

Nama : Ima Permata Sari

NPM : 2113046060

Kelas : PBL (JB)

- Pengertian Business Plan

Business Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kita, data, proyeksi, dan rencana untuk mencapainya. Format dalam membuat business plan sangat beragam, dapat berupa Ms word, ppt, atau animasi sederhana. Semua passion punya potensi menjadi bisnis dengan teknologi yang tepat dalam mengembangkan bisnis.

- Sembilan elemen dasar yang harus ada dalam struktur sebuah bisnis plan yaitu. 1). Executive Summary, 2). Company Description, 3). Services & Products, 4). Market Analysis, 5). Competitors & Benchmarks, 6). Marketing plan / Strategy, 7). organization & management, 8). Financials, dan 9). Closing & Contacts.

- Pada part I akan di bahas 4 elemen yaitu.

1). Executive Summary

Merupakan pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, dan jelas dari sebuah bisnis. Untuk menerapkan executive summary dapat menggunakan elevator Pitch (deskripsi singkat bisnis), mission statement (visi-misi), Business values (pandangan sikap, etika perusahaan).

2). Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan, dengan cara mengenalkan misi dan value perusahaan, lokasi geografis perusahaan, struktur legal bisnis, dan sejarah serta prestasi diri atau perusahaan.

3). Services and Products

Menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar, dengan cara menawarkan produk dan jasa melalui pendekatan masalah kemudian memberikan solusi.

4). Market Analysis

Memberikan Penjabaran dan analisa target,

Pasar, Industri, Kompetisi di pasar, dan konsumen bisnis melalui riset dapat menggunakan tool online dengan menggambarkan, menargetkan pembeli, dan gambaran dana.

Business Plan Part II

5). Competitors & Benchmarks

Dalam mempelajari Business Plan seorang investor ingin tau bukan hanya sekedar bisnis tetapi perusahaan atau bisnis apa yang akan di hadapi di pasar. dan langkah apa yang akan di pakai untuk menghadapi mereka, dengan cara a). List kompetitor, b). Kompetitive analysis, dan c). Benchmarks Bisnis, dan d). Bench marking untuk membandingkan dua hal serupa.

6). Marketing Plan / Strategy

Menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa dengan 5P yaitu, Positioning (gambaran pasar), Pricing (harga), Product (Produk), Place (lokasi), dan Promotion (Promosi).

7). Organisation & Manggemen

Menjabarkan dan memberitakan semua orang yg terlibat di dalam bisnis juga organisasi, melalui.

- a). Faindels (Siapa kamu dan tim), b) Team (Perkenalan anggota tim), dan c). Structure and Legality. (struktur organisasi dan legalitas bisnis).

8). Financials

Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashlaw bisnis berdasarkan data dan asumsi.

Hal tersebut ada 5 yaitu:

- a). Sales Projection atau Sales Forecast

Yaitu Penjabaran price per unit, total unit sold, sale volume, cost per unit, cost of sales dan gross margin.

- b). Expense budget (Fixed cost / biaya tetap, dan variabel cost / biaya berubah-ubah).

- c). Cash Flow projection (Proyeksi uang masuk dan keluar)

- d). Assets and Liabilities (menampilkan Proyeksi)

- e). Break even analysis (kapan nilai sale naik.)

9). Closing and Contracts

Merupakan bagian penutup dengan: konklusi, tawaran, atau lampiran, dan contact detail. juga dengan kalimat yang menarik perhatian investor.