

Nama : Tasya Rizkra Sahara

NPM : 2113046045

Kelas : A Pendidikan Bahasa Lampung

Date

Business Plan

1) Executive Summary

"Pembuka sebuah business plan yg memberikan gambaran umum, singkat, jelas dan bisnismu."

konsep : a) Elevator Pitch

b) Mission Statement

c) Business Values

2) Company Description

"Bertujuan memberikan gambaran & informasi lengkap tentang bisnis & perusahaanmu"

konsep : a) Mission and values

b) locations

c) legal structure

d. Achievements

3) Services & products

"Menjelaskan tentang product & jasa Anda sebagai solusi yg kamu tawarkan pada pasar."

konsep : a) Ide / passion

c) mengikuti harga

b) produk

d) Bisnis.

deli

Date

3 point penting:

1) problems to be solved

2) Solutions

3) Value proposition

4) Market Analysis

" Memberikan penjabaran & analisa target pasar, industri, kompetisi, dipasar serupa, & konsumen bisnismu "

Bagian: a) Industry description

b) Target Audience

c) Competitive Analysis

d) Projection.

Nama : Tasya Rizkia Sahara

NPM : 2113046045

Kelas : Pendidikan Bahasa Lampung

Date

Business Plan (9 elemen)

- 1) Executive Summary
- 2) Company Description
- 3) Services & product
- 4) Market Analysis
- 5) Competitor & Benchmark
- 6) Marketing plan/strategy
- 7) Organization & Management
- 8) Financials
- 9) Closing & contact

Penjelasan:

5. Competitors & Benchmark

"Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka". Jika Anda ingin menjelaskan kompetitor. kompetitor bisnis kamu. tentang produk-produk pesaing Anda lebih detail dan lebih jauh untuk investor Anda.

a. List Competitor

Disini tuliskan list perusahaan yang Anda anggap sebagai kompetitor/pesaing, dan kenapa Anda menganggap mereka sebagai pesaing.

b. Competitive Analysis

Disini dijelaskan kembali lebih detail tentang Analisa kompetitif Anda dengan mereka. Jika Anda mempunyai beberapa produk & punya beberapa

deli

Date

pesaing, maka kamu jelaskan kompetitif dari beberapa pesaing ini, ini termasuk menjelaskan apa kekuatan mereka & apa kelemahannya, maupun kelebihan dan kekurangan mereka.

c. Business Benchmark

Ini artinya Anda membandingkan bisnis Anda dengan bisnis lain yang ada. Anda perhatikan produk Anda dan bandingkan dengan service yang sudah ada. Dengan tujuan memberikan gambaran yg lebih jelas tentang produk bisnis Anda dengan bisnis lain yg telah Anda bandingkan. Jika Anda punya hal unik & Inovasi dalam produk bisnis kamu bisa membantu menonjkan bisnis kamu.

6. Marketing Plan/strategy

Bagian ini dimana Anda menuangkan segala strategy dan segala rencana langkah yg Anda lakukan untuk menjual produk, disini Anda perlu menggiatkan :

1) Positioning

Gambaran / dasar dari strategy pemasaran Anda kepada Konsumen / target Audien Anda.

Date

Misalnya produk Anda adalah jasa eksklusif ini menggambarkan posisi Anda dipasar.

2) Pricing

Ini menjelaskan berapa harga produk Anda, mengapa Anda menjual seharga itu, berapa harga pasaran dari produk tersebut, dan dimana letak harga jual Anda dipasaran

3) Product

Menjelaskan sekilas tentang produk Anda, jasa, dan solusi yg Anda berikan.

4) Place

Menjelaskan lokasi / elemen geografis tentang sebaran produk Anda

5) Promotion

Dibagian ini jelaskan strategy apa yg anda gunakan dalam mempromosikan produk

baik online promotion (Social media, PPC Ads, Contents), Offline Promotion (Flyer, Posters, Events, Product, Tests).

7. Organization & Management

"Menjabarkan dan mempertunjukkan semua orang yang terlibat dalam bisnis & organisasi Anda.

deli

Date

Tujuannya untuk menarik investor.

- a) Founders (menjelaskan siapa Anda, partner, latar belakang, apa prestasi kalian, pengalaman)
- b) Team (perkenalkan latar belakang team Anda & keahlian)
- c) Structure and legality (Jelaskan yg menangan tugas dan bagian²)

8) Financials

Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis Anda berdasarkan data & asumsi.

a. Sales projection/sales forecast (price per unit, total unit, sales volume) cost per unit, cost of sales, gross margin)

b. Expense budget (biaya tetap, biaya berubah)

c. Cashflow projection

d. Asset and liabilities

e. Break Even Analysis

9) Closing & Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yg memuat konklusi, tawaran/ lampiran, beserta contact detail.