

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA



Menurut [Forbes](#), pengembangan usaha merupakan upaya menghadirkan nilai jangka panjang bagi organisasi dari pelanggan, market dan relasinya. Nilai jangka panjang disini maksudnya adalah pendapatan atau hal-hal lain seperti akses dan prestise yang diperlukan dalam pengembangan usaha agar senantiasa produktif. Maka, strategi pengembangan usaha adalah strategi untuk membuat usaha tetap produktif dalam jangka panjang. Soal cara, ada banyak sekali strategi pengembangan usaha yang cukup berhasil.

Contohnya pengembangan usaha melalui pemasaran dan akuisisi profit, baik dari konsumen baru maupun konsumen yang sudah ada (segmen pasar yang sudah matang). Pemasaran? Iya, pemasaran memang selalu menjadi hal fundamental di banyak strategi pengembangan usaha. Jadi, terus tingkatkan strategi pemasaran kamu ya. Sebagai informasi, strategi pengembangan usaha sendiri terbagi ke dalam 2 jenis, yakni vertikal dan horizontal.

Strategi pengembangan usaha vertikal adalah upaya untuk mengembangkan inti usaha. Sedangkan, strategi pengembangan usaha horizontal adalah upaya untuk mengembangkan bisnis yang tidak linear, tapi bisa memperkuat inti bisnis.

7 PENGEMBANGAN STRATEGI UNTUK UMKM

1. Lakukan Riset Perkembangan Pasar Terkini dan Mendatang

Riset pasar termasuk faktor penting dalam strategi pengembangan usaha yang tidak boleh kamu lewatkan. Perlu mengkaji kecenderungan pasar dan mengetahui posisi bisnis diantara kompetitor.

Cara melakukan riset pasar bisa melalui observasi langsung atau '*ngobrol*' dengan target market (orang-orang yang kamu target sebagai konsumen). Riset pasar juga bisa dilakukan secara online, yakni dengan browsing atau menelusuri keyword (kata kunci) dan merek kompetitor yang ingin diketahui. Setelah itu, bisa menganalisa data yang kamu peroleh untuk mendapatkan insight yang bernilai.

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA

2. Membangun Komunikasi yang Baik

Membangun komunikasi tidak hanya dilakukan di awal penawaran produk, namun juga pada saat pasca pembelian. Ini artinya tidak boleh memutuskan komunikasi dengan pelanggan setelah mereka membeli produk. Cara membangun komunikasi yang baik dengan konsumen tidak hanya dengan hadir di media sosial, tapi juga dengan menjaga kualitas produk dan layanan kamu agar pelanggan puas.

3. Melakukan Product Development

Pengembangan usaha bisa dilakukan dengan cara melakukan product development, adalah proses mengembangkan produk baru atau melakukan perubahan pada produk yang sudah ada. Merilis produk yang inovatif merupakan langkah efektif untuk meningkatkan pangsa pasar sekaligus mengakselerasi pengembangan usaha. Selain itu, penting juga untuk mencari cara efisien dalam produksi agar bisa menghasilkan produk berkualitas dengan biaya yang lebih rendah.

4. Melakukan Promosi Pemasaran yang Terencana

Tak hanya pemasaran konvensional, kamu juga perlu menjamah pemasaran digital. Kedua cara ini saling melengkapi dan sebaiknya dikombinasikan dengan baik agar bisa meningkatkan penjualan dan mendukung pertumbuhan bisnis kamu.

5. Melakukan Analisis Kompetitor

Dengan mengetahui kelebihan dan kekurangan kompetitor, maka bisa menyusun strategi yang lebih baik. Terdapat beberapa cara untuk melakukan competitor analysis, diantaranya metode desk research dan talk to user. Sebaiknya gunakan semuanya untuk memperoleh informasi yang objektif, lengkap dan akurat. Setelah itu, lakukan analisis mendalam untuk merancang taktik yang lebih efektif.

6. Melakukan Sistem Integrasi

Integrasi termasuk dalam strategi pengembangan usaha yang cukup populer. Dalam hal ini, pengembangan dilakukan dengan cara memperbesar usaha. Misalnya, bila usaha bergerak di bidang produksi keripik pisang, maka integrasi bisa dilakukan dengan cara membuka cabang di tempat lain. Contoh : membeli kebun pisang untuk mendukung penyediaan bahan baku.

7. Membangun Sinergi di Dalam dan Luar Usaha

Pengembangan usaha juga bisa dilakukan dengan cara membangun sinergi di dalam usaha dan memperluas jejaring sosial di luar usaha. Caranya dengan merekrut karyawan yang memiliki talenta di bidang usaha, berkolaborasi dengan pengusaha bisnis lokal maupun nasional untuk membuka pasar baru dan memperluas jangkauan pasar.