

**Standar Perencanaan dan Pengembangan Bisnis**

**Aldo Nahason Pasca, Moh. Iqbal Prasetyo Ritonga, M. Afif Zaky Akmal, Rusdi Hidayat N, Maharani Ikaningtyas**

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
aldonahasonp@gmail.com

**ABSTRACT**

*The important process known as business planning and development allows an organization to establish the strategies, goals, and tactics necessary to grow and succeed in the long term. Businesses are faced with many complex challenges in the current era of globalization, ranging from intense competition to rapid market changes. Therefore, careful business planning is essential to anticipate changes and take advantage of emerging opportunities. In this abstract, business planning and development is very important in today's dynamic business environment. Internal and external environmental analysis, goal setting, strategy development, resource allocation, and implementation are the main steps in the business planning process, which will be discussed thoroughly. In addition, this abstract will show how leadership, innovation, and information technology help business planning and development well. Organizations can optimize performance, increase competitiveness, and better face challenges by emphasizing holistic and sustainable business planning and development. Understanding market, consumer and industry trends is important amidst global uncertainty. Therefore, this abstract emphasizes how important it is to monitor the business environment and be flexible when changing business planning strategies to adapt to changes.*

**Keywords: Business, Development, Planning**

**ABSTRAK**

Proses penting yang dikenal sebagai perencanaan dan pengembangan bisnis memungkinkan sebuah organisasi untuk menetapkan strategi, tujuan, dan taktik yang diperlukan untuk berkembang dan berhasil dalam jangka panjang. Bisnis dihadapkan pada banyak tantangan yang kompleks di era globalisasi saat ini, mulai dari persaingan yang ketat hingga perubahan pasar yang cepat. Karena itu, perencanaan bisnis yang cermat sangat penting untuk mengantisipasi perubahan dan memanfaatkan peluang yang muncul. Dalam abstrak ini, perencanaan dan pengembangan bisnis sangat penting dalam lingkungan bisnis yang dinamis saat ini. Analisis lingkungan internal dan eksternal, penetapan tujuan, pengembangan strategi, alokasi sumber daya, dan implementasi adalah langkah-langkah utama dalam proses perencanaan bisnis, yang akan dibahas secara menyeluruh. Selain itu, abstrak ini akan menunjukkan bagaimana kepemimpinan, inovasi, dan teknologi informasi membantu perencanaan dan pengembangan bisnis dengan baik. Organisasi dapat mengoptimalkan kinerja, meningkatkan daya saing, dan menghadapi tantangan dengan lebih baik dengan menekankan perencanaan dan pengembangan bisnis yang holistik dan berkelanjutan. Memahami pasar, konsumen,

dan tren industri menjadi penting di tengah ketidakpastian global. Oleh karena itu, abstrak ini menekankan betapa pentingnya memantau lingkungan bisnis dan menjadi fleksibel saat mengubah strategi perencanaan bisnis untuk menyesuaikannya dengan perubahan.

*Kata Kunci: Bisnis, Pengembangan, Perencanaan*

## **PENDAHULUAN**

Perencanaan dan pengembangan bisnis merupakan fondasi yang tak tergantikan bagi keberhasilan sebuah usaha. Mereka membentuk landasan strategis yang memandu langkah-langkah perusahaan dalam mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya. Dalam konteks dinamika bisnis yang terus berkembang, perencanaan yang matang dan pengembangan yang tepat menjadi kunci utama untuk mengantisipasi tantangan, mengejar peluang, dan memastikan keberlanjutan usaha.

Pada tahap perencanaan, sebuah organisasi melakukan analisis menyeluruh terhadap berbagai aspek yang memengaruhi operasional dan strategi bisnisnya. Mulai dari evaluasi pasar, risiko bisnis, keuangan, hingga sumber daya manusia, perencanaan bisnis memungkinkan sebuah perusahaan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Dari analisis ini, perusahaan dapat merumuskan strategi yang sesuai dengan visi dan misi yang telah ditetapkan.

