

## Pendekatan Keunggulan Kompetitif dalam Mewujudkan Pertumbuhan Bisnis yang Berkelanjutan

### *Competitive Advantage Approach in Realizing Sustainable Business Growth*

Cahyatih Kumandang<sup>1\*</sup>, Eri Kusnanto<sup>2</sup>, Forme Onray Siallagan<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> STIE Kasih Bangsa, Indonesia

Alamat: 8, Jl. Dr. Kasih No.1, RT.8/RW.1, Kb. Jeruk, Kec. Kb. Jeruk, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11530

Korespondensi email: [erikusnanto@stiekasihbangsa.ac.id](mailto:erikusnanto@stiekasihbangsa.ac.id)

#### Article History:

Received: Jun3 10, 2023

Accepted: July 10, 2023

Published: July 30, 2023

**Keywords:** Sustainable Business Growth, Competitive Advantage, Innovation, Angel Investors

**Abstract.** Sustainable business growth has become a primary focus for companies worldwide in facing global economic challenges and rapidly changing markets. The 82nd National Seminar of STIE Kasih Bangsa explored strategies to achieve sustainable business growth through competitive advantage. The webinar highlighted the importance of adapting to market changes, operational efficiency, innovation, networking, and teamwork in achieving competitive advantage. The discussion results indicate that companies need to invest in technology and innovation, understand market trends, and build strong relationships with stakeholders to maintain competitiveness in the global market. Additionally, the role of angel investors and wise investment strategies are also crucial factors in supporting business growth, especially for startups. This webinar provides valuable insights into the importance of flexible and adaptive strategies in achieving sustainable business growth.

#### Abstrak.

Pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan menjadi fokus utama perusahaan di seluruh dunia dalam menghadapi tantangan ekonomi global dan perubahan pasar yang cepat. Seminar Nasional STIE Kasih Bangsa ke-82 mengeksplorasi strategi untuk mencapai pertumbuhan bisnis berkelanjutan melalui keunggulan kompetitif. Webinar ini menyoroti pentingnya adaptasi terhadap perubahan pasar, efisiensi operasional, inovasi, dan jaringan serta kerja tim dalam mencapai keunggulan kompetitif. Hasil diskusi menunjukkan bahwa perusahaan perlu berinvestasi dalam teknologi dan inovasi, memahami tren pasar, dan membangun hubungan yang kuat dengan pemangku kepentingan untuk mempertahankan daya saing di pasar global. Selain itu, peran *angel investors* dan strategi investasi yang bijaksana juga menjadi faktor penting dalam mendukung pertumbuhan bisnis, terutama bagi startup. Webinar ini memberikan wawasan berharga tentang pentingnya strategi yang fleksibel dan adaptif dalam mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

**Kata kunci:** Pertumbuhan Bisnis Berkelanjutan, Keunggulan Kompetitif, Inovasi, Investor

## 1. LATAR BELAKANG

Pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan telah menjadi fokus utama bagi banyak perusahaan di seluruh dunia dalam menghadapi tantangan ekonomi global dan perubahan dinamika pasar yang cepat. Ruslani (2021) menekankan pentingnya praktik berkelanjutan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia, menunjukkan bahwa penguatan sektor ini tidak hanya membantu stabilitas ekonomi nasional tetapi juga menciptakan daya saing global. Dalam konteks globalisasi dan digitalisasi yang intensif, perusahaan harus mampu menciptakan keunggulan kompetitif

yang tidak hanya memungkinkan mereka untuk bertahan tetapi juga berkembang di pasar yang sangat kompetitif (Johnson dkk., 2023). Keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui berbagai strategi, termasuk inovasi produk, efisiensi operasional, dan pemanfaatan teknologi canggih seperti kecerdasan buatan (AI) dan analitik data besar (*Big Data Analytics*), yang memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan informasi secara lebih efektif untuk pengambilan keputusan yang lebih baik (Lee & Trimi, 2022).

Keunggulan kompetitif diperoleh ketika perusahaan mampu menawarkan nilai yang lebih besar kepada konsumen dibandingkan dengan pesaing, baik melalui harga yang lebih rendah maupun manfaat yang lebih tinggi (Porter, 2022). Dalam dunia bisnis yang semakin kompleks, perusahaan harus memiliki kapabilitas untuk menavigasi tantangan pasar, seperti fluktuasi ekonomi dan perubahan kebijakan, serta memanfaatkan sumber daya mereka secara optimal untuk menghasilkan pertumbuhan yang berkelanjutan. Barney (2023) menambahkan bahwa sumber daya yang berharga, langka, tidak dapat ditiru, dan tidak dapat digantikan (VRIN) memainkan peran kunci dalam mempertahankan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar menjadi semakin kritis dalam era digital ini. Teece (2023) memperkenalkan konsep *dynamic capabilities*, yaitu kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal guna menanggapi lingkungan yang berubah dengan cepat. Kapabilitas dinamis ini mencakup kemampuan untuk mengidentifikasi peluang baru di pasar, merespons secara efektif terhadap ancaman yang muncul, dan menyesuaikan model bisnis sesuai dengan kebutuhan yang berkembang (Schilke dkk., 2023). Selain itu, Irawan dkk. (2022) menekankan bahwa ketahanan operasional adalah faktor kunci yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang, terutama di industri Jamu Indonesia, yang menunjukkan bahwa fleksibilitas dan responsivitas terhadap perubahan pasar dapat membantu perusahaan bertahan dan tumbuh dalam jangka panjang.

