



Implementasi Perencanaan dan Pengembangan Bisnis

¹Nadya Aurelia Muharomah, ²Rizqulloh Bayu Prakoso, ³Rara Ayu Jihan
Farrawansa Maulidina, ⁴Rusdi Hidayat, ⁵Maharani Ikaningtyas

^{1,2,3,4,5}Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya No.1, Gn.Anyar,
Kec. Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur, 60294

Email: ¹22042010061@student.upnjatim.ac.id, ²22042010148@student.upnjatim.ac.id,
³22402010325@student.upnjatim.ac.id

Abstrak

Dalam era globalisasi yang dinamis dan persaingan yang ketat, perencanaan dan pengembangan bisnis menjadi kunci utama untuk kesuksesan dan keberlangsungan usaha. Penelitian ini mengeksplorasi pentingnya strategi perencanaan dan pengembangan bisnis dalam menghadapi tantangan dan peluang di pasar yang berkembang. Fokus utama pada perencanaan bisnis, yang mencakup pengidentifikasian peluang, merencanakan strategi, dan menerapkan solusi, serta pengembangan bisnis, yang melibatkan peningkatan produk dan layanan, memasuki pasar baru, dan menjalin kerjasama. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data non-numerik, seperti wawancara dan studi kasus, untuk memahami fenomena sosial dan kemanusiaan dalam konteks bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi perencanaan dan pengembangan bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan dan kinerja perusahaan, serta pentingnya adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis. Penelitian ini menyediakan wawasan tentang bagaimana perusahaan dapat mengatasi tantangan internal dan eksternal, serta menyesuaikan rencana dan strategi bisnisnya untuk mencapai kesuksesan dalam jangka panjang.

Kata Kunci: Globalisasi, Persaingan, Perencanaan Bisnis, Pengembangan Bisnis, Strategi Bisnis, Tantangan Bisnis, Peluang Pasar

Abstract

In the era of dynamic globalization and intense competition, business planning and development are the main keys to business success and sustainability. This research explores the importance of business planning and development strategies in facing challenges and opportunities in developing markets. The main focus is on business planning, which includes identifying opportunities, planning strategies, and implementing solutions, and business development, which involves improving products and services, entering new markets, and establishing collaborations. Qualitative research methods are used to collect and analyze non-numerical data, such as interviews and case studies, to understand social and humanitarian phenomena in a business context. The research results show that business planning and development strategies have a significant influence on company growth and performance, as well as the importance of adapting to changes in the business environment. This research provides insight into how companies can overcome internal and external challenges, and adapt their business plans and strategies to achieve long-term success.

Keywords: Globalization, Competition, Business Planning, Business Development, Business Strategy, Business Challenges, Market Opportunities.

PENDAHULUAN

Di era globalisasi yang penuh dengan dinamika dan persaingan, perencanaan dan pengembangan bisnis menjadi kunci utama bagi kesuksesan dan keberlangsungan suatu usaha. Hal ini dikarenakan dunia bisnis yang terus berkembang dan berubah menuntut para pelaku usaha untuk memiliki strategi yang matang dan adaptif dalam menghadapi berbagai peluang dan tantangan. Perencanaan dan pengembangan bisnis adalah kunci utama bagi kesuksesan dan keberlangsungan suatu usaha di era globalisasi. Dengan perencanaan yang matang dan



pengembangan yang berkelanjutan, para pengusaha dapat meningkatkan peluang untuk mencapai kesuksesan dan memperkuat daya saing di pasar (Alfani, 2022).

Perencanaan dan pengembangan bisnis merupakan proses yang sangat penting dalam memajukan bisnis Anda. Rencana pengembangan bisnis adalah rencana strategis untuk mengembangkan bisnis Anda dengan menggunakan metode dan strategi untuk membantu Anda mengembangkan bisnis di semua bidang bisnis Anda. Dengan mempertimbangkan tujuan strategis, rencana pengembangan bisnis dapat memungkinkan pertumbuhan dan profitabilitas bisnis. Perencanaan dan pengembangan bisnis melibatkan banyak ide, aktivitas, dan proyek untuk membuat bisnis Anda lebih sukses (Hisham & Aripardono, 2022a). Hal ini termasuk mengidentifikasi peluang bisnis, perencanaan strategis dan penerapan solusi. Proses pengembangan bisnis harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti pengembangan nilai jangka panjang, manajemen operasional, dan pengembangan produk dan layanan.