Selanjutnya, pengembangan bisnis melibatkan implementasi strategi yang telah dirancang dalam perencanaan, serta penyesuaian yang kontinu terhadap perubahan pasar dan lingkungan eksternal lainnya. Ini melibatkan pengelolaan sumber daya, pengembangan produk dan layanan, pemasaran, dan upaya untuk memperluas pangsa pasar serta meningkatkan profitabilitas.

Dalam era globalisasi dan inovasi yang terus berlangsung, adaptabilitas dan kreativitas dalam perencanaan dan pengembangan bisnis menjadi semakin penting. Perusahaan yang mampu merespons perubahan dengan cepat, menggabungkan teknologi dan tren baru, serta mempertahankan fokus pada kepuasan pelanggan akan memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan.

Dalam tulisan ini, kita akan menjelajahi lebih dalam tentang pentingnya perencanaan dan pengembangan bisnis sebagai kunci keberhasilan dalam menghadapi kompleksitas dunia bisnis modern. Dengan memahami prinsip-prinsip dasar serta praktik terbaik dalam perencanaan dan pengembangan bisnis, diharapkan pembaca dapat mengambil langkah-langkah strategis yang tepat untuk memajukan perusahaan mereka ke tingkat yang lebih tinggi.

## **TINJAUAN LITERATUR**

Teori tentang perencanaan dan pengembangan bisnis meliputi konsep-konsep kunci yang membentuk kerangka kerja untuk merancang strategi bisnis yang efektif. Hal ini mencakup pemahaman mendalam tentang analisis lingkungan eksternal dan internal, penetapan visi, misi, dan tujuan perusahaan, serta implementasi strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif.

Analisis lingkungan eksternal memungkinkan perusahaan untuk memahami tren pasar, regulasi pemerintah, dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi operasional bisnis. Sementara itu, analisis lingkungan di dalam mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal organisasi, seperti infrastruktur, sumber daya manusia, dan teknologi.

Selanjutnya, penetapan visi, misi, dan tujuan perusahaan merupakan langkah penting dalam merumuskan arah strategis. Misi menjelaskan tujuan utama perusahaan dan nilai-nilainya, sementara visi menunjukkan arah masa depan perusahaan. Tujuan bisnis yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan berbatasan waktu (SMART) membantu perusahaan mengarahkan upayanya menuju pencapaian tujuan strategisnya.

Implementasi strategi melibatkan penggunaan berbagai alat dan teknik manajemen untuk mengarahkan sumber daya perusahaan menuju pencapaian tujuan. Ini bisa termasuk pengembangan produk dan layanan baru, penetrasi pasar, diversifikasi, atau kolaborasi strategis.

Dengan memahami landasan teori ini, perusahaan dapat mengembangkan rencana bisnis yang kokoh dan responsif terhadap dinamika pasar, sehingga dapat memperkuat posisi kompetitif dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan gejala, peristiwa, atau peristiwa yang sedang terjadi. Saat penelitian berlangsung, masalah aktual adalah fokus penelitian ini (Noor, 2011:34). Berdasarkan penjelasan di atas, peneliti berusaha mendeskripsikan peristiwa dan kejadian yang menarik perhatian tanpa mempertimbangkan setiap peristiwa secara khusus. Penulis memberikan gambaran tentang ide-ide tentang strategi perencanaan dan pengembangan bisnis di sini.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Perencanaan dan Pengembangan Bisnis**

Perencanaan biasanya merupakan komponen penting dari rencana bisnis. Secara khusus, perencanaan menawarkan perusahaan peluang bisnis. Rencana awal menetapkan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dan metode yang digunakan untuk mencapainya. Rencana awal juga mencakup visi, misi, tujuan bisnis yang akan dicapai, kebijakan bisnis, program, prosedur, dan anggaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Sebuah rencana mencakup pemilihan tujuan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, serta persiapan taktik dan strategi untuk mencapainya.

