

No. _____

Date _____

28 Oktober 2023

Nama : Mutia Pancarani Yonid

Npm : 243046079

Prodi : Pendidikan Bahasa Lampung

Matrikul : Bstus Digital

Tutorial Membuat Bussines Plan

Part 1

Bussiness Plan adalah sebuah dokumen yang membuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana kamu untuk mencapainya.

Bussines plan bisa dibuat berbentuk word, ppt, dan sebuah animasi karena semua hal mempunyai potensi yang besar.

Berikut elemen yang ada dalam Bussiness Plan :

1. Executive Summary.

Bagian ini merupakan bagian pertama, bisa di artikan sebagai "Sebuah pembuka bussiness plan yang memberikan gambaran umum, ringkas, jelas dari bisnis yang kita buat".
di bagian ini kita menuangkan ide-ide mengenai bussis plan kita, pastikan di bagian ini tulisan kamu mampu menarik perhatian sasaran kamu, untuk membaca bisnis plan kamu.

kamu bisa memakai konsep "ELEVATOR PITCH" konsep ini, membuat dua paragraf yang berisi:

- apa perusahaan

- apa manfaat

dan siapa sasaran.

dengan adanya kepastian orang di bagian pertama maka mereka akan lanjut membaca bagian selanjutnya.

2.

Company Description.

Di bagian ini saatnya kita bercerita mengenai bisnis kita, point ini "bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan".

Jika sebelumnya sudah mempunyai bisnis maka ini akan mempermudah, tapi jika belum punya bisnis tidak masalah, kamu punya kesempatan untuk membangun sebuah konsep bisnis baru. Langkahnya sebagai berikut:

- a. Mission and values

- b. Locations (Lokasi)

- c. Legal Structure

- d. Achievements (Pencapaian)

3. Services & Products

Point ini "Menjelaskan tentang Produk dan Jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar". di bagian ini, menjabarkan tentang Produk dan Jasa yang ditawarkan dan Apa yang akan dijual, mempromosikan Produk lebih jauh dan detail membuat Pengaruh yang besar untuk kita. Point yang bisa di jelaskan dalam Bab ini, adalah:

- * Masalah yang akan diselesaikan.
- * Jelaskan solusi yang disediakan oleh Jasa kamu
- * Jelaskan value Propositions

4. Market Analysis

Bagian ini "Memberikan Pengabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen Bisnismu."

Tujuan Market Analysis ini adalah:

- mengurangi Risiko
- pasar Strategi
- produk yang tepat.

di bagian ini kamu perlu riset yang kuat untuk mengurangi Risiko yang terjadi pada

Diset

bisnis kamu. Ada banyak cara⁺ yang dapat kita lakukan pertama market research menggunakan tool online seperti analytics, Brand 24, Trends, survey monkey, dan lainnya.

Ada empat bagian utama dr market analysis

1. Industry Description

2. Target Audien

3. Competitive Analyse.

4. Projection.

Part 2.

5. Competitors and Benchmark

"menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan apa langkah menghadapi mereka"

di sini kamu menjelaskan siapa pesaing kamu dan apa tindakan yang kamu lakukan utk menghadapi Pesaing itu.

Cara yang dapat dilakukan dalam bagian ini:

a. List Competitor

b. ~~Competitor~~ competitive analysis

c. Business Benchmark → membandingkan bisnis kamu dengan bisnis saingan kamu.

No. _____

Date _____

6. Marketing plan/strategy

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

dibagian ini adalah kesempatan kamu menggunakan atau menuangkan segala Strategi yang akan kamu lakukan pada bisnis' kamu.

kamu akan menjelaskan lima point ini:

~~Pos~~

1. Positioning → gambaran dasar Strategi Pemasaran.

2. Pricing → kamu memaparkan Berapa harga Produk kamu. Mengapa kamu memberi harga segitu.

3. Product → kamu menjelaskan produk kamu dan jika kamu memiliki beberapa produk maka kamu perlu menjelaskan Perbedaan produk tsb.

4. Place → Strategi apa yang kamu terapkan di setiap lingkungan yang berbeda.

5. Promotion → kita ~~boleh~~^{bisa} melakukan Riset dan promosi dari rumah menggunakan media online.

MYBOOK

No. _____

Date _____

di bagian Promotion kamu akan menjelaskan
Bagian Promosi yang kamu ambil, Strategi
apa, Aplikasi apa dan media online apa
yang akan kamu pakai dalam mem-
promosikan produk kamu. jadi tidak asal
jawab "Pakai Sosmed"

7. Organization and Management.

"Menjabarkan dan memperkenalkan semua
orang yang terlibat dalam bisnis dan
organisasi kamu". di bagian ini kamu akan
menjual nama kamu serta orang-orang
yang ada di bisnis kamu. di bagian ini
kamu perlu menjelaskan sebagai berikut:

a. Founders → disini menjelaskan siapa kamu
dan teman-teman kamu, apa
keterlibatan kalian dan apa
pengalaman kalian serta prestasi
kalian.

b. team → siapa saja anggota team kamu
dan apa tanggung jawab masing-
masing dalam tim kamu.

c. Structure and Legality → siapa yang menangani dan bertugas
apa, dan serta kan Reputasi dari

MY BOOK

8. Financials

"Memberikan analisa Proyeksi Income dan perputaran Cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi".

bagian ini bicara tentang analisa dan asumsi income kamu di masa depan yang dibuat melalui Analisis detail dan terperinci.

ada dua fungsi utama dalam hal ini yaitu:

a. Untuk Investor Pendana atau ~~Bank~~ Bank.
Secepat apa dan sebesar apa bisnis kamu nantinya.

b. Sebagai Panduan kamu sendiri.

Bagian Financial ini perlu menunjukkan dan membuktikan kepada Proyek kamu Reaustic.

Isi dari Financial :

- a. Sales Projection / Sales Forecast
- b. Expense Budget
- c. Cashflow Projection
- d. assets and liabilities
- e. break Even Analysis

No. _____

Date _____

- ☒ 9. Closing And Contact
- ☐ berupa tambahan sbg penutup yang
- ☐ membuat impulsi tawaran langsung