

## Strategi Dalam Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis

Made Ayu Alivy Khumaira<sup>1</sup>, Arin Oktavia Ramadanti<sup>2</sup>, Diana Putri Damayanti<sup>3</sup>, Ovia Putri Rahmadani<sup>4</sup>, Rusdi Hidayat<sup>5</sup>, Maharani Ikaningtyas<sup>6</sup>  
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Email: [madeayualivy@gmail.com](mailto:madeayualivy@gmail.com), [oktaviaarin06@gmail.com](mailto:oktaviaarin06@gmail.com), [dianaputridamayanti08@gmail.com](mailto:dianaputridamayanti08@gmail.com),  
[putriovia707@gmail.com](mailto:putriovia707@gmail.com)

**Abstract.** *This article discusses strategies in business planning and development that are crucial for a company's success. The research identifies various strategies that can be employed to tackle rapidly changing market challenges and increasing competition. Through a comprehensive approach, this article explores various planning methods that can assist companies in achieving their business objectives. The findings from this research can serve as a guide for managers and business leaders in developing effective strategies to achieve long-term growth and sustainability.*

**Keywords:** *Planning, Development, Business, Strategies*

**Abstrak.** Artikel ini membahas strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis yang penting untuk kesuksesan perusahaan. Penelitian ini mengidentifikasi berbagai strategi yang dapat diterapkan dalam menghadapi tantangan pasar yang berubah dengan cepat dan persaingan yang semakin ketat. Melalui pendekatan yang komprehensif, artikel ini mengeksplorasi berbagai metode perencanaan yang dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis mereka. Temuan dari penelitian ini dapat menjadi panduan bagi manajer dan pemimpin bisnis dalam mengembangkan strategi yang efektif untuk mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang.

**Kata Kunci:** Perencanaan, Pengembangan, Bisnis, Strategi

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis memiliki latar belakang yang sangat penting dalam konteks dinamika bisnis yang terus berubah. Di tengah persaingan yang semakin ketat dan perkembangan teknologi yang cepat, perusahaan perlu mengembangkan strategi yang tepat untuk memenangkan pasar dan memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan. Latar belakang ini muncul dari kesadaran akan kompleksitas lingkungan bisnis, termasuk faktor-faktor seperti perubahan tren konsumen, regulasi pemerintah, dan perubahan dalam industri itu sendiri.

Salah satu alasan utama mengapa strategi dalam perencanaan bisnis menjadi semakin penting adalah karena kebutuhan akan adaptasi yang cepat. Perubahan teknologi, misalnya, dapat secara drastis mengubah cara bisnis beroperasi dalam waktu singkat. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki strategi yang fleksibel dan responsif untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang muncul.

Selain itu, strategi bisnis juga penting untuk menciptakan arah yang jelas bagi perusahaan. Tanpa strategi yang tepat, risiko kebingungan dan keraguan dalam pengambilan keputusan

meningkat, yang dapat menghambat pertumbuhan dan kemajuan perusahaan. Dengan memiliki strategi yang terdefinisi dengan baik, perusahaan dapat memfokuskan sumber daya dan usaha mereka pada inisiatif yang paling penting dan relevan dengan tujuan jangka panjang mereka. Terakhir, strategi dalam perencanaan bisnis juga memiliki latar belakang historis yang kuat. Banyak kesuksesan bisnis besar dalam sejarah telah didorong oleh strategi yang inovatif dan efektif. Studi kasus seperti itu mengilhami perusahaan-perusahaan modern untuk mempelajari prinsip-prinsip yang mendasari keberhasilan tersebut dan menerapkannya dalam konteks mereka sendiri.

Dengan memahami latar belakang strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis, perusahaan dapat memperkuat fondasi mereka dan meningkatkan kesempatan untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

### 1.2 Rumusan Masalah

1. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan implementasi strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis?
2. Bagaimana cara mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis?
3. Apa manfaat strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis bagi pertumbuhan dan keberlanjutan sebuah perusahaan?