Pengembangan Bisnis juga dikenal sebagai "pengembangan bisnis", yang dimana menunjukkan bahwa seorang wirausaha biasanya akan melakukan bisnis mereka melalui tahap-tahap pengembangan bisnis, yang termasuk yang berikut:

1. Memiliki ide bisnis, Seorang wirausahawan dapat memulai usaha apapun dengan ide bisnis. Ini dapat berasal dari berbagai sumber, seperti melihat keberhasilan orang lain atau karena adanya semangat bisnis yang kuat dari wirausahawan.
2. Penyambungan ide, Konsep sebuah ide bisnis usaha hanyalah gambaran kasar tentang bisnis yang harus dikembangkan oleh pebisnis atau wirausahawan. Pada tahap selanjutnya, mereka perlu menterjemahkan ide-ide ini ke dalam konsep bisnis yang lebih khusus dan kemudian memutuskan mana dari ide-ide bisnis yang akan dipilih.
3. Pengembangan usaha, Perhitungan laba rugi perusahaan adalah elemen penting yang harus dikembangkan oleh wirausahawan. Selain itu, penting untuk merencanakan tren pasar saat ini dan masa depan. Rencana bisnis ini berfungsi sebagai sarana untuk menjalankan bisnis.
4. Implementasi rencana usaha pada pengendalian usaha, Seorang wirausahawan bertanggung jawab untuk mengatur sumber daya yang dibutuhkan, termasuk modal, material, dan tenaga kerja, untuk menjalankan kegiatan bisnis mereka.

### **Tahap penyusunan rencana bisnis**

Sebagai suatu kegiatan manajemen strategis, kegiatan penyusunan rencana bisnis dimuali dengan adanya penggalan ide atau gagasan bisnis. Gagsan bisnis tersebut harus dilakukan tidak serta merta bisa langsung diaplikasikan, tetapi harus melalui proses peninjauan lingkungan. Melalui kegiatan peninjauan akan menghasilkan ide bisnis dimana ide bisnis ini harus diuji kembali melalui peninjauan lingkungan tahap kedua untuk menilai apakah ide

bisnis tersebut memiliki peluang untung, pesaing dan apakah pebisnis memiliki sumber daya organisasi (man, money, materials, markets methods dan technology) yang memadai untuk merealisasikan ide bisnis tersebut.

Formula Penyusunan Rencana Bisnis (Business Plan Formulation) yang mencakup empat tahap utama sebagai berikut :

1. Pada tahap pertama: Penemuan Ide Bisnis (Business Idea)
2. Pada tahap kedua: Perumusan Konsep Bisnis (Business Concept)
3. Pada tahap ketiga: Studi Kelayakan Bisnis (Feasibility Study)
4. Pada tahap keempat: Penyusunan Rencana Bisnis (Business Plan)

#### 1. Penemuan Ide Bisnis (Business Idea)

Pada tahap ini, wirausaha memiliki ide untuk memulai bisnis baru. Ide-ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi, seperti bisnis mana yang memiliki peluang terbaik untuk berhasil dan menguntungkan. Sebuah ide merupakan sesuatu yang muncul dan berkembang dalam pemikiran manusia. Sebuah ide itu akan menjadi lebih kuat dan memberi mereka dorongan yang lebih besar untuk meneliti dan mewujudkannya.

Berikut ini berbagai ide bisnis yang menjadi penggerak seorang membuka bisnis atau membangun bisnisnya :