Efisiensi operasional dan strategi investasi yang selektif juga merupakan komponen penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Kaplan dan Norton (2022) menekankan bahwa perusahaan harus menyeimbangkan antara strategi pertumbuhan dan efisiensi operasional untuk mencapai kinerja yang berkelanjutan. Ini termasuk optimalisasi proses bisnis, pengurangan pemborosan, dan alokasi sumber daya yang efektif untuk proyek-proyek dengan potensi pengembalian tinggi. Dalam konteks ini, perusahaan perlu mengembangkan strategi yang mencakup inovasi teknologi dan penyesuaian operasional untuk menjaga daya saing. Rizal dan Heriawan (2020) menyoroti bahwa faktor-

faktor seperti leverage, likuiditas, dan penghindaran pajak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan di sektor manufaktur Indonesia, yang mencerminkan pentingnya manajemen keuangan yang efektif untuk mempertahankan nilai perusahaan.

Investasi dalam teknologi dan inovasi telah menjadi semakin penting dalam mempertahankan keunggulan kompetitif. Christensen (2022) dalam teorinya tentang "disruptive innovation" menekankan bahwa perusahaan harus berinvestasi dalam teknologi baru yang dapat mengubah pasar yang ada namun memiliki potensi pertumbuhan jangka panjang. Investasi dalam teknologi seperti otomatisasi, kecerdasan buatan, dan platform digital memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Inovasi dalam layanan aplikasi berbasis online, seperti workshop perbaikan ban dan penggantian oli, menunjukkan bagaimana teknologi dapat diimplementasikan untuk meningkatkan efisiensi dan memperluas jangkauan pasar (Rizal & Ruslaini, 2022).

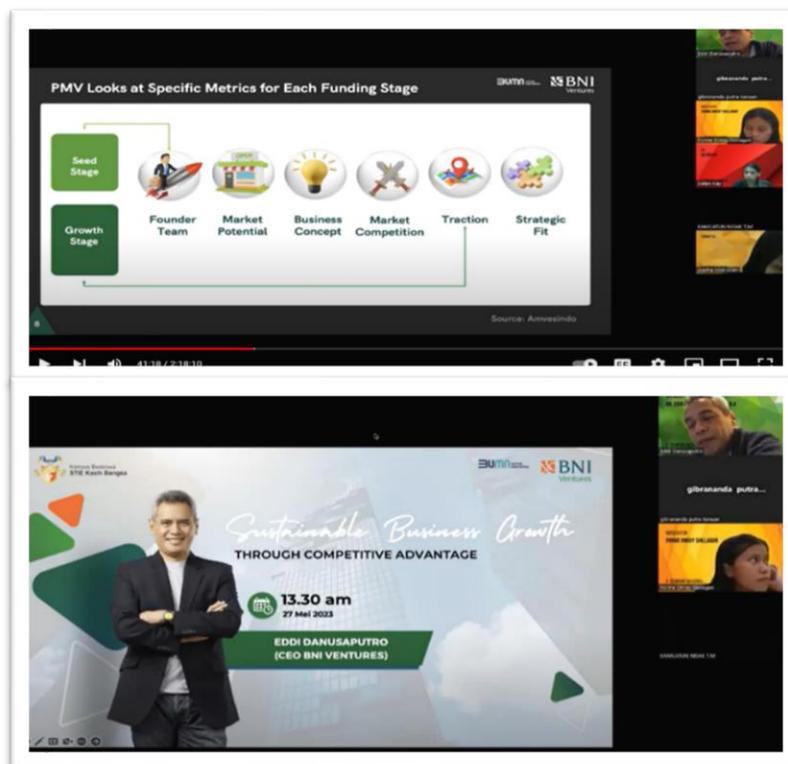
Dalam Seminar Nasional STIE Kasih Bangsa ke-82, para pembicara yaitu Bp. Edi dan Bp. Gautama menyoroti pentingnya strategi bisnis yang responsif terhadap kondisi pasar serta proaktif dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang. Hal ini melibatkan pemahaman mendalam tentang inti bisnis, kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar, dan keterampilan dalam mengelola jaringan dan kerja tim. Seminar ini juga menekankan pentingnya analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bisnis. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk tetap tangkas dan inovatif dalam menghadapi perubahan pasar dan preferensi konsumen yang terus berkembang.

