

Business Planning

Agan Rista Jati^{1*}, Ana Susi Mulyani², Muhammad Rafli Cakradipura³, Hotmar Daniel Sitompul⁴, Ayu Agustia Putri⁵, Ade Fitriah⁶

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Corresponding Author: Muhammad Rafli Cakradipura
raflicakradipura@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords : Business Planning, Business Concept, Market, Finance

Received : 18 November

Revised : 02 December

Accepted: 03 January

©2024 Jati, Mulyani, Cakradipura, Sitompul, Putri, Fitriah: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The business planning discussed in this article includes the objectives of business planning, the stages of preparing a business plan, the importance of making a business plan, components, and things that need to be considered in business planning. Business planning is designed so that the business you own has thorough preparation, so that it is easier to achieve success than not having a prepared plan at all. In a business plan, the business concept, market, finances and so on are generally outlined in detail. Planning a business is very important for business people, so that the business continues to run stably and becomes more successful. Without a mature plan, entrepreneurs will not be able to achieve success.

Perencanaan Bisnis

Agan Rista Jati^{1*}, Ana Susi Mulyani², Muhammad Rafli Cakradipura³, Hotmar Daniel Sitompul⁴, Ayu Agustia Putri⁵, Ade Fitriah⁶

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Corresponding Author: Muhammad Rafli Cakradipura

raflicakradipura@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Perencanaan Bisnis, Konsep Usaha, Market, Finansial

Received : 18 November

Revised : 02 December

Accepted: 03 January

©2024 Jati, Mulyani, Cakradipura, Sitompul, Putri, Fitriah: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Perencanaan bisnis yang dibahas dalam artikel ini mencakup tujuan perencanaan bisnis, tahap-tahap penyusunan perencanaan bisnis, pentingnya membuat perencanaan bisnis, komponen, serta hal-hal yang perlu diperhatikan dalam perencanaan bisnis. Perencanaan bisnis dibuat bertujuan agar bisnis yang dimiliki mempunyai persiapan yang matang, sehingga lebih mudah untuk mencapai kesuksesan daripada tidak memiliki persiapan rencana sama sekali. Di dalam sebuah rencana bisnis, umumnya dituangkan secara terperinci mengenai konsep usaha, market/pasar, finansial dan sebagainya. Merencanakan bisnis sangat penting bagi pelaku usaha, agar usaha tetap berjalan stabil dan semakin sukses. Tanpa rencana yang matang, pengusaha tidak akan bisa mencapai kesuksesannya.

PENDAHULUAN

Rencana bisnis merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana Perusahaan/pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (*business opportunities*) yang terdapat dilingkungan eksternal Perusahaan. Perencanaan adalah penetapan diawal hasil-hasil akhir yang ingin dicapai Perusahaan serta bagaimana cara untuk mencapai hasil tersebut.

Tidak mungkin memulai bisnis baru tanpa perencanaan terlebih dahulu. Sederhana apapun, rencana harus dibuat secara tertulis. Namun banyak pengusaha baru di negara kita yang tidak mau atau mungkin tidak mampu atau mau menulis rencana tertulis tersebut karena berbagai alasan. Suatu rencana yang tidak tertulis pasti sudah memperhitungkan rekayasa, yaitu rekayasa sederhana jawaban atas berbagai pertanyaan, antara lain usaha apa yang akan dibuka, mengapa usaha itu dipilih, di mana lokasinya, siapa pelanggannya, dari mana uangnya, dan lain-lain.

Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan(*business plan*) merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang. *Business plan* perlu disusun karena merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Orang perlu mengetahui segala sesuatu tentang perusahaan anda sehingga tertarik untuk bekerjasama.

Rumusan Masalah

1. Apa itu perencanaan bisnis?
2. Apa tujuan penyusunan perencanaan bisnis?
3. Bagaimana tahap-tahap penyusunan perencanaan bisnis?
4. Mengapa perencanaan bisnis penting?
5. Apa saja komponen perencanaan bisnis?
6. Apa saja hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penyusunan perencanaan bisnis?

