

SILABUS MATAKULIAH PERENCANAAN BISNIS

Matakuliah : Perencanaan Bisnis
 Kode Matakuliah/sks : AGB 431/3(2-3)
 Semester : 6
 Prasyarat : Dasar-dasar Bisnis
 Deskripsi Singkat : Matakuliah ini memberikan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan kepada mahasiswa tentang pengertian dan ruang lingkup perencanaan bisnis, pemilihan ide perencanaan bisnis baru dan ide pengembangan/pelebaran bisnis, analisis situasi bisnis, perencanaan operasi/produksi barang/jasa, perencanaan pemasaran barang/jasa, perencanaan sumberdaya manusia, perencanaan keorganisasian bisnis, perencanaan kolaborasi bisnis, perencanaan pembiayaan dan estimasi finansial dan prakiraan risiko bisnis

Capaian Pembelajaran/ : Setelah menyelesaikan matakuliah ini, mahasiswa akan mampu:
 Learning Outcomes/ 1. Mampu menjelaskan pengertian, fungsi, kegunaan dan cakupan dari perencanaan bisnis
 Standar Kompetensi 2. Mampu mendeskripsikan potensi-potensi dan peluang pasar
 (SK) 3. Mampu merumuskan secara sistematis ide pendirian bisnis baru atau pengembangan/pelebaran bisnis
 4. Mampu merumuskan dan membuat perencanaan bisnis sebagai dokumen bisnis

MG KE-	KEMAMPUAN AKHIR YANG DIHARAPKAN (KOMPETENSI DASAR)	MATERI AJAR	METODE PEMBELAJARAN	INDIKATOR PENILAIAN	BENTUK PENILAIAN	BOBOT NILAI (%)	WAKTU BELAJAR (MENIT)	SUMBER BELAJAR
1	Mahasiswa mampu menjelaskan dan membedakan batasan, fungsi, kegunaan dan cakupan perencanaan bisnis	Pengertian dan Ruang Lingkup Perencanaan Bisnis 1. Batasan/pengertian perencanaan bisnis 2. Fungsi dan kegunaan perencanaan bisnis 3. Ciri-ciri dan karakteristik perencanaan bisnis	a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain,	Kemampuan menjelaskan pengertian, fungsi, kegunaan dan cakupan perencanaan bisnis	Tes tertulis: Essay	10	100	2, 3, 4

		4. Ruang lingkup perencanaan bisnis 5. Sistematis penyajian perencanaan bisnis	2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>					
2-3	Mahasiswa mampu mendeskripsikan potensi-potensi dan peluang pasar serta merumuskan secara sistematis ide pendirian bisnis baru atau pengembangan/ perluasan bisnis	Pemilihan Ide Perencanaan Bisnis dan Analisis Situasi Pasar 1. Ide perencanaan bisnis 2. Model perencanaan bisnis : - Perencanaan bisnis baru (<i>business penetration</i>) - Perencanaan pengembangan bisnis (<i>economies of scope dan economies of scale</i>) 3. Analisis situasi dan kondisi pasar	a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	1. Kemampuan mendeskripsikan potensi-potensi dan peluang pasar 2. Kemampuan merumuskan secara sistematis ide pendirian bisnis baru atau pengembangan /perluasan bisnis 3. Kemampuan menganalisis situasi dan kondisi pasar dari produk yang akan diusahakan	Tes tertulis: Essay	15	200	1, 2, 3, 5, 6, 8
4-5	Mahasiswa mampu merumuskan perencanaan produksi dan operasi barang/jasa dalam rancangan perencanaan bisnis	Perencanaan Produksi (Operasi) Barang/Jasa 1. Merumuskan karakteristik produk barang/jasa : (a) produk tunggal, (b) produk garis	a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa	Kemampuan merumuskan perencanaan produksi dan operasi barang/jasa dalam rancangan	1.Tes tertulis: Essay	10	200	4, 5, 6, 8, 9, 10

