

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PT. TIRTA MAKMUR PERKASA

Oleh : Evan Sulistyo Gunawan

Untuk menghadapi persaingan, perusahaan perlu untuk pengambilan keputusan. Seperti mengambil keputusan strategic dan responsive untuk mengevaluasi kekuatakan, kelemahan, kesempatan dan hambatan yang terjadi di pasar. Factor tersebut perlu adanya pengembangan usaha yang berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk dan lain-lain. Untuk itu perlu pentingnya strategi, perumusan, pelaksanaan serta evaluasi.

Banyaknya pilihan strategi untuk tujuan jangka panjang perusahaan membuat semakin beragamnya cara pencapaian tujuan perusahaan itu sendiri. Seperti Strategic Position and Action Evaluation (SPACE) Matrix, STP (Segmenting, Targeting, Positioning) dan Marketing Mix. Begitu juga strategi yang dilakukan PT. Tirta Makmur Perkasa terhadap tiga faktor tersebut. Proses analisis matriks SPACE dimulai dari penilaian kekuatan-kekuatan financial dan keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan sekaligus penilaian tentang stabilitas lingkungan dan kekuatan industry. Analisis matriks SPACE akan sangat berguna untuk merumuskan dan melaksanakan sasaran dan tujuan perusahaan. Keuntungan dari penggunaan strategi ini antara lain, dapat mengurangi biaya atau menaikkan produktivitas yang merupakan sasaran utama dari pendirian perusahaan. Strategi ekspansi ini juga dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan atau pihak lain.

PT. Tirta Makmur Perkasa lebih meningkatkan penjualan dengan memproduksi produk baru dan perusahaan lebih menjalin kerjasama dengan pemilik sumber mata air di sekitar pabrik.

Keywords: Pengembangan bisnis, Strategi industry air mineral dalam kemasan)