

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BUSINESS PLAN STT NE



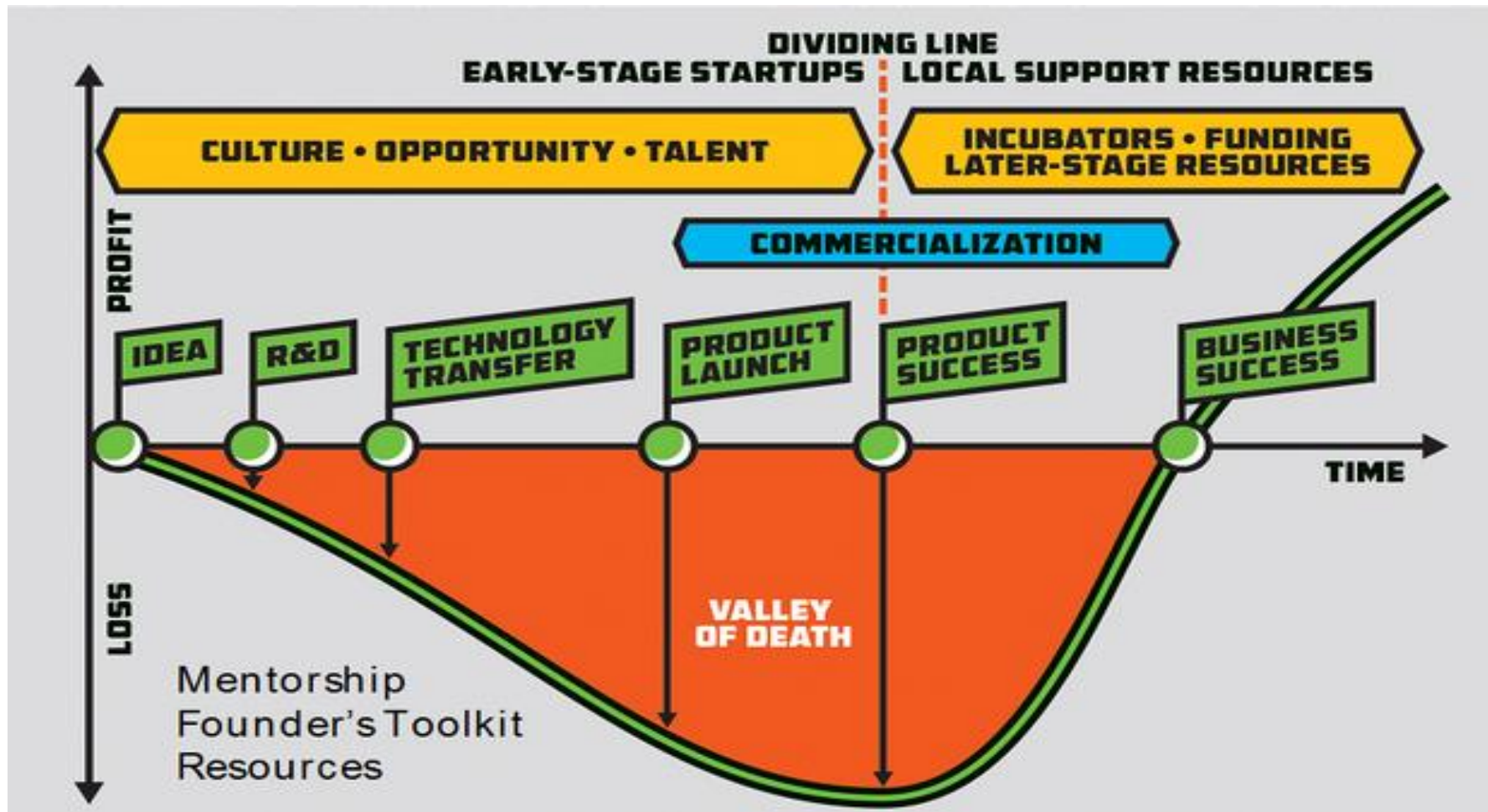
How to write

A BUSINESS PLAN

Parallel Steps Plan – 7 Stages



STAGES BUSINESS PLAN





BUSINESS PLAN **BUSINESS PLANNING**

DIMENSI	RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN)	PERENCANAAN BISNIS (BUSINESS PLANNING)
Waktu	Pembentukan organisasi baru (organisasi, produk, ataupun jasa)	Pengembangan organisasi, produk, ataupun jasa yang dimiliki
Komplek-sitas	Sederhana	Sangat kompleks dan holistik
Struktur	Fokus pada 3 hal utama: ide bisnis, pemasaran dan keuangan (sumber modal)	Menyeluruh, mencakup pengembangan semua struktur dan fungsi organisasi
Jangka Waktu	Perencanaan jangka pendek (3-7 tahun)	Perencanaan strategis jangka panjang (lebih dari 10 tahun)

