

Kerangka Strategis *Business Plan* bagi Penyedia Solusi Korporasi dalam Mempersiapkan *Exit Strategy* Global

Daris Salam

Universitas Paramadina, Indonesia

Email: lee_daris@yahoo.co.id

Keywords:

Business Plan; Corporate Solution Provider; Resource-Based View; Business Model Canvas; Exit Strategy

Abstract

Regional economic integration places Indonesia as one of the main investment destinations in Southeast Asia, which has implications for the soaring demand for corporate solution services. However, local professional service business actors are often trapped in short-term operations without a clear exit strategy. This research aims to formulate a medium-term (three-year) strategic business plan framework for corporate solution provider companies (PT ABC) with an orientation of optimizing enterprise value towards planned divestment. This journal is an applied business study with a descriptive qualitative approach through a data triangulation method that includes direct observation, in-depth interviews, and documentation studies. The synthesis results show that the integration between Resource-Based View (RBV), PESTEL macro analysis, Porter's Five Forces, and Business Model Canvas (BMC) is able to create a solid operational foundation. Internal competitive advantage based on digital capabilities and cross-border expert teams are the main drivers in attracting the interest of international investors through the overseas affiliate structure in Singapore as a holding company and transaction vehicle.

Kata Kunci:

Business Plan; Corporate Solution Provider; Resource-Based View; Business Model Canvas; Exit Strategy

Abstrak

Integrasi ekonomi regional menempatkan Indonesia sebagai salah satu destinasi investasi utama di Asia Tenggara, yang berimplikasi pada melonjaknya permintaan terhadap jasa solusi korporasi. Kendati demikian, pelaku usaha jasa profesional lokal kerap kali terjebak dalam operasional jangka pendek tanpa adanya perencanaan strategi keluar (*exit strategy*) yang jelas. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan kerangka kerja rencana bisnis strategis jangka menengah (tiga tahun) bagi perusahaan penyedia solusi korporasi (PT ABC) dengan orientasi optimalisasi nilai perusahaan (*enterprise value*) menuju divestasi terencana. Jurnal ini merupakan studi bisnis terapan (*applied business study*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif melalui metode triangulasi data yang meliputi observasi langsung, wawancara mendalam, dan studi dokumentasi. Hasil sintesis menunjukkan bahwa integrasi antara *Resource-Based View* (RBV), analisis makro PESTEL, *Porter's Five Forces*, dan *Business Model Canvas* (BMC) mampu menciptakan fondasi operasional yang kokoh. Keunggulan kompetitif internal yang berbasis pada kapabilitas digital dan tim ahli lintas negara menjadi pendorong utama dalam menarik minat investor internasional melalui struktur afiliasi luar negeri di Singapura selaku holding company dan transaction vehicle.

PENDAHULUAN

Di era globalisasi ekonomi, Indonesia memegang peranan krusial sebagai magnet investasi asing langsung (*foreign direct investment*) di kawasan regional. Arus masuk modal asing ini secara langsung menciptakan ceruk pasar yang masif bagi industri jasa konsultan bisnis dan manajemen, khususnya pada segmen layanan *corporate solution* seperti pendirian

badan usaha (*business setup*), kepatuhan korporasi (*corporate compliance*), perpajakan, hingga *Business Process Outsourcing* (BPO).

Namun, potret industri jasa profesional domestik saat ini masih didominasi oleh pelaku usaha yang berfokus pada ketahanan operasional jangka pendek tanpa memikirkan kelangsungan korporasi jangka panjang melalui mekanisme *exit strategy* yang terstruktur. Dampaknya, banyak firma konsultan lokal yang mengalami stagnasi pertumbuhan setelah melewati fase awal operasional. Analisis lingkungan eksternal menjadi sangat penting bagi pelaku usaha baru untuk memahami dinamika pasar, peluang, serta ancaman yang memengaruhi keberhasilan bisnis jangka panjang tersebut (Nthiga, Cheluget, & James Mwikya, 2023).