Tujuan

1. Untuk memahami pengertian perencanaan bisnis
2. Untuk mengetahui tujuan dari perencanaan bisnis
3. Untuk mengetahui tahap-tahap penyusunan perencanaan bisnis
4. Untuk mengetahui pentingnya perencanaan bisnis
5. Untuk mengetahui komponen dalam perencanaan bisnis
6. Untuk mengetahui hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penyusunan perencanaan bisnis

TINJAUAN PUSTAKA

Bisnis (*Business*)

Bisnis menurut (Griffin dan Ebert, 2008) merupakan aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen. Dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memiliki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin

Tempat Usaha (SIUP) serta usaha informal lainnya. Disimpulkan bahwa bisnis adalah suatu aktifitas yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa bisnis mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

1. Merupakan kegiatan individu atau kelompok.
2. Terorganisasi (adanya manajemen).
3. Memproduksi barang atau jasa.
4. Menciptakan nilai.
5. Produksi dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.
6. Melakukan transaksi atau pertukaran
7. Mendapatkan laba (keuntungan) dari kegiatannya.

Klasifikasi Bisnis

Menurut Wikipedia Bahasa Indonesia (ensiklopedia bebas), bisnis terdiri dari berbagai macam tipe, dan sebagai akibatnya, bisnis dapat dikelompokkan dengan cara yang berbeda-beda. Satu dari banyak cara yang dapat digunakan adalah mengelompokkan bisnis berdasarkan aktivitas yang dilakukannya dalam menghasilkan keuntungan.

1. **Manufaktur** adalah bisnis yang memproduksi produk yang berasal dari barang memproduksi barang mentah atau komponen-komponen, kemudian dijual untuk mendapatkan keuntungan. Contoh manufaktur adalah perusahaan yang memproduksi barang fisik seperti mobil, sepeda motor atau pipa.
2. **Bisnis jasa** adalah bisnis yang menghasilkan barang intangible, dan mendapatkan keuntungan dengan cara meminta bayaran atas jasa yang mereka berikan. Contoh bisnis jasa adalah konsultan dan psikolog.
3. **Pengecer dan distributor** adalah pihak yang berperan sebagai perantara barang antara produsen dengan konsumen. Kebanyakan toko dan perusahaan yang berorientasi konsumen adalah distributor atau pengecer. Hal ini termasuk bisnis waralaba.
4. **Bisnis pertanian dan pertambangan** adalah bisnis yang memproduksi barang-barang mentah, seperti tanaman atau mineral tambang.
5. **Bisnis finansial** adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dari investasi dan pengelolaan modal.
6. **Bisnis informasi** adalah bisnis menghasilkan keuntungan terutama dari penjualan kembali properti intelektual (intellectual property).
7. **Utilitas** adalah bisnis yang mengoperasikan jasa untuk publik, seperti listrik dan air, dan biasanya didanai oleh pemerintah.
8. **Bisnis real estate** adalah bisnis yang menghasilkan keuntungan dengan cara menjual, menyewakan, dan mengembangkan properti, rumah, dan bangunan.
9. **Bisnis transportasi** adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dengan cara mengantarkan barang atau individu dari sebuah lokasi ke lokasi yang lain

METODOLOGI

Penelitian ini merupakan penelitian dengan menggunakan metode studi kepustakaan atau literatur review. Studi literatur bisa didapat dari berbagai sumber baik jurnal, buku, dokumentasi, internet dan pustaka. Metode studi literatur adalah serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat, serta mengelolah bahan penulisan

HASIL PENELITIAN

Pengertian Perencanaan Bisnis

Rencana Bisnis merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana Perusahaan atau pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (*business opportunities*) yang terdapat dilingkungan eksternal Perusahaan (Robbins and Coulter, 2023:252), menjelaskan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) usaha, serta menjelaskan berbagai Langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata (*operasionalisasi usaha*) (Wheelen and Hunger, 2004:306).