ASPECTS of BUSINESS PLAN



10 REASONS BUSINESS PLAN

1. To attract investors.
2. To see if your business ideas will work.
3. To outline each area of the business.
4. To set up milestones.
5. To learn about the market.
6. To secure additional funding or loans.
7. To determine your financial needs.
8. To attract top-level people.
9. To monitor your business.
10. To devise contingency plans.



- ❑ Business Plan → DOKUMEN TERTULIS yang merinci seluk-beluk usaha/bisnis
- ❑ Mencakup informasi STATUS SAAT INI, KEBUTUHAN MENDATANG, dan HASIL YANG DIHARAPKAN dari usaha/bisnis baru tersebut



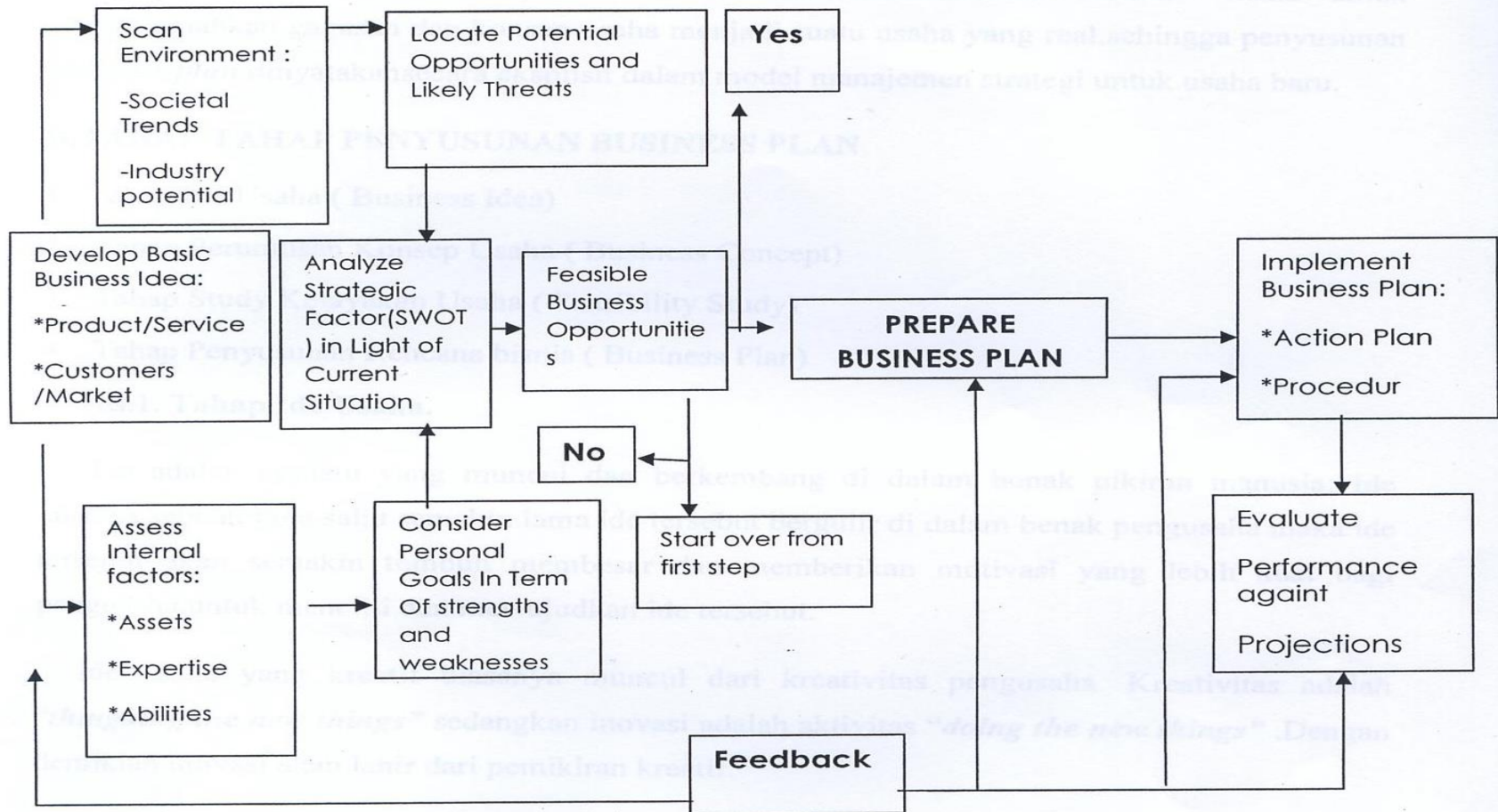
PARAMETER BUSINESS PLAN

1. **What:** Produk apa yang akan dibuat
2. **Why:** Mengapa produk itu dibuat
3. **How:** Bagaimana membuat produk
4. **Who:** Siapa pasarnya/pembelinya
5. **When:** Kapan produk itu harus dibuat
6. **Where:** dimana produk akan dibuat atau dimana bisnis akan dilakukan?



