

ABSTRACTION

CV Semarang Fleksibel Foam is one of the company that produce flexible foam which works very hard to arrange an accurate strategy so they can compete with another company. CV Semarang Fleksibel Foam as a company located in Semarang had a wide scope of market that covered almost entire Java. The company's market share is 18% and it was the second largest in Semarang. They try to get a bigger market share by compete with their main rival.

Analysis of CV Semarang Fleksibel Foam by using *Five Forces* Porter, *internal value chain*, and SWOT had shown that the company has its superiority in using high technology on their production process so the final product that they produce has a high quality. The company also had superiority on doing the product innovation and it make the foam that produced by the company have variation and be different from the competitors. But the company is still behind the competitor for the market share they had.

From the SWOT analysis can be found that CV Semarang Fleksibel Foam is on the quadrant 2 that shows diversification strategy by using their strength to overcome their threats. Strategy that should be done in this quadrant are horizontal diversification, concentric diversification, or conglomerate diversification.

Recommendation suggested is to maintain company's strategy by developing differentiation strategy. And to gain leadership in short term competition business are concentric diversification, market development, and horizontal diversification. The company should look for a new market opportunities and increase the advertising activities.

Long term strategy recommended for the company are to maintain company's strategy that is differentiation and find a new market niche by cooperate with another industry such as toys industry that used foam as the material. Technology strategy by increasing the process production technology and automatic cutting machine, also human resources strategy by increasing sales and marketing employee.

Key words: foam industry, internal value chain, SWOT, Five Forces Porter, competitive strategy, strategy formulation

INTISARI

CV Semarang Fleksibel Foam adalah salah satu perusahaan yang memproduksi busa yang berusaha keras untuk dapat menyusun sebuah strategi yang tepat agar dapat bersaing dengan perusahaan busa lainnya. CV Semarang Fleksibel Foam sebagai sebuah perusahaan busa yang berlokasi di Semarang memiliki jangkauan pasar yang cukup luas yang mencakup seluruh wilayah pulau Jawa. Perusahaan merupakan produsen busa dengan pangsa pasar 18% yang menduduki peringkat kedua di Semarang. Perusahaan berusaha untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar dengan berusaha bersaing dengan pesaing utamanya.

Analisis yang dilakukan terhadap CV Semarang Fleksibel Foam dengan menggunakan *Five Forces* dari Porter, *internal value chain*, dan SWOT telah menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai keunggulan dalam penggunaan teknologi tinggi dalam proses produksinya sehingga produk busa yang dihasilkan berkualitas tinggi. Selain itu perusahaan juga unggul dalam melakukan inovasi produk sehingga jenis busa yang dihasilkan bervariasi dan berbeda dengan pesaingnya sehingga perusahaan mempunyai peluang untuk mengembangkan pasarnya. Tetapi perusahaan masih berada dibelakang pesaingnya untuk perolehan pangsa pasar.

Dari hasil analisis SWOT dapat diketahui posisi CV Semarang Fleksibel Foam berada pada kuadran 2 yang menunjukkan strategi diversifikasi dengan memanfaatkan kekuatannya untuk mengatasi ancaman yang dihadapi perusahaan. Strategi yang harus dilakukan pada kuadran ini adalah diversifikasi horisontal, diversifikasi konsentrik, atau diversifikasi konglomerat.

Rekomendasi yang disarankan untuk perusahaan adalah strategi diferensiasi, untuk memperoleh kepemimpinan dalam strategi jangka pendek yang dapat diterapkan oleh CV Semarang Fleksibel Foam adalah melakukan diversifikasi konsentrik, pengembangan pasar, dan diversifikasi horisontal. Perusahaan juga sebaiknya mencari peluang pasar baru dengan mengadakan kerjasama dengan industri-industri yang menggunakan busa sebagai bahan bakunya. Untuk meningkatkan brand awareness aktivitas periklanan tetap direkomendasikan untuk dilakukan.

Alternatif strategi bisnis jangka panjang yang direkomendasikan adalah perusahaan tetap menerapkan strategi diferensiasi, dimana perusahaan telah memiliki kemampuan untuk melakukan inovasi produk, berusaha untuk tetap mencari peluang pasar baru misalnya bekerjasama dengan industri pembuatan mainan anak-anak yang membutuhkan busa sebagai bahan bakunya, strategi bidang teknologi dengan tetap meningkatkan teknologi dalam mesin pembuat busa dan merekomendasikan menggunakan mesin potong otomatis, strategi bidang sumber daya manusia, dengan meningkatkan jumlah tenaga penjualan dan pemasaran.

Kata kunci: industri busa, internal value chain, SWOT, Five Forces Porter, strategi bersaing, formulasi strategi