



Menggunakan Pitch Deck untuk membuat Bisnis Plan

Sebagai langkah pertama untuk mewujudkan ide bisnis sosial
Anda

This material is adjusted & inspired from:



Business Planning

Document that describes in detail how a business is going to achieve its goals

Pitch Deck

A quick overview of your business plan

Pitch Deck

Tidak hanya untuk cerita ide bisnis, tetapi juga bisa untuk *fundraising*!

How will we craft the message?

It depends!

Friends and Family

I want to Support

Crowdfunding / P2P Lending

What's in it for me?

Bank

Will they pay me back?

Impact Investor

Is there financial and impact return

Angel Investors

I want to contribute, nurture and earn a return

Venture Capitalists

Will it generate massive return

Accelerator and Incubator

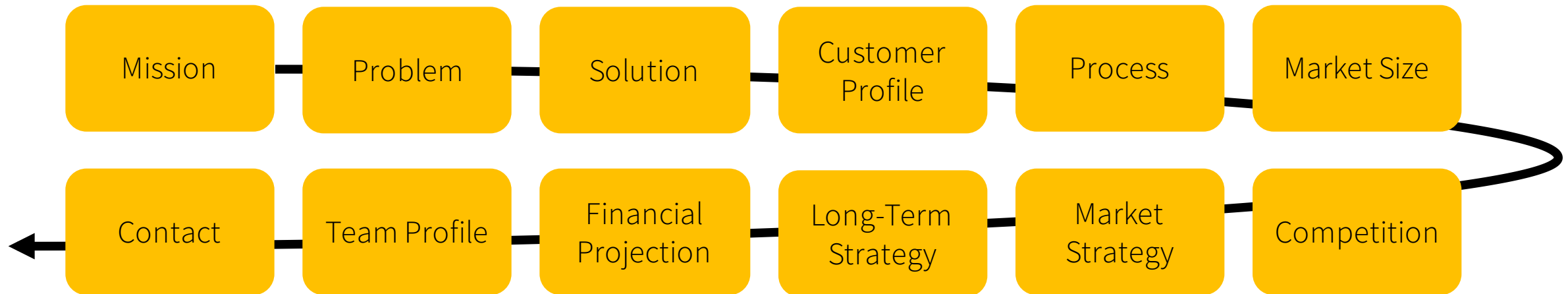
Can we take this company to the next stage?

Competition, Grants and Awards

Does it align with my agenda and strategy?

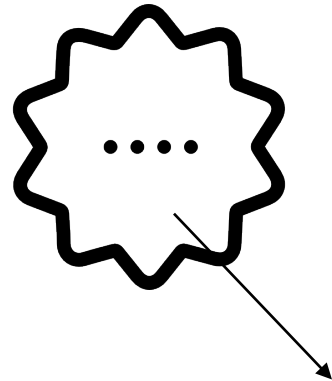
12 Steps in building a Business Plan

- And you can use this template as Pitch Deck as well!



0. Halaman Judul

1. Masukkan Tagline, Nama Usaha Sosial, dan Website
2. Tambahkan foto atau gambar yang merepresentasikan Usaha Sosial Anda



[Tagline]

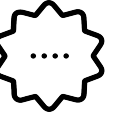
[Nama Usaha Sosial Anda]

[Website]

[Masukkan logo Usaha Sosial Anda]

1. Mission

1. Jelaskan misi Usaha Sosial Anda dengan singkat dan yang bisa menginspirasi Anda dan audience Anda



Tulis Usaha Sosial Anda disini

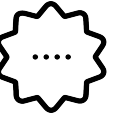
Misi _____

Ingat lagi personal mission yang kita gali di Sesi Pertama, yang bisa menjadi alasan Anda menggagas ide Usaha Sosial Anda

2. Problem

1. Isu atau masalah sosial apa yang Anda ingin selesaikan?
2. Apakah ada contoh yang bisa mengilustrasikan permasalahan tersebut?
3. Bagaimana dengan solusi yang sudah ada?

