

No. :

Date. :

Nama : Risty Ayu Amellya

Npm : 2113046038

Business Plan

Business Plan adalah Sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya.

Sembilan elemen Business Plan:

1. Executive Summary

Executive Summary adalah Pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dan bisnismu.

a. Elevator Pitch : Menjelaskan apa bisnismu, Produk/Jasa, manfaat, siapa, dan keunikan secara singkat.

b. Mission Statement : Visi dan misi perusahaan

c. Business Values : Values Perusahaan.

2. Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu.

a. Mission and Values

business values yaitu nilai-nilai yang dijunjung dalam praktek bisnis, sebagai panduan etika terhadap shareholder, stakeholder ataupun konsumen.

b. Locations

c. Legal structure

d. Achievements : Sejarah dan Prestasi

3. Service and Products

Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang

No.:

Date.:

kamu tawarkan pada Pasar.

Ide/passion → Produk → memiliki harga → bisnis

a. Problems to be solved (masalah yang akan diselesaikan)

b. Solutions

c. Value Proposition

4. Market Analysis

Memberikan Penjabaran dan analisa target pasar, Industri, Kompetisi di Pasar Serupa, dan konsumen bisnismu.

1. Mengurangi resiko

2. Dasar Strategi

3. Produk yang tepat

Market Research dapat menggunakan berbagai tool online seperti Analytics, Brand 24, Trends, Surkey Monkey, dan lainnya.

a. Industry Description

b. Target Audience

c. Competitive Analysis

d. Projection = Pertimbangan besar pasar (jumlah target konsumen), konsumsi per individu, untuk menghitung Proyeksi total. Imari dengan data biaya (cost) dan harga.

No. :

Date. :

5. competitors and Benchmark

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

- a. list competitor
- b. Competitive analisis
- c. Business Benchmark.

Benchmarking adalah proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagi tujuan, termasuk menonjolkan keuntkan.

6. Marketing Plan / Strategy

Menjelaskan tentang segala Strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasanya.

- a. Positioning
- b. Pricing
- c. Product
- d. Place
- e. Promotion

7. Organization dan Management

Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat didalam bisnis dan organisasinya

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

8. Financials

Memberikan analisa Proyeksi Income dan Perputaran

No.:

Date.:

~~Cashflow~~ 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 of Sales
6. Gross Margin

b. Expense Budget

Menghitung Expense budget: Perhitungan fixed cost (biaya tetap) dan variabel cost (biaya perubahan)

c. Cashflow Projection

d. Assets and Liabilities

e. Break even Analysis

7. Closing and Contacts

Bagian tambahan sebagai Penutup yang memuat konklusi, tawaran atau lampiran, beserta contact detail.