

Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin
Volume 2, Nomor 5, Juni 2024, Halaman 398-402
 Licenced by CC BY-SA 4.0
 E-ISSN: [2986-6340](https://doi.org/10.5281/zenodo.11481442)
 DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.11481442>

Konsep Industrialisasi Pada Teori Porter Suplay Chain, RBC, dan Swot

Ezar Nafis Bramantara¹, Dhaful Oktaviatul R.², Muhammad Yasin³

¹²³Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas
 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: ezarnafis01@gmail.com¹, dhafuloktavia@gmail.com², yasin@untag-sby.ac.id³

Abstrak

Analisis SWOT adalah alat perencanaan strategis penting yang dapat digunakan oleh manajer RBC untuk melakukan analisis situasional perusahaan. Ini adalah teknik yang berguna untuk mengevaluasi Kekuatan (S), Kelemahan (W), Peluang (O) & Ancaman (T) yang dihadapi RBC saat ini dalam lingkungan bisnisnya saat ini. RBC adalah salah satu organisasi terkemuka di industrinya. RBC mempertahankan posisi dominannya di pasar dengan menganalisis dan meninjau analisis SWOT secara cermat. Analisis SWOT merupakan proses yang sangat interaktif dan memerlukan koordinasi yang efektif antara berbagai departemen dalam perusahaan seperti – pemasaran, keuangan, operasi, sistem informasi manajemen, dan perencanaan strategis. Kerangka Analisis SWOT memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis internal seperti - kekuatan dan kelemahan, & faktor strategis eksternal seperti - peluang dan ancaman. Ini mengarah ke matriks 2X2 – juga dikenal sebagai Matriks SWOT.

Kata Kunci: *Konsep Industrialisasi, Teori Porter, Suplay Chain, RBC, SWOT*

Abstract

SWOT analysis is an important strategic planning tool that RBC managers can use to conduct a situational analysis of the company. This is a useful technique to evaluate the Strengths (S), Weaknesses (W), Opportunities (O) & Threats (T) that RBC currently faces in its current business environment. RBC is one of the leading organizations in the industry. RBC maintains its dominant position in the market by carefully analyzing and reviewing SWOT analysis. SWOT analysis is a highly interactive process and requires effective coordination between various departments in a company such as – marketing, finance, operations, management information systems, and strategic planning. The SWOT Analysis framework allows organizations to identify internal strategic factors such as - strengths and weaknesses, & external strategic factors such as - opportunities and threats. This leads to the 2X2 matrix – also known as the SWOT Matrix.

Keywords: *Industrialization Concept, Porter Theory, Supply Chain, RBC, SWOT*

Article Info

Received date: 23 May 2024

Revised date: 30 May 2024

Accepted date: 03 June 2024

PENDAHULUAN

Konsep industrialisasi suplay chain teori porter merupakan perusahaan menciptakan nilai dengan