		<p>(<i>diversification</i>), dan (c) multiproduk (<i>corporation</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Prakiraan jumlah produk : (a) produk massa, atau (b) produk khusus 3. Menentukan pilihan mutu dan kemasan produk 4. Pemilihan teknologi dan kapasitas produk 5. Perencanaan lokasi dan tata letak (<i>site plan</i> dan <i>buildings plan</i>) 6. Prakiraan waktu dan siklus produksi 7. Perumusan standard mutu input dan mutu produk 8. Perumusan <i>standard operation procedures</i> (SOP) dan fungsi kontrol operasi 	<p>untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i></p>	<p>perencanaan bisnis</p>				
6-7	<p>Mahasiswa mampu merumuskan perencanaan pemasaran barang/jasa dalam rancangan perencanaan bisnis</p>	<p>Perencanaan Pemasaran Barang/Jasa</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilihan segmen, target, dan posisi produk 2. Prakiraan kecenderungan daya beli dan tingkat 	<ol style="list-style-type: none"> a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: <ol style="list-style-type: none"> 1) Dosen meminta mahasiswa 	<p>Kemampuan merumuskan perencanaan pemasaran barang/jasa dalam rancangan perencanaan bisnis</p>	<p>Tes tertulis: Essay</p>	<p>10</p>	<p>200</p>	<p>4, 9, 10, 13</p>

		kepuasan konsumen 3. Prakiraan pangsa dalam kompetisi di pasar barang/jasa 4. Pilihan bauran pemasaran barang/jasa (produk, harga, distribusi dan promosi)	untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>					
UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)								
8	Mahasiswa mampu menerapkan kondisi-kondisi industri dan lingkungan bisnis pada rumusan "institutional arrangements"/keorganisasian dan pemanfaatan sumberdaya bisnis	Perencanaan Keorganisasian Bisnis dan Sumberdaya Manusia 1. Rumusan posisi perusahaan dalam industri 2. Menentukan acuan/aspek legal dan etika/budaya 3. Menentukan hak/kewajiban atas infrastruktur, aset, teknologi dan informasi 4. Struktur organisasi dan pembagian tugas 5. Kekuasaan, wewenang dan pengambilan keputusan 6. Perencanaan kebutuhan SDM (manajemen dan operasional) 7. Rumusan pengembangan SDM ;	a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>Brain storming</i>	Kemampuan merumuskan "institutional arrangements"/keorganisasian dan pemanfaatan sumberdaya bisnis	Tes tertulis: Essay	10	100	3, 4, 10, 11, 13

		<p>rekrutmen-seleksi-orientasi, deskripsi pekerjaan, perencanaan karier dan produktivitas, mekanisme K3 dan PHK</p> <p>8. Penugasan dan pengukuran kinerja</p> <p>9. Rumusan sistem pengupahan dan sanksi</p>						
9	Mahasiswa mampu mengidentifikasi masalah bisnis dan menentukan bentuk kolaborasi bisnis yang menguntungkan	<p>Perencanaan Kolaborasi</p> <p>1. Menentukan pilihan faktor kunci kolaborasi bisnis; teknologi, koneksi pasar, input/bahan baku, konsultasi, skill, pembiayaan/ permodalan, branding dsb</p> <p>2. Menentukan pilihan pola kolaborasi; afiliasi, joint operation, joint ventura, frenchise, akuisisi, lisensi dan aliansi strategis</p> <p>3. Merumuskan pilihan sistem kolaborasi bisnis kontrak dan non kontrak</p>	<p>a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh</p> <p>b. Active Learning: 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/ <i>diskusi di kelas</i></p>	Kemampuan menentukan factor kunci keberhasilan bisnis dan merumuskan bentuk kolaborasi bisnis	Tes tertulis Essay	10	100	5, 6, 7, 12
10-11	Mahasiswa mampu merumuskan perencanaan sumber,	<p>Perencanaan Pembiayaan dan Estimasi Finansial</p> <p>1. Kebutuhan dana dan</p>	a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan	1. Kemampuan untuk menghitung	Tes tertulis Essay	10	200	1, 2, 13

