



Nama: Bintang Irsyat Rosidy

Npm: 2113046057.

Prodi: Pendidikan Bahasa Lampung (A)

Cara Bisnis Plan part 1

? Bisnis Plan —> Sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya.

→ 9 Business plan	- Marketing Plan/Strategy.
- Executive Summary	- Organization & Management.
- Company Description	- Financial.
- Services dan Product	- Closing & Contacts.
- Market Analysis	

Pengertian dan Cara 9 Bisnis Plan.

1. Executive Summary. → Pembukaan sebuah plan yang memberikan gambaran umum, singkat, dan dari bisnis yang dijalankan.

Cara menggunakan elevator pitch. → yaitu membuat paragraf singkat yaitu 1 - 2 paragraf.

4m dijelaskan tidak lebih dari 60 detik.

dalam paragraf tersebut harus ada apa produk itu apa itu produk itu, manfaat, dan keunggulan dari Produk kamu.

2. Company Description → Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaannya.

↳ caranya A. Mission and Value →

Business Value yaitu nilai-nilai yang di junjung dalam praktek bisnis kamu, sebagai panduan etika terhadap shareholder, stakeholder, ataupun konsumen.

B. Location → menentukan lokasi bisnis kamu dengan cara yang strategis.

C. Legal Structure → tentukan struktur legal perusahaan

d. Achievements → Sejarah dipemsausahaan kamu yaitu apakah perusahaan kamu sudah mempunyai prestasi atau penghargaan.

3. Services & products → menjelaskan tentang jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan.

Caranya : A. Problems to be solved.

→ yaitu menjelaskan masalah dalam produk kamu dan menentukan solusinya.

b. Solution → solusi dari masalah tersebut dari produk yang kamu ciptakan.

c. Value Proposition → yaitu nilai unik dari produk dan jasa kamu.

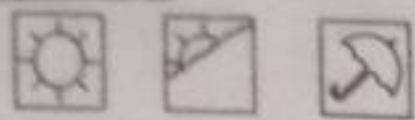
d. Market Analyzer → memberikan gambaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi dipasar serupa dan konsumen bisnismu.

Caranya → dapat menggunakan berbagai tool online Analytict, Brand 24, Trend, Survey monkey dan lain-lain. Ada 4 hal penting dalam bisnis Plan ini.

1. Industry Description → yaitu menggambarkan seberapa apa bidang produk kamu.

2. Target Audience → menjelaskan target yang akan membeli kamu.

3. Competitive analysis → menjelaskan siapa kompetitor kamu, atau saingan kamu, challenge yang akan dihadapi.



Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
----	----	----	----	----	----	----

Memo No. _____

Date / /

Nama : Bintang Ihsyat Posidy

Npm : 2113096057.

Prodi : PBL (A).

Cara berkreasi PBL part 2.

J. Competitors & Benchmark ..

→ Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa dan apa langkah menghadapi mereka?.

Cara-cara : A. List Competitor → List Perusaan pesaing kamu .

B. Competitive Analyis. → Menjelaskan Analisis kamu dengan pesaing perusahaan kamu.

C. Business Benchmark. → Membandingkan Produk kamu dengan Produk pesaing perusahaan kamu.

D. Marketing Plan / Strategy. → Menjelaskan segala Strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa mu.

Cara-cara : A. Positioning → Gambaran yang mereduksi kata produk kamu.

B. Pricing → Menetapkan harga produk kamu.

C. Product → Menetapkan produk apa kamu kembali

D. Place → menetapkan lokasi produksi.

E. Promotion → Menetapkan promosi yang akan kamu gunakan.

7. Organization & Management → Menetapkan dan mempertahankan semua orang yang terlibat dalam bisnis dan organisasi kamu.

Caranya: A. Founders → Menetapkan siapa kamu akan Partner kamu, latar belakang, pengalaman dan Reputasi.

B. Team → Siapa saja anggota kamu

C. Structure & Legality → Menetapkan Struktur Organisasi yang ada di produk kamu, seperti siapa Manajer, Sekretaris dll.

8. Financials: → Memberikan Analisa proyeksi Income dan Perputaran Cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi.

Caranya: A. Sales Projection → Menentukan

1. Price per unit, 2. Total unit sold, 3. Sales Volume

- a. Cost per unit, f. Cost of Sales - g. Gross margin.
- b. Expense Budget → Menghitung fixed cost (biaya tetap) dan variable cost (biaya berubah-ubah).
- c. Cash flow projection → Mengetahui yang masuk dan keluar.
- d. Asset and liability →
- e. Break even analysis.
- g. Closing dan Contact → Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat conclusion, fawaran, atau lampiran, beserta contact detail.