- a. Hobi, Kegemaran seseorang terhadap sesuatu dapat dijadikan aktivitas bisnis yang bisa berkembang.
- b. Pengalaman Kerja Terdahulu, Pengalaman wirausaha merupakan modal dalam memulai bisnis. Pengalaman kerja terdahulu biasanya akan memberikan pengalaman yang berharga kepada seorang calon wirausahawan. Pengetahuan yang didapat di tempat kerja akan memberikan pelayanan atau mengefisienkan produk yang telah ada, memperbaiki pelayanan atau mengefisienkan pembiayaan sehingga wirausaha akan mampu bersaing dengan produk yang dihasilkannya.
- c. Munculnya Kesempatan, sumber ide ini dapat muncul ketika seorang melihat kebutuhan yang belum terpenuhi, tidak puasnya konsumen terhadap kondisi yang telah ada atau sering kali juga ditemukan secara tidak disengaja.
- d. Saran, beberapa pengusaha memulai usahanya dengan menggunakan ide yang berasal dari saran teman, saudara maupun orang yang sudah ahli dalam bidang usaha tersebut. Ide usaha ini dapat berjalan dengan baik jika saran yang ada sesuai dengan minat pribadinya, jika tidak maka yang terjadi malah usaha tidak akan berjalan dengan baik karena merasa dipaksakan.
- e. Bisnis Keluarga Tidak ada salahnya mengembangkan ide usaha dari bisnis keluarga yang sudah ada dan berjalan selama ini. Seseorang yang dibesarkan dalam lingkungan keluarga pengusaha biasanya akan diikutsertakan terlebih dahulu dalam bisnis keluarga tersebut sebelum mendirikan usaha sendiri, untuk memberikan pengalaman kerja dan bisnis.

- f. Pendidikan, Untuk memulai kegiatan bisnis, seseorang harus memiliki minat yang kuat akan bidang tertentu. Pendidikan bisnis dan kewirausahaan juga sangat penting dalam mendorong munculnya ide melakukan bisnis. Seseorang yang mengambil pendidikan formal di bidang tertentu biasanya akan lebih dapat menemukan ide usahanya di bidang tersebut.

Setelah ide bisnis diperoleh proses berikutnya adalah melakukan peninjauan lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Peninjauan ini akan memberi gambaran tentang kemampuan perusahaan dalam hal SDM, keuangan, produksi, dan pemasaran saat ini dibandingkan dengan pesaing yang relevan.

Sementara Penelitian tentang lingkungan luar bisnis akan menunjukkan bahwa ada banyak peluang dan ancaman bagi bisnis yang sedang dijalankan. Ini adalah beberapa cara pengusaha meninjau lingkungan.

- a. Peninjauan lingkungan terhadap bisnis yang berhasil, Ide bisnis yang sudah ada harus dilanjutkan dengan pebisnis paling sering menggunakan peninjauan lingkungan eksternal untuk melihat bagaimana bisnis berhasil dan mencari tahu rahasia keberhasilan mereka agar dapat melakukan bisnis yang sama dengan pesaing.
- b. Metode peninjauan lingkungan terhadap kebutuhan konsumen yang belum dipenuhi Metode kedua ini adalah memperhatikan kebutuhan yang belum terpenuhi dari barang atau jasa yang beredar saat ini.
- c. Metode peninjauan lingkungan terhadap kelemahan produk saat ini Pengusaha berupaya untuk menganalisis secara jelas dan memerhatikan kelemahan produk pesaing, sehingga pebisnis dapat memanfaatkan kelemahan tersebut sebagai peluang bisnis.
- d. Metode peninjauan lingkungan dengan menggunakan tolak ukur

Setiap bisnis ingin agar produk yang mereka buat tetap dibeli oleh pelanggan karena pelanggan adalah dasar keberadaan perusahaan dalam percaturan bisnis. Untuk memastikan bahwa produk mereka tidak tergantikan oleh produk pesaing, perusahaan secara teratur melihat apa yang dilakukan pesaing mereka.

## 2. Perumusan Konsep Bisnis (Business Concept)

Konsep bisnis adalah penjabaran ide bisnis ke dalam aspek-aspek bisnis yang relevan. Seorang pengusaha yang berniat mendirikan bisnis rumah makan mungkin perlu menjabarkan gagasan tersebut ke dalam konsep bisnis yang jelas. Kemudian, mereka harus menguraikan gagasan tersebut menjadi aspek-aspek bisnis yang lebih rinci. Pengusaha harus melakukan analisis situasional pada tahap perumusan konsep bisnis, yaitu proses untuk mengetahui bagaimana peluang bisnis dari lingkungan eksternal perusahaan berkorelasi dengan kekuatan internal perusahaan dan memperbaiki kelemahan internal perusahaan. Peluang bisnis apa pun

