

M. Ridho Rachman

2113046077

MK. Bisnis Digital

No.

Date: PBL 5-A.

Part 2: Business Plan

5. → Competitors and bench marks

L menjelaskan siapa pesaing bisnis kamu,
dan apa langkah menghadapi mereka.

a) List competitor

b) Competitive Analysis

L bandingkan competitive kita & mereka

c) Business Benchmark

L bandingkan produk dengan kemampuan
orang lain untuk memperoleh gambaran

6. → Marketing Plan / Strategi

L menjelaskan Segala Strategi, action plan,
dan rencana untuk menjual produk dan
jagamu.

5P ← Positioning : Identitas produk di pasar

Pricing : harga jual yang worth it

Product : Solusi untuk konsumen

Place : Strategy daerah

Promotion : Use media online dan

Platform to promotion

the product.



7. → Organization & Management

L menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi kamu. Tujuannya menarik investor.

a. Founders : pendiri, prestasi, background, reputasi

b. Team : background team

c. Structure and legality : penanggung jawab.

8. → Financials

L memberikan proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi.

a. Sales Forecast

L 1. Price per unit : harga jual

2. Total unit sold : total terjual

3. Sales volume : nilai terjual

4. Cost per unit : terapan harga

5. Cost of sales : biaya yang keluar

6. Gross margin : margin kotor.

b. Expense budget : hitung pengeluaran.

c. Cashflow projection : proyeksi aliran uang.

d. Assets

e. Break Even Analysis : balik modal waktunya.



g. → Closing and contracts.

↳ bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, tawaran, atau lampiran, beserta contract detail.

A. Input lampiran.

Simpulan

Dalam memulai bisnis perhatikan 9 elemen yang dijelaskan. Pada part 1 dan part 2, penting untuk di simak dan di laksanakan. Hal-hal tersebut berpengaruh terhadap "Risk management" atau manajemen resiko, dan kapan kita harus take profit dari bisnis kita. Finansial bisnis dan proyeksi nya kemudian hari perlu di perhitungkan pula. Sekian.