Untuk mengembangkan bisnis dengan efektif, perlu menggunakan tools modern seperti software akuntansi online, yang memudahkan dalam mengelola dan memantau operasi bisnis. Dalam proses pengembangan bisnis, juga perlu dilakukan investasi untuk bisnis jangka panjang dan keberlangsungan usaha. Rencana pengembangan bisnis juga bertujuan untuk mendefinisikan posisi perusahaan saat ini dan membantu dalam menyusun dan menerapkan rencana strategis. Dengan rencana pengembangan bisnis yang baik, perusahaan dapat bersaing, bertahan, dan berkembang menghadapi persaingan di pasar.

Globalisasi telah membuka pintu bagi para pengusaha dari berbagai negara untuk memasuki pasar yang sama. Hal ini menyebabkan tingkat persaingan menjadi semakin ketat. Untuk dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat ini, para pengusaha perlu memiliki strategi yang matang dan adaptif. Teknologi terus berkembang dengan pesat dan membawa perubahan signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dunia bisnis. Pengusaha yang tidak mampu mengikuti perkembangan teknologi akan tertinggal dan kehilangan peluang untuk berkembang (Lestari & Wahyudin, 2022).

Kebutuhan dan permintaan pelanggan selalu berubah dan berkembang. Pengusaha yang tidak mampu memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggannya akan kehilangan pasar dan tergantikan oleh pesaing yang lebih adaptif. Sumber daya, seperti waktu, tenaga, dan uang, selalu terbatas. Pengusaha perlu menggunakan sumber daya yang tersedia secara optimal dan efisien untuk mencapai tujuan bisnisnya. Para pengusaha perlu memiliki strategi yang matang dan adaptif untuk dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat. Perencanaan dan pengembangan bisnis membantu para pengusaha untuk mencapai tujuan bisnisnya dengan lebih terarah dan terukur, meningkatkan efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya, meminimalisasi risiko dan ketidakpastian, dan meningkatkan peluang untuk mencapai kesuksesan (Lestari & Wahyudin, 2022).

LANDASAN TEORI

1. Perencanaan Bisnis (*Business Plan*)

Menurut William D. Bygrave dan Andrew Zacharakis (2010:110), rencana bisnis adalah suatu dokumen yang disusun oleh seorang wirausaha, yang sebagian besarnya berkaitan dengan kegiatan masa lalu, sekarang, dan masa depan serta informasi mengenai perusahaan. Rencana bisnis adalah rencana yang disiapkan oleh perusahaan untuk melihat masa depan, mengalokasikan sumber daya, fokus pada prioritas dan mempersiapkan risiko dan peluang. Oleh karena itu, rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang dibuat oleh seorang wirausahawan untuk menggambarkan segala sesuatu yang berkaitan, di dalam dan di luar perusahaan, untuk memulai suatu usaha, dan biasanya merupakan rencana terpadu untuk pemasaran, modal, tenaga kerja, dan sumber daya manusia.

2. Pengembangan Bisnis (*Business Development*)

Menurut Hassanien et.al (2010: 2), pengembangan bisnis adalah proses dimana perusahaan meningkatkan kinerjanya dengan meningkatkan karakteristik produk dan jasa, mengembangkan produk atau jasa, memasuki pasar baru dan menjalin kemitraan dengan pihak lain. Menurut Margeta Nelke (2010:1), pengembangan bisnis merupakan salah satu kegiatan yang paling berguna bagi seorang manajer atau anggota tim yang terlibat dalam suatu organisasi/perusahaan. Tujuan pengembangan bisnis adalah untuk memberikan nilai dan keuntungan bagi bisnis. Ada beberapa aspek penting dalam pengembangan bisnis strategis:

- Indikasi visi dan tujuan.
- Visi dan tujuan jangka panjang.
- Semua rencana..

Berdasarkan definisi di atas, kita dapat menyimpulkan bahwa pengembangan bisnis adalah suatu proses atau proses yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan operasionalnya sebagai proses pengembangan bisnis untuk menjamin penyampaian nilai bisnis. Tujuan pengembangan bisnis menentukan arah perusahaan. sangat penting untuk melakukannya. (Hisham & Aripadono, 2022b)Kembangkan bisnis Anda dan jadilah sukses dalam jangka panjang. Tujuan utama pengembangan bisnis adalah:

1. Meningkatkan Pendapatan

Salah satu tujuan utama pengembangan bisnis adalah meningkatkan pendapatan perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan membuka pasar baru atau menambah jumlah pelanggan yang sudah ada. Selain itu, perusahaan dapat meningkatkan keuntungan dengan meningkatkan kualitas produk atau layanan, mengembangkan pasar internasional atau memperluas jaringan bisnis (Malik, 2020).

