

# MODUL PERENCANAAN BISNIS

SMK/ MAK

UNTUK KELAS X

Program Keahlian:  
Bisnis dan Pemasaran  
Kompetensi Keahlian  
Bisnis Daring Dan Pemasaran

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr, Wb.*

Dengan memanjatkan rasa puji syukur kehadirat Allah SWT, penyusunan modul Perencanaan Bisnis kompetensi dasar Menerapkan Proposal usaha berusaha membuat modul agar bisa pengembangan bahan ajar yang baik, salah satu solusi dalam meningkatkan daya serap siswa dalam pembelajaran Perencanaan Bisnis.

Modul yang dikembangkan dalam buku ini adalah modul berbasis pembelajaran saintifik untuk peningkatan kemampuan aplikatif dan mencipta siswa dalam proses pembelajaran perencanaan Bisnis pada peserta didik SMK program peminatan Bisnis Daring dan Pemasaran berisikan kegiatan-kegiatan pembelajaran yang mengacu pada pendekatan saintifik. Modul dirancang sedemikian rupa agar peserta didik secara aktif menemukan konsep atau prinsip melalui tahapan-tahapan mengamati (untuk mengidentifikasi atau menemukan masalah), merumuskan masalah, mengajukan atau merumuskan hipotesis, mengumpulkan data dengan berbagai teknik, menganalisis data, menarik kesimpulan dan mengomunikasikan konsep, atau tahap- tahap yang ditemukan. Modul ini menggiring pembelajaran yang berpusat pada siswa dan mendorong terjadinya peningkatan kemampuan berpikir siswa untuk meningkatkan kemampuan aplikatif dan mencipta siswa dalam proses pembelajaran proposal usaha pada peserta didik SMK program peminatan Bisnis Daring dan Pemasaran.

Penyusun mengharapkan dengan tersusunnya dan diterapkannya modul ini dapat membantu meningkatkan kemampuan aplikatif dan mencipta peserta didik dalam proses pembelajaran serta dapat dikembangkan lebih lanjut .

*Wassalamu'alaikum Wr, Wb.*

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Deskripsi

Modul Perencanaan bisnis ini berisi materi tentang proposal usaha. Dimana proposal usaha sangatlah penting dalam dunia bisnis. Kegiatan pembelajaran dalam modul ini menggunakan pendekatan saintifik yang terdiri dari kegiatan mengamati, menanya, mencoba, menalar, dan menyajikan. Sedangkan model pembelajarannya menerapkan model *discovery learning*.

Untuk mengukur ketercapaian tujuan pembelajaran, digunakan uji kompetensi untuk ranah pengetahuan dan keterampilan dengan berbagai teknik penilaian. Dengan mempelajari modul ini, diharapkan siswa merasa mudah untuk memahami kompetensi yang dipelajari serta mempraktikkannya.

### B. Prasyarat

Modul ini memuat materi pembelajaran yang bersifat sistematis atau berurutan. Untuk itu di dalam mempelajarinya siswa harus mengikuti prosedur yang ada. Di samping itu siswa harus aktif dan kreatif, khususnya untuk mencari informasi baik melalui media massa dan internet tentang hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan dan inovasi produk baru dan juga sudah menyelesaikan modul sebelumnya.

### C. Petunjuk Penggunaan Modul

Bacalah petunjuk penggunaan modul ini, untuk memudahkan anda dan guru/instruktur menggunakan modul ini dalam proses pembelajaran. Langkah Langkah yang harus Peserta didik tempuh :

1. Bacalah dengan cermat rumusan tujuan pembelajaran dari masing masing kegiatan pembelajaran yang memuat kinerja yang diharapkan, kriteria keberhasilan, dan kondisi yang diberikan dalam rangka membentuk kompetensi kerja yang akan dicapai.
2. Bacalah dengan cermat dan pahami dengan baik daftar pertanyaan pada cek kemampuan pada setiap kompetensi yang akan dicapai, lakukan hal ini pada awal dan akhir pembelajaran dalam setiap kompetensi.
3. Diskusikan dengan sesama peserta didik apa yang telah anda cermati untuk mendapatkan pemahaman yang baik tentang tujuan pembelajaran dan kompetensi yang diharapkan, bila ragu tanyakan pada guru.
4. Bacalah dengan cermat pengertian dan istilah dalam modul.