Untuk memutus rantai stagnasi tersebut, diperlukan paradigma baru dalam membangun bisnis jasa profesional sejak hari pertama pendirian (*built-to-sell*). Penelitian ini mengambil studi kasus pada PT ABC, sebuah perusahaan konsultan bisnis dan manajemen yang didirikan pada April 2025 di Jakarta Selatan. Perusahaan ini dirancang dengan visi pertumbuhan jangka menengah terukur dalam kurun waktu tiga tahun untuk mencapai tingkat profitabilitas dan valuasi yang layak untuk dijual atau divestasi. Rencana strategis penjualan saham dirancang secara lintas negara menggunakan entitas afiliasi di Singapura sebagai *holding company* sekaligus *vehicle* transaksi. Struktur ini dipilih untuk mengoptimalkan efisiensi kepemilikan, aspek perpajakan, serta meningkatkan daya pikat perusahaan di hadapan pembeli strategis internasional.

Beberapa penelitian telah dilakukan terkait perencanaan bisnis strategis dan persiapan *exit strategy* pada perusahaan jasa profesional. Penelitian oleh Khuan, Bambang, Marlina, dan Solehati (2023) mengungkap bahwa praktik perencanaan strategis—termasuk perumusan model bisnis, proyeksi keuangan yang realistis, dan mekanisme pengukuran kinerja—berkorelasi positif dengan kemungkinan pertumbuhan berkelanjutan dan kelangsungan usaha. Penelitian ini menekankan bahwa rencana bisnis berfungsi tidak hanya sebagai alat internal manajemen, tetapi juga sebagai mekanisme legitimasi yang membantu mendapatkan dukungan eksternal dari investor maupun mitra strategis (Dana, Croco, Culasso, & Giacosa, 2023). Temuan serupa diperoleh oleh Mousa, Ali, dan Gurler (2024) yang menyatakan bahwa perencanaan strategis yang terdokumentasi dengan baik bertindak sebagai mekanisme mitigasi risiko yang mampu menurunkan tingkat kegagalan, terutama pada tahap pertumbuhan awal perusahaan jasa profesional.

Penelitian oleh Himawan, Setiyono, dan Fitriyah (2023) mengkaji perencanaan strategi keluar pada perusahaan properti dan menemukan bahwa keberhasilan perencanaan strategi keluar ditentukan oleh tiga faktor utama, yaitu kesiapan organisasi secara manajerial dan keuangan, struktur kepemilikan yang mendukung proses transisi, serta adanya rencana kontinjensi untuk menjaga keberlanjutan operasional pasca-transaksi. Sementara itu, Lubis, Hasanah, dan Waruwu (2024) membuktikan bahwa peran konsultan keuangan memberikan kontribusi signifikan terhadap keberhasilan restrukturisasi dan persiapan strategi keluar melalui penyusunan laporan keuangan yang kredibel serta perencanaan struktur kepemilikan demi meningkatkan tingkat kepercayaan investor.

Penelitian oleh Cefis, Bettinelli, Coad, dan Marsili (2021) dalam tinjauan literatur sistematisnya mengungkap bahwa perusahaan yang telah menyiapkan dokumentasi kinerja dan struktur operasional yang dapat diaudit secara transparan akan lebih mudah mendapatkan

valuasi premium pada saat proses divestasi dilakukan. Mikkelsen dan Andersen (2022) juga menemukan bahwa jalur strategi keluar dapat berupa merger, akuisisi, IPO, maupun penjualan kepemilikan secara bertahap, di mana struktur kepemilikan lintas negara menjadi faktor yang semakin penting dalam menarik minat investor internasional. Penelitian oleh Wardhana (2024) menekankan bahwa adaptasi model bisnis terhadap perkembangan digital dan globalisasi menjadi kunci dalam meningkatkan nilai bisnis dalam jangka menengah, terutama bagi perusahaan jasa profesional yang ingin bersaing di pasar global.

