

Jurnal Manajemen Proyek Informatika **Peran Penting *Business Development* Terhadap Perusahaan**

Sofyan Mufti Prasetyo^{1*}, Ahmad Fauzi², Safira Madinah Widia³, Yoggi Ilham Mulya⁴

¹⁻⁴Fakultas Ilmu Komputer, Teknik Informatika, Universitas Pamulang, Jl. Raya Puspiptek No. 46, Kel. Buaran, Kec. Serpong, Kota Tangerang Selatan. Banten 15310, Indonesia

Email : ^{1*}dosen01809@unpam.ac.id, ²Ahmadfauji227@gmail.com, ³safiramadina15@gmail.com, ⁴yoggiilhammulya@gmail.com

(*: Corresponden Author)

Abstrak—*Business development* merupakan salah satu jenis pekerjaan yang paling banyak dicari oleh perusahaan saat ini. Perusahaan membutuhkan seorang *business development* untuk keberlangsungan perusahaan itu sendiri agar tetap eksis, relevan, dan menguntungkan. Menduduki posisi sebagai *business development* adalah bagaimana membantu perusahaan mengembangkan bisnisnya untuk jangka panjang. BD bertanggung jawab untuk menciptakan nilai jangka panjang perusahaan melalui pelanggan, pasar dan relasi bisnis dengan menciptakan peluang bagi perusahaan untuk terus tumbuh. Semakin banyaknya bisnis usaha kecil dan perusahaan startup di Indonesia, peluang berkariir sebagai *business development* juga meningkat pesat. Hal ini karena perusahaan terus bersaing dengan kompetitornya agar tetap terdepan, baik dalam hal keuntungan ataupun *brand awareness*. salah satu pendukung proses pembentukan penilaian perusahaan yang bersifat jangka panjang. *Business development* ini juga berperan sebagai pencipta peluang bagi perkembangan perusahaan dengan cara optimalisasi tugas komponen atau faktor tersebut.

Kata Kunci: Pengembangan Bisnis, Kesadaran Merek

Abstract—*Business development* is one of the most sought-after types of work by companies today. Companies need a business development for the continuity of the company itself so that it still exists, is relevant and profitable. Occupying a position as business development is how to help companies develop their business for the long term. BD is responsible for creating long-term corporate value through customers, markets and business relationships by creating opportunities for the company to continue to grow. With the increasing number of small businesses and startup companies in Indonesia, career opportunities as business development have also increased rapidly. This is because the company continues to compete with its competitors in order to stay ahead, both in terms of profits and brand awareness. one of the supporters of the process of establishing a long-term corporate valuation. This business development also plays a role as a creator of opportunities for the development of the company by way of optimizing the tasks of these components or factors.

Keywords: Business Development, Brand Awareness

1. PENDAHULUAN

Sedikitnya lapangan pekerjaan menjadikan setiap masyarakat mengembangkan segala potensi yang dimilikinya. Sejarah sudah membuktikan bahwa sebenarnya bangsa Indonesia memiliki dasar semangat dan keterampilan yang unik di masing-masing daerah seperti suku Sumatra, Jawa, Bali dan Papua dan hampir di semua daerah memiliki ciri khas masing-masing dalam menciptakan produk dan komoditas yang dikembangkan oleh para pengusaha dalam bentuk berwirausaha. Sebenarnya, pemerintah telah mengeluarkan berbagai kebijakan di bidang perekonomian untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu program unggulan pemerintah melalui Kementerian Koordinator Perekonomian Republik Indonesia adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR). Akan tetapi, terbatasnya jumlah anggaran dana yang dimiliki oleh negara sehingga pemerintah belum mampu untuk menjangkau seluruh lapisan masyarakat hingga ke daerah-daerah. Untuk itu, pemerintah harus mampu mencari solusi permodalan usaha bagi masyarakat dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat. Kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (ability), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya (Suryana, 2013). Kewirausahaan juga tidak hanya dibutuhkan dalam kehidupan pribadi tetapi kewirausahaan juga bisa diaplikasikan dalam sebuah perusahaan untuk mencapai tujuan. Pentingnya kewirausahaan dalam manajemen strategis perusahaan telah diakui secara luas dalam

literatur strategi karena akan berimplikasi terhadap kinerja proses manajemen, keputusan dan tindakan di tingkat perusahaan (Andiningtyas & Nugroho, 2014).

Tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Perkembangan usaha merupakan tujuan mendasar dari sebuah perusahaan, dimana segala kegiatan yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan. Perkembangan usaha untuk menunjukkan suatu kondisi usaha yang lebih baik dari pada masa sebelumnya. Hal tersebut selaras dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Suryana (2010) yang menyatakan bahwa: keberhasilan usaha bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya. Pertumbuhan ini dibuktikan oleh penjualan dan aset yang dimiliki perusahaan serta jumlah karyawan. Menurut Soeharto, (2010, hal.185) adapun usaha yang berkembang itu diklasifikasikan ke dalam 5 tahap, yaitu “konseptual, permulaan, stabilitas, pertumbuhan (*growth stage*), serta kedewasaan. Perkembangan usaha dari segi conceptual, yaitu:”(a) Mengenal peluang potensial, dalam mengetahui peluang potensial yang terpenting harus diketahui yaitu masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian dicari solusi masalah yang telah terdeteksi. Dalam sebuah perusahaan terdapat peran penting salah satu Business development adalah salah satu pendukung proses pembentukan penilaian perusahaan yang bersifat jangka panjang. Fungsinya tidak lain adalah sebagai penghubung antara tiga komponen bisnis yaitu pasar, pelanggan dan relasi bisnis. Business development ini juga berperan sebagai pencipta peluang bagi perkembangan perusahaan dengan cara optimalisasi tugas komponen atau faktor tersebut.

Peranan Business Development ini yaitu untuk mengembangkan tiga factor dalam membuat strategi. Di antara strategi tersebut adalah relasi bisnis, membaca permasalahan pelanggan, dan mempunyai target market. Pentingnya Business Development untuk membantu mengembangkan perusahaan tersebut. Pengembangan tersebut mencakup riset pasar, mengembangkan dan memelihara hubungan dengan klien potensial baru, mendeteksi dan menciptakan peluang bisnis. *Business Development* juga memiliki tugas antaralain, menghubungi klien untuk menjalin hubungan dan mengatur pertemuan, merencanakan dan mengawasi inisiatif pasar baru, Meningkatkan nilai pelanggan saat ini sambil menarik yang baru, Menghadiri konferensi, rapat, dan acara industri, Mengembangkan penawaran dan proposal untuk klien, Mengembangkan tujuan untuk tim pengembangan dan pertumbuhan bisnis dan memastikan mereka terpenuhi, Meneliti organisasi dan individu untuk menemukan peluang baru. Namun, karena perannya yang krusial dalam perusahaan, untuk menjadi seorang Business Development pun diharuskan memenuhi beberapa persyaratan dan juga skill atau kemampuan tertentu antara lain Mampu Menganalisis Pola Bisnis, Keterampilan Komunikasi & Interpersonal, Memiliki Rasa Ingin Tahu yang Tinggi, Realistis dalam Menentukan Ekspektasi, Berwawasan Luas, Fleksibel dan Mampu Beradaptasi, Kemampuan *Project Management*, Kemampuan Analisa yang Baik. Karena tugas tanggung jawab seorang *Business Development* itu sangat penting untuk perkembangan perusahaan agar mencapai target maksimal, tak heran jika pendapatan dari seorang *Business Development* rata-rata di Indonesia cukup besar. Dari uraian tersebut maka dapat dirumuskan seberapa besar peranan Business Development pada perusahaan untuk mengembangkan bisnis juga memperoleh keuntungan maksimal pada perusahaan. Dan seberapa besar peranan untuk memfasilitasi perusahaan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Perkembangan Usaha

Menurut Purnama & Suyanto (2010) berkaitan dengan faktor penentu perkembangan usaha industri kecil, penelitiannya menemukan bahwa perkembangan usaha kecil ditandai oleh inovasi, perilaku mau mengambil resiko. Begitu juga hasil penelitiannya menemukan bahwa perkembangan usaha kecil disumbangkan oleh kerja keras, dedikasi, dan komitmen terhadap pelayanan dan kualitas. Berbagai faktor penentu perkembangan usaha industri kecil hasil identifikasi penelitian tersebut pada dasarnya adalah cerminan dari kemampuan usaha (pengetahuan, sikap dan keterampilan), pengalaman yang relevan, motivasi kerja dan tingkat pendidikan seseorang pengusaha. Terdapat konsep pada pengembangan usaha. Pengembangan bisnis adalah penciptaan nilai jangka panjang sebuah organisasi/perusahaan dari konsumen, pasar, dan relasi. Pengembangan bisnis adalah segala hal yang berkaitan dengan bagaimana interaksi dari faktor-faktor tersebut