dari lingkungan eksternal tidak akan memiliki nilai bagi perusahaan jika perusahaan memiliki sumber daya internal yang kuat untuk memanfaatkan peluang bisnis. Sebaliknya, jika perusahaan dapat membuat strategi untuk meminimalkan dampak ancaman dari lingkungan eksternal, ancaman tersebut tidak akan menjadi bahaya yang signifikan bagi perusahaan. Analisis situasional adalah langkah tambahan dari aktivitas peninjauan lingkungan. Pada tahap ini, informasi tentang perkembangan yang terjadi di lingkungan internal dan eksternal perusahaan hanya akan diidentifikasi dalam kategori peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan.

### 3. Tahap Studi Kelayakan Bisnis (Feasibility Study)

Setelah pengusaha menentukan ide bisnis mana yang akan dijalankan, mereka harus menilai kelayakan ide tersebut. Secara umum, dua jenis studi kelayakan bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Studi kelayakan ekonomi bertujuan untuk menentukan layak tidaknya suatu perusahaan berdasarkan proyeksi keuangan yang disajikan dalam laporan keuangan, yang mencakup neraca, laporan laba rugi, dan lain-lain;
- b. Studi kelayakan teknis mempelajari berbagai aspek yang akan menuju penelaahan secara menyangkut berbagai aspek yang menunjang seluruh kelancaran proses operasional bisnis, terutama di bidang produksi.

### 4. Penyusunan Rencana Bisnis

Pemimpin puncak perusahaan dan ahli strategi akan meletakkan bisnis baru yang akan dijalankan di dalam portofolio bisnis yang sesuai dengan tujuan, misi, dan visi jangka panjang perusahaan saat mereka membuat rencana bisnis. Pengusaha yang ingin memulai bisnis baru harus mendapatkan informasi awal dari studi kelayakan bisnis yang telah dilakukan dan menemukan bahwa ide bisnis yang akan dijalankan benar-benar masuk akal. Komponen rencana bisnis yang harus dibuat pengusaha antara lain:

- a. Menciptakan bisnis baru dengan visi, misi, tujuan, strategi, dan kebijakan.
- b. Mengembangkan sebuah manajemen yang berada di perusahaan, termasuk penetapan direksi dan manajer utama.
- c. Meningkatkan lingkungan internal perusahaan, termasuk pengembangan struktur organisasi, budaya, dan sumber daya utama perusahaan (uang, manusia, bahan baku, mesin, pasar, dan metode/teknologi).
- d. Membuat proyeksi kinerja perusahaan, termasuk memperhitungkan sebuah titik impas, memperkirakan penjualan, memperkirakan harga sebuah pokok produksi, dan perkiraan harga pokok penjualan; membuat berbagai laporan keuangan pro forma, seperti laporan laba rugi pro forma, neraca pro forma arus kas pro forma; dan menentukan perkiraan pengembalian investasi selama periode pengembalian.

### **Bentuk-bentuk bisnis**

1. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria.

2. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau badan usaha sendiri. Ini tidak termasuk anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

3. Usaha Menengah

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dimiliki, dikuasai, atau merupakan bagian langsung atau tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar disebut sebagai usaha menengah.

4. Usaha Besar

Usaha besar termasuk usaha milik negara atau swasta di Indonesia, usaha patungan, dan usaha asing yang beroperasi di Indonesia. Usaha besar terdiri dari perusahaan dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang lebih besar dari usaha menengah.

### **Tujuan Perencanaan Bisnis**

1. Bisnis Sesuai Visi Misi

Membuat rencana bisnis memiliki dua tujuan utama. Yang pertama adalah untuk memastikan bahwa bisnis Anda berjalan sesuai dengan visi dan misi yang telah Anda tetapkan sejak awal. Selain itu, membuat rencana bisnis memungkinkan Anda untuk melihat kembali aktivitas bisnis Anda secara teratur dan menggunakannya sebagai bahan untuk analisis dan evaluasi.