2. Meningkatkan Jumlah Pelanggan

Tujuan lain dari pengembangan bisnis adalah meningkatkan jumlah pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk atau layanan Anda, mencari pasar baru atau memperluas jaringan bisnis Anda. Selain itu, perusahaan dapat meningkatkan basis pelanggannya dengan menjual produk atau layanan ke segmen pasar yang sebelumnya belum terjangkau, atau mereka dapat meningkatkan jaringan dengan bermitra dengan perusahaan lain (Malik, 2020).

3. Perbaikan Meningkatkan

Efisiensi operasional perusahaan juga merupakan tujuan pengembangan bisnis. Salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan mencari pasar baru yang memberikan peluang untuk meningkatkan produksi atau distribusi. Selain itu, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dengan meningkatkan jumlah pelanggan yang ada dan mengurangi biaya promosi atau distribusi setiap produk atau layanan (Sidik, 2019)

4. Meningkatkan Daya Saing

Salah satu tujuan utama pengembangan bisnis adalah meningkatkan daya saing perusahaan. Dengan meningkatkan persaingan, perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain di industrinya dan meningkatkan kesuksesan jangka panjangnya.

METODE PENELITIAN

(Sugiyono (2002: 1) Metode penelitian adalah metode ilmiah untuk memperoleh data untuk tujuan dan kegunaan tertentu. Selain itu, dalam pengertian umum metode penelitian adalah metode ilmiah untuk memperoleh data yang valid dan tujuannya adalah untuk menemukan, mengembangkan dan memverifikasi. Masalah Itu adalah pengetahuan khusus yang dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan memprediksi. Ada dua metode penelitian yaitu metode penelitian kualitatif dan metode penelitian kuantitatif.

Pada Penelitian ini, menggunakan Metode kualitatif, adalah pendekatan penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam dan interpretasi fenomena sosial atau kemanusiaan melalui

pengumpulan dan analisis data non-numerik. Ini berbeda dari metode kuantitatif yang lebih fokus pada pengukuran dan analisis data numerik. Metode kualitatif menggunakan berbagai teknik seperti wawancara, observasi, dan studi kasus untuk mengumpulkan data yang kemudian dianalisis secara mendalam untuk menemukan makna dan interpretasi (Malik, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

I. Tantangan dalam Perencanaan dan Pengembangan Bisnis

Perusahaan menghadapi banyak tantangan selama perencanaan dan pengembangan bisnis, termasuk perubahan lingkungan bisnis yang dinamis, ketidakpastian dan meningkatnya persaingan (Candraningrat, 2019). Untuk mengatasi tantangan ini, perusahaan harus menggunakan metode adaptasi bisnis, termasuk mengidentifikasi tanda-tanda perubahan pasar, mendorong eksplorasi dan pengujian, serta memperbarui produk dan layanan dari waktu ke waktu, dan mempertimbangkan cara untuk memperluas dan memvariasikan metode pencarian (Hanik & Mas' ud, 2019). Berikut adalah beberapa tantangan yang dihadapi perusahaan dalam proses perencanaan dan pengembangan bisnis, beserta cara mengatasinya (Rozaq, 2020):

Tantangan Internal:

- Ketidakjelasan Visi dan Misi, solusinya adalah Buatlah visi dan misi yang jelas, terukur, dan dapat dicapai. Lakukan komunikasi yang efektif kepada seluruh karyawan agar visi dan misi ini dipahami dan diimplementasikan dengan baik.
- Kurangnya Sumber Daya, Lakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Optimalkan sumber daya yang ada dan cari cara untuk mendapatkan sumber daya tambahan.
- Kurangnya Inovasi, Ciptakan budaya yang mendorong inovasi dan kreativitas. Lakukan riset dan pengembangan secara berkelanjutan.
- Kurangnya Koordinasi dan Komunikasi, Bangun sistem komunikasi yang efektif dan transparan. Lakukan rapat dan pertemuan rutin untuk memastikan semua orang di dalam tim mengetahui perkembangan dan tujuan bersama.

