

NAMA : Deva Kaila Oktina

NPM : 2113046019

Kelas : PBL'A

M. K : Bisnis Digital

Membuat Business Plan (Part 1)

Business Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana kamu untuk mencapainya. Berikut elemen penting business plan :

- 1) Executive Summary
- 2) Company Description
- 3) Services and Products
- 4) Market Analysis
- 5) Competitors and Benchmarks
- 6) Marketing Plan / Strategy
- 7) Organization and Management
- 8) Financials
- 9) Closing + Contacts

1. Executive Summary

Pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat dan jelas dari bisnismu.

- A) Elevator Pitch
- B) Mission Statement

2. Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu.

- A) Mission and Values
- B) Locations
- C) Legal Structure
- d) Achievements

3. Services and Products

Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar.

- A) Problem to be Solved

b) Solutions

c) Value Proposition

4) Market Analysis

1) Mengeurangi resiko

2) Dasar Strategi

3) Produk yang tepat

Berikut empat bagian utama Market Analysis

a) Industry Description

b) Target Audience

c) Competitive Analysis

d) Projection

Membuat Business Plan (Part 2)

5) Competitors & Benchmark

Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa dan apa langkah menghadapi mereka.

a) List Perusahaan

b) Competitive Analysis

c) Business Benchmark

Benchmarking adalah proses membandingkan 2 hal serupa untuk berbagai tujuan tertentu, menonjolkan kekurangan.

6) Marketing Plan / Strategy

Menjelaskan Segala Strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa mu.

5 P (Positioning, Pricing, Product, Place, Promotion).

7) Organization & Management

Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan Organisasi kamu.

a) founder

b) Team

c) Structure and legality

8) Financial

Memberikan analisis proyeksi income dan pengeluaran

Cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi.

a) Sales Projection / Sales Pfforecast

1) Price per unit

2) Total unit sold

3) Sales Volume

4) Cost per unit

5) Cost of Sales

6) Gross Margin

b) Expense Budget

c) Cashflow Projection

d) Assets and Liabilities

e) Break Even Analysis

g) Closing and Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat
Konklusi, harapan, atau lampiran berupa Contact detail.