5. Bacalah dengan cermat materi setiap kegiatan pembelajaran, rencanakan kegiatan belajar, kerjakan tugas dan jawablah tes yang ada.
6. Bila dalam proses pembelajaran mengalami kesulitan diskusikan dengan teman dan tanyakan pada guru/instruktur.
7. Setelah tuntas dalam satu kompetensi yang diharapkan anda berhak untuk melanjutkan pada kompetensi berikutnya. Dan bila belum tuntas anda tidak berhak untuk mengikuti kegiatan pembelajaran berikutnya.
8. Setelah satu kompetensi diselesaikan dilakukan uji kompetensi sesuai dengan kompetensi yang diselesaikan.

#### **D. Tujuan Akhir**

Spesifikasi kinerja yang diharapkan dikuasai setelah menyelesaikan akhir pembelajaran dalam kegiatan pembelajaran ini adalah:

1. Siswa dapat Menjelaskan pengertian proposal usaha
2. Siswa dapat Menjabarkan tujuan proposal usaha
3. Menjabarkan manfaat proposal usaha
4. Mengklasifikasikan komponen proposal usaha
5. Mengklasifikasi isi proposal usaha
6. Sistematis penulisan proposal usaha
7. Membuat proposal usaha

#### **E. Kompetensi Dasar**

Sesuai dengan silabus mata pelajaran Marketing di Kurikulum 2013, kompetensi dasar yang disajikan dalam modul ini adalah:

- 3.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal
- 4.8 Menyusun proposal



## 1. Pengertian Proposal Usaha

Banyak para ahli yang memberikan pengertian tentang proposal usaha, proposal usaha atau Business Plan adalah sebuah selling document yang mengungkapkan daya tarik dan harapanharapan suatu usaha yang akan dibuka kepada penyandang dana potensial. Dari sekian banyak para ahli yang memberikan pengertian proposal usaha hanya beberapa yang ditampilkan dalam bahan ajar ini, seperti yang dikatakan oleh Bygrave bahwa A bussines plan is selling document that convoys the excitement and promise of your ussines to any potensial backers or stakeholders. (adalah suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuahbisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana).

Sedangkan Hisrich Peters mengatakan bahwa The bussines plan is written document prepared by the entrepreneur that describes all the relevant external and internal elements involved in starting a new venture. It is often integration of functional plans such as marketing, finance, manufacturing and human resources. (adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha, biasanya menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia).

Berdasarkan bebepara pengertian proposal usaha di atas dapat disimpulkan bahwa proposal usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha dalam menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai rencana usahanya.

## 2. Tujuan Pembuatan Proposal Usaha.

Dalam menyusun proposal usaha tentunya pengusaha menyesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai. Proposal itu harus dapat menggambarkan segala aspek yang berkaitan dengan usaha yang akan dibuka sehingga dapat menarik minat penyandang dana atau sumber lain yang akan diajak bekerjasama.

Penyusunan proposal usaha dapat dijadikan sebagai media komunikasi dengan pihak-pihak lain. Begitu pentingnya proposal usaha maka sebaiknya penyusunan proposal usaha harus murni dibuat oleh pengusaha itu sendiri dan tidak hanya sekedar menyalin proposal usaha milik orang lain. Ada beberapa tujuan mengapa pengusaha perlu menyusun proposal usaha, antara lain :

- a. Untuk memperoleh bantuan modal dari investor atau penyandang dana. Ada kalanya pengusaha yang akan membuka usaha tidak dapat menyediakan modal sendiri sehingga membutuhkan bantuan modal dari investor.
- b. Untuk memberikan gambaran tentang kinerja bisnis yang akan dijalankan kepada pihak luar. Dengan membaca proposal usaha, biasanya sudah dapat menggambarkan kemampuan pengusaha tersebut dalam mengelola usaha/bisnisnya dan bagaimana operasional usaha yang dijalankan.
- c. Dapat menjadi pedoman bagi pengusaha untuk tetap fokus pada tujuan dan target usahanya. Dalam proposal usaha tercantum lengkap tujuan, visi, misi serta rencanarencana usaha yang akan dicapai di masa yang akan datang sehingga dapat digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan usahanya.
- d. Untuk mendapatkan kesempatan meraih keberhasilan. Dengan adanya proposal usaha maka pihak luar mendapatkan informasi yang lengkap tentang usaha yang akan dibuka. Diharapkan adanya ketertarikan dari pihak luar untuk bekerjasama. Hal ini dapat menuntun pengusaha menuju keberhasilan.

Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh proposal usaha yang baik saja, tetapi banyak faktor yang dapat mempengaruhinya. Namun demikian, proposal usaha sangat diperlukan dalam suatu kegiatan usaha. Pengusaha dalam membuat proposal usaha selalu mempunyai tujuan-tujuan tertentu yang ingin dicapai yang semuanya untuk menunjang keberhasilan usaha yang akan atau sedang dilaksanakannya.

### 3. Manfaat Proposal Usaha

Pembuatan proposal usaha tentu akan memberikan dampak kepada pengusaha yang menjalankan kegiatan usaha. Manfaat tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai alat komunikasi dalam menggambarkan usaha yang akan dibuka secara menyeluruh kepada pihak lain.
  - b. Sebagai alat pembanding antara kinerja usaha yang aktual dengan yang diperkirakan.
  - c. Membantu pengusaha memahami persaingan faktor ekonomi dan analisis financial, sehingga dapat dengan cermat membuat asumsi tentang seberapa besar kesempatan untuk meraih sukses.
  - d. Untuk mengembangkan dan menguji strategi dan hasil yang diharapkan dari sudut pandang pihak luar.
  - e. Untuk memperjelas keberadaan sumber-sumber dana dalam mengelola usaha, karena keberadaan sumber-sumber dana dalam mengelola usaha dapat digunakan untuk:
- Memberikan keterangan yang lengkap dan jelas mengenai sumber-sumber dana

- Memberikan gambaran tentang kemampuan pengusaha untuk memenuhi kewajibannya □
  - Memberikan informasi potensi pasar dan perkiraan market share yang mungkin diraih □
  - Mengidentifikasi adanya resiko kritis sehingga memudahkan menentukan langkah antisipasi.
- f. Sebagai bahan pertimbangan bagi Bank / calon pemberi pinjaman (kredit) sebelum memberikan pinjaman (kredit)

#### 4. Komponen Proposal Usaha

Proposal usaha harus dibuat sebaik dan selengkap mungkin serta mencakup semua yang diperlukan dalam suatu kegiatan usaha. Sehingga suatu rencana usaha harus ditulis dan resmi, supaya dapat digunakan sebagai acuan untuk menjalankan usaha. Rencana usaha yang tertuang dalam bentuk tulisan dan resmi yang disebut proposal usaha dan dalam bahasa inggrisnya dikenal dengan istilah Business Plan atau rencana bisnis. Proposal usaha atau Business Plan atau rencana bisnis merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan suatu usaha untuk menjual barang atau jasa sehingga dapat menarik minat pihak lain untuk bekerjasama. Proposal usaha biasanya memuat tentang tujuan, visi, misi dari usaha yang akan dijalankan. Penyusunan proposal usaha dapat dijadikan sebagai media komunikasi untuk menerangkan profil usaha atau bisnis yang akan dikembangkannya. Oleh karena itu setiap komponen aspek usaha harus didiskripsikan dengan jelas.

Komponen aspek usaha yang tertuang dalam Proposal Usaha yang harus didiskripsikan antara lain meliputi:

- a. Menetapkan jenis usaha yang akan dikembangkan
- b. Operasional produksi
- c. Pemasaran produk
- d. Sumber daya manusia
- e. Organisasi dan manajemen
- f. Permodalan/financial
- g. Penelitian dan pengembangan
- h. Resiko yang dihadapi
- i. Aspek yuridis
- j. Analisis Mengenai Dampak Lingkungan

Pada dasarnya proposal usaha terdiri atas sasaran dan strategi. Sasaran adalah segala sesuatu yang ingin dicapai pengusaha, sedangkan strategi adalah arah tindakan untuk mencapai sasaran usaha.

## 1. Isi Proposal Usaha.

Setiap orang yang menyusun proposal usaha pasti menginginkan bahwa isi proposal usahanya lengkap, artinya semua yang diperlukan yang seharusnya ada, sudah ada dalam proposal. Lengkap tidaknya isi proposal sangat relative karena tergantung dari besar kecil dan jenis usaha yang akan dijalankan. Supaya isi proposal yang dibuat lengkap atau paling tidak mendekati lengkap maka sebaiknya proposal disusun berdasarkan analisa SWOT (strength, weakness, opportunity and threat) yaitu analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan resiko-resiko yang akan dihadapi. Informasi yang tercakup dalam sebuah proposal usaha minimal berisikan:

- ♣ uraian usaha,
- ♣ produk,
- ♣ lokasi,
- ♣ pasar,
- ♣ persaingan,
- ♣ laporan keuangan,
- ♣ manajemen, personalia,
- ♣ proposal kredit dan
- ♣ lampiran pelengkap lainnya.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat penjelasan berikut:

1) *Uraian Usaha*. Uraian Usaha berisi penjelasan singkat tentang usaha yang sedang atau akan dijalankan oleh pengusaha. Di bagian ini, pengusaha mengemukakan latar belakang pemilihan bidang usaha dan prospek usahanya di masa mendatang. Berbagai keunggulan dan kendalakendala yang dihadapi serta antisipasi pemecahannya dikemukakan juga.

