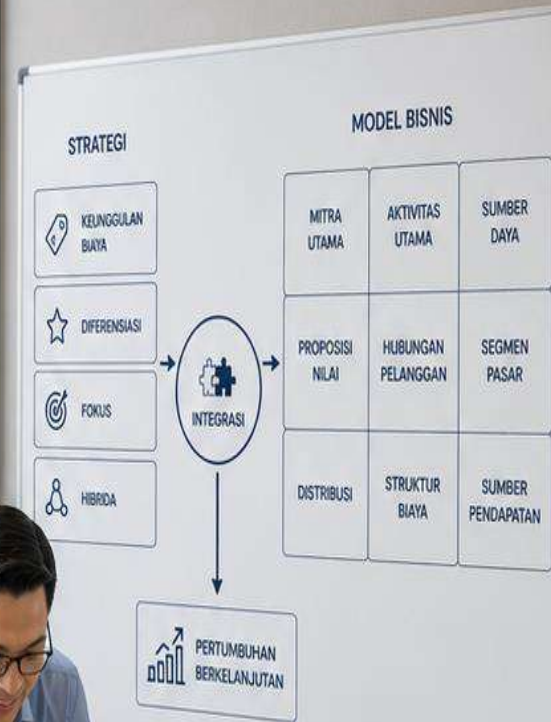


INTEGRASI STRATEGI DAN MODEL BISNIS

Strategi dan model bisnis terintegrasi untuk pertumbuhan yang lebih fokus dan berkelanjutan.

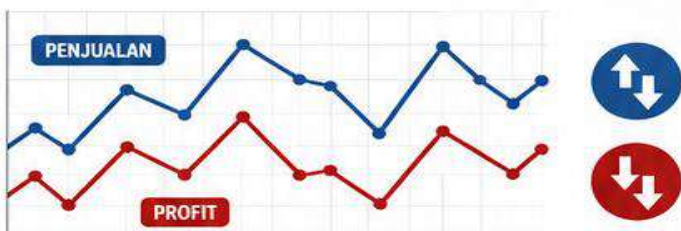


REALITA BISNIS

Banyak perusahaan terlihat berkembang...
tetapi sebenarnya **kehilangan arah**.

1

Penjualan naik turun
profit pun berfluktuasi.



2

Tim semakin sibuk
tetapi strategi tidak terarah
dan model bisnis tidak jelas.



3

Promosi semakin mahal
tetapi hasil
tidak konsisten.



4

Sebagian perusahaan
semakin kompetitif
dan tumbuh pesat



5

sementara sebagian
lainnya **kehilangan
daya saing** dan
jalan di tempat.

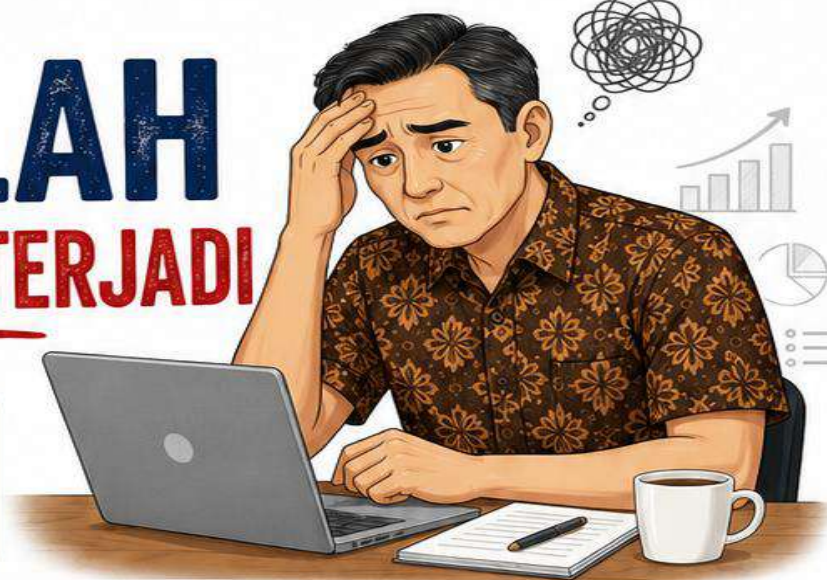


Perbedaan bukan
karena siapa yang
paling **sibuk**,
tetapi siapa yang
punya **arah**,
strategi, dan **model
bisnis** yang jelas.

