ANALISIS STRATEGI GENERIK PRODUK INDUSTRI "GEAR MOTOR" SUMITOMO PADA PT. HIMALAYA EVEREST JAYA

Vonny Setiono - 0700708272

ABSTRAK

Masalah utama yang sedang dihadapi sekarang ini oleh PT. HIMALAYA EVEREST JAYA (PT. HEJ) sebagai distributor produk *Gear Motor* merek SUMITOMO adalah penerapan strategi untuk mendapat keunggulan kompetitif. Masalah ini penting dilakukan penelitian agar dapat menentukan strategi yang tepat untuk produk industri *Gear Motor* merek SUMITOMO yang dipasarkan oleh perusahaan. Dalam skripsi ini, penulis membuat suatu pendekatan terhadap masalah dengan menggunakan metode deskriptif analitis untuk mengetahui penerapan strategi generik yang tepat digunakan oleh perusahaan pada produk industrinya yaitu *Gear Motor* dengan merek SUMITOMO. Di mana penerapan strategi generik ini didasarkan pada tiga hal, yakni strategi kepemimpinan harga, strategi diferensiasi dan strategi fokus.

Kata Kunci:

Strategi generik, deskriptif.

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Penulis ucapkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas selesainya penulisan Skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Tugas skripsi ini memang terasa sangat berat oleh penulis, namun berkat bimbingan dosen pembimbing dan dukungan dari segala pihak, akhirnya dapat diselesaikan walaupun isinya masih jauh dari kesempurnaan.

Dalam menyelesaikan tugas skripsi ini masih banyak kekurangan sehingga untuk perkembangan lebih lanjut, penulis mengharapkan bantuan berupa kritik dan masukan dari para dosen dan rekan-rekan mahasiswa serta pihak-pihak yang dapat membantu kemajuan penulis.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini hingga selesai tepat pada waktunya, maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

- Bapak Prof. Dr. Gerardus Polla, M. App. Sc, Rektor Universitas Bina Nusantara
- Bapak E. A. Kuncoro, SE., MM, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bina Nusantara
- Bapak Idris Gautama, SE, S.Kom., MM., MBA, CBC, Ketua Jurusan Manajemen Universitas Bina Nusantara
- Ibu Retno Dewanti, S.Si, MM, selaku dosen pembimbing Universitas Bina Nusantara yang telah memberikan bimbingan, saran, waktu dan perhatiannya
- Ibu Theresia Limarta, Marketing Director PT. HIMALAYA EVEREST JAYA
- Ibu Eka, Finance Director PT. HIMALAYA EVEREST JAYA
- Papa, Mama, Ko. Freddy Ci. Fanny dan saudara-saudara lain yang telah memberikan dorongan baik moril maupun material
- Teman-teman kampus terutama geng narsisss (Beth-Nonie, Dephie, Decie, Neng Cuy-Niza, Jerrie, Tephie, Aris, Karta) serta Anton, Leo, Alvin, Nury, Linda dan seluruh teman-teman angkatan 2003 yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah membantu serta memberikan dorongan dan semangat. *Thank You Guyz...*
- Teman-teman Gereja Stella Maris Pluit tercinta, (terutama Romo Jan Van De Made, Romo Andreas, Romo Yos, Fr. Aris, Pak Soka, Pak Dinus) yang telah memberikan dorongan semangat dan doa

Akhirnya penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi penyusun pribadi dan bagi pembaca pada umumnya.

Jakarta, 16 Februari 2007 Penyusun,

Vonny Setiono 0700708272

DAFTAR ISI

	Halamar
JUDUL LUAR	
JUDUL DALAM	i
Halaman Persetujuan Hardcover	ii
Lembar Pernyataan Dewan Penguji	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	V
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	х
Bab 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
Bab 2. LANDASAN TEORI dan KERANGKA PEMIKIRAN	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Konsep Pemasaran	6
2.1.2 Bauran Pemasaran	7
2.1.3 Mendefinisikan Manajemen Strategis	15
2.1.4 Tahapan dalam Manajemen Strategis	15
2.1.5 Penyusun Strategi	16
2.1.6 Strategi	17
2.1.7 Strategi Generik Michael Porter	18
2.1.7.1 Strategi Kepemimpinan Harga	19
2.1.7.2 Strategi Diferensiasi	20
2.1.7.3 Strategi Fokus	27
2.1.8 Analisis Persaingan: Model Lima Kekuatan Dari Porter	28
2.2 Kerangka Pemikiran	34

Bab 3. METODE PENELITIAN	36
3.1 Desain Penelitian	36
3.2 Operasionalisasi Variabel Penelitian	37
3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian	41
3.3.1 Jenis Data	41
3.3.2 Sumber Data	41
3.4 Teknik Pengumpulan Data	41
3.5 Metode Analisis	43
3.6 Rancangan Implikasi Hasil Penelitian	44
Bab 4. HASIL dan PEMBAHASAN	45
4.1 Profil Responden	45
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	45
4.1.1.1 Visi dan Misi	46
4.1.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Pekerjaan	48
4.1.2 Kondisi Bisnis Perusahaan	57
4.1.3 Sistem yang Berjalan	62
4.2 Uraian Hasil Pengambilan Data dan Analisisnya	64
4.2.1 Mengetahui Strategi Generik Produk Industri "Gear Motor" SUMITOMO yang	64
Tepat Untuk Diterapkan Pada PT. HEJ	
4.2.1.1 Strategi Kepemimpinan Harga	64
4.2.1.2 Strategi Diferensiasi	65
4.2.1.3 Strategi Fokus	74
4.3 Implikasi Hasil Penelitian	75
Bab 5. SIMPULAN DAN SARAN	76
5.1 Simpulan	76
5.2 Saran	77
Daftar Pustaka	78
Riwayat Hidup	79
Lampiran	

DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 3.1	Desain Penelitian	36
Tabel 3.2	Operasionalisasi Variabel Penelitian	37
Tabel 3.3	Jenis dan Sumber Data Penelitian	41
Tabel 3.4	Metode Analisis	43
Tabel 4.1	Kualitas Kinerja (<i>Performance Quality</i>)	68

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Komponen 4P dari Bauran Pemasaran	14
Gambar 2.2	Model Lima Kekuatan Bersaing	30
Gambar 2.3	Kerangka Pemikiran	35
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	48
Gambar 4.2	Model Lima Kekuatan Bersaing	57
Gambar 4.3	Gear Motor (Gear Box + Induction Motor) merek SUMITOMO	66
Gambar 4.4	Data Persentase Variabel-Variabel dalam Diferensiasi Produk	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Nama Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Daftar Pertanyaan Wawancara Pada PT. HIMALAYA EVEREST JAYA	L-1
Lampiran 2	Kuesioner	L-3
Lampiran 3	Data Persentase Produk <i>Gear Motor</i> Merek SUMITOMO Berdasarkan Pada Masing-Masing Variabel Diferensiasi Produk	L-7
Lampiran 4	Gambar Produk Gear Motor Merek SUMITOMO	L-8
Lampiran 5	Cara Kerja Produk <i>Gear Motor</i> Merek SUMITOMO	L-9
Lampiran 6	Data Pemeliharaan Produk <i>Gear Motor</i> Merek SUMITOMO	L-10
Lampiran 7	Service PT. HIMALAYA EVEREST JAYA	L-11
Lampiran 8	Gambar Power Transmission Product Merek SUMITOMO	L-34
Lampiran 9	Model-Model <i>Gear Motor</i> Merek SUMITOMO	L-36