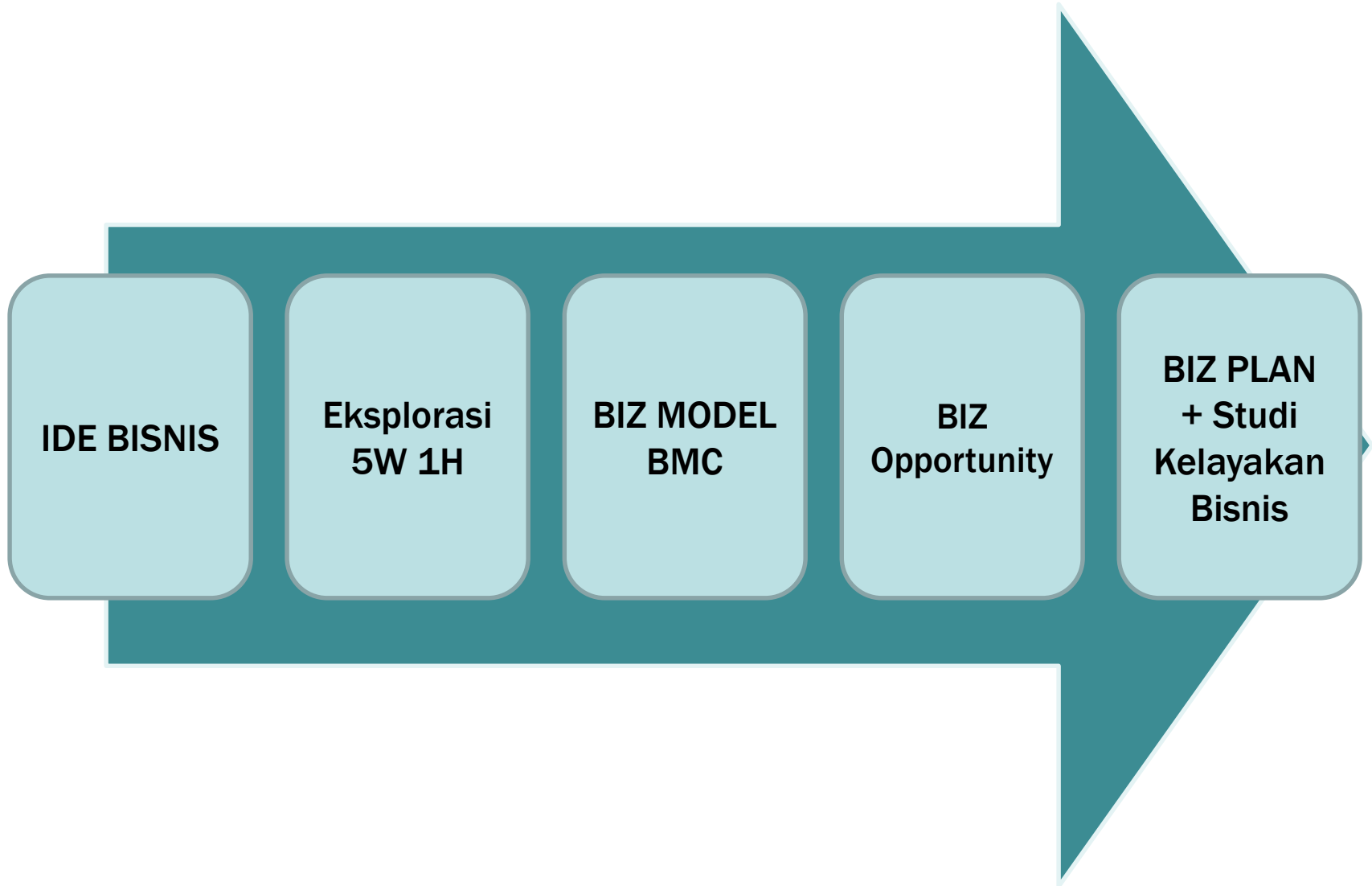


PENGERTIAN BUSINESS PLAN





PENGERTIAN BUSINESS PLAN





BUSINESS PLAN YANG BAIK

- ✓ Singkat dan padat
- ✓ Terorganisir rapi dengan penampilan menarik
 - ✓ Rencana yang menjanjikan
 - ✓ Hindari melebihi-lebihkan proyeksi
- ✓ Kemukakan risiko-risiko bisnis yang signifikan
 - ✓ Tim terpercaya dan efektif
 - ✓ Fokus
 - ✓ Target pasar
 - ✓ Realistis
 - ✓ Spesifik

BUSINESS PLAN HAL MENDASAR

- ❖ Awali dengan ide bisnis
- ❖ Ide bisnis sebagai jawaban
- ❖ Anda adalah orang yang tepat
- ❖ Cara menghasilkan keuntungan
- ❖ Siapa pembeli produk anda
- ❖ Dana untuk memulai bisnis



BUSINESS PLAN BAGIAN UTAMA

- 1) Konsep Bisnis / Business Model Canvas
bidang industri, struktur bisnis, penawaran produk/jasa, cara mensukseskan bisnis
- 2) Pasar (Market)
konsumen potensial, alasan pembelian, kondisi persaingan, posisi dalam persaingan
- 3) Rencana Keuangan
estimasi pendapatan - keuntungan, analisis *break even*



KOMPONEN BUSINESS PLAN

1. Ringkasan Eksekutif
2. Deskripsi Bisnis / Business Model Canvas
3. Strategi Pemasaran
4. Analisis Persaingan
5. Rencana Desain dan Pengembangan
6. Rencana Operasi dan Manajemen
7. Analisis Rencana Keuangan



1. RINGKASAN EKSEKUTIF BUSINESS PLAN

- Konsep bisnis
- Misi perusahaan
- Produk/jasa
- Persaingan
- Target dan ukuran pasar
- Strategi pemasaran
- Tim manajemen
- Keuangan