Berdasarkan penelitian terdahulu, masih terdapat kesenjangan penelitian yang perlu diisi. Sebagian besar penelitian sebelumnya berfokus pada perencanaan bisnis secara umum atau *exit strategy* pada perusahaan manufaktur dan properti, sementara penelitian yang secara khusus mengkaji integrasi antara *Resource-Based View* (RBV), analisis makro PESTEL, Porter's Five Forces, dan *Business Model Canvas* (BMC) dalam kerangka *business plan* yang berorientasi *exit strategy* pada perusahaan penyedia solusi korporasi masih sangat terbatas. Penelitian yang mengkaji struktur afiliasi lintas negara sebagai *vehicle* divestasi untuk perusahaan jasa profesional Indonesia juga belum banyak dilakukan.

Kebaruan (*novelty*) penelitian ini terletak pada pengintegrasian empat kerangka analisis (RBV, PESTEL, Porter's Five Forces, dan BMC) ke dalam satu kerangka *business plan* yang berorientasi pada *exit strategy* global dalam jangka waktu tiga tahun. Penelitian ini juga menawarkan konsep struktur afiliasi lintas negara (Indonesia-Singapura) sebagai strategi untuk mengoptimalkan nilai perusahaan dan menarik minat investor internasional. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi teoretis dan praktis bagi pengembangan model *business plan* pada perusahaan jasa profesional di Indonesia.

Teori *Resource-Based View* (RBV) menjelaskan bahwa keunggulan kompetitif berkelanjutan didasarkan pada penguasaan sumber daya dan kapabilitas internal yang bersifat *valuable*, *rare*, *inimitable*, dan *non-substitutable* (VRIN) dalam organisasi (Lubis, 2022). Sumber daya yang memenuhi kriteria VRIN dianggap mampu menghasilkan keunggulan yang sulit ditiru oleh pesaing (Kero & Bogale, 2023). Dalam konteks perusahaan jasa konsultasi, pendekatan RBV menjadi dasar utama untuk mengidentifikasi aset tak berwujud seperti pengetahuan, keahlian tim, sistem informasi, dan hubungan erat dengan klien sebagai faktor utama pencipta nilai. Lebih lanjut, teori ini menekankan pentingnya kapabilitas dinamis (*dynamic capabilities*), yaitu kemampuan organisasi untuk beradaptasi secara lincah terhadap perubahan lingkungan bisnis melalui inovasi dan pembaruan proses internal secara berkesinambungan (Kero & Bogale, 2023).

Teori *business planning* menekankan pada proses sistematis pemetaan peluang, pengorganisasian sumber daya, dan penentuan langkah operasional serta keuangan untuk mencapai tujuan bisnis. Praktik perencanaan strategis - termasuk perumusan model bisnis, proyeksi keuangan yang realistis, dan mekanisme pengukuran kinerja - berkorelasi positif dengan kemungkinan pertumbuhan berkelanjutan dan kelangsungan usaha (Khuan, Bambang, Marlina, & Solehati, 2023). Peran rencana bisnis bukan hanya sebagai alat internal manajemen, melainkan juga sebagai mekanisme legitimasi yang membantu mendapatkan dukungan eksternal dari investor maupun mitra strategis (Dana, Croco, Culasso, & Giacosa, 2023). Selain itu, perencanaan strategis yang terdokumentasi dengan baik bertindak sebagai mekanisme mitigasi risiko yang mampu menurunkan tingkat kegagalan, terutama pada tahap pertumbuhan awal perusahaan jasa profesional (Mousa, Ali, & Gurler, 2024). Dalam konteks Indonesia,

perencanaan bisnis dipandang sebagai pedoman krusial dalam penentuan arah perusahaan dan alat komunikasi strategis bagi pemangku kepentingan eksternal (Kusuma et al., 2024).

