**MATERI PROPOSAL USAHA**

**Perencanaan Bisnis 10 BDP**

**PROPOSAL USAHA**

Proposal usaha merupakan media umum untuk menjelaskan profil usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha. Proposal usaha merupakan dokumen tertulis yang menggambarkan semua unsur, baik internal maupun eksternal mengenai suatu usaha baru

Beberapa hal yang perlu dicantumkan dan dijelaskan dalam sebuah proposal usaha

1.      Hasil study kelayakan usaha

2.      Penelitian dan pengembangan

3.      Masalah pabrik

4.      Managemen usaha

5.      Pemasaran

6.      Resiko yang dihadapi

7.      Masalah finansial, misalnya kebutuhan investasi atau modal, biaya operasional dan estimasi keuntungan

8.      Penjadwalan waktu usaha.

Proposal usaha harus memberikan deskripsi yang jelas mengenai usaha yang akan dijalankan, arah proposal usaha akan dibawa, dan cara merealisasikan proposal ke dalam usaha yang nyata Pada umumnya, proposal terdiri dari sasaran dan strategi. Sasaran adalah hal-hal yang ingin dicapai perusahaan, semntara strategi adalah arah dan tindakan untuk mencapai sasaran usaha.

1.      Fungsi proposal Usaha

Proposal usaha memiliki arti penting bagi wirausaha sebagai pernyataan atau regitimasi calon wirausaha sebagai pemilik dan pemegang inisiatif dalam membuka usaha. Selain itu, proposal usaha berfungsi sebagai :

a.       Representasi pengetahuan dan penguasaan bidang wirausaha yang akan dijalankan.

b.      Wujud perkiraan prospek usaha.

c.       Tolak ukur dan panduan pelaksanaan kegiatan.

Keuntungan yang dapat diperoleh ketika sorang wirausaha menyusun proposal usaha, antara lain :

a.       Memberikan gambaran kepada pihak lain tentang profil perusahaan.

b.      Mengundang orang orang yang potensial untuk bergabung dan bekerja sama.

c.       Memperoleh kesempatan mengembangkan usaha.

d.      Mengatur pembentukan kerja sama yang saling menguntungkan dengan perusahaan lain, serta mendapatkan calon relasi usaha yang lebih luas.

e.       Membantu wirausaha memahami persaingan dalam factor ekonomi dan analisis keuangan yang masuk dalam subjek proposal usaha sehingga dapat mendekati asumsi-asumsi secara cermat tentang seberapa besar tingkat keberhasilan yang dicapai.

f.       Dapat memperoleh pinjaman maupun penertaan modal dari investor, bank dan pihak potensial lainnya.

g.      Memperjelas sumber-sumber dana pengelolaan usaha karena proposal usaha dapat :

1.      Memberikan gambaran awal akan kemampuan manajerial wirausaha,

2.      Mengidentifakasi risiko kritis pada saat-saat penting sehingga mempermudah penentuan langkah antisipasi

3.      Memberikan informasi potensi pasar dan perkiraan pangsa pasar yang mungkin diraih

4.      Memberikan keterangan mengenai sumber-sumber keuangan,

5.      Memberikan gambaran tentang kemampuan wirausaha dalam memenuhi kewajibannya.

**2.**      **Faktor-faktor penyusunan proposal usaha**

Proposal usaha harus disusun dengan mempertimbangkan hal-hal berikut.

**a.**      **Tujuan harus realistis**

Tujuan yang ingin dicapai harus spesifik, dapat dicapai dan diukur, serta ada kesamaan waktu dan parameter pengukurannya.

**b.**      **Fleksibel/luwes**

Kondisi lingkungan usaha selalu berubah/dinamis, sehingga penyusunan proposal pun harus fleksibel, dan memungkinkan adanya alternative strategi.

**c.**       **Batasan waktu**

Proposal usaha selalu mengandung tujuan utama, yaitu tujuan jangka panjang dan sub tujuan, berupa tujuan jangka pendek yang hendak dicapai.

[**d.**      **Komitmen**](https://www.blogger.com/null)

Penyusunan proposal untuk selanjutnya pendirian usaha perlu mendapat dukungan dari berbagai pihak, seperti keluarga mitra bisnis, karyawan, dan pihak lain yang terlibat didalamnya.

**3.**      **faktor-faktor penunjang isi proposal usaha**

terdapat dua factor yang dapat menunjang isi proposal usaha, yaitu :

**a.**      **analisis situasi persaingan**

wirausaha harus mengidentifikasi factor internal dan eksternal yang sekiranya akan mendukung sera menghambat pencapaian usaha, wirausaha juga harus dapat menemukan sumber-sumber lain yang bisa digunakan untuk menilai para pesaingnya.