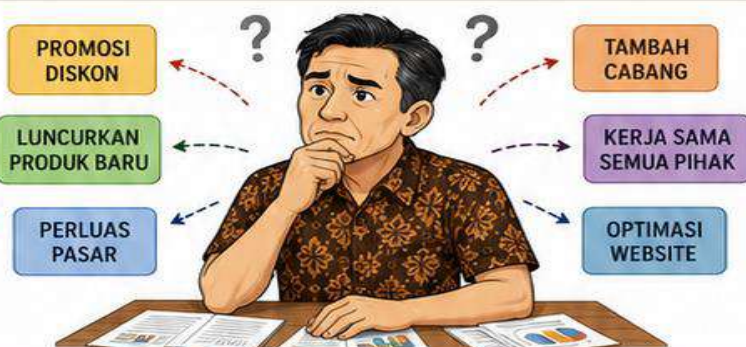


MASALAH YANG SERING TERJADI

Anda menjalankan bisnis setiap hari...
tetapi:



1 keputusan strategis dibuat **tanpa prioritas,**



2 semua peluang ingin diambil,



3 semua pelanggan ingin dilayani,



4 berusaha menjual berbagai jenis produk sekaligus

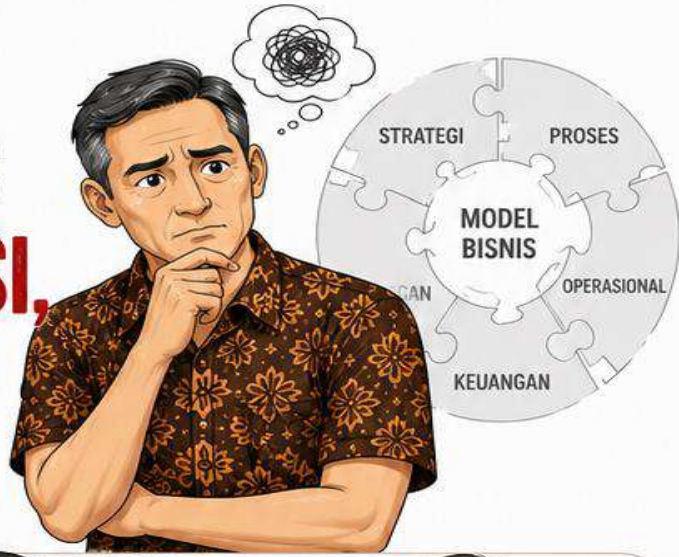


Akibatnya:

Bisnis Anda **kehilangan fokus** tanpa disadari.



TANPA STRATEGI DAN MODEL BISNIS YANG TERINTEGRASI, BISNIS ANDA MUDAH TERJEBAK:



1 ⚠️ perang harga



2 ⚠️ margin semakin tipis



3 ⚠️ promosi terus-menerus



4 ⚠️ pelanggan tidak loyal



5 ⚠️ mudah ditiru kompetitor



Banyak bisnis gagal...
bukan karena
produknya buruk,

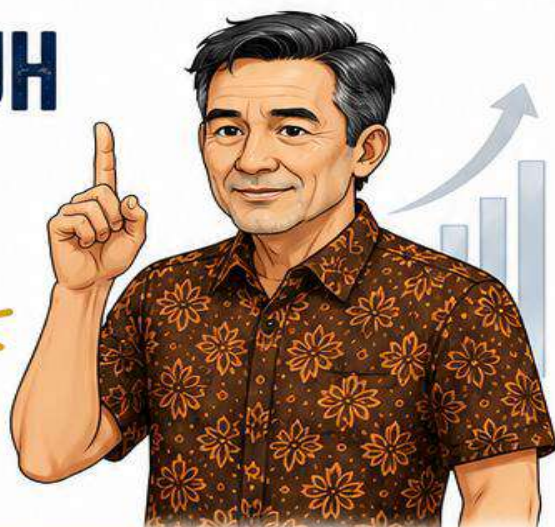
tetapi karena:

strateginya tidak jelas
dan tidak dijalankan dengan
model bisnis yang tepat.



BISNIS YANG TANGGUH DAN ADAPTIF

SELALU MENGELOLA TRADE-OFF



Pemilik bisnis dan timnya tahu:

1 apa yang harus **difokuskan**,



FOKUS

- ✓ Prioritas utama
- ✓ Gunakan sumber daya secara optimal
- ✓ Hasil lebih maksimal

2 siapa **target** utamanya,



TARGET UTAMA

- ✓ Pelanggan ideal
- ✓ Kebutuhan yang spesifik
- ✓ Potensi nilai tertinggi

3 **nilai** apa yang paling penting,



- ✓ Nilai inti bisnis
- ✓ Pembeda yang bermakna
- ✓ Menciptakan dampak jangka panjang

4 dan apa yang harus **dikorbankan**.

