

Nama : Azizi Iskandar

NPM : 2113046082

Kelas : B

Business Plan

Business Plan merupakan sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis berupa data, proyeksi dan rencana untuk mencapainya.

- unsur yang harus ada dalam Business Plan :

1). Executive Summary

=> Sebuah Pembuka dari business plan yang memberikan gambaran umum, singkat dan jelas dari bisnis tersebut. Konsep pada Executive Summary :

a). Elevator Pitch

=> Satu atau dua Paragraf yang tidak perlu dibaca selama 60 detik. Dalam waktu yang singkat harus dapat menjelaskan gambaran umum mengenai bisnis yang akan dijalankan. Contoh "Perusahaan A menjual cupcake rendah gula yang mengadopsi sebagai alternatif, dibuat handmade dan berbentuk di atasnya yang menarik."

b). Mission Statement

Berisi visi dan misi dari Perusahaan

c). Business values

=> Sikap terhadap konsumen, masyarakat dan internal Perusahaan itu sendiri

2). Company Description

Bertujuan untuk memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang bisnis dari Perusahaan

a). Mission and values

Menjelaskan kembali misi dan value. Memastikan apakah cocok dengan produk, pasar, trend dan diri sendiri.

b). Location

Menuliskan tempat, base, gudang, dan sejauh apa radius pengiriman.

c). Legal Structure

Apabila bisnis sudah berjalan & bukan Savage, jika belum berjalan bukan rencana.

d). Achievement

Tuliskan apa saja yang sudah terjadi pada Perusahaan sebelumnya. Prestasi apa yang pernah diraih dan realisasi.

3). Service and Product

Menjelaskan produk dan jasa sebagai solusi yang ditawarkan pada pasar.

a). Problem to be Solved

=> Masalah untuk mengatasi masalah

(b). Solutions

=> Solusi untuk menyelesaikan masalah yang sudah ada di masyarakat.

(c). Value Proposition

=> Reunikan dan Value Produk jasa.

4). Market Analysis

Pengertian dan analisis target pasar, kompetitor di pasar dan konsumen.

- empat bagian pada market analysis :

(a). Industri Description

=> gambaran sebesar apa perusahaan, Produk (dalam bentuk grafik)

(b). Target Audience

=> target pembeli produk

(c). Competitive Analysis

Memuat siapa yang akan menjadi lawan (menyaingi)

(d). Projection

=> gambaran dana yang akan ditawarkan oleh perusahaan untuk produk.

5). Competitors and Benchmark

=> Penjelasan siapa pesaing bisnis, kenapa, dan apa langkah menghadapinya.

- hal-hal yang perlu dalam Competitors and Benchmark :

(a). List Competitor

Busnis seperti apa yang dianggap pesaing dan kenapa menganggapnya sebagai pesaing bisnis.

(b). Competitive Analysis

Mengelaskan analisa tentang kompetitif yang dilakukan ^{terhadap} pesaing bisnis, termasuk menjelaskan apa kelebihan dan kekurangannya.

(c). Business Benchmark

Membandingkan bisnis yang dimiliki dengan pesaing bisnis, tujuannya memberikan gambaran pengukuran produk atau bisnis lain sebagai perbandingan.

6). Marketing plan / Strategy.

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

- Uma hal yang perlu dijelaskan :

(a). Positioning

gambaran yang akan menjadi Strategi Pemasaran

(b). Pricing

Mengelaskan berapa harga, mengapa menjualnya dengan harga tersebut, berapa harga pasaran dan posisi harga jual yang ditawarkan.

(c). Product

Mengelaskan sekilas mengenai produk / jasa yang akan dipasarkan, serta solusi.

yang akan didapatkan.

④. Place

Mengelaskan lokasi dan elemen geografis tempat produk / jasa dan Strategi yang akan diterapkan di lingkungan tersebut.

⑤. Promotion

Mengelaskan langkah promosi yang akan dilakukan secara online dan langkah Promosi yang akan dilakukan secara offline.

7). Organization and Management

Mengelaskan dan memaparkan kepada semua orang yang terlibat dalam bisnis dan organisasi. Tujuannya untuk menarik investor agar tertarik untuk berinvestasi di bisnismu.

①. Founder

Mengelaskan siapa pemilik bisnis dan teman-teman yang membantu didalamnya.

②. Team

Mengelaskan siapa saja anggota tim yang dimiliki dan apa saja kemampuan mereka.

③. Structure and Legality

Mengelaskan tugas-tugas setiap anggota.

8). Financials

Memberikan analisa proyeksi income dan perputaran cashflow bisnis berdasarkan data dan asumsi.

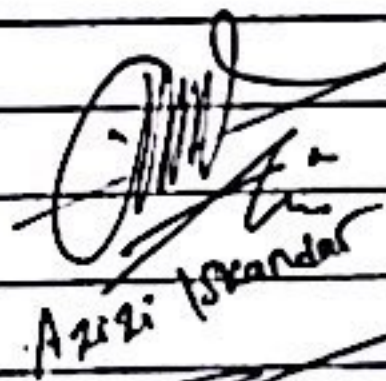
- 2 fungsi bagian ini:

①. Untuk investor agar mengetahui perkembangan bisnis.

②. Sebagai panduan untuk diri sendiri atau perusahaan.

9). Closing and Contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang memuat konklusi, harapan atau lampiran beserta contact detail.


Azizi Iskandar