Tantangan Eksternal:

- Persaingan yang Ketat, Lakukan riset pasar dan analisis pesaing untuk memahami kekuatan dan kelemahan mereka. Kembangkan strategi yang unik dan kompetitif untuk membedakan diri dari pesaing.
- Perubahan Teknologi, Ikuti perkembangan teknologi terbaru dan adaptasikan teknologi yang tepat untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis.
- Perubahan Ekonomi, Lakukan analisis risiko dan kembangkan strategi untuk meminimalkan dampak perubahan ekonomi pada bisnis.
- Perubahan Peraturan Pemerintah, Pantau dan ikuti perkembangan peraturan pemerintah yang terbaru. Pastikan bisnis Anda mematuhi semua peraturan yang berlaku.

II. Pengaruh Strategi Perencanaan dan Pengembangan Bisnis

Perencanaan bisnis dan strategi pengembangan akan memberikan dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan dan kinerja bisnis. Perusahaan yang dapat berubah dengan cepat, mengidentifikasi peluang dan mengatasi tantangan mempunyai keunggulan kompetitif yang signifikan. Adaptasi bisnis adalah rencana dan tindakan yang perlu Anda ambil untuk menjadikan bisnis Anda relevan, efektif, dan efisien, termasuk perubahan pada produk atau layanan yang Anda tawarkan, gaya manajemen bisnis, dan model bisnis inti Anda (Sari et al., 2021).

Strategi perencanaan dan pengembangan bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan dan kinerja perusahaan. Berikut adalah beberapa aspek penting dari pengaruh strategi tersebut (Ashshidiqy & Ali, 2019):

- Peningkatan Kinerja, Strategi yang baik dan efektif dapat meningkatkan kinerja perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk memperoleh keuntungan maksimal.



2. Keunggulan Bersaing, Perencanaan strategi sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing dalam organisasi atau perusahaan, baik itu perusahaan kecil maupun besar.
3. Implementasi Strategi, Implementasi strategi merupakan tahap penting yang menentukan apakah perusahaan mampu mencapai tujuannya. Proses ini melibatkan pengelolaan kekuatan dan sumber daya perusahaan untuk mencapai efisiensi dan efektivitas.
4. Pemikiran Strategi, Perencanaan strategi melibatkan pemikiran strategi atau "strategy thinking" dari para pemilik usaha, yang mencakup ide-ide kreativitas dalam visi masa depan Perusahaan.
5. Pengaruh pada Perencanaan Organisasi, Strategi bisnis mempengaruhi perencanaan organisasi, termasuk perencanaan anggaran, laporan kinerja, dan komunikasi personal. Ini menunjukkan pentingnya strategi dalam menentukan arah dan tujuan organisasi.
6. Pengaruh Teknologi, Perkembangan teknologi juga mempengaruhi perencanaan organisasi, mempengaruhi aspek seperti anggaran, laporan kinerja, dan komunikasi personal. Ini menunjukkan bahwa strategi harus mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi untuk tetap relevan dan efektif.

III. Menyesuaikan Rencana dan Strategi Bisnis

Perusahaan dapat menyesuaikan rencana dan strategi bisnisnya sesuai dengan perubahan lingkungan bisnis dengan mengadopsi strategi adaptasi bisnis. Ini melibatkan identifikasi sinyal perubahan pasar sebelumnya, meningkatkan kemampuan membaca sinyal, melakukan analisis pelanggan, memantau pesaing, dan bergabung dengan jaringan industri. Selain itu, perusahaan juga perlu mempertimbangkan peningkatan efisiensi operasional dan menjaga relevansi produk atau layanan mereka di mata pelanggan (Tahwin & Widodo, 2020).

Untuk menyesuaikan rencana dan strategi bisnis dengan perubahan lingkungan bisnis, perusahaan harus mengambil langkah-langkah berikut (Alfani, 2022):

1. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), Melakukan analisis SWOT dapat membantu perusahaan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada di lingkungan bisnis. Ini akan membantu perusahaan memahami posisi saat ini dan bagaimana mereka dapat memanfaatkan peluang atau mengatasi ancaman.
2. Pemantauan Pasar, Perusahaan harus secara teratur memantau perubahan pasar, termasuk tren konsumen, perubahan dalam teknologi, dan regulasi pemerintah. Ini akan membantu perusahaan untuk menyesuaikan strategi mereka dengan kondisi pasar yang berubah.
3. Inovasi dan Adaptasi, Mengadopsi inovasi dan adaptasi dalam produk, layanan, dan proses bisnis dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis. Inovasi dapat mencakup pengembangan produk baru, peningkatan layanan, atau penggunaan teknologi baru.
4. Kolaborasi dan Kemitraan, Membangun kemitraan dan kolaborasi dengan perusahaan lain dapat membuka peluang baru dan memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Kemitraan dapat mencakup pengembangan produk bersama, penggunaan teknologi baru, atau pengembangan pasar baru.

