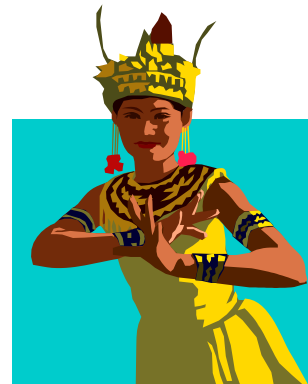
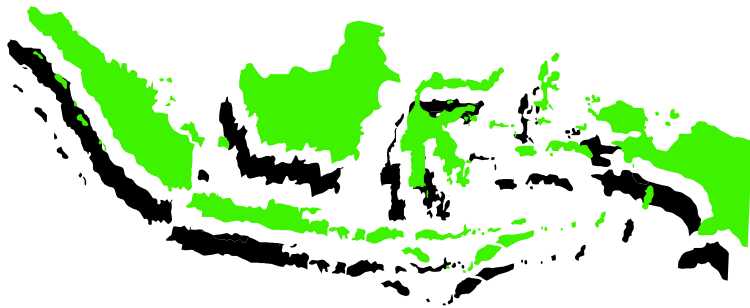
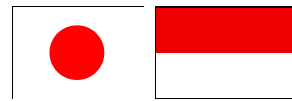


# Cara membuat rencana bisnis 5 tahun

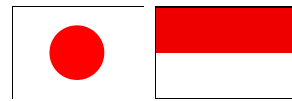




# Ringkasan Seminar



- Kenyataannya adalah bahwa banyak usaha kecil dan menengah di Jepang tidak memiliki rencana bisnis jangka menengah di kantor pusat mereka。
- Jika Anda melihat operasi bisnis di Jepang, Anda tidak akan jatuh ke dalam kesalahan besar dengan melanjutkan pekerjaan sehari-hari Anda berdasarkan pencapaian dan pengalaman yang telah Anda bangun sejauh ini。
- Namun, tidak demikian halnya di Indonesia, yang mengandung banyak faktor yang tidak diketahui oleh perusahaan Jepang.
- Sangat penting untuk menentukan tujuan bisnis jangka menengah dengan jelas dan dengan cepat meninjau langkah-langkah untuk mencapainya.
- Dalam seminar kali ini, kami akan menjelaskan cara membuat rencana bisnis 5 tahun sebagai mekanisme。
- Bagi yang belum terbiasa dengan pembukuan, kami sarankan untuk menggunakan ["Manajemen Pabrik Indonesia untuk Mereka yang Tidak Tahu Pembukuan"](#).



1. Struktur rencana bisnis lima tahun

## ■ Editor artikel

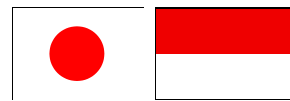
2. Ringkasan Bisnis
3. Motivasi untuk bisnis ini
4. Deskripsi Bisnis
5. Kegiatan penjualan
6. Kegiatan pembelian dan produksi
7. Layanan purna jual, dll.
8. Perencanaan personel
9. Risiko dan penanggulangan yang diperkirakan