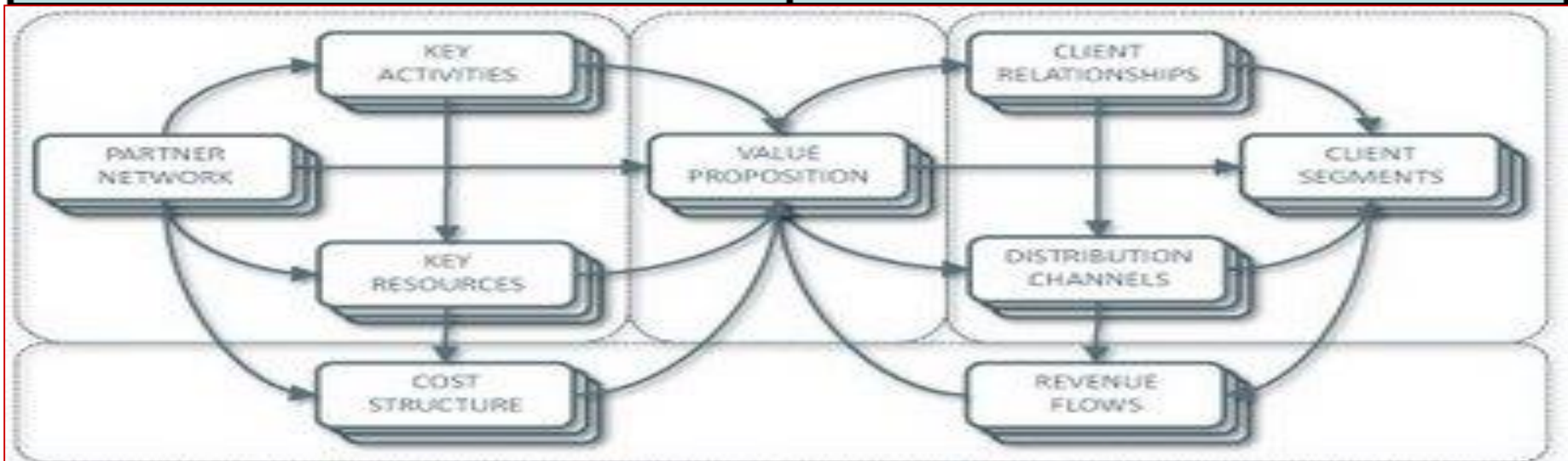
2. GAMBARAN PERUSAHAAN BUSINESS PLAN

- **Identitas perusahaan: nama, lokasi, badan hukum**
- **Visi dan misi perusahaan**
- **Gambaran sekilas tentang produk / jasa**
- **Business Model Canvas**