Latar Belakang Masalah



Isu yang diangkat

- *Masalah Sosial*

- *Kebutuhan Pasar*

Contoh kasus atau cerita

Solusi yang sudah ada

Mengapa solusi yang ada belum menyelesaikan masalah

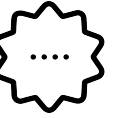
3. Solusi

1. Bagaimana produk/service Anda bisa jadi solusi dari permasalahan yang ada?
2. Apa value proposition yang unik dari produk/jasa Anda?
3. Kebutuhan pasar apa yang produk atau jasa Anda coba penuhi?
4. Tambahkan video/gambar yang bisa mengilustrasikan produk/service Anda

Ingat lagi sesi kedua dari Business Model Canvas

Solusi Kami

Value Proposition

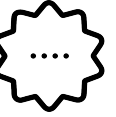


Solusi yang ditawarkan

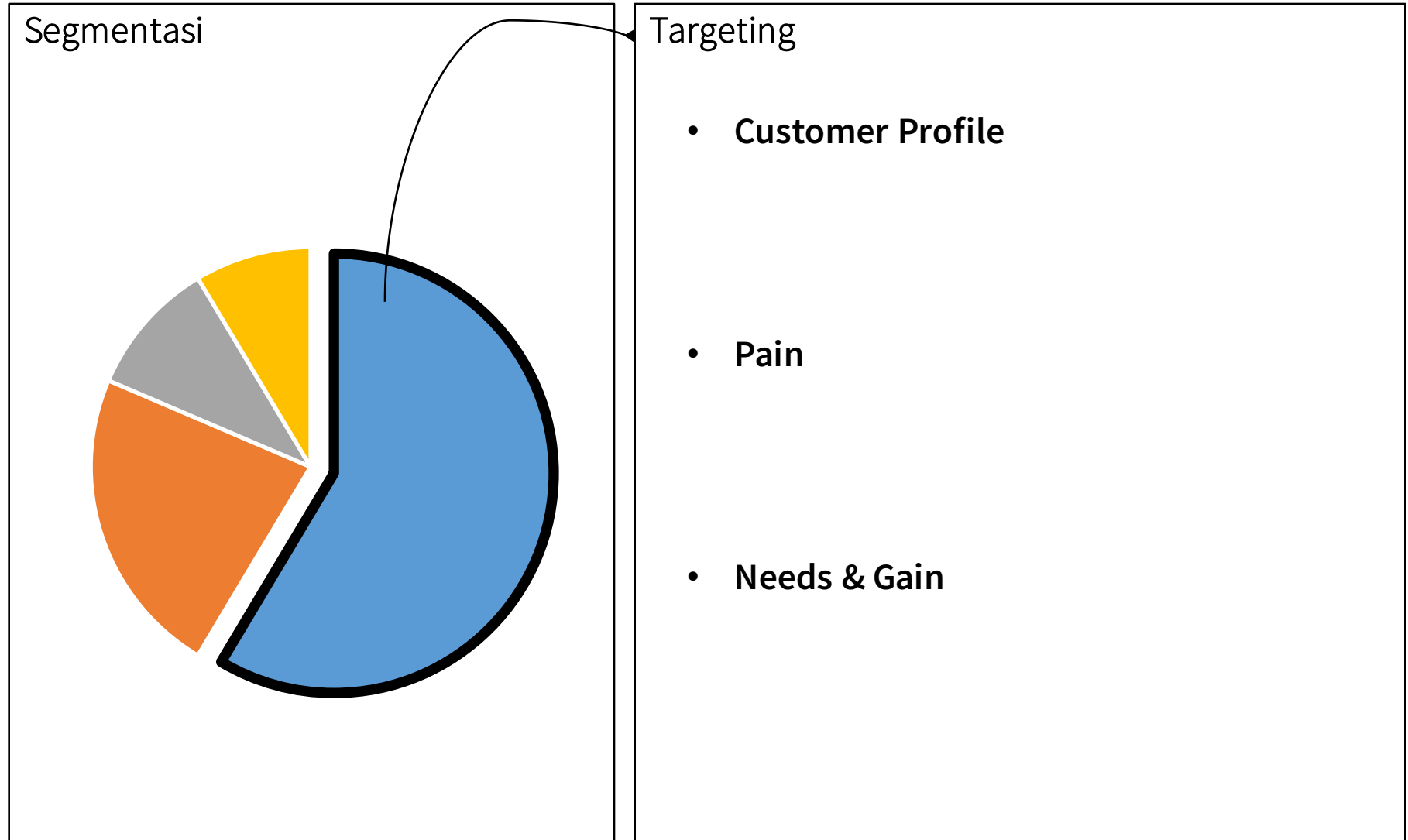
Product Demo – *Picture / Video*

4. Customer Profile

1. Bagaimana Segmentasi pasarnya?
2. Siapa yang menjadi target market customer Anda?



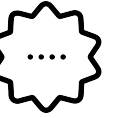
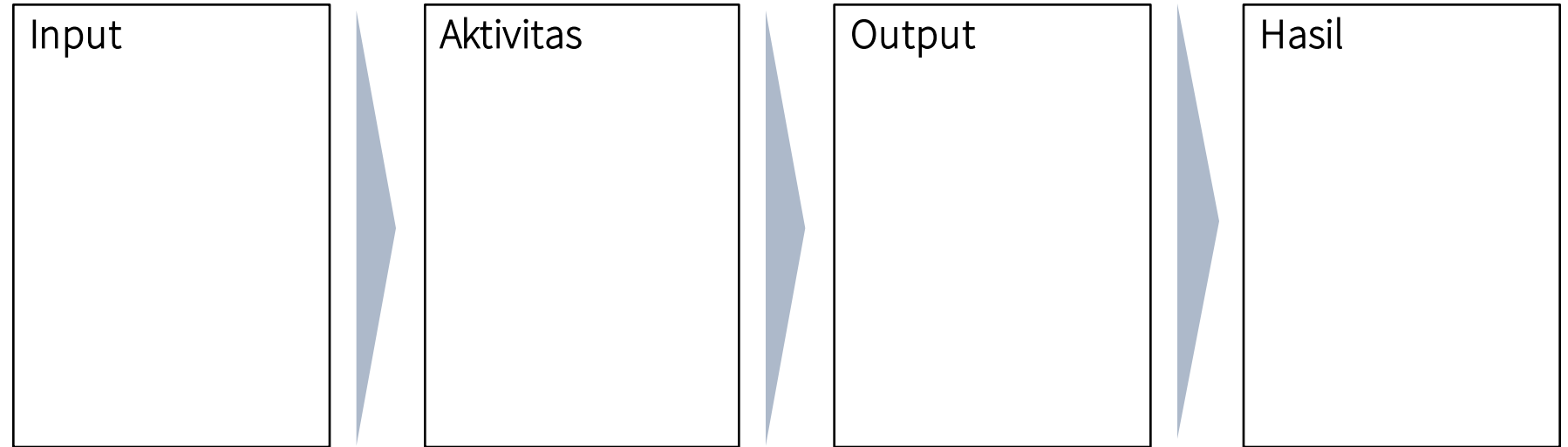
Customer Profile



5. Proses

1. Bagaimana proses dari Usaha Sosial Anda untuk mewujudkan dampak positif yang Anda inginkan?
2. Apa saja indikator yang digunakan untuk mengukur dampak positif?
3. Penilaian seperti apa yang akan atau sudah dilakukan?
4. Apa bukti bahwa solusi dari Usaha Sosial Anda sudah memberikan dampak positif?

