

Date

Nama: Zada Kiansyah

NPM: 243046085

Kelas: A PBL

Business plan merupakan sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, berupa data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya.

Ada 9 elemen yang harus ada dalam sebuah business plan, yaitu:

1). Executive Summary

Pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat dan jelas dari bisnis tersebut. Ada 3 tahap memulai bagian dari executive summary:

- a. Elevator pitch, dalam waktu singkat menjelaskan bisnis.
- b. Mission statement, berisi visi misi dari perusahaan.
- c. Business value, gambaran dan informasi lengkap.

2). Company Description

Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan.

- a. mission and value, menjelaskan kembali visi dan nilai dari bisnis / perusahaan.

del

Date

- b. Location, menentukan tempat bisnis/perusahaan.
- c. Legal structure, jika sudah berjalan tuliskan saja, jika belum tuliskan rencana.
- d. Achievement, apa saja yang sudah terjadi pada perusahaan sebelumnya, prestasi yang pernah diraih dan reputasi.

3). Service and product

menjelaskan produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar.

- a. Problem to be solved, masalah untuk menangani masalah
- b. Solution, produk yang dibuat dapat menyelesaikan masalah di masyarakat.
- c. Value Proposition, keunikan dan nilai produk.
- d). Market Analysis
penjabaran dan analisis target pasar, hal ini dapat membantu mengurangi risiko dalam mengembangkan bisnis.
- a. Industry description, gambaran perusahaan dalam bentuk grafik.
- b. Target audience, target pembeli produk.
- c. projection, data yang akan dikeluarkan / produk.

Date

d. competitive analysis, memuat siapa yang akan menjadi lawan bisnis.

5). Competitive and Bench mark

merupakan proses membandingkan perusahaan dengan beberapa kompetitor. Tujuannya adalah "membandingkan perusahaan dengan kompetitor mulai dari produk, proses hingga praktik" dibelakang layar.

6). marketing plan / strategi

merupakan panduan pemasaran untuk membantu menetapkan tujuan dan mengoptimalkan strategi bisnis. setidaknya ada 6 langkah "marketing plan", analisis swot, menentukan target pasar, analisis kompetitor, jenis konten, saluran pemasaran dan anggaran pemasaran.

7). Organization and management

merupakan perkumpulan yang melakukan pemerintahan sampai kepada tujuan tertentu.

8). financials

adalah bagian yang menguraikan keadaan keuangan anda dimasa lalu, saat ini, dan yang akan diproyeksikan. Bagian ini mencakup semua data yang diperlukan.

deli

Date

g). closing and contact

merupakan rangkaian yang dirancang untuk memastikan pembaca akan kesuksesan perubatan. Bagian ini juga dapat dikenal dengan nama atau menjadi kontak dengan perubatan / inverter lain.