Integrasi Strategi dan Model Bisnis serta Pemantauan Kinerja

Untuk fondasi bisnis yang lebih kokoh dan berkelanjutan

bisnis.trade-off.id

© PT Resiliensi Indonesia, 2026



Realita bisnis

Kesibukan dan pertumbuhan belum selalu ditopang arah bisnis yang jelas

01 **Penjualan naik turun**

Profit ikut berfluktuasi.

02 **Tim semakin sibuk**

Strategi tidak terarah dan model bisnis belum jelas.

03 **Promosi semakin mahal**

Hasilnya belum konsisten.



Ada yang semakin kompetitif. Ada yang kehilangan daya saing.

Fondasi yang kokoh dimulai dari arah, strategi, dan model bisnis yang jelas.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Risiko bisnis tanpa integrasi

Strategi dan model bisnis yang tidak sejalan melemahkan ketahanan bisnis

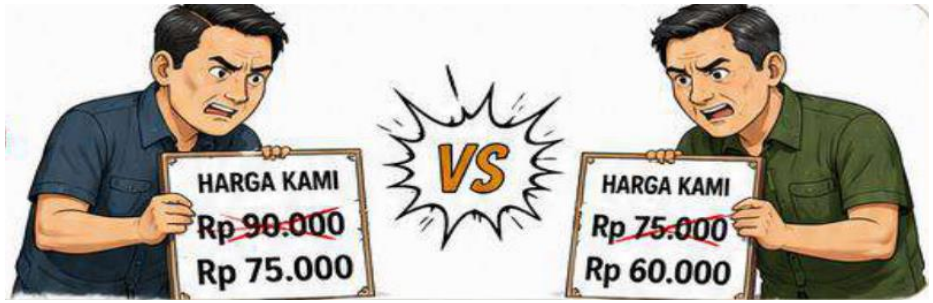
01 Perang harga

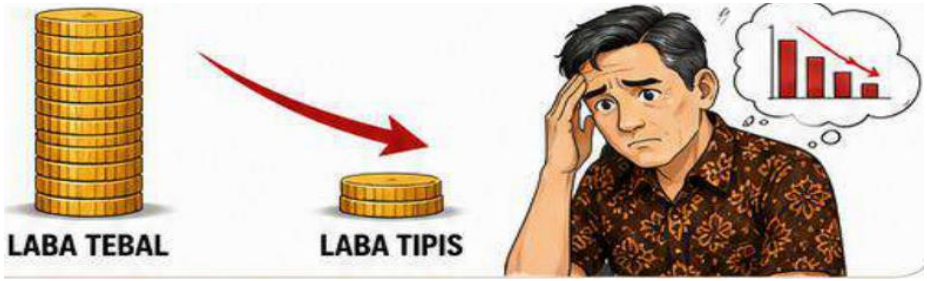
02 Margin semakin tipis

03 Promosi terus-menerus

04 Pelanggan tidak loyal

05 Mudah ditiru kompetitor





Keselarasan strategi dan model bisnis memperkuat fondasi bisnis.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

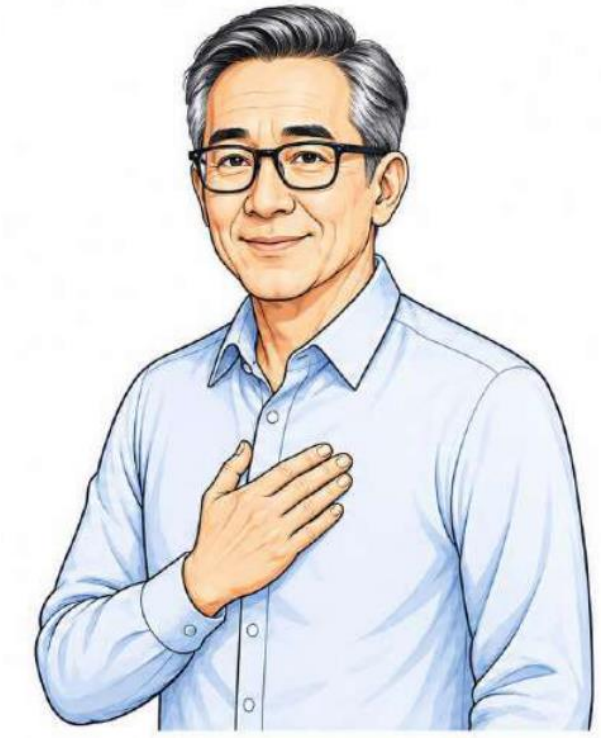
trade-off ID mendampingi bisnis Anda

REALITA DI LAPANGAN

Persaingan semakin kompleks. Tanpa strategi dan model bisnis yang selaras, keputusan serta aktivitas bisnis mudah kehilangan arah.

PENGALAMAN KAMI

Kami membantu memperkuat fondasi bisnis melalui integrasi strategi dan model bisnis, dengan KPI untuk pengendalian kinerja.



© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Lima tahapan pendekatan kami

Pendekatan terstruktur untuk memperkuat fondasi dan keberlanjutan bisnis

01

Diagnosis

Memahami fondasi bisnis secara menyeluruh.

