

Nama: Rafii Dwi Ardona

Npm: 2113046027

Kelas: A

Prodi: Pendidikan Bahasa Lampung

Mata Kuliah: Bisnis Digital

Tugas Merangkum tutorial Cara membuat bussiness Plan

- Business Plan adalah sebuah dokumen yang membuat tujuan bisnis, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya.

- Terdapat elemen utama dalam business Plan:

1. Executive Summary

Merjadi pembuka sebuah business Plan yang memberikan gambaran umum, singkat, dan jelas mengenai bisnis yang bisa dilakukan dengan elevator pitch, mission statement, business value

2. Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan usahanya. Poin ini bisa dilakukan dengan membuat penjelasan mission dan value, yaitu value mission yang diinginkan dalam praktek bisnis. Selain itu, membuat penjelasan tentang aspek bisnis juga, legal structure, menuliskan sejarah dan prestasi (achievements)

3. Services and Products

Menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang



ditawarkan kepada pasar: menyelesaikan terapan problem
kebe solved, menjelaskan saimnya, menyelesaikan
value proposition.

4. Market Analysis

Memberikan Penjabaran dan ~~analisa~~ analisa target
pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan
peranan bisnis dengan lebih detail dan jelas.
Poin ini dapat menguraikan posisi, dasar Strategi, Produk
yang tepat. Menyajikan market analysis, bukan ilusi
yang dicatat yang dapat dilakukan dengan berbagai
cara seperti analisis, trend 24, trends, dan lainnya.
Terdapat empat bagian utama dari Market Analysis
yaitu industry description, target audience, Com-
petitive analysis, Proyeksi.

5. Competitors and benchmark

Membaca siapa pesaing bisnismu. Kemudian kenapa
harus bisa mengetahui mereka dan apa langkah kita
untuk mengalahkan kompetitor kita. Kita membandingkan
produk dengan mereka agar mengetahui cara mereka.
Benchmarking adalah proses membandingkan dua hal untuk
tujuan berbagai tujuan termasuk mengetahui kelemahan.

6. Marketing Plan / Strategy

Tujuan menjelaskan Segala Strategi, action Plan, dan
Pencapaian untuk menjual produk dan jasa kita.



Dalamnya terdapat Positioning, Pricing, Product, Place, Promotion.

f. organization and management

Bagian ini menjelaskan dan memaparkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi kita

g. financial

Bagian ini memberikan analisa proyeksi income dan pengeluaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi

g. Closing and Contacts

Bagian ini berisi tentang tambahan sebagai penutup yang memuat kesimpulan, saran, atau komentar, beserta contact detail.