

No. _____

Date : _____

Nama : Rafi Dwi Ardang

Npm : 21304027

Kelas : A

Prodi : Pendidikan Bahasa Lampung

Business Plan Part 2

5. Competitor and Benchmark

Kita perlu menjelaskan siapa yang akan menjadi pesaing dalam bisnis, kenapa, dan apa langkah untuk menghadapinya, ini penting untuk diketahui investor. Kita bisa mendeskripsikan lebih jauh tentang kompetitor dengan membuat list perusahaan yang menjadi kompetitor dengan alasan kenapa, kemudian menganalisa kompetitif perusahaan kita dengan mereka dengan competitive analysis. Ini menjelaskan apa kekuatan mereka dan apa kelemahan mereka, kemudian membandingkan bisnis dan produk dengan bisnis dan produk yang sudah ada, kita harus menyajikan kelebihan produk atau servis kita dibandingkan yang lainnya (kompetitor).

6. Marketing Plan / Strategy

Bagian ini menjelaskan semua strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk atau jasa kita dengan menjelaskan :

1. Positioning, yaitu gambaran yang menjadi dasar strategi marketing dan kepada konsumen dengan menunjukkan produk.
2. Pricing, yaitu menjelaskan harga jual dan kenapa harga.



1. Price, yaitu menentukan harga yang akan ditetapkan untuk produk yang dijual, dan dibandingkan dengan harga lainnya.

3. Product, yaitu menjelaskan secara detail mengenai produk yang ditawarkan.

4. Place, yaitu menyebutkan lokasi dan geografis dari sebaran produk serta strategi yang digunakan dalam setiap lingkungan yang berbeda. Menahami setiap kita dengan baik agar produk dapat terjual.

5. Promotion, yaitu tidak hanya menggunakan sosial media yang dilakukan adalah menggunakan laptop atau melakukan iklan online dengan memanfaatkan produk secara online melalui website, forum, aplikasi sosial media. Didukung online promotion yang dilakukan dan bagaimana offline promotion yang dilakukan, serta mengapa strategi ini dipilih. Hal ini bisa meredakan kebutuhan dan kegagalan bisnis.

7. Organization and Management

Bagian ini menjelaskan dan memanfaatkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi kamu. Tujuanannya untuk menarik investor agar berbisnis di bisnis kita. Bagian ini akan menjelaskan siapa kita dan teman-teman kita dalam berbisnis, dengan menunjuk latar belakang yang relevan dengan bisnis. Kemudian, menjelaskan siapa anggota him, dengan menjelaskan tugas mereka, serta menjelaskan struktur dan legalitas dari lembaga jabatan di bisnis kita. Bagian ini untuk menunjukkan profesionalitas kita.

8. Financials



Bagian ini bicara soal analisa proyeksi income dan perhitungan cashflow bisnis kita berdasarkan data dan asumsi.

Fungsi Finansial untuk investor tahu seberapa apa bisnis kita akan berkembang dan bagaimana Returnnya. Serta untuk diri sendiri menentukan target finansial ke depannya.

Proyeksi kita harus realistis dan dapat tercapai

Isi finansial adalah sales projection, yaitu Mengetahui harga jual per unit, jumlah unit yang terjual, dan Sales Volume, biaya produksi per unit, biaya sales, kemudian mendapatkan gross margin. Kemudian expense budget yaitu menghitung biaya tetap, dan variabel cost atau biaya yang berubah-ubah seperti biaya transportasi, dan lainnya. Kemudian proyeksi uang yang masuk dari bisnis yaitu dari setiap produksinya. Kemudian asset dan liabilities dan breakeven analysis.

9. Closing and contacts

Bagian ini merupakan tambahan sebagai Penutup yang memuat Kesimpulan, future, atau lampiran, beserta Contact detail.

Penutup ini isi dengan Contact detail perusahaan, jika ada lampiran yang ingin dititikan maka bisa dijabarkan di bagian ini.