

# TABLE OF CONTENT

- Definition of Business Plan
- Market & Competitor
   Analysis
- Finance Analysis

- Principle of Business Plan
- what the important thing from business plan
- Identification of target market
- Market analysis
- Benefit of market analysis



### DEFINITION

- **Perencanaan Usaha** adalah keseluruhan proses tentang hal-hal yang akan dikerjakan pada masa yang akan datang, dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- **Perencanaan Usaha** adalah perencanaan usaha mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja dan penyediaan atau pengadaan peralatan.
- Perencanaan usaha mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja dan penyediaan atau pengadaan peralatan

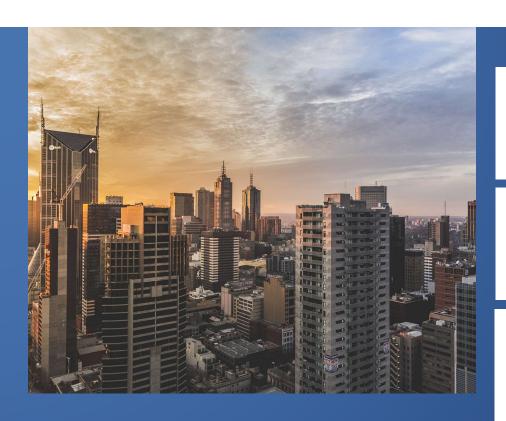


## BUSINESS PLAN

Perencanaan Usaha adalah keseluruhan proses kegiatan usaha / bisni yang meliputi produksi, pemasaran, penjualan, keuangan usaha, penyediaan dan pengelolaan sumber daya perusahaan dan mengelola permasalahan dan peluang yang ada dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Business plan ini akan menjadi dasar untuk menjalankan bisnis anda . Mula dari analisis pasar, analisis kompetitor hinga perencanaan keuangan.









Perencanaan usahaan harus dapat diterima semua pihak.



Perencanaan usaha harus fleksible dan realistis



Perencanaan usaha harus mencakup seluruh aspek kegiatab usaha



Perencanaan usaha harus merumuskan cara –cara kerja yang efektif dan Efisien

## WHAT THE IMPORTANT THINGS ABOUT BUSINESS PLAN

- 1. Apa yang akan dikerjakan dalam usaha?
- 2. Kapan pekerjaan usaha itu akan dilaksanakan?
- 3. Bagaimana cara mengerjakan pekerjaan usaha?
- 4. Siapa saja yang ditugaskan untuk melakukan pekerjaan usaha?
- 5. Di mana pekerjaan usaha akan dilaksanakan dan mengapa harus dikerjakan?



## WHAT THE IMPORTANT THINGS ABOUT BUSINESS PLAN

Secara umum hal yang paling penting ialah pada

- Analisis Cash Flow: untuk memprediksi Profit
- Detail Pelaksanaan untuk prediksi apa yang akan terjadi, siapa yang bertanggung jawab, kapan dan bagaimana anggarannya





Analisa Pasar ialah mempelajari berbagai masalah pasar. Analisa pasar meliputi lokasi pasar, luas pasar, sifat pasar dan karakteristik Pasar. Dengan Analisa ini dapat diketahui pula siapa saja yang membutuhkan produk/jasa, dimana produk/jasa itu dibutuhkan, dan kualitas produk (Apa kebutuhan dan keinginan pasar target)



kepada



#### PENENTUAN PASAR SASARAN

#### Pemasaran tanpa Pembedaan

- Mengabaikan Perbedaan Segmen
- Menawarkan Satu Jenis Produk

#### Pemasaran dengan Pembedaan

- Memilih beberapa Segmen
- Merancang Barang/Jasa yang berbeda

#### Pemasaran terkonsentrasi

• Mencari Pangsa Pasar Besar



### PENENTUAN TARGET PASAR SANGAT PENTING

Perusahaan tidak dapat melayani apa kebutuhan dan keinginan konsumen yang ada dipasar. Pembeli yang ada terlalu banyak kebutuhan dan keinginan yang beragam atau bervariasi. Sehingga pasar harus mengidentifikasi pasar mana yang akan dilayani dan menjadi target pasar.

**PASAR SASARAN** 

Evaluasi Segmen



**Kelompok Potensial** 













Strategi positioning berkaitan dengan menciptakan, mengkomunikasikan dan memelihara perbedaan- perbedaan khusus ( unik ) yang akan diperhatikan oleh pelanggan dan dikembangkan oleh perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang .

Dengan Positioning yang efektif perusahaan dapat membangun citra merek yang kuat , membedakan diri dari pesaing dan meningkatkan daya saing



#### **BRAND POSITIONING**

Strategi yg berfokus pada menciptakan kesan yang kuat dan unik tentang merek di benak konsumen contoh : Apple dengan citra Inovasi dan Teknologi, Tesla dg citra inovasi kendaraan listrik

#### **MARKET POSITIONING**

Strategi yang menempatkan produk/merek dalam memperbandingkan dengan produk atau merek pesaing di pasar, contoh: Alfamart memposisikan sbg pilihan Utama utk berbelanja kebutuhan sehari-hari.

#### **PRODUCT POSITIONING**

Strategi yang menyoroti keunikan dan keunggulan produk dibandingkan keunggulan produk pesaing contoh Pocari sweat sbg minuman pengganti Ion tubuh.



- Perusahaan dapat meningkatkan omset penjualan barangnya
- 2. Perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang diharapkan
- 3. Perusahaan dapat meningkatkan produksinya
- 4. Produk perusahaan akan menjadi dikenal
- 5. Hasil produk perusahaan akan digemari oleh konsumen
- 6. Perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

