspek keuangan yang dikaji dalam menilai rencana bisnis adalah:

1. Kebutuhan dan Pengalokasian Dana
2. Biaya Prainvestasi
3. Biaya Pembelian Aktiva Tetap
4. Biaya Operasional (Modal Kerja)
5. Sumber Dana dan Biaya Modal
6. Proyeksi Laporan Keuangan yang terdiri dari proyeksi Laporan laba rugi, arus kas dan neraca.
7. Kriteria penilaian investasi

### **3. METODOLOGI PENELITIAN**

Secara umum disain penelitian ini menggunakan penelitian eksploratori karena sifat dari penelitian ini bersifat kreatif, fleksibel dan terbuka terhadap semua sumber yang dianggap

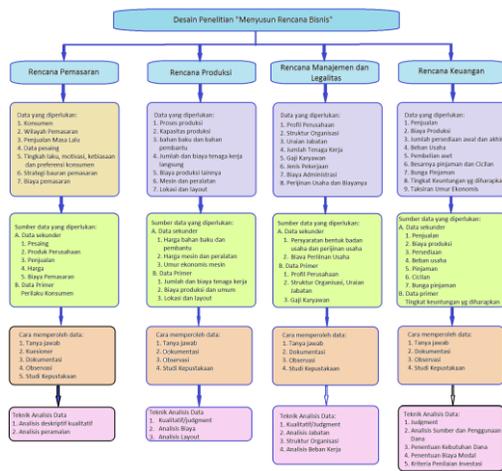
penting sebagai sumber informasi. Selain itu, metode eksperimen dan simulasi juga digunakan pada penelitian ini. Metode eksperimen dan simulasi dilakukan untuk menguji apakah hasil model desain rencana bisnis dapat diterapkan dan dilakukan oleh UKM di Kabupaten Bandung atau tidak. Desain penelitian ini, lebih lengkapnya dapat dilihat pada Gambar 1.

### 3.2. Populasi dan Metode Penarikan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah seluruh Usaha Kecil Menengah Konveksi di Kabupaten Bandung. Pemilihan UKM Konveksi di Kabupaten Bandung, karena Konveksi merupakan usaha terbesar di Kabupaten Bandung. Sedangkan Metode penarikan sampelnya dengan menggunakan *purposive sampling*. Ukuran sampel penelitian ini adalah 5 UKM Konveksi.

### 3.3. Metode Analisis

Secara umum, metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, studi kasus dan eksperimen. Diagram alur penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1. Desain Penelitian Model Disain Menyusun Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung**

## 3. PEMBAHASAN

### 3.1. Desain Model Perencanaan Strategis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk merancang model rencana bisnis bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung, mengingat mayoritas UKM Konveksi di Kabupaten Bandung belum memiliki rencana bisnis yang jelas. Langkah pertama dalam merancang rencana bisnis adalah membuat model disain rencana

bisnis. Model ini digunakan sebagai dasar untuk Merancang cetak biru (*blue print*) dari model rencana bisnis yang pada akhirnya digunakan sebagai dasar untuk pembuatan buku panduan praktis menyusun rencana bisnis perusahaan. Untuk disain model rencana bisnis pada penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.

Model Disain Rencana Bisnis pada Gambar 2. bertujuan untuk memudahkan penulis dalam merancang buku panduan praktis menyusun Rencana Bisnis Perusahaan. Adapun langkah pertama untuk model desain rencana bisnis ini adalah:

#### 1. Pendahuluan

Sub judul pertama dari buku ini adalah Mengapa Merancang Rencana Bisnis. pada tahap ini disajikan informasi tentang alasan mengapa perusahaan perlu menyusun rencana bisnis dan tip-tip yang dapat dilakukan untuk menyusun rencana bisnis yang efektif.



**Gambar 2. Model Disain Rencana Bisnis Perusahaan Bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung**

2. Langkah-langkah Menyusun Rencana Bisnis Pada bagian ini disajikan bagaimana perusahaan dapat menyusun rencana bisnisnya dan informasi apa saja yang diperlukan untuk menjalankan bisnis secara efektif. Terdapat 6 (enam) langkah yang dapat dilakukan oleh pemilik atau manajer UKM dalam menyusun rencana bisnis perusahaan.



**Gambar 3. Proses Penyusunan Rencana Bisnis Perusahaan**

### 3. Menyusun Rencana Bisnis

Ringkasan bisnis ditempatkan di halaman depan namun sebenarnya dikerjakan setelah rencana bisnis selesai dilakukan. Ringkasan bisnis ini berisi gambaran singkat, padat dan jelas tentang rencana bisnis perusahaan. Maka dari itu ringkasan bisnis harus ditulis kurang dari 2 halaman saja dan berisi tentang gambaran ringkas dari aspek-aspek yang penting dari rencana bisnis. Tujuan utama dari ringkasan bisnis adalah untuk menyediakan informasi yang singkat dan jelas bagi para pembuat keputusan bisnis. Pada bagian ini diungkapkan juga beberapa hal yang harus disajikan dalam ringkasan bisnis yang mencakup semua rencana bisnis yang terdiri dari rencana pemasaran, rencana produksi, rencana manajemen dan legalitas, dan rencana keuangan.

### 4. Menyusun Gambaran Umum Perusahaan

Gambaran umum perusahaan ini meliputi penjelasan tentang kegiatan utama dari perusahaan, sejarah perusahaan, visi dan misi yang dimiliki oleh perusahaan, keunggulan bersaing yang dimiliki, dll.

### 5. Menyusun Rencana Pemasaran

Rencana pemasaran merupakan salah satu bagian terpenting dalam rencana usaha. Karena tujuan utama dari analisis rencana pemasaran adalah untuk memperoleh proyeksi penjualan yang realistis untuk bisnis ini. Maka langkah-langkah yang perlu diambil pada saat menganalisis aspek pasar dan pemasaran adalah menentukan jenis produk yang akan dipasarkan, target pasar dan wilayah pemasaran, rencana penjualan, analisis pesaing utama yang menghasilkan produk sejenis, dan rencana strategi pemasaran perusahaan.