Pengetahuan mengenai peta persaingan usaha akan berguna untuk memperkirakan kekuatan dan kelemahan produk yang ada di pasar dan daya saingnya terhadap produk lain.

**b.**      **stategi dan kebijakan**

proposal usaha akan menunjang stategi dan kebijakan dalam bidang pemasaran terutama dalam penetapan harga. Penetapan harga harus tepat agar bisa diterima dan menghasilkan keuntungan.

**B. MENYUSUN PROPOSAL USAHA**

Setelah yakin pada usaha yang akan dijalankan, langkah berikutnya adalah menysyn proposal usaha. Beberapa petunjuk yang harus dipenuhi dalam penysunan proposal usaha adalah sebagai berikut :

1.      Menetapkan jenis usaha, aspek produk, pemasaran, teknis penyaluran organisasi, manajemen, dan aspek yuridis.

2.      Melaksanakan aspek administrasi

3.      Mengetahui aspek sumber keuangan

4.      Memelajari kebijakan pemerintah, terutama yang berkaitan dengan AMDAL ( analisis masalah dampak lingkungan)

Proposal usaha harus disususn secara jelas, singkat, dan padat sehingga ketika orang lain membaca proposal tersebut, mereka akan segera menemukan gambaran yang jelas tentang usaha yang sedang dirancang.

Berikut akan dibahas mengenai hal-hal yang harus dipersiapkan dalam menyusun proposal usaha.

**1.**      **Isi proposal Usaha**

Proposal usaha biasanya digunakan untuk memperoleh modal usaha. Oleh karena itu, wirausaha harus membuat proposal yang berisi informasi lengkap tentang hal-hal yang sedang atau akan dijalankan, serta modal yang dperlukan.

Berdasarkan proposal tersebut, pihak lembaga keuangan (biasanya bank) akan menilai apakah wirausaha tersebut pantas memperoleh pinjaman atau tidak. Informasi yang biasanya tercantum dalam sebuah proposal usaha, antara lain :

**a.**      **Uraian usaha**

uraian usaha memberikan penjelasan singkat tentang usaha yang sedang atau akan dijalankan, biasanya berisi latar belakang pendirian usaha dan prospeknya di masa mendatang. Selain itu juga berisi keunggulan dari bidang usaha tersebut dan kendala yang mungkin dihadapi serta pemecahannya ( analisis SWOT).

**b.**      **Produk**

Proposal usaha menguraikan secara rinci tentang spesifikasi dari sebuah produk, misalnya ukuran, jenis kegunaan, dan banyak produk yang dihasilkan jenis produk yang dihasilkan bergantung pada minat dan pengetahuan wirausaha biasanya berasal dari pengalaman yang pernah diperolehnya hal hal yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan produk adalah :

1.      Permintaan konsumen akan suatu produk

2.      Kebutuhan konsumen yang belum teridentifikasi

3.      Persaingan pasar

4.      Sumber daya yang menunjang pembuatan produk

**c.**       **Lokasi**

secara umum, ada dua hal yang harus diperhatikan dalam menentukan lokasi usaha, yaitu pertalian ke belakang (backward linkage) yaitu perolehan bahan baku dan pertalian ke depan (forward linkage) yaitu penjualan, distribusi dan pemasaran produk. Hal-hal yang memengaruhi penentuan lokasi adalah :

1.      Kedekatan dengan sumber bahan baku produksi, seperti bahan bakar,air dan lainnya

2.      Kedekatan dengan pasar/konsumen

3.      Ketersediaan kemudahan untuk mendapatkan tenaga kerja

4.      Kemudahan fasilitas pengangkutan dan transportasi

5.      Sikap/peraturan pemerintah serta masyarakat sekitar.

**d.**      **Pasar**

Pasar merupakan tempat orang melakukan transaksi jual beli.Jika dilihat dari sudut pandang ekonomi, pasar merupakan tempat berinteraksinya produsen dan konsumen. Sebagai contoh, seorang wirausaha akan membuka bisnis di bidang kecantikan oleh karena itu, ia menetapkan segmen pasarnya adalah wanita golongan menengah ke atas 25 th. Selain segmen pasar dan konsumen, wirausaha juga harus menyertakan strategi pemasaran yang akan diambil termasuk kebijakan harga.

**e.**       **Persaingan**

Perusahaan harus bisa menjelaskan posisis usahanya dan persaingan dalam pasar yang ada selain itu, perusahaan juga harus bisa menggambarkan strategi yang akan dijalankan untuk memenangkan persaingan.

Posisi perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1.      Pemimpin pasar (market leader) perusahaan yg menguasai sebagian besar pangsa pasar yntuk suatu produk sejenis. Pada umumnya perusahaan ini memiliki kekuatan mengendalikan harga dan anggaran promosi yang jauh merupakan pemimpin pasar untuk produk mie instan.