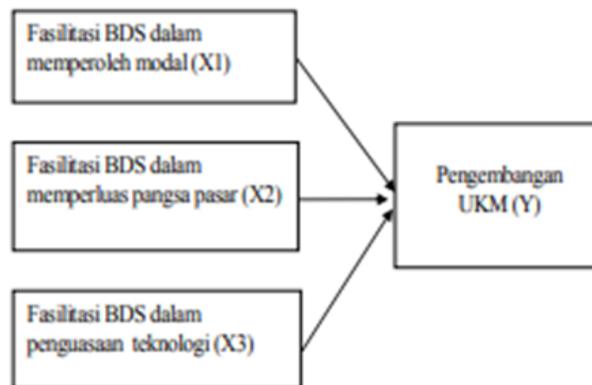
berkombinasi bersama-sama untuk menciptakan peluang tumbuh (Pollack, 2012). Adapun indicator pengembang usaha di antaranya :

1. Motif merubah keadaan
2. Peluang untuk berkembang
3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar

2.2 *Business Development Service*

Business Developmet Service merupakan jasa non financial yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja suatu perusahaan, akses ke pasar dan kemampuannya untuk bersaing suatu perusahaan individual, yang tersedia untuk jangka waktu singkat atau sementara. Layanan yang diberikan *Business Development Service* kepada Usaha Kecil Menengah meliputi kegiatan: layanan Informasi, konsultasi, pelatihan, melakukan bimbingan/ pendampingan dan menyelenggarakan kontak bisnis serta fasilitasi dalam memperluas pasar, memperoleh permodalan, pengembangan organisasi dan manajemen, pengembangan teknologi, juga penyusunan proposal pengembangan usaha, (Soetrisno, 2002 : 10).

Penelitian yang menfokuskan peranan *Business Development Service* dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah. *Business Development Service* menjadi sebuah alternative pemecahan permasalahan Usaha Kecil Menengah, dimana blueprint konsep *Business Development Service* secara resmi baru diterbitkan pada tahun 2001, kemudian dilaksanakan di Indonesia. Adapun penelitian yang berhubungan dengan permasalahan *Business Development Service* di Jawa Timur adalah penelitian yang dilakukan Ningky Poesponegoro Kasubag Perencanaan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Jawa Timur dengan topic Layanan Pengembangan Bisnis/*Business Development Service* pada tahun 2003. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Berdasarkan hasil eksplorasi dari teori dan pemikiran ilmiah yang dikembangkan dalam penelitian ini, maka dapat diabstraksikan dalam kerangka koneptual penelitian ini sebagaimana dalam model di bawah ini:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisa dan pembahasan tersebut didapatkan peranan dan tanggung jawab Business Development sangat penting dan berpengaruh pada perusahaan.

3.1 Kerangka Pemikiran

Merujuk dari pengertian perkembangan, maka dalam pengukuran perkembangan usaha kecil dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai, yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya. Pertumbuhan ini dibuktikan oleh penjualan dan aset yang dimiliki perusahaan serta jumlah tenaga kerja. Peran Business Development pada perusahaan harus memiliki kerangka pemikiran agar usaha memiliki inovasi, proaktif dan mengambil resiko untuk menciptakan keunggulan dalam bersaing pada marketplace yang sama. Dan menjadikan perkembangan tercapai pada perusahaan.

3.2 Hipotesis *Business Development*

Dapat ditinjau hipotesis sebagai berikut:

1. *Business Development Service* mempunyai peranan yang signifikan dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo untuk memperoleh modal dalam pengembangan usahanya.
2. *Business Development Service* mempunyai peranan yang signifikan dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo untuk memperluas pangsa pasar dalam pengembangan usahanya.
3. *Business Development Service* mempunyai peranan yang signifikan dalam memfasilitasi Usaha Kecil Menengah di Wedoro Center Waru Sidoarjo untuk penguasaan teknologi dalam pengembangan usahanya.