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan implementasi strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis.
2. Untuk mengetahui cara mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis.
3. Untuk mengetahui manfaat strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis bagi pertumbuhan dan keberlanjutan sebuah perusahaan.

## **LANDASAN TEORI**

### **Konsep Dasar Strategi Bisnis:**

Strategi bisnis adalah rencana aksi yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dan mengantisipasi lingkungan eksternal yang berubah. Konsep strategi bisnis melibatkan pemahaman tentang posisi pasar

perusahaan, keunggulan kompetitif, serta cara untuk menciptakan dan mempertahankan nilai bagi pemangku kepentingan perusahaan.

### **Landasan Teori dalam Strategi Bisnis:**

1. **Michael Porter dan Konsep Keunggulan Bersaing:** Porter memperkenalkan konsep penting tentang lima kekuatan yang membentuk lingkungan kompetitif suatu industri, yaitu kekuatan pembeli, kekuatan pemasok, ancaman produk pengganti, ancaman produk baru, dan rivalitas antar pesaing. Porter juga menekankan pentingnya pemilihan posisi unik dalam pasar dan bagaimana menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan.
2. **Gary Hamel dan C.K. Prahalad tentang Inovasi dan Inti Kompetensi:** Hamel dan Prahalad menyoroti pentingnya inovasi dalam menciptakan keunggulan kompetitif jangka panjang. Mereka mengajukan bahwa inti kompetensi perusahaan, yaitu kombinasi unik dari pengetahuan, keterampilan, dan teknologi, harus menjadi fokus utama dalam pengembangan strategi.
3. **Teori Agensi dan Hubungan Pemangku Kepentingan:** Teori agensi menyoroti hubungan antara pemilik, manajemen, dan pemangku kepentingan lainnya dalam perusahaan. Hal ini penting dalam konteks strategi bisnis karena pemahaman yang baik tentang kepentingan dan tujuan para pemangku kepentingan akan mempengaruhi bagaimana strategi bisnis dirumuskan dan diimplementasikan.
4. **Teori Ekonomi Perilaku dan Pengambilan Keputusan:** Teori ekonomi perilaku memperhitungkan faktor-faktor psikologis dan sosial yang memengaruhi pengambilan keputusan individu dan organisasi. Dalam konteks strategi bisnis, pemahaman tentang bagaimana manusia berpikir dan bertindak dapat membantu dalam merancang strategi yang lebih efektif, misalnya melalui penggunaan insentif yang tepat atau desain kebijakan yang memotivasi.

### **Implementasi Strategi Bisnis:**

Setelah memahami landasan teori, implementasi strategi bisnis menjadi tahap penting selanjutnya. Ini melibatkan pengembangan rencana aksi yang konkret, alokasi sumber daya yang tepat, dan pengawasan terhadap kinerja untuk memastikan bahwa strategi berhasil.

1. **Pengembangan Rencana Aksi:** Berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal, perusahaan perlu merumuskan rencana aksi yang spesifik dan terukur. Rencana tersebut harus mencakup tujuan yang jelas, strategi untuk mencapai tujuan tersebut, serta langkah-langkah yang akan diambil untuk mengimplementasikan strategi tersebut.

2. **Alokasi Sumber Daya:** Implementasi strategi memerlukan alokasi sumber daya yang tepat, baik itu dalam bentuk tenaga kerja, modal, atau teknologi. Pemimpin bisnis harus memastikan bahwa sumber daya dialokasikan secara efisien dan efektif sesuai dengan prioritas strategis perusahaan.
3. **Pengawasan dan Evaluasi:** Penting untuk terus memantau dan mengevaluasi kinerja strategi bisnis. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi kemajuan dan perubahan yang diperlukan dalam strategi yang telah dirumuskan. Evaluasi yang teratur juga membantu perusahaan untuk tetap responsif terhadap perubahan lingkungan bisnis.

### **Studi Kasus dan Praktek Terbaik:**

Melihat studi kasus dan praktek terbaik dari perusahaan-perusahaan sukses dapat memberikan wawasan berharga tentang bagaimana strategi bisnis dapat diimplementasikan dengan efektif.

