

Nama : Chintia Shafa Nabila

NPM : 2113046003

P. studi : Pendidikan Bahasa Lampung (A)

Resume * Tutorial Membuat Business Plan Untuk Pemula *

Business Plan adalah sebuah dokumentasi yang memuat tentang tujuan bisnis seseorang dan cara seseorang untuk mencapainya. Adapun bentuk atau format business plan yang beragam seperti bentuk dokumen tertulis (mw) atau presentasi (pw) atau animasi gerakan. Oleh karenanya semua hal bisa menjadi bisnis tentu dengan teknologi yang tepat.

Terdapat 9 elemen dalam business plan :

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

Adapun pengertian singkatnya, sebagai berikut:

- 1). ES → Pembuka, sebagai gambaran umum, secara singkat & jelas. Dengan konsep.
 - a). Elevator pitch (penjelasan awal)
 - b). Mission Statement (Visi & Misi)
 - c). Business Values (panduan sikap).

2). CD $\Rightarrow$ Gambaran & informasi lengkap tentang bisnis & perusahaan. Dengan konsep:

- a). Mission and values
- b). Locations (lokasi)
- c). Legal structure (struktur legal cv/pt)
- d). Achievements (sejarah & prestasi).

3). SP $\Rightarrow$ Produk & jasa atau sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar. Hal yg diperhatikan

- a). Problems to be solved (masalah yang akan diselesaikan)
- b). Solutions (solusi dari masalah)
- c). Value proposition (keahlian diri).

4). MA $\Rightarrow$ Penjabaran & analisa target pasar industri, kompetisi, & konsumen bisnis.

- Bertujuan :
- 1). Mengurangi resiko
 - 2). Dasar strategi
 - 3). Produk yang tepat, dan riset yang kuat,
 - 4). Bagian utama :
- a). Industry Description (penggambaran)
 - b). Target Audience (target pembeli)
 - c). Competitive Analysis (siapa kompetitor)
 - d). Projection (berapa dana).

5). CB $\Rightarrow$ Siapa pesaing bisnis, kenapa, dan apa langkah menghadapinya?

- a). List Competitor (List perusahaan yang dianggap sebagai kompetitor).
- b). Competitive Analysis (Analisa kompetitive)

(lebih detail).

c). Business Benchmark (Membandingkan bisnis dengan yang sudah ada).

* Benchmarking $\Rightarrow$ proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagai tujuan, termasuk menonjolkan keunikan.

6). MPS $\Rightarrow$ Strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk & jasa.

5 P - Positioning, Pricing, Product, Place, Promotion.

= Gambaran dasar, harga, produk, lokasi, promosi.

7). OM $\Rightarrow$ Menjabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat di dalam bisnis dan organisasi.

- Founders (Siapa kamu & teman = tim)
- Team (Perkenalkan anggota tim)
- Structure and Legality (Struktur Organisasi).

8 F $\Rightarrow$ Analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi.

a). Sales Projection / Sales forecast

- Price per unit
- Total Unit sold
- Sales Volume
- Cost per unit
- Cost of Sales
- Gross Margin.

b). Expense Budget

- Fixed cost (biaya tetap)

- Variable cost (biaya berubah-ubah)

c). Cashflow Projection

d). Assets and Liabilities

e). Break even Analysis

g). Closing & Contacts (CC)

Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi, tawaran, atau lampiran, beserta Contact detail.