Proses



Dampak Usaha Sosial

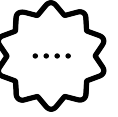
Pengukuran dampak usaha sosial

INDIKATOR	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
<i>Jumlah komunitas yang dibentuk</i>					
<i>Jumlah limbah yang di daur ulang</i>					
<i>Indikator 3</i>					
<i>Indikator 4</i>					

6. Market Size

1. Bagaimana Usaha Sosial Anda menghitung Market Sizing Usaha Sosial Anda?
2. Seberapa besar pasar yang Anda targetkan?
3. Seberapa besar market share yang ingin Usaha Sosial Anda ambil?
4. Menambahkan data terkait kondisi perekonomian yang memengaruhi bisnis Anda akan menjadi keunggulan tersendiri

Market Size



Total market
demand for your
product



Target Customers
for your category
product

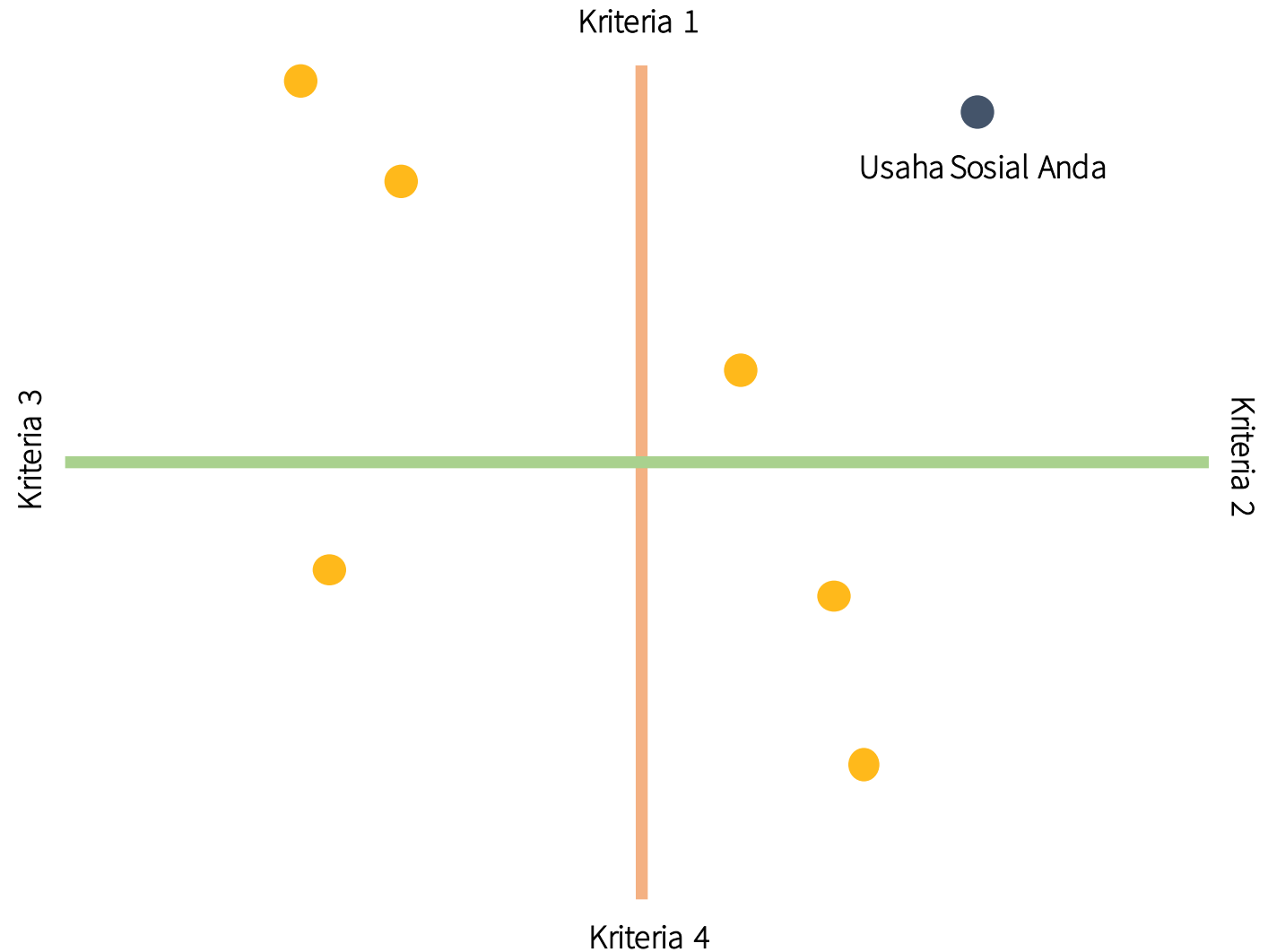
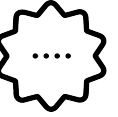


