

Apa itu Business Plan?

Business Plan merupakan sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, berupa data, Proyeksi dan rencana untuk mencapainya.

Ada 9 elemen yang harus ada dalam sebuah business Plan, yaitu :

1). Executive Summary

Pembuka sebuah business Plan yang memberikan gambaran umum, singkat dan jelas dari bisnis tersebut. Untuk memulai bagian dari executive summary bisa dipakai konsep berikut :

a. Elevator Pitch, yaitu satu atau dua Paragraf yang tidak Perlu dibaca selama 60 detik. Dalam waktu yang singkat, harus dapat menjelaskan gambaran umum mengenai business yang akan dijalankan.

Contoh : "Perusahaan A kami menjual cupcake rendah gula yang menjaga asupan sebagai bekal, dibuat handmade dan berbentuk dinosaurus yang menarik."

b. Mission Statement, berisi visi misi dari Perusahaan

c. Business Values, yaitu sikap terhadap konsumen, masyarakat dan internal Perusahaan itu sendiri.

2). Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan Perusahaan.

a. Mission and Value, menjelaskan kembali misi dan value. Pastikan cocok dengan Produk, Pasar, trend dan diri sendiri.

b. Location, menuliskan tempat, base, gudang, sejauh apa radius Pengiriman.

c. Legal Structure, apabila bisnis sudah jalan tuliskan savage, jika belum berjalan tuliskan rencana

d. Achievements, tuliskan apa saja yang sudah terjadi Pada Perusahaan sebelumnya Prestasi apa yang Pernah diraih dan reputasi.

3). Service and Product

Mengelaskan Produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan Pada Pasar.

a. Problem to be Solved

Masalah untuk menangani masalah

b. Solutions

Solusi untuk menyelesaikan masalah yang ada dimasyarakat. Produk atau jasa dapat menyelesaikan masalah.

c. Value Proposition

Yaitu keunikan dan value Produk jasa.

4). Market Analysis

Pengjabaran dan analisis target Pasar, kompetisi dipasar dan Konsumen.
Membantu mengurangi resiko dalam mengembangkan bisnis.

Ada 4 bagian utama market analisis yaitu :

- a. Industri Description, yaitu gambaran sebesar apa Perusahaan, Produk (dalam bentuk grafik)
- b. Target Audience, yaitu target Pembeli Produk
- c. Competitive Analysis, memuat siapa yang akan menjadi lawan (menyaingi)
- d. Projection, yaitu gambaran dana yang akan dikeluarkan oleh Perusahaan untuk Produk.