1. **Apple Inc.:** Apple telah berhasil menciptakan keunggulan bersaing melalui inovasi produk dan diferensiasi merek. Strategi bisnis Apple, seperti fokus pada pengalaman pengguna dan integrasi vertikal dalam rantai pasokan, telah memungkinkan perusahaan ini untuk mempertahankan posisi yang kuat di pasar teknologi.
2. **Toyota:** Toyota dikenal karena sistem produksi yang efisien dan fokus pada kualitas. Melalui pendekatan Lean Manufacturing, Toyota telah berhasil mengurangi pemborosan dan meningkatkan produktivitas, yang merupakan bagian integral dari strategi bisnis mereka.

### **Tantangan dan Peluang di Era Digital:**

Di era digital saat ini, perusahaan dihadapkan pada tantangan baru dan peluang yang berkaitan dengan teknologi informasi dan komunikasi. Transformasi digital telah mengubah cara bisnis beroperasi dan berinteraksi dengan pelanggan, sehingga memerlukan adaptasi strategi yang cepat dan responsif.

1. **E-Commerce dan Omnichannel:** Pertumbuhan e-commerce dan penggunaan teknologi dalam pengalaman belanja telah mengubah lanskap ritel. Perusahaan perlu mengembangkan strategi omnichannel yang menyatukan pengalaman pelanggan di berbagai saluran penjualan untuk tetap kompetitif.
2. **Big Data dan Analisis Prediktif:** Kemajuan dalam analisis data telah membuka peluang baru untuk pemahaman yang lebih baik tentang perilaku pelanggan dan tren pasar. Perusahaan dapat menggunakan analisis prediktif untuk mengidentifikasi peluang bisnis baru dan meningkatkan efisiensi operasional.

Strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis merupakan bagian integral dari kesuksesan perusahaan dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan memahami landasan teori, mengembangkan rencana aksi yang konkret, dan terus memantau kinerja, perusahaan dapat mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Di era digital saat ini, adaptasi strategi menjadi kunci untuk memanfaatkan potensi penuh teknologi dan memenuhi harapan pelanggan yang terus berkembang.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian kualitatif deskriptif merupakan pendekatan yang digunakan untuk memahami fenomena atau kejadian dengan cara mendalam dan menyeluruh melalui pengumpulan data deskriptif yang detail. Dalam konteks studi pustaka, metode ini diterapkan dengan melakukan analisis terhadap literatur yang relevan untuk menggambarkan dan menjelaskan suatu fenomena atau topik secara mendalam. Salah satu pendekatan yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif deskriptif adalah analisis isi.

Dalam menerapkan metode penelitian kualitatif deskriptif hanya dari studi pustaka, peneliti akan mengumpulkan berbagai sumber literatur seperti buku, jurnal, artikel, dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan topik penelitian. Kemudian, peneliti akan melakukan analisis terhadap materi-materi tersebut untuk mengidentifikasi pola, tema, dan karakteristik yang muncul.

Analisis isi digunakan untuk mengorganisir dan menginterpretasi data yang telah dikumpulkan dari studi pustaka. Peneliti akan mencatat dan mengklasifikasikan informasi yang relevan, mengidentifikasi pola-pola atau tren-tren yang muncul, dan menggambarkan temuan-temuan secara rinci. Pendekatan deskriptif dalam metode ini memungkinkan peneliti untuk menguraikan dengan detail tentang fenomena yang diteliti, menyajikan data-data secara komprehensif, dan memberikan pemahaman yang mendalam tentang topik tersebut.