Keunggulan kompetitif dan pertumbuhan berkelanjutan memerlukan kombinasi strategi yang cerdas, adaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis, dan investasi berani dalam teknologi dan inovasi. Dengan berfokus pada efisiensi operasional, inovasi, dan strategi investasi yang selektif, perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan jangka panjang dan daya saing di pasar global yang dinamis (Rizal dkk, 2023).

## **2. METODE**

Metode penelitian dalam webinar ini dirancang untuk mengumpulkan wawasan dari para ahli bisnis dan investasi tentang strategi untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan melalui keunggulan kompetitif. Metode ini mencakup beberapa tahapan, yaitu:

- a. Tahap melibatkan perencanaan topik, seleksi pembicara, dan strategi pemasaran untuk mempromosikan webinar. Moderator dipilih untuk memandu diskusi dan memastikan topik-topik penting dibahas secara komprehensif. Pembicara, yaitu Bp. Edi dan Bp. Gautama, dipilih berdasarkan pengalaman dan keahlian mereka di bidang keuangan dan bisnis, yang relevan dengan tema pertumbuhan bisnis berkelanjutan.
- b. Tahap pelaksanaan webinar dilakukan melalui platform Zoom Meeting, yang memungkinkan interaksi langsung antara pembicara dan peserta. Selama sesi, pembicara memberikan presentasi yang diikuti dengan sesi tanya jawab interaktif. Materi yang disampaikan mencakup perkembangan terkini dalam strategi bisnis, investasi, dan adaptasi terhadap perubahan pasar. Sesi tanya jawab dirancang untuk menggali lebih dalam isu-isu yang relevan dan memberikan kesempatan kepada peserta untuk mendapatkan wawasan langsung dari para ahli.



**Gambar 1.** Pelaksanaan Webinar

- c. Tahap diskusi materi dan studi kasus untuk mengilustrasikan bagaimana perusahaan dapat mengimplementasikan strategi keunggulan kompetitif dalam berbagai situasi pasar. Diskusi ini mencakup analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi bisnis dalam konteks yang berubah dengan cepat.

- d. Setelah webinar selesai, dilakukan sesi penyerahan sertifikat kepada narasumber dan survei online dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas acara dan pemahaman peserta tentang topik yang dibahas. Survei ini mencakup pertanyaan mengenai relevansi materi, kualitas pembicara, dan dampak keseluruhan seminar terhadap strategi bisnis peserta. Data dari survei ini dianalisis untuk memahami bagaimana seminar mempengaruhi pemikiran dan strategi peserta mengenai pertumbuhan bisnis berkelanjutan.



**Gambar 2.** Penyerahan Sertifikat kepada Narasumber

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari webinar ini mengungkapkan beberapa temuan kunci mengenai strategi untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan melalui keunggulan kompetitif. Salah satu temuan utama adalah pentingnya adaptasi terhadap perubahan pasar dan efisiensi operasional. Penurunan perdagangan global yang disebabkan oleh berbagai faktor ekonomi telah menyebabkan kelangkaan barang dan peningkatan inflasi. Dalam situasi seperti ini, perusahaan harus melakukan berbagai penyesuaian untuk bertahan, termasuk melalui peningkatan efisiensi operasional. Beberapa startup, misalnya, terpaksa melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) untuk mengurangi biaya operasional dan meningkatkan efisiensi. Selain itu, investor juga menjadi lebih selektif dalam memilih investasi akibat meningkatnya suku bunga, yang mempengaruhi akses modal dan strategi ekspansi perusahaan.

Selain itu, webinar ini juga menekankan pentingnya jaringan dan kerja tim sebagai kunci sukses dalam dunia bisnis. Pembicara menyoroti bahwa kemampuan untuk menganalisis informasi secara efektif, membangun hubungan yang kuat dengan pemangku

kepentingan, dan bekerja secara kolaboratif dalam tim adalah elemen yang sangat penting untuk mencapai keberhasilan. Bp. Gautama sebagai salah satu pembicara, juga menekankan pentingnya kontrol diri dan kemauan untuk menjadi bagian dari tim yang efektif, yang dapat meningkatkan produktivitas dan mendorong inovasi dalam organisasi.

Inovasi dalam bisnis dan strategi investasi juga menjadi topik yang dibahas secara mendalam dalam seminar ini. Dalam konteks industri kopi di Indonesia, misalnya, pembicara menjelaskan bagaimana perusahaan dapat menciptakan sesuatu yang unik dengan memodifikasi atau mengadaptasi ide-ide yang sudah ada. Contoh konkret yang diberikan termasuk memanfaatkan ruang kosong seperti rumah atau vila yang tidak terpakai untuk disewakan melalui aplikasi, yang menunjukkan bagaimana perusahaan dapat mengoptimalkan aset yang ada untuk menciptakan nilai tambah dan mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar.