Tujuan Penyusunan Rencana Bisnis

- **Penyusunan Rencana Bisnis untuk Pihak Internal Perusahaan**

Rencana bisnis yang diawali dengan suatu pengenalan peluang usaha yang spesifik dapat memberikan panduan bagi seluruh sumber daya manusia yang terlibat dalam rencana eksploitasi peluang usaha. Rencana bisnis akan memberi arahan apa yang harus dilakukan untuk memperoleh benefit dari suatu peluang usaha serta di mana posisi Perusahaan berada dibandingkan dengan pesaing dalam kegiatan bisnis tersebut.

Peluang usaha yang dimiliki Perusahaan sangatlah beragam. Bagi Perusahaan koperasi yang ingin memperluas lini produk sehingga dapat melakukan liputan pasar (*market coverage*) secara lebih intensif, peluang usaha dapat berupa penambahan lini produk baru dengan melakukan pembelian usaha baru (*akuisisi*).

Sementara itu bagi Perusahaan kecil, peluang usaha misalnya, dapat berupa *penawaran produk baru yang lebih baik kualitasnya dibandingkan dengan produk yang ada saat ini*.

Apa pun jenis peluang usaha yang dimiliki, peluang usaha tersebut akan semakin jelas untuk dieksploitasi seandainya Perusahaan memiliki rencana usaha yang rinci, sehingga seluruh sumber daya internal organisasi (manusia, modal, peralatan, teknologi, dan lain sebagainya) akan lebih dapat difokuskan ke arah eksploitasi suatu peluang usaha.

- **Penyusunan Rencana Bisnis untuk Pihak Eksternal Perusahaan**

Untuk dapat merealisasikan rencana usaha yang telah disusun, Perusahaan pada umumnya membutuhkan investor maupun kreditor (Miller, 2005:7). Untuk dapat menarik investor maupun kreditor, pengusaha terlebih dahulu harus meyakinkan pihak-pihak tersebut mengenai kemampuan Perusahaan untuk menghasilkan laba, pengelola Perusahaan yang dapat dipercaya (memiliki rekam jejak yang bersih). Perusahaan yang masih memiliki

prospek pertumbuhan usaha dalam rangka jangka Panjang serta adanya jaminan dari pihak pengelola Perusahaan bahwa dana yang ditanamkan diperusahaan tersebut akan digunakan sesuai dengan tujuan penggunaannya serta terjaga keamanannya.

Sebagian besar materi yang dapat digunakan oleh para investor maupun kreditor untuk menilai layak/tidaknya suatu bisnis untuk mereka danai,tercantum dalam sebuah rencana bisnis.Materi -materi yang tercantum dalam rencana bisnis dapat digunakan Perusahaan untuk melakukan pencarian dana baik dari investor maupun kreditor.

Tahap-Tahap Penyusunan Rencana Bisnis

Tahap-Tahap Penyusunan Rencana Usaha Setelah kegiatan peninjauan lingkungan selesai—baik tahap pertama (pada saat menemukan ide usaha) maupun tahap kedua—selanjutnya perusahaan/pengusaha harus melakukan Formulasi Penyusunan Rencana Usaha (Business Plan Formulation) yang mencakup empat tahap utama sebagai berikut :

1. Tahap Ide Usaha (Business Idea)
2. Tahap Perumusan Konsep Usaha (Business Concept)
3. Tahap Study Kelayakan Usaha (Feasibility Study)
4. Tahap Penyusunan Rencana bisnis

Setelah formulasi rencana bisnis selesai dibuat, masih terdapat dua tahapan manajemen strategis yang harus dilakukan perusahaan/pengusaha yakni Tahap Implementasi Rencana bisnis dan Tahap Pengendalian Usaha”.

1. Tahap Ide Usaha

Menurut Hegel, ide adalah sesuatu yang muncul dan berkembang di dalam benak pikiran manusia. Ide laksana sebuah bola salju, semakin lama ide tersebut bergulir di dalam benak pengusaha maka ide itu akan semakin tumbuh membesar dan memberikan motivasi yang lebih kuat bagi pengusaha, untuk meneliti dan mewujudkan ide tersebut.