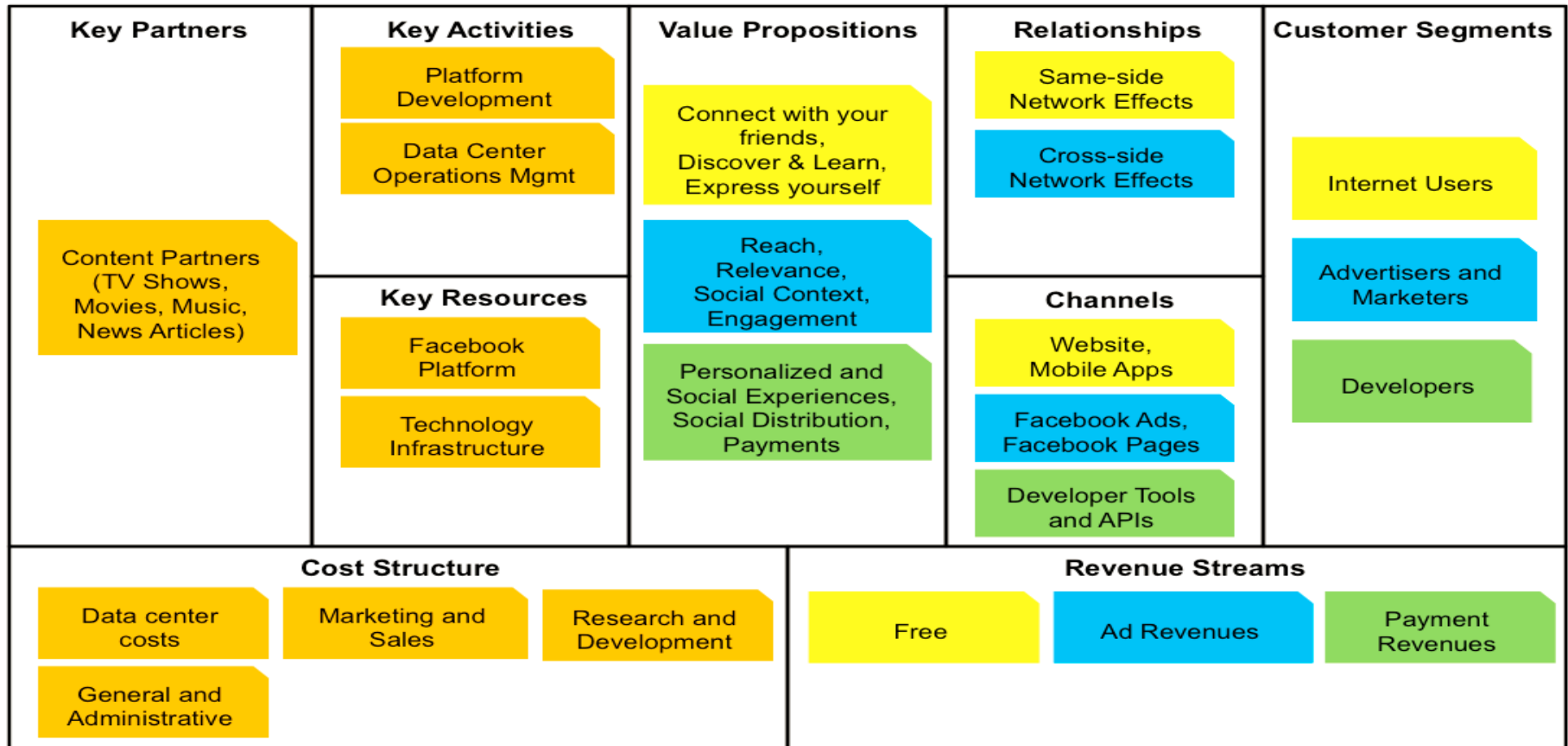
BUSIENSS MODEL CANVAS BUSINESS PLAN





FACEBOOK BUSINESS MODEL

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



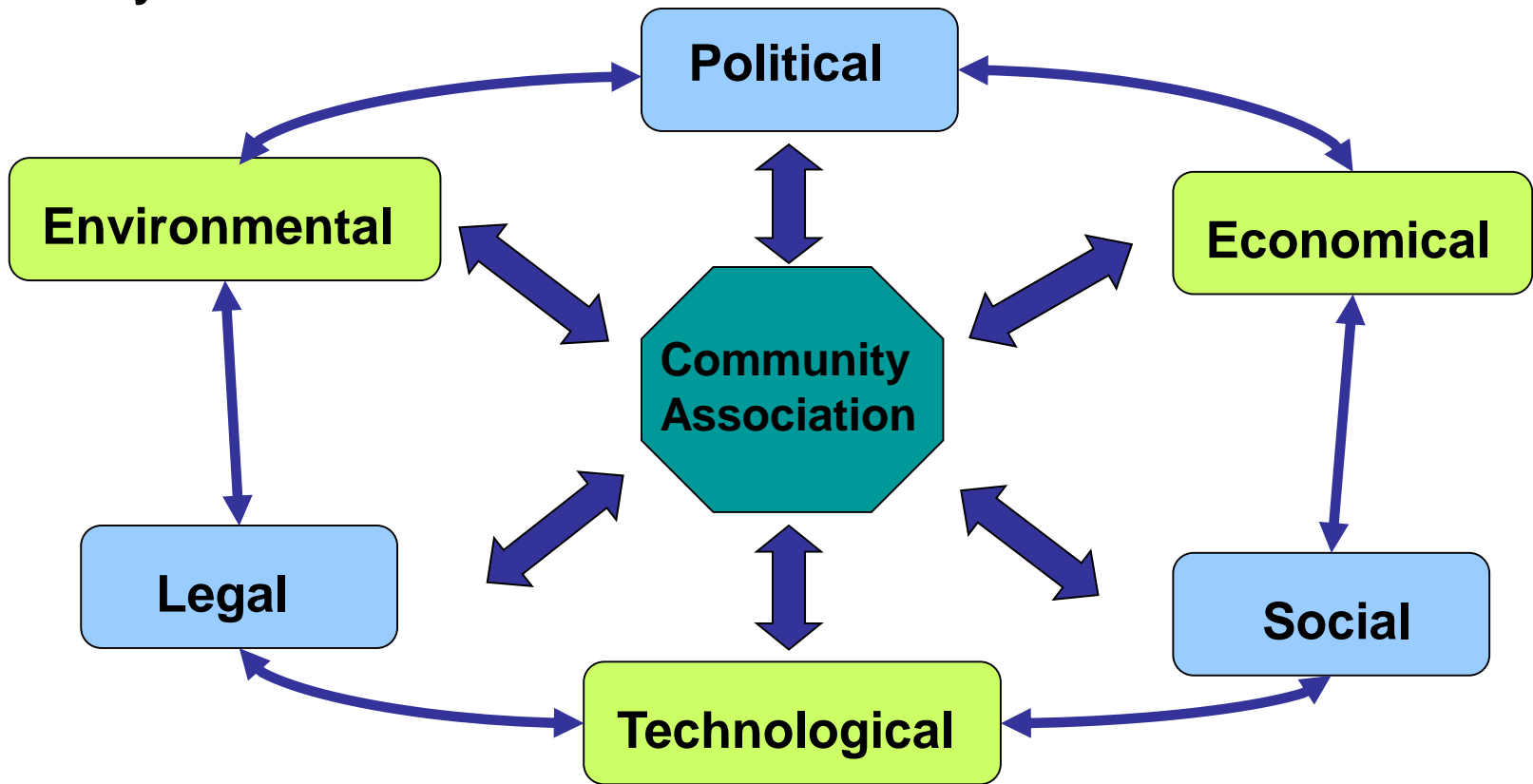
3. STRATEGI PEMASARAN BUSINESS PLAN

- Tren dan pertumbuhan industri
- Gambaran pasar
- Ukuran dan tren pasar
- Peluang strategis
- Target pasar
- Karakteristik pasar



PESTLE BUSINESS PLAN

A PESTLE analysis explores and identifies the external environment factors that surround your organisation which have an impact on the 'business' – what you do or want to do.





