

Nama : Ayu PUSPITA SARI

NPM : 2113046007

Kelas : PBL A

Part 1 "Tutorial Membuat bussines Plan"

Business Plan adalah dokumen yang menjelaskan bisnis atau rencana bisnis kamu dengan proyeksi ke depan. Seringkali bertujuan untuk mendapatkan investor atau mentor, business plan juga berguna untuk membantu kita sebagai panduan bisnis.

Adapun Format atau bentuk business plan yang beragam seperti bentuk dokumen tertulis (mn) atau presentasi (pw) dan yang terakhir adalah animasi gerakan. Terdapat 3 elemen penting dalam business plan.

4 Pokok utama meliputi :

① executive summary, merupakan elemen pokok pertama yang membahas mengenai pembuletan business plan dengan gambaran umum dari produk yang akan dijual. bagian pembuletan ini diawali dengan :

- Elevator Pitch (Penjelasan awal)
- mission statement (Visi dan misi)
- Business Value (Panduan singkat)

② Company Description, merupakan elemen pokok ke dua pada business plan yang memberikan gambaran dan informasi lengkap mengenai sebuah bisnis itu sendiri. pada elemen ini terdapat bagian :

- mission dan Value
- location (lokasi)
- legal structure (membahas struktur legal sebuah bisnis pada PT).
- Achievements (Suarah dan prestasi yang pernah diraih).

③. Servis and Product, ini merupakan elemen polco yang menjelaskan tentang produk dan jasa apa yang ditawarkan pada pasar mengenai business yang kita belah. Selain itu terdapat hal yang harus di perhatikan adalah :

- Problems to be solved (masalah yang akan diselesaikan)
- solution (membahas mengenai solusi dan masalah)
- Value Proposition (keahlian diri)

④. Market Analisis, ini merupakan elemen polco terakhir yang memberikan penjelasan dan analisis target pasar industri, kompetisi di pasar serupa dan konsumen bisnis bertujuan untuk :

- mengungkap resiko, pasar strategi.
- produk yang tepat untuk bisnis yang kuat bagian utama meliputi :

- a. industry description
- b. target audience
- c. competitive analysis
- d. projection.

Part 2

⑤. Competitor and Benchmark, pada elemen ini membahas mengenai Persiapan dalam menghadapi Persaingan competitor dan produk pesaing lain melalui :

- competitiveness analysis (mencatat kelebihan dan kekurangan dari competitor pesaing).
- list competitor (menulis siapa perusahaan yang menjadi pesaing).
- Business Benchmark. (membandingkan bisnis kita dengan bisnis lain apakah lebih unggul atau lebih lemah).

⑥ Marketing plan / strategy , pada bagian ini

menjelaskan segala strategi, action plan dan rencana untuk menjual produk / jasa kita.

Pada elemen ini kita membahas 5 P

- Positioning (gambaran strategi ke konsumen)
- Pricing (menjelaskan soal harga)
- Product (menjelaskan ulang produk)
- Place (menjelaskan lokasi & penyaluran)
- Promotion (mempromosikan produk dari berbagai media baik media online / offline).

⑦ organization and management, pada elemen ini menjelaskan dan menjabarkan serta memperkirakan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi kamu dengan tujuan untuk menarik investor. pada bagian ini mencakup :

- Founders (siapa kamu dan tim)
- Team (siapa tim kamu)
- Structure and legality (menjelaskan pembagian tugas atau jabatan).

⑧ Financials, pada elemen ini membahas mengenai analisis terperinci pada pemasukan dan pengeluaran serta investor yang mendanai bisnis mu. Isi dari bagian financial adalah :

- Sales projection (mencakup Price per unit, Total unit sold, sales volume, cost per unit, cost of sales, Gross margin).
- Expense budget, (berapa banyak pengeluaran)
- Cash flow projection (membahas profit) dengan rumus :

a. Gross margin = Revenue - cost of sales

b. Net profit = Gross margin - Expense

- Asset and Liabilities
- Break even analysis

- ① Closing and Contacts, bagian akhir yang penting untuk menarik investor yang memuat konklusi, tawaran atau lampiran beserta contact detail.