Dengan demikian, metode penelitian kualitatif deskriptif dari studi pustaka dapat memberikan kontribusi penting dalam memahami fenomena tertentu dari perspektif teoritis dan konseptual yang beragam. Analisis yang cermat terhadap literatur yang relevan dapat menghasilkan pemahaman yang kaya dan mendalam tentang suatu topik tanpa perlu melibatkan pengumpulan data primer.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan implementasi strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis

Implementasi strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis adalah tahap kritis yang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Berikut adalah beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan implementasi strategi tersebut:

1. **Kepemimpinan yang Kuat:** Kepemimpinan yang efektif sangat penting dalam memastikan keberhasilan implementasi strategi bisnis. Pemimpin yang berkomitmen dan memimpin dengan contoh dapat mengilhami karyawan untuk berpartisipasi aktif dalam menerapkan strategi perusahaan.
2. **Komunikasi yang Efektif:** Komunikasi yang jelas dan terbuka adalah kunci untuk mengkomunikasikan visi, tujuan, dan strategi perusahaan kepada seluruh anggota organisasi. Komunikasi yang efektif membantu menghindari kebingungan dan kesalahpahaman yang dapat menghambat implementasi strategi.
3. **Keterlibatan Karyawan:** Keterlibatan karyawan dalam proses perencanaan dan pengembangan strategi meningkatkan rasa kepemilikan dan motivasi untuk menerapkan strategi tersebut. Memberdayakan karyawan untuk berkontribusi dalam merumuskan rencana aksi dan mengidentifikasi peluang atau hambatan dapat meningkatkan kemungkinan keberhasilan implementasi.
4. **Rencana Aksi yang Jelas:** Rencana aksi yang konkret dan terukur membantu mengarahkan upaya implementasi strategi. Rencana aksi harus mencakup tujuan yang jelas, langkah-langkah yang harus diambil, serta penugasan tanggung jawab dan batas waktu yang jelas.
5. **Alokasi Sumber Daya yang Tepat:** Implementasi strategi memerlukan alokasi sumber daya yang memadai, termasuk sumber daya manusia, keuangan, dan teknologi. Pemimpin bisnis harus memastikan bahwa sumber daya yang diperlukan tersedia dan dialokasikan sesuai dengan prioritas strategis perusahaan.
6. **Pengawasan dan Penyesuaian:** Pengawasan terus-menerus terhadap pelaksanaan strategi penting untuk mengidentifikasi kemajuan, hambatan, dan perubahan yang diperlukan. Perusahaan harus siap untuk menyesuaikan strategi mereka sesuai dengan perubahan dalam lingkungan bisnis atau kondisi internal.
7. **Budaya Organisasi yang Mendukung:** Budaya organisasi yang mendukung inovasi, pembelajaran, dan keterbukaan terhadap perubahan sangat penting untuk keberhasilan

implementasi strategi. Budaya yang adaptif dan responsif membantu mengatasi hambatan-hambatan dan mendorong kolaborasi antar departemen atau divisi.

8. **Fleksibilitas dan Responsivitas:** Lingkungan bisnis yang terus berubah memerlukan fleksibilitas dan responsivitas dalam implementasi strategi. Perusahaan harus dapat mengadaptasi strategi mereka sesuai dengan perubahan pasar, teknologi, atau kebijakan regulasi.

Dengan memperhatikan faktor-faktor di atas dan mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi tantangan yang mungkin muncul, perusahaan memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai keberhasilan dalam implementasi strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis.

B. Cara mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis

Mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa perusahaan bergerak ke arah yang benar dan mencapai tujuan yang ditetapkan. Berikut adalah beberapa cara untuk mengevaluasi efektivitas strategi bisnis:

1. **Penilaian Kinerja Keuangan:** Salah satu cara untuk mengevaluasi efektivitas strategi bisnis adalah dengan menganalisis kinerja keuangan perusahaan. Ini termasuk mengamati pertumbuhan pendapatan, laba bersih, margin keuntungan, dan pengembalian investasi (ROI). Perubahan dalam metrik keuangan ini dapat memberikan indikasi tentang apakah strategi yang diterapkan telah berhasil atau tidak.
2. **Analisis SWOT:** Melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dapat membantu dalam mengevaluasi kekuatan dan kelemahan strategi yang diterapkan, serta peluang dan ancaman yang mungkin dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami faktor-faktor ini, perusahaan dapat menilai seberapa efektif strategi yang telah diterapkan dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi tantangan.
3. **Pemantauan Kinerja Operasional:** Memonitor kinerja operasional secara teratur dapat membantu dalam mengevaluasi apakah strategi yang diterapkan telah menghasilkan perubahan yang diinginkan dalam proses bisnis perusahaan. Ini termasuk mengamati efisiensi operasional, tingkat produksi, kualitas produk atau layanan, dan tingkat kepuasan pelanggan.
4. **Survei Kepuasan Pelanggan dan Karyawan:** Melakukan survei untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan dan karyawan dapat memberikan wawasan tentang sejauh mana strategi yang diterapkan telah memengaruhi persepsi mereka terhadap

