



INTISARI

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi dan mengevaluasi strategi bisnis yang ditetapkan perusahaan dalam mengelola dan mengembangkan industri perkebunan karet, meneliti kinerja perusahaan setelah menjalani strategi tersebut dan menganalisa kondisi eksternal dan internal perusahaan yang mempengaruhi usaha agribisnis karet di PTPN VII (Persero) saat ini. Metode dalam penelitian ini adalah metode deskriptif berupa studi kasus dengan cara mengumpulkan data untuk menjawab permasalahan yang ada. Alat analisa yang digunakan yaitu *External Factor Evaluation* (EFE), matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) analisa SWOT Matrix, IE Matrix dan analisa *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

IFE matriks menunjukkan posisi perusahaan di posisi cukup baik dengan nilai matriks 2.58 sedangkan EFE matriks menunjukkan perusahaan mampu merespon peluang yang ada dengan nilai yang diperoleh 3.23. Dari analisa IE Matrix, Matriks SWOT dan perusahaan berada pada posisi yang tumbuh dan membangun (*grow and build*). Perusahaan dapat menempuh strategi intensif yaitu penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk atau integratif yaitu integrasi ke depan, ke belakang atau horizontal dan strategi bisnis yang tepat adalah *Cost Leadership* atau strategi kepemimpinan biaya. Kinerja bisnis komoditas karet di perusahaan pada umumnya baik namun bisa ditingkatkan dengan mengoptimalkan produktivitas melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan serta meningkatkan mutu produk agar dapat memenuhi permintaan pasar.

Kata kunci : strategi, lingkungan internal, lingkungan eksternal, perkebunan karet



ABSTRACT

This study planned to identify and evaluate business strategies in managing and developing the company's rubber plantation industry, examining the performance of the company after serving strategies, and analyze the external and internal conditions that affect the companies today. Methodology in this research is descriptive method with a case study how to collect data to address existing problems. Data collected consisted of quantitative data and qualitative. Analysis tools used to answer and solve the problems that an External Factor Evaluation Matrix (EFE), the Internal Factor Evaluation Matrix (IFE) Matrix IE, SWOT analysis and analysis of Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

IFE matrix analysis tool shows the position of the company in a good position with a value of 2.58 whereas the EFE matrix showed that the company respond to opportunities that exist with the value obtained by 3.23. From analysis of the IE Matrix, SWOT Matrix, and the company is well positioned to grow and build. Companies can take an intensive strategy of market penetration, market development and product development or integration of forward integration, backward or horizontal. Considering the characteristic properties of rubber commodity business mass market, while selling prices can't be controlled by the company to earn the right choice of business strategy is cost leadership strategy. Rubber business performance in the company generally good but could be improved by optimizing productivity through the utilization of company resources and improve product quality to meet market demand.

Key word : strategy, internal condition, external condition, rubber plantation