

Peluang usaha yang ada saat ini sangat luas bila kita dapat melihatnya secara jeli. Ada pepetah yang mengatakan jika peluang atau kesempatan itu tidak datang dua kali, oleh sebab itu kita harus dapat memanfaatkan peluang tersebut secara bijaksana. Salah satu cara untuk mengambil peluang usaha yang ada tersebut adalah dengan membuat perencanaan bisnis. Perencanaan bisnis dibuat agar kita dapat melihat peluang yang ada tersebut dapat menghasilkan keuntungan atau tidak. Perencanaan bisnis biasanya dituangkan dalam bentuk proposal bisnis. Proposal bisnis ini dapat berfungsi sebagai alat dalam mencari rekan bisnis seperti investor, sponsor, atau pun sebagai sarana untuk meyakinkan pihak klien terhadap jasa atau produk yang di tawarkan.

Membuat proposal bisnis yang sukses harus memiliki keterampilan yang khusus, tidak semua orang dapat membuat proposal bisnis dengan baik dan benar serta menarik. Proposal bisnis yang kurang menarik biasanya kurang mendapat respon yang baik dari investor ataupun pelanggan.

Dengan menyusun proposal bisnis dengan baik dan benar maka kita telah melakukan perencanaan terhadap peluang bisnis akan kita jalani. Ada prolog dari David J. Schwartz yang mengatakan "Jika Anda Gagal merencanakan, Itu Berarti Anda Merencanakan Untuk Gagal".

Referensi Proposal :

1. [Template Web Development Proposal For Client](#)
2. [RT/RW Net Proposal For Investor](#)
3. [Proposal Event Organizer \(EO\) Untuk Acara Jakarta Bebas Polusi](#)