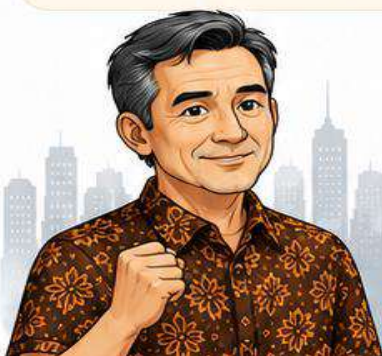


- ✓ Bukan berarti menghilangkan
- ✓ Tetapi melepaskan yang tidak mendukung tujuan
- ✓ Agar fokus dan sumber daya tidak terbuang



Karena strategi bukan tentang **melakukan semuanya...**

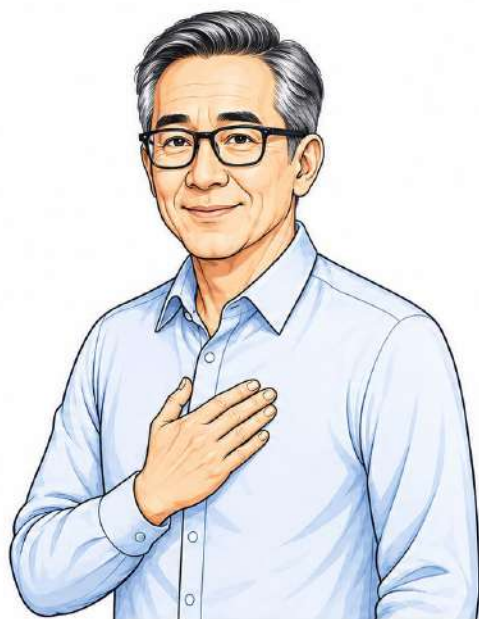
melainkan memilih **apa yang harus dijalankan** dan apa yang harus **dikorbankan** demi mencapai tujuan jangka panjang.



Dengan mengelola trade-off dengan bijak, **bisnis Anda menjadi tangguh, adaptif, dan siap bertumbuh berkelanjutan!**



KAMI, TRADE-OFF ID, SIAP MENDAMPINGI ANDA.



1 | REALITA DI LAPANGAN



Di tengah persaingan yang semakin kompleks, strategi sering kali tidak sejalan dengan model bisnis, sehingga pertumbuhan menjadi **tidak optimal**.

2 | PENGALAMAN YANG TERBUKTI

Kami telah berpengalaman membantu berbagai perusahaan memperbaiki **arah** dan **kinerja** bisnis melalui **integrasi strategi dan model bisnis**.



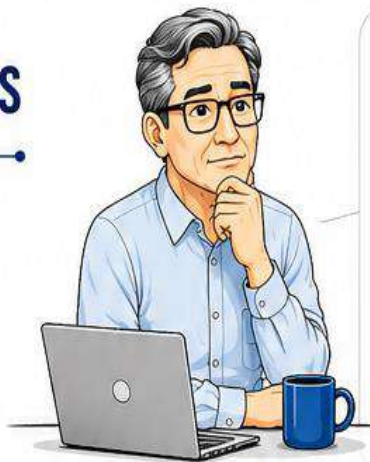
PENDEKATAN KAMI



Pendekatan terstruktur untuk membantu bisnis Anda tumbuh, kompetitif, dan berkelanjutan.

1 DIAGNOSIS

Memahami kondisi bisnis Anda secara menyeluruh dari berbagai aspek.



2 ANALISIS

Mengidentifikasi lingkungan kompetitif serta faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis Anda.



3 FORMULASI

Menyusun strategi kompetitif yang tepat serta model bisnis yang implementatif.



4 SOLUSI

Menemukan dan mengajukan solusi konkret atas masalah bisnis yang mendesak.



MASALAH MENDESAK

- ❗ Penjualan menurun
- ❗ Margin tipis
- ❗ Persaingan ketat
- ❗ Pelanggan tidak loyal
- ❗ Operasional tidak efisien
- ❗ Arus kas bermasalah



SOLUSI KONKRET

- ✅ Rekomendasi yang jelas dan terprioritas
- ✅ Langkah implementasi yang realistis
- ✅ Dampak terukur dan berkelanjutan



Keempat tahapan tersebut dirangkum dalam laporan yang jelas, mudah dipahami untuk dipresentasikan kepada Anda.

METODE YANG DIGUNAKAN

Kami menggunakan metode terbukti dan teruji untuk merumuskan **strategi dan model bisnis** yang tepat bagi bisnis Anda.



