



ABSTRAK

PT. Yodya Karya merupakan perusahaan yang bergerak di industri konstruksi terkhusus jasa konsultan konstruksi. Persaingan dalam memberikan pelayanan konsultasi semakin ketat melalui sumber daya yang dimiliki setiap perusahaan, pemain baru dalam industri juga mulai bermunculan dan pemain lama sebagai kompetitor atau rival dari PT. Yodya Karya juga terus bertumbuh pesat. Perusahaan juga harus mampu beradaptasi untuk mempertahankan bisnisnya sehingga PT. Yodya Karya harus mengetahui variabel-variabel apa saja yang menjadi kekuatan kunci perusahaan agar mencapai keunggulan kompetitif. Di mana pada tujuannya sendiri bermaksud untuk menganalisa sumber daya dan kapabilitas yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengakses kondisi pasar di industri tersebut dengan menggunakan kompetensi inti yang telah dimiliki perusahaan. Dengan pendekatan dan jenis data yang digunakan pada penelitian ini termasuk ke dalam penelitian kualitatif. Maka akan menghasilkan data deskriptif berupa angka seperti halnya sering ditemui dalam penelitian kuantitatif. Sehingga dengan pendekatan berikut dapat menjawab pertanyaan penelitian yang sudah dirumuskan. Dari 14 sumber daya dan 13 kapabilitas yang telah didapat dan telah dilakukan analisis maka ditemukan kekuatan kunci atau *Key Strength* yang dimiliki PT. Yodya Karya terdapat 6 sumber daya dan 2 kapabilitas yang menjadi kekuatan perusahaan lalu dari hasil identifikasi *Key Strength* penulis melakukan uji VRIO untuk mengetahui mana saja yang menjadi keunggulan kompetitif berkelanjutan, di mana hasil dari tes VRIO tersebut ditemukan 2 sumber daya yang menjadi keunggulan kompetitif berkelanjutan. Bagi perusahaan sendiri mengenai sumber daya dan kapabilitas PT. Yodya Karya dapat mempertahankan hal-hal yang menjadi kekuatan kunci serta memperhatikan sumber daya dan kapabilitas yang menjadi kelemahan bagi perusahaan dan mengoptimalkan sumber daya atau kapabilitas yang kurang kuat bahkan bisa menjadi kelemahan perusahaan agar tetap dapat mempertahankan *client* yang ada serta mendatangkan *client* baru di industri konstruksi.

Kata kunci: Keunggulan kompetitif, Pendekatan berbasis sumber daya, Sumber daya dan kapabilitas, Tes VRIO



ABSTRACT

PT. Yodya Karya is a company engaged in the construction industry, especially construction consulting services. Competition in providing consulting services is getting tighter through the resources owned by each company, new players in the industry are also starting to emerge and old players as competitors or rivals of PT. Yodya Karya also continues to grow rapidly. The company must also be able to adapt to maintain its business so that PT. Yodya Karya must know what variables are the key strengths of the company in order to achieve competitive advantage. Where the goal itself intends to analyze the resources and capabilities owned by the Company by accessing market conditions in the industry using the core competencies that the Company has. With the approach and type of data used in the core research, it is included in qualitative research. Then it will produce descriptive data in the form of numbers as is often found in quantitative research. So that the following approach can answer the research questions that have been formulated. From the 14 resources and 13 capabilities that have been obtained and analyzed thoroughly, it is found that the key strengths possessed by PT. Yodya Karya has 6 resources and 2 capabilities that are the Company's strengths, then from the results of the identification of key strengths, the author conducted a VRIO test to find out which ones are sustainable competitive advantages, where the results of the VRIO test found 2 resources that are sustainable competitive advantages. For the Company itself regarding the resources and capabilities of PT. Yodya Karya can maintain things that are key strengths and pay attention to resources and capabilities that are the Company's weaknesses and optimize resources or capabilities that are not strong and can even be the Company's weaknesses in order to retain existing clients and bring in new clients in the construction industry.

Keywords: Competitive advantage, Resource-based approach, Resources and capabilities, VRIO test