2.      Penantang pasar (market challenger) perusahaan yang selalu berusaha merebut pangsa pasar dari pemimpin pasar. Biasanya mereka giat melakukan promosi, perang harga, memberikan pelayanan yang lebih baik, dan menerapkan strategi yang dianggap lebih jitu.

3.      Pengikut pasar (market followers) perusahaan dengan pangsa pasar dan pengikut yang tidak terlalu banyak namun loyal pengikut pasar merupakan pemimpin pasar dalam cakupan kecil.

4.      Perelung pasar, yaitu perusahaan yang menjadi pesaing bagi pengikut pasar. Perusahaan ini menghindari persaingan dengan cara melayani konsumen yang belum digarap pemimpin pasar.

**f.**       **Laporan keuangan**

Wirausaha yang telah memiliki usaha, wajib menyertakan laporan keuangan yang lalu dalam rencana usahanya. Sementara, wirausaha yang baru akan memulai usaha, harus menyertakan rencana permodalannya , estimasi baiaya, dan pendapatannya. Hal ini dimaksudkan agar penyandang modal bisa menilai kemampuan riil maupun potensial perusahaan tersebut.Laporan keuangan meliputi neraca perusahaan dan laporan laba rugi, analisis titik impas (BEP) Serta sumber permodalan.

**g.**      **Manajemen**

Dalam proposal usaha, wirausaha harus mendeskripsikan/menguraikan bentuk kepemilikan, struktur modal, serta peranan dan masing masing sub organisasi perusahaan wairausaha juga harus menjelaskan status badan usaha yang dikelolanya apakah berstatus perseroan, firma,CV,atau bentuk badan usaha lainnya.

**h.**      **Personalia (sumber daya manusia)**

Wirausaha harus menjelaskan susunan personalia dalam struktur organisasi perusahaan lengkap dengan jumlah pegawai dan latar belakang pendidikannya.

**i.**        **Proposal kredit**

wirausaha mengajukan sejumlah dana yang diperlukan dalam mengembangkan usahanya. Kebutuhan dana harus diperinci alokasinya, misalnya dan yg dibutuhkan untuk menambah mesin, pembelian bahan baku, dll.

**j.**        **Lampiran lainnya**

hal terakhir yang harus dilakukan adalah dokumen-dokumen penting perusahaan seperti akta pendirian perusahaan, SIUP, sertifikat tanah dan sebagainya.

**2.**      **Sistematika penyusunan Proposal Usaha**

Sistematika penyusunan usaha adalah sebagai berikut.

**a.**      **Uraian usaha**

1). Latar belakang perusahaan

2). Prospek Perusahaan

3). Hambatan yang dihadapi

4). Pemecahan masalah usaha

**b. produk**

1. bentuk

2. jenis

3. kegunaan

**c. Lokasi**

1). Backward linkage

2). Forward linkage

**d.Pasar dan segmen pasar**

                  1. segmen pasar bagi pemasaran produk

                  2. jenis pasar yang dimasuki

`                 3. Posisi perusahaan dalam pasar

**e.**       **Persaingan**

1.      Jumlah pesaing yang dihadapi

2.      Strategi pemasaran dalam menghadapi pesaing

**f.**       **laporan keuangan**

1.      neraca

2.      laporan laba/rugi

3.      analisis BEP ( titik pulang pokok/ titik impas )

4.      sumber permodalan

**g.**      **sumber daya manusia**

1.      jumlah karyawan

2.      latar belakang pendidikan karyawan

**h.**      **proposal kredit**

1.      alokasi kebutuhan dana

2.      total kebutuhan dana

**i.**        **lampiran**

1.      surat izin usaha

2.      data penelitian paasar

3.      surat kontrak dan dokumen perjanjian lainnya

**3.penjelasan draft proposal usaha**

Pada dasarnya, proposal usaha memuat hal hal sebagai berikut.

a.       Halaman depan berisi nama dan alamat perusahaan beserta nama orang yang bertanggung jawab.

b.      Daftar isi, secara rinci menyebutkan seluruh isi draft proposal dan nomor halamannya

c.       Rangkuman eksekutif berisi keseluruhan usaha secara singkat

d.      Penjelasan perusahaan, menjelaskan strategi perusahaan dan tim manajemen pengelola perusahaan

e.       Pemasaran, dan stategi serta ramalan tentang target konsumen di amasa mendatang.

f.       Barang dan jasa yang dihasilkan menjelaskan jumlah, mutu, kegunaaan, dan kelebihan produk.

g.      Usaha meningkatkan penjualan, menjelaskan berbagai teknih promosi

h.      Permodalan merencanakan rencana permodalahn dan proyeksinya neraca pendahuluan arus kas dan pendapatannya

i.        Lampiran, untuk melengkapi proposal usaha, seperti akta pendirian, SIUP, SITU, AMDAL, maupun serifikat tanah.