



BUSINESS PLAN

Software POS ASIX

Business Plan Software POS ASIX - 0

Daftar Isi

Daftar Isi	1
1. Ringkasan Eksekutif	2
1.1. Target Pasar	2
1.2. Produk / Layanan	2
1.3. Keunggulan Kompetitif	2
1.4. Manajemen	2
2. Profil Perusahaan	2
2.1. Visi & Misi	3
2.2. Indikator Kinerja & Tujuan	3
2.3. Kepemilikan	3
2.4. Ringkasan Pendirian Awal	3
3. Produk / Layanan	3
4. Analisis Pasar	4
4.1. Segmentasi Pasar	4
4.2. Analisis Industri	4
4.3. Kompetitor	4
5. Strategi dan Implementasi	4
5.1. Keunggulan Kompetitif	4
5.2. Strategi Pemasaran & Penjualan	5
5.3. Perkiraan Penjualan	5
5.4. Pencapaian / Milestone	5
6. Manajemen dan SDM	5
6.1. Struktur Organisasi	5
6.2. Rencana SDM	5
7. Rencana Keuangan	6
7.1. Asumsi	6
7.2. Analisis Break-even	6
7.3. Proyeksi Laba-Rugi	6
7.4. Proyeksi Arus Kas	6

1. Ringkasan Eksekutif

Bagian paling depan adalah Ringkasan Eksekutif. Bagian ini memuat ringkasan dari isi business plan. Pembaca dapat mempelajari garis besar rencana bisnis melalui Ringkasan Eksekutif ini. Meskipun terletak di awal, bagian ini yang disusun terakhir, untuk merangkum semua isi dokumen.

1.1. Target Pasar

Ringkasan target pasar.

1.2. Produk / Layanan

Ringkasan produk / layanan.

1.3. Keunggulan Kompetitif

Ringkasan keunggulan kompetitif.

1.4. Manajemen

Ringkasan struktur organisasi dan SDM.

2. Profil Perusahaan

Lokasi bisnis, daftar pemilik, dan sumber daya awal yang dibutuhkan, di tulis di bagian ini. Informasi kebutuhan sumber daya awal akan lebih baik jika dilampirkan rincian modal awal dalam bentuk tabular dan grafik.

2.1. Visi & Misi

Contoh: Membantu pencatatan penjualan bisnis resto dan kafe.

2.2. Indikator Kinerja & Tujuan

Contoh: jumlah customer, jumlah user, jumlah rilis fitur.

2.3. Kepemilikan

Contoh: Perusahaan berbentuk PT (Perseroan Terbatas) dengan pemegang saham Arga (70%) dan Dinata (30%).

2.4. Ringkasan Pendirian Awal

Contoh: Pendirian awal membutuhkan Legalitas (Rp15.000.000), Marketing Kit (Rp2.500.000), Sewa Domain & Hosting 1 tahun (Rp1.000.000), Gaji Programmer 1 tahun (Rp150.000.000), dll. Sajikan dalam bentuk tabular dan grafik.

3. Produk / Layanan

Di bagian ini, Anda menuliskan produk dan layanan yang ditawarkan perusahaan. Informasi produk dan layanan ini termasuk harga, spesifikasi, dan manfaat yang akan diperoleh pelanggan. Sebagai tambahan, penjabaran mengenai proses produksi, paten, teknologi, maupun penelitian dan pengembangan (litbang) juga dapat dimasukkan pada bagian ini.

Contoh: Software Kasir untuk Resto & Kafe, Jasa Integrasi, Jasa Kustomisasi.

4. Analisis Pasar

Sebelum memulai sebuah bisnis, sebaiknya Anda sudah mempelajari pasar yang akan disasar. Pada bagian ini, Anda harus menuliskan kondisi pasar, seperti besar ukuran pasar (market size), kompetitor, dan apa saja kebutuhan pasar. Dengan memahami kondisi pasar, Anda dapat mendefinisikan nilai jual unik bisnis dengan lebih baik.

4.1. Segmentasi Pasar

Contoh: Resto & Kafe dengan omset < Rp100.000.000 per bulan, omset Rp100.00.000 - Rp500.000.000 per bulan, dst.

4.2. Analisis Industri

Contoh: Terdapat 10.000.000 unit resto dan kafe di seluruh Indonesia, penyedia software kasir resto & kafe ada 100 perusahaan dan perorangan.

4.3. Kompetitor

Contoh: MokaPOS, Pawoon, Qasir, dll.

5. Strategi dan Implementasi

Bagian ini memuat bagaimana strategi perusahaan untuk memperkenalkan bisnis dan produk, menarik calon pelanggan untuk membeli, dan mempertahankan basis pelanggan agar tetap loyal. Anda juga harus menuliskan kanal-kanal pemasaran apa yang akan digunakan, termasuk iklan dan kampanye pemasaran yang lain.

5.1. Keunggulan Kompetitif

Contoh: Dapat dikustomisasi maupun white-label, harga kompetitif.

5.2. Strategi Pemasaran & Penjualan

Contoh: Digital marketing, direct selling, telemarketing, dll.

5.3. Perkiraan Penjualan

Contoh: Pertumbuhan 10% per bulan, bulan 1 launching perkiraan 10 customer.

5.4. Pencapaian / Milestone

Contoh: Kapan mulai development, beta version, launching, dan pencapaian 1 customer, 10 customer, 50 customer, dst. Tampilkan dalam tabular maupun Gantt-chart.

6. Manajemen dan SDM

Departemen apa saja yang ada di perusahaan Anda, siapa yang menduduki jajaran direksi dan manajemen, serta bagaimana riwayat profesional mereka, ditulis pada bagian ini. Bagian ini cukup penting untuk meyakinkan pihak eksternal bahwa bisnis akan dijalankan oleh profesional yang kompeten dan berpengalaman di bidangnya.

6.1. Struktur Organisasi

Contoh: CEO, CMO, Head of Engineering, Head of HR, Head of Marketing, staf, dll.

6.2. Rencana SDM

Contoh: 1 orang CEO gaji Rp15.000.000, 1 orang CMO gaji Rp12.000.000, dll. Tampilkan dalam bentuk tabular.

7. Rencana Keuangan

Masuk ke bagian yang paling menarik dari sebuah business plan, keuangan! Apa dan berapa yang dibutuhkan agar bisnis dapat beroperasi, serta berapa keuntungan yang akan diperoleh dari penjualan. Pada bagian ini juga akan dipaparkan proyeksi keuangan dan rencana penjualan. Para investor akan sangat detail dalam mempelajari rencana keuangan Anda, jadi sajikan sebaik mungkin bagian ini.

7.1. Asumsi

Contoh: Asumsi nilai tukar rupiah, asumsi bunga bank, dll.

7.2. Analisis Break-even

Contoh: Analisis kapan balik modal.

7.3. Proyeksi Laba-Rugi

Contoh: Perkiraan Laba-Rugi, tampilkan dalam tabular dan grafik.

7.4. Proyeksi Arus Kas

Contoh: Perkiraan Arus Kas, tampilkan dalam tabular dan grafik.