Portion of SAM that
you aim to grab

7. Competition

1. Siapa saja yang berpotensi untuk menjadi kompetitor?
2. Bagaimana Anda memposisikan Usaha Sosial Anda dengan pesaing-pesaing Anda?
3. Pastikan Anda paham, apakah Anda akan menargetkan mass/niche market.
4. Bagaimana Anda akan memenangkan persaingan dengan pesaing-pesaing Anda?
5. Kriteria akan tergantung berdasarkan Usaha Sosial Anda

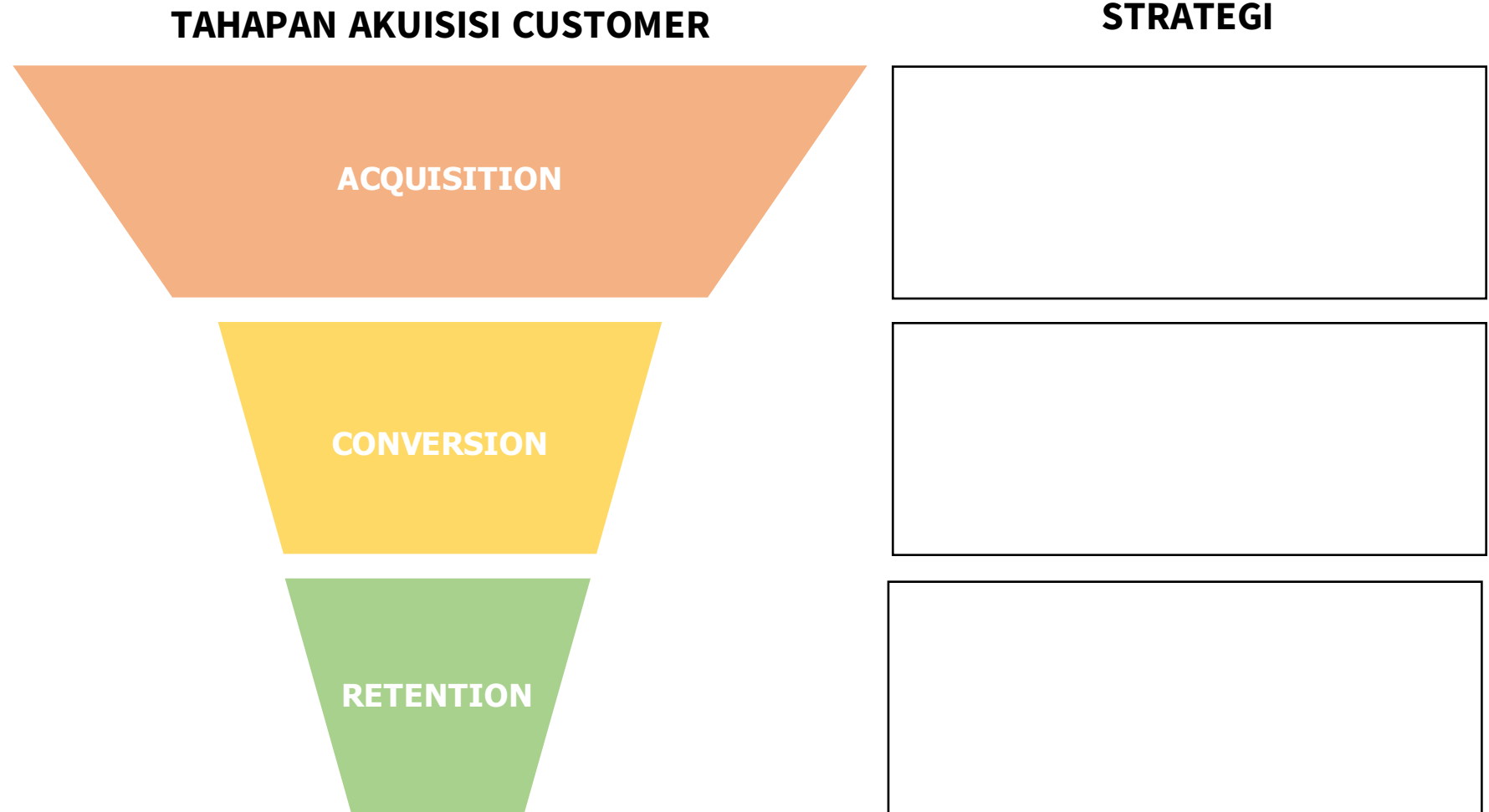
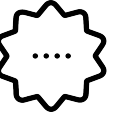
Analisis Kompetitor