4. IMPLEMENTASI

Strategi dapat berupa suatu rencana atau tindakan yang terdiri dari aturan atau pola pengambilan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas bisnis dan posisi untuk mencapai tujuan yang akan datang. Titik berat pada sumber daya yang dimiliki, sehingga dapat menentukan atau menghubungkan posisi perusahaan dengan lingkungan bisnis di mana perusahaan dijalankan. Perusahaan yang potensial berkembang biasanya menghadapi lebih dari satu peluang, oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk menentukan prioritas. Analisis terhadap berbagai peluang adalah merupakan fungsi dari bagian pengembangan usaha, sehingga apabila hasil analisis menunjukkan bahwa peluang yang ada berharga dan penting untuk kemajuan perusahaan, maka realisasikan. Peranan *Business Development Service* agar perusahaan dapat berkembang yaitu dapat mengimplementasikan rencana Tindakan mengimplementasikan SWOT, menentukan tanggung jawab dan anggaran, memantau kemajuan, dan memulai pengkajian dari awal.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh peran business development service terhadap pengembangan usaha, artinya apabila peran business development service semakin baik maka pengembangan usaha juga akan baik. Diharapkan para pelaku usaha dan Business Development agar lebih meningkatkan kepekaan terhadap kepekaan dan inisiatif untuk menghindari hal-hal yang membuat turunnya perusahaan. Secara simultan Business Development Service mempunyai peranan secara signifikan dalam pengembangan Usaha.

REFERENCES

- I Ketut Wija Negara, M. d. (2015). STRATEGI PENGEMBANGAN BUDIDAYA LELE DUMBO Clarias sp. MELALUI PROGRAM PENGEMBANGAN USAHA MINA PEDESAAN PERIKANAN BUDIDAYA DI KABUPATEN BULELENG. *JURNAL MANUSIA DAN LINGKUNGAN*, 22, 365-371.
- Imamah, N. (2008). Peranan Business Development Service dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Wedoro Centre Waru Sidoarjo. *JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUSAHAAN*, 10, 169-176.
- Kartika Putri, A. P. (n.d.). PENGARUH KARAKTERISTIK KEWIRAUSAHAAN, MODAL USAHA DAN PERAN BUSINESS DEVELOPMENT SERVICE TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*.
- Kusrini. (2006). *Sistem Pakar Teori dan Aplikasi* (1 ed.). (f. Suyantoro, Ed.) Yogyakarta, Indonesia: Penerbit ANDI.
- M.L. Zhang, & Z. H. Zhou. (2006). Multilabel neural networks with applications to functional genomics and text. *IEEE transactions on Knowledge and Data Engineering*, 1338-1351.
- Muhammad Andi Prayogi, L. H. (2017). Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah Terhadap Tingkat Perkembangan. *Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*, 121-131.

- Muharam, H. (2019). Orientasi Kewirausahaan dan Karakteristik Perusahaan terhadap Perkembangan Usaha. *Jurnal Wacana Ekonomi*, 18, 074-087.
- Nunung Nurhayat, M. H. (2012). Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. *Manajemen IKM*, (111-121).
- Nurchahyo, S. a. (2014). Rainfall Prediction in Kemayoran Jakarta Using Hybrid Genetic Algorithm (GA) and Partially Connected Feedforward Neural Network (PCFNN). *Information and Communication Technology (ICoICT)*, (pp. 166-171).
- Raharjo, J. S. (2013). *Model Artificial Neural Network berbasis Particle Swarm Optimization untuk Prediksi Laju Inflasi. Sistem Komputer*.
- Reynaldi Ananda Pane, M. S. (2018). A Multi-label Classification on Topics of Quranic Verses in English Translation using Multinomial Naive Bayes. *6th International Conference on Information and Communication Technology (ICoICT)*.
- Sopandi, E. (2017). STRATEGY OF BUSINESS DEVELOPMENT BAMBOO CRAFT. *Jurnal AdBispreneur*, 2, 1-17.
- T.Sutojo, E. M. (2011). *Kecerdasan Buatan*. Yogyakarta: Andi.
- Ulul Hidayah, S. M. (2019). ANALISIS KINERJA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM ALAS KAKI DI DESA PAGELARAN. *Jurnal Benefita*, 4, (435-448).