MARKETING BUSINESS PLAN

	<i>Production Concept</i>	<i>Marketing Concept</i>
<i>Starting Point</i>	Product	Market
<i>Focus</i>	Product Quality and Features	Customer needs
<i>Means</i>	Improving production & distribution efficiency	Integrated Marketing
<i>Ends</i>	Profits through sales volume	Profits through customer satisfaction



4. ANALISA PERSAINGAN BUSINESS PLAN

- **Pesaing**
- **Posisi dalam persaingan**
- **Kelebihan dan kelemahan dibanding pesaing**
- **Peluang dan ancaman dibanding pesaing**





SWOT BUSINESS PLAN

<div>Faktor Internal</div> <div>Faktor Eksternal</div>	Kekuatan Kita	Kelemahan Kita
	a. b. c. d.	a. b. c. d.
Kesempatan yang ada a. b. c. d.	Strategi SO: Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan kesempatan yang ada	Strategi WO: Menjadikan kelemahan kita untuk memanfaatkan peluang yang ada
Ancaman yang ada a. b. c. d.	Strategi ST: Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada	Strategi WT : Menjadikan kelemahan kita untuk menghadapi ancaman yang ada

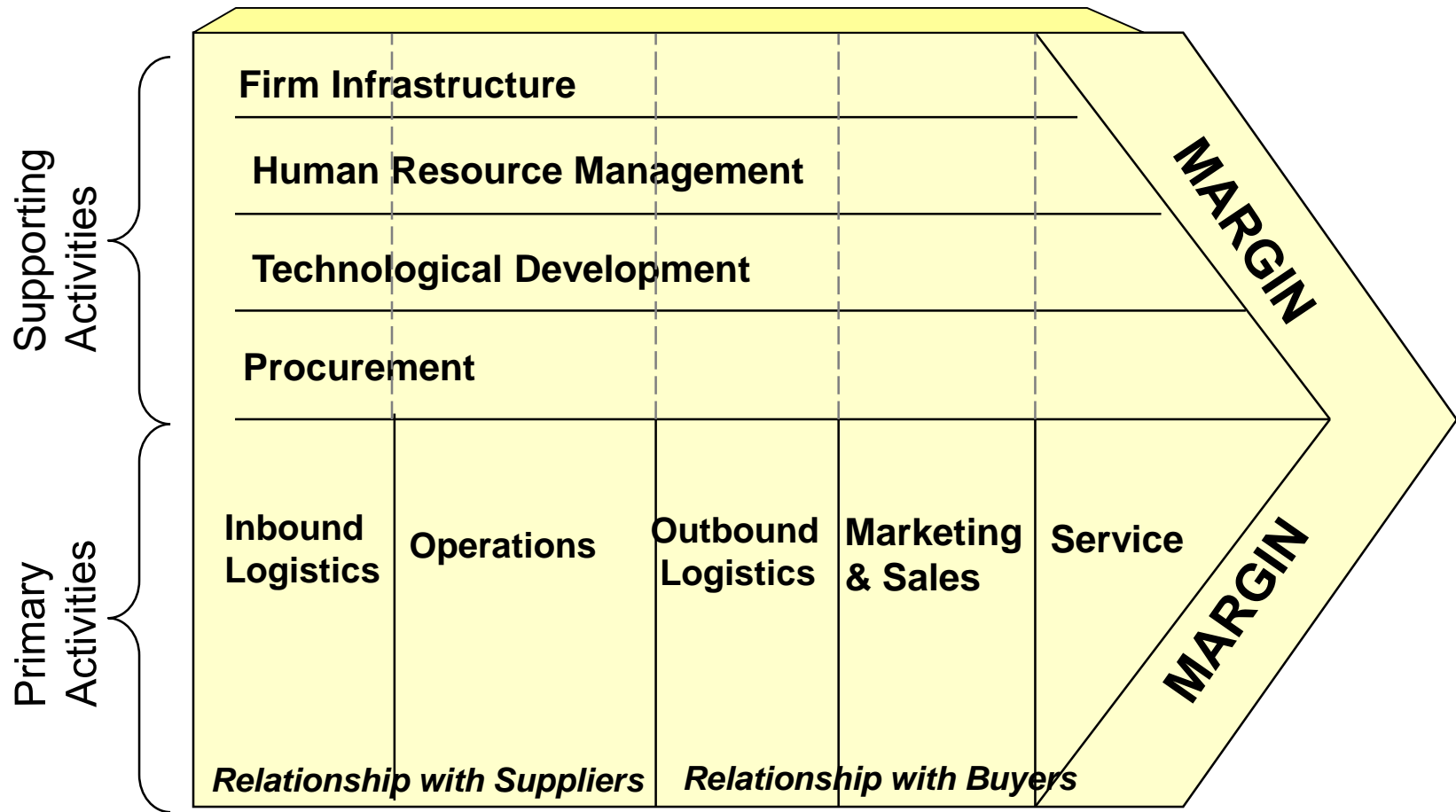
