

ABSTRAK

Pertumbuhan bisnis di sektor industri manufaktur dan pertambangan terus meningkat. Berdasarkan data pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2022, industri pengolahan yang didalamnya termasuk berbagai macam industri manufaktur menjadi sektor dengan kontribusi terbesar terhadap PDB dengan kontribusi 19,19%. Sementara sektor pertambangan memberikan kontribusi 10,48%, terbesar nomor empat. Dua sektor tersebut merupakan pangsa pasar utama dari penjualan pelumas sektor industri. Kondisi ini membuat banyak perusahaan produsen maupun distributor pelumas sektor industri bersaing untuk menawarkan produk mereka.

PT. Nabel Sakha Gemilang merupakan salah satu diantara sekian banyak perusahaan distributor pelumas untuk sektor industri, yang menjual pelumas merk Total. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat persaingan, kompetensi dan strategi bersaing yang tepat bagi PT. Nabel Sakha Gemilang dalam menghadapi persaingan di bisnis distribusi pelumas sektor industri.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat persaingan industri distribusi pelumas sektor industri manufaktur dan pertambangan sangat ketat, dengan banyaknya merk yang ditawarkan di pasar, baik pelumas produksi lokal maupun pelumas impor, yang dijual melalui perusahaan distributor masing-masing produk. Kompetensi yang dimiliki perusahaan terdiri dari ketersediaan modal/aset, sebagian sisi pemasaran dan sebagian sisi sumberdaya manusia yang memadai dialokasikan untuk penyiapan dan pelaksanaan strategi penjualan pelumas untuk kebutuhan di industri manufaktur dan pertambangan.

PT. Nabel Sakha Gemilang harus bisa mengoptimalkan semua keunggulan sumberdaya yang dimiliki perusahaan untuk menghadapi persaingan bisnis distribusi pelumas sektor industri.

Kata kunci : tingkat persaingan, kompetensi, strategi bersaing, pelumas industri.

ABSTRACT

Business growth in the manufacturing and mining industry sectors continues to increase. Based on data on Indonesia's economic growth in 2022, the processing industry which includes various types of manufacturing industries is the sector with the largest contribution to GDP with a contribution of 19.19%. While the mining sector contributed 10.48%, the fourth largest. These two sectors are the main market share of the sales of industrial sector lubricants. This condition has made many manufacturers and distributors of lubricants in the industrial sector compete to offer their products.

PT. Nabel Sakha Gemilang is one of the many lubricant distributor companies for the industrial sector, which sells Total brand lubricants. This study aims to analyze the level of competition, competence and appropriate competitive strategy for PT. Nabel Sakha Gemilang in facing competition in the lubricant distribution business for the industrial sector.

The results of this study indicate that the level of competition in the lubricant distribution industry in the manufacturing and mining sectors is very tight, with many brands being offered in the market, both locally produced lubricants and imported lubricants, which are sold through distributor companies for each product. The competence of the company consists of the availability of capital/assets, partly on the marketing side and partly on the human resource side which is adequately allocated for the preparation and implementation of a lubricant sales strategy for needs in the manufacturing and mining industries.

PT. Nabel Sakha Gemilang must be able to optimize all the advantages of the company's resources to face the business competition in the distribution of lubricants in the industrial sector.

Keywords: level of competition, competency, competitive strategy, industrial lubricants.