

Nama : Meli Sapira

NPM : 2113046043

Kelas : A

Business Plan

↓ adalah

1.) Sebuah dokumentasi yang memuat tujuan bisnis, data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya.

↓ Dapat dalam bentuk :

- Dokumen → word
- Presentasi → PPT
- Animasi sederhana

2.) Tidak Semua bisnis plan dan struktur bisnis plan sama. Namun, ada 9 elemen yang baik didalam bisnis plan yaitu :

•) Executive Summary

Merupakan pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran umum, singkat, jelas dari bisnis tersebut.

Hal tersebut dapat dimulai dengan menggunakan konsep elevator pitch yaitu satu atau dua paragraf yang tidak dibaca lebih dari 60 detik. Jika lawan bisnis sudah tertarik dapat dilanjutkan dengan mission statement yang menjelaskan visi dan misi dari perusahaan, dan terakhir value bisnis yaitu panduan sikap, sifat, etika, dan etika terhadap, konsumen, masyarakat dan internal perusahaan.

•) Company Description -

Disini akan menjelaskan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dan perusahaan. Dapat dimulai dengan menulis ulang mission dan values dengan cara atau kalimat berbeda. Selanjutnya akan berisi lokasi, legalitas perusahaan dan achievement.

•) Services and products

Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang ditawarkan terhadap pasar. Dapat dijelaskan dalam time point yaitu Problems to be solved atau permasalahan yang ada di pasar, solutions atau solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan diatas dan yang terakhir value proposition merupakan hal unik dari produk tersebut yang hanya dimiliki produk tersebut.

•) Market analysis

Memberikan penggambaran dan analisis target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnis. Dapat melakukan riset secara online untuk menemukan data yang dicari. empat bagian utama dari market analysis yaitu:

1.) Industry Description → Gambaran seluas apa pasar yang dimiliki.

2.) Target audience → Penggambaran detail tentang pembeli.

3.) Competitive analysis → Kompetitor, persaingan dan challenge yang akan ada.

4.) Projection → Penggambaran data.

•) Competitors and Benchmark

Menjelaskan siapa pesaing bisnis, kenapa dan apa langkah menghadapi mereka. Dapat dimulai dengan menulis list competitor dan mengapa dianggap menjadi competitor. kemudian competitive analysis menjelaskan secara detail tentang analisa competitive dari list competitor. terakhir Business Benchmark yaitu membandingkan perusahaan atau produk dengan yang sudah ada, bertujuan untuk memberikan gambaran lebih jelas untuk produk kita.

•) Marketing plan atau strategy

menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk atau jasa. Disini harus mengetahui 5 P yaitu :

- 1.) positioning → gambaran dasar strategi pemasaran.
- 2.) pricing → menjelaskan harga produk.
- 3.) product → menjelaskan kembali sekilas produk.
- 4.) place → mengabarkan lokasi dan elemen geografis penyebaran produk.
- 5.) promotion → menjelaskan strategi promosi dan sebutkan aksinya.

•) Organization and management

Mengabarkan dan memperkenalkan semua orang yang terlibat didalam bisnis dan organisasi kamu. Pertama dapat menjelaskan Founders, menjelaskan anggota atau team, dilanjutkan dengan structure and legality dalam perusahaan, tujuannya menunjukkan keprofesionalan.

♥) Financials

Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi. Hal ini diperlukan oleh bank atau investor untuk memberitahu bagaimana kemampuan atau potensi finansial perusahaan kedepannya. isi dari finansial adalah:

a. Sales projection / Sales Forecast → menghitung

- 1.) Price per unit → Harga per unit
- 2.) total unit sold → Jumlah yg terjual di wkt tertentu
- 3.) Sales volume → Harga unit x total unit terjual
- 4.) Cost per unit → Harga yg ditetapkan
- 5.) Cost of Sales → Biaya yang keluar untuk produksi
- 6.) Gross margin → Margin kotor

b. Expense Budget

perhitungannya fixed cost (biaya tetap), dan variable cost (biaya berubah-ubah).

c. Cashflow projection

proyeksi uang masuk dan keluar dari bisnis dari analisa di Sales projection dan Budget expense yang sebelumnya.

Rumus Sederhana :

- Gross margin = Sales - Cost of Sales
- Net profit = Gross margin - Expenses

d. Assets and liabilities
tampilkan aset.

e.) Break even analysis
melakukan analisa kapan nilai sales akan
menyamakan bisnis plans.

•) Closing and contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat
konklusi, tawaran atau lampiran, beserta
contact email. Dapat melampirkan file atau
data yang ingin dilampirkan disini.