

Nama : Ina Permata Sari

NPM : 2113046060

Kelas : PBL (JB)

* Pengertian Business Plan

Business Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kita, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya. Format business plan sangat beragam, dapat berupa MS word, ppt, atau animasi sederhana.

* Ada sembilan elemen dalam struktur sebuah Business Plan yaitu. 1). Executive Summary, 2). Company Description, 3). Services & Products, 4). Market Analysis, 5). Competitors & Benchmarks, 6). Marketing Plan / Strategy, 7). Organization & Management, 8). Financials, dan 9). Closing & Contacts.

* 4 elemen awal yang akan dijabarkan sebagai berikut:

1). Executive Summary

Merupakan pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat

dan jelas dari sebuah bisnis. Untuk menerapkan executive summary dapat menggunakan elevator pitch (deskripsi singkat), mission statement (visi misi), Business values (panduan sikap, etika, perusahaan).

2). Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan, dengan cara mengenalkan misi dan value perusahaan, lokasi geografis perusahaan, struktur legal bisnis, dan sejarah serta prestasi diri atau perusahaan.

3). Services and Products

Menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar, dengan cara menawarkan produk dan jasa melalui pendekatan masalah kemudian berikan solusi.

4). Market Analysis

Memberikan penjelasan dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar, dan konsumen bisnis melalui riset dapat menggunakan tool online dengan menggambarkan, menargetkan pemberi, dan gambaran dana.

No. _____
Date: _____
Nama : Ima Permata Sari
NPM : 2113046060
Kelas : PBL (JB)

Bisnis Plan Part II

elemen-elemen yang harus ada dalam bisnis plan

J. Kompetitors and Benchmarks

Menjelaskan siapa pesaing bisnis, kenapa, dan apa langkah yang harus dilakukan untuk menghadapi mereka dengan cara - a). list competitor, b). Kompetitive analysis, dan c). Benchmarks bisnis. Kemudian ada Benchmarking untuk membandingkan dua hal serupa.

6.

6. Marketing Plan / Strategy.

Menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa, dengan 5 P yaitu Positioning, Pricing, Product, Place, dan Promotion. Positioning merupakan gambaran dasar, pricing harga, product adalah produk, Place lokasi dan promosi.

7. Organization dan manajemen

Menjelaskan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis juga organisasi, meliputi a). Faindels yaitu siapa kamu dan teman tim, b). Team yaitu pengenalan anggota team, dan c). Structure and legality atau struktur organisasi

8). Financials

Membuatkan analisa Proyeksi income dan perputaran cashlaw bisnis berdasarkan data dan asumsi.

Hal tersebut di bagi menjadi 5 yaitu.

1). Sales Projection atau Sales Forecast

Yakni Price per unit, total unit sold, sale volume, cost per-unit, cost of sales dan gross margin



PAPERLINE

2). Expense budget

Yaitu fixed cost atau biaya tetap dan variable cost atau biaya berubah-ubah.

3). Cash flow projection

4). Assets and liabilities

5). Break even analysis

g. Closing and Contacts

Merupakan bagian tambahan sebagai penutup dengan konklusi, harapan, atau lampiran. Juga contact detail.