## ■ Editor angka

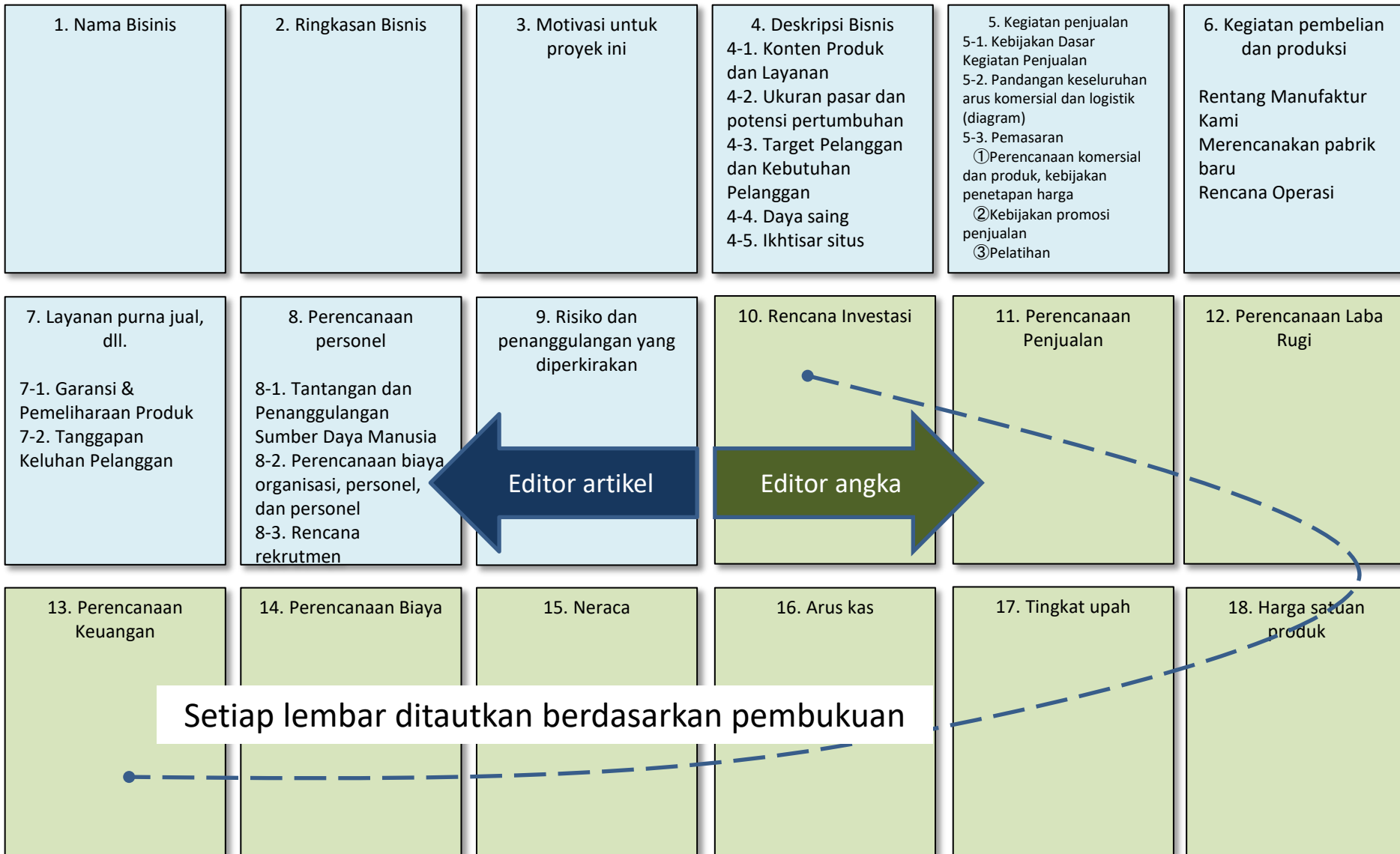
10. Rencana Investasi
11. Perencanaan Penjualan
12. Perencanaan Laba Rugi
13. Perencanaan Keuangan
14. Perencanaan Biaya
15. Neraca
16. Arus kas
17. Tingkat upah
18. Harga satuan produk



# 1. Struktur rencana bisnis lima tahun

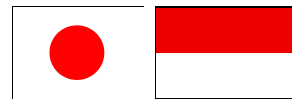


[Unduh format lembar Excel yang sebenarnya](#)





## 2. Ringkasan Bisnis



Jelaskan dalam 5W1H sehingga pihak ketiga dapat membayangkan gambaran keseluruhan bisnis

Di Kawasan Industri xxxxxx Indonesia,-----Where

Mendirikan perusahaan manufaktur dengan modal 100% sendiri,-----Who

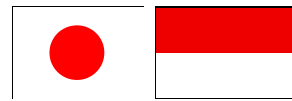
Membangun pabrik manufaktur xxxxx,-----What, How

Mulai beroperasi pada tahun 202X,-----When

Terutama menjual ke pasar domestik Indonesia.-----Why



### 3. Motivasi untuk bisnis ini



Jelaskan secara singkat latar belakang dan tujuan bisnis ini

Contoh faktor yang bisa menjadi latar belakang

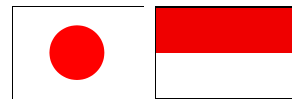
- Pasar domestik masih samudra biru (Blue Ocean).
- Memiliki mitra bisnis yang kuat di bidang distribusi domestik.
- Memiliki sumber daya untuk mengembangkan produk Indonesia sendiri.
- Sangat menguntungkan untuk pengadaan suku cadang dan bahan, dan harganya kompetitif dengan produk impor.
- Dapat diharapkan sebagai basis ekspor karena dapat mengurangi biaya produksi.

