

RETRENCHMENT & GROWTH STRATEGIES

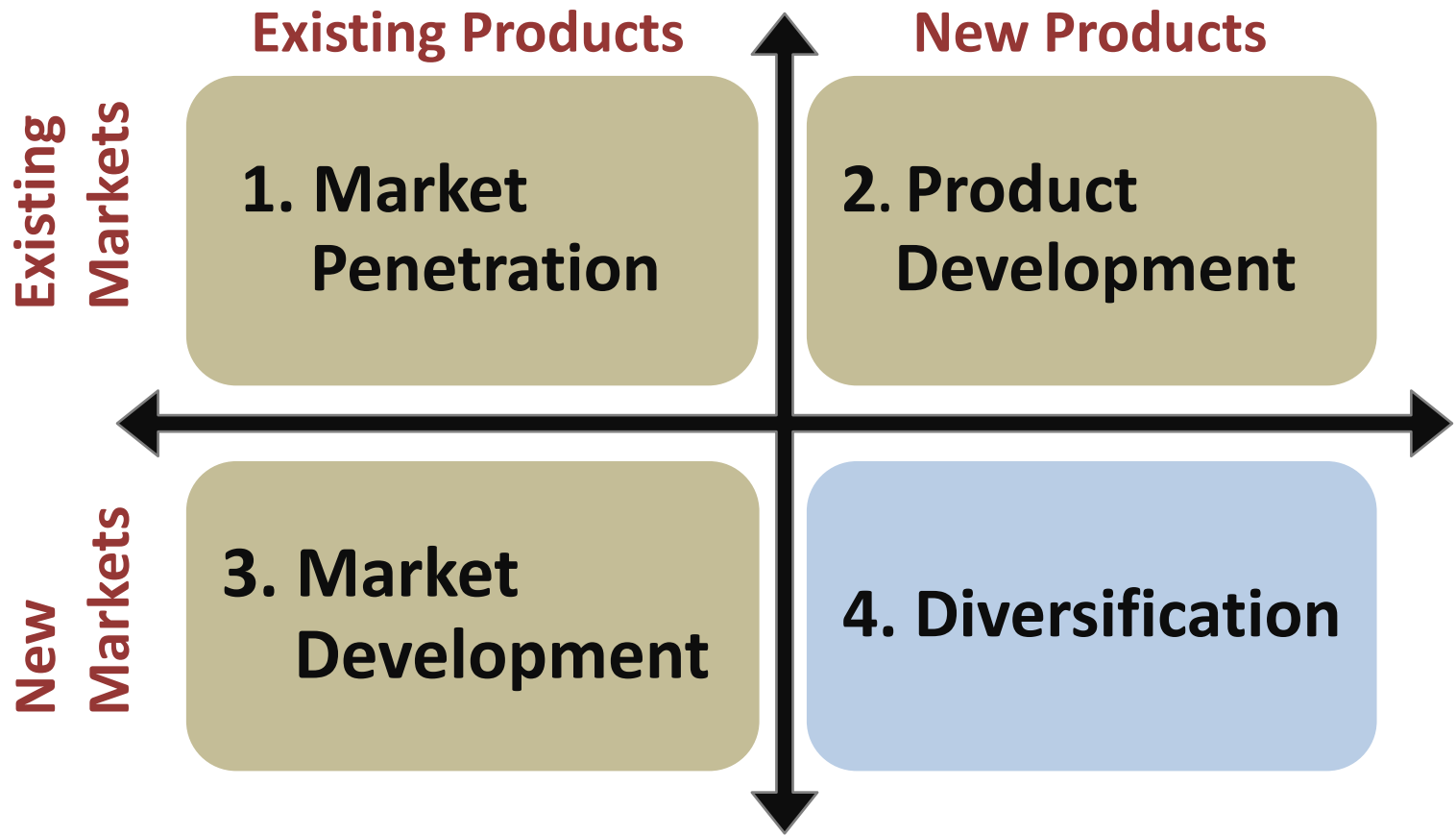
Retrenchment Strategies

- Divestasi : Tindakan yang menyebabkan suatu SBU dilepas dari perusahaan
 - Spin Off :
 - Pemisahan SBU sehingga tidak lagi memiliki hubungan dengan perusahaan
 - SBU menjadi perusahaan atau entitas bisnis tersendiri
 - SBU tidak dimiliki lagi oleh perusahaan tetapi tetap dimiliki pemilik perusahaan induk/pemegang saham lama
 - Penjualan: Setelah Spin Off, perusahaan dapat menjual sebagian atau seluruh saham

- Likuidasi : Tindakan menjual setiap aset dalam SBU secara terpisah, sehingga SBU sebagai entitas perusahaan tidak ada lagi. Hasilnya harus mampu menutupi pendanaan penyelesaian kewajiban kepada pemerintah, kreditur, karyawan yg dirumahkan
- Pailit : Mengacu kepada UU RI tentang kepailitan. Dengan dinyatakan pailit, maka kewajiban kepada pemerintah, kreditur, karyawan yg dirumahkan dapat digugurkan.

Growth Strategies

Ansoff Product-Market Expansion Grid



Intensive Growth

- Market Penetration : Upaya meningkatkan penjualan pada existing market yang saat ini ada tanpa mengubah produk → Marketing mix
- Market Development : Identifikasi dan pengembangan pasar untuk produk yg saat ini ada → Segmentation & Targetting
- Product Development : Penawaran modifikasi atau produk baru pada existing market
→ produk, pasar, kelayakan usaha, modal

Diversification Growth

- Concentric Diversification : Produk baru yang dengan teknologi/market yang masih sinergi dengan existing product line, walaupun produk baru tersebut diperuntukan bagi kelompok pelanggan baru (i.e Starbucks menjual bottled frapucino drinks).
- Horizontal Diversification : Produk baru yang tidak sinergi dengan existing product line dan teknologi yg digunakan (i.e. Hotel/restoran/airlines menjual merchandise)
- Conglomerate Diversification : pengembangan usaha baru yang tidak ada hubungannya dengan existing product line, market, dan teknologi yg digunakan (i.e. Perusahaan kapal pesiar Sodexo of Marseille melakukan ekspansi di industri fasilitas kesehatan)

Integrative Growth

- Backward Integration : Akuisisi suppliers (i.e. Marriot's Fairfield Farm)
- Forward Integration : Akuisisi saluran penjualan (i.e. Tour wholesalers, travel agents)
- Horizontal integration : Akuisisi perusahaan pesaing (i.e. Indofood Sukses Makmur mengakuisisi Supermie)

Evaluasi Kelayakan Pengembangan

- Evaluasi Potensi
- Evaluasi Pasar : Tren permintaan, peta persaingan, posisi perusahaan, keunggulan kompetitif,
- Kelayakan Usaha : sumber pendanaan, proyeksi investasi, proyeksi penjualan, proyeksi arus kas, IRR, NPV, PBP, BCR
- Evaluasi Teknis & operasi
- Evaluasi UU & Peraturan

SUMBER PENDANAAN

