

## INTISARI

PT Sukses adalah sebuah perusahaan Manufaktur dan Distributor *Adhesive* (PMDN), anak perusahaan dari salah satu 10 besar grup bisnis di Indonesia (versi Globe Asia), yang merupakan grup perusahaan dengan beberapa *joint venture* maupun *technical collaboration* dengan beberapa perusahaan terkemuka dari Jepang. Perusahaan terus dituntut untuk mengembangkan diri seiring dengan perkembangan pasar adhesive yang semakin '*high tech*'. Untuk itu diperlukan analisa yang cermat dalam membaca posisi saat ini, dan tentunya menentukan strategi yang harus diambil ke depannya, sehingga perusahaan dapat menjaga dan bahkan meningkatkan posisinya dibandingkan saat ini di pasar *adhesive* Indonesia.

Produk lem di sektor yang dilayani oleh PT Sukses saat ini di Indonesia secara umum menggambarkan tingkat persaingan usaha yang semakin ketat dan konsumen semakin memiliki nilai tawar yang tinggi, sehingga perlu mengembangkan berbagai inovasi dan pendekatan baru agar tetap bertahan ditengah persaingan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan alternatif strategi bisnis yang dapat dilakukan oleh PT Sukses dalam menghadapi persaingan di industrinya. Analisis strategi akan membahas analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, dimana termasuk didalamnya adalah analisis *PESTEL*, *Porter's five forces*, *Industry Key Success Factors*, dan *Competitive Strength Analysis*. Formulasi strategi perusahaan akan meliputi analisis Matriks TOWS dan *Porter's Generic Strategies*. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara berdasarkan kuesioner.

Berdasarkan analisis studi kasus industri *adhesive* di Indonesia dengan PT Sukses sebagai obyek penelitian, maka diperoleh kesimpulan bahwa kondisi persaingan di industri *adhesive* Indonesia sangatlah ketat dengan kecenderungan produk yang dipasarkan mendekati komoditi. Walau dalam kondisi persaingan yang sangat ketat tersebut, perusahaan dapat menjalankan *cost leadership* sebagai strategi operasionalnya, namun demikian strategi *merger* dengan perusahaan yang memiliki teknologi lebih baik di bidang *adhesive* harus mulai dikedepankan. Merger dapat meningkatkan jejaring *supply material*, yang juga merupakan salah satu kelemahan perusahaan. Dengan melakukan *merger* bersama *partner* yang tepat, maka perusahaan dapat menerapkan strategi yang berbeda, dalam hal ini strategi differensiasi, sehingga dengan demikian dapat terhindar dari perang harga di strategi *cost leadership* yang sedang diterapkan selama ini. Pada akhirnya, yang utama adalah bahwa dengan *merger*, perusahaan akan mendapatkan keunggulan kompetitif dalam hal teknologi, sebagai syarat utama untuk menjaga *sustainability* perusahaan.



UNIVERSITAS  
GADJAH MADA

**ANALISIS STRATEGI PT SUKSES DI INDUSTRI ADHESIVE**

Erwin, Agus Setiawan, Dr., M.Soc. Sc.

Universitas Gadjah Mada, 2017 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

Kata kunci: tingkat persaingan, analisis strategi, strategi bisnis, analisis PESTEL, Porter's *five forces*, *Industry Key Success Factors*, *Competitive Strength Analysis*, Matriks TOWS, Porter's *Generic Strategies*.

## **ABSTRACT**

*PT Sukses is an Adhesive Manufacturer and Distributor, a subsidiary of one of the top 10 business groups in Indonesia (Globe Asia version), a company with several joint ventures and technical collaboration with some leading companies from Japan. The company continues to develop themselves, in line with increasingly 'high tech' market of adhesive. It requires a careful analysis in reading the current position, and of course, determines the strategy to be taken in the future, so that the company can maintain and even improve its position in the Indonesian adhesive market.*

*Adhesive products in the sectors currently served by PT Sukses in Indonesia generally describes the tougher level of competition and increasing consumers' bargaining power, so it is necessary to develop a range of innovative and new approaches in order to stay afloat amid the competition. The purpose of this study is to get an alternative business strategies that can be done by PT Success to face the competition in the industry. Analysis of the strategy will discuss the analysis of the internal and external environment, which is included PESTEL analysis, Porter's five forces, Industry Key Success Factors, and Competitive Strength Analysis. Formulation of corporate strategy will include TOWS matrix analysis and Porter's Generic Strategies. This research is a descriptive and qualitative research. Data collection is done by interview based on a questionnaire.*

*Based on case study analysis of adhesive industry in Indonesia with PT Sukses as the object, it could be concluded that the conditions of competition in Indonesia is extremely tight with the tendency of commodity trend. In this particular condition of very intense competition, the company can execute its operational by implementing cost leadership strategy, but a merger strategy with a company that has a better technology in the field of adhesive must begin to be put forward. Mergers can increase material supply network, which is also one of the weaknesses of the company. By merging together with the right partner(s), the company can implement a different strategy, in this case the differentiation strategy, and thus can avoid the price war in the cost leadership strategy which has been implemented over the years. In the end, the main thing is that with the merger, the company will gain a competitive edge in terms of technology, as a key condition to maintain the sustainability of the company.*

**Keywords:** *level of competition, strategic analysis, business strategy, PESTEL analysis, Porter's five forces, Industry Key Success Factors, Competitive Strength Analysis, TOWS Matrix, Porter's Generic Strategies.*