Contoh faktor yang dapat digunakan untuk tujuan

- Keuntungan dari penjualan di pasar domestik Indonesia akan dikembalikan ke kantor pusat.
- Mengembalikan keuntungan ekspor dari Indonesia ke kantor pusat.
- Keuntungan dari perdagangan trilateral dari Indonesia diturunkan ke kantor pusat.
- Keuntungan dari ekspor suku cadang dari Jepang ke kantor pusat.
- Keuntungan akan diturunkan ke kantor pusat berdasarkan kontrak bantuan teknis.
- Akan mewujudkan transfer keterampilan yang sulit di Jepang.



# 4. Deskripsi Bisnis



## 4-1. Konten Produk dan Layanan

Sertakan informasi yang setara dengan katalog produk.

(1) Nama Produk (2) Gambar (3) Spesifikasi (4) Fitur (5) Harga (6) Waktu Pengiriman (7) MOQ dll

## 4-2. Ukuran pasar dan potensi pertumbuhan

Menunjukkan total penjualan tahunan berdasarkan wilayah, beberapa tahun terakhir, dan perkiraan penjualan untuk lima tahun ke depan.

## 4-3. Target Pelanggan dan Kebutuhan Pelanggan

Jelaskan daya beli pelanggan yang menurut Anda menjadi target Anda, persentase populasi, karakteristik wilayah, kebutuhan, dll.

## 4-4. Daya saing

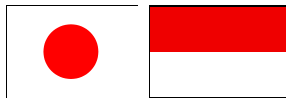
Berisi data analisis komparatif tentang harga, kualitas, dan fungsionalitas antara pesaing yang sudah ada di pasar dan pesaing yang kemungkinan akan memasuki pasar di masa depan.

## 4-5. Ikhtisar situs

Tanggal pendirian, klasifikasi persetujuan usaha, ada atau tidaknya zona pemrosesan berikat, modal, pemegang saham dan rasio investasi, anggota Komite Komisaris, anggota direksi, dll. harus dinyatakan.