KESIMPULAN

Dalam era globalisasi yang dinamis dan persaingan yang ketat, perencanaan dan pengembangan bisnis menjadi kunci utama untuk kesuksesan dan keberlangsungan suatu usaha. Perencanaan dan pengembangan bisnis melibatkan berbagai aspek, termasuk identifikasi peluang, perencanaan strategis, dan penerapan solusi untuk menghadapi tantangan. Penggunaan tools modern seperti software akuntansi online dan investasi jangka panjang sangat penting untuk memastikan efisiensi dan efektivitas dalam operasi bisnis. Globalisasi telah membuka peluang bagi pengusaha dari berbagai negara untuk memasuki pasar yang sama, namun juga



meningkatkan persaingan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk memiliki strategi yang matang dan adaptif untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat.

SARAN

Perusahaan harus memiliki rencana bisnis yang matang yang mencakup analisis SWOT, pemantauan pasar, dan strategi adaptasi untuk menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Mengadopsi inovasi dan adaptasi dalam produk, layanan, dan proses bisnis dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan bisnis. Membangun kemitraan dan kolaborasi dengan perusahaan lain dapat membuka peluang baru dan memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Mengikuti perkembangan teknologi terbaru dan mengadaptasikannya dalam operasi bisnis dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas. Bangun sistem komunikasi yang efektif dan transparan untuk memastikan semua orang di dalam tim mengetahui perkembangan dan tujuan bersama. Dengan mengikuti saran-saran di atas, perusahaan dapat meningkatkan kinerja dan kesuksesan mereka dalam menghadapi tantangan globalisasi dan persaingan yang ketat di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfani, M. (2022). Perancangan Strategi Pengembangan Bisnis Industri Jeans Pada UKM X Menggunakan Analisis SWOT. *Matrik: Jurnal Manajemen Dan Teknik Industri Produksi*, 23(1), 19–30.
- Ashshidiqy, N., & Ali, H. (2019). Penyelarasan Teknologi Informasidengan Strategi Bisnis. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 1(1), 51–59.
- Candraningrat, C. (2019). *Business Plan" a Simple Strategy To Grow A Remarkable Business"*. Universitas Dinamika.
- Hanik, U., & Mas' ud, M. I. (2019). Perencanaan Inovasi Pengembangan Agrowisata Bukit Flora Dengan Pendekatan Metode Bisnis Model Kanvas. *JKIE (Journal Knowledge Industrial Engineering)*, 6(3), 91–100.
- Hisham, R., & Aripadono, H. W. (2022a). Perancangan Dan Pengembangan Web Marketplace Kebutuhan Rumah Tangga Menggunakan Model Wdlc Dengan Metode Scrum. *J. Ilm. Betrik*, 13(1), 75–86.
- Hisham, R., & Aripadono, H. W. (2022b). Perancangan Dan Pengembangan Web Marketplace Kebutuhan Rumah Tangga Menggunakan Model Wdlc Dengan Metode Scrum. *J. Ilm. Betrik*, 13(1), 75–86.
- Lestari, L., & Wahyudin, W. (2022). Analisis Kelayakan Bisnis pada Perancangan dan Pengembangan Produk Kursi Multifungsi. *Performa: Media Ilmiah Teknik Industri*, 21(1), 86–95.
- Malik, I. (2020). Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi Asean. *Negotium: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(1), 39–61.
- Rozaq, A. (2020). *Konsep Perancangan Sistem Informasi Bisnis Digital*. Poliban Press.
- Sari, A. P., Kurniullah, A. Z., Purba, B., Lie, D., Fajrillah, F., Simarmata, H. M. P., Dewi, I. K., Mardia, M., Anggusti, M., & Purba, P. B. (2021). *Kewirausahaan dan Bisnis*.
- Sidik, M. (2019). Perancangan dan Pengembangan E-commerce dengan Metode Research and Development. *Jurnal Teknik Informatika UNIKA Santo Thomas*, 4(1), 99–107.
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2020). Perancangan model bisnis menggunakan pendekatan business model canvas untuk mengembangkan usaha kecil menengah. *Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 154–166.