

ABSTRAK

UD. Tritunggal Diesel merupakan sebuah usaha dagang yang menjual berbagai macam jenis mesin, seperti mesin *diesel*, mesin ketinting, genset, *chain saw*, mesin potong rumput, pompa air listrik dan mesin, dan mesin-mesin lainnya beserta *spare parts* (suku cadang), yang dapat membantu pekerjaan para petani, nelayan, tukang kayu, tukang kebun, tukang material, dan pekerja kasar lainnya. Seiring dengan berjalannya waktu, saat ini semakin banyak pesaing yang juga menjual *spare parts* dan mesin-mesin seperti UD. Tritunggal Diesel. Sehingga, dibutuhkan suatu perancangan strategi bisnis agar bisa bertahan dan bersaing dalam menghadapi pesaing-pesaing yang ada.

Pertama, dilakukannya analisis terkait struktur industri yang ada di UD. Tritunggal Diesel dengan menggunakan model lima kekuatan Porter dan juga analisis SWOT untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal dari UD. Tritunggal Diesel. Setelah itu, menentukan strategi bisnis yang tepat dan cocok untuk diterapkan pada jenis usaha ini dengan menggunakan analisis formulasi strategi yang terbagi dalam 3 tahapan utama, yaitu tahap *input*, tahap penyesuaian, dan tahap keputusan.

Kedua, memasuki tahap *input*. Pada pembuatan *IFE matrix*, *EFE matrix*, dan CPM, diperoleh skor sebesar 2,67 untuk *IFE matrix*, 3,73 untuk skor *EFE matrix*, dan 3,559 untuk skor CPM. Skor yang diperoleh pada *IFE matrix* dan *EFE matrix* sudah melebihi 2,5, yang berarti bahwa kondisi internal (berdasarkan skor *IFE*) dan kondisi eksternal (berdasarkan skor *EFE*) dari toko ini sudah dapat dikatakan baik dan responsif. Sedangkan dari skor CPM, tampak bahwa UD. Tritunggal Diesel sudah mengungguli pesaing sejenisnya, yaitu Ikun Mesin (2,558) dan Toko Dua-Dua (2,21).

Ketiga, memasuki tahap penyesuaian. Pada tahap ini akan digunakan 3 *matrix* utama, yaitu *IE matrix*, *GSM*, dan *TOWS matrix*. Pada *IE matrix*, diperoleh hasil bahwa UD. Tritunggal Diesel berada di daerah II, yang berarti bahwa toko ini harus bertumbuh dan berkembang dengan menggunakan beberapa alternatif tipe strategi yang disarankan. Lalu pada *GSM*, diperoleh hasil bahwa UD. Tritunggal Diesel berada di kuadran I, karena adanya pertumbuhan pasar yang tinggi dan posisi persaingan yang kuat. Sedangkan untuk *TOWS matrix*, akan dilakukan pengelompokkan berdasarkan tipe-tipe strategi yang ada dari alternatif strategi yang diusulkan, dan dipilih 3 tipe alternatif strategi dengan frekuensi terbesar untuk diolah pada tahap keputusan.

Keempat, memasuki tahap keputusan. Setelah diketahui 3 tipe alternatif strategi, maka akan dibuat *QSPM* sebagai tahap keputusan atau tahap terakhir dari analisis formulasi strategi. Dari hasil pengolahan 3 strategi yang terpilih, diperoleh hasil bahwa strategi penetrasi pasar merupakan strategi yang tepat dan cocok untuk diterapkan di UD. Tritunggal Diesel karena memiliki skor tertinggi dibandingkan 2 strategi lainnya.

Kelima, membuat analisis kuadran. Dari sejumlah strategi yang ada pada strategi penetrasi pasar, maka selanjutnya akan dibuat analisis kuadran untuk memproyeksikan tingkat kepentingan (sumbu x) dan tingkat kepuasan (sumbu y) konsumen di UD. Tritunggal Diesel berdasarkan strategi-strategi yang diperoleh dari strategi penetrasi pasar ke dalam 4 kuadran. Dari strategi-strategi tersebut, akan dilakukan perbaikan pada strategi-strategi yang berada di kuadran III dan kuadran IV yang merupakan daerah prioritas untuk dilakukannya perbaikan strategi. Kemudian, dari strategi yang ada di kedua kuadran tersebut, akan dilakukan pengurutan strategi berdasarkan pada tingkat kepuasan konsumen yang terendah untuk dilakukannya perbaikan strategi terlebih dahulu pada masing-masing kuadran (III dan IV).

Keenam, merancang strategi fungsional. Pada langkah ini, akan dilakukan perancangan strategi fungsional untuk bisa menunjang serta meningkatkan setiap fungsi di UD. Tritunggal Diesel, yang meliputi fungsi pemasaran, fungsi sumber daya manusia, fungsi operasi, dan fungsi keuangan. Pada fungsi pemasaran, akan diberikan usulan strategi yang mengacu pada model 8P. Pada fungsi SDM, akan diberikan usulan strategi untuk meningkatkan kualitas karyawan. Pada fungsi operasi, akan diberikan usulan strategi mengenai penggunaan sistem komputerisasi dan pemberian label. Pada fungsi keuangan, akan diberikan usulan strategi untuk bisa mengelola keuangan dari UD. Tritunggal Diesel dengan lebih baik lagi.

Kata kunci : strategi bisnis, strategi fungsional, analisis kuadran