

BISNIS DIGITAL

Nama : Riyana

NPM : 2113046029

Kelas : A - PBL

Tutorial Membuat Business Plan untuk Pemula Part I

By: Dedy Dahlan

• Bentuk Business Plan

"Sebuah dokumen yang membuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana kamu untuk mencapainya."

Bentuk business plan :

- Tertulis, seperti word
- Presentasi, power point atau animasi

Business Plan

- | | |
|-------------------------|--------------------------------|
| 1. Executive summary | 5. Competitors dan Benchmarks |
| 2. Company Description | 6. Marketing Plan / Strategy |
| 3. Service dan Products | 7. Organization dan Management |
| 4. Market Analysis | |

① Executive summary

"Pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnismu." Untuk memulainya dari:

- a. Elevator Pitch : 1 atau 2 paragraf yg tidak dibaca ^{760 detik} ~~100 detik~~
- b. Mission Statement : Visi dan misi perusahaan
- c. Business Values : Panduan sikap, etika, attitude perusahaan

② Company Description

"Berikutnya memberikan gambaran dan informasi lengkap

tentang bisnis dan perusahaanmu." Dapat dimulai dari:

- a. Mission and Values : menjelaskan misi dan value Perusahaan
- b. Location : lokasi geografis Perusahaan
- c. Legal structure : Struktur legal perusahaan (CV, PT, dll)
- d. Achievements : sejarah dan prestasi

③ Service & Products

"Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar." Memformulasikan produk / jasa dengan lebih jauh melalui :

- a. Problem to be solved : masalah yg akan diselesaikan
- b. Solutions : jelaskan solusi yg ditawarkan
- c. Value proposition : Nilai unik produk / jasa

④ Market Analysis

"Memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnismu." Tujuannya:

- Mengurangi resiko
- Dasar strategi
- Produk yang lebih tepat

Bagian ini diperlukan riset yang kuat serta teknologi yang memegang peranan penting.

- Market research, dtg menggunakan berbagai tool online seperti analytics, brand 24, trends, survey monkey, dan lainnya.

Bagian market analytics

- a. Industry Description : gambaran besar pasar
- b. Target Audience : Target Pemberi
- c. Competitive Analysis : gambaran persaingan dan challenge
- d. Projection : gambaran dana yg dikeluarkan.

Sabtu, 28 Oktober 2023

Bisnis Digital

Membuat Business Plan (part 2)

Business plan adalah dokumen yang menjelaskan bisnis atau rencana bisnis kamu dengan proyeksi ke depan. Seringkali untuk tujuan mendapatkan investor atau mentor, business plan juga berguna untuk membantu kamu sendiri untuk panduan bisnis.

•> Menyusun competitors and Benchmarks.

"menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka." Langkah yg perlu dilakukan :

- List competitor / perusahaan
- Competitive analysis, menjelaskan kelebihan dan kelemahan pesaing
- Business benchmarks, membandingkan bisnis dengan yang lain dengan tujuan memberikan gambaran yang lebih baik dan jelas.

•> Tips Marketing Plan and Strategy

"menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa."

- Positioning (gambaran dasar strategi)
- Pricing (harga)
- Product (produk)
- place (lokasi)
- Promotion (jelaskan alasan setiap pilihan strategi online/offline)

•> Menjelaskan organization and Managements

"Menjabarkan dan memperkenankan semua orang yang terlibat dalam bisnis dan organisasi kamu." Bagian ini jelaskan :

- a. Founders (diri sendiri dan partners, latar belakang pengalaman, dll).
- b. Team (anggota tim, latar belakang, keahlian, tanggung jawab tim).
- c. Structure and legality (struktur organisasi dalam bisnis).

•> Tips, Cara, dan Contoh menghitung Proyeksi Finansial

"Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi." Isi proyeksi finansial sb.

a. Sales Projection (sales forecast (gunakan excel))

- Price per unit
- Total unit sold
- Sales volume (harga jual/unit x total unit sold)
- cost per unit (biaya produksi)
- cost of sales (biaya produksi x jumlah unit sold)
- Gross margin (sales x cost of sales)

b. Expense Budget, perhitungannya Fixed cost (biaya tetap), dan Variable cost (biaya berubah-ubah)

c. cashflow projection, buat proyeksi yang masuk dan keluar

d. Aset and Liabilities

e. Break even Analysis (Analisa nilai sales/sales volume akan menamail bisnis expense).

•> Membuat closing and contacts

"Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konfirmasi, penawaran, atau lampiran, beserta contact detail."