Konsep *exit strategy* dalam konteks bisnis menjelaskan bagaimana pemilik atau pendiri merancang mekanisme untuk keluar dari kepemilikan usaha dengan cara yang mampu memaksimalkan nilai perusahaan, di mana *exit* dipahami sebagai tahap realisasi nilai (*value realization*) dari investasi yang telah dibangun. Keberhasilan perencanaan strategi keluar ditentukan oleh tiga faktor utama, yaitu kesiapan organisasi secara manajerial dan keuangan, struktur kepemilikan yang mendukung proses transisi, serta adanya rencana kontinjensi untuk menjaga keberlanjutan operasional pasca-transaksi (Himawan, Setiyono, & Fitriyah, 2023).

Peran konsultan keuangan terbukti memberikan kontribusi signifikan terhadap keberhasilan restrukturisasi dan persiapan strategi keluar melalui penyusunan laporan keuangan yang kredibel serta perencanaan struktur kepemilikan demi meningkatkan tingkat kepercayaan investor (Lubis, Hasanah, & Waruwu, 2024). Jalur strategi keluar dapat berupa merger, akuisisi, IPO, maupun penjualan kepemilikan secara bertahap, di mana perusahaan yang telah menyiapkan dokumentasi kinerja dan struktur operasional yang dapat diaudit secara transparan akan lebih mudah mendapatkan valuasi premium pada saat proses divestasi dilakukan (Cefis, Bettinelli, Coad, & Marsili, 2021; Mikkelsen & Andersen, 2022).

Matriks Integrasi Alur Teori

Sinergi antara pendekatan RBV, *business planning*, dan *exit strategy* membentuk siklus strategis tiga tahap yang berkesinambungan (Mousa et al., 2024; Strategyzer, 2025):

Tabel 1. Tiga Tahap Siklus Strategis

Tahap 1: Membangun (RBV)	Tahap 2: Mengonversi (Business Planning)	Tahap 3: Merealisasikan (Exit Strategy)
Mengidentifikasi dan mengamankan sumber daya internal berkriteria VRIN (Lubis, 2022).	Menerjemahkan kapabilitas internal menjadi target kinerja operasional dan finansial yang terdokumentasi (Khuan et al., 2023).	Merealisasikan akumulasi <i>enterprise value</i> melalui transaksi merger atau akuisisi lintas negara (Cefis et al., 2021).

Oleh karena itu, artikel ini berfokus pada perumusan pertanyaan kunci: *Bagaimana membangun kerangka rencana bisnis strategis yang mengintegrasikan kekuatan internal dan peluang eksternal demi mencapai target global exit strategy yang optimal dalam waktu tiga tahun?*

Berdasarkan latar belakang dan kesenjangan penelitian yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan kerangka kerja rencana bisnis strategis jangka menengah (tiga tahun) bagi perusahaan penyedia solusi korporasi (PT ABC) dengan orientasi optimalisasi nilai perusahaan (*enterprise value*) menuju divestasi terencana melalui integrasi antara *Resource-Based View* (RBV), analisis makro PESTEL, Porter's Five Forces, dan *Business Model Canvas* (BMC). Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat teoretis maupun praktis. Secara teoretis, penelitian ini dapat memperkaya khasanah ilmu pengetahuan di bidang manajemen strategis dan kewirausahaan, khususnya mengenai integrasi kerangka analisis dalam perumusan *business plan* berorientasi *exit strategy* pada perusahaan jasa profesional. Secara praktis, penelitian ini bermanfaat bagi pelaku usaha jasa profesional sebagai panduan dalam merancang *business plan* yang terukur dan berorientasi global, bagi investor sebagai bahan

pertimbangan dalam menilai potensi investasi pada perusahaan jasa profesional, serta bagi peneliti selanjutnya sebagai referensi untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut dengan pendekatan dan variabel yang lebih beragam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dikategorikan sebagai *applied business study* (studi bisnis terapan) yang mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif untuk menekankan proses interpretasi, pengelompokan, dan sintesis informasi dalam menyusun rencana bisnis perusahaan. Penelitian terapan dipilih karena berfokus pada pemecahan masalah praktis yang dihadapi oleh objek studi, yaitu PT ABC, dalam merumuskan kerangka strategis *business plan* yang berorientasi pada *exit strategy* global. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan untuk menggambarkan secara mendalam dan sistematis kondisi internal perusahaan serta lingkungan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha, tanpa melakukan manipulasi variabel, sehingga hasil penelitian merepresentasikan situasi aktual yang dialami oleh objek studi..

