

Nama : Claudia Khoirunnisa

NPM : 2113046010

Kelas : B

Business Plane

"Sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi dan rencana untuk kedepannya".

Business Plan element:

1. Executive Summary

Pembukaan sebuah business plane yang memberikan gambaran umum, singkat, dan jelas dari bisnismu.

Untuk membuat executive summary dapat menggunakan konsep:

a. Elevator Pitch,

Terdiri dari 1 atau 2 paragraf yang di baca kurang dari 60 detik, yang didalamnya berisi

- * Apa produk/jasa

- * Siapa Sasarannya

- * Apa manfaatnya

- * Keunikan Produk di Pasaran.

b. Mission Statement

Visi dan misi perusahaan

c. Business Values

Yaitu Panduan sikap atau etika perusahaan

2. Company Description

"Isinya adalah teks yang bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan." Menceritakan lebih jauh tentang bisnis yang dilakukan dan soal informasi yang perlu orang-orang tau tentang bisnis kamu. Cara membuat company description untuk pemula:

a. Mission and Values

Menjelaskan kembali Values dan misi perusahaan, pastikan value cocok dengan diri sendiri, bukan ngarang-ngarang.

b. Locations

Lokasi geografis toko, gudang / tempat usaha

c. Legal Structure

Tulis rencana kedepan tentang legalitas perusahaan, PT atau CV, kapan akan akan selesai legalitasnya dan siapa pendirinya.

d. Achievements

Prestasi atau reputasi yang pernah dimiliki.

3. Services & Products

"Menjelaskan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar".

Apa yg dijual dan dalam bentuk apa.

a. Problem to be Solved

Jelaskan masalah yang banyak menghantui orang, dan bisa menjadi peluang untuk ~~kamu~~ usaha.

b. Solutions

Jelaskan solusi yang bisa menyelesaikan masalah tersebut dengan barang/jasa yang kamu tawarkan.

c. Value Proposition

Nilai unit produk dalam menyelesaikan masalah tersebut.

4. Market Analysis

"Memberikan penjabaran lebih detail dan analisa target Pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnis," dibagian ini perlu riset yang sangat kuat.

a. Industry Description

Sebesar apa jumlah pembeli dan pasar.

b. Target Audience

Masukan data-data dari konsumen secara detail.

c. Competitive analysis

Tulis siapa yang akan menjadi kompetitor dan Saingan produk/jasa.

d. Projection

Tentukan harga jual dan Proyeksi secara total.

5. Competitors and Benchmarks

"Menjelaskan siapa pesaing bisnis, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka." Penjelasan lebih jauh & detail:

a. List Competitor

Tulis lis Perusahaan yang dianggap pesaing bisnis.

☐ b. Competitive Analysis

☐ Jelaskan lebih detail competitive analysis dengan produk lain.

☐ c. Business Benchmark

☐ Membandingkan bisnis ini dengan produk bisnis lain.

☐ Untuk lebih menonjolkan bisnis kamu dengan kelebihanannya.

☐ 6. Marketing Plan / Strategy

☐ "Menjelaskan segala strategi, action plan dan rencana untuk menjual produk dan jasanya," dalam Point ini harus menjelaskan ~~empat~~ 5 P, yaitu Positioning, Pricing, Product Place, Promotion

☐ 7. Organization & Management

☐ Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat dalam bisnis dan organisasi. dalam hal ini Founders, team, structure and Legality

☐ 8. Financials

☐ Memberikan analisa proyeksi income & perputaran cash flow bisnis berdasarkan data dan asumsi.

☐ a. Sales Projection: Price Per unit, total Unit sold, Cost Per unit //

☐ b. Expense Budget, Perhitungan Fixed Cost & Variable Cost.

☐ c. Cashflow Projection, d. Asset and Liabilities

☐ e. Break even analysis

☐ 9. Closing & Contacts

☐ Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, tawaran atau lampiran beserta contact detail.