Keuangan, operasional, produk atau layanan, SDM, pelanggan, dan proses.

02

Analisis

Memetakan lingkungan kompetitif.

Mengkaji faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis.

03

Formulasi

Menyusun strategi dan model bisnis yang selaras.

Menetapkan keunggulan, prioritas, dan ukuran keberhasilan.

04

Solusi

Mengatasi hambatan kinerja bisnis.

Rekomendasi terprioritas dengan langkah realistis dan hasil yang dapat dipantau.

05 Key Performance Indicator (KPI)

Pemantauan target dan realisasi, evaluasi berkala, serta tindak lanjut.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Metode untuk memahami posisi bisnis

Porter’s Competitive Forces

Lima kekuatan yang memengaruhi profitabilitas industri:

Persaingan antar-kompetitor
Ancaman pendatang baru
Kekuatan tawar pemasok
Kekuatan tawar pelanggan
Ancaman produk substitusi

SWOT Analysis

Kekuatan dan kelemahan internal.
Peluang dan ancaman eksternal.



© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Pilihan strategi kompetitif

Porter’s Competitive Strategy membantu menentukan keunggulan di pasar

01

Keunggulan biaya

Menjadi pemain dengan biaya paling rendah di industri.

02

Diferensiasi

Menawarkan keunikan yang bernilai di mata pelanggan.

03

Fokus

Melayani segmen tertentu dengan keunggulan yang sesuai.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Model bisnis dan metode pendukung

Business Model Canvas

Sembilan elemen yang saling mendukung
untuk fondasi bisnis yang kokoh.

1. Mitra kunci
2. Aktivitas kunci
3. Sumber daya kunci
4. Proposisi nilai
5. Hubungan pelanggan
6. Saluran
7. Segmen pelanggan
8. Struktur biaya
9. Arus pendapatan

METODE PENDUKUNG

Analisis pasar

Riset, segmentasi, tren, dan perilaku pelanggan.

Analisis finansial

Kinerja keuangan, profitabilitas, dan kelayakan investasi.

Analisis sumber daya

SDM, proses, teknologi, dan aset perusahaan.

Metode lain

Sesuai tantangan dan tujuan bisnis.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Key Performance Indicators (KPI)

KPI membantu menjaga arah strategi dan model bisnis melalui pengukuran kinerja.

01

Rancangan KPI

Indikator leading dan lagging yang sesuai prioritas bisnis. Rumus, target, sumber data, periode pengukuran, dan penanggung jawab yang jelas.

02

Dashboard kinerja

Memantau realisasi, target, dan tren. Status HIJAU, KUNING, dan MERAH membantu mendeteksi masalah kinerja sejak dini.

03

Evaluasi dan tindakan

Evaluasi pencapaian secara berkala untuk menetapkan prioritas perbaikan, menyusun rencana tindakan, dan memantau tindak lanjut.

KPI memperkuat fondasi bisnis melalui kinerja yang terukur dan tindak lanjut.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Hasil yang dapat dicapai perusahaan

Pendampingan untuk fondasi bisnis yang lebih kokoh dan berkelanjutan

01 **Lingkungan kompetitif yang jelas**

Posisi bisnis, peluang, dan ancaman menjadi dasar keputusan yang tepat.

02 **Strategi dan positioning lebih tajam**

Nilai unik dan target pelanggan memandu prioritas bisnis.

03 **Aktivitas bisnis lebih terstruktur**

Model bisnis mendukung aktivitas yang terarah dan konsisten.

04 **Solusi untuk penghambat bisnis**

Prioritas perbaikan membantu menjaga kelancaran dan kesehatan bisnis.

05 **Key Performance Indicators (KPI)**

Target, dashboard, dan evaluasi berkala membantu menjaga kinerja serta mendorong perbaikan berkelanjutan.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Tim kami



Fajar Hidayat

Business Strategy Advisor

Advisor berbagai perusahaan dalam integrasi strategi dan model bisnis, serta penyusunan Key Performance Indicator dan Kinerja Finansial.

Sarjana Ekonomi, Universitas Gadjah Mada.
MBA, Birmingham University, United Kingdom.



Satria Djaya

Business Transformation Advisor

Pengalaman manajerial di perusahaan nasional dan multinasional. Keahlian transformasi bisnis, strategic management, tata kelola, teknologi dan AI.

BSc, Edith Cowan University, Australia.
MBA, Universitas Esa Unggul.



Farina Afrianty

Business Development Advisor

Business development dan growth strategy. Pengalaman di SaaS, hospitality, logistics, supply chain dan teknologi, dengan pertumbuhan berbasis ROI.

Magister Manajemen, Universitas Pelita Harapan.

© PT Resiliensi Indonesia, 2026

Diskusi bersama trade-off ID

Strategi dan model bisnis yang terintegrasi

Untuk fondasi bisnis yang lebih kokoh dan berkelanjutan

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

Telepon 021 7452263

WhatsApp 0812 8229 0434

© PT Resiliensi Indonesia, 2026