- **Objek Studi:** PT ABC, sebuah penyedia jasa konsultasi bisnis dan manajemen berbasis di Indonesia yang berdiri pada April 2025 di Jakarta Selatan, dengan entitas afiliasi di Singapura sebagai bagian dari strategi internasionalnya.

Sumber Data:

Data Primer: Diperoleh secara langsung melalui observasi lapangan terhadap alur kerja internal, wawancara mendalam (*in-depth interview*) semi-terstruktur bersama pendiri dan manajer operasional, serta diskusi terfokus (*focused discussion*) internal perusahaan.

Data Sekunder: Diperoleh dari sumber eksternal yang kredibel meliputi laporan World Bank (2024), data makroekonomi Badan Pusat Statistik (BPS), data investasi Kementerian Investasi/BKPM, riset industri dari Mordor Intelligence, serta literatur ilmiah terkait model analisis strategis seperti *TOWS Matrix* (Zmegac et al., 2024), *PESTEL Model* (Kung, 2023), *Five Forces* (Paramadita & Hidayat, 2022), dan *Business Model Canvas* (Kamariotou, 2022).

Metode Analisis Data: Data dianalisis secara bertahap menggunakan model analisis sekuensial: diawali dengan evaluasi kondisi internal (TOWS dan prinsip RBV) serta analisis lingkungan makro (PESTEL) dan mikro industri (Porter's Five Forces). Hasil analisis tersebut kemudian disintesis ke dalam sembilan elemen *Business Model Canvas* (BMC) untuk memformulasikan rencana operasional dan arah *exit strategy*. Kredibilitas dan akurasi hasil akhir dipastikan melalui pendekatan triangulasi data dan validasi internal bersama manajemen perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemetaan Lingkungan Eksternal (Analisis Makro & Industri)

Berdasarkan data ekonomi makro, pertumbuhan Produk Domestik Buto (PDB) Indonesia yang diproyeksikan stabil di angka 5,1%, didorong oleh investasi asing langsung (World Bank, 2024). Pertumbuhan arus investasi ini mendorong kebutuhan terhadap jasa profesional, di mana pasar *management consulting services* di Indonesia diperkirakan tumbuh dengan CAGR 6,9% hingga tahun 2030 (Mordor Intelligence, 2025). Dari sudut pandang politik-hukum, reformasi struktural melalui implementasi Undang-Undang Cipta Kerja dan Online Single Submission (OSS) berbasis risiko memberikan kemudahan regulasi yang menjadi peluang bagi jasa konsultan untuk membantu investor asing bernavigasi (Kementerian

Investasi/BKPM, 2024). Di sisi sosial-demografis, dominasi kelompok usia produktif menjadi basis ideal bagi kegiatan *outsourcing* dan *shared services* (BPS, 2024).

Dari aspek teknologi, perkembangan digitalisasi mendorong otomatisasi proses berulang dan penggunaan alat analitik berbasis kecerdasan buatan (*Artificial Intelligence*), yang mengharuskan perusahaan mengubah model komersial dan model pengiriman layanan agar efisiensi dapat direalisasikan sebagai peningkatan proposisi nilai bagi klien (OC&C Strategy Consultant, 2025). Mengacu pada model *Porter's Five Forces*, intensitas persaingan dalam industri jasa konsultasi di Indonesia tergolong menengah hingga tinggi, di mana perusahaan konsultan IT lokal telah beralih dari model tradisional ke layanan berbasis *cloud* dan langganan digital (*subscription*) guna menjaga daya saing (Paramadita & Hidayat, 2022; SW & Noviaristanti, 2024). Oleh karena itu, penerapan strategi diferensiasi, termasuk *positioning* internasional melalui afiliasi di Singapura, menjadi sangat krusial bagi PT ABC untuk memperoleh keunggulan kompetitif.