### 6. Rencana Produksi

Rencana produksi berkaitan dengan rencana dari operasional perusahaan anda. Hal ini termasuk menjelaskan proses produksi dari bisnis anda, menentukan kapasitas produksi, menentukan aset-aset yang diperlukan dalam menunjang kegiatan produksi seperti tanah atau bangunan, mesin dan peralatan yang diperlukan serta bahan baku dan bahan pembantu yang diperlukan dalam proses produksi.

### 7. Rencana Manajemen dan Legalitas

Konsep dasar dari manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian suatu aktivitas yang bertujuan untuk mengalokasikan sumber daya sehingga mempunyai nilai tambah. Kaitannya dalam rencana bisnis, rencana manajemen dan legalitas perlu dikaji agar bisnis yang didirikan dan dioperasikan sesuai dengan yang direncanakan sebelumnya. Maka dalam rencana manajemen dan legalitas, hal-hal yang harus dilakukan adalah menyusun profil perusahaan, merancang struktur organisasi, menguraikan jabatan yang diperlukan, membuat uraian jabatan, persyaratan jabatan dan jumlah karyawan serta sistem penggajian.

### 8. Rencana Keuangan

Rencana keuangan merupakan faktor yang paling menentukan, artinya betapapun aspek-aspek yang lain mendukung namun kalau tidak tersedia dana maka semuanya sia-sia. Pada bagian rencana keuangan ini, akan disajikan langkah-langkah dalam melakukan rencana keuangan bagi bisnis anda yang dimulai dari membuat anggaran sampai dengan membuat laporan keuangan perusahaan. Anggaran yang dibuat berupa anggaran penjualan, anggaran harga pokok produksi, anggaran persediaan, anggaran beban usaha, anggaran pembelian aset, daftar kebutuhan dana dan alokasi dana, sumber dana dan biaya modal, anggaran pembayaran utang, dan menyusun proyeksi laporan keuangan serta melakukan analisis penilaian investasi.

### 3.2. *Blue print* Model Penyusunan Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung

Model penyusunan rencana bisnis UKM pada Gambar 3. Dapat digunakan dasar untuk perancangan cetak biru (*blue print*) untuk penyusunan rencana bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung. *Blue print* tersebut terdiri

dari 7 langkah. Di setiap langkah disertai teori-teori dan praktek kerja yang diperlukan dalam mendukung penyusunan rencana bisnis. Langkah terakhir merupakan rangkuman dari praktek kerja yang dilakukan mulai dari langkah 1 s.d. langkah 7. Tabel 4.1 menyajikan *Blue print* Penyusunan Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung

