

Impian dan Rencana Usaha

Oleh:

Fathma Fitriani, M.Pd

Impian menjadi wirausahawan

Kemana setelah lulus kuliah??

- a. Bekerja
- b. Wirausaha
- c. Menikah?

Menurut Ilik (2010), untuk mulai menjadi wirausaha harus memiliki impian yang kokoh dan tidak dibangun dalam waktu yang singkat

Sebuah impian itu harus SMART:

- a. Specific: jelas mengenai apa yang diinginkan
- b. Measurable: harus terukur, sehingga tau kapan impian telah tercapai
- c. Achievable: harus dapat diraih
- d. Realistic: harus masuk akal
- e. Time: memiliki garis waktu yang jelas kapan akan diraih

Kenapa usaha atau bisnis harus direncanakan?

Mendirikan usaha atau bisnis tidak mungkin dilakukan tanpa rencana sebelumnya. Setidaknya ada 5 alasan mengapa rencana usaha dibutuhkan:

1. Merupakan acuan dalam menjalankan usaha
2. Alat untuk mencari dan merencanakan dana/modal usaha
3. Alat komunikasi untuk menarik minat dan perhatian orang lain, seperti pemasok, konsumen, investor, dsb
4. Mengetahui langkah-langkah praktis menghadapi pesaing, sehingga promosi lebih efektif
5. Memudahkan pengawas jalannya usaha agar tetap sesuai dengan tujuan yang direncanakan

Aspek Utama Rencana Usaha

- Konsep bisnis

Menjelaskan secara rinci usaha yang dilakukan, struktur bisnis, produk dan jasa yang ditawarkan, dan bagaimana mensukseskan usaha

- Market atau pasar

Membahas dan menganalisis konsumen, siapa dan dimana mereka berada, apa yang menyebabkan konsumen mau membeli, persaingan usaha dan memikirkan cara mengatasi persaingan usaha.

- Keuangan

Perkiraan pendapatan, hitungan balik modal, dsb

Pertimbangan dalam penyusunan rencana usaha

- Hindarkan optimisme berlebihan
- Fokuskan dalam memperkirakan kebutuhan modal, ketepatan waktu, penjualan dan laba
- Jangan mengabaikan strategi-strategi yang akan dilakukan dalam menjalankan usaha
- Gunakan bahasa yang sederhana sehingga mudah dibaca dan dipahami
- Menjalankan usaha dengan potensi ekonomis yang tinggi, bukan hanya semata-mata mengedepankan inovasi.

Kesalahan rencana usaha

- Tujuan yang tidak realistis

Menyusun agenda waktu dan rincian aksi yang jelas

- Kegagalan mengantisipasi jalan buntu

Langkah alternatif dalam mengatasi rintangan

- Tidak ada komitmen dan dedikasi

Keseriusan dalam menjalankan usaha

- Kekurangan pengalaman bisnis dan teknis

Memiliki pengalaman untuk menjalankan usaha atau mencari bantuan dari pihak-pihak yang memiliki kemampuan

- Tidak terdapat segmen pasar

Memilih target pasar yang spesifik