



# **INTEGRASI STRATEGI KOMPETITIF DAN MODEL BISNIS**

trade-off ID



# BACKGROUND

Seorang pemilik usaha pernah berkata kepada kami: “Saya punya banyak produk, tapi tidak tahu mana yang benar-benar menguntungkan.”

Melalui pendekatan strategis, kami membantunya memetakan persaingan, mengidentifikasi kekuatan internal, dan merancang model bisnis yang sesuai. Kini, ia tidak hanya tahu arah bisnisnya, tapi juga melihat pertumbuhan yang menguntungkan.

# REALITA BISNIS

- Banyak pemilik usaha merasa bisnisnya terus berjalan, tapi hasilnya tidak sebanding dengan kerja kerasnya..Produksi memang lancar, namun margin tetap tipis. Penjualan naik, tapi biaya ikut naik. Layanan ramai, sayangnya profit tidak konsisten. Bahkan ketika produk semakin beragam, masih belum jelas mana yang benar-benar paling menguntungkan.
- Inilah tantangan klasik yang dihadapi banyak usaha, dan di sinilah strategi yang tepat menjadi kunci untuk keluar dari lingkaran masalah tersebut.

# AKAR MASALAH

Seorang pemilik usaha pernah berkata, “Saya melayani semua segmen, tapi hasilnya tidak maksimal. Produk saya bertambah, tapi tidak jelas keunggulannya. Semua unit usaha saya jalankan dengan cara yang sama, padahal pasarnya berbeda.”

Cerita ini mencerminkan masalah umum: strategi dan model bisnis yang tidak selaras. Tanpa penyelarasan, bisnis sulit tumbuh secara konsisten dan berkelanjutan.

# SOLUSI KAMI

Kami membantu klien untuk:

- Memetakan lingkungan persaingan di industrinya
- Mengidentifikasi kekuatan serta tantangan internal bisnis
- Menentukan strategi kompetitif yang paling realistis
- Menerjemahkan strategi ke dalam model bisnis yang dapat dijalankan secara efektif

# PERTANYAAN STRATEGIS

Setiap bisnis yang ingin tumbuh dengan sehat harus menjawab tiga pertanyaan mendasar:

1. Di posisi mana bisnis Anda dalam persaingan pasar?
2. Cara bersaing apa yang paling masuk akal untuk bisnis Anda?  
(Harga, diferensiasi, atau fokus pada segmen tertentu)
3. Model bisnis apa yang mampu menjaga profit tetap stabil?

Jawaban dari tiga pertanyaan ini menjadi fondasi arah strategi dan pertumbuhan bisnis.

# METODE KAMI

Metode terintegrasi melihat bisnis secara menyeluruh:

- Tekanan persaingan di industri
- ·Kondisi internal dan eksternal perusahaan
- ·Strategi bersaing yang dipilih
- ·Model bisnis yang mendukung strategi

Framework: Porter's Competitive Forces, SWOT Analysis,  
Porter's Competitive Strategy, Business Model Canvas

# DAMPAK BAGI PERUSAHAAN

Setelah strategi kompetitif dan model bisnis diselaraskan, bisnis tidak lagi bergerak tanpa arah.

Posisi pasar menjadi jelas. Perubahan utamanya bukan hanya pada angka, tetapi pada cara berpikir dan mengambil keputusan.

Dari bisnis yang reaktif, menjadi bisnis yang strategis dan terarah.


# HUBUNGI KAMI

Trade-off ID

Pondok Indah Office Tower 3 17th floor,  
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav V-TA Jakarta 12310.

 [strategi.trade-off.id](https://strategi.trade-off.id)

 [contact@trade-off.id](mailto:contact@trade-off.id)

 +6221 7452263 | +62812 8229 0434

The background features a light blue gradient with decorative elements in the corners. The top-left and bottom-right corners have light blue wavy lines. The top-right and bottom-left corners have dark blue wavy shapes with white geometric line patterns.

**THANK YOU**