2) *Produk*. Tentang produk diuraikan secara rinci mulai dari bentuk, ukuran, jenis, kegunaan, kuantitas hasil produk per periode, dan lain-lain. Produk yang akan dihasilkan bergantung kepada minat dan pengetahuan pengusaha. Kadang-kadang pengusaha tersebut sudah mempunyai pengetahuan dalam menghasilkan produk, baik dari pengalaman sendiri maupun pengalaman dari orang lain. Beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk memilih produk yang akan dihasilkan, antara lain :

- a) Permintaan konsumen terhadap produk
- b) Kebutuhan konsumen yang masih belum teridentifikasi
- c) Daya beli konsumen

d) Persaingan dalam pasar

e) Sumber-sumber daya yang menunjang produksi

3) *Lokasi*. Lokasi usaha yang akan dipilih harus dicantumkan dalam proposal usaha karena lokasi merupakan bagian dari aspek pemasaran disamping harga dan promosi.

Untuk menentukan lokasi usaha ada 2 (dua) hal yang perlu diperhatikan, yaitu :

a) Hubungan ke belakang (*backward linkage*), misalnya bagaimana memperoleh bahan baku. Hubungan ini berdampak pada besarnya biaya produksi.

b) Hubungan ke depan (*forward linkage*), misalnya daerah hasil pemasaran. Hubungan ini terkait dengan masalah penjualan dan distribusi produk untuk sampai ke tangan konsumen. Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain :

(1) Dekat dengan sumber bahan baku

(2) Dekat dengan pasar

(3) Kemudahan untuk mendapatkan sumber daya manusia

(4) Kemudahan dalam hal transportasi

(5) Kemudahan dalam memperoleh bahan baku

(6) Kemudahan dalam memperoleh air

(7) Sikap pemerintah setempat dan masyarakat sekitar

4) *Pasar*. Dalam proposal usaha juga ditetapkan jenis pasar apa yang menjadi sasarannya. Demikian juga dengan segmen pasar yang akan dituju, bagaimana posisi perusahaan di dalam pasar tersebut.

a) *Pasar Yang Menjadi Sasaran Pemasaran*. Ada 5 (lima ) jenis pasar yang menjadi sasaran dari produk perusahaan, yaitu:

(1) Pasar Monopoli

(2) Pasar Persaingan Sempurna

(3) Pasar Oligopoli

(4) Pasar Monopolistis

(5) Pasar Monopsoni

b) *Posisi Perusahaan Dalam Pasar* Posisi perusahaan di dalam pasar yang akan dituju dibedakan menjadi 4 (empat), yaitu :

(1) Pemimpin Pasar (*market leader*)

(2) Penantang Pasar (*market challenger*)

(3) Pengikut Pasar (*follower market*)

(4) Perelung Pasar (*nice market*)

5) *Persaingan*. Dalam proposal usaha menyebutkan dengan jelas dimana posisi perusahaan diantara para pesaing (*competitor*) yang akan dihadapi di dalam pasar.

Disamping itu pengusaha juga harus mampu menggambarkan strategi pemasaran yang akan dijalankan untuk memenangkan persaingan. Strategi pemasaran tersebut meliputi : distribusi, promosi dan rencana pengembangan produk. Penentuan strategi pemasaran ini sangat penting karena dapat menjadikan peluang keberhasilan sebuah usaha yang sedang atau yang akan dilaksanakan.

6) *Laporan Keuangan*. Pengusaha wajib mencantumkan laporan keuangan yang dimiliki. Hal ini bermanfaat bagi pihak penyandang modal untuk menilai kemampuan riil maupun kemampuan potensial perusahaan tersebut. Laporan keuangan antara lain meliputi :

- a) Neraca perusahaan
- b) Laporan Rugi/Laba
- c) Laporan per modal (equitas)

Dari laporan keuangan ini pihak luar yang bekerjasama dengan perusahaan dapat menilai likuiditas, profitabilitas dan solvabilitas perusahaan.

7) *Manajemen*. Dalam proposal usaha juga menguraikan perihal bentuk kepemilikan, struktur organisasi serta peranan dan wewenang masing-masing bagian dalam organisasi perusahaan. Demikian juga tentang status badan usaha yang akan dijalankan, apakah berstatus perseroan terbatas, firma, CV atau bentuk badan usaha lainnya.

