

ABSTRAK

Kondisi perekonomian dan keamanan di Indonesia yang belum pulih dari krisis ekonomi, mengharuskan kontraktor-kontraktor semakin giat untuk mencari proyek-proyek baru. Untuk memperebutkan semakin kecilnya jumlah proyek yang ditawarkan, maka suatu kontraktor harus memiliki keunggulan bersaing dibanding dengan kompetitornya.

Michael Porter menggagaskan konsep *value chain* yang membagi badan usaha dalam aktivitas-aktivitas yang relevan secara strategis untuk memahami perilaku biaya dan sumber daya potensial untuk melakukan diferensiasi.

Konsep ini menjelaskan pula betapa penting bagi badan usaha untuk memahami keseluruhan aktivitas badan usaha dari pencarian bahan baku sampai layanan purna jual, dan tidak hanya terfokuskan dalam aktivitas produksi saja atau kondisi internal badan usaha. Dengan memahami keseluruhan aktivitas maka badan usaha dapat mencari sumber-sumber potensial yang dapat digunakan untuk mencapai keunggulan bersaing.

Konsep *value chain* membagi badan usaha dalam dua kelompok besar aktivitas yang masing-masing masih terbagi-bagi dalam aktivitas-aktivitas kecil lagi. Kelompok yang pertama adalah aktivitas utama (*primary activity*), yang terdiri dari *inbound logistics activity*, *operations activity*, *outbound logistics activity*, *marketing and sales*, dan *service*. Sedangkan aktivitas pendukung (*supporting activity*) terbagi atas empat kelompok aktivitas, yaitu : *procurement activity*, *technology and development*, *human resource management*, dan *firm infrastructure*.

Adapun data yang digunakan adalah data tahun 1996 dan 1997 sebab pada tahun tersebut PT. "AS" belum merasakan dampak krisis ekonomi secara berarti.

Dari penelitian yang dilakukan penulis diketahui PT. "AS" harus lebih memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan agar tidak terbuang untuk aktivitas yang percuma. Selain itu PT. "AS" harus menciptakan suatu iklim yang kondusif untuk meningkatkan produktivitas dan kedisiplinan tenaga kerjanya.