

Date

Nama : Jesika Wulandari

Npm : 2113046055

Prodi : Pendidikan Bahasa Lampung (A)

Part 1Business Plan!

⇒ Sebuah dokumentasi yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya.
(Animasi, MS word, MS excel).

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| 1. Executive Summary | 6. Marketing Plan/ Strategy |
| 2. Company Description | 7. Organization & Managements |
| 3. Services & Products | 8. Financials |
| 4. Market Analysis | 9. Closing & Contacts |
| 5. Competitors & Benchmarks | |

1) * Executive Summary

Sebuah pembuka dari business plan yang memberikan gambaran umum singkat dan jelas dari bisnis tsb
y/ memulai bagian ini bisa dipakai konsep berikut :

a). Elevator pitch

Sebuah/dua paragraf yang tidak perlu dibaca selama 60 detik. Dalam waktu yang singkat, harus dapat menjelaskan gambaran umum mengenai bisnis yg akan dijalankan.

Date _____

Contoh: "Perusahaan A menjual Airpala Rendah gula yang
Munjaga asupan sebagai bekal.

b). mission statement

Berisi visi misi perusahaan

c). Business values

Sikap terhadap konsumen, masyarakat dan Internal
Perusahaan itu sendiri.

2) ~~Company Description~~

Bertujuan untuk memberikan gambaran dan informasi
lengkap tentang bisnis dan perusahaan.

a). Mission and Value

Menguraikan kembali misi dan value. Menastikan apakah
adek dg produk, pasar, trend dan diri sendiri.

b). Location

Menentukan tempat, base, gudang dan sejauh apa
radius pengiriman.

c). Legal Structure

Apabila bisnis sudah berjalan tuliskan Sange, jika
belum berjalan tuliskan rencana.

d). Achievement

Tuliskan apa saja yang sudah terjadi pada perusahaan
sebelumnya. Prestasi apa yang pernah diraih dan

Date _____

Reputasi.

3) * Service and product

Menjualkan produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar.

a). Problem to be solved

Masalah u/ menangani masalah

b). Solution

Solusi u/ menyelesaikan masalah yang sudah ada di masyarakat. Produk atau jasa yang menyelesaikan masalah.

c). Value Proposition

Keuntungan dan value produk jasa

4) * Market Analysis

Penjabaran dan Analisis target pasar, kompetisi di pasar dan konsumen. Membantu mengurangi resiko dalam mengembangkan bisnis. Ada empat bagian utama dalam hal ini yaitu :

a). Industry Description

Gambaran tentang apa perusahaan. Produk (dalam bentuk grafik)

b). Target Audience

Siapa target pembeli produk

c). Competitive Analysis

Date

Memuat siapa yang akan menjadi lawan (menyasar).

D). Projection

Gambarkan dana yang akan dikeluarkan oleh Perusahaan, Perindividu y jasa / produk (sempa). Pertimbangan besar pasar (jumlah target konsumen), untuk menghitung total. Inngi dy data biaya (cost) dan harga.

Part 2

5) * Competitors and Bunchmark

"Menjelaskan siapa pesaing bisnismu. kenapa, dan apa langkah menghadapinya."

Menjelaskan siapa Pesaing dan apa tindakan yang dilakukan y menghadapi pesaing itu.

Cara yang dapat dilakukan :

a). list competitor

b). Competitive analysis

c). Business Benchmark (membandingkan bisnis ds bisnis saingannya.

6) * Marketing Plan / Strategy

"Menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana y menjual produk ke siapa!"

Date

Bagian ini adalah kesimpulan & menguraikan / merangkai
sebuah Strategi yang akan dilaksanakan pada bisnis.

- 1). Positioning $\Rightarrow$ Gambaran dasar strategi pemasaran
- 2). Pricing $\Rightarrow$ Berapa harga jual, kenapa, bagaimana dibandingkan
lg harga di tempat lain.
- 3). Place $\Rightarrow$ (dari dan elemen produk Strategi di setiap lingkungan
berbeda).
- 4). Promotion $\Rightarrow$ Menjadikan dalam setiap pilihan Strategi
(Online / Offline Promotion) pada bisnis.

✶ Organization And Management

Menilai orang-orang terkait bisnis & menarik investor investasi
pd bisnis. Mengetahui siapa dan latar belakang serta reputasi
rumah bisnis. Pemasukan, siapa dan tugas dari masing-masing.
 $\Rightarrow$ & menguraikan profesionalitas bahwa apa yg akan di
lakukan dalam bisnis ini, serta mampu menangani permasalahan
bisnis ini kedepannya.

✶ Financials

Analisa proyeksi income dan pengeluaran cashflow bisnis berdasarkan
data dan asumsi.

1. investor pendana

Date _____

2. Sbb Panduan Proyeksi sesuai target finansial

a). Sales Projection / Sales Forecast

- Price per unit
- Cost per unit
- How unit sold
- Cost of sales
- Sales Volume
- Gross Margin

b). Expense Budget

Pernyataan Fixed cost (biaya tetap), dan biaya variabel.

- Pranchise, transportasi

c). Cashflow Projection

d). Assets and liabilities

e). Break even analysis

f). Closing And Contact.

bagian tambahan By Pemasang yg membuat
lampiasi. fawarun / lamping.