# 5. Kegiatan penjualan

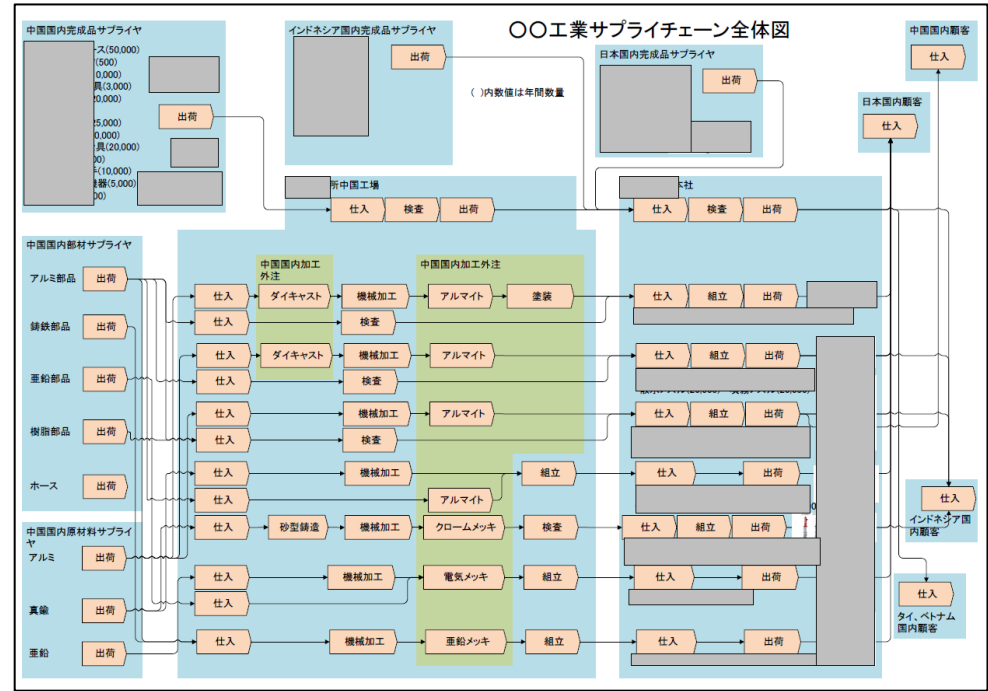


## 5-1. Kebijakan Dasar Kegiatan Penjualan

Jelaskan metode penjualan, ketentuan negosiasi, kontrak transaksi, perjanjian garansi, dll. kepada pelanggan.

## 5-2. Pandangan keseluruhan

distribusi dan logistik komersial  
Visualisasikan dengan mengacu pada gambar di sebelah kanan.



## 5-3. Pemasaran

- ① Perencanaan produk, kebijakan penetapan harga

Menjelaskan strategi perencanaan dan penetapan harga produk khusus untuk pasar Indonesia.

- ② Kebijakan promosi penjualan

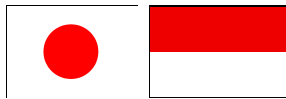
Jelaskan alat untuk promosi penjualan dan sarana periklanan.

- ③ Pelatihan

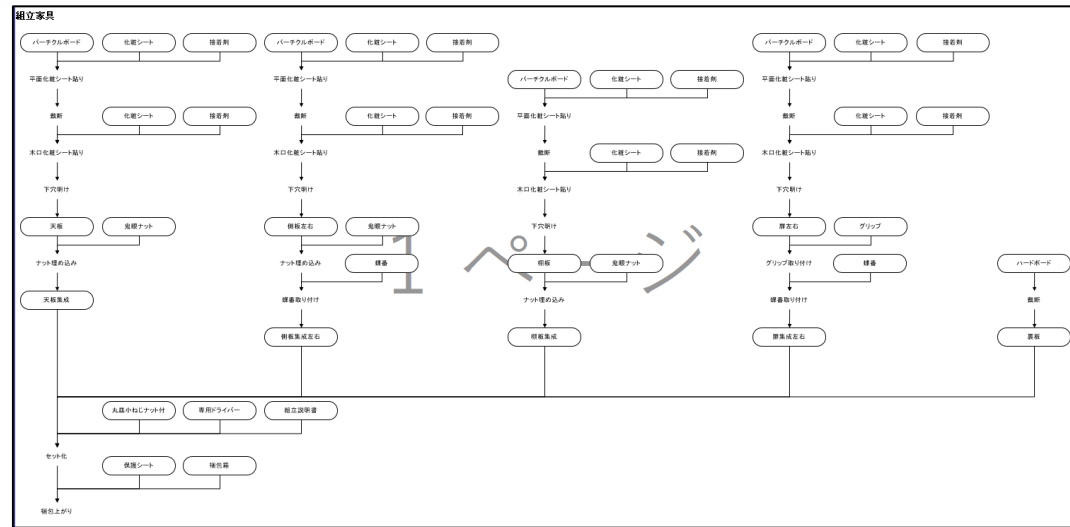
Jelaskan cara melatih staf penjualan.