**Tabel 1. Blue Print Penyusunan Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung**

Blue Print Model Penyusunan Rencana Bisnis UKM	
<p><b>Langkah 1</b> Menyusun Rencana Bisnis Tujuan: Menentukan gambaran singkat, padat dan jelas tentang rencana bisnis perusahaan.</p> <p><b>Teori:</b> Menyusun Rencana Bisnis Informasi penting yang seharusnya ada dalam Rencana Bisnis adalah:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nama perusahaan</li> <li>2. Nama pemilik perusahaan</li> <li>3. Bidang usaha dari bisnis</li> <li>4. Jumlah karyawan atau tenaga kerja yang dimiliki</li> <li>5. Badan hukum perusahaan</li> <li>6. Alamat perusahaan</li> <li>7. Produk dan lini produk yang ditawarkan oleh perusahaan</li> <li>8. Target konsumen perusahaan</li> <li>9. Wilayah pemasaran perusahaan</li> <li>10. Kapasitas produksi perusahaan</li> <li>11. Keterbatasan bahan baku untuk proses produksi</li> <li>12. Total pembiayaan bisnis perusahaan</li> <li>13. Modal sendiri yang dimiliki</li> <li>14. Modal sendiri yang dimiliki</li> <li>15. Pemasaran yang dilakukan, jika perusahaan menggunakan dana pinjaman</li> <li>16. Jangka waktu pengembalian pinjaman</li> <li>17. Rata-rata penjualan per tahun</li> <li>18. Rata-rata keuntungan per tahun</li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b> Isilah beberapa pertanyaan di bawah ini:</p> <p>Manajemen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nama Perusahaan</li> <li>2. Nama pemilik/Pimpinan Perusahaan</li> <li>3. Bidang Usaha</li> <li>4. Jumlah Karyawan/Tenaga Kerja</li> <li>5. Badan Hukum</li> <li>6. Alamat Perusahaan</li> </ol> <p>Pemasaran:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk yang dipasarkan</li> <li>2. Sasaran Konsumen/Pemebel</li> <li>3. Wilayah Pemasaran</li> </ol> <p>Produksi/Operasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapasitas Produksi</li> <li>2. Keterbatasan Bahan Baku</li> <li>3. Fasilitas/Sarana Produksi</li> </ol> <p>Keuangan:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Total Pembiayaan bisnis</li> <li>2. Modal sendiri</li> <li>3. Pinjaman yang digunakan</li> <li>4. Jangka waktu pengembalian pinjaman</li> <li>5. Penghasilan per tahun (Rp)</li> <li>6. Keuntungan per tahun</li> </ol>
<p><b>Langkah 2</b> Menyusun Gambaran Umum Perusahaan Tujuan: Untuk memberikan penjelasan tentang kegiatan utama perusahaan, sejarah perusahaan, visi misi yang dimiliki oleh perusahaan, keunggulan bersaing yang dimiliki, dll.</p> <p><b>Teori:</b> Menyajikan penjelasan dari gambaran umum perusahaan yang dapat diperoleh dari pertanyaan-pertanyaan berikut ini:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kapan dan mengapa perusahaan didirikan, ini mencakup sejarah perusahaan</li> <li>2. Apa bidang usaha dari perusahaan</li> <li>3. Apa visi dan misi perusahaan</li> <li>4. Apa tujuan dan sasaran perusahaan</li> <li>5. Bagaimana perkembangan bisnis perusahaan untuk tahun-tahun mendatang</li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b> Menguraikan dengan singkat, jelas, dan padat tentang:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sejarah perusahaan</li> <li>2. Visi dan Misi Perusahaan</li> <li>3. Tujuan dan Sasaran Perusahaan</li> <li>4. Perkembangan Bisnis Perusahaan</li> </ol>
<p><b>Langkah 3</b> Menyusun Rencana Pemasaran Tujuan: Untuk menentukan jenis produk yang akan dipasarkan, target pasar dan wilayah pemasaran, rencana penjualan, analisis pesaing dan rencana strategi pemasaran.</p> <p><b>Teori:</b> Langkah-langkah yang diperlukan dalam menyusun rencana pemasaran, yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menetapkan produk yang ditawarkan</li> <li>2. Menentukan target konsumen dan wilayah pemasaran</li> <li>3. Menentukan dan mengoptimalkan rencana penjualan</li> <li>4. Mengidentifikasi pesaing</li> <li>5. Merencanakan strategi pemasaran</li> <li>6. Mengoptimalkan biaya pemasaran</li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b> Langkah-langkah yang akan dipasarkan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Target Konsumen</li> <li>2. Wilayah Pemasaran</li> <li>3. Rencana Penjualan yang disajikan dalam bentuk Tabel Rencana Penjualan. Isilah Tabel Rencana Penjualan sebagai berikut:</li> </ol> <p>a. Kolom 1: Tahun b. Kolom 2: Rencana Penjualan c. Kemungkinan (%)</p> <p>5. Analisis Pemasar, dengan menyebutkan minimal 3 pesaing utama</p> <p>6. Strategi Pemasar, dengan menggunakan kriteria berikut:</p> <p>a. Produk (mutu, ukuran, desain, kemasan, dll.) b. Harga (metode penetapan harga, harga satuan, syarat pembayaran, potongan, dll.) c. Bahan distribusi yang digunakan oleh pesaing</p> <p>d. Promosi yang digunakan</p> <p>Uraian analisis strategi pemasar dapat disajikan dalam bentuk Tabel Daftar Pemasar Perusahaan, dengan bentuk tabel sebagai berikut:</p> <p>a. Kolom 1: Keterangan tentang kriteria strategi pemasar b. Kolom 2: Pemasar A (sebutkan nama pemasar 1) c. Kolom 3: Pemasar B (sebutkan nama pemasar 2) d. Kolom 4: Pemasar C (sebutkan nama pemasar 3)</p> <p>7. Rencana Pemasaran, yang meliputi:</p> <p>a. Produk (mutu, ukuran, desain, kemasan, dll.) b. Harga (Metode penetapan harga, harga satuan, syarat pembayaran, potongan harga, dll.) c. Bahan distribusi yang digunakan</p> <p>d. Promosi yang digunakan</p> <p>Anggaran biaya pemasaran. Membuat rangkuman biaya pemasaran yang disajikan dalam bentuk tabel, dengan bentuk tabel Rencana Anggaran Pemasaran sebagai berikut:</p> <p>a. Kolom 1: Tahun b. Kolom 2: Anggaran Pemasaran</p>