8. Market Strategy

1. Bagaimana Anda meningkatkan pertumbuhan jumlah konsumen secara signifikan?
2. Bagaimana Anda mencapai target pertumbuhan jumlah konsumen?
3. Metode atau channel apa yang dapat Anda gunakan untuk menemukan dan memenangkan konsumen?

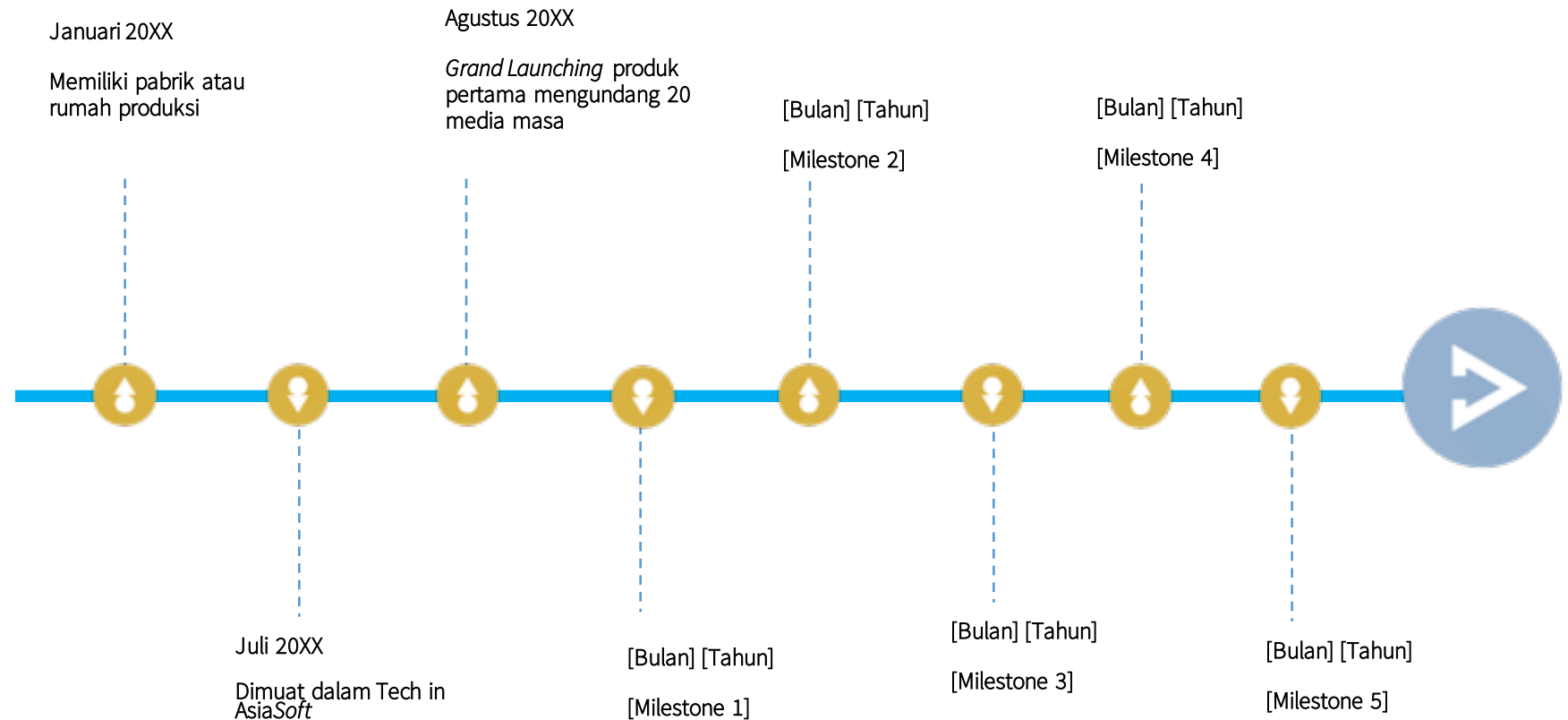
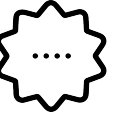
Strategi Pemasaran



