

Nama : Anggun Putriani
NPM : 2113046008

Business Plan

"Sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya."

1. Executive Summary

"Pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnis."

a. Elevator pitch

contoh :

"Perusahaan A kami menjual cupcake rendah gula yang menjaga asupan dan kesehatan anak, praktis sebagai bekal, dibuat handmade, dan berbentuk dinosaurus yang menarik."

b. Mission Statement

c. Business Values

2. Company Description

"Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu."

a. Mission and Values

"bisnis values" nilai-nilai yang dijunjung dalam praktek bisnis, sebagai panduan etika terhadap konsumen."

b. locations

c. legal Structure

d. Achievements

3. Services and Products

"Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar."

- 1). Ide / passion
- 2). Produk
- 3). memiliki harga
- 4). bisnis
- a. Problems to be solved
- b. Solutions
- c. Value proposition

4. Market Analysis

"Memberikan penjabaran dan analisa target pasar serupa, dan konsumen bisnis."

- 1) Mengurangi resiko
- 2) dasar strategi
- 3) produk yang tepat
- a. Industry Description
- b. Target Audience
- c. Competitive Analysis
- d. projection

"Projection pertimbangkan besar pasar (jumlah target konsumen), konsumen perindividu, untuk menghitung proyeksi total. Iringi dengan data biaya (cost) dan harga.

Nama : Anggun Putriani
NPM : 2113046008

5. Competitors and Benchmark adalah

Menjelaskan siapa pesaing bisnis, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka.

a. list competitor

b. Competitive Analysis

c. Business Benchmark

"Benchmark adalah proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagai tujuan, termasuk menonjolkan keunikan."

6. Marketing plan / Strategy

Marketing plan / Strategy adalah menjelaskan segala strategi, action plan dan rencana untuk menjual produk dan jasa.

a. Positioning

Merupakan dasar dari strategi dan gambaran yang akan dilakukan tentang usaha yang akan di ambil.

b. Pricing

Merupakan pembicaraan tentang harga yang akan dijual.

c. Product

menjelaskan sekelas ttg produk.

d. Place

Menjabarkan lokasi dan elemen geografis.

e. Promotion

Menjelaskan produk secara online / offline.

7. Organization and Management yaitu menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi.

a. Founder

menjelaskan siapa teman dan apa latar belakangnya serta pendidikan

b. Team

Menjelaskan keahlian team

c. Structure and Legality

Untuk menjelaskan profesionalitas team dalam bekerja.

8. Financials yaitu memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi. Ada 2 fungsi yang pertama tentunya untuk investor, dimana mereka ingin tau secepat apa bisnis akan berkembang. Yang kedua agar kita tau sebandar apa bisnis akan berkembang.

a. Sales projection / sales forecast

a. Price per unit

b. Total Unit sold

c. Sales Volume

d. Cost per unit

e. Cost of sales

f. Gross Margin

- Price / unit

harga yang akan ditetapkan

- Total unit sold

Jumlah penjualan yang terjadi dalam periode tertentu

- Sales Volume

Nilai sales size yang dihitung

- Cost / unit

Harga jual yang kamu tetapkan

- Cost of sales

Biaya yang keluar untuk produksi

- Gross Margin

margin kotor, di dapatkan dan sales volume dikurangi.

b. Expense Budget

Menghitung biaya produksi

c. Cash flow projection

d. Assets and liabilities

e. Break even Analysis

g. Closing and Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi, tawaran atau kempiran, beserta contact detail.