

a. Problems to be Solved.

- ↳ Jelaskan masalah yang ada & banyak orang yang akan dapat meningkatkan produk anda (masalah yg terselesaikan). Mengamati masalah

b. Solution

- ↳ Jelaskan solusi untuk menjelaskan masalah yang ada & masyarakat itu tadi. Bagaimana produk (jasa) dapat menjelaskan masalah.

c. Value proposition

- ↳ Nilai keunikan produk dalam menyelesaikan problem tersebut.

2. Market Analysis.

Memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi dipasar, & konsumen bisnismu.
(dasar marketing)

Market analysis

1. Mengurangi resiko.
2. Dasar Strategi
3. Product yg tepat.

Bagian ini teknologi sangat berpengaruh

- ↳ Market research : Dapat menggunakan berbagai tool online seperti analytics, Brand 24, trends, Survey Monkey, dsb.

a. Industry Description : penggambaran sebesar bidang pasar (sampaikan data)

b. Target Audience : Penggambaran tentang konsumen (target).

c. Competitive Analysis : Siapa pesaing bisnis anda

d. Projection : penggambaran dana yg akan dikeluarkan tentukan harga jual & proyeksi.

Nama: Miftahul Jannah

NPM: 2113046041

No.

Date

Video Bisnis Plan Part 2.

Video Lanjutan.

5). Competitors & Benchmark

Membahas tentang detail dalam produk pesaing.

"Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan apa langkah menghadapi menghadapi mereka"

a. ~~List~~ List Competitor

↳ Tuliskan list perusahaan sebagai pesaing, dan mengapa"

b. Competitive Analysis

↳ Jelaskan kembali competitive analisis pesaing (kekuatan, kelemahan)

c. Business Benchmark

↳ Membandingkan bisnismu ds yg sudah ada (untuk menganalisis).

6). Marketing Plan / Strategi

Menjelaskan segala strategi, actionplan, dan rencana untuk menjual product & jasanya

a. Positioning = Gambaran strategi dasar pemasaran

b. Pricing = Menjelaskan tentang harga (posisi harga)

c. Product = Menjelaskan produk

d. Place = Menjelaskan lokasi product.

e. Promotion = Mempromotikan product (laptop pc yg mumpuni) sehingga promosi dapat mendapat cara yg sesuai.

7). Organization & Management

Menjabarkan dan mempertenalkan semua orang yang terlibat dalam bisnis & organisasi anda.

a. Founder (latar, prestasi, reputasi tulisan)

b. Team (keahlian latar belakang team).

c. Structure & legality (Menjelaskan bagian tugas-tugas).

d.

8). Financial

Membahas & memberikan analisa proyeksi income & perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data & asumsi

Fungsi utama finansial

- investor pendana (bank).

- Panduan diri sendiri thg bisnis kedepan.

Isi bagian financial

a. Sales Projection (Sales Forecast)

- mencakup - Price Per Unit
- total unit sold
- Sales Volume
- Cost per unit
- Cost of Sales
- Gross Margin.

b. Expense Budget = Menghitung pengeluaran yg digunakan

c. Cashflow projection: (proyeksi uang masuk & keluar)

$$\text{Gross Margin} = \text{Revenue (Sales)} - \text{Cost of Sales}$$

$$\text{Net Profit} = \text{Gross Margin} - \text{Expenses}$$

d. Assets & Liabilities = aset & liablies perlu dicampurkan

e. Break event analysis: Analisa berdasarkan hal tadi.

g). Closing & Contact.

Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi, tawaran atau lampiran, berdasarkan contact detail.

Untuk tertarik lebih lanjut buatlah lampiran & kontak yg dapat menarik investor terhadap bisnis kamu.

Nama = Miftahul Janah

NPM = 2113046047 A

No.

Date

Video Bisnis Plan Part 1

Apa itu bisnis plan?

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

format dalam bisnis plan dapat berupa dokumen tertulis atau P. point atau Animasi.

9 elemen bisnis plan (didalam video part 1 hanya ada 4 yg dibahas).

1). Executive Summary: Hal pertama yang harus dapat menggambarkan bisnis anda.

"Executive Summary" ⇒ "Pembuka sebuah bisnis plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnismu" dengan menggunakan konsep.

a. Elevator Pitch: Satu atau dua paragraf yang dibata kurang dari 60 detik. (apa perusahaan bisnismu?, apa produk atau jasanya?, siapa saja apa keunikan yang ada didalam bisnismu?).

b. Mission Statement: (Visi dan misi perusahaan anda).

c. Business Values: (Sikap, etika, & Attitude perusahaan).

2). Company Description

Setelah orang membaca & tertarik barulah menceritakan deskripsi kamu "Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu"

a. Mission and Values: Menjelaskan nilai-nilai yang dijunjung dalam praktek bisnis kamu, sebagai panduan etika terhadap Shareholder, stakeholder, atau konsumen).

b. Location: Menjelaskan lokasi geografis.

c. Legal structure: Tuliskan rencana legalitas produk

d. Achievements: Sejarah & Prestasi (Reputasi).

3). Services & Produk.

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

(mengenai produk). dalam bentuk apa kamu dapat menyediakan Product.