

## ABSTRAK SKRIPSI

Pertumbuhan ekonomi yang cenderung menurun khususnya pada industri furniture akibat sangat tingginya tingkat persaingan diantara industri sejenis, ditambah terjadinya krisis moneter yang menyebabkan nilai mata uang Rupiah terdepresiasi sangat tajam dibandingkan dengan US \$, dan tingkat suku bunga kredit yang tinggi menyebabkan merosotnya kinerja industri furniture di tanah air.

Berbagai masalah yang terjadi membutuhkan langkah-langkah penanganan yang serius agar produk yang dihasilkan badan usaha tetap memiliki daya saing baik di pasar domestik maupun manca negara. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah efisiensi biaya produksi dengan menggunakan alat analisis biaya rantai nilai badan usaha.

Rantai nilai adalah setiap badan usaha merupakan kumpulan dari semua aktivitas mulai dari mendisain, memproduksi, memasarkan, mendistribusikan, dan layanan purna jual dari suatu produk. Rantai nilai memilah-milah suatu badan usaha kedalam sembilan aktivitas yang secara strategis relevan guna memahami perilaku biaya serta sumber differensiasi yang ada dan potensial. Sembilan aktivitas nilai tersebut dibedakan secara umum menjadi dua jenis, yaitu lima *primary activities* dan empat *supporting activities*. *Primary activities* terdiri dari *inbound logistics, operations, outbound logistics, marketing dan sales, dan service*. Sedangkan *supporting activities* terdiri dari *procurement, technology development, human resources activities, dan firm infrastructure*.

Pada masing-masing aktivitas nilai di dalam *primary activities* maupun *supporting activities* terdapat tiga jenis aktivitas yang dapat memainkan peran yang berbeda dalam keunggulan bersaing, antara lain : *direct activities, indirect activities, dan quality assurance*. Disamping itu terdapat juga analisis biaya sumber daya manusia dan pembelian input yang membantu memberikan gambaran distribusi biaya badan usaha.

Menurut Porter keterkaitan dalam rantai nilai sangat penting bagi keunggulan bersaing, dimana keterkaitan ini dapat menghasilkan keunggulan bersaing melalui dua cara : optimasi dan koordinasi. Disamping itu terdapat juga keterkaitan vertikal yaitu merupakan keterkaitan antara rantai nilai badan usaha dengan rantai nilai pemasok (*supplier's value chain*) dan penyalur (*buyer's value chain*).

Penerapan analisis biaya rantai nilai untuk mendukung strategi *cost leadership* PT PONCOGATI RAYA diharapkan dapat mendukung keunggulan bersaing dengan memberikan nilai lebih bagi konsumen melalui

**keunggulan biaya diantara pesaing yang berdampak pada harga jual yang bersaing tanpa mengurangi kualitas produk.**