5. RENCANA PENGEMBANGAN BUSINESS PLAN

- Tujuan usaha jangka panjang
- Strategi
- Sasaran-sasaran dan jadwal pencapaian (milestones)
- Evaluasi risiko
- Exit Plan





VALUE CHAIN BUSINESS PLAN



6. RENCANA OPERASI MANAJEMEN BUSINESS PLAN

- Fasilitas
- Proses produksi
- Pengendalian persediaan
- Pasokan dan Distribusi
- R&D / Pengembangan produk
- Kontrol keuangan
- Tim manajemen
- Konsultan
- Lain-lain

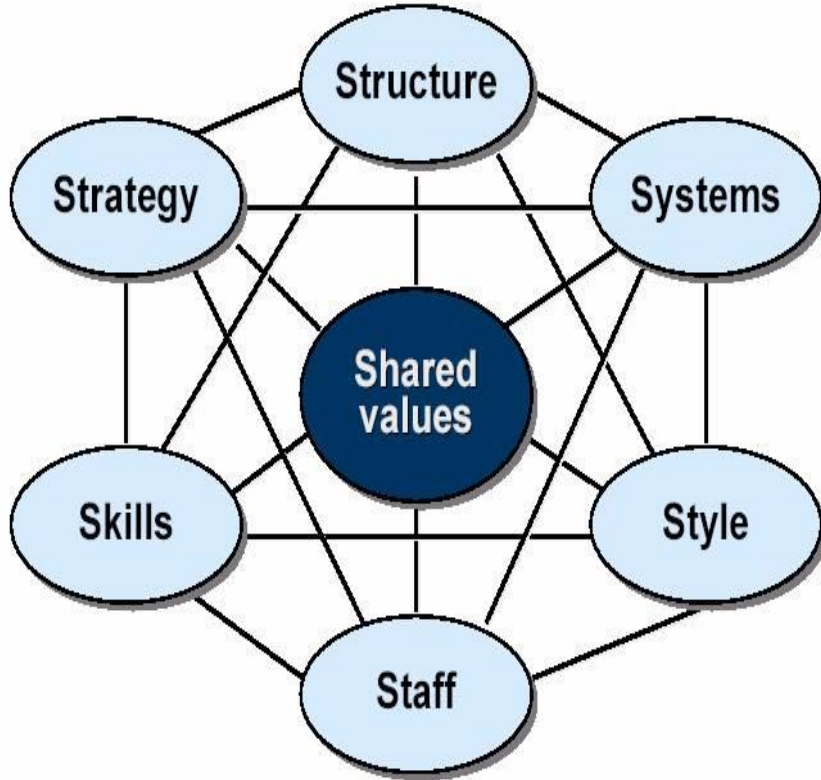


7. ANALISA RENCANA KEUANGAN BUSINESS PLAN

- Proyeksi pendapatan
- Proyeksi aliran kas
- Neraca
- Sumber modal & penggunaan
- Asumsi yang digunakan
- Analisis Break-Even, Payback Period, IRR, NPV



7S MODEL BUSINESS PLAN



This tool is frequently adopted to assess and monitor changes within the organisations' internal situation.

The 7S model is based on the theory that, for an organisation to perform effectively, the 7 elements need to be aligned and mutually supporting.

Use the model to review the organisation under each element to see if you can identify any elements that need to be realigned to improve performance.