



Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi bisnis penjualan majalah C'nS Junioir yang dilakukan oleh Pusat Penerbitan LIA dalam menghadapi bisnis majalah anak-anak yang tingkat kompetisinya sangat ketat.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, dimana data yang dikumpulkan berupa data primer yang diperoleh secara langsung dari wawancara dan data sekunder yang berupa data pendukung dari berbagai publikasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis lingkungan eksternal, analisis lingkungan internal dan analisis strategi menggunakan analisis SWOT, *Blue Ocean Strategy*, serta *Distinctive Competences Analysis*.

Dari hasil analisis didapat beberapa alternatif strategi bagi Pusat Penerbitan LIA diantaranya adalah: lebih meningkatkan nilai tambah kepada sekolah pelanggan, memberikan *value innovation* yang baru untuk para sekolah pelanggan, terus melakukan penetrasi pasar dengan tidak hanya berfokus kepada konsep pasar yang konvensional, Dari alternatif strategi tersebut, strategi yang paling baik bagi Pusat Penerbitan LIA adalah memberikan *value innovation* yang baru untuk para sekolah pelanggan.

Kata kunci: strategi bisnis, Pusat Penerbitan LIA, nilai tambah, *value innovation*.



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

ANALISA STRATEGI BISNIS MAJALAH C'nS JUNIOR
AKBAR, Mohamad Ali, Fahmi Radhi, Dr., MBA.
Universitas Gadjah Mada, 2008 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

ABSTRACT

The research is intended to analyze the sales business strategy of C'nS Junior Magazine conducted by Pusat Penerbitan LIA in order to face the tighter business of kids magazine.

The method used in this research is descriptive analysis, where the data gathered is the primary data obtained directly from interview while the secondary data as the supporting data is gathered from publications. The analysis method used is the external environment analysis, internal environment analysis, and the analyses for the strategies used are SWOT, Blue Ocean Strategy, and Distinctive Competence Analysis.

The analysis have given some results, some alternative strategies are obtained for Pusat Penerbitan LIA. They are: to provide better added values towards the subscribing schools, to provide new value innovations for the subscribers, to keep on penetrating the market with not only focusing on the conventional market. From the alternative strategies derived, the best one for Pusat Penerbitan LIA is to provide new value innovations for the subscribing schools.

Key words: business strategy, Pusat Penerbitan LIA, value added, value innovation