

ABSTRAK

CV Citra Pratama merupakan bisnis yang dikelola keluarga yang salah satu lingkup bisnisnya adalah sebagai distributor resmi *gypsum board* Knauf. Dari data penjualan 5 tahun terakhir terlihat adanya penurunan penjualan dari tahun ke tahun. Melalui permasalahan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian berupa analisis strategi bersaing pada industri retail *gypsum board*. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji implementasi strategi *cost leadership* yang sedang dijalankan oleh CV Citra Pratama serta mengkaji faktor yang dapat dioptimalkan CV Citra Pratama dari segi *cost structure* dan dimaksudkan untuk membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan di industri retail dengan kompetitor di masa depan. Analisis yang dilakukan menggunakan alat analisis *Five Generic Competitive Strategies framework* untuk mengetahui evaluasi yang dapat dilakukan perusahaan dari segi *cost leadership*nya dan analisis rantai nilai untuk mengetahui faktor yang dapat dioptimalkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis *Five Generic Competitive Strategies* dapat disimpulkan bahwa dengan orientasi *Broad Low-Cost Strategy*, perusahaan perlu mengutamakan biaya yang rendah agar mendapatkan pasar yang lebih luas. *Cost leadership* yang dijalankan perusahaan saat ini sebagian besar sudah sesuai dengan faktor-faktor persaingan yang merujuk pada *broad low-cost strategy*. Berdasarkan analisis rantai nilai, CV Citra Pratama dapat melakukan efisiensi pada *cost structure* melalui faktor *cost driver low-cost strategy* yang kemudian akan disederhanakan lagi dengan sistem *supply chain management*, operasi, distribusi, pemasaran dan penjualan, serta servis perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengoptimalkan pada bagian pengambilan *gypsum board* dari pabrik dengan jumlah yang besar sehingga perusahaan berpeluang untuk dapat menetapkan harga yang lebih rendah dari yang saat ini diterapkan.

Kata Kunci: *Cost Leadership*, Retail, Strategi Bersaing, *Five Generic Competitive Strategies*, *Value Chain*

ABSTRACT

CV Citra Pratama is a family business that one of their business scopes is as an official distributor of Knauf gypsum board. From the sales report for last 5 years, it can be seen that it has had a decline in sales. Through these problems, the author is interested in conducting research in the form of competitive strategy analysis in the gypsum board retail industry. This research aims to examine the implementation of the cost leadership strategy that is currently being implemented by CV Citra Pratama and factors that can be optimized by CV Citra Pratama in terms of cost structure and intended to help the company compete in the retail industry in the future. The analysis was carried out using the Five Generic Competitive Strategies framework analysis to determine the evaluation in terms of its cost leadership and value chain analysis to determine the factors that the company can optimize.

Based on the results of the Five Generic Competitive Strategies analysis, it can be concluded with a Broad Low-Cost Strategy orientation, the company needs to prioritize the low costs in order to gain a wider their market. Cost leadership that the company currently carries out is largely in accordance with the competitive factors that refer to broad low-cost strategy. Based on value chain analysis, the Cost structure can be more efficient through cost driver low-cost strategy factors which will be more simplified with value chain system, that are supply chain management, operations, distribution, marketing and sales, and service of the company. Therefore, the company needs to optimize the procurement of large quantities of gypsum board from the factory, thereby creating an opportunity to set prices lower than those currently applied.

Keywords: *Cost Leadership, Retail, Competitive Strategy, Five Generic Competitive Strategies, Value Chain*