

Abstrak

Salah satu kunci sukses memulai usaha adalah adanya kemampuan menuangkan ide-ide atau gagasan cemerlang yang kreatif dan inovatif dan mempunyai nilai ekonomi/komersial tinggi ke dalam sebuah Business Plan atau perencanaan bisnis yang matang dan realistis. Apapun jenis usaha yang akan kita jalankan. Lebih-lebih jika ditindaklanjuti dengan menuangkan ide-ide tersebut dalam tulisan sehingga dapat dikomunikasikan kepada pihak-pihak lain.

Perencanaan bisnis (Business Plan) adalah rencana-rencana tentang apa yang dikerjakan dalam suatu bisnis ke depan meliputi alokasi sumberdaya, perhatian pada faktor-faktor kunci dan mengolah permasalahan-permasalahan dan peluang yang ada. Secara garis besar isi suatu perencanaan bisnis dimulai dari Ringkasan, Statemen Misi, Faktor-faktor kunci, Analisis Pasar, Produksi, Manajemen dan Analisis Finansial seperti analisis Break Event dan lain-lainnya. Kebutuhan akan sebuah perencanaan bisnis menjadi mutlak jika kita akan menjalankan suatu bisnis, karena perencanaan bisnis sendiri ibarat sebuah peta dan kompas untuk menjalankan bisnis. Dengan sebuah perencanaan kita dapat menetapkan tujuan utama bisnis kita, skala prioritas, dan menetapkan cash flow.

Sementara dengan perencanaan bisnis yang baik akan menjadikan peluang sukses bisnis kita semakin tinggi. Perencanaan bisnis yang baik sendiri adalah sebuah proses, bukan hanya sekedar perencanaan. Perencanaan bisnis yang baik indikatornya antara lain: Sederhana (mengandung kemudahan dan kepraktisan) untuk dilaksanakan; Spesifik (konkret, terukur, spesifik dalam waktu, personalianya dan anggarannya); Realistik (realistik dalam tujuan, anggaran maupun target pencapaian waktunya) dan Komplit atau lengkap semua elemennya.

Abstract

One of the keys to successful start-up is the ability to pour creative and innovative, high-value, creative ideas or ideas into a business plan or a mature and realistic business plan. Whatever type of business we will run. Especially if followed up by putting these ideas in writing so that can be communicated to other parties.

Business Planning is a plan of what to do in a business going forward including resource allocation, attention to key factors and cultivating existing problems and opportunities. Broadly speaking the content of a business plan starts from Summary, Mission Statement, Key Factors, Market Analysis, Production, Management and Financial Analysis such as Break Event analysis and others.

The need for a business plan becomes absolute if we are going to run a business, because business planning itself is like a map and a compass to run a business. With a plan we can set the main goals of our business, priority scale, and set cash flow.

