

Strategi Bisnis: Komponen, Jenis & Tips Menjalankan

Updates. - [ADV.CO.ID](https://adv.co.id)

Jan 24, 2023 - 17:37



Bussiness and the Strategy

JAKARTA - Dalam dunia bisnis, diperlukan sebuah strategi untuk menghadapi persaingan agar dapat bertahan dan semakin berkembang.

Menurut [AhsefaNews](#) Strategi bisnis merupakan upaya perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman dengan memiliki komitmen dan tindakan yang terintegrasi serta dirancang untuk membangun keunggulan dalam persaingan bisnis agar mencapai tujuan bisnis.

Tujuan dari strategi bisnis ini untuk mencapai tujuan bisnis dengan efektif dan efisien. Agar usaha yang dibangun mencapai profit maksimal serta mampu bertahan dalam persaingan. Dengan memiliki strategi juga, usaha Sobat akan lebih terarah dalam mencapai tujuan.

Untuk membuat strategi bisnis, ada beberapa komponen dan fungsi yang perlu Sobat ketahui. Strategi bisnis perlu dirancang dengan tepat. Lalu, bagaimana caranya? Yuk Simak penjelasan berikut ini mengenai strategi bisnis!

Komponen Strategi Bisnis

Ada beberapa komponen yang perlu diketahui dalam melakukan strategi bisnis, sebagai berikut:

1. Visi dan Misi Perusahaan

Dengan adanya visi dan misi perusahaan, tentu bisnis akan lebih terarah dalam mencapai target bisnis. Visi dan misi dalam strategi bisnis merupakan dasar kebijakan dengan menyusun tugas-tugas yang harus dikerjakan untuk mencapai tujuan bisnis.

1. Nilai Dasar Perusahaan

Nilai dasar atau *core value* pada perusahaan merupakan strategi bisnis untuk mengkoordinasikan pemangku kepentingan serta departemen-departemen perusahaan. Hal ini terkait dengan apa saja yang menjadi tanggung jawab.

1. Analisa SWOT

Analisis SWOT merupakan komponen strategi bisnis yang umum dilakukan tiap perusahaan. Analisis SWOT berupa *Strength*, *Weakness*, *Opportunity* dan *Threat*. Analisis ini dapat membantu perusahaan dalam menyadari kekuatan dan memanfaatkan sebagai peluang dalam menguntungkan suatu perusahaan. Hal ini pun dapat membantu perusahaan dalam memahami setiap kekurangan dan ancaman dari sebuah produk.

1. Metode Strategi Bisnis

Metode atau taktik dalam strategi bisnis diperlukan untuk memaparkan rangkaian aktivitas operasional bisnis secara rinci dan dapat memanfaatkan waktu serta tenaga dengan efisien.

1. Rencana Pembagian Sumber Daya

Dalam hal ini, sobat perlu menentukan siapa saja yang menerima dan bertanggung jawab atas sumber daya tersebut

1. Pengukuran

Pada komponen ini, merupakan pengukuran kuantitas dan kualitas output perusahaan dan mengevaluasi kinerja yang terkait dengan target yang dituju sesaat sebelum melaksanakan strategi bisnis.

Jenis-Jenis Strategi Bisnis

Pada umumnya, ada 5 strategi yang efektif untuk diterapkan atau dilakukan agar bisnis dapat terus berkembang, sebagai berikut

1. Strategi Pertumbuhan

Growth strategy merupakan suatu strategi yang secara konstan memperkenalkan fitur baru dari suatu produk yang sudah ada. Seringkali suatu perusahaan dituntut untuk memodifikasi suatu produk agar menjadi lebih inovatif agar dapat terus berkompetitif di industrinya. Strategi ini dapat dilakukan di perusahaan besar maupun UMKM.

1. Strategi Diferensiasi Produk

Strategi diferensiasi produk merupakan suatu strategi yang dimana suatu perusahaan menggali dan menganalisis pembeda produk dan jasa dari kompetitor. Diferensiasi produk dapat dibentuk dari *business model* perusahaan seperti bagaimana membuat produk atau menerapkan pendekatan pada layanannya.

1. Strategi Harga

Strategi harga dapat meliputi pemberlakuan harga produk. Jika Sobat berada di lingkungan pasar yang tidak banyak kompetitor, maka strategi ini bisa menjadi strategi yang efektif.

1. Strategi Akuisisi

Strategi akuisisi ini biasa dilakukan oleh para pebisnis yang memiliki modal yang cukup besar. Strategi bisnis akuisisi merupakan strategi yang membeli salah satu perusahaan atau lini produksi tambahan dari produk yang sudah ada.

