



## Intisari

Penjualan mobil Toyota dan sepeda motor Yamaha PT Hasjrat Abadi (PT HA) bulan Januari – Mei 2009 yang meningkat bila dibandingkan dengan penjualan periode yang sama tahun 2008 pada saat terjadinya krisis keuangan global yang berdampak kepada penurunan penjualan mobil dan motor secara nasional, merupakan suatu kasus yang akan diteliti untuk mengidentifikasikan strategi yang diterapkan oleh PT HA dan untuk menilai apakah strategi yang diterapkan oleh PT HA itu dapat dikategorikan sebagai strategi pemenang. Penelitian ini dirancang sebagai suatu penelitian kualitatif - studi kasus dengan observasi sebagai cara pengumpulan data. Alat analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah model lima kekuatan bersaing dan analisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Kerangka teoritis terkait penelitian ini adalah konsep-konsep mengenai strategi, strategi pemenang, identifikasi strategi, dan evaluasi lingkungan eksternal dan internal perusahaan. Hasil analisa mengidentifikasikan bahwa strategi umum yang digunakan oleh PT HA adalah strategi biaya rendah terfokus (*focused low-cost strategy*) yang belum secara tepat sesuai dengan kondisi lingkungan eksternal dan internal perusahaan sehingga belum dapat dikategorikan sebagai strategi pemenang.

Kata kunci: strategi, strategi pemenang



### ***Abstract***

*PT Hasjrat Abadi's Toyota car and Yamaha motorcycles January – May 2009 sales have increased compared with its prior period in 2008 when global financial crisis exist that, in the same time, impacted in decreasing in national's cars and motorcycles sales was a case that to be researched to identify PT HA's implemented strategy and to assessed if the implemented strategy can be classified as a winning strategy. The research have been designed as qualitative – study case by using observation in collecting data. Analytical tools that have been used in this research were five forces of competition model and SWOT analysis. Concepts correlated with this research were strategy concept, winning strategy concept, and evaluation of company's external and internal environment concept. Analysis results identified that the PT HA's implemented general strategy was focused low-cost strategy which not best fit with its external and internal environment condition then it couldn't be classified as winning strategy yet.*

*Key word: strategy, winning strategy*