8) *Personalia*. Pengusaha menjelaskan secara terperinci susunan personalia yang mengisi struktur organisasi. Untuk mendapatkan dan menempatkan pegawai yang sesuai dengan bidangnya, benar-benar dilakukan dengan cermat dan teliti. Pertimbangan tentang kemampuan, kualitas dan kuantitas pegawai dilakukan secara professional tanpa mengenal kolusi maupun nepotisme.

9) *Proposal Kredit*. Setelah memberikan gambaran yang jelas dan lengkap tentang usaha yang akan dibuka atau dijalankan, pengusaha biasanya mencantumkan proposal kredit. Tujuannya untuk mengajukan sejumlah dana yang diperlukan dalam rangka mengembangkan usahanya. Kebutuhan dana yang diperlukan harus terperinci alokasinya, misalnya untuk menambah jumlah mesin, menyewa gedung baru, pembelian bahan baku dan sebagainya.

10) *Lampiran/Dokumen Penting Lainnya*. Bagian terakhir dalam sebuah proposal usaha dilampirkan dokumen-dokumen penting perusahaan. Dokumen tersebut berisi antara lain : akta pendirian perusahaan, SIUP, sertifikat tanah, dan lain sebagainya.

Contoh sistematika proposal usaha sederhana:

Bagian I : Pendahuluan

A. Latar Belakang

- B. Visi dan Misi Usaha
- C. Ruang lingkup usaha

Bagian II : Studi Kelayakan

- A. Aspek pemasaran
- B. Bauran Pemasaran
- C. Analisis kelayakan usaha

Bagian III : Aspek produksi

- A. Proses Produksi
- B. Peralatan dan Perlengkapan Produksi
- C. Biaya Produksi
- D. Penetapan Harga Pokok Produksi

Bagian IV : Aspek Keuangan

- A. Kebutuhan modal
- B. Analisis Keuangan

Bagian V : Penutup

- A. Kesimpulan
- B. Saran

## SOAL LATIHAN 1

.A. Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan benar dan tepat!

1. Jelaskan pengertian proposal usaha?
2. Jelaskan tujuan perusahaan perlu menyusun proposal usaha
3. Jelaskan manfaat proposal usaha bagi pengusaha yang menjalankan kegiatan usaha!
4. Komponen apa saja yg harus ada dalam proposal usaha?
5. Jelaskan apa yang dimaksud dengan komponen pemasaran produk?

## SOAL LATIHAN 2

A. Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan benar dan tepat!

1. Jelaskan apa yang perlu diuraikan dalam proposal usaha berkaitan dengan produk?
2. Jelaskan apa yang perlu diuraikan dalam proposal usaha berkaitan dengan uraian usaha?
3. Jelaskan apa yang perlu diuraikan dalam lokasi usaha?
4. Jelaskan apa yang perlu diuraikan dalam proposal usaha berkaitan dengan laporan keuangan ?

B. Isilah titik – titik pada soal berikut dengan jawaban yang benar!

1. Rencana bisnis yang tertulis disebut.....
2. Tujuan penyusunan proposal usaha yang diberikan kepada calon kreditur adalah....
3. Agar terdapat bahan evaluasi dengan membandingkan antara rencana dengan realisasi usaha, seorang pengusaha perlu menyusun.....
4. Calon investor akan mengetahui apakah investasi pada suatu perusahaan akan menguntungkan atau tidak dengan melihat.....
5. Proposal usaha harus dapat menyesuaikan dengan segala perkembangan usaha secara realistis, sehingga proposal usaha harus bersifat....
6. Menyediakan pakaian dengan kualitas tinggi dan limited edition, pernyataan tersebut merupakan contoh dari isi proposal yaitu....
7. Perusahaan yang menyediakan produk yang secara umum tidak disukai pasar merupakan perusahaan yang memiliki posisi sebagai....
8. Dokumen perijinan perusahaandicantumkan dalam proposalusaha sebagai....

9. Analisis kelayakan usaha yang menunjukkan kekuatan , kelemahan, peluang dan tantangan adalah analisis....
10. Perhitungan target tercantum dalam proposal aspek.....

### C. Tugas Kelompok

Carilah contoh proposal usaha kemudian diskusikan dengan kelompok saudara . jelaskan komponen apa saja yang ada di dalam proposal tersebut dan bagaimanakah sistematika penulisan proposal tersebut ?