

☐ Nama : Mercilia Febina

☐ NPM : 2113046044

☐ Kelas : B

☐ Prodi Pendidikan Bahasa Lampung

☐ **T**
☐utorial Membuat Business Plan untuk Pemula

☐ Business plan adalah adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan
☐ bisnis kamu, data, proyeksi, dan rencana kamu untuk mencapainya.

☐ Business Plan :

☐ 1. Executive Summary

☐ L> Pembuka sebuah business plan yang memberikan gambaran
☐ umum, singkat, jelas dari bisnismu

☐ a). Elevator Pitch, yaitu 1/2 paragraf yang tidak perlu dibaca
☐ lebih dari 60 detik. Apa bisnismu, apa produkmu, apa manfaatnya
☐ , dan apa keunikannya.

☐ B). Mission Statement, yaitu visi dan misi perusahaan

☐ c). Business Values, yaitu sebuah panduan, sikap, etika, dan attitude
☐ perusahaan terhadap konsumen

☐ 2. Company Description

☐ L> Bertujuan memberikan gambaran dan informasi lengkap tentang
☐ bisnis dan perusahaanmu

☐ a). Mission & Values

☐ B). Locations

☐ c). Legal Structure (cv / PT)

☐ d). Achievements (sejarah / prestasi)

☐ 3. Services & Products

☐ L> Menjelaskan tentang produk dan jasa kamu sebagai solusi yang kamu tawarkan pada pasar

☐ Ide / passion → produk → memiliki harga → bisnis

☐ a). Masalah yang akan kamu selesaikan

☐ b). Jelaskan solusi

☐ c). Jelaskan value proposition

☐ 4. Market Analysis

☐ L> Memberikan penjabaran dan analisa target pasar, industri, kompetisi di pasar serupa, dan konsumen bisnismu

☐ 1). Mengurangi resiko

☐ 2). Dasar strategi

☐ 3). Produk yang tepat

☐ a). Market Research, dapat menggunakan tool online seperti Analytics, Brand 24, Trends, Survey Monkey dll.

☐ * Industry Description

☐ * Target Audience. "Persona" adalah penggambaran karakter target audience / konsumen kamu secara umum, berdasarkan data real.

☐ * Competitive Analysis

☐ * Projection. Penggambaran secara umum tentang dana yang akan dikeluarkan dan menentukan harga jual.

☐ Nama : Mercilia febrina

☐ NPM : 2113046044

☐ Kelas : B

☐ Prodi Pendidikan Bahasa Lampung

☐ D Tutorial membuat Business Plan untuk Pemula
☐ Part 2

☐ 5. Competitors & Benchmark

☐ L> Menjelaskan siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan
☐ apa langkah menghadapi mereka.

☐ a). List Competitor

☐ b). Competitive Analysis (kekurangan & kelebihan)

☐ c). Business Benchmark (membanding produk kamu dengan
☐ produk yang sudah ada)

☐ "Benchmarking" adalah proses membandingkan 2 hal serupa
☐ untuk berbagai tujuan, termasuk menonjolkan keunikan

☐ 6. Marketing Plan / Strategy

☐ L> Menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana
☐ untuk menjual produk dan jasmu.

☐ a). Positioning (gambaran produk, jasa, perusahaan).

☐ b). Pricing (Berapa harga jual)

☐ c). Product (Jelaskan produk)

☐ d). Place (Menjabarkan lokasi dari persebaran produk)

☐ e). Promotion (Melakukan riset, online promotion dan
☐ offline promotion)

☐ 7. Organization & Management

☐ L> Menjelaskan dan memperkenalkan semua orang yang

☐ terlibat di dalam bisnis dan organisasi kamu.

☐ a). Founders / Siapa, latar belakang / pengalaman / pendidikan /

☐ b). Team (perkenalkan team)

☐ c). Structure and Legality / Struktur organisasi /

☐ 8. Financials

☐ L> Memberikan analisa proyeksi income & perputaran cashflow

☐ bisnis kamu berdasarkan data & 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

No. _____

Date: _____

☐	g	Closing & Contacts
☐		L> Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi
☐		, tawaran, / Lampiran, beserta contact detail.
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		
☐		