Format Business Plan

1. **Cover**

Buat Cover semenarik mungkin. Cover harus merepresentasikan karakter dari bisnis yang ada dalam business plan. Secara umum, salah satu fungsi Business Plan adalah sebagai proposal untuk bernegosiasi dengan pihak lain seperti Investor.

Cover harus terdiri atas:

1. Logo

Logo akan merepresentasikan karakter bisnis dalam bentuk grafis. Konsultasi pada ahlinya akan memberikan kemungkinan tampilan logo yang lebih baik.

1. Nama Bisnis

Nama Bisnis juga harus disebutkan dengan jelas. Penamaan, sebaiknya dibuat sesimple mungkin hingga lebih mudah diingat dan dilafalkan.

1. Alamat Kontak

Alamat diperlukan untuk memberikan peluang bagi siapapun (calon investor untuk menghubungi, sekaligus memberikan pernyataan pada calon investor bahwa bisnis ini memiliki kantor yang jelas dan bisa dihubungi secara resmi.

1. **Overview**

Berisi gambaran singkat tentang bisnis yang ada didalam Business Plan ini. Overview terdiri atas:

* 1. Business Background

Latar belakang mengapa bisnis ini (akan) didirikan. Atau bisa disebutkan mengapa ide bisnis ini muncul (untuk bisnis yang belum berjalan).

* 1. Vision & Mission Statement

Visi (cita-cita yang ingin dicapai (jangka panjang) dan Misi (langkah-langkah yang ditempuh untuk mencapai visi yang sudah ditetapkan.

* 1. Product Description

Deskripsi singkat tentang produk (bisnis) diperlukan untuk memberikan penjelasan singkat pada calon investor tentang bisnis ini.

* 1. Organization Structure

Struktur organisasi harus disebutkan hingga calon investor bisa melihat tingkat kemapanan pelaku bisnis ini secara organisasi, yang akan terlihat dari kejelasan struktur organisasi serta pengisian pos-pos dalam struktur organisasi sesuai dengan kapasitas dan tugas yang harus dikerjakan.

1. **Market Analysis**

Gambaran singkat tentang persaingan pasar perlu diperlihatkan dibagian ini. Calon investor perlu mengetahui tentang kondisi persaingan di bisnis yang mungkin diminati sebagai salah satu media investasi.

* 1. Segmentation Overview

Sekmentasi target pasar yang dituju.

* 1. SWOT of Own Business

Bagian ini perlu diperlihatkan Kekuatan, Kelemahan dari Bisnis ini, serta Kesempatan yang ada yang bisa dimanfaatkan, dan Ancaman apa yang mesti diantisipasi kedepan.

* 1. Competitor(s) Overview

Gambaran singkat tentang keberadaan kompetitor yang ada dalam market yang sama.

Competitor Overview berisi tentang:

1. Bisnis lain yang sejenis yang menjadi kompetitor, baik besar ataupun kecil.
2. Bisnis lain yang berbeda jenis, tetapi mungkin bisa menjadi substitusi untuk bisnis kita, hingga secara tidak langsung menjadi kompetitor.
   1. Product Positioning

Bagian ini memperlihatkan posisi bisnis kita pada market, terutama dibandingkan dengan kompetitor yang ada.

1. **Marketing & Sales Plan**

Bagian terpenting dari sebuah bisnis adalah bagaimana kita bisa menjual bisnis yang kita miliki. Untuk bisa menjual, kita harus memastikan orang tahu akan keberadaan bisnis ini. Rencana tentang pemasaran dan penjualan adalah bagian penting yang harus disampaikan pada calon investor.

* 1. Short, Medium and Long Term & Marketing Plan

Ada 3 macam rencana pemasaran yang harus disiapkan meliputi rencana jangka pendek, menengah dan jangka panjang. Setiap rencana akan melibatkan pendanaan sehingga nanti akan berpengaruh pada Financial Plan.

Jangka waktu (short, medium and long) ditentukan sendiri oleh kita sebagai pemilik bisnis, atau disesuaikan dengan masukan dari calon investor (jika memungkinkan).

* 1. Component to Support Marketing Plan
     1. Promotion

Berikan gambaran tentang aktivitas promosi apa saja yang akan dilakukan untuk memastikan calon konsumen potensial mengetahui keberadaan kita. Aktivitas promosi ini bisa berupa kerjasama dengan pihak lain, atau mengadakan event, atau mengikuti event-event pameran.

* + 1. Advertisement

Bagian ini memberikan gambaran tentang jenis iklan yang akan diambil sebagai bagian dari upaya promosi bisnis kita.