Diagnosis Kapabilitas Internal (Pendekatan RBV & TOWS)

Evaluasi terhadap kondisi internal perusahaan berbasis pendekatan RBV mengidentifikasi adanya empat kluster sumber daya strategis internal yang menjadi fondasi pertumbuhan PT ABC:

- *Human Capital*: Tim inti yang memiliki pengalaman di bidang *corporate services*, perpajakan, dan manajemen operasional lintas negara.
- *Intellectual Capital*: Metodologi konsultasi yang dikembangkan secara internal untuk efisiensi proses bisnis klien.
- *Relational Capital*: Jaringan mitra di Indonesia dan Singapura yang mendukung integrasi bisnis lintas yurisdiksi.
- *Digital Capability*: Penggunaan platform digital untuk otomasi dokumen, pengelolaan proyek, dan pelaporan keuangan klien.

Penerapan analisis *TOWS Matrix* dengan pendekatan kuantifikasi situasional memungkinkan organisasi mengidentifikasi alternatif strategi berdasarkan kondisi spesifik internal dan eksternal (Zmegac et al., 2024). *TOWS Matrix* sangat efektif digunakan dalam merumuskan strategi berbasis konteks, terutama bagi perusahaan baru yang memerlukan integrasi langsung antara hasil evaluasi internal dan eksternal (Bhaskara, 2025). Dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan internal secara bersamaan dengan peluang dan ancaman eksternal, PT ABC dapat merancang strategi yang lebih adaptif dan responsif terhadap perkembangan pasar (Fithroh & Suklani, 2024), sekaligus memperbaiki kelemahan internal secara bertahap lewat pemanfaatan peluang eksternal (Maharani, Nasihin, Zahro, & Sanjaya, 2024). Selain itu, formulasi visi dan misi yang jelas yang dikaitkan langsung dengan kapabilitas organisasi terbukti berkontribusi nyata pada peningkatan performa bisnis (Hermawan et al., 2025).

Sintesis *Business Model Canvas* (BMC) Berorientasi Exit

Seluruh potret kondisi eksternal dan kapabilitas internal tersebut kemudian disintesis ke dalam sembilan elemen *Business Model Canvas* (BMC) untuk memetakan bagaimana aktor-aktor berkolaborasi dan menciptakan nilai melalui model bisnis wirausaha (Casco & Romero-Carazas, 2023; Kamariotou, 2022). Pada saluran pemasaran, penggunaan platform *digital marketing* diaplikasikan untuk menekan biaya pemasaran sekaligus

meningkatkan akses terhadap pasar internasional yang lebih luas guna mendukung pertumbuhan pendapatan (Mahadipta, Pratama, & Prasiani, 2024).

- **Segmen Pelanggan:** Investor asing dan perusahaan multinasional yang ingin beroperasi di Indonesia.
- **Proposisi Nilai:** Solusi korporasi *one-stop* lintas yurisdiksi yang menawarkan kecepatan dan akurasi berbasis platform digital.
- **Saluran Distribusi:** Penggunaan platform digital terintegrasi dan optimalisasi bauran *digital marketing* (Mahadipta et al., 2024).
- **Hubungan Pelanggan:** Penerapan model operasional berbasis kontrak *retainer* (kepatuhan regulasi berkelanjutan) dan *project-based* (pendirian badan usaha).
- **Aliran Pendapatan:** Penerimaan dari kontrak *retainer fee* bulanan dan biaya jasa per proyek setup korporasi.
- **Aktivitas Kunci:** Penyediaan layanan *Business Setup*, *Corporate Compliance*, manajemen pelaporan otomatis, dan koordinasi operasional.
- **Sumber Daya Kunci:** Tim ahli regulasi lintas negara (Indonesia-Singapura) dan infrastruktur platform digital otomatisasi.
- **Mitra Kunci:** Jaringan kemitraan strategis profesional yang kokoh di Indonesia dan Singapura.
- **Struktur Biaya:** Biaya kompensasi operasional tim ahli profesional dan pengeluaran investasi platform digital.

