

Nama: Dhaffa Valentino

Prodi: PTI 21

Fakultas: FKIP

Kamis, 02/11/2023

Business plan adalah sebuah dokumen yang memuat tujuan bisnis kamu, data, proyeksi dan rencana kamu untuk mencapainya. 9 elemen yang ada dalam business plan, diantaranya :

1. Executive Summary adalah bagian singkat yang merangkum seluruh rencana bisnis. Ini mencakup visi, tujuan, dan ringkasan dari seluruh dokumen.
2. Company Description berfokus pada profil perusahaan Anda, termasuk sejarah, visi, misi, nilai inti, dan struktur hukum.
3. Services dan Products menjelaskan detail tentang produk atau layanan yang Anda tawarkan, mencakup keunggulan dan manfaatnya.
4. Market Analysis mencakup penelitian pasar, tren industri, ukuran pasar, dan peluang yang ada. Ini membantu Anda memahami lingkungan bisnis Anda.
5. Competitors dan Benchmark mencakup informasi tentang pesaing Anda, kekuatan dan kelemahan mereka, serta cara Anda akan bersaing dalam pasar.
6. Marketing Plan atau Strategi menjelaskan bagaimana Anda akan memasarkan produk atau layanan Anda, termasuk segmen target, promosi, dan penjualan.
7. Organization Management menggambarkan struktur organisasi perusahaan, siapa yang bertanggung jawab atas apa, dan latar belakang anggota tim kunci.
8. Financials adalah bagian yang berfokus pada aspek keuangan, termasuk proyeksi pendapatan, biaya, laba bersih, aliran kas, dan analisis keuangan.
9. Closing dan Contacts dapat mencakup penutupan yang merangkum keseluruhan rencana bisnis dan informasi kontak penting.

Setiap elemen ini penting untuk memberikan gambaran komprehensif tentang bisnis Anda kepada investor, mitra, atau pihak yang berkepentingan lainnya. Ini membantu memastikan bahwa Anda memiliki pandangan yang jelas tentang bagaimana Anda akan mencapai kesuksesan bisnis Anda.



Lanjutan dari elemen business plan :

a) competitor and benchmark (di sini membahas tentang siapa pesaing yang kita hadapi, serta cara untung menghadapi pesaing tersebut) dalam competitor and benchmark dapat kita sertakan dengan list competitor, competitive analysis, business benchmark)

b). Marketing plan (ini merupakan bagian strategi untuk menjual produk yang kita tawarkan, dalam hal ini kita juga menjelaskan tentang positioning, pricing, product, place, and promotion)

c). Organization and management (dalam hal ini kita lebih menjelaskan siapa2 saja yang ikut berkontribusi di dalam bisnis kita misalnya : founders, team, and structure. c Hal ini akan menunjukkan profesionalitas kita.

d). Financials (hal ini akan berkaitan dengan cara kita mengelola ataupun menganalisa income yang nantinya bisa kita pergunakan untuk strategi kedepannya ingin seperti apa)

Dan yang terakhir dalam dimensi business plan ini adalah closing and contact.