<p><b>Langkah 4</b> Menyusun Rencana Produksi Tujuan: Menjelaskan langkah-langkah yang diperlukan dalam menyusun rencana produksi yang terdiri dari proses produksi, menentukan kapasitas produksi, menentukan aset-aset yang diperlukan dalam menunjang kegiatan produksi, dll.</p> <p><b>Teori:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses produksi, menjelaskan bagaimana proses produksi dimulai dari mengolah bahan baku menjadi produk jadi.</li> <li>2. Menentukan kapasitas produksi.</li> <li>3. Menentukan dan mengidentifikasi bahan baku dan bahan pembantu yang diperlukan</li> <li>4. Menentukan tenaga kerja langsung termasuk menentukan kegiatan yang melibatkan tenaga kerja langsung, jumlah tenaga kerja, besarnya upah dan sistem pembayaran.</li> <li>5. Menentukan mesin dan peralatan lain yang diperlukan dalam proses produksi.</li> <li>6. Menentukan biaya produksi lainnya.</li> <li>7. Menentukan lokasi dan layout.</li> <li>8. Menghitung rencana biaya produksi.</li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses produksi: Gariskan gambar alur produksi untuk menjelaskan proses produksi mulai dari bahan baku sampai produk jadi.</li> <li>2. Menentukan kapasitas produksi per tahun.</li> <li>3. Menentukan bahan baku dan bahan pembantu, dengan rincian sebagai berikut:</li> </ol> <p>a. Membuat daftar bahan baku dan bahan pembantu, dengan bentuk Tabel Daftar Bahan Baku dan Bahan Pembantu, dengan rincian tabel sebagai berikut:</p> <p>i. Kolom 1: Nama Bahan Baku dan Bahan Pembantu ii. Kolom 2: Jumlah iii. Kolom 3: Harga iv. Kolom 4: Total (Rp)</p> <p>b. Penyusunan pembelian bahan baku seperti jumlah minimal pembelian, potongan harga, daftar pembayar (Dua/Ankred), c. Keterbatasan dan ketersediaan bahan baku dari supplier</p> <p>d. Upah tenaga kerja langsung. Menyebutkan jenis kegiatan produksi yang melibatkan tenaga kerja langsung, apakah tenaga kerja langsung dibayar dengan sistem harian atau borongan.</p> <p>a. Jika dibayar dengan sistem harian, maka gunakan Tabel Daftar Upah Harian Bagian produksi dengan uraian tabel sebagai berikut:</p> <p>i. Kolom 1: Jenis Kegiatan ii. Kolom 2: Tarif Upah/Hari iii. Kolom 3: Jumlah Tenaga Kerja iv. Kolom 4: Jumlah Hari Kerja/Bulan v. Kolom 5: Total (Rp)</p> <p>b. Jika dibayar dengan sistem borongan, maka gunakan Tabel Daftar Upah Borongan Bagian Produksi dengan uraian tabel sebagai berikut:</p> <p>i. Kolom 1: Jenis Kegiatan ii. Kolom 2: Tarif per Unit iii. Kolom 3: Jumlah Produk/Tahun iv. Kolom 4: Total (Rp)</p> <p>5. Mesin dan peralatan yang dibutuhkan.</p> <p>a. Jika membeli mesin dan peralatan, maka gunakan Tabel Daftar Mesin dan Peralatan dengan uraian sebagai berikut:</p> <p>i. Kolom 1: Nama Mesin dan Peralatan ii. Kolom 2: Jumlah iii. Kolom 3: Harga iv. Kolom 4: Total (Rp)</p> <p>b. Jika mesin diperoleh dengan cara menyewa, maka sebutkan berapa ongkos sewa per perodenya</p> <p>6. Menuliskan prasarana untuk menunjang kegiatan produksi dengan menggunakan Tabel Biaya Prasarana Penunjang Kegiatan Produksi sebagai berikut:</p> <p>a. Kolom 1: Biaya Prasarana Penunjang b. Kolom 2: Total Biaya</p> <p>7. Menyebutkan jenis biaya umum lain yang menunjang kegiatan produksi dengan menggunakan Tabel Biaya Umum Lainnya dengan uraian sebagai berikut:</p> <p>a. Kolom 1: Jenis Biaya Umum Lainnya b. Kolom 2: Total Biaya per Tahun</p>
<p><b>Langkah 5</b> Menyusun Rencana Manajemen dan Legalitas Tujuan: Menyusun langkah-langkah yang diperlukan dalam menyusun rencana manajemen dan legalitas agar bisnis yang didirikan sesuai dengan yang direncanakan.</p> <p><b>Teori:</b> Langkah-langkah dalam rencana manajemen dan legalitas yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Profil perusahaan, yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Nama perusahaan</li> <li>b. Nama pemilik atau pemimpin perusahaan</li> <li>c. Alamat kantor atau tempat usaha</li> <li>d. Alamat email</li> <li>e. Nomor telepon</li> <li>f. Bidang usaha utama</li> </ol> </li> <li>2. Struktur Organisasi Perusahaan       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyusun uraian jabatan</li> <li>b. Manajer dan bawahan</li> <li>c. Tipe pekerjaan yang dilakukan</li> <li>d. Pengelompokan bagian-bagian pekerjaan</li> <li>e. Tingkatan manajemen</li> </ol> </li> <li>3. Jabatan, Urutan Tugas, Jumlah Staf, dan Penggajian       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyusun uraian jabatan</li> <li>b. Menyusun persyaratan jabatan</li> <li>c. Mengidentifikasi perangkat kantor atau inventaris kantor</li> <li>d. Menyusun biaya-biaya lain yang menunjang kegiatan administrasi lainnya</li> </ol> </li> <li>4. Menentukan rencana legalitas usaha       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menentukan biaya pendaftaran legalitas usaha</li> </ol> </li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyajikan profil perusahaan yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Nama perusahaan</li> <li>b. Nama pemilik atau pemimpin perusahaan</li> <li>c. Alamat kantor atau tempat usaha</li> <li>d. Alamat email</li> <li>e. Nomor telepon</li> <li>f. Bidang usaha utama</li> </ol> </li> <li>2. Diagram Struktur Organisasi       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Membuat gambar struktur organisasi</li> <li>b. Menentukan berapa jumlah tenaga kerja yang dimiliki</li> </ol> </li> <li>3. Jabatan, Jumlah Staf, Urutan Tugas dan Penggajian       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Membuat daftar jabatan, jumlah staf, urutan tugas, dan gaji per bulan tahun dengan mengisi Tabel Daftar Jabatan Perusahaan, dengan uraian sebagai berikut:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Jabatan</li> <li>ii. Kolom 2: Urutan Tugas</li> <li>iii. Kolom 3: Jumlah Staf</li> <li>iv. Kolom 4: Gaji/Bulan</li> <li>v. Kolom 5: Total Gaji/Tahun</li> </ol> </li> <li>b. Tentukan berapa persen kenaikan gaji setiap tahunnya.</li> </ol> </li> <li>4. Menentukan inventaris kantor yang diperlukan dengan menyajikannya dalam Tabel Daftar Inventaris Kantor, dengan uraian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Perangkat Kantor</li> <li>b. Kolom 2: Jumlah</li> <li>c. Kolom 3: Harga</li> <li>d. Kolom 4: Total (Rp)</li> </ol> </li> <li>5. Menentukan biaya untuk menunjang kegiatan administrasi       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyusun biaya administrasi dengan menggunakan Tabel Biaya Administrasi, dengan uraian tabel sebagai berikut:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Nomor</li> <li>ii. Kolom 2: Nama Biaya Administrasi</li> <li>iii. Kolom 3: Jumlah</li> </ol> </li> <li>b. Tentukan berapa kenaikan biaya administrasi per tahunnya.</li> </ol> </li> <li>6. Tentukan rencana bentuk badan hukum perusahaan       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyebutkan jenis perusahaan yang untuk legalitas usaha dan biaya pengurusanannya.</li> </ol> </li> </ol>