Formulasi Strategi Exit Melalui Afiliasi Luar Negeri

Puncak dari perencanaan strategis rencana bisnis ini adalah perancangan arsitektur strategi keluar lintas negara dalam kurun waktu tiga tahun dengan menerapkan adaptasi model bisnis terhadap perkembangan digital dan globalisasi demi meningkatkan nilai bisnis dalam jangka menengah (Wardhana, 2024). PT ABC membangun entitas afiliasi di Singapura yang berfungsi sebagai perusahaan induk (*holding company*) dan wadah transaksi lintas batas (*transaction vehicle*). Ketika target pertumbuhan pendapatan dan profitabilitas tercapai dalam jangka waktu tiga tahun, proses divestasi atau penjualan saham perusahaan tidak dieksekusi langsung pada entitas lokal Indonesia, melainkan melalui pengalihan kepemilikan saham pada entitas afiliasi di Singapura.

Pendekatan taktis ini memberikan tiga keunggulan kompetitif utama:

1. **Reduksi Risiko Hukum:** Calon pembeli strategis internasional akan merasa lebih aman bertransaksi di bawah yurisdiksi hukum komersial Singapura yang memiliki kepastian hukum tinggi, sehingga menyederhanakan proses *due diligence*.
2. **Valuasi Premium:** Perusahaan yang menerapkan transparansi tata kelola, didukung oleh bukti operasional yang terdokumentasi rapi pada sistem digital sejak fase awal, secara signifikan lebih mudah mendapatkan penilaian valuasi premium saat proses divestasi dilakukan (Cefis et al., 2021; Mousa et al., 2024).
3. **Efisiensi Fiskal:** Struktur transaksi lintas negara melalui Singapura menawarkan fleksibilitas struktur kepemilikan dan optimalisasi efisiensi perpajakan, sehingga memaksimalkan nilai pengembalian investasi (*value realization*) bagi para pendiri korporasi.

KESIMPULAN

Penelitian terapan ini berhasil merumuskan sebuah kerangka kerja rencana bisnis strategis komprehensif bagi perusahaan penyedia solusi korporasi yang berorientasi pada target *global exit strategy*. Temuan studi ini menegaskan bahwa fungsionalitas rencana bisnis jangka menengah harus direposisi tidak sekadar sebagai panduan operasional harian, melainkan sebagai instrumen rekayasa nilai (*value engineering instrument*) untuk menumbuhkan nilai perusahaan (*enterprise value*) secara terencana sejak awal pendirian. Melalui integrasi kapabilitas internal berbasis kriteria VRIN (sumber daya teknologi digital dan keahlian regulasi lintas yurisdiksi) serta pemanfaatan arsitektur afiliasi internasional di Singapura sebagai *vehicle* divestasi, hambatan transaksi pasar modal lintas batas dapat diminimalisasi secara optimal. Kerangka konseptual ini diharapkan dapat menjadi rujukan ilmiah yang bernilai praktis bagi pelaku industri jasa profesional dalam membangun bisnis yang terukur, berdaya saing global, dan *built-to-sell*.

Berdasarkan temuan tersebut, disarankan kepada pelaku usaha jasa profesional untuk mengadopsi kerangka business plan terintegrasi sejak tahap awal pendirian guna memastikan pertumbuhan yang terukur dan berorientasi nilai jangka panjang, kepada pendiri dan manajemen PT ABC untuk segera mengimplementasikan rencana strategis dengan pemantauan berkala terhadap capaian kinerja serta evaluasi struktur afiliasi secara berkala guna memastikan kesiapan divestasi pada akhir tahun ketiga, kepada pemerintah dan regulator untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan perusahaan jasa profesional melalui kebijakan yang mendorong digitalisasi dan kemudahan berusaha, serta kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan pengujian empiris terhadap kerangka konseptual yang dihasilkan melalui studi kuantitatif atau studi kasus pada perusahaan jasa profesional lainnya.

