

Nama : Wahyu Dina Putri

Kelas : SA Pendidikan Bahasa Lampung

NPM : 2113046033

## TUTORIAL MEMBUAT BUSSINES PLAN

### PART 1

Bussines Plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis yang akan kita buat. dokumen bisa atau bentuk lainnya. Elemen yang ada di Bussines Plan adalah:

#### 1. Executive Summary

executive summary merupakan gambaran umum, singkat, jelas tentang bisnis yang akan dibuat. dapat menggunakan prinsip:

a. Elevator Pitch : merupakan sebuah paragraf yang berisi tentang apa perusahaan yang akan dibuat, produk apa yang akan dibuat, manfaat serta keunikan produk yang akan dibuat.

b. Mission Statement : Berisi tentang visi dan misi perusahaan, value perusahaan, panduan etika, attitude kepada masyarakat.

## 2. Company Description

Company description adalah gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis yang akan dibangun.

- a. Mission and value : menjelaskan kembali tentang misi dan value perusahaan, pastikan cocok dengan produk, pasar, trend dan diri sendiri.
- b. Location : menjelaskan tempat, base, gudang, dan sejauh apa radius pengiriman.
- c. Legal Structure : tuangkan sawage perusahaan dan rencana untuk pelaksanaan.
- d. Achievesment : menjelaskan apa saja yang terjadi pada perusahaan, seperti prestasi dan reputasi.

## 3. Services and Products

Berisi penjelasan tentang produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar.

- a. Problem to be Solved  
menjelaskan masalah yang harus ditangani beserta caranya.
- b. Solution : berisikan tentang masalah yang di alami dan solusi yang dapat diberikan oleh barang atau jasa.
- c. Value preposition : Berisikan tentang keunikan barang atau jasa yang dijual.

## 4. Market Analisis

Market analisis merupakan penjabaran dan analisis target pasar, kompetisi pasar, dan konsumen. bgmana membantu mengurangi resiko dalam mengembangkan bisnis (dengan market research).

- a. Industri Description : merupakan gambaran sebaran perusahaan, gambaran produk dalam bentuk grafik.
- b. Target Audience : Bagaimana target pembeli produk (konsumen).
- c. Competitive Analysis : memuat siapa saja yang akan menjadi saingan produk kita.
- d. Projection : Gambaran dana yang akan dikeluarkan oleh perusahaan untuk produk.

## PART 2

### 5. Competitors & Benchmarks

menjelaskan tentang siapa yang akan menjadi pesaing bisnis, kenapa dan apa langkah untuk menghadapi pesaing.

a. List Competitor : Berisi tentang List pesaing bisnis, kenapa, dan bagaimana langkah untuk menghadapi.

b. Competitive Analysis : menjelaskan apa yang ada pada market analisis tetapi lebih mendetail menjelaskan kekuatan dan kelemahan pesaing.

c. Business Benchmarks : membandingkan perusahaan kita dengan perusahaan lain, dan juga membandingkan produk juga tujuannya memberikan gambaran, dan inovasi yang lebih baik dari yang lain.

## 6. Marketing Plan / Strategi

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

- a. Positioning : gambaran dasar pemararan produk
- b. Pricing : menjelaskan harga produk yang akan didistribusikan, mengapa dan harga pasar juga dijelaskan.
- c. Produk : menjelaskan tentang produk secara singkat.
- d. Place : menjelaskan tempat dan strategi Inguung
- e. Promotion : Bagaimana promosi produk baik offline atau online.

## 7. Organizations & Management

menjabarkan dan memperkenalkan semua orang terlibat dalam bisnis dan organisasi.

- a. Founders (teman dan partner)
- b. Team (Latar belakang, kelebihan tim)
- c. Struktur dan legality (Penjabat siapa)

## 8. Finansial

- a. Sales projection / Sales Forecast :
  - Harga perunit
  - Total unit sold - sales volume - cost perunit
  - Cost of sales - Gross margin.
- b. expent Budget      c. Cashflow projection      d. Assets and Liabilitest      e. Break even Analysis

## 9. Closing & Contacts (Bagian penutup, konklusi, tawaran, lampiran dan contact detail).