<p><b>Langkah 6</b> Menyusun Rencana Keuangan Tujuan: Menyajikan langkah-langkah yang diperlukan dalam menyusun rencana keuangan yang dimulai dari membuat anggaran sampai dengan membuat laporan keuangan perusahaan dan melakukan analisis penilaian investasi.</p> <p><b>Teori:</b> Langkah-langkah dalam menyusun rencana keuangan terdiri dari:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Anggaran penjualan</li> <li>2. Anggaran harga pokok produksi, yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Biaya bahan baku</li> <li>b. Biaya upah tenaga kerja langsung</li> <li>c. Biaya overhead pabrik (biaya bahan pembantu, biaya sarana penunjang kegiatan produksi dan biaya umum pabrik lainnya)</li> </ol> </li> <li>3. Anggaran persediaan       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Anggaran biaya usaha, yang meliputi:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Biaya pemasaran</li> <li>ii. Biaya gaji staf manajemen</li> <li>iii. Biaya administrasi</li> <li>iv. Biaya sewa mesin, peralatan dan sewa bangunan lainnya</li> </ol> </li> <li>b. Anggaran pembelian aset perusahaan</li> </ol> </li> <li>4. Membuat daftar kebutuhan dana dan pengalokasian dana, yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Biaya pra investasi</li> <li>b. Biaya investasi</li> <li>c. Biaya operasional</li> </ol> </li> <li>5. Menentukan sumber dana dan biaya modal</li> <li>6. Membuat anggaran penyisihan utang (jika menggunakan dana pinjaman)</li> <li>7. Menyusun proyeksi laporan keuangan yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Proyeksi laporan laba rugi</li> <li>b. proyeksi arus kas</li> <li>c. proyeksi neraca</li> </ol> </li> <li>8. Melakukan analisis penilaian investasi yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Break Even Point (BEP)</li> <li>b. Payback Period</li> <li>c. Net Present Value (NPV)</li> <li>d. Internal Rate of Return (IRR)</li> <li>e. Tingkat Keuntungan Bersih</li> </ol> </li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat anggaran penjualan dengan menggunakan Tabel Rencana Anggaran Penjualan, dengan uraian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Keterangan</li> <li>b. Kolom 2: Penjualan Tahun 1</li> <li>c. Kolom 3: Penjualan Tahun 2</li> <li>d. Kolom 4: Penjualan Tahun 3</li> <li>e. Kolom 5: Penjualan Tahun 4</li> <li>f. Kolom 6: Penjualan Tahun 5</li> </ol> </li> <li>2. Membuat Anggaran rencana Harga Pokok Produksi dengan langkah sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Perhitungan proyeksi Harga Pokok Produksi pada tahun pertama dengan menggunakan Tabel Rencana Harga Pokok Produksi Periode 1 dengan uraian tabel sebagai berikut:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Biaya Produksi</li> <li>ii. Kolom 2: Total Biaya</li> </ol> </li> <li>b. Membuat proyeksi anggaran Harga Pokok Produksi dengan menggunakan Tabel Rencana Proyeksi Harga Pokok Produksi Periode 1-5, dengan uraian tabel sebagai berikut:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Keterangan</li> <li>ii. Kolom 2: Harga Pokok Produksi Tahun 1</li> <li>iii. Kolom 3: Harga Pokok Produksi Tahun 2</li> <li>iv. Kolom 4: Harga Pokok Produksi Tahun 3</li> <li>v. Kolom 5: Harga Pokok Produksi Tahun 4</li> <li>vi. Kolom 6: Harga Pokok Produksi Tahun 5</li> </ol> </li> </ol> </li> <li>3. Membuat Anggaran Beha Usaha dengan menggunakan Tabel Rencana Anggaran Beha Usaha, dengan rincian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Nomor</li> <li>b. Kolom 2: Keterangan</li> <li>c. Kolom 3: Beha Usaha Tahun 1</li> <li>d. Kolom 4: Beha Usaha Tahun 2</li> <li>e. Kolom 5: Beha Usaha Tahun 3</li> <li>f. Kolom 6: Beha Usaha Tahun 4</li> <li>g. Kolom 6: Beha Usaha Tahun 5</li> </ol> </li> <li>4. Membuat daftar pembelian aset untuk periode pra investasi dengan menggunakan Tabel rencana Pembelian Aset Tetap dengan rincian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Nomor</li> <li>b. Kolom 2: Jumlah</li> <li>c. Kolom 3: Harga</li> <li>d. Kolom 4: Total</li> <li>e. Kolom 5: Umur Ekonomis</li> <li>f. Kolom 6: Biaya Depresiasi</li> </ol> </li> <li>5. Membuat daftar kebutuhan usaha dan pengalokasian dana untuk periode pra investasi dengan menggunakan Tabel Proyeksi Kebutuhan Dana, dengan rincian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Keterangan kebutuhan dana</li> <li>b. Kolom 2: Jumlah</li> <li>c. Kolom 3: Sumber dana modal sendiri</li> <li>d. Kolom 4: Sumber dana pinjaman</li> </ol> </li> <li>6. Membuat anggaran persediaan aset untuk periode 1-5 dengan menggunakan Tabel Proyeksi Anggaran persediaan, dengan uraian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Keterangan</li> <li>b. Kolom 2: Persediaan periode Pra Investasi</li> <li>c. Kolom 3: Persediaan Tahun 1</li> <li>d. Kolom 4: Persediaan Tahun 2</li> <li>e. Kolom 5: Persediaan Tahun 3</li> <li>f. Kolom 6: Persediaan Tahun 4</li> <li>g. Kolom 7: Persediaan Tahun 5</li> </ol> </li> <li>7. Membuat anggaran persediaan utang periode 1-5 dengan menggunakan Tabel Proyeksi Anggaran Persediaan, dengan uraian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Besarnya pinjaman</li> <li>b. Bunga pinjaman</li> <li>c. Jumlah tahun/periode jatuh tempo</li> <li>d. Cicilan per periode/tahun</li> </ol> </li> </ol> <p>Dari hasil informasi tersebut kemudian disajikan dalam bentuk Tabel Anggaran Pembiayaan Utang dengan rincian tabel sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Keterangan</li> <li>ii. Kolom 2: Pra Investasi</li> <li>iii. Kolom 3: Tahun 1</li> <li>iv. Kolom 4: Tahun 2</li> <li>v. Kolom 5: Tahun 3</li> <li>vi. Kolom 6: Tahun 4</li> <li>vii. Kolom 7: Tahun 5</li> </ol>