REFERENSI

- Bhaskara, I. B. D. (2025). Business Strategy Analysis for Green Start Up Through Quantitative Strategic Planning Matrix. *European Journal of Business and Management Research*, 10(2), 59–66.
- Cefis, E., Bettinelli, C., Coad, A., & Marsili, O. (2021). Understanding Firm Exit: A Systematic Literature Review. *Small Business Economics*, ahead of print. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00480-x>
- Dana, L. P., Croco, E., Culasso, F., & Giacosa, E. (2023). Business Plan Competitions and Nascent Entrepreneurs: A Systematic Literature Review and Research Agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19, 863-895.
- Fithroh, I. N. A., & Suklani. (2024). Manajemen Strategi Melalui Analisis SWOT Dan TOWS Dalam Upaya Pengembangan Lembaga Pendidikan (Studi Kasus Di Lembaga Pendidikan Islam). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 440-452. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13764104>
- Himawan, D. A., Setiyono, W. P., & Fitriyah, H. (2023). Property Corporation Exit Strategy Planning and the Importance of Contingency Leadership. *International Journal of Social Science and Business*, 7(4), 854-863. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v7i4.56916>
- Istichanah. (2022). Analisis Pestel Dan SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pada PT. Asrinda Arthasangga Reinsurance Brokers. *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, 3(2), 383-393. <https://doi.org/0.47065/arbitrase.v3i2.520>

- Kamariotou, M. (2022). Business Model Canvas in Open Data Ecosystems. *Risks*, 10(2), 301.
- Kero, C. A., & Bogale, A. T. (2023). A Systematic Review of Resource-Based View and Dynamic Capabilities of Firms and Future Research Avenues. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 18(10), 3137-3154. <https://doi.org/10.18280/ijstdp.181016>
- Khuan, H., Bambang, Marlina, M., & Solehati, A. (2023). Unraveling the Secrets of Strategic Business Planning: A Pathway to Sustainable Growth and Competitive Advantage. *The Es Economics and Entrepreneurship*, 2(01), 43-50. <https://doi.org/10.58812/esee.v2i01>
- Kusuma, C. S. D., Huda, M., Widati, E., et al. (2024). Strategi Manajemen Bisnis: Dari Konsep ke Implementasi Efektif. Eureka Media Aksara.
- Lubis, H., Hasanah, U., & Waruwu, K. (2024). Kontribusi Strategis Konsultan Keuangan dalam Kemajuan Perusahaan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2, 160-169.
- Lubis, N. W. (2022). Resource Based View (RBV) in Improving Company Strategic Capacity. *Research Horizon*, 2(6), 587-596.
- Mikkelsen, J. O., & Andersen, M. G. (2022). Private Equity Firms' Choice of Exit Route: An Empirical Analysis of Factors Influencing Scandinavian Private Equity Firms' Choice of Exit Route in the Period 2011-2021. Copenhagen Business School.
- Mousa, K. M., Ali, K. A. A., & Gurler, S. (2024). Strategic Planning and Organizational Performance: An Empirical Study on the Manufacturing Sector. *MDPI*, 17. <https://doi.org/10.3390/su16156690>
- Paramadita, S., & Hidayat, D. (2022). Industry Competitiveness Analysis Using Porter's Five Forces: Indonesian Multi-Industry Study Case. *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, 3(2), 317-322. <https://doi.org/10.47065/arbitrase.v3i2.465>
- SW, B. F. D., & Noviaristanti, S. (2024). Business Model Innovation of IT Management Consulting Companies Based on SAP ERP Technology in Indonesia. *International Journal of Accounting and Management Information Systems (IJAMIS)*, 2, 17. <https://doi.org/10.35912/ijamis.v2i2.3226>
- Wardhana, A. (2024). Strategi dan Kebijakan Bisnis di Era Digital. Eureka Media Aksara.
- World Bank. (2024). Funding Indonesia's Vision 2045. World Bank Report.