

CV. Lestari Mulyo adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang agribisnis yang bekerja sama dengan PT. Petrokimia Gresik memproduksi pupuk organik super dengan merk Petroganik. PT. Petrokimia Gresik sebagai pemegang merk dan hak cipta dan CV. Lestari Mulyo sebagai mitra usaha yang memproduksi pupuk organik tersebut.

Analisis strategi didasarkan atas rencana bisnis perusahaan dengan menggunakan alat analisis SWOT, analisis PESTLE, Analisis Rantai Nilai, dan analisis strategis Generic Michael Porter. Penggunaan alat-alat analisis strategi ini untuk mengetahui selengkap mungkin lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan agar bisa diperoleh suatu rekomendasi atau rumusan strategi yang benar-benar sesuai dan berguna bagi kemajuan perusahaan.

Rekomendasi yang disarankan adalah strategi keunggulan biaya. Dengan strategi berbiaya rendah potensi CV. Lestari Mulyo untuk memperoleh laba cukup besar dikarenakan harga jual sudah ditentukan oleh pihak pembeli yaitu PT. Petrokimia Gresik. Sebagai langkah lanjutan implementasi strategi keunggulan biaya perlu didukung langkah-langkah inovatif untuk memanfaatkan kapasitas terpasang mesin produksi dan untuk meningkatkan *performance* perusahaan adalah melakukan ekspansi pasar, penetrasi pasar, diferensiasi produk serta inovasi bahan baku mengingat selama ini pembeli masih tunggal. Dengan adanya strategi-strategi tersebut diharapkan kinerja perusahaan semakin meningkat dimasa yang akan datang.

Kata kunci: industri pupuk organik, analisis SWOT, analisis PESTLE, analisis rantai nilai, strategis generic Porter.

ABSTRACT

CV Lestari Mulyo agribusiness is working in partnership with PT. Petrokimia Gresik to produce organic Fertilizer as manufacturer. Fertilizer brand is called Petroganik where PT. Petrokimia Gresik as the brand owner and authorizing the license.

Strategic analysis based on company business plan uses SWOT, PESTLE analysis, Value chain Analysis, and Generic Strategic of Michael Porter. Strategic tools analysis to identify internal and external environment of the company CV. Lestari Mulyo in order to recommend strategic formulation with is suitable and useful to the company future.

Having learn from the research study therefore Strategic cost leadership is recommended. In doing business with PT. Petrokimia Gresik potential profit of the business is feasible as selling price has been determined by buyer PT. Petrokimia Gresik. To implement the cost leadership strategy need to be supported by innovation to utilized available production capacity and enhancing company performance by market expansion, market penetration, product diferenciation, and material innovation considiring PT. Petrokimia Gresik as a single buyer in the current business. With the above strategy we do expect company performance can be improve in the near future.

Keywords: Organic Fertilizer Industry, SWOT Analysis, PESTLE Analysis, Value Chain Analysis, Strategic Generic Porter.