Keuntungan dari strategi ini berupa dengan modal yang besar, maka sebuah perusahaan dapat lebih leluasa dalam menilai suatu potensi bisnis perusahaan yang akan diakuisisi sesuai dengan visi perusahaan pemilik modal.

1. Strategi Konten

Pada era digital saat ini, strategi konten merupakan strategi bisnis yang efektif dan wajib dikembangkan secara matang dan diimplementasikan dengan benar. Saat Sobat menggunakan strategi bisnis yang jelas melalui konten, maka konten sobat akan bekerja dengan efisien.

Strategi konten dapat berupa pengembangan konten blog, email marketing, dan aktivitas media sosial yang relevan bagi bisnis sobat.

Hal yang terpenting dari strategi ini selain memproduksi dan mendistribusikan konten, namun sobat harus responsif terhadap setiap interaksi yang terjadi dari setiap konten-konten tersebut.

Tips Menjalankan Strategi Bisnis agar Mendapatkan keuntungan

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan strategi bisnis yang tepat agar mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Mengidentifikasi Masalah dalam Bisnis

Dengan mengidentifikasi permasalahan yang ada pada bisnis sobat, maka bisnis sobat akan berjalan dengan efisien. Untuk mencari permasalahan tersebut, sobat bisa memulai dengan menilai apa saja yang dianggap kurang efisien, serta dapat meminta pendapat dari orang lain terkait bisnis sobat.

Jika sudah menemukan permasalahan yang ada pada bisnis sobat, maka sobat dapat memutuskan dalam membuat strategi bisnis dengan melakukan perubahan pada sistem dalam bisnis sobat.

Melibatkan Banyak Pihak

Membuat strategi bisnis perlu melibatkan banyak pihak. Sobat tidak mengetahui secara mendalam semua bagian perusahaan, oleh karena itu dengan adanya pihak lain yang lebih profesional dalam bidangnya membuat strategi bisnis jauh efisien

Memperhatikan Kualitas

Suatu kualitas dalam bisnis merupakan hal yang penting, kualitas perlu ditingkatkan untuk menarik banyak konsumen. Kualitas yang lebih baik dari pesaing akan membuat bisnis selangkah lebih maju, oleh karena itu perhatikan kualitas dari beberapa unsur dalam bisnis. Mulai dari kualitas bahan baku, kualitas isi produk hingga kualitas layanan

Kenali Target Pasar

Sebelum menjual suatu produk, sebaiknya untuk mengenal target pasar untuk mengetahui kebutuhan pasar dan apa yang diinginkan konsumen.

Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas dan inovasi merupakan modal penting dalam menjalankan suatu bisnis. Oleh karena itu, setiap pelaku bisnis harus memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi. Ide kreatif dapat menjadi sumber inspirasi dalam menciptakan suatu inovasi produk sehingga akan memberikan peluang sukses yang jauh lebih besar pada bisnis.

Membangun Komunitas

Membangun komunitas dengan membuat suatu kelompok atau forum khusus konsumen dari produk atau jasa perusahaan. Maksud dari tujuan ini untuk menciptakan komunikasi antara perusahaan sebagai pembuat produk atau jasa dengan konsumen sebagai pemakai produk atau jasa tersebut.

Dengan membangun komunitas dalam strategi bisnis, hal ini akan membuat konsumen merasa dihargai.

Berani Mengambil Risiko

Dalam suatu bisnis, pasti memiliki risiko, Risiko ini tidak mungkin hilang, namun Sobat bisa meminimalisirkan risiko yang akan terjadi. Salah satu cara membuat strategi bisnis agar efisien adalah dengan siap untuk menghadapi kejadian-kejadian yang tidak terduga.

Promosi Sebagai Strategi Bisnis Efektif

Promosi yang efektif merupakan strategi bisnis yang wajib dilakukan oleh pebisnis. Promosi ini dapat dilakukan menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk secara luas dan melakukan promosi pada banyak orang yang lebih spesifik dan berminat dengan produk Sobat. Serta, melakukan promosi secara berkala agar konsumen lebih mudah terjaring. Sobat juga bisa memanfaatkan platform lain untuk media promosi dan dagang, terlebih saat ini sudah banyak platform yang menyediakan tempat untuk berjualan secara online.

Itulah beberapa strategi bisnis yang bisa dilakukan dalam perusahaan bisnis sobat, semoga informasi di atas bisa bermanfaat. (Galih Ega Farrasetia).