

Nama: Tita Vusvita.

Npm = 2113046059

mk = Bisnis Digital.

Cara membuat Bisnis Plan

apa itu bisnis plan? Bisnis plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya.

elemen yang ada pada bisnis plan.

1. Executive Summary.

Jaitu pembuka sebuah bisnis plan yang berisi gambaran umum, singkat jelas dari bisnis anda.

a. elevator pitch

apa, bisnis mu, apa produk atau jasa, apa manfaat untuk orang lain, serta keunikan bisnis yang kamu buat.

b. mission statemen

Berisi nilai dan misi bisnis yang dibuat

c. Business value

Keunggulan Bisnis yang di buat

2. Company Description

Bertujuan untuk memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan.

a. mission and value (keunggulan)

c. legal structure (legalitas)

b. location (lokasi)

d. Achievement (sejarah bisnis)

3. Service and product

Menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai situasi yang solusi yang ditawarkan.

a. jelaskan masalah yang akan di selesaikan

b. jelaskan solusi yang akan diberikan

c. nilai untuk produk yang ditawarkan

4. Market Analysis

memberikan penjabaran dan analisis target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnis.

a. mengurangi resiko

b. Dasar strategi

c. produk yang tepat.

Nama : Tika Kusuma
NPM : 2113046054
MK : Bisnis Digital

Business Plan

1. executive summary
2. Company Description
3. Services and Products
4. Market Analysis
5. Competitor and Benchmarks

6. Marketing plan / Strategy
7. organization and management
8. Financials
9. closing and contacts.

V. Competitors and Benchmarks

"menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa dan apa langkah menghadapi mereka".

- a. list competitor
- b. Competitive Analysis

VI. Marketing plan / Strategy

"menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa".

- | | | |
|----------------|------------|--------------|
| a. positioning | c. product | e. promotion |
| b. pricing | d. place | |

VII. organization and management

"menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat dalam Bisnis dan organisasi kamu".

- a. Founders
- b. Team
- c. Structure and Legality

VIII. Financials

"memberikan analisa proyeksi Income dan perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi".

- a. sales projection / sales forecast : 1. price per unit 2. total unit sold 3. Sales volume
4. cost per unit 5. cost at sales

b. Expense Budget : menghitung expense Budget → perhitungan fixed cost (biaya tetap) dan variable cost (biaya berubah-ubah).

- c. cashflow projection
- d. Assets and liabilities
- e. Break even Analysis

IX. closing and contacts "Bagaimana Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, tawaran atau lampiran, beserta contact detail".