

ABSTRAK

Dewasa ini, perkembangan teknologi maupun informasi sangat pesat sehingga persaingan yang ada menjadi lebih ketat. Untuk dapat bertahan, suatu badan usaha harus mempunyai suatu keunggulan bersaing, yang mana terdapat tiga strategi bersaing yaitu *cost leadership*, *differentiation* dan *focus*. Strategi ini hendaknya didukung oleh suatu informasi serta suatu analisis yang relevan yaitu analisis *value chain*.

Analisis *value chain* memisahkan aktivitas-aktivitas menjadi aktivitas primer dan aktivitas pendukung. Aktivitas primer terdiri dari *inbound logistics*, *operations*, *outbound logistics*, *marketing and sales* serta *services*, sedangkan aktivitas pendukung terdiri dari *procurement*, *technology development*, *human resources management* dan *firm infrastructure*.

Badan usaha "A" yang memproduksi sepatu olah raga maupun sandal kesehatan ini telah melakukan strategi diferensiasi pada produknya yaitu sepatu basket. Dengan analisis *value chain* yang digunakan untuk strategi diferensiasi yang telah ada, akan dilakukan pemisahan beban dan aktiva tetap pada masing-masing aktivitas nilai yang terdiri dari aktivitas primer dan aktivitas pendukung, yang kemudian dipilah lagi berdasarkan aktivitas langsung dan aktivitas tidak langsung dan aktivitas pemastian mutu.

Dari hasil perhitungan, pada badan usaha "A" sebagian besar bebannya digunakan untuk aktivitas primer sebesar 97,802% sedangkan 2,198% untuk aktivitas pendukungnya. Dari aktivitas primer, porsi terbesar yaitu 93,347% adalah untuk aktivitas *operations*, sedangkan porsi terbesar dari aktivitas pendukung adalah *firm infrastructure* sebesar 1,839%. Pada aktivitas *services* dari aktivitas primer sebesar 0,374% merupakan aktivitas pemastian mutu. Aktivitas ini sangat diperlukan agar produk-produk yang dijual di pasaran mempunyai kualitas yang benar-benar baik sehingga para pembeli pun akan puas. Hal ini akan mempengaruhi kemampuan badan usaha dimasa mendatang, oleh karena itu diharapkan badan usaha tetap memperhatikan aktivitas ini, lebih baik lagi apabila dapat ditingkatkan. Pada aktivitas *marketing and sales* perlu diperhatikan kegiatan pemberian layanan yang baik kepada pelanggan.

Dengan adanya diferensiasi itu, diharapkan dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan produk-produk yang lain serta mengembangkan strategi ini yang ternyata telah berhasil diterapkan.

Secara keseluruhan analisis *value chain* yang dilakukan melalui strategi-diferensiasi yang dilakukan oleh badan usaha "A" adalah untuk mencapai keunggulan bersaing dari para pesaingnya.