

INTISARI

Persaingan di industri distribusi alat kesehatan di Yogyakarta pasca pandemi Covid-19 sangatlah ketat, hal ini karena pada masa pandemi Covid-19 muncul banyak perusahaan distributor alat kesehatan baru di wilayah Yogyakarta. PT Setya Jaya Mulia adalah satu perusahaan distributor alat kesehatan di Yogyakarta yang merasakan peningkatan persaingan tersebut, sehingga perlu menemukan strategi yang tepat untuk bertahan dan memenangkan persaingan pada kondisi tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai strategi bersaing yang dijalankan PT Setya Jaya Mulia serta memberikan rekomendasi mengenai strategi yang dapat diterapkan dalam menghadapi persaingan dengan cara mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan sumber data yang diperoleh dari observasi, dokumentasi dan wawancara.

Pada penelitian ini menggunakan analisis PEST dan *Porter's Five Forces* sebagai analisis eksternal untuk mengetahui faktor peluang dan ancaman. Sedangkan analisis internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan dilakukan dengan analisis rantai nilai. Perumusan strategi yang tepat bagi perusahaan dilakukan dengan menggunakan matriks SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian, rekomendasi strategi bersaing bagi PT Setya Jaya Mulia adalah strategi kepemimpinan biaya yang bertujuan untuk mendukung perusahaan dalam mempertahankan pasar yang sudah ada dan menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya lebih rendah.

Kata kunci: Distributor, PEST, *Porter's Five Forces*, Rantai Nilai, SWOT, Strategi Bersaing

ABSTRACT

Competition in the medical equipment distribution industry in Yogyakarta after the Covid-19 pandemic is very tight, this is because during the Covid-19 pandemic many new medical equipment distribution companies emerged in the Yogyakarta area. PT Setya Jaya Mulia is a medical equipment distributor company in Yogyakarta that is experiencing increasing competition, so it needs to find the right strategy to survive and win the competition in these conditions.

This research aims to provide an overview of the competitive strategy implemented by PT Setya Jaya Mulia and provide recommendations regarding strategies that can be implemented in facing competition by identifying existing strengths, weaknesses, opportunities and threats. This research uses a qualitative descriptive method with data sources obtained from observation, documentation and interviews.

This research uses PEST analysis and Porter's Five Forces as external analysis to determine opportunity and threat factors. Meanwhile, internal analysis to determine the company's strengths and weaknesses is carried out using value chain analysis. Formulating the right strategy for the company is carried out using the SWOT matrix.

Based on the research results, the recommended competitive strategy for PT Setya Jaya Mulia is a cost leadership strategy which aims to support the company in maintaining existing markets and reaching wider markets at lower costs.

Keywords: *Distributor, PEST, Porter's Five Forces, Value Chain, SWOT, Competitive Strategy*