

Nama : Siti Fuhimah
Npm : 2113096013
Mk : Bisnis Digital
Dosen Pengampu : Waktanyus, S.Kom., M.T.I.

Mekresume video dari youtube.

⇒ Business Plan

Business plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya. 4 elemen pertama business plan yaitu

1. Executive Summary, adalah pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari sebuah bisnis.
 - a. konsep elevator pitch yaitu satu atau dua paragraf yang tidak perlu dibaca lebih dari 60 detik.
 - b. Mission Statement, yang berisi visi dan misi dari perusahaan yang kita buat.
 - c. Business Value, Panduan, sikap, etika, attitude, perusahaan terhadap konsumen dan terhadap internal perusahaan itu sendiri.



SCANNING

2. Company Description, bertujuan memberikan gambaran dan informasi ~~tentang~~ lengkap tentang bisnis dan perusahaan.
- a. Mission and Value, nilai dan misi perusahaan dijelaskan dengan bahasa yang berbeda (lihat detail), pastikan value/ nilai ini cocok dengan diri sendiri tidak hanya pasar.
 - b. Locations, dimana letak bisnis dijalankan
 - c. Legal Structure, jika bisnis sudah berjalan tuliskan CV / PT, ~~ket~~ tetapi jika belum jalan tuliskan rencana kedepan tentang legalitas perusahaan.
 - d. Archiverments, menunjukkan sejarah prestasi/ reputasi/ rekor bisnis

3. Services and Product, merupakan hati dan jiwa dari business plan. Menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar.
- a. Problems to be solved, jelaskan masalah yang akan diselesaikan agar bisa menjadi peluang.
 - b. Solutions, menjelaskan produk kita agar membantu menyelesaikan masalah mereka.
 - c. Value proposition, nilai unik yang hanya

dimiliki produk kita

9. Market Analysis, memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi dipasar serupa, dan konsumen bisnis.

a. Industry Description, adalah penggambaran sebesar apa bidang pasar, jumlah pasar dan pembekti dan akan sebesar apa nanti menurut proyeksi.

b. Target Audience, adalah penggambaran karakter target audience? konsumen secara umum, berdasarkan data real.

c. Competitive Analysis, mengetahui kompetitor pesaing, dan challenge yang akan dihadapi

d. Projection, pertimbangan besar pasar (jumlah target konsumen), konsumsi perindividu, untuk menghitung proyeksi total. Iringi dengan data biaya (cost) dan harga.