perusahaan. Kepuasan pelanggan dan karyawan sering kali merupakan indikator penting dari keberhasilan strategi bisnis.

5. **Benchmarking:** Membandingkan kinerja perusahaan dengan pesaing atau standar industri dapat membantu dalam mengevaluasi efektivitas strategi. Benchmarking dapat memberikan wawasan tentang sejauh mana perusahaan berada di posisi yang kompetitif dan apakah strategi yang diterapkan telah menghasilkan hasil yang diharapkan.
6. **Evaluasi Rutin dan Revisi Strategi:** Melakukan evaluasi rutin terhadap strategi yang diterapkan dan bersedia untuk merevisinya sesuai dengan perubahan dalam lingkungan bisnis atau perubahan yang terjadi dalam perusahaan sendiri sangat penting. Dengan mengadopsi pendekatan yang fleksibel dan responsif, perusahaan dapat memastikan bahwa strategi yang diterapkan tetap relevan dan efektif seiring waktu.

Dengan menggunakan berbagai metode evaluasi ini secara komprehensif, perusahaan dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang efektivitas strategi bisnis yang telah diterapkan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis mereka. Ini memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi area-area di mana mereka telah berhasil, serta area-area di mana ada ruang untuk perbaikan atau penyesuaian strategi yang lebih lanjut.

C. Manfaat strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis bagi pertumbuhan dan keberlanjutan sebuah perusahaan

Strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis memiliki manfaat yang signifikan bagi pertumbuhan dan keberlanjutan sebuah perusahaan. Berikut adalah beberapa manfaat utama dari penerapan strategi bisnis yang efektif:

1. **Menciptakan Keunggulan Bersaing:** Strategi bisnis membantu perusahaan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan keunggulan kompetitif yang unik. Dengan memahami pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan lainnya, perusahaan dapat merumuskan strategi yang membedakan mereka dari pesaing dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan. Keunggulan bersaing ini membantu perusahaan untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih besar dan meningkatkan pendapatan serta laba.
2. **Mengarahkan Fokus dan Prioritas:** Strategi bisnis membantu perusahaan untuk menetapkan tujuan jangka panjang dan merumuskan rencana tindakan untuk mencapainya. Dengan memiliki visi yang jelas tentang arah yang ingin dicapai, perusahaan dapat mengarahkan fokus dan sumber daya mereka pada inisiatif yang paling penting dan strategis. Hal ini membantu dalam menghindari pemborosan sumber daya dan meningkatkan efisiensi operasional.