**Lanjutan Tabel 1. Blue Print Penyusunan Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung**

Blue Print Model Penyusunan Rencana Bisnis UKM	
<p><b>Langkah 7</b> Menyusun Rencana Manajemen dan Legalitas Tujuan: Menyusun langkah-langkah yang diperlukan dalam menyusun rencana manajemen dan legalitas agar bisnis yang didirikan sesuai dengan yang direncanakan.</p> <p><b>Teori:</b> Langkah-langkah dalam rencana manajemen dan legalitas yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Profil perusahaan, yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Nama perusahaan</li> <li>b. Nama pemilik atau pemimpin perusahaan</li> <li>c. Alamat kantor atau tempat usaha</li> <li>d. Alamat email</li> <li>e. Nomor telepon</li> <li>f. Bidang usaha utama</li> </ol> </li> <li>2. Struktur Organisasi Perusahaan       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyusun uraian jabatan</li> <li>b. Manajer dan bawahan</li> <li>c. Tipe pekerjaan yang dilakukan</li> <li>d. Pengelompokan bagian-bagian pekerjaan</li> <li>e. Tingkatan manajemen</li> </ol> </li> <li>3. Jabatan, Urutan Tugas, Jumlah Staf, dan Penggajian       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyusun uraian jabatan</li> <li>b. Menyusun persyaratan jabatan</li> <li>c. Mengidentifikasi perangkat kantor atau inventaris kantor</li> <li>d. Menyusun biaya-biaya lain yang menunjang kegiatan administrasi lainnya</li> </ol> </li> <li>4. Menentukan rencana legalitas usaha       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menentukan biaya pendaftaran legalitas usaha</li> </ol> </li> </ol>	<p><b>Praktek Kerja:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menyajikan profil perusahaan yang terdiri dari:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Nama perusahaan</li> <li>b. Nama pemilik atau pemimpin perusahaan</li> <li>c. Alamat kantor atau tempat usaha</li> <li>d. Alamat email</li> <li>e. Nomor telepon</li> <li>f. Bidang usaha utama</li> </ol> </li> <li>2. Diagram Struktur Organisasi       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Membuat gambar struktur organisasi</li> <li>b. Menentukan berapa jumlah tenaga kerja yang dimiliki</li> </ol> </li> <li>3. Jabatan, Jumlah Staf, Urutan Tugas dan Penggajian       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Membuat daftar jabatan, jumlah staf, urutan tugas, dan gaji per bulan tahun dengan mengisi Tabel Daftar Jabatan Perusahaan, dengan uraian sebagai berikut:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Jabatan</li> <li>ii. Kolom 2: Urutan Tugas</li> <li>iii. Kolom 3: Jumlah Staf</li> <li>iv. Kolom 4: Gaji/Bulan</li> <li>v. Kolom 5: Total Gaji/Tahun</li> </ol> </li> <li>b. Tentukan berapa persen kenaikan gaji setiap tahunnya.</li> </ol> </li> <li>4. Menentukan inventaris kantor yang diperlukan dengan menyajikannya dalam Tabel Daftar Inventaris Kantor, dengan uraian tabel sebagai berikut:       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kolom 1: Perangkat Kantor</li> <li>b. Kolom 2: Jumlah</li> <li>c. Kolom 3: Harga</li> <li>d. Kolom 4: Total (Rp)</li> </ol> </li> <li>5. Menentukan biaya untuk menunjang kegiatan administrasi       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyusun biaya administrasi dengan menggunakan Tabel Biaya Administrasi, dengan uraian tabel sebagai berikut:           <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Kolom 1: Nomor</li> <li>ii. Kolom 2: Nama Biaya Administrasi</li> <li>iii. Kolom 3: Jumlah</li> </ol> </li> <li>b. Tentukan berapa kenaikan biaya administrasi per tahunnya.</li> </ol> </li> <li>6. Tentukan rencana bentuk badan hukum perusahaan       <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Menyebutkan jenis perusahaan yang untuk legalitas usaha dan biaya pengurusanannya.</li> </ol> </li> </ol>

**Lanjutan Tabel 1. Blue Print Penyusunan Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung**

Blue Print Model Penyusunan Rencana Bisnis UKM	
8. Menyusun Laporan Proyeksi Laporan Laba Rugi, Arus Kas dan Neraca dengan rincian sebagai berikut: a. Membuat Laporan Proyeksi Laba Rugi dengan menggunakan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan ii. Kolom 2: Tahun 1 iii. Kolom 3: Tahun 2 iv. Kolom 4: Tahun 3 v. Kolom 5: Tahun 4 vi. Kolom 6: Tahun 5 b. Membuat Laporan Proyeksi Arus Kas dengan menggunakan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan ii. Kolom 2: Prs Investasi iii. Kolom 3: Tahun 1 iv. Kolom 4: Tahun 2 v. Kolom 5: Tahun 3 vi. Kolom 6: Tahun 4 vii. Kolom 7: Tahun 5 c. Membuat Laporan Proyeksi Neraca dengan menggunakan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan ii. Kolom 2: Prs Investasi iii. Kolom 3: Tahun 1 iv. Kolom 4: Tahun 2 v. Kolom 5: Tahun 3 vi. Kolom 6: Tahun 4 vii. Kolom 7: Tahun 5	<p>8. Menyusun Laporan Proyeksi Laporan Laba Rugi, Arus Kas dan Neraca dengan rincian sebagai berikut: a. Membuat Laporan Proyeksi Laba Rugi dengan menggunakan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan ii. Kolom 2: Tahun 1 iii. Kolom 3: Tahun 2 iv. Kolom 4: Tahun 3 v. Kolom 5: Tahun 4 vi. Kolom 6: Tahun 5 b. Membuat Laporan Proyeksi Arus Kas dengan menggunakan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan ii. Kolom 2: Prs Investasi iii. Kolom 3: Tahun 1 iv. Kolom 4: Tahun 2 v. Kolom 5: Tahun 3 vi. Kolom 6: Tahun 4 vii. Kolom 7: Tahun 5 c. Membuat Laporan Proyeksi Neraca dengan menggunakan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan ii. Kolom 2: Prs Investasi iii. Kolom 3: Tahun 1 iv. Kolom 4: Tahun 2 v. Kolom 5: Tahun 3 vi. Kolom 6: Tahun 4 vii. Kolom 7: Tahun 5</p> <p>9. Melakukan analisis penilaian investasi bisnis dengan tabung sebagai berikut: a. Membuat aliran kas bersih yang diperoleh dari Laporan Arus Kas dengan menggunakan Tabel Aliran Kas Bersih, dengan rincian tabel sebagai berikut: i. Kolom 1: Periode ii. Kolom 2: Aliran Kas Bersih b. Menghitung biaya modal dengan menggunakan Tabel Biaya Modal sebagai berikut: i. Kolom 1: Keterangan (persentase modal sendiri, persentase utang, tingkat utangan investor, suku bunga pinjaman, pajak dan biaya modal rata-rata) ii. Kolom 2: Nilai dari keterangan c. Melakukan penilaian investasi dengan menggunakan kriteria yang diujikan dalam bentuk tabel berikut ini: i. Kolom 1: Kriteria penilaian investasi yang terdiri dari Break Even Point, Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Laba Bersih. ii. Kolom 2: Hasil kriteria penilaian investasi</p>
Langkah 7 Menyusun Kesimpulan dan Rekomendasi Tujuan: Untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang rencana bisnis perusahaan apakah rencana tersebut mendukung visi, misi, tujuan, dan sasaran perusahaan serta sesuai dengan strategi yang telah dirancang dan memberikan rekomendasi tentang hal-hal yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai keberhasilan pencapaian rencana bisnis tersebut.	
Teori 1. Kesimpulan 2. Rekomendasi	Praktek Kerja: 1. Simpulkan hasil dari rencana bisnis yang telah dilakukan. 2. Berikan rekomendasi hal-hal yang harus dilakukan agar rencana bisnis dapat dilaksanakan.
Lembar Praktek Kerja Menyusun Rencana Bisnis Perusahaan Anda Berisi rangkuman praktek kerja pada langkah 1 sampai dengan 7 sehingga dari hasil rangkuman tersebut dihasilkan satu dokumen rencana bisnis bagi UKM	
Siapa: Yang bertanggung jawab dalam penyusunan rencana bisnis adalah Pemilik atau Manajer UKM namun dapat melibatkan seluruh karyawan UKM.	

