

# BAB 5

## STRATEGI

# Market Development

- Produk lama/sedikit modifikasi, wilayah atau segmen pasar baru.

# Product Development

- Modifikasi produk/penciptaan produk baru terkait, pelanggan lama.

Tujuan :

- Memperpanjang daur hidup produk
- Memanfaatkan reputasi/ merek favorit

# Innovation

- Produk baru / produk lama disempurnakan besar-besaran
- Produk lama menjadi usang
- Menciptakan daur hidup produk baru
- Perusahaan terus-menerus mengembangkan gagasan baru / orisinal
- Meraih laba awal tinggi

# Horisontal Integration

- Akuisisi satu/lebih pesaing
- Akses ke pasar baru

# Vertical Integration

Tujuan :

- Pengembangan operasi
- Pangsa pasar lebih besar
- Meningkatkan skala ekonomis
- Efisiensi penggunaan modal
- Memperluas basis kompetensi

# Vertical Integration

- Backward vertical integration
  - Meningkatkan kepastian jumlah dan mutu bahan baku
  - Meningkatkan pengendalian biaya dan keuntungan
- Forward vertical integration
  - Menjamin produksi yang stabil
  - Meningkatkan kepastian permintaan

# Diversification

- Penyimpangan jauh dari basis operasi semula perusahaan
- Lewat akuisisi atau pemunculan internal

## **Concentric Diversification**

- » Produk, teknologi dan pasar terkait

## **Conglomerate Diversification**

- Produk, teknologi dan pasar tak terkait
- Pertimbangan laba menarik

# Turnaround

- Laba perusahaan menurun, antara lain kerana :
  - Resesi ekonomi
  - Inefisiensi produksi
  - Terobosan inovatif pesaing

# Turnaround

## Pembenahan

### 1. Reduksi biaya

- Pengurangan karyawan
- Menyewa bukan membeli peralatan
- Mengurangi / menghapus biaya promosi
- Penciutan skala bisnis, dll

### 2. Reduksi aset

- Penjualan aset yang tidak sangat penting bagi operasi pokok
- Penghapusan fasilitas mewah , dll.

# Divestiture

Menjual perusahaan atau komponen utama perusahaan

Alasan :

1. Ketidak cocokan parsial.
  - Perusahaan > Perusahaan induk
  - Komponen > kegiatan pokok
2. Kebutuhan dana
3. Tindakan antitrust pemerintah

Kegagalan divestiture dan turnaround berakibat kebangkrutan

# Liquidation

- Perusahaan dijual sebagian atau seluruhnya (sebagai aset fisik, bukan sebagai usaha)
- Strategi paling tidak menarik
- Meminimalkan kerugian semua pihak

# Joint Ventures

- Usaha Patungan :
  - Kepemilikan bersama
  - Memberi peluang baru bersama
  - Resiko ditanggung bersama
  - Membatasi keleluasaan, pengendalian dan potensi laba pihak-pihak yang terlibat
  - Menjadi tuntutan globalisasi

# Strategic Alliances

## Aliansi strategik

- Tidak saling memiliki saham
- Berupa pemberian lisensi, antara lain
  - paten
  - merek dagang
  - pengetahuan teknis
- Lisensor memperoleh royalty dalam waktu tertentu
- Bebas tarif atau kuota impor
- Bentuk lain : penunjukan distributor asing.

# Concortia

Konsorsium = Keiretsu ( Jepang )  
= Chaebol (Korea Selatan )

- Keterhubungan raksasa, saling berkait antara bisnis-bisnis dalam suatu industri
- Meminimalkan resiko persaingan
  - Pembagian beban biaya
  - Peningkatan skala ekonomis

# STRATEGI TINGKAT BISNIS

## Identifikasi

- konsumen yang dilayani
- kebutuhan konsumen untuk dipenuhi
- kompetensi inti untuk melayani

## Strategi Dasar (Porter)

### 1. Overall Cost Leadership

- produk dengan harga bersaing terendah
- penekanan biaya lebih daripada pesaing

## 2. Deferentiation

- produk dengan karakteristik dan keunikan ciri
- harga relatif tinggi
- pembedaan: kualitas, pelayanan, teknologi, desain, kinerja dan inovasi produk yang cepat
- pembeda dibuat sebanyak mungkin dari pesaing

## 3. Focus

- melayani kebutuhan khusus untuk segmen sempit
- produk bernilai bagi konsumen
- melalui biaya rendah atau pembedaan ciri

# SBU STRATEGIC PLANNING

( Perencanaan Strategis UBS )



# Major Actors and Forces in the Company's Marketing Environment

