

EXECUTIVE SUMMARY (RINGKASAN EKSEKUTIF)

Dalam membuat sebuah proposal bisnis, kita perlu membuat sebuah tulisan ringkas yang dapat merangkum secara garis besar rencana bisnis. Dalam bahasa bisnis, ringkasan dalam bisnis plan ini biasa disebut sebagai executive summary atau ringkasan eksekutif.

Ringkasan eksekutif biasanya ditujukan kepada calon investor ataupun saat bisnis kita melakukan rekrutmen tenaga ahli. Oleh karena ini, isi dari sebuah ringkasan eksekutif haruslah mencakup poin-poin utama seperti latar belakang, deskripsi singkat, masalah yang diselesaikan, target pasar serta proyeksi keuangan ke depan.

Untuk membuat sebuah ringkasan eksekutif yang baik, diperlukan pengalaman yang cukup serta pembelajaran dari contoh-contoh ringkasan eksekutif perusahaan yang ada.

CONTOH EXECUTIVE SUMMARY IDEA BUSINESS

A-STORE adalah perusahaan yang bekerja dalam bidang produksi yang menyediakan berbagai macam aksesoris laptop untuk mempercantik tampilan laptop customers. Baik tas, dan sebagainya. Target pasar kami dari tingkat anak – anak sampai orang dewasa. Dalam rencana pengembangan usaha, kami bergerak lebih ke dunia maya (online). Kami melihat peluang yang lebih besar dari penjualan online, dilihat dari banyaknya pengguna gadget atau smartphone. Mereka dapat melihat produk kami darimana dan kapan saja, tanpa harus datang ke tempat kami. Prospek pengembangan ini, kami optimis bisa meningkatkan penghasilan perusahaan kami.

Keunggulan produk kami :

- a. Desain aksesoris selalu update setiap hari
- b. Harga jauh lebih terjangkau dikarenakan tidak kena pajak
- c. Customers bisa me-request desain untuk item yang mereka inginkan.
- d. Efisiensi waktu, tanpa harus COD pembeli bisa bertransaksi lewat e-banking.

Setiap minggu kami menargetkan minimal 15 item terjual. Data ini kami dapatkan berdasarkan perhitungan yang kami lakukan, agar perputaran uang dalam perusahaan berjalan dengan baik. Rencana pendapatan perusahaan perbulan jika produk terjual sebanyak target minimal yaitu 15 item dengan modal produksi Rp 500.000 dan kami jual dipasaran dengan harga Rp 80.000/item maka kami mendapatkan keuntungan sebesar Rp 600.000/bulan.

Estimasi modal yang kami butuhkan, sekitar Rp 500.000,-. Modal tersebut diperuntukkan untuk pengadaan barang modal yang nantinya kami jual kembali. Dalam sistem bisnis, kami membeli produk mereka dengan sistem kredit. Dari modal awal kami memberikan uang muka sebagai tanda kesepakatan bisnis.

CONTOH BUSSINESS MODEL CANVAS

<p>Value Propositions :</p> <p>Laptop Accessories</p> <p>Keunggulan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Barang Original - Harga bersaing - Mudah dijangkau 	<p>Customer Relation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Shopee - Lazada - Tokopedia - Instagram - Facebook <p>Channels :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Social Marketing - Web - Forum jual beli 	<p>Customer Segment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perusahaan - Gamers - Mahasiswa - Personal/Pribadi
<p>Revenue System :</p> <p>Asset Sale</p>		