

Nama : Putri Helvi Melita Ananda

NPM : 2113096065

Kelas : A

Prodi : Pendidikan Bahasa Lampung

Business Plan

• Business Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana kamu untuk mencapainya. Bentuk Business Plan beragam, bisa dalam dokumen tertulis seperti word, power point, atau animasi sederhana.

• Ada 9 elemen dalam Business Plan :

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

01. Executive Summary

Yaitu pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnismu. Untuk memulai bisa menggunakan konsep Elevator Pitch, yaitu 1 atau 2 paragraf yang tidak perlu dibaca lebih dari 60 detik. Dalam paragraf tersebut dapat menjelaskan apa perusahaan/ bisnismu, apa produk/ jasanya, Apa manfaat untuk orang dan siapa, serta keunikan produk bisnismu di pasaran. Selanjutnya Mission

statement yang dimana disini ada visi dan misi perusahaan. Selanjutnya Business Values yaitu panduan sikap, etika, dan etidud perusahaan terhadap konsumen terhadap masyarakat dan terhadap internal perusahaan itu sendiri

02. Company Description

Yaitu bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu. Pertama Menulis kembali Mission and Values, bisa dengan cara berbeda dan kalimat berbeda. Business Values yaitu nilai-nilai yang dijunjung dalam praktek bisnis, sebagai panduan etika terhadap shareholder, stakeholder, ataupun konsumen. Yang kedua Locations, yaitu lokasi geografis dimana kantor kamu, dimana base kamu, dimana gudang kamu, dimana rencana membuka toko, sejauh apa radius pengiriman barang kamu. Ketiga Legal Structure, yaitu struktur legal bisnis perusahaan, jika sudah berjalan apakah PT jika belum berjalan/legalitas belum berjalan tulis rencana kedepan tentang legalitas perusahaan. Keempat Achievements, yaitu tuliskan juga sejarah dan prestasi.

03. Services & Products

Yaitu menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar. Apapun passion kalau belum diubah menjadi jasa/produk maka belum bisa dijual. Disini dapat mengjabarkan suatu produk/jasa yang ditawarkan. Dengan menjelaskan 3 point: Pertama, Problems to be solved, yaitu masalah

yang akan diselesaikan, masalah yang sering terjadi di masyarakat dapat dijadikan sebagai produk. Kedua, Solutions, yaitu menjelaskan solusi untuk menangani masalah tersebut. Menjabarkan suatu produk / jasa yang dapat membantu orang. Ketiga Value Proposition yaitu nilai unik produk dalam menyelesaikan masalah tersebut.

04. Market Analysis

Yaitu memberikan penjabaran dan analisa target pasar, Industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnis. Market analysis dapat mengurangi resiko, Dasar Strategi dan produk yang tepat. Siapa saja Customer, berapa besar jumlah mereka, seberapa besar mereka akan belanja, berapa alokasi mereka. Ini semua adalah bagian dari market analysis. Dalam bagian ini betul harus memiliki riset yang kuat & teknologi memegang peranan yang penting dalam membangun bisnis kamu. Pertama, Market Research yaitu dapat menggunakan berbagai tool online seperti Analytics, Brand 24, Trends, Survey Monkey, dll.

Ada 4 bagian utama dalam Market Analysis

1. Industry Description $\Rightarrow$ penggambaran seberapa apa bidang pasar, seberapa apa jumlah pasar dan pembeli
2. Target Audience $\Rightarrow$ Gambaran umum tentang pembeli / target pembeli. "Personas adalah penggambaran karakter target secara umum, sesuai data real."
3. Competitive Analysis $\Rightarrow$ Siapa yang akan menyaingi
4. Projection $\Rightarrow$ Penggambaran umum tentang dana yang akan dikeluarkan oleh pasar per individu.