

Penerapan strategi kompetensi inti pada cv. diantama bumilestari guna mendapatkan keunggulan bersaing

Ricky Fitriana, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461850&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Dengan semakin kuatnya iklim persaingan usaha saat ini, perusahaan harus mampu mengelola unjuk kerja dan meraih peluang yang ada. Unjuk kerja merupakan restrukturisasi inti perusahaan yang dapat dilihat dan diantisipasi oleh pesang. Sedangkan di dalam pengelolaan kesempatan seperti kualitas, biaya, logistik, produktivitas dan sistem administrasi perlu ada keputusan strategik yang didasari oleh kompetensi, sumberdaya, fungsi organisasi dan maks~d strateginya. Dengan pola tersebut, secara langsung akan membedakan. perusahaan dengan perusahaan lain di dalam industry yang sama. Selain itu, perusahaan pesaing akan sulit meniru bangunan strategi yang sifatnya unik. Hal ini akan menyebabkan jangkauan strategi akan dapat bertahan lama. CV. DIANTAMA BUMILESTARI merupakan perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi Adapun produk yang dihasilkan adalah : general supplier, floor coating epoxy, anti corrosive painting, fiberglass, building/factory maintenance.

Strategi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah mengoptimalkan kompetensi inti perusahaan. Perencanaan ini menyangkut mengenai pemanfaatan sumber daya perusahaan baik yang bersifat tangible (keuangan, organisasi, fisik, teknologi) maupun yang intangible (sumber daya manusia, inovasi, reputasi). Pemanfaatan sumber daya secara maksimal sangat berhubungan dengari mutu produk yang dihasilkan kepada konsumen.

Dari beberapa alternatif strategi yang berdasarkan kepada kompetensi inti, perusahaan menerapkan alternatif pertumbuhan (growth). Tujuan dari penetapan strategi ini adalah agar perusahaan dapat meningkatkan kemampuan kerjanya sehingga akan dicapai produk yang benar-benar memiliki daya jual tinggi sehingga akan dapat memberikan peningkatan laba perusahaan.

Berdasarkan data dan analisa yang dilakukan maka perusahaan memilih untuk berkonsentrasi pada kegiatan floor coating epoxy. Hal ini berdasarkan kenyataan yang ada dilapangan bahwa :

.. Pasar kegiatan ini masih sangat besar

.. Tidak semua perusahaan mampu melakukan pekerjaan ini

.. Masih sedikit pemain yang ada

.. Keuntungan yang didapat cukup menjanjikan

.. Resiko pekerjaan yang kecil

Namun demikian, perusahaan tidak melepaskan bidang pekerjaan yang selama ini selalu dilakukan. Oleh karena itu perusahaan mencoba untuk memberikan nilai lebih dari produk yang sudah ada, diantaranya adalah memberikan garansi produk selama 6 bulan. Ternyata hal ini cukup menarik minat client untuk menggunakan jasa perusahaan. Selain itu, perusahaan mencoba untuk melakukan cross sell produk lainnya kepada client yang sudah ada. Walaupun hasilnya belum terlihat secara memuaskan tetapi sudah mulai ada client yang tertarik dengan produk perusahaan yang lain.

Kegiatan lain yang dilakukan perusahaan agar dapat meningkatkan penjualan produknya adalah dengan menambah 1 orang tenaga pemasaran. Dengan adanya tambahan ini cukup membantu dalam mendapatkan order baru dari client yang sudah ada maupun mendapatkan client yang baru. Kegiatan pemasaran yang selama ini hanya mengandalkan rekomendasi dari client mulai dikembangkan dengan door to door.

Perusahaan mulai aktif mengunjungi pabrik-pabrik yang tersebar di Jabotabek. Yang tidak kalah pentingnya adalah, perusahaan mulai membuat company profile lengkap dengan katalog produk yang dihasilkan. Dengan adanya sarana ini cukup membantu dalam pemasaran produk perusahaan, karena client dapat mengetahui produk yang ditawarkan secara visual.

Hal lain yang akan dilakukan guna meningkatkan pemasaran adalah dengan mencoba memasuki pasar baru diluar wilayah Jabotabek. Namun tentunya perusahaan harus menyediakan sumberdaya dan sarana yang kuat untuk menjalankan proses kegiatan disana.