Ide usaha muncul melalui pergulatan pengusaha dengan dunia nyata yang dihadapinya sehari-hari. Kendati manusia bergumul dengan realitas sehari-hari, tetapi ide usaha yang muncul dalam benak manusia bisa berupa ide usaha yang sama sekali berbeda dengan usaha yang selama ini ada dalam realitas kehidupan sehari-hari. Ide usaha seperti ini kita sebut sebagai ide usaha yang kreatif yang muncul dari kreativitas pengusaha tersebut. Menurut Theodore Levitt (Zimmerer dan Scarborough, 2005:35) yang dimaksud kreativitas adalah “thinking the new things”, sedangkan inovasi adalah akiviras “doing the new things. Dengan demikian, inovasi akan lahir dari pemikiran kreatif.

Selain ide ysaha yang kreatif, tentu ada pula ide usaha yang tidak kreatif di mana ide usaha ini sidak menciptakan sesuatu yang baru dalam penciptaan barang dan jasa. Sebagai contoh, pengusaha yang membuka toko kelontong karena melihat toko kelontong tetangganya laku, kemudian ia menjual barang kelontong yang sama dengan toko kelontong terangganya tersebut—dapat dikatakan tidak memiliki ide usaha yang kreatif.

2. Tahap Perumusan Konsep Usaha

Agar ide usaha (baik yang kreatif maupun tidak kreatif) dapat dijalankan secara operasional, maka ide usaha yang muncul di benak pengusaha selanjutnya harus dirumuskan menjadi konsep usaha. Konsep usaha adalah penjabaran suatu ide usaha ke dalam dimensi-dimensi bisnis yang relevan. Sebagai contoh, pengusaha yang memiliki ide usaha mendirikan usaha rumah makan, maka dia harus menjabarkan ide usaha rumah makan tersebut ke dalam konsep usaha yang jelas dengan menguraikan ide usaha tersebut menjadi dimensi-dimensi usaha yang lebih detail. Misalnya apakah 8 rumah makan yang akan dibuka merupakan rumah makan yang menjual masakan Padang atautkah masakan Sunda.

3. Tahap Studi Kelayakan Usaha

Setelah perusahaan/pengusaha menetapkan konsep usaha mana yang akan dijalankan menjadi suatu usaha, maka konsep usaha yang akan dijalankan tersebut terlebih dahulu harus dinilai kelayakan usahanya. Demikian pula bagi perusahaan yang akan menjalankan strategi usaha tertentu yang di dalamnya terdapat komitmen untuk melakukan pengeluaran kapital dalam jumlah besar untuk jangka waktu yang panjang, maka pilihan strategi ini juga harus dinilai terlebih dahulu kelayakannya.

4. Tahap Penyusunan Rencana Bisnis

Informasi yang dikumpulkan oleh pengusaha pada tahap studi kelayakan merupakan bahan yang sangat berharga bagi proses penyusunan rencana bisnis. Perbedaan mendasar antara kegiatan studi kelayakan usaha dengan penyusunan *business plan* adalah terletak pada aspek manajemen strategis. Dalam studi kelayakan usaha analisis lebih diarahkan pada melihat layak tidaknya usaha.

Dalam menyusun rencana bisnis pimpinan puncak perusahaan sebagai ahli strategi akan meletakkan usaha baru yang akan dijalankan tersebut di dalam susunan portofolio usaha yang disesuaikan dengan visi, misi dan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam jangka panjang.

Komponen-komponen rencana bisnis yang harus dibuat oleh perusahaan/pengusaha antara lain meliputi:

- Pengembangan visi, misi, tujuan dan strategi dari usaha baru tersebut.
- Mengembangkan manajemen perusahaan yang menyangkut kegiatan penetapan direksi perusahaan, para manajer utama perusahaan.
- Mengembangkan lingkungan internal yang mencakup pengembangan struktur organisasi, pengembangan budaya perusahaan, dan sumber daya utama organisasi/resources.
- Mengembangkan proyeksi kinerja perusahaan yang mencakup antara lain perhitungan titik impas (BEP), perkiraan penjualan, harga pokok produksi dan penjualan, mengembangkan berbagai [laporan keuangan](#) seperti laba rugi, neraca, arus kas, menetapkan perkiraan pengembalian investasi (*payback period*).

