

Bisnis Digital

Nama : Claudia khoirunnisa

NPM : 2113046010

Kelas : PBL B

Membuat Business Plane

Business plane adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, Proyeksi dan rencana untuk mencapainya. Langkah-langkah membuat business plane.

1. Executive Summary

Pembuka sebuah business plane yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnis mu. Berisi:

a. Elevator pitch,

atau 2 paragraf, apa produk barang/jasa, manfaat dan keunikan bisnis.

b. Mission statement

Visi dan misi perusahaan

c. Business Values

Etika atau kelebihan perusahaan barang/jasa

2. Company Description

Memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan. Berisi:

a. Mission and Value

Value dan misi dari perusahaan

b. Location

Letak geografis dari perusahaan / tempat bisnis dijabarkan.

c. Legal Structure

Legalitas Perusahaan, berbentuk CV / PT.

d. Achievements

Prestasi dan reputasi dari perusahaan barang/jasa.

3. Services and Products

Memelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar.

a. Problems to be solved

Mencari tau masalah yang dialami mayoritas.

b. Solutions

Menawarkan penyelesaian tersebut.

c. Value Proposition

Nilai unik produk barang/jasa dalam menyelesaikan masalah tersebut.

Business Digital

Nama : Claudia Kholrunnisa

NPM : 2113046010

Kelas : R

Membuat Business Plan Untuk Pemula → 2

5. Competitors and Benchmarks

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

a. List Competitor

b. Competitive Analysis

c. Business Benchmark

Proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagai tujuan.

5. Marketing Plan / Strategy

Menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasmu.

a. Positioning

b. Pricing

c. Product

d. Place

e. Promotion

7. Organization and Management

Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi.



a. Founders

b. Team

c. Structure and Legality

8. Financials

Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi

a. Sales Projection/ Sales Forecast

* Price Per unit, Total Unit Sold, Sales Volume, Cost Per unit, Cost of Sale, Gross Margin

b. Expense Budget

Perhitungkan Fixed Cost (biaya tetap)

dan Variabel cost (biaya berubah-ubah)

c. CashFlow Projection

d. Asset and Liabilities

e. Break even analysis

9. Closing & Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, tawaran atau lampiran beserta Contact detail.

a. Founders

b. Team

c. Structure and Legality

Financials

Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi

a. Sales Projection/ Sales forecast

* Price Per unit, Total Unit Sold, Sales Volume, Cost Per unit, Cost of Sale, Gross Margin

b. Expense Budget

Perhitungan Fixed Cost (biaya tetap) dan Variabel cost (biaya berubah-ubah)

c. Cashflow Projection

d. Asset and Liabilities

e. Break even analysis

Closing & Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, tawaran atau lampiran beserta Contact detail.