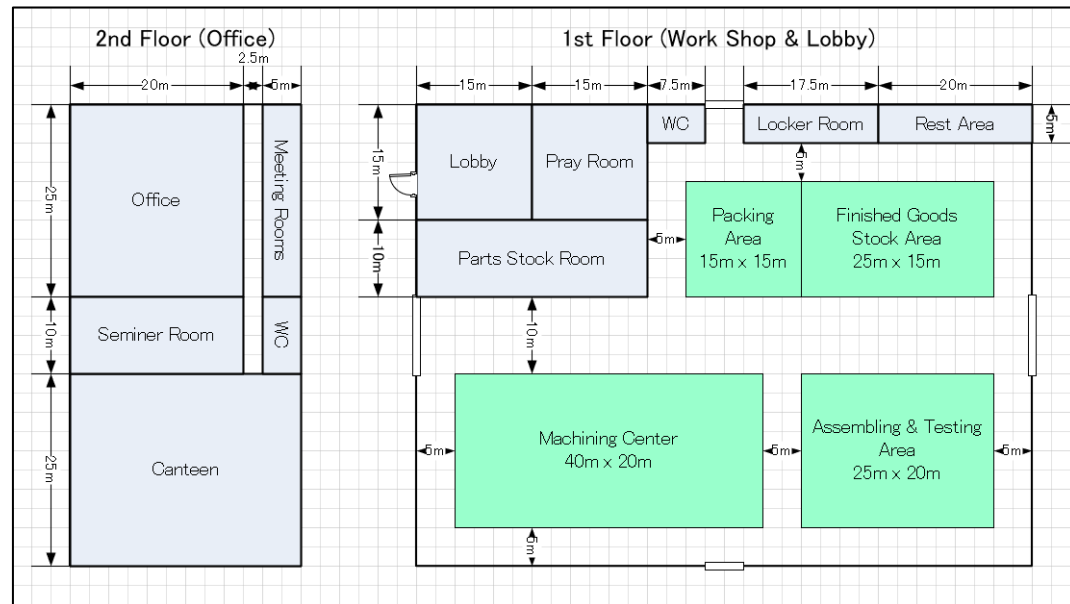
# 6. Kegiatan pembelian dan produksi



- Rentang Manufaktur Kami Ditunjukkan dalam diagram proses manufaktur seperti yang ditunjukkan pada gambar di sebelah kiri.
- Merencanakan pabrik baru Jelaskan alamat pabrik, luas tanah, area bangunan, peralatan dan mesin utama, jumlah karyawan, kapasitas produksi, dll. Jika memungkinkan, sertakan diagram tata letak seperti yang ada di sebelah kiri.

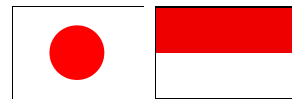


- Rencana Operasi Cantumkan pencapaian berikut:
  - Menandatangani perjanjian usaha patungan
  - Pendaftaran badan hukum
  - Persetujuan investasi
  - Memulai pembangunan pabrik
  - Menyelesaikan pabrik
  - Memulai kegiatan produksi





# 7. Layanan purna jual, dll.



## 7-1. Garansi & Pemeliharaan Produk

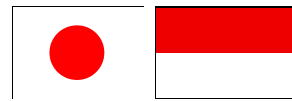
Konten garansi, masa garansi, ketentuan garansi untuk setiap produk  
Detail pemeliharaan untuk setiap produk, ketentuan berbayar dan gratis, masa berlaku, dan metode aplikasi  
dll.

## 7-2. Tanggapan Keluhan Pelanggan

Sistem organisasi tanggap pengaduan, sistem bisnis meja resepsionis  
Proses pengembalian produk yang rusak  
Proses Pengembalian Barang Yang Diperbaiki (MRO)  
Proses Pengembalian Barang Surplus



# 8. Perencanaan personel



## 8-1. Tantangan dan Penanggulangan Sumber Daya Manusia

Untuk setiap jenis pekerjaan dari tingkat manajemen hingga tingkat pekerja, masalah dalam hal rekrutmen, rekrutmen, dan pendidikan diidentifikasi, dan penanggulangan dijelaskan dalam 5W1H.

## 8-2. Perencanaan biaya organisasi, personel, dan personel

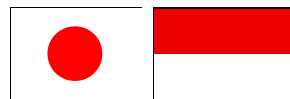
Rencana personel terperinci untuk perhitungan laba rugi dan akuntansi biaya akan dijelaskan nanti di (2), tetapi di sini kami akan menjelaskan garis besar tiga tahun pertama pendirian.

## 8-3. Rencana rekrutmen

Jelaskan jadwal rekrutmen dan pelatihan untuk setiap jenis pekerjaan dari tingkat manajemen hingga pekerja.



# 9. Risiko dan penanggulangan yang diperkirakan

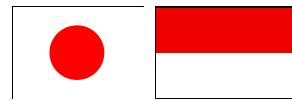


Identifikasi risiko berikut atau risiko lain yang dianggap berlaku dan jelaskan tindakan penanggulangan.

