

NAMA : DAFFA A2 ZAHRA
NPM : 2113046026

No.

Date : 28-10-23

KUIS 1 BISNIS DIGITAL

Membuat Bisnis Plan

Bisnis plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi, dan rencana pencapaian.

Elemen bisnis plan:

1. Executive Summary, pembuka sebuah bisnis plan yang memberikan gambaran umum, singkat, dan jelas dari sebuah bisnis.

a. Konsep elevator pitch, menjelaskan tentang bisnis, menjelaskan tentang produk, manfaatnya, dan keunikan bisnis.

b. Mission statement, berisi visi dan misi perusahaan

c. Business values, panduan perusahaan terhadap konsumen dan terhadap perusahaan internal.

2. Company Description, memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu. Membangun konsep baru.

a. Tuliskan kembali mission and values berisi nilai-nilai yang dijunjung dalam praktek bisnis, sebagai panduan etika,

b. Lokasi geografis bisnis perlu dituliskan

c. Legal struktur ditulis seperti CV atau PT dan siapa pemiliknya

d. Achievements, berisi prestasi dan reputasi yang sudah diraih.

3. Services and Products, menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi untuk ditawarkan kepada pasar.



☐

Ide produk yang belum menjadi objek, maka tidak dapat dipasarkan.

☐
☐

a. Problem to solved, jelaskan bagaimana produk Anda bisa menyelesaikan masalah konsumen.

☐
☐

b. Solutions, jelaskan cara produk untuk membantu orang lain. Konsumen perlu sesuatu untuk mempermudah hidup.

☐
☐

c. Value proposition, semakin unik maka semakin menarik.

☐
☐

4.

Market Analysis, memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar, dan konsumen bisnis.

☐
☐

Fungsi market analysis :

☐

a. Mengurangi risiko

☐

b. Mengembangkan strategi bisnis

☐

c. Menjual produk yang lebih tepat

☐

Market analysis dapat berfungsi untuk mencari target konsumsi, seberapa besar konsumen akan berbelanja, bagaimana kebiasaan mereka berbelanja, berapa dana yang biasa mereka habiskan, dan untuk mencari penyelesaian dari semua masalah.

☐
☐
☐
☐
☐

Riset dapat dilakukan kepada masyarakat secara online dengan hasil yang akurat menggunakan market research seperti Analytics, Brand 24, Trends, Survey Monkey, dan lainnya. Ada 4 bagian utama market analysis:

☐
☐
☐
☐

a. Industry description, berisi gambaran sebesar apa target pasar, ditulis dalam bentuk grafik.

☐

- ☐ b. Target Audience, buat penggambaran umum tentang calon pembeli, masukkan data geografis, demografis.
- ☐ c. Competitive Analysis, jelaskan kesulitan yang akan dihadapi
- ☐ d. Projection, gambaran umum dana yang akan dikeluarkan
- ☐ 5. Competitors and benchmark, berisi tentang siapa pesaing bisnis dan bagaimana cara menghadapi kompetitor.
- ☐ a. List competitor, berisi nama-nama perusahaan pesaing.
- ☐ b. Competitive analysis, jelaskan kekuatan dan kelemahan pesaing.
- ☐ c. Business benchmark, bandingkan bisnis Anda dengan bisnis lain yang sudah ada untuk menonjolkan keunikan produk.
- ☐ 6. Marketing Plan / Strategy, menjelaskan strategi dan rencana penjualan produk.
- ☐ a. Positioning, gambaran yang ingin ditanamkan kepada konsumen
- ☐ b. Pricing, menjelaskan harga produk
- ☐ c. Product, menjelaskan produk dan bagaimana produk dapat menyelesaikan masalah konsumen.
- ☐ d. Place, berisi penyebaran produk dan strategi yang berbeda di setiap area.
- ☐ e. Promotion, tuliskan langkah promosi secara online dan offline sebagai panduan dan keberhasilan perusahaan.

- ☐ 7. Organization and management, menjabarkan siapa saja yang terlibat dalam pembentukan bisnis.
- ☐ a. Founders, tuliskan pengalaman pendiri bisnis.
- ☐ b. Team, siapa saja orang-orang yang membantu bisnis
- ☐ c. Structure and legality, jelaskan orang yang terlibat dalam bisnis dan apa saja tugasnya untuk menunjukkan profesionalisme.

- ☐ 8. Financials, memberi analisis proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi untuk investor sebagai panduan proyeksi bisnis. Jadilah realistis dan bisa dicapai.
- ☐ a. Sales Projection, berisi harga jual unit, total unit yang terjual, harga produksi per unit, dan margin kotor. Hitung biaya tetap dan biaya berubah-ubah.
- ☐ b. Cashflow Projection, hasil proyeksi produksi
- ☐ c. Assets and liabilities, jelaskan aset
- ☐ d. Break even analysis, kapan hasilnya dapat diketahui investor.

- ☐ 9. Closing and contacts, berisi penutup, tawaran, lampiran, dan contact detail.