



Industri ritel merupakan bisnis yang paling sarat dengan kompetisi meski relatif kecil laba usahanya, sehingga tidaklah mengherankan jika para pemain industri ritel selalu mengejar volume penjualan untuk memperoleh keuntungan. tingkat kebangkrutan para pengusaha ritel tercatat paling tinggi diantara jenis industri lain di dunia, maka dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya pimpinan suatu industri ritel haruslah memilih Perumusan Strategi Perusahaan yang sesuai dengan kondisi pasar.

Perkembangan industri ritel pada saat ini yang semakin marak, maka untuk dapat memenangkan persaingan yang ada, setiap retailer perlu mengetahui keadaan lingkungan bisnis yang ada dan bagaimana keberadaan dari perusahaan tersebut dalam lingkungannya apakah dapat mampu bersaing. Toko Buku XYZ yang kini sudah menjadi peritel pemberi kontribusi terbesar pada penjualan produk- produk buku.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa dan merekomendasikan strategi bersaing yang tepat dan sesuai dengan kondisi internal dan eksternal perusahaan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus yang bermaksud memberi gambaran terhadap suatu fenomena atau permasalahan tertentu, Analisa dilakukan terhadap profil perusahaan, analisa lingkungan eksternal dengan menggunakan analisa lingkungan macro dan lima kekuatan persaingan, analisa lingkungan internal dengan menggunakan analisa SWOT dan analisa *Business Life Cycle* serta analisis strategi bersaing.

Berdasarkan analisis yang dilakukan strategi yang diusulkan untuk digunakan perusahaan adalah menggunakan strategi diferensiasi dengan konsekuensi yang ketat terhadap mutu dan harga barang. Dalam strategi diferensiasi, perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan barang dengan karakteristik tertentu yang khas yang pada akhirnya mengakibatkan barang tersebut dianggap unik dan bahkan eksklusif oleh konsumen.

*Kata kunci : strategi bersaing, Toko Buku, Ritel, SWOT, strategik manajemen, TOWS Matrix.*



Retail industry is a business that most laden with competition despite its relatively small profit, so it is not surprising if the players are always chasing the retail industry to gain sales volume, retail entrepreneurs bankruptcy rate is highest among the types listed other industries in the world, then in carrying out activities operational management of a retail industry must select a Corporate Strategy in accordance with market conditions.

Development of the retail industry in today's increasingly prevalent, so to be able to win the competition, each retailer needs to know the state of the existing business environment and how the existence of the company in its environment if it can compete. XYZ Bookstore retailer which has now become the biggest contributor to book product sales.

The purpose of this study is to analyze and recommend an appropriate competitive strategy and in accordance with internal and external conditions of the company.

This research use a case study approach that aims to give an illustration of a phenomenon or a specific problem, an analysis to the company profile, external environmental analysis using macro environment analysis and five forces of competition, the internal environmental analysis using the SWOT analysis and analysis of the Business Life Cycle and analysis competitive strategy.

Based on the analysis of the proposed strategy for use when a company is using a differentiation strategy with strict consequences for the quality and unit price. In differentiation strategy, companies try to produce and market goods with certain characteristics typical of that ultimately resulted in the item is considered unique and even exclusive by consumers.

*Keywords: competitive strategy, book store, retail, SWOT, strategic management, the TOWS Matrix.*