	alokasi pembiayaan dan estimasi finansial, dalam perencanaan bisnis	<p>penentuan sumber permodalan</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Alokasi pembiayaan (investasi dan operasional) 3. Penentuan harga pokok produksi dan harga jual 4. Penyusunan laporan keuangan (neraca, laba rugi dan arus kas) 5. Asumsi finansial dan analisis kepekaan 6. Prakiraan perkembangan finansial bisnis : (a) prakiraan cashflow (NPV, IRR, Net B/C, PP dan BEP), (b) R/C rasio/usahatani, (c) prakiraan rugi-laba dan (d) prakiraan neraca perusahaan 	<p>dengan contoh</p> <p>b. Active Learning:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/<i>Brain storming</i> 	<p>kebutuhan dana serta mengalokasikan penggunaan dana</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Kemampuan menghitung kriteria/indikator penentu kelayakan finansial bisnis 				
12	Mahasiswa mampu mengidentifikasi sumber risiko serta merumuskan pengelolaan risiko dalam perencanaan bisnis	<p>Pengelolaan Risiko Bisnis</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengelolaan risiko bisnis (produk, produksi/ operasi, SDM, pembiayaan, pemasaran, dan sistem informasi) 2. Merumuskan fungsi-fungsi kendali risiko bisnis 	<p>a. Metode Ceramah: Dosen menjelaskan dengan contoh</p> <p>b. Active Learning:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan contoh lain, 2) Tanya jawab/<i>diskusi di kelas</i> 	<p>Kemampuan mengidentifikasi sumber risiko serta merumuskan pengelolaan risiko dalam perencanaan bisnis</p>	Tes tertulis Essay	10	100	1, 2, 6, 8, 13

13-14	Mahasiswa mampu mereview pokok bahasan dalam perencanaan bisnis secara sistematis dan komprehensif	Presentasi Pokok Bahasan dalam Perencanaan Bisnis Presentasi tiap kelompok : 1. Perencanaan Produksi 2. Perencanaan Pemasaran 3. Perencanaan Organisasi dan Sumberdaya Manusia 4. Perencanaan Kolaborasi 5. Perencanaan Pembiayaan dan Estimasi Finansial 6. Pengelolaan Risiko Bisnis	a. Problem Base Learning : Presentasi kelompok terpilih dan diskusi kelas mengenai cakupan perencanaan bisnis b. Active Learning: Dosen meminta mahasiswa untuk memberikan tanggapan	Kemampuan mereview cakupan perencanaan bisnis secara sistematis dan komprehensif dengan menyertakan contoh-contoh penerapannya	1. Laporan 2. Presentasi dan argumen-tasi 3. Keaktifan	15	200	13
UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)								

Bahan Pustaka :

1. Rangkuti, Freddy. 2001. Business Plan; Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
2. Umar, Husein. 2001. Studi Kelayakan Bisnis; Teknis Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
3. Miller, M. 2005. Alpha Teach Yourself: Business Plans dalam 24 jam. Prenada Media. Jakarta.
4. Finch, B. 2004. How to Write a Business Plan. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
5. Dirgantoro, C. 2002. Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis. PT.Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta
6. Hamel, G. Prahalad, C.K. Competing for The Future; Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating the Markets of Tomorrow. Harvard Business School Press
7. Bleeke, J. Ernst, D. 1993. Collaborating to Compete; Using Strategic Alliances and Acquisitions in the Global Marketplace. John Wiley & Sons Inc. New York.
8. Porter, Michael E. 1980. Competitive Stategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitor. The Free Press. New York.
9. Lovelock, Ch. 1994. Product Plus: How Product+Service = Competitive Advantage. McGraw-Hill International Ed.
10. Lovelock, Ch. 1992. Managing Service: Marketing, Operations, and Human Resources. 2nd Eds. Prentice Hall. New Jersey.

11. Barney, Jay. B., Ouchi, William G. 1988. Organizational Economics: Toward a New Paradigm for Understanding and Studying Organizations. Jossey-Bass Publishers. San Francisco-London.
12. Lynch, R.P. 1993. Business Alliances Guide: The Hidden Competitive Weapon. John Willey & Sons. Inc. Canada.
13. Friend, Graham and Stefan Zehle. 2009. Guide to Business Planning. Second Edition. Profile Books Ltd. London.

Dosen :

1. **Prof. Rita Nurmalina, MS (Koordinator MK)**
2. **Dr. Ir. Dwi Rachmina, MSi**
3. **Ir. Popong Nurhayati, MM**
4. **Tintin Sarianti,SP, MM**