

Rencana Strategis

CV Nabila Zafira Mahalia (NaZMa Office)

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

CV Nabila Zafira Mahalia (NaZMa Office) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Teknologi Informasi (IT) dan manajemen konsultasi. Dengan meningkatnya kebutuhan layanan digital dan strategi bisnis berbasis teknologi, NaZMa Office berkomitmen untuk memberikan solusi inovatif bagi kliennya.

2. Visi dan Misi

Visi: Menjadi perusahaan IT dan Management Consulting yang unggul, inspiratif, kolaboratif dan berkualitas pada tahun 2034

Misi:

- a. Memberikan layanan IT dan Manajemen Consulting serta pengembangan lain yang berkualitas.
- b. Memberikan *value* (nilai) tambah pada setiap produk dan jasa yang diberikan oleh NaZMa.
- c. Membuat sistemasi bisnis yang efektif, efisien, nyaman, dan terintegrasi baik secara offline dan online.
- d. Selalu memberikan layanan pada customer dengan berprinsip “We’ll finish it with excellence” dengan target kepuasan pelanggan.
- e. Bekerja sama dan bersinergi dengan pentahelix antara lain perusahaan, pemerintah, kampus dan sekolah, komunitas, dan media untuk meningkatkan kinerja dan layanan perusahaan.
- f. Membangun komunitas muda yang profesional, memberikan manfaat dan menciptakan peluang yang menguntungkan bagi semua pihak.

II. ANALISIS SITUASI

1. Kekuatan (*Strengths*):
 - Tim yang berpengalaman di bidang IT dan manajemen.
 - Layanan berbasis teknologi yang terus berkembang.
 - Jaringan luas dengan berbagai pemangku kepentingan.
2. Kelemahan (*Weaknesses*):
 - Keterbatasan modal untuk ekspansi lebih cepat.
 - Perlu peningkatan dalam digital branding.
3. Peluang (*Opportunities*):
 - Dukungan pemerintah terhadap digitalisasi UMKM.
 - Permintaan tinggi untuk layanan konsultasi strategis.
 - Potensi kerja sama dengan berbagai industri.
4. Ancaman (*Threats*):
 - Persaingan ketat dengan perusahaan sejenis.
 - Perubahan regulasi yang dapat mempengaruhi bisnis.

III. TUJUAN STRATEGIS

1. Memperoleh persetujuan SIPENSI KEMENKOP untuk mendukung pengembangan bisnis.
2. Meningkatkan kredibilitas perusahaan dalam ekosistem bisnis dan teknologi.
3. Memperluas jaringan bisnis dengan masuk dalam ekosistem UMKM berbasis teknologi dan konsultasi.

IV. STRATEGI IMPLEMENTASI

1. Legalitas dan Administrasi
2. Melengkapi dokumen utama seperti NIB, NPWP, SIUP, dan Akta Pendirian.
3. Menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi.
4. Penguatan Kapasitas & Kompetensi.
5. Mengembangkan portofolio proyek IT dan konsultasi manajemen.
6. Mengikuti pelatihan dan sertifikasi yang mendukung penguatan kompetensi.
7. Digitalisasi dan Branding.
8. Membangun website dan memperkuat kehadiran digital.

9. Menjalankan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan SEO.
10. Menjalinkan kerja sama dengan komunitas bisnis dan asosiasi terkait.

V. TIMELINE IMPLEMENTASI

Bulan 1-2 : Penyelesaian dokumen legal dan administrasi

Bulan 3-4 : Penyusunan proposal bisnis dan studi kelayakan

Bulan 5-6 : Pengajuan SIPENSI dan persiapan audit kelayakan

VI. PENUTUP

Rencana strategis ini menjadi pedoman bagi NaZMa Office dalam mengembangkan bisnis serta mendapatkan dukungan pemerintah melalui SIPENSI KEMENKOP. Dengan implementasi yang terstruktur dan terencana, diharapkan NaZMa Office dapat mencapai target yang telah ditetapkan serta memberikan manfaat yang lebih luas bagi dunia usaha dan masyarakat.