Cetak biru yang disajikan pada Tabel 1 merupakan dasar untuk pembuatan Buku Panduan Praktis Menyusun Rencana Bisnis bagi Perusahaan khususnya UKM. Cetak biru ini kemudian disimulasikan kepada 5 UKM Konveksi di Kabupaten Bandung untuk membuktikan apakah disain rencana bisnis tersebut dapat diterapkan pada bisnisnya. Ke-5 UKM Konveksi tersebut yaitu: (1) Flasher Apparel, (2) Dinnar Collection, (3) My Home Bed Cover, (3) Nazla Collection, (5) Sunda Toys.

Hasil simulasi dari ke – 5 UKM Konveksi memuat rencana pemasaran, rencana produksi, rencana manajemen dan rencana keuangan. Hasil ringkasan bisnis dari ke-5 UKM Konveksi di Kabupaten Bandung dapat dilihat pada Tabel 2.

Contoh dari hasil simulasi dari disain model penyusunan rencana bisnis bagi UKM Konveksi telah menghasilkan 5 Buku Rencana Bisnis. Buku Rencana Bisnis setiap UKM memiliki rata-rata halaman sebanyak 20 halaman. Buku Rencana Bisnis tersebut diharapkan dapat menjadi panduan bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung untuk dapat mengembangkan usahanya di masa yang akan datang.

**Tabel 2. Hasil Simulasi Disain Rencana Bisnis UKM Konveksi di Kabupaten Bandung**

Keterangan	Flasher Apparel	Sunda Toys	Nazla Collection	My Home Bed Cover	Dinnar Collection
<b>Manajemen Bidang Usaha</b>	Konveksi Kaos	Konveksi Boneka	Konveksi Baju Muslim	Konveksi Sprei dan Selimut	Konveksi Kerudung
Jumlah Karyawan Aktif Perusahaan	24 orang Jl. Elos Dea Cijagra Majajaya Kab. Bandung	20 orang Jl. Sayah Hilir Kab. Bandung	18 orang Jalan Parang Serab Sorong, Kab. Bandung	10 orang Jl. Adipati Agung Baledah Kab. Bandung	15 Orang Kampung Cibias Desa Tanjunglaya Kab. Bandung
<b>Pemasaran</b>					
Produk yang dipasarkan	Kaos dan Jaket	Anka Jenis Boneka	Pakaian Wanita Muslim	3prei, Handuk, Kimono, Selimut	Kerudung bergo
Sasaran konsumen	Pelajar, Mahasiswa, Pedagang	Konsumen perorangan, instansi dan retail	Pedagang baju muslim	Ibu Rumah Tangga	Pedagang eceran kerudung
Wilayah pemasaran	Pulau Jawa, Malaysia dan Singapura	Pulau Jawa	Jawa Barat	Pulau Jawa	Jawa Barat,
Metode Penetapan harga	Flasher Apparel Cost Plus Pricing 1 tingkat	Cost Plus Pricing 1 tingkat	Nazla Cost Plus Pricing 1 tingkat	My Home Break Even Pricing 1 tingkat	Cost Plus Pricing 1 tingkat
Promosi	Klan, Pemasaran langsung	Penjualan personal	Periklanan dan penjualan personal	Penjualan personal	Perjualan personal
<b>Produksi Kapasitas produksi tahun</b>	40.000 buah	30.000 buah	14.400 buah	12.000 buah	48.000 buah
<b>Jumlah Tenaga Kerja Langsung</b>	18 orang	13 orang	12 orang	6 orang	15 orang
<b>Ketersediaan bahan baku</b>	Cukup, Memadai	Memadai	Cukup, Memadai	Memadai	Memadai
<b>Keuangan</b>					
Rencana Pengalihan Payback Period	Rp. 3.060.000.000 1 tahun 10 bulan	Rp. 1.800.000.000, 8 bulan	Rp. 1.564.000.000 1 tahun	Rp. 2.340.000.000 2 tahun 8 bulan	Rp. 1.000.000.000 1 tahun 8 bulan
Net Present Value (NPV)	Rp. 2.096.872.894	Rp. 3.291.560.083	Rp. 2.085.011.677	Rp. 1.422.282.710	Rp. 934.375.869
Internal Rate of Return (IRR)	107%	190%	156%	116%	112%

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan Laporan kemajuan penelitian, dapat disimpulkan bahwa:

1. Menyusun Rencana Bisnis terdiri dari 5 langkah yaitu menyusun ringkasan bisnis, gambaran umum perusahaan, rencana pemasaran, rencana produksi, rencana manajemen dan legalitas serta rencana keuangan.
2. Disain model penyusunan rencana bisnis dibuat untuk merancang *blue print* rencana bisnis bagi UKM Konveksi di Kabupaten Bandung
3. Hasil simulasi, menunjukkan bahwa disain model rencana bisnis ini dapat diterapkan dan digunakan oleh UKM Konveksi di Kabupaten Bandung.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, D.A. (1995). Strategic Market Management, John Willey & Sons, Inc.
- Agus Sartono (1998) Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi, Edisi I, BPFE Yogyakarta.
- Agustinus Sri Wahyudi (2002). Manajemen Strategik, Jakarta : Binarupa Aksara.
- Barney, J.B. (1991). "Firm Resources and sustained Competitive Advantage. Journal of Management 17 (1): pp. 99-120.
- Barrow, C., Barrow P. dan Brown R. (2001). The Business Plan Workbook, 4<sup>th</sup> edn. London: Kogan Page.
- Brigham, Eugene F. dan Phillip R. Daves (2004). Intermediate Financial Management. 8<sup>th</sup> Edition, Thomson South-Western (atau edisi yang lebih baru).
- Brigham, Eugene F. dan Houston (2003). Fundamentals of Financial Management, tenth edition, Thomson South-Western