Bidang	Risiko	Penanggulangan
Masalah sosial	Gangguan oleh serikat pekerja	Kontrak dengan firma hukum dan kerja sama reguler
	Penangguhan operasi karena kerusuhan anti-pemerintah	Asuransi Kerusuhan dan Terorisme
	Kerusakan manusia dan properti yang disebabkan oleh kegiatan teroris	Asuransi Kerusuhan dan Terorisme
Tanggapan Hukum	Tuduhan perpajakan tambahan dan penggelapan pajak oleh Dirjen Pajak	Kontrak dengan akuntan dan akuntan pajak dan kerja sama rutin
	Deteksi pekerjaan ilegal pekerja asing	Kontrak dengan firma hukum dan kerja sama reguler
	Sanksi administratif untuk tindakan lingkungan yang tidak memadai	Kontrak dengan firma hukum dan kerja sama reguler
Bencana alam	Kerusakan banjir dan penutupan	Asuransi banjir dan kompensasi waktu yang hilang
	Kerusakan kebakaran dan penutupan	Asuransi kebakaran dan kompensasi waktu yang hilang
	Kerusakan gempa bumi dan penutupan	Asuransi gempa bumi dan kompensasi kehilangan pekerjaan
	Gangguan operasi karena gangguan Supply-Chain	Mempertahankan Tingkat Inventaris yang Tepat



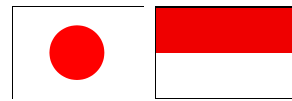
# Catatan untuk Editor angka



- Petunjuk: Catatn saat masuk dengan lembaran
- Lembar ringkasan: ringkasan dari penjualan, perencanaan laba rugi, dan biaya biaya
- Bagan Ringkasan: Grafik lembar ringkasan.
- Bagan impas: Digambarkan berdasarkan data di lembar ringkasan
- Tahun target dan nilai tukar: Data yang dimasukkan dalam lembar ringkasan tercermin di semua lembar.
- Sel total: Fungsi bawaan untuk agregasi otomatis
- Tautkan Sel: Saat Anda memilih sel, pop-up "Tanpa Input, Perhitungan Otomatis" akan muncul.
- Akurasi tautan: Tautan tidak sempurna, jadi tambahkan sesuai kebutuhan.



# 10. Rencana Investasi



## ■ Apa itu Perencanaan Aset?

Jelaskan untuk apa uang yang diinvestasikan akan digunakan berdasarkan tahun. Dalam UU Penanaman Modal Asing per 2022, besaran investasi pada tahun pertama lebih dari Rp 2,5 miliar, dan diperlukan untuk mencapai Rp 10 miliar dalam tiga tahun.

## ■ Apa itu rencana keuangan?

Jelaskan bagaimana jumlah investasi di atas akan didapatkan.

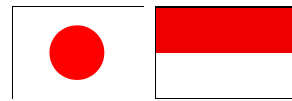
Dalam UU Penanaman Modal Asing per 2022, modal (disetorkan) pada tahun pertama lebih dari Rp 2,5 miliar, dan diperlukan untuk mencapai Rp 10 miliar dalam tiga tahun.

Pinjaman bank di Indonesia seringkali dikenakan tiga tahun operasional.

Pinjaman orang tua-anak dari kantor pusat pada dasarnya dalam mata uang Rupiah.



# 11. Perencanaan Penjualan



- **Barang**

Jika produknya beragam, kelompokkan agar sesuai dengan satu digit sebanyak mungkin.
- **kuantitas**

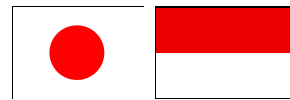
Melihat hasil rencana laba rugi, jika terjadi defisit atau jika tahun laba tertunda, perlu dipertimbangkan kembali volumenya.  
Alih-alih mengatakan bahwa ia dapat menjual sebanyak ini, permintaannya adalah menekan jumlah yang harus dijual untuk mencapai tujuan bisnis.
- **Harga satuan**

Melihat hasil rencana laba rugi, jika terjadi defisit atau jika tahun yang menguntungkan tertunda, perlu dipertimbangkan kembali harga satuan.  
Alih-alih mengatakan bahwa itu dapat dijual dengan harga satuan ini, permintaannya adalah untuk menekan jumlah yang harus dijual dengan harga satuan ini untuk mencapai tujuan bisnis.
- **Detail Tahun Pertama**

Ini digunakan ketika penjualan di tahun pertama dimulai pada pertengahan tahun.



