

Nama: Rafi Dwi Ardani

Npm: 2113048024

Kelas: A

Prodi: Pendidikan Bahasa Lampung

Business Plan Part 1

Business Plan berbentuk sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi, dan rencana untuk merealisasinya. Format business plan dapat berbentuk word ataupun power point, bahkan animasi sederhana. Semua hal bisa jadi bisnis oleh karena itu butuh business plan. Business plan terdiri dari:

1. Executive Summary

Part ini merupakan rangkuman sebuah business plan yang memberikan gambaran umum dengan singkat. Isinya dari bisnis yang akan dibuat. Untuk memulainya dapat dengan elevator pitch, yaitu ungkapan yang tidak lebih dari 60 detik untuk dibaca yang menjelaskan apa bisnisnya, produknya, siapa manfaatnya, dan siapa saingannya. Angan sampai penyelesaiannya tertunda panjang agar menarik investor. Setelah itu dilanjutkan mission statement, yaitu visi dan misi perusahaan, setelah itu business value yaitu etika dan attitude dari perusahaan terhadap konsumen.

2. Company Description

Part ini bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap

penting perusahaan dan bisnis. Karena investor butuh itu. Hal ini lebih mudah untuk yang bisnisnya sudah berjalan.

Hal kedua yang dilakukan adalah mission and value, yaitu menjelaskan kembali value dan misi dengan penjelasan yang berbeda. Pertama valuenya cocok dengan masyarakat dan cocok dengan diri sendiri atau tidak boleh mengada-ada. Kemudian menunjukkan letak geografis secara lengkap tentang lokasi bisnis, gedung, foto, dan radius pengirimannya. Kemudian menunjukkan struktur legalitas perusahaan, harus dijelaskan apakah sudah ada atau belumnya. Terakhir juga sejarah dan prestasi perusahaan dan apa yang dimiliki oleh perusahaan.

3. Service and Products

Bagian ini merupakan pusat atau hati dari bisnis business plan. Ini menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan kepada pasar. Passion yang ditunjukkan harus menjadi produk agar bisa dijual dan jadi bisnis. Harus ditunjukkan ide, produk, harga, dan bisnisnya agar bisa menjualnya dengan baik. Bagian ini menjelaskan problems to be solved, yaitu masalah yang harus diselesaikan (mencari masalah. Kemudian solution, yaitu menjelaskan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang sudah ditunjukkan, tentunya dengan produk atau jasa kita. Konsumen butuh sesuatu yang bisa menyelesaikan masalah. Kemudian value proposition, yaitu nilai unik yang dimiliki oleh produk, seperti hal yang hanya dimiliki produk/jasa kita.

4. Market Analysis



No. _____

Date: _____

☐ Hal ini menjelaskan target pasar untuk menjelaskan dasar strategi
☐ marketing. Market analysis yang baik akan membantu strategi
☐ marketing yang lebih baik dan customer yang tepat. Harus
☐ dijelaskan dengan detail mengenai customer yang jadi sasaran.
☐ Hal ini harus dilakukan riset yang akurat agar mendapat data
☐ pasar yang pas. Industry Description merupakan deskripsi pasar.
☐ target marketing adalah data tentang audiens, Competitive
☐ analysis yaitu mencari tahu kompetitor, Projection yaitu
☐ gambaran umum tentang konsumsi perilaku konsumen, tinggi
☐ dengan data biaya dan harga, harus menentukan harga jual
☐ dan proyeksi.