2. Menghitung Sumber Daya

Rencana bisnis harus memberikan gambaran yang jelas tentang jumlah pekerja dan keahlian yang diperlukan untuk beroperasi, karena ini adalah tujuan kedua pembuatan rencana bisnis.

3. Estimasi Profit Bisnis

Selanjutnya, perencanaan bisnis bertujuan untuk menentukan kapan bisnis Anda akan membuat profit yang ditargetkan dan bagaimana Anda bisa membuat strategi untuk mencapainya dengan cepat.

4. Evaluasi Rencana Bisnis Selanjutnya

Untuk memungkinkan evaluasi usaha atau bisnis selanjutnya, tujuan terakhir dari pembuatan rencana bisnis adalah untuk memungkinkan hal itu dilakukan. Sebagai contoh, Anda dapat mencari solusi untuk masalah atau kesulitan yang muncul dalam perencanaan bisnis berikutnya. Mengumpulkan data dan informasi untuk evaluasi dari setiap divisi akan membutuhkan banyak usaha jika tidak menggunakan software ERP yang saling terintegrasi.

## **KESIMPULAN**

Perencanaan dan Pengembangan Bisnis merupakan elemen kunci dalam menciptakan fondasi yang kokoh bagi kesuksesan perusahaan dalam menghadapi tantangan yang kompleks dan dinamika pasar yang terus berubah. Melalui perencanaan yang matang, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang serta mengantisipasi risiko, sementara pengembangan bisnis memungkinkan mereka untuk mengeksekusi strategi dengan tepat guna mencapai tujuan yang ditetapkan. Dengan pendekatan yang terarah dan berkelanjutan terhadap perencanaan dan pengembangan bisnis, perusahaan dapat memperkuat posisi kompetitif mereka, memperluas pangsa pasar, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

## **SARAN**

Perencanaan dan Pengembangan Bisnis adalah untuk memprioritaskan penggunaan pendekatan yang sistematis dan terarah dalam merumuskan strategi bisnis. Langkah-langkah praktis dapat meliputi pengembangan rencana bisnis yang komprehensif, pemantauan secara terus-menerus terhadap kinerja bisnis, penyesuaian strategi sesuai dengan perubahan pasar, serta investasi dalam inovasi produk dan layanan. Selain itu, kolaborasi antara tim manajemen dan departemen di seluruh perusahaan juga krusial untuk memastikan keterpaduan dalam pelaksanaan rencana bisnis. Terakhir, penting untuk mengutamakan pengembangan sumber daya manusia dan teknologi guna mendukung efektivitas perencanaan dan pengembangan bisnis yang berkelanjutan. Dengan menerapkan saran-saran ini, perusahaan dapat memperkuat fondasi mereka, meningkatkan daya saing, dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Kasmita, M. (2023). *ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS LEMBAGA PENDIDIKAN BERBASIS TEKNOLOGI DIGITAL (Studi Pada Infinite Learning)*. Kepulauan Riau.

Mahatmavidya, P. A. (2023). *Perencanaan Bisnis: Pengertian, Tujuan, Jenis dan Komponennya*. Diakses pada 1 April 2024.

- Malik, I. (2020). *STRATEGI PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS*. Aceh.
- Sinaga, R. T. (2022). *MAKALAH PERENCANAAN DAN PENGEMBANGAN "BISNIS MENARIK DAN MEMILIKI DAYA SAING" "White Label Product"*. Riau.
- Mahatmavidya, P. A. (2023). *Perencanaan Bisnis: Pengertian, Tujuan, Jenis dan Komponennya*. Diakses pada 1 April 2024, <https://news.detik.com/berita/d-6500512/3-cara-menulis-daftar-pustaka-dari-internet-beserta-contohnya>
- Grant, R. M. (2019). *Contemporary Strategy Analysis: Text and Cases Edition*.
- Musfar, T. F., Sitepu, R. F., & Wildah, S. W. (2023). Perencanaan Pengembangan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas Dan Analisis Swot Pada Sesi Coffee Pekanbaru. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(5), 6157–6173. <https://doi.org/10.37385/msej.v4i5.1879>