# 12. Perencanaan Laba Rugi

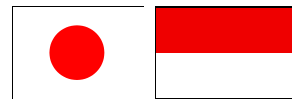


- Komposisi**  
 Seperti yang ditunjukkan pada gambar di sebelah kanan, hitung dari penjualan hingga laba bersih.
- Tujuan**  
 Tujuan usaha adalah untuk menghasilkan surplus berdasarkan pendapatan biasa dalam satu tahun paling lambat pada tahun ketiga. Untuk tujuan ini, perlu untuk meninjau rencana penjualan, biaya produksi, dan biaya penjualan/umum dan administrasi.

Penjualan	Harga pokok penjualan	Biaya produksi		
		Persediaan produk meningkat atau menurun		
Keuntungan dari penjualan	Biaya Penjualan/Umum & Administrasi	Biaya tenaga kerja Overhead		
		Laba rugi non-operasional		
	Laba Operasional	Penghasilan Biasa	Pajak Perusahaan	
			Laba setelah pajak	Dividen dan tunjangan Laba bersih



# 13. Perencanaan Keuangan



Tujuannya adalah untuk mendapatkan pandangan menyeluruh tentang arus kas per tahun, dan premisnya adalah bahwa dana terlarang berikutnya di bagian bawah tidak menjadi negatif.

Jika negatif, maka diperlukan untuk menambah modal dan pinjaman dari segi pembiayaan.

## ■ Pendanaan

Tahun yang akan dicantumkan adalah waktu penyetoran secara tunai.

Depresiasi disebut biaya yang menguntungkan, dan itu seperti menabung untuk pembaruan peralatan di masa depan.

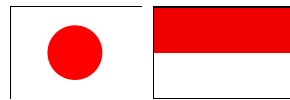
## ■ Penggunaan dana

Tahun yang akan dijelaskan adalah waktu pembayaran secara tunai.

Berhati-hatilah untuk tidak menyesuaikan akumulasi persediaan sementara dan menyebabkan situasi seperti penghentian produksi.



# 14. Akuntansi Biaya Pokok



## ■ Komposisi

Seperti yang ditunjukkan pada gambar di sebelah kanan, biaya pembuatan produk dan peningkatan atau penurunan persediaan dijelaskan.

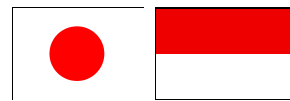
## ■ Tujuan

Tujuannya adalah untuk menghitung total biaya berapa banyak biaya yang dikeluarkan untuk setiap mata pelajaran dalam setahun. Penetapan biaya untuk setiap item produk disebut penetapan biaya individual, dan dihitung dalam 18. Harga satuan produk dijelaskan nanti.

Harga pokok penjualan	Biaya produksi	Biaya bahan	Biaya material langsung
			Biaya material tidak langsung
			Persediaan material meningkat atau menurun
		Biaya tenaga kerja	
		Biaya Pemrosesan Outsourcing	
		Biaya Manufaktur	
		Menambah atau mengurangi inventaris WIP	
Persediaan produk meningkat atau menurun			



# 15.Neraca

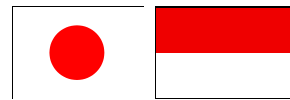


- Komposisi**  
 Saldo aset dan kewajiban pada akhir setiap tahun fiskal ditampilkan dalam perhitungan otomatis berdasarkan data tertaut.
- Tujuan**  
 Dengan mencocokkan total aset dan kewajiban, Anda dapat mengonfirmasi bahwa sejauh ini tidak ada kesalahan dalam input pada setiap lembar.