9. Long-Term Strategy

1. Tunjukkan pencapaian dan agenda pada waktu yang direncanakan
2. Apa saja pencapaian dan agenda yang ingin dicapai atau dilakukan oleh Usaha Sosial Anda
3. Highlight kerja sama, publikasi, dan penghargaan

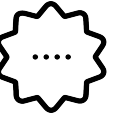
Strategi Jangka Panjang



10. Financial Projection

1. Bagaimana Anda meningkatkan pendapatan dan profit Usaha Sosial Anda?
2. Fokus pada 2 tahun pertama (dibuat secara detail)

Proyeksi Keuangan

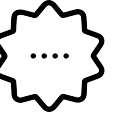


	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Jumlah Konsumen	100	200	300	400	500
Unit Produk atau Jasa Terjual	1000	2000	3000	4000	5000
Pendapatan					
Sumber Pendapatan 1	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000
Sumber Pendapatan 2	100000	100000	100000	100000	100000
Sumber Pendapatan 3	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
Sumber Pendapatan 4	500000	500000	500000	500000	500000
Total Pendapatan					
COGS					
Laba Kotor					
Beban					
R&D	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000
Gaji dan Upah	100000	100000	100000	100000	100000
Sewa Bangunan atau Kantor	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
Perlengkapan	500000	500000	500000	500000	500000
Administrasi	10000	10000	10000	10000	10000
Total Beban					
EBITDA					
Beban Bunga					
Pajak					
Beban Depresiasi					
Beban Amortisasi					
Laba Bersih					

11. Team Profile

1. Siapa saja tim yang menjalankan Usaha Sosial Anda?
2. Mengapa para investor harus berinvestasi di Usaha Sosial Anda
3. Tunjukkan passion dan relevansi tim Anda

Profil Tim



TIM INTI



[NAMA] – [POSISI]
Catat Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan



TIM PENASIHAT



**JUMLAH KARYAWAN
YANG DIBUTUHKAN:**



THANK YOU

Reach Us



[NAMA]
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Nomor Telepon
Email
LinkedIn



[NAMA]
CHIEF FINANCIAL OFFICER

Nomor Telepon
Email
LinkedIn

[ALAMAT WEBSITE USAHA SOSIAL ANDA]



@ABCDEFGH



@ABCDEFGH



ABCDE FGHIJ



ABCDE FGHIJ