

Contoh

RENCANA BISNIS Business Plan

Pelatihan Wirausaha Tenaga Kerja Mandiri *Ultra Mikro* 2021

Tanggal Pelatihan : 4 Oktober 2021
Nama Instruktur : Luckman Sudoni
Nama Bisnis : Keripik Singkong "*Te caem*"
Nama Penyusun Rencana Bisnis :

- | | |
|-------------------|----------------|
| 1. Minser | 9. Suherman |
| 2. Ningsay | 10. Deny |
| 3. Peadi Segoceng | 11. Eman |
| 4. Kodaik | 12. Renau |
| 5. Handy | 13. Samson |
| 6. Patty | 14. Bode Suaki |
| 7. Amerisa | 15. Yenti |
| 8. Endro | 16. Dedi |

Nomor Handphone Ketua
Kelompok:

0812345678901

Penyusun
Ketua Kelompok

(tanda tangan)

(Peadi Segoceng)

A. Deskripsi Usaha

1. Jenis Usaha:



Produk/barang



Layanan jasa

2. Target pelanggan sebagai berikut:

- a. Anak sekolah
- b. Karyawan
- c. Penggemar snack

B. Pemasaran

1. Produk barang atau jasa

PRODUK BARANG ATAU JASA YANG DITAWARKAN	KARAKTERISTIK ATAU GAMBARAN PRODUK
<i>Keripik singkong</i>	<i>Merek "Te caem "</i>
	<i>Aneka rasa (manis, asin, pedas, original)</i>
	<i>Kemasan plastik sederhana</i>
	<i>Ukuran/berat 100 gram, 200 gram, 300 gram</i>

2. Harga

JENIS-JENIS PRODUK BARANG ATAU JASA	HARGA POKOK PRODUKSI (HPP)	HARGA JUAL	HARGA YANG DITAWARKAN OLEH PESAING
Keripik singkong 100 gram	Rp. 2000	Rp. 3000	Rp 2500 – Rp.3500
Keripik singkong 200 gram	Rp. 3000	Rp. 4000	Rp. 3500 – Rp 5000
Keripik singkong 300 gram	Rp. 5000	Rp. 6000	Rp. 5000 – Rp. 7000

Contoh Perhitungan HPP ada pada poin D (Harga Pulang Pokok)

3. Tempat

Cara penjualan produk

Saya akan menjual barang atau jasa saya kepada:

	Online	Offline
1. Langsung ke pelanggan	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2. Pengecer	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3. Grosir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

b. Alasan memilih cara penjualan tersebut:

- Langsung ke pelanggan (online) : sasaran pelanggan bisa lebih luas, dikhususkan kepada penggemar snack keripik singkong, tidak membutuhkan biaya sewa tempat.
- Langsung ke pelanggan (Offline) : dekat dengan target pasar, lebih dekat dengan pelanggan.
- Pengecer (titip ke kantin dan koperasi) : jaringan penjualan lebih banyak, meningkatkan volume penjualan.

DESKRIPSI PEMILIHAN TEMPAT DAN LOKASI BISNIS	:	Online : marketplace sesuai dengan segmentasi pasar Offline : buka warung didekat dengan daerah keramaian
---	---	--

4. Promosi

BENTUK PROMOSI	URAIAN
Media sosial	Biaya lebih murah, jangkauan lebih luas
Mulut ke mulut	Testimoni langsung (teman/saudara/orang terdekat) lebih bisa dipercaya

C. Analisa SWOT

1. Kekuatan usaha yang akan dijalankan:

- Bahan baku melimpah
- Memiliki resep yang enak
- Harga terjangkau
- Produk tahan lama

2. Kelemahan usaha yang akan dijalankan:

- Kemasan sederhana
- Belum memiliki ijin PIRT
- Belum memiliki mesin cetakan modern
- Terbatasnya tenaga kerja yang terampil

3. Peluang usaha:

- Produk disukai semua kalangan
- Pemasaran online
- Pengembangan berbagai varian rasa

4. Ancaman usaha:

- Banyak kompetitor usaha sejenis
- Produk pesaing memiliki banyak variasi rasa
- Design kemasan pesaing lebih baik