Pentingnya Membuat Perencanaan Bisnis

Business Plan menjadi bagian penting untuk kesuksesan sebuah bisnis, karena business plan sebagai alat untuk melakukan proyeksi dan analisa bagi pengambil keputusan dan kebijakan di masa mendatang. Business Plan menjadi pedoman strategis untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan dalam menentukan arah tujuan dan cara mencapai sasaran yang diinginkan. Banyak manfaat yang diperoleh ketika sebelum memulai usaha membuat business plan terlebih dahulu, diantaranya:

1. Kejelasan rencana strategi bisnis dalam menentukan poin-poin penting dalam usaha
2. Potensi besar keberhasilan bisnis karena adanya kejelasan arah tujuan serta visi misi bisnis
3. Persiapan lebih matang dalam menghadapi masalah/resiko yang akan terjadi
4. Kejelasan peluang serta potensi pasar
5. Dapat memprioritaskan sumber daya yang dibutuhkan
6. Sebagai pegangan atau dasar fungsi pengendalian, dll.

Berikut ini merupakan 4 alasan mengapa harus memiliki business plan:

1. Mengetahui apa saja yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis Di dalam sebuah business plan menguraikan berbagai kebutuhan bisnis, mulai dari jumlah modal, jumlah karyawan, supplier, biaya operasional, dan lain sebagainya. Semuanya ditulis dengan lengkap, sehingga dapat mengetahui segala yang diperlukan untuk membangun suatu bisnis, dan menentukan strategi bagaimana memenuhi kebutuhan tersebut.
2. Membuat fokus pada tujuan Business plan harus berisi visi, misi, dan daftar tujuan yang spesifik sehingga akan membantu merencanakan bagaimana dan kapan mencapai tujuan-tujuan tersebut. Hal ini akan memaksa manajemen untuk tetap fokus dan konsisten menjalankan langkah-langkah untuk mencapainya.
3. Membantu menghadapi persaingan dengan kompetitor Analisa pemasaran berupa kekuatan (Strength), peluang (Opportunity), kelemahan (Weakness) dan tantangan bisnis (Threat) dijadikan dasar untuk membuat strategi pemasaran yang baik sekaligus fleksibel dalam pelaksanaannya. Business plan perlu diperbarui secara berkala dan disesuaikan dengan iklim ekonomi dan kondisi industri terkini bisa mengatasi hal-hal eksternal yang mungkin mempengaruhi bisnis.
4. Mendapatkan modal dari investor Perusahaan yang membutuhkan investor untuk mendanai bisnis, mutlak harus memiliki business plan. Uraian mengenai kebutuhan modal, biaya operasional, dan target penjualan, serta perhitungan berapa lama modal tersebut akan kembali akan menjadi perhatian calon investor untuk memutuskan investasi pada bisnis tersebut atau tidak.

Komponen Perencanaan Bisnis

Ada 3 (tiga) komponen penting yang perlu diperhatikan dalam menyusun perencanaan bisnis atau business plan, yaitu :

Konsep Bisnis, Konsep bisnis merupakan ide bisnis tertulis yang berisi visi misi sebuah bisnis, dan nilai produk atau jasa yang akan diberikan kepada pelanggan. Konsep bisnis juga menjelaskan mengapa pelaku usaha sangat kompeten untuk menawarkannya.

Market/Pasar Analisa mengenai situasi pasar meliputi pelanggan, pesaing, proses distribusi, dan promosi. Dalam hal ini perlu dibuat sebuah marketing plan yang matang yang menjabarkan rencana pemasaran yang akan dijalankan dalam rangka memenangkan persaingan, dan mencapai target yang telah ditentukan. Marketing Plan terdiri dari kondisi pasar eksisting, review atas kompetitor, strategi pemasaran, dan strategi harga. Kondisi pasar eksisting mengungkapkan adanya besaran permintaan pasar atas produk atau jasa layanan yang ditawarkan baik secara keseluruhan maupun per segmentasi. Kunci sukses awal dari marketing plan adalah seberapa jauh perusahaan dapat mengenal calon customers, apa yang dibutuhkan, yang tidak diinginkan, dan yang diharapkan customers.

