

# Bisnis Plan !

Nama : Putri Helvi Melita Ananda

NPM : 2113046065

Kelas : A

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

➤ Business Plan terdapat 9 elemen yaitu :

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

## 01. Executive Summary

Executive Summary adalah pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnisnya. Untuk memulai bisa menggunakan konsep elevator Pitch, yaitu satu atau dua paragraf yang tidak perlu dibaca lebih dari 60 detik. Dalam paragraf tersebut dapat menjelaskan apa perusahaan / bisnis, apa produk / jasa, apa manfaat untuk orang dan siapa, serta keunikan produk bisnis yang akan dibuat yang dipasarkan. Selanjutnya Mission Statement yang dimana isinya 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

Company Description adalah yang bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan. Pertama menulis kembali Mission and Value, 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 Location, yaitu lokasi geografis dimana letak kantor, letak base, dimana gudang,



dimana rencana membuka toko, sejauh apa radius penginman barang.  
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

Services & products adalah yang menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang akan ditawarkan pada pasar. apapun passion. Kalau belum diubah menjadi jasa / produk maka belum bisa dijual. Disini dapat menggambarkan suatu produk & jasa yang ditawarkan. Dengan menjelaskan 3 point:

1. Problems to be solved, yaitu masalah yang akan diselesaikan, masalah yang sering terjadi di masyarakat dapat dijadikan sebagai produk.
2. Solutions, yaitu menjelaskan solusi untuk menangani masalah tersebut. Menjelaskan suatu produk & jasa yang dapat membantu orang.
3. Value Proposition, yaitu nilai unik produk dalam menyelesaikan masalah tersebut.

### 04. Market Analysis

Market analysis adalah yang memberikan penggambaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnis. Market analysis dapat mengurangi risiko, dasar strategi dan produk yang tepat. Siapa saja Customer, berapa besar jumlah mereka, seberapa besar mereka akan belanja, berapa lokasi mereka. Ini semua adalah bagian dari market analysis. Dalam bagian ini harus ada riset yang kuat & teknologi memegang peranan yang penting dalam membangun bisnis. 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 bidang pasar, jumlah pasar & pembeli
2. Target Audience  $\Rightarrow$  Gambaran umum pembeli / target.



3. Competitive analysis  $\Rightarrow$  siapa yang akan menyaingi
4. Projection  $\Rightarrow$  gambaran umum dana yang akan dikeluarkan oleh pasar perindividu

## 05. Competitors & Benchmark

Competitors & Benchmark yaitu menjelaskan siapa pesaing bisnis, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka. Pertama, List Competitor / list perusahaan pesaing bisnis, & mengapa menganggap menjadi pesaing. Yang kedua, Competitive Analysis menjelaskan kembali secara detail tentang analisis kompetitif tentang mereka, menjelaskan produk & menjelaskan kompetitif analisis mereka (apa kekuatan dan kekurangan). Yang ketiga, Business Benchmark, membandingkan bisnis sendiri dengan bisnis yang lain / yang sudah ada, dengan tujuan gambaran lebih baik & jelas. Benchmarking adalah proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagai tujuan, termasuk menonjolkan keunikan.

## 06. Marketing Plan / Strategy

Marketing Plan / Strategi adalah menjelaskan segala strategi, Action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa mu.

1. Positioning  $\Rightarrow$  gambaran yang menjadi dasar strategi pemasaran.
2. Pricing  $\Rightarrow$  Menjelaskan berapa harga jual produk, berapa harga pasaran, posisi harga dengan harga yang lain
3. Place  $\Rightarrow$  menyebarkan lokasi & elemen geografis & strategi-strategi yang diterapkan di lingkungan pasar.
4. Product  $\Rightarrow$  Menjelaskan kembali barang kita
5. Promotion  $\Rightarrow$  social media sebagai alat promosi (menggunakan PC/Laptop) melakukan riset secara online. jelaskan strategi yang dipilih untuk promosi.

## 07. Organization & Management

Organization & Management yaitu menyebarkan dan memperstinkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi kamu. menjual orang alih-alih bisnis untuk menarik investor berinvestasi bisnis. Menjelaskan, Founders, menjelaskan siapa kamu & siapa



teman" kamu, apalatar belakang kalian, apa pengalaman & reportasi & apa prestasi, Fylskan pengalaman pendidikan yg relevan dg bisnis. Yang kedua, Team siapa yang menjadi team anggotamu, menjelaskan latar belakang Team. Yang ketiga, Structure and Legalty, siapa yang menangani / tugas apa Menjabat apa dalam bisnis.

## 08. Financials

Financials yaitu memberikan analisa proyeksi Income dan perputaran Cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi. Fungsi utama, Investor pendana / Bank tentu secepat & secepat apa bisnis berkembang. Yang kedua sebagai panduan untuk tau proyeksi kedepan bisnis kamu, & bisa membuat rencana sesuai dengan financial target kedepannya.

a. Sales projection / Sales forecast

- Price per unit
- Total Unit sold
- Sales Volume
- Cost per unit
- Cost of sales
- Gross margin

b. Expense Budget  $\Rightarrow$  perhitungkan Fixed cost, Variable cost.

c. Cash Flow projection  
Gross Margin

d. Assets & Liabilities

e. Break event analysis

## 09. Closing & Contact

Closing & Contact adalah bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi tawaran / lampiran, berdasarkan contact detail. Untuk tertarik lebih lanjut tawarkan lampiran & kontak yg dapat menarik investor terhadap bisnis kamu.