Total aset	Total Aset Lancar	Uang tunai Setoran	Total utang dan ekuitas	Total kewajiban	Pinjaman jangka pendek
		Piutang			Hutang usaha
		Pajak prabayar			Pajak yang Masih Harus Dibayar DII
		Ketentuan DII			Pinjaman jangka panjang
	Total Aset Tetap	tanah Bangunan mesin kendaraan dll			Tunjangan pensiun DII
		Aset Tetap Tidak Berwujud		Total modal	Modal
					Surplus Tertahan DII



# 16. Arus kas



## ■ Komposisi

Hitung dan jelaskan perkiraan arus kas bulanan untuk tahun pertama.

## ■ Tujuan

Pada tahun pertama pendirian, mudah kehabisan uang tunai karena pengeluaran tak terduga tanpa memahami hal-hal penting.

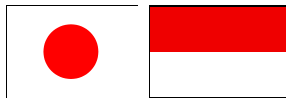
Untuk mencegah hal ini, hanya tahun pertama yang diperiksa setiap bulan.

Diinginkan untuk melanjutkan di tahun-tahun fiskal berikutnya dengan cara yang sama.

Pembawaan bulan sebelumnya		
Saldo biasa	Hasil penjualan	Penjualan Tunai
		<b>Penagihan Piutang</b>
		Setoran tagihan
	Pembayaran Pembelian	Pembelian Tunai
		<b>Hutang Usaha</b>
		Penyelesaian Tagihan
	Biaya operasional	Biaya tenaga kerja
		Biaya Outsourcing
		Sewa tanah/bangunan
		Biaya Sewa
		Lainnya
		Biaya Bunga
Saldo luar bias	Penghasilan	<b>Dana pinjaman</b>
		Diskon tagihan
		Pinjaman Pajak
		Penghasilan lain-lain
		<b>Peningkatan modal</b>
	Pengeluaran	Pembayaran untuk Peralatan
		Pembayaran utang
		Biaya lain-lain
	Pembayaran Pajak	
Hasil dibawa ke bulan berikutnya		



# 17. Tingkat upah



## Perhitungan Total Biaya

Harga pokok penjualan	Biaya produksi	Biaya bahan	Biaya material langsung
			Biaya material tidak langsung
			Persediaan material meningkat atau menurun
		Biaya tenaga kerja	
		<del>Biaya Prosesan Outsourcing</del>	
		Biaya Manufaktur	
		Menambah atau mengurangi inventaris WIP	
		Persediaan produk meningkat atau menurun	

## Perhitungan Biaya individu

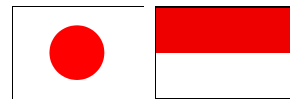
**Biaya bahan biaya satuan × kuantitas produksi**

**Tingkat upah × jam kerja × volume produksi**

Tingkat upah diperlukan saat menghitung biaya per unit secara individual, dan mengacu pada total biaya tenaga kerja dan biaya produksi yang diperlukan untuk pekerjaan langsung per menit.



# 18. Harga satuan produk



**Rencana bisnis lima tahun didasarkan pada penetapan biaya yang komprehensif, tetapi penetapan biaya terpisah juga diperlukan**

	<b>Perhitungan Total Biaya (Laporan Biaya)</b>	<b>Perhitungan Biaya individu (Harga satuan produk)</b>
<b>Tujuan</b>	Hitung jumlah total bahan, tenaga kerja, dan pengeluaran yang membentuk biaya produksi dalam periode tersebut.	Hitung total biaya bahan dan biaya pemrosesan per produk.
<b>Penggunaan</b>	Anggaran bulanan dan tahunan serta laporan keuangan	Perkiraan biaya berdasarkan produk
<b>Kekuatan</b>	Dapat melihat rincian biaya seluruh pabrik	Ketahui rincian biaya berdasarkan produk
<b>Kekurangan</b>	Tidak dapat memahami biaya berdasarkan produk	Tingkat pemanfaatan menyebabkan perbedaan dari tingkat upah aktual, mengurangi akurasi biaya pemrosesan.
<b>Inventaris</b>	Dihitung dengan mencerminkan peningkatan atau penurunan persediaan bahan baku, pekerjaan yang sedang berlangsung, dan produk jadi	Biaya per produk tidak mencerminkan peningkatan atau penurunan inventaris