* 1. Short, Medium and Long Term Sales Plan

Berbeda dengan Marketing Plan, Sales Plan lebih mengedepankan jumlah target penjualan yang Anda tetapkan untuk memastikan bisnis ini bisa berjalan. Tahap awal yang perlu ditekankan adalah bagaimana memastikan usaha ini tetap bertahan sekaligus (kapan) bisa memberikan keuntungan pada investor.

* 1. Tools for Marketing and Sales

Anda perlu menetapkan alat apa saja yang diperlukan untuk melancarkan semua rencana marketing dan sales di atas. Dari penetapan alat ini Anda bisa menentukan kebutuhan budget untuk marketing dan sales tools.

1. **Production Plan**

Produksi adalah salah satu aktivitas utama dari bisnis ini. Pada bagian ini, Anda akan menjelaskan secara detail tentang segala hal menyangkut proses produksi yang ada di bisnis ini.

* 1. Story boards and software tools

Bagaimana story board mobile apps yang akan dibangun?

Software apa yang dibutuhkan dalam pengembangan aplikasi?

Adakah biaya yang dibutuhkan dalam story board atau software yang dibutuhkan?

* 1. Production Cost

Perhitungan yang dilakukan harus mempertimbangkan berbagai biaya yang mungkin terlibat seperti biaya tenaga kerja, listrik, packaging dan delivery.

* 1. Production Process

Detail eksekusi SDLC yang akan digunakan dalam pengembangan aplikasi sehingga calon investor mendapat gambaran yang memadai tentang proses yang ada dalam bisnis ini.

1. **Execution Plan**
   1. How the Business Would be Executed?

Pada bagian ini Anda akan memberikan gambaran seperti apa bisnis ini akan dijalankan. Apakah bisnis ini akan dijalankan secara online atau offline?

Jika Offline:

* + 1. Dimana bisnis ini akan dijalankan? Mengapa memilih tempat itu?
    2. Bagaimana potensi pelanggan di tempat tersebut?
    3. Bagaimana kondisi pesaing di tempat itu?
    4. Berapa harga yang harus dibayar untuk menggunaka tempat tersebut?

Jika Online:

1. Market store seperti apa yang telah disiapkan/akan disiapkan?
2. Bagaimana memastikan traffict pada Market store itu?
3. Bagaimana kondisi persaingan di Market store sejenis?
   1. What Should be Prepared to Execute the Business?

Apa yang harus Anda siapkan untuk mempersiapkan bisnis ini?

1. Persiapan tempat
2. Persiapan perijinan
3. Persiapan peralatan
4. Persiapan SDM
   1. When would it be Executed?

Sebagai pebisnis, Anda harus memiliki timeline yang sudah Anda tetapkan.

Buat timeline mulai dari saat Business Plan ini dibuat, atau bahkan jauh sebelumnya, sampai Bisnis ini berjalan.

Hal yang harus dicantumkan di Timeline:

1. Persiapan Business Plan
   1. Penyusunan Business Plan
   2. Negosiasi Dengan Investor
2. Persiapan Pelaksanaan
3. Proses Persiapan Ijin
4. Proses Persiapan lokasi
5. Proses Perekrutan SDM
6. Proses Persiapan Peralatan
7. Eksekusi
8. Kapan akan dilaksanakan
9. **Financial Plan**
   1. Business Preparation Budgets

Item-item yang harus ditampilkan:

**Fixed Cost** meliputi:

Sewa Tempat (jangka waktu ditentukan sendiri), Pembelian Peralatan, Renovasi Tempat Usaha, Perijinan

**Overhead Cost** meliputi:

Upah Karyawan, Cost Production, marketing cost.

* 1. Business Execution Budgets

Biaya untuk proses pembukaan bisnis, seperti launching (jika ada)

* 1. Break Event Point

Pada bagian ini Anda akan memberi gambaran pada calon investor kapan bisnis ini akan mencapai titik Impas (BEP), hingga calon investor memiliki gambaran tentang perkembangan bisnis ini ke depan.

* 1. Profit/Revenue Sharing

Bagian ini akan memberikan informasi kepada calon investor tentang mekanisme investasi yang akan mereka lakukan ini. Anda bisa mengajukan berbagai macam jenis persetujuan, namun pada akhirnya akan tergantung pada kesepakatan bersama.

1. **Contingency Plan**

Tidak semua rencana bisa berjalan mulus. Sebagai seorang pengusaha, Anda harus memastikan bahwa ketika hampir semua rencana menemui jalan buntu, Anda memiliki rencana cadangan untuk keluar dari kondisi yang mendesak dan tetap survive.

1. **Closure**

Penutup.

BINUS ENTREPRENEURSHIP CENTER - 092015