- Charles W.L. Hill & Gareth R. Jones , 2001. *Theory of Strategic Management*, Cengage Learning, Inc
- Cravens, David W., 1999. Pemasaran strategis edisi 4. edisi 1 cetakan 2. erlangga-Jakarta.
- Cragg, P.B., & King, M. (1998). Organizational characteristics and small firms' performance revisited. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 49-64.
- Danes, SM. (2002). Business Planning Practices of Family-Owned Businesses Within a Quality Framework. *Family Business Review*. 15 31-34
- Eddy Cahyono Sugiarto, (2013). Prospek Ekonomi Indonesia 2014, Asisten Staf Khusus Presiden Bidang Ekonomi dan Pembangunan.
- Ford., Brian R.; Bornstein, Jay M. dan Pruitt, Patrick T. (2008). Ernest & Young Business Plan – Panduan Rencana Usaha Anda. UFUKPRESS.
- Greene, Glen (2005). Business Builder 1 – How To Develop and Use a Business Plan – Zions Bank. Edward Lowe Foundation.
- Hitt, M. A., Keats, B. A, & DeMarie, S. M. (1998). Navigating in the new competitive landscape: Building strategic flexibility and competitive advantage in the 21st century. *Academy of Management Executive*, 12, 22-42.
- Honig, Benson & Karlsson, Tomas (2004). Institutional Force and The Written Business Plan. *Journal of Management* 2004 (1) 29-48.
- Kasmir (2006). Kewirausahaan. Rajawali Pers. , Jakarta
- Kawiji dan Nuning Setyowati (2013). Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan (Pendekatan Action research) Studi Kasus di UKM Asri Rotan Desa Trangsan, Kecamatan Gatak, Kabupaten Sukoharjo, *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, Volume 2 No. 1 Januari 2014. Hal 9-18.
- Kotler Philip (1995). *Marketing Management*. Eight Edition, Prentice Hall, New Jersey,
- Maes, Johan; Sels, Luc; & Filip Roodhooft (2003) Modelling Small Business Profitability. An Empirical Test in The Construction Industry, Working Paper Steunpunt OOI” August 2003.
- Mardha Tri Meilani. Studi Kelayakan Bisnis (2014). UPT Penerbit Politeknik Negeri Bandung.
- Mardha Tri Meilani & Diharpi Herli (2011). Estimasi Kinerja Keuangan Dalam Upaya Merancang Strategi Bersaing UKM di Kabupaten Bandung. Laporan Penelitian Terapan Politeknik Negeri Bandung.
- Mardha Tri Meilani & Rivan Sutrisno (2014). Perancangan Model Proses Pembuatan Strategis Bagi UKM di Kabupaten Bandung. Laporan Penelitian Hibah Bersaing Politeknik Negeri Bandung.
- Mardha Tri Meilani & Rivan Sutrisno (2014). Panduan Praktis Merancang Strategi Perusahaan. UPT Penerbit Politeknik Negeri Bandung.
- Mardha Tri Meilani & Any Noor Ariany (2014). Analisis Kelayakan Bisnis Toko Buku Polban, *Jurnal Ekspansi*, Volume 5 No. 1/2014.
- Mason, Colin dan Stark, Matthew (2004). What do Investor Look For in a Business Plan?: A Comparison of the Investment Criteria of Bankers, Venture Capitalists and Business Angels. *International Small Business Journal* 2004; 22; 22.
- Porter, Michael (1997). Strategi bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing, Erlangga Jakarta.
- Richbell, Suzanne M., Watts, H. Doug., Wardle, Perry (2009). Owner Manager and Business Planning in The Small Firm. *International Small Business Journal* Vol 24(5): 496-514.
- Suad Husnan & Suwarsono Muhammad (2005). Studi Kelayakan Proyek, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Suwinto Johan (2001). Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Suratman (2001). Studi Kelayakan Proyek - Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan, J&J Learning, Yogyakarta, Suratman.
- Storey, D.J., (1994). Understanding the Small Business Sector. London: Routledge. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*
- Thompson, Strickland (2001). “Strategic Management: Concept and Cases”. 12<sup>th</sup> Ed. Mc-Graw-Hill Companies.
- Thompson, Allan (2003). Overview of a Business Plan. Perth, Best Entrepreneur.
- Thompson, Allan (2003). Understanding the Proof of Business Concept. Perth, Best Entrepreneur.
- Thompson, Allan, 2005. *Entrepreneurship and Business Innovation, The Art of Successful Business Start Ups and Business Planning*, Perth. Best Entrepreneur.

- Truit, W. (2002). *Business Planning: A Comprehensive Framework and Process*. London, Quorum Books.
- Watson, John; Ralph, Kober; Juliana Ng, Thanseswary Subramaniam (2003). *"The Impact of TQM Adoption on SME Financial Performance"*. Paper for the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand 16<sup>th</sup> Annual Conference Ballarat, 28 Sept-1 Oct 2003
- Wheelen, Thomas L. & Hunger, J. David, (2004). *Concept in Strategic Management and Business Policy*. Ninth Edition, Prestice Hall.
- Weston, J. Fred; Thomas E. Copeland, (1999). *Manajemen Keuangan, Edisi Kesembilan, Jilid 2*, Jakarta: Binarupa Aksara. Weston, J. Fred; Eugene F. Bringham, 1998, *Manajemen keuangan, Terjemahan Wasana, Jaka A. Jilid 1*, Jakarta: Binarupa Aksara.
- Weston, J. Fred; Eugene F. Bringham, (1999). *Manajemen Keuangan, Terjemahan Wasana, Jaka A. Jilid 2*, Jakarta: Binarupa Aksara.
- Wright,P, Kroll,M, Pray,B, Lado,A. (1995). "Strategic Orientations, Competitive Advantage and Business Performance." *Journal of Business Research*" Vol 33: pp.143-
- \_\_\_\_\_ (2006). *Business Planning Guide: Practical Application for SMEs*. Published by the Professional Accountants in Business Committee. ISBN: 1-931949-58-1.
- \_\_\_\_\_ *How to Write a Business Plan*. McKinsey & Company.