Peran *angel investors* juga diungkapkan sebagai faktor penting dalam pertumbuhan bisnis, terutama bagi startup. Diskusi mengungkapkan bagaimana dukungan modal awal dan bimbingan dari angel investor dapat membantu perusahaan startup tumbuh dan berkembang. Bp. Edi, yang berperan sebagai *angel investor*, menjelaskan bagaimana ia memberikan modal usaha kepada startup dengan membeli saham, bukan melalui pemberian kredit. Ini menunjukkan bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan modal ventura untuk mempercepat pertumbuhan mereka sambil tetap menjaga kontrol atas bisnis mereka, yang merupakan strategi penting untuk keberlanjutan jangka panjang.

Webinar ini juga menekankan pentingnya mengantisipasi perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen untuk menjaga stabilitas bisnis. Para pembicara mengidentifikasi analisis SWOT sebagai alat yang efektif untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bisnis. Sebagai contoh, evolusi tren dalam industri kopi dari kopi tradisional hingga kopi spesialis menunjukkan bahwa perusahaan harus terus berinovasi dan menyesuaikan penawaran produk mereka sesuai dengan perubahan preferensi konsumen. Hal ini menegaskan pentingnya fleksibilitas dan inovasi berkelanjutan dalam strategi bisnis untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

#### **4. KESIMPULAN**

Seminar Nasional STIE Kasih Bangsa ke-82 memberikan wawasan yang berharga tentang strategi untuk mencapai pertumbuhan bisnis berkelanjutan melalui keunggulan kompetitif. Dalam menghadapi tantangan ekonomi saat ini, perusahaan harus siap untuk

beradaptasi dengan perubahan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan membuat keputusan investasi yang bijaksana. Keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui pemahaman yang mendalam tentang inti bisnis, membangun jaringan yang kuat, dan inovasi yang berkelanjutan. Selain itu, peran *angel investors* juga penting dalam mendukung pertumbuhan startup dan bisnis baru. Dengan strategi yang tepat dan komitmen untuk berinovasi, perusahaan dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan mempertahankan posisi kompetitif di pasar global.

## DAFTAR REFERENSI

- Barney, J. B. (2023). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 49(2), 327-355.
- Christensen, C. M. (2022). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business Review Press.
- Irawan, D., Prabowo, H., Kuncoro, E. A., & Thoha, N. (2022). Operational resilience as a key determinant of corporate sustainable longevity in the Indonesian Jamu industry. *Sustainability*, 14(11), 6431. <https://doi.org/10.3390/su14116431>
- Johnson, M. W., Christensen, C. M., & Kagermann, H. (2023). Reinventing your business model. *Harvard Business Review*, 101(1), 57-68.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2022). The balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 100(1), 71-79.
- Lee, S. M., & Trimi, S. (2022). Innovation for creating a smart future. *Journal of Innovation & Knowledge*, 7(2), 100-113. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100113>
- Porter, M. E. (2022). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Rizal, M., & Aini, N. (2022). Analysis of the feasibility of business idea application services online workshop "OT Repair" specifically for tire repair and oil change in the province of DKI Jakarta. *Jurnal Administrare: Jurnal Pemikiran Ilmiah dan Pendidikan Administrasi Perkantoran*, 9(2), 795-802.
- Rizal, M., & Heriawan, D. (2020). Analisis Pengaruh Leverage, Likuiditas, Tax Avoidance Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017). *Studia Ekonomika*, 18(2), 29-45. <https://doi.org/10.70142/studiaekonomika.v18i2.100>
- Rizal, M., & Ruslaini, A. S. (2022). Analysis of the feasibility of business idea application services online workshop "OT Repair" specifically for tire repair and oil change in the province of DKI Jakarta. *Jurnal Administrare: Jurnal Pemikiran Ilmiah dan Pendidikan Administrasi Perkantoran*, 9(2), 795-802.

- Ruslaini, R. (2021). Establishing Sustainable Practices on Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) to Advance Indonesia's Economic Growth. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3787801>
- Schilke, O., Hu, S., & Helfat, C. E. (2023). Quo vadis, dynamic capabilities? A content-analytic review of the current state of knowledge. *Journal of Management Studies*, 60(3), 789-823. <https://doi.org/10.1111/joms.12854>
- Teece, D. J. (2023). Dynamic capabilities and entrepreneurial management in large organizations: Toward a theory of the (entrepreneurial) firm. *European Economic Review*, 141, 103923. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2023.103923>