Finansial, Finansial menjelaskan tentang situasi keuangan yang terdiri dari Income statement/ laporan laba rugi, balance sheet, (jika bisnis tersebut sudah berjalan), proyeksi laba rugi dan arus kas. Analisa dan strategi keuangan sangat penting dalam menyusun business plan guna memberikan gambaran sistematis terhadap langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai profitabilitas yang diharapkan. Financial Plan disusun dengan cara

Hal-hal yang Perlu Diperhatikan dalam Penyusunan Perencanaan Bisnis

1. Usahakan agar rencana bisnis yang disusun tidak terlalu tebal tetapi lengkap artinya mencakup berbagai informasi yang dibutuhkan oleh evaluator baik dari pihak investor maupun kreditor untuk melakukan pengambilan keputusan.
2. Penampilan rencana bisnis harus dibuat menarik karena investor dan kreditor akan memperoleh kesan pertama terhadap perusahaan yang sedang mencari pendanaan dari penampilan rencana bisnis yang diajukan kepada mereka.
3. Sampul depan rencana bisnis harus memuat nama perusahaan, alamat, nomor telepon, dan bulan serta tahun rencana bisnis dikeluarkan.
4. Rencana bisnis yang baik harus mencantumkan ringkasan eksekutif (*executive summary*) yang memuat penjelasan mengenai keadaan usaha.
5. Penyusunan Rencana bisnis harus diorganisasikan secara baik.
6. Rencana bisnis yang baik akan mencantumkan risiko utama (*critical risk*) dari bisnis yang akan dijalankan. Pencantuman risiko bisnis akan meningkatkan kewaspadaan dari pengusaha dan investor untuk menyasiasi cara meminimalisir risiko bisnis tersebut

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan

Racikan strategi merupakan jantung dari perencanaan sebuah bisnis, dimana strateginya harus memperhitungkan kebutuhan akan produk tertentu, industri yang berkaitan, kejadian yang muncul dalam industri tersebut dan perkembangan di lingkunganyang lebih luas lagi.. Tujuannya adalah membantu perusahaan dalam mencapaiobjektifnya. Strategi yang dikembangkan haruslah juga memperhitungkan kemampuan dan aspirasi dari dalam perusahaan, dan semua strategi fungsional harus dapat bekerjasama dalam sebuah harmoni.

Saran

Sebaiknya dalam mengambil keputusan dan tindakan dalam berbagai bentuk organisasi menggunakan proses dasar manajemen berupa perencanaan. Dalam sebuah perencanaan harus mengetahui tujuan perencanaan dan perlu memperhatikan apa saja yang menghambat suatu perencanaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Munawaroh M., Rimiyati,H., & Hindayasah L. (2016). Perencanaan Bisnis. *Perencanaan Bisnis Untuk Program Strata, 1.* , 7-8.
- Pramudiyana, Y. , Riris Rismayanti, Fitri Rahmawati. (2017). *Business Plan Bagaimana Cara Memulai dan Menjalankan Bisnis Baru*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Putu Arya Mahamavidya, 25 Agustus 2023, Perencanaan Bisnis: Pengertian, Tujuan, Jenis dan Komponennya, 28 Desember 2023, <https://mekari.com/blog/pengertian-perencanaan-bisnis/>
- Redaksi OCBC NISP, 3 Oktober 2023, Perencanaan Bisnis: Pengertian, Tujuan, Komponen, dan Tipe, 28 Desember 2023, <https://www.ocbc.id/id/article/2021/06/07/perencanaan-bisnis>
- Solihin, I. (2007). *Memahami Business Plan*. Jakarta: Salemba 4.