

Part I.

Nama : Fadila Amalia
NPM : 2113046020
Kelas : B.

Business plan adalah sebuah dokumen yang membuat tujuan bisnis, data, proyeksi, dan rencana kamu untuk mencapainya.

Bentuk Business plan bermacam-macam :

1. Microsoftword
2. power point
3. Animasi Sederhana.

Ada 9 elemen dalam Business plan :

1. Executive Summary

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

- Elevator Pitch : paragraf singkat yang ~~katanya~~ menjelaskan Apa bisnismu, Apa produknya, apa manfaatnya secara singkat.
- Mission Statement : berisikan visi misi perusahaan, dan Value perusahaan.

2. Company Description.

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaanmu. caranya jelaskan kembali Value perusahaan dengan kalimat yang berbeda berisikan nilai-nilai yang dijunjung dalam praktek bisnis, sebagai panduan etika terhadap shareholder, ~~stakeholder~~ stakeholder, ataupun konsumen. kemudian tuliskan lokasi dimana perusahaan, dll. hal ketiga yaitu legal structure tuliskan legalitas bisnis kamu. tuliskan juga sejarah dan prestasi

3. Services & products

Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar. apa yang dijual dan dalam bentuk apa penawaran produknya. penjelasan lebih jauh mengenai 3 poin:

1. masalah yang akan kamu selesaikan. ~~dengan~~ yang bisa menjadi peluang untuk produk.
2. jelaskan solusi yang bisa menyelesaikan masalah tersebut. jabarkan bagaimana produk kamu bisa membantu menyelesaikan masalah yang dipilih tadi.
3. jelaskan nilai unik produk yang mungkin hanya dimiliki produk kamu dalam menyelesaikan masalah.

4. Market Analysis

memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa dan konsumen bisnisimu. market analysis yang baik ialah :

1. Yang mampu mengurangi resiko.
2. mengembangkan strategi yang lebih baik
3. mengembangkan produk yang tepat.

Ada 4 bagian utama dari market analysis:

1. Industry Description : penggambaran seberapa besar pasar dan pembeli, disampaikan dengan grafik.
2. Target Audience : penggambaran detail target pembeli. data yang perlu dimasukkan seperti, hobi, status, uang saku, pengeluaran bulanan, dll.

3. competitive Analysis : menganalisis siapakah kompetitor, siapa yang akan menyaingi produk.
4. projection : penggambaran umum tentang dana yang dikeluarkan oleh industri / individu untuk jasa dan produk serupa. tentukan harga jual dan proyeksi secara total.

Part 2.

5. Competitors & Benchmark

Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka. Pada bagian ini dapat dijelaskan lebih jauh walau sebelumnya sudah dijelaskan.

1. list perusahaan yg dianggap sebagai kompetitor
2. Jelaskan lebih detail competitive analysis dari kompetitor.
3. Benchmark Business : Membandingkan produk sendiri dengan produk yang sudah ada dengan tujuan untuk memberikan gambaran proses bisnis kamu dengan bisnis lain.

6. Marketing plan / strategy

menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasmu. dalam tahap ini perlu menjelaskan 5. P :

1. positioning : dasar strategi pemasaran yang ingin ditanamkan pada konsumen.
2. pricing : harga.
3. product : menjelaskan kembali tentang produk
4. Place : menjabarkan lokasi.
5. Promotion : strategi pemasaran.

7. organization & Management.

menjabarkan dan mempertenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi kamu. tujuannya untuk menarik investor. perlunya menjelaskan,

1. founder : siapa kamu dan tim, latar belakang.
2. Team : siapa saja anggota tim jika sudah mempunyai tim.
3. Struktur organisasi : siapa yang menjabat sebagai apa dan siapa yang handle apa.

8. Financials

Memberikan analisa proyeksi Income dan perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi.

2 fungsi financials :

1. untuk investor pendana yang ingintahu secepat apa bisnis kamu berkembang.
2. sebagai panduan diri-sendiri untuk tahu proyeksi bisnis kamu kedepan seperti apa sehingga dapat membuat rencana sesuai dengan financial kedepannya.

Isi dari ~~sebuah~~ financial sebuah bisnis plan

1. Sales Forecast
2. expense budget : menghitung berapa banyak pengeluaran yang perlu dikeluarkan untuk memenuhi sales forecast
3. Cashflow projection.
4. Assets Liabilities
5. Break Even Analysis.

g. Closing & Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, tawaran, atau lampiran, beserta contact detail. Buatlah kalimat yang menarik para investor yang membaca untuk ~~has~~ investasi. juga tutup bagian ini dengan kontak detail perusahaan.