

28 October 2023

NAMA : DEVA KALKA OKTIA

NPM : 2113046019

Kelas : PBL, A

Business Plan Part 1

Business Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya.

01. Executive Summary

Pembukaan sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat dan jelas dari bisnis.

a) Elevator pitch

b) Mission statement

02. Company Description

Bertujuan untuk memberikan gambaran umum, singkat, dan jelas dari bisnis.

a) Mission and Values

b) Location

c) Legal structure

d) Achievements

03. Menjelaskan fitur produk dan jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar.

a) problem to solve

b) solution

c) value proposition

04. Market Analysis

a) menguraikan bisnis

b) Dasar strategi

c) Produk yang terdapat

Empat bagian utama Market analysis.

a) Industry Description

d) Projection.

b) Target Audience

c) Competitive Analysis

NAMA : DEVA KAILA OKTIVA

NPM : 2113046019

Kelas : PBL'A

Membuat Business Plan Part. 2

05. Competitors & Benchmark

Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa dan apa langkah menghadapi mereka. Investor bukan hanya Business kamu namun juga perusahaan apa yang akan kamu hadapi di pasar nantinya. Dan apa yang akan kamu lakukan untuk menghadapi mereka.

1. List Competitors, disini tuliskan list perusahaan yang kamu anggap sebagai Competitors kamu dan mengapa kamu anggap sebagai pesaing kamu
2. Competitive analysis, menjelaskan lebih detail mengenai analisa competitive kamu dengan mereka, kalau kamu memiliki beberapa produk dan beberapa pesaing mungkin ada baiknya di elaborasi competitive analysis dari beberapa pesaing ini. Termasuk menganalisis kelebihan dan kekuatan mereka dan juga kelemahan dan kekurangan.
3. Business Benchmark, membandingkan bisnis kita dengan ~~the~~ bisnis orang lain, apalagi jika kita memiliki kelebihan di bisnis kita. Benchmarking adalah proses membandingkan dan hal untuk berbagai tujuan, termasuk meniadakan kebuntuan.

06. Marketing Plan / Strategy

Menjelaskan secara strategical action plan dan rencana untuk menjual produk dan jasa. Disini kita persu marketing 5 P (Positioning, Pricing, Product, Place, dan Promotion).

- 1) Positioning adalah gambaran yang menardi dasar strategi pemasaran kamu dan apa yang ingin kamu tanamkan di kepala konsumen atau kepala target audience tentang produk dan jasa atau tentang perusahaan.

- 2) Pricing, sudah pernah bicara soal harga, hal ini menjelaskan tentang harga dari produk dan kenapa dijual di harga segitu, berapa harga pasaran dari produk serupa yang ditawarkan, dan berapa mana porsi harga ini dibandingkan harga lain di pasar / industri yang sama.
- 3) Product, menjelaskan kebaruan sebagai 'merger' produk dan jasa serta solusi yang diberikan untuk pembeli.
- 4) Place, menjelaskan lokasi dan elemen geografis dari layanan produk, dan strategi apa yang diterapkan di setiap lingkungan atau lokasi berbeda.
- 5) Promotion, cukup dengan laptop atau PC dengan promosi di platform, atau forum.

07. Organization & Management.

Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam Organisasi. Menjual diri, menjual tim dan orang-orang dibalik tim untuk menarik investor agar berinvestasi pada bisnis.

- a) Founder, Siapa kamu dan partner kamu di bisnis ini, apa latar belakang kalian dan pengalaman atau reputasi dan prestasi kalian.
- b) Team, siapa saja anggota team kamu, perkenalkan latar belakang team kamu, dan apa keahlian mereka dan juga tanggung jawab mereka dalam bisnis kamu.
- c) Structure & Legality, Siapa yang menangani tugas apa, dan siapa yang membuat tugas apa.

08. Financial

Menyajikan analisis proyeksi income dan pengeluaran Cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi.

~~08.2~~ dan fungsi finansial, petanya untuk investor atau bank, untuk mengetahui seberapa cepat apa bisnis kamu berkembang dan seberapa apa dia akan berkembang nantinya.

- a. Sales Projection / Sales Forecast, perlu membuat excel untuk menampilkan beberapa blok.

- 1) Price per unit
 - 2) Total Unit Sold
 - 3) Sales Volume, didapat dari harga jual per unit dikali jumlah unit terjual.
 - 4) Cost per unit
 - 5) Cost of Sales, biaya produksi dikali jumlah unit terjual
 - 6) Gross Margin, didapat dari Sales dikurangi Cost of Sales.
- b) Expense Budget, menghitung pengeluaran / expense yang diperlukan untuk mendapatkan target sales volume yang dihitung di sales projection sebelumnya. Perhitungan fixed cost (biaya tetap), dan variable cost (biaya berubah-ubah) promosi, transportasi, dll.
- c) Cashflow Projection, buat proyeksi uang masuk dan uang keluar dari bisnis, profit dan loss dari bisnis yang didapatkan dari sales projection dan budget expense yg sudah ditulis.
- Gross Margin = Revenue (Sales) - Cost of Sales
- Net Profit = Gross Margin - Expense (pagar, biaya awal yang lainnya)
- d) Assets and Liabilities, perlu ditampikan dan diperhitungkan ~~tersebut~~
- e) Break Even Analysis, Analisa berdasarkan perhitungan kapan nilai Sales / Sales volume mengemasi bisnis expense.

09. Closing + Contacts

bagian tambahan sekamini penutup yang memuat konklusi, tawaran, dan lampiran, beserta contact detail. Kirimkan penutup yang menarik untuk para investor, agar tertarik atau investor dibikin kita. Ditambah contact detail perusahaan kita.