

Business Plan Pengembangan Usaha Mutiara Mabe Alcibbum Pearl

Fadil Aziz, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=90696&lokasi=lokal>

Abstrak

Setiap usaha pada hakikatnya membutuhkan rencana yang baik. Alcibbum Pearl, sebuah perusahaan yang memproduksi dan menjual Mutiara Mabe yang baru berdiri kurang lebih tiga tahun, kini mendapati dirinya berada ditengah-tengah "samudra" luas tanpa tepi dengan dinamikanya. Untuk menghadapinya tentu dibutuhkan sebuah pedoman perencanaan yang akan menjadi mercu suar pembimbingnya dalam menghadapi dinamika persaingan menuju cita-cita.

Masalah utama yang dihadapi oleh Alcibbum Pearl kini adalah lambatnya perkembangan ekspor dan bagaimana menghadapi persaingan yang ketat. Dengan perencanaan yang sistematis, Alcibbum Pearl juga harus mulai berusaha mewujudkan visinya.

Untuk mengatasi lambatnya perkembangan ekspor, Alcibbum Pearl berusaha memperkuat posisinya pada segmen World-wide Wholesaler. Segmen ini relatif lebih mudah dan murah untuk direbut. Namun untuk menggapai cita-cita menjadi pemain utama dunia, Alcibbum Pearl harus dapat menembus pasar pada level yang lebih bawah, yaitu Regional dan Country Wholesaler dengan strategi dan bauran pemasaran yang berbeda dari segmen World-wide Wholesaler. Kedua segmen terakhir ini akan rnulai disasar pada tahun kedua (2004).

Untuk menghadapi persaingan yang ketat dan kuatnya posisi tawar pembeli (buyer), Alcibbum Pearl akan menerapkan strategi diferensiasi. Strategi ini sekaligus juga akan memperkuat dan membuka jalan untuk menjadi perusahaan yang memiliki merek yang kuat sesuai dengan visi perusahaan.

Strategi diferensiasi membutuhkan kustomisasi dalam hat produk, pelayanan, dan harga. Kepuasan kustomer juga merupakan salah satu faktor kunci kesuksesan agar kustomer yang telah diperoleh tetap loyal. Oleh karenanya strategi diferensiasi didukung oleh semua lini perusahaan: produksi, pemasaran dan sumber daya manusia.

Untuk memperkuat daya saing, Alcibbum Pearl memang memiliki departemen produksi sendiri. Dengan demikian kustomisasi produk akan lebih baik. Perusahaan juga akan mampu menghasilkan produk yang berbeda untuk masing-masing segmen yang disasar, termasuk juga lebih baik dalam hal kualitas.

Menghadapi persaingan yang ketat di pasar Lokal, khususnya pasar-pasar utama (The Upper Middle dan The Upper) hams dilakukan dengan memperkuat posisi. Alcibbum Pearl memilih untuk berusaha sekuat tenaga menambah pangsa pasarnya (ofensif) di pasar-pasar utama ini melalui pengembangan dan perluasan pasar. Sesuai dengan visi ingin menjadi pemain utama di dunia dengan reputasi dan merek yang kuat, dalam tiga tahun kedepan ini Alcibbum Pearl akan mulai menerapkan customer service yang handal.

Memang perlu waktu dan tahapan untuk mencapai tujuan dan menghadapi masalah dengan berhasil. Kami simpulkan bahwa kesuksesan strategi diferensiasi, pengembangan dan perluasan pasar, sumber daya, pengetahuan akan pasar dan pengalaman dalam industri ini adalah lima hal yang sangat menentukan kesuksesan perusahaan selama tiga tahun kedepan. Business plan ini harus selalu di-review dan pada akhir tahun ketiga business plan untuk tahap selanjutnya harus dibuat kembali