Meanwhile, with good business planning will make our business success opportunities higher. Good business planning alone is a process, not just planning. Good business planning indicators include: Simple (containing convenience and practicality) to be implemented; Specific (concrete, measurable, specific in time, personality and budget); Realistic (realistic in purpose, budget and target achievement time) and Complete or complete all its elements.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|-----------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN JUDUL (BAHASA INGGRIS) | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iii |
| PERNYATAAN MENGADAKAN PENELITIAN TIDAK MENGGUNAKAN PERUSAHAAN..... | iv |
| PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR..... | v |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR GAMBAR | ix |
| DAFTAR TABEL | x |
| BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF | 1 |
| 1.1 Deskripsi Konsep Bisnis | 1 |
| 1.2 Deskripsi Bisnis..... | 6 |
| BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK | 8 |
| 2.1 Area Ketertarikan | 8 |
| 2.2 Decision Matrix Analysis..... | 10 |
| 2.3 Analisis Perbandingan Berpasangan dan Skor Akhir | 11 |
| 2.4 Analisis SWOT | 14 |
| BAB III ASPEK PEMASARAN | 21 |
| 3.1 Strategi Pemasaran | 21 |
| 3.1.1 <i>Segmenting</i> | 21 |
| 3.1.2 <i>Targeting</i> | 24 |
| 3.1.3 <i>Positioning</i> | 26 |
| 3.2 Bauran Pemasaran | 27 |
| 3.3 Perkiraan Penjualan | 35 |
| BAB IV ASPEK OPERASIONAL | 41 |
| 4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi | 41 |
| 4.2 Proses Produksi/ Operasi | 54 |
| 4.3 Lokasi dan Tata Letak (<i>Lay Out</i>) | 64 |
| BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN | 66 |
| 5.1 Struktur Organisasi | 66 |
| 5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi | 74 |
| 5.3 <i>Standard Operating Procedure</i> (SOP) | 76 |
| BAB VI ASPEK KEUANGAN | 81 |
| 6.1 Kebutuhan Dana | 81 |
| 6.2 Sumber Dana | 84 |
| 6.3 Proyeksi Neraca..... | 84 |
| 6.4 Proyeksi Laba Rugi | 86 |
| 6.5 Proyeksi Arus Kas | 87 |
| 6.6 Penilaian Kelayakan Investasi | 95 |
| DAFTAR PUSTAKA | 96 |
| RIWAYAT HIDUP PENULIS..... | 97 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|--------------|--|
| Gambar 1.1 | Pertumbuhan Penduduk Jawa Barat.....2 |
| Gambar 1.2 | Ciri Penduduk Perkotaan.....3 |
| Gambar 1.3 | Tingkat Kemakmuran Indonesia.....3 |
| Gambar 1.2.1 | Logo Sonata Music Course.....6 |
| Gambar 4.3 | Pembagian Pendapatan Sonata Music Course.....53 |
| Gambar 4.3.1 | Peta Lokasi Sonata Music Course64 |
| Gambar 4.3.2 | Tata Letak Sonata Music Course65 |
| Gambar 5.1.1 | Bagan Struktur Organisasi Sonata Music Course.....66 |



DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|-------------|---|
| Tabel 2.1 | Area Ketertarikan8 |
| Tabel 2.1 | Decision Matrix Analysis (DMA)10 |
| Tabel 2.3 | Analisis Perbandingan Berpasangan dan Skor Akhir (PCA)...12 |
| Tabel 2.4 | Final Score13 |
| Tabel 3.1 | Similar Group Of Segmen25 |
| Tabel 3.2 | Perkiraan Harga Jual.....28 |
| Tabel 3.3 | Perkiraan Penjualan Triwulan I36 |
| Tabel 3.4 | Perkiraan Penjualan 1 tahun37 |
| Tabel 3.5 | Perkiraan Penjualan Triwulan I 201938 |
| Tabel 3.6 | Perkiraan Penjualan Triwulan II 201939 |
| Tabel 3.7 | Perkiraan Penjualan Triwulan III 2019.....40 |
| Tabel 3.8 | Perkiraan Penjualan Triwulan ke IV 2019.....40 |
| Tabel 4.1 | Biaya Peralatan41 |
| Tabel 4.2 | Biaya Perlengkapan50 |
| Tabel 4.3 | Kapasitas Waktu dan Jumlah Siswa53 |
| Tabel 4.4 | Proses Operasi Kelas54 |
| Tabel 5.1 | Deskripsi dan Spesifikasi Pekerjaan67 |
| Tabel 5.2.1 | Waku Kerja.....75 |
| Tabel 5.2.2 | Kompensasi Karyawan75 |
| Tabel 5.3.1 | Standar Waktu Kerja.....76 |
| Tabel 5.3.2 | Standar Operasional Buku Pelajaran77 |
| Tabel 5.3.3 | Standar Operasional Jasa77 |
| Tabel 5.3.4 | Standar Operasonali Menerima Pendaftaran Siswa.....78 |
| Tabel 5.3.5 | Standar Operasonali Menyelesaikan Keluhan78 |
| Tabel 5.3.6 | Standar Operasional Membersihkan Ruangan.....79 |
| Tabel 5.3.7 | Standar Operasional Kedisiplinan Karyawan.....79 |
| Tabel 6.1 | Harga Peralatan, Perlengkapan dan Beban Promosi.....81 |
| Tabel 6.2 | Harga Pembelajaran.....83 |
| Tabel 6.3 | Proyeksi Neraca84 |
| Tabel 6.4 | Proyeksi Laba/Rugi Tahun I,II,III86 |
| Tabel 6.5 | Proyeksi Arus Kas87 |