

Nama : Ella Ernawati
NPM : 2113046023
Kelas : A / Pendidikan Bahasa Lampung
Mata Kuliah : Bisnis Digital

Resume Video Tutorial Membuat Business Plan untuk Pemula

Business plan merupakan dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data dan proyeksi serta rencana kamu untuk mencapainya. Sebuah business plan yang dibuat dapat berupa presentasi di power point, data dalam excel atau animasi sederhana. Perlu bantuan teknologi untuk merancangnya dan setiap business plan berbeda-beda bergantung income. Dalam business plan ada 9 elemen yang perlu dipahami sebagai berikut.

1. Executive Summary
2. Company Description
3. Services and Product
4. Market Analysis
5. Competitors & Benchmarks
6. Marketing plan / Strategy
7. Organization & Management
8. Financial
9. Closing & Contacts

Berikut Penjelasannya)

1. Executive Summary

Pembuka sebuah rencana bisnis yang memberikan rencana umum / gambaran umum, singkat dan jelas dari bisnis kita. Hal ini dapat menarik investor asalkan elevator pitch yaitu bagian penjelasan mengenai business plan kita pada tulisan dua paragraf yang dibaca tidak lebih dari 60 detik. Isinya mengandung apa nama perusahaan, nama barang / jasa manfaat dari apa yang kita jual, keunikan barang / jasa. Selanjutnya, membuat mission statement dan business value yaitu sikap / nilai perusahaan kita kepada konsumen maupun internal perusahaan.

2. Company Description

Bagian yang bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan kita. Kita dapat membahas kembali mission statement dan business values pada elemen 1. Tetapi menggunakan bahasa atau penjelasan yang berbeda dengan baik yang tidak hanya sesuai pasar / konsumen tapi juga sesuai dengan diri kita. Selanjutnya, kita menjelaskan locations terkait dimana tempat perusahaan, tempat menyimpan (misal yang dijual barang)

dan berapa jauh radius pengiriman. Ketiga menjelaskan legal structure termasuk PT atau CV jika belum ada legalitas, kita dapat menulis rencana struktur legal perusahaan seperti nama, kapan selesai legalitasnya, dan siapa yang terlibat. Keempat adalah achievement dimana sejarah/prestasi sebelum perusahaan berdiri dan reputasi kita yang berhubungan dengan perusahaan.

3. Services & Product

Elemen ini menjelaskan tentang produk dan jasa kita sebagai solusi / manfaat yang dapat ditawarkan pada pasar / konsumen. Hal ini merupakan inti / jiwa dari business plan kita. Kita dapat menjelaskan apa yang kita jual, bentuk apa saat menawarkan barang / jasa dengan 3 hal yaitu problem to be solved (masalah yang terdapat di masyarakat dan kontribusi perusahaan untuk mereka), solutions (solusi untuk pasar / konsumen), dan value proposition (nilai inklusif yang hanya dimiliki perusahaan kita).

4. Market Analysis

Elemen ini memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar, dan konsumen bisnis kita. Jika kita menerapkan elemen ini dengan baik maka akan mengurangi resiko, mengembangkan dasar strategi, mengembangkan produk yang lebih tepat. Isi dari market analysis menjelaskan siapa konsumen kita, habit apa yang dimiliki konsumen, berapa alokasi dana konsumen. Kita dapat melakukan riset (market research) tool online seperti analytics, brand 24, survey monkey, google trend, dan lainnya. Elemen ini mempunyai 4 tahap yaitu: 1) industry description (penggambaran bidang pasar, sebesar apa jumlah & proyeksi pasar dengan menjelaskan kuartal grafik, tabel dan selanjutnya), 2) Target Audience (membuat persona tentang konsumen secara umum berdasarkan data real seperti geografis, demografis, uang saku, hobi, status, pengeluaran bulanan, dll), 3) Competitive Analysis (siapa kompetitor perusahaan, siapa lawan kita di pasar, dan challenge apa yang akan dihadapi), 4) Projection (Proyeksi / gambaran tentang berapa dana yang akan dikeluarkan, pertimbangkan jumlah target konsumen, dan ditinjau data biaya dan harga jual secara total).

5. Competitors & Benchmarks

Menjelaskan siapa pesaing bisnis kita, kenapa dan apa langkah menghadapi mereka. Kita dapat menjelaskan list competitor (siapa saja pesaing bisnis). Kedua, kita menjelaskan competitive analysis (menjelaskan kembali analisis kompetitif kita dengan pesaing). Ketiga, kita menjelaskan business benchmarks (membandingkan bisnis kita dengan bisnis pesaing). Dengan melakukan ~~ben~~ benchmarking kita dapat membandingkan dua hal serupa untuk tujuan misalnya meningkatkan keunikan.

6. Marketing Plan / Strategy

Menjelaskan segala strategi, aksi, rencana untuk menjual produk dan jasa kita. Dalam elemen ini kita menjelaskan 5 hal yaitu:

- 1) Positioning (gambaran / dasar dari strategi kita),
- 2) Pricing (menjelaskan harga dari produk kita dan alasannya menjual dengan harga tersebut),
- 3) Product (menjelaskan kembali barang kita),
- 4) Place (menjelaskan tempat atau lokasi geografis dari perusahaan kita, dan produk kita menyebar di lokasi mana saja),
- 5) Promotion (Gunakan sosial media dan memanfaatkan teknologi seperti laptop, gadget, dan ads content, serta alasan mempromosikan produk di platform tersebut)

7. Organization & Management

Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat dalam bisnis & organisasi untuk menarik investor. Kita dapat menjelaskan 1) Founder (siapa kita sebagai pemilik produk, owner dan siapa yang terlibat dengan menjelaskan latar belakang, pengalaman & reputasi, prestasi, dan pendidikan), 2) Team (siapa yang bekerja untuk kita dan jelaskan latar belakang, tanggung jawab, dan keahlian mereka), 3) Structure & Legality (menjelaskan siapa yang memegang posisi apa dalam perusahaan kita guna menunjukkan profesionalitas kita)

8. Financials

Menjelaskan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis kita berdasarkan data dan asumsi. Fungsi utama dari financials ini adalah untuk memberitahu investor secepat apa bisnis kita berkembang dan sebesar apa potensi bisnis kita berkembang. Fungsi

kedua yaitu sebagai panduan kita mengenai proyeksi bisnis kita kedepannya dan dapat membuat rencana sesuai financial kita kedepan. Bagian financial menunjukkan proyeksi kita pro realistis. Dalam financial kita menjelaskan sales projection / sales percast (menggunakan excel untuk menghitung price per unit, total ~~unit~~ unit sold, sales volume, cost per unit, cost per sales, gross margin). Kedua, menjelaskan Expense Budget (berapa banyak pengeluaran untuk memenuhi sales projection dengan menghitung fixed cost, variable cost). Ketiga, menjelaskan cashflow projection (menghitung biaya masuk dan keluar dari bisnis kita dengan menghitung gross margin dan net profit). Keempat Assets dan liabilities dan kelima Break Even Analysis.

9. Closing & Contacts

Menjelaskan kesimpulan menarik, tawaran atau lampiran beserta contact kita. Hal ini dapat membantu bisnis kita dikenal investor dan mereka tertarik untuk berinvestasi.