

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Secara umum kondisi bisnis pada saat ini selalu dikaitkan dengan para pelaku bisnis yang mempunyai peran penting dalam kegiatan usahanya. Para pelaku bisnis ini, diantaranya yaitu perusahaan (*company*), pelanggan atau konsumen (*customer*), pesaing (*competitor*), pemasok (*center or supplier*), saluran distribusi (*channel distribution*) dan lingkungan bisnis (*condition or business environment*). Selain itu, secara mayoritas kondisi bisnis saat ini dapat dianalisis melalui pendekatan yang disebut dengan lima kekuatan dari Michael E. Porter mengenai analisis persaingan yang dipakai secara luas untuk mengembangkan strategi dalam suatu bisnis atau industri. Lima kekuatan Porter ini meliputi persetujuan di antara perusahaan yang bersaing, entri potensial dari pesaing baru, pengembangan potensial dari produk pengganti, kekuatan menawan dari pemasok dan kekuatan menawan dari konsumen.

PT. HIMALAYA EVEREST JAYA (HEJ) merupakan perusahaan perdagangan (*trading*) yang bergerak di bidang *Electrical or Mechanical Equipment, Mechatronic or Factory Automation, Engineering and Contracting* pada produk-produk industri. *Customer* perusahaan merupakan industri-industri yang terbagi menjadi beberapa bidang yaitu otomotif, *pulp and paper*, semen, makanan dan kelapa sawit (*palm oil*). *Center or supplier* produk industri mayoritas merupakan produk-produk impor dari luar negeri, seperti *Power Transmission Product* yang mengatur kecepatan (*voltase*) pergerakan produk yang digunakan pada mesin-mesin industri, di mana produk-produknya terdiri dari *Altax, Astero, Beier, Bevel, Helical, HSM, Inverter* dan *Speed Reducer*. Sedangkan

untuk produk yang diteliti dalam penulisan skripsi ini adalah *Gear Motor* yang terdiri dari *Gear Box* dan *Induction Motor*. Pemasok dari produk-produk ini adalah SUMITOMO HEAVY INDUSTRIES, LTD (*Power Transmission and Controls Group*) yang berasal dari Jepang dan digunakan sebagai nama merek dari produk industri yang dipasarkannya. *Competitor* dari perusahaan adalah perusahaan *FLENDER* dari Jerman yang ternyata menghasilkan serta memasarkan produk-produk yang sejenis, di antaranya yaitu *Cavex*, *Couplings*, *Motox Master*, *Motox SC* dan *Planurex* serta *Gear Motor* yang terdiri dari *Gear Box* dan *Induction Motor* juga dan menggunakan nama merek yang sama dengan nama perusahaannya. *Channel distribution* yang digunakan perusahaan merupakan saluran distribusi pada tingkat awal (*zero level*) yaitu dari PT. HEJ sebagai distributor yang secara langsung menyalurkan atau memasarkan produknya kepada konsumen, dengan konsumen akhir adalah perusahaan-perusahaan yang bergerak di berbagai bidang industri. *Condition or business environment* perusahaan saat ini dalam keadaan membaik dan terus meningkat setiap tahunnya dalam memperoleh keuntungan, karena selain memberikan kualitas produk industri yang terbaik, perusahaan juga menyediakan jasa pelayanan yang handal.

PT. HEJ merupakan perusahaan *trading* yang berada di Pesing Poglar, Jakarta Barat, dan bergerak di bidang *Electrical or Mechanical Equipment*, *Mechatronic or Factory Automation*, *Engineering and Contracting*. Selain itu, perusahaan juga merupakan perusahaan jasa yang menyediakan tenaga-tenaga teknisi yang berpengalaman dan memiliki keterampilan yang handal untuk mereparasi atau memperbaiki produk-produk perusahaan yang digunakan konsumen apabila mengalami kerusakan atau kemacetan pada komponen-komponennya.

Semakin meningkatnya permintaan akan produk-produk industri, maka semakin meningkat pula persaingan yang timbul di beberapa perusahaan yang memasarkan

produk industri tersebut. Hal ini menjadi fenomena masalah bagi perusahaan dalam menerapkan suatu strategi pada produk industrinya agar tidak ditiru oleh pesaingnya. Oleh sebab itu, perlu adanya suatu penerapan strategi generik untuk memungkinkan suatu perusahaan/organisasi mendapat keunggulan kompetitif dari tiga dasar strategi, antara lain strategi kepemimpinan harga, strategi diferensiasi dan strategi fokus.

Pada saat ini banyak bidang-bidang industri yang menginginkan produk-produk dari *Power Transmission Product* yang berkualitas tinggi, agar dapat mengatur kecepatan (*voltase*) pergerakan produk yang digunakan pada mesin-mesin industri demi mencapai keuntungan yang maksimal. Dengan demikian kemungkinan penyebab dari fenomena masalah yang terjadi yaitu karena adanya strategi-strategi yang umum sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan lain yang bersaing untuk menjadi lebih unggul pada produk industrinya. Sehingga PT.HEJ berinisiatif untuk menerapkan dan memberikan strategi yang berbeda daripada perusahaan-perusahaan lain, yaitu dengan menggunakan strategi generik pada produk industri *Gear Motor* merek SUMITOMO yang dipasarkannya.

Apabila kondisi dari fenomena dan penyebab masalah tersebut masih dibiarkan terjadi maka antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya tidak akan menemukan strategi yang tepat untuk digunakan oleh perusahaannya masing-masing pada produk industrinya. Sehingga akan menyebabkan saling tiru-meniru dalam segala hal untuk selalu lebih unggul.

Dalam penulisan skripsi ini, karena topik yang diambil berkaitan dengan manajemen strategis, maka pendekatan ilmiah yang tepat adalah strategi generik yang didasarkan pada tiga dasar strategi, antara lain strategi kepemimpinan harga, strategi diferensiasi dan strategi fokus yang akan diterapkan pada produk industri *Gear Motor* merek SUMITOMO yang dipasarkan oleh PT. HEJ sebagai distributor.

Oleh sebab itu, batasan umum yang hendak diteliti oleh penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah ingin mengidentifikasi variabel-variabel yang ada dalam strategi generik, yang kemudian akan diterapkan dalam produk industri *Gear Motor* merek SUMITOMO. Sehingga penulis menggunakan judul: "Analisis Strategi Generik Produk Industri *Gear Motor* SUMITOMO Pada PT. HIMALAYA EVEREST JAYA".

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Identifikasi masalah dalam PT. HIMALAYA EVEREST JAYA :

- Bagaimana penerapan strategi generik produk industri "*Gear Motor*" SUMITOMO pada PT. HEJ ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah :

- Mengetahui strategi generik produk industri "*Gear Motor*" SUMITOMO yang tepat untuk diterapkan pada PT. HEJ.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penulisan skripsi ini adalah :

- Bagi Perusahaan

Agar perusahaan dapat merumuskan strategi yang tepat untuk produk industri "*Gear Motor*" SUMITOMO pada PT. HEJ.

- Bagi Pengembangan Ilmu

Agar dapat menambah wawasan serta pengetahuan tentang penerapan strategi generik, sehingga dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.