3. **Inovasi dan Penyesuaian:** Strategi bisnis mendorong perusahaan untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang cepat. Dengan merencanakan untuk masa depan dan mengidentifikasi tren pasar yang akan datang, perusahaan dapat mengantisipasi perubahan dan menyesuaikan strategi mereka secara proaktif. Ini memungkinkan perusahaan untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang terus berubah.
4. **Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik:** Strategi bisnis menyediakan kerangka kerja untuk pengambilan keputusan yang lebih baik di semua tingkatan organisasi. Dengan memiliki visi yang jelas tentang tujuan perusahaan dan prioritas strategis, manajer dan karyawan dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi dan terarah. Hal ini membantu dalam mengurangi ketidakpastian dan meningkatkan kohesi organisasi.
5. **Pengelolaan Risiko yang Lebih Baik:** Melalui strategi bisnis yang terarah, perusahaan dapat mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan lebih efektif. Dengan memahami potensi ancaman dan kesempatan yang mungkin timbul, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah preventif atau mitigasi untuk mengurangi risiko yang terkait dengan operasional bisnis mereka. Ini membantu dalam melindungi keberlanjutan jangka panjang perusahaan.
6. **Meningkatkan Kinerja Keuangan dan Nilai Pemegang Saham:** Strategi bisnis yang efektif dapat berkontribusi secara signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan. Dengan meningkatkan pendapatan, mengoptimalkan biaya, dan meningkatkan efisiensi operasional, perusahaan dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan nilai bagi pemegang saham.
7. **Keberlanjutan Lingkungan dan Sosial:** Strategi bisnis yang berkelanjutan juga memperhitungkan dampak perusahaan terhadap lingkungan dan masyarakat. Dengan menerapkan praktik bisnis yang bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan, perusahaan dapat membangun citra merek yang positif, mengurangi risiko reputasi, dan memperoleh dukungan dari pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya.

Dengan demikian, strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis tidak hanya penting untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, tetapi juga untuk memastikan keberlanjutan jangka panjang dan kesuksesan perusahaan secara keseluruhan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan arah, pertumbuhan, dan keberlanjutan sebuah perusahaan. Dengan merumuskan strategi yang tepat, perusahaan dapat menciptakan keunggulan bersaing, mengarahkan fokus dan sumber daya mereka, serta meningkatkan kinerja keuangan dan nilai bagi pemegang saham. Selain itu, strategi bisnis juga membantu perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang cepat, meningkatkan inovasi, dan mengelola risiko dengan lebih baik. Dengan mengimplementasikan strategi yang efektif, perusahaan dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memastikan keberlanjutan jangka panjang dalam pasar yang kompetitif.

### B. Saran

Untuk mencapai kesuksesan dalam strategi perencanaan dan pengembangan bisnis, penting bagi perusahaan untuk terus meningkatkan kemampuan dalam merumuskan, menerapkan, dan mengevaluasi strategi mereka. Ini termasuk melibatkan semua pemangku kepentingan, memperkuat komunikasi internal, dan memastikan adanya keterlibatan karyawan dalam proses perencanaan strategis. Selain itu, perusahaan juga perlu memperhatikan tren pasar, inovasi teknologi, dan perubahan regulasi untuk memastikan bahwa strategi mereka tetap relevan dan adaptif. Dengan adopsi pendekatan yang fleksibel dan responsif, serta komitmen yang kuat dari seluruh organisasi, perusahaan dapat meningkatkan peluang untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dalam bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Satoto, H. F., & Norhabiba, F. (2021). Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode Quantitative Strategic Planning Matriks. *Jurnal Tiarsie*, 18(4), 109-114.
- Malik, I. (2020). Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi Asean. *Negotium: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(1), 39-61.
- Kausar, A., & Agusta, R. (2022). Dampak Penerapan Manajemen Strategi Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro*, 5(1), 20-32.
- Dalimunthe, M. H., & Aslami, N. (2021). Perencanaan dan Strategi Pemasaran Asuransi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 1(1), 54-67.
- Rahayu, V. P., Astuti, R. F., Mustangin, M., & Sandy, A. T. (2022). Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) Sebagai Solusi dalam Menentukan Strategi

Pengembangan Usaha Kuliner. *International Journal of Community Service Learning*, 6(1), 112-121.

Rochmawati, D. R., Hatimatunnisani, H., & Veranita, M. (2023). Mengembangkan Strategi Bisnis di Era Transformasi Digital. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 14(1), 101-108.

Mahendra, A. H. I. (2022). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI KECIL GANTRA BETTA FISH TULUNGAGUNG DALAM PERSPEKTIF SWOT DAN BMC. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(4), 322-332.

Taufiq, M., Lubis, M., & Refiadi, G. (2023). Optimalisasi Bisnis Digital Dengan Pendampingan Sebagai Perencanaan Strategi Pemasaran UMKM Ranting Muhammadiyah Tasikmalaya. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 1737-1744.