

Nama : Renvy Febiafrina

NPM : 2113096015

Kelas : SA. Pendidikan Bahasa Lampung

" Tutorial Membuat Business Plan Untuk Pemula "

Part I

Business Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya. Ada sembilan elemen dalam Business Plan, yaitu :

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| 1. Executive Summary | 6. Marketing plan / strategy |
| 2. Company Description | 7. Organization & |
| 3. Services & products | Management |
| 4. Market Analysis | 8. Financials |
| 5. Competitive & Benchmarks | 9. Closing & Contacts |

1. Executive Summary adalah pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari sebuah bisnis. Dalam Executive Summary, tetra akan memulai dapat menggunakan konsep Elevator Pitch, yaitu satu atau dua paragraf yang tidak dibaca lebih dari 60 detik tetapi harus bisa menjelaskan apa bisnis, apa produk, apa manfaat dan keunikan produk. Kemudian dapat dilanjutkan dengan Mission Statement, yaitu Visi, misi & Value perusahaan.

2. Company Description, bertujuan untuk memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan. Dalam Company Description, perlu menuliskan kembali Mission and Values. Business values, adalah nilai-nilai yang dijunjung dalam praktik bisnis kamu, sebagai panduan etika terhadap shareholder, stakeholder ataupun konsumen. Selain itu, diperlukan juga penulisan location geografis, legal structure, sejarah dan prestasi (achievements).

3. Service & products, yaitu penjelasan mengenai produk dan jawaban sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar. Dalam bagian ini perlu dijabarkan tentang produk dan juga jasa yang ditawarkan, mengenai apa yang dijual dan dalam bentuk apa. Formulasikan produk/jasa lebih jauh lagi dengan memaparkan tentang masalah yang akan diselesaikan, jelaskan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang telah dipaparkan, yaitu nilai unit dari produk / jasa yang ditawarkan.

4. Market Analysis, yaitu memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetitor di pasar serupa dan konsumen dari produk/jasa yang ditawarkan. Market analysis membantu mengurangi risiko, mengembangkan strategi & produk yang lebih tepat. Dalam bagian analisis ini juga dapat dilakukan secara online untuk mendapatkan hasil yang akurat, market research, dapat menggunakan berbagai tool online seperti analytics, Brand 24, Trends, Survey Monkey, dll. Ada 4 bagian utama dalam market analysis, yaitu Industri, Description, Target Audience, Competitive Analysis, dan projection.

a. Industri Description, adalah penggambaran seberapa apa bidang pasar kamu, seberapa apa jumlah bidang pasar kamu dan akan seberapa apa menurut proyeksi kamu.

b. Target Audience, adalah penggambaran karakter target audience / konsumen kamu secara umum berdasarkan data real.

c. Competitive analysis, berisi tentang pemaparan siapa saja kompetitor, saingan dan tantangan yang akan dihadapi.

d. Projection, adalah gambaran secara umum tentang dana yang akan dikeluarkan oleh industri untuk jasa / produk serupa. Setelah itu tentukan harga jual dan proyeksi secara total.

Nama : Resvy Febrafrina

NPM : 2113096015

Kelas : SA. Pendidikan Bahasa Lampung

Tutorial Membuat Business Plan untuk Pemula (Part 2)

5. Competitors & Benchmarks, yaitu penjelasan mengenai siapa pesaing dari sebuah bisnis, kenapa dan apa langkah menghadapi pesaing. Pada bagian ini perlu menuliskan List Competitor, Competitive Analysis, dan Business Benchmark. Benchmarking adalah proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagai tujuan, termasuk menonjolkan keunikan.
6. Marketing Plan / Strategy, yaitu penjelasan mengenai segala Strategi, action plan dan rencana untuk menjual produk dan jasa. Pada bagian ini diperlukan menjelaskan positioning, pricing, product, place, promotion.
7. Organization & Management, yaitu penjabaran dan memperkenalkan semua orang yang terlibat didalam bisnis dan organisasi. Pada bagian ini perlu menjelaskan founders, team, structure and legality.
8. Financials, yaitu bagian yang menjelaskan asumsi dan perputaran income cashflow dalam bisnis berdasarkan data dan asumsi. Dalam financials bisnis tentang Sales Projection: bisnis tentang price per unit, total unit sold, sales volume, cost per unit, cost of sales dan Gross Margin. kedua yaitu Expense Budget, yaitu perhitungan mengenai fixed cost (biaya tetap), dan Variable cost (biaya berubah-ubah). Ketiga, projection (cashflow projection), yaitu uang masuk dan uang keluar dari bisnis, profit dan loss. keempat, yaitu Assets and liabilities dan Break Even Analysis.

☐ 9. Closing & Contacts

Yaitu bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi, tawaran, atau lampiran surat contact detail.

☐
☐
☐
☐
☐
Penjelasan Detail☐ 6. Marketing Plan / Strategy

a). Positioning $\Rightarrow$ gambaran dasar dari strategi pemasaran dan gambaran yang akan diterima konsumen tentang produk / jasa yang ditawarkan.

b). Pricing $\Rightarrow$ Menjelaskan tentang harga jual produk / jasa dan memaparkan alasan mengapa harga jual segitu dan posisi harga jual dipasaran

c). Product $\Rightarrow$ Menjelaskan tentang produk / jasa yang ditawarkan dan solusi yang ditawarkan.

d). Place $\Rightarrow$ Menjelaskan lokasi dan elemen dari sebaran produk / jasa dan strategi - strategi apa yang digunakan untuk lokasi yg berbeda

e). Promotion $\Rightarrow$ Bicara tentang apa strategy yang dilakukan secara online dan offline.

☐ 7. Organization & Management

a). Founders $\Rightarrow$ Menjelaskan tentang diri sendiri dan team, latar belakang, apa pengalaman dan reputasi kalian dan apa prestasi kalian. Tuliskan pendidikan dan pengalaman.

b). Team $\Rightarrow$ Perkenalkan latar belakang team kalian dan apa keahlian dari tiap anggota

c). Structure & legality $\Rightarrow$ Menjelaskan apa tugas dan siapa yang bertanggung jawab.