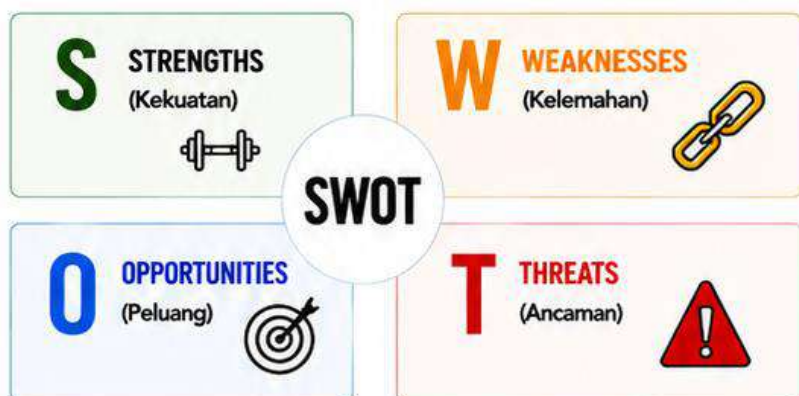
1 PORTER'S COMPETITIVE FORCES

Menganalisis lima kekuatan kompetitif yang memengaruhi profitabilitas industri Anda.



2 SWOT ANALYSIS

Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk merumuskan strategi yang realistis.



3 PORTER'S COMPETITIVE STRATEGY

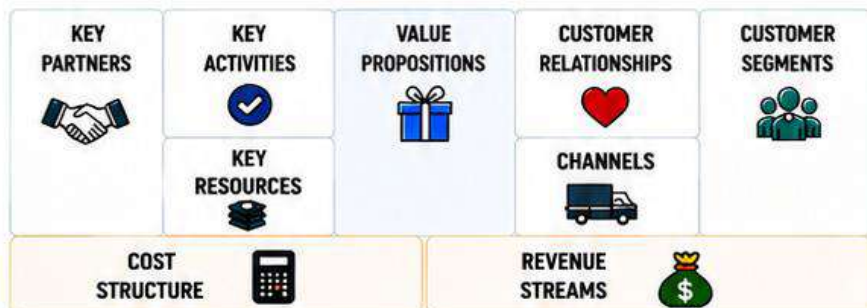
Menentukan strategi kompetitif terbaik untuk mencapai keunggulan di pasar.

TIGA STRATEGI GENERIK



4 BUSINESS MODEL CANVAS

Membangun model bisnis yang jelas, bernilai, dan berkelanjutan.



5 BERBAGAI METODE LAIN

Metode yang paling tepat untuk solusi terbaik bagi masalah bisnis Anda.



HASIL YANG BISA PERUSAHAAN ANDA CAPAI



Bisnis lebih **profitable** melalui:

1 Lingkungan kompetitif yang terpetakan dengan jelas



Anda memahami posisi bisnis Anda dan peluang untuk unggul.



- ✓ Peta kompetitor jelas
- ✓ Peluang & ancaman teridentifikasi
- ✓ Fokus pada keunggulan yang bisa dimenangkan
- ✓ Keputusan lebih tepat berdasarkan data

2 Strategi kompetitif dan positioning produk yang lebih tajam



Anda memiliki arah yang jelas untuk menang di pasar.

TIGA STRATEGI GENERIK PORTER

KEPEMIMPINAN BIAYA



Menjadi yang berbiaya paling rendah

DIFERENSIASI



Menjadi unik dan berbeda di mata pelanggan

FOKUS



Fokus pada segmen tertentu dengan keunggulan khusus

- ✓ Positioning produk lebih kuat
- ✓ Nilai unik jelas di mata pelanggan
- ✓ Strategi yang dipilih paling realistis dan tajam

3 Aktivitas yang terstruktur dalam model bisnis yang fokus pada eksekusi strategi



Semua aktivitas terarah, terukur, dan mendukung tujuan bisnis.

MODEL BISNIS YANG FOKUS



- ✓ Model bisnis fokus dan sederhana
- ✓ Eksekusi strategi lebih efektif
- ✓ Strategi lebih terukur dan konsisten
- ✓ Kinerja meningkat secara berkelanjutan

4 Solusi konkret atas masalah bisnis paling mendesak



Masalah utama teratasi, hambatan hilang, kinerja membaik.



MASALAH MENDESAK

- ❗ Penjualan stagnan
- ❗ Margin menipis
- ❗ Biaya operasional tinggi
- ❗ Pelanggan tidak loyal
- ❗ Arus kas bermasalah
- ❗ Proses tidak efisien



- ✓ Masalah prioritas tertangani
- ✓ Keputusan lebih tepat dan cepat
- ✓ Hasil bisnis meningkat nyata

TESTIMONI

Berbagai bisnis, berbagai industri, satu tujuan:

strategi yang tepat, hasil yang nyata.

1 ARINI

“ Dengan bantuan **trade-off ID**, kami memahami lingkungan kompetitif dan mampu mengembangkan bisnis fisioterapi melalui strategi serta model bisnis terintegrasi, termasuk pengelolaan cabang dengan **BCG Matrix**.

LINGKUNGAN KOMPETITIF



Analisis kompetitor, peluang & ancaman

STRATEGI & MODEL BISNIS TERINTEGRASI



Strategi jelas, model bisnis terstruktur

PENGELOLAAN CABANG DENGAN BCG MATRIX



Prioritas investasi & pertumbuhan cabang lebih efektif

2 NURUL

“ **trade-off ID** mempertajam strategi diferensiasi dan model bisnis fashion kami yang menyasar segmen menengah atas, sekaligus mendorong transformasi dari outsourcing ke **in-house production**.

STRATEGI DIFERENSIASI LEBIH TAJAM



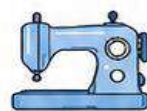
Produk unik, brand kuat, nilai lebih jelas

MODEL BISNIS FASHION TERFOKUS



Sasaran segmen menengah atas yang tepat

TRANSFORMASI OUTSOURCING KE IN-HOUSE PRODUCTION



Kualitas lebih terjaga, lead time lebih cepat, biaya lebih efisien

3 FERI

“ Bisnis custom interior kami terbantu oleh **trade-off ID** dalam merumuskan strategi dan model bisnis yang lebih fokus untuk melayani dua segmen konsumen berbeda.

STRATEGI & MODEL BISNIS YANG LEBIH FOKUS



Fokus pada kekuatan inti dan keunggulan

MELAYANI DUA SEGMENTASI KONSUMEN

SEGMENT 1 PREMIUM



Desain mewah berkelas

SEGMENT 2 STANDAR



Desain standar fungsional

4 IRA

“ **trade-off ID** membantu meningkatkan penjualan laundry kami melalui kombinasi strategi diferensiasi dan efisiensi biaya yang sesuai dengan segmen pelanggan.

STRATEGI DIFERENSIASI



Layanan unggul, bersih, cepat, dan terpercaya

EFISIENSI BIAYA



Proses lebih efisien, biaya operasional terkontrol

PENJUALAN MENINGKAT



Pelanggan lebih puas, repeat order naik, omzet bertumbuh

5 RUDI

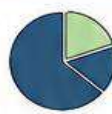
“ Dalam mempersiapkan bisnis jg baru, kami berkesan, **trade-off ID** mendampingi kami mulai dari pemetaan lingkungan kompetitif, perhitungan ukuran pasar, hingga penentuan strategi diferensiasi dan model bisnis yang sesuai.

PEMETAAN LINGKUNGAN KOMPETITIF



Analisis kompetitor, peluang & ancaman

PERHITUNGAN UKURAN PASAR



Estimasi potensi pasar dan peluang pertumbuhan

STRATEGI DIFERENSIASI



Produk sehat, rasa alami, kualitas premium

MODEL BISNIS YANG SESUAI



Rantai pasok efisien, kanal distribusi tepat, siap dieksekusi

STRATEGI + MODEL BISNIS = DAYA SAING DAN PROFITABILITAS



Diskusikan dengan Tim **trade-off ID**

TIM KAMI



**Fajar
Hidayat**

Business Strategy Advisor

Berpengalaman sebagai advisor sejumlah perusahaan dalam memberikan solusi pada berbagai aspek bisnis termasuk strategi dan model bisnis. Sarjana Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta dan MBA Birmingham University, United Kingdom,



**Satria
Djaya**

Business Transformation Advisor

Profesional senior berpengalaman manajerial di perusahaan nasional dan multinasional, ahli transformasi bisnis, strategic management, tata kelola, integrasi teknologi dan AI. BSc Edith Cowan University, Australia, MBA Universitas Esa Unggul.



**Farina
Afrianty**

Business Development Advisor

Profesional di business development dan business growth strategy dan berpengalaman di SaaS, hospitality, logistics, supply chain, teknologi; efisiensi, operasional, pertumbuhan berbasis ROI. Magister Manajemen Universitas Pelita Harapan.

trade-off ID

dalam naungan Badan Hukum

PT Resiliensi Indonesia

Fajar Hidayat

Managing Partner



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



<https://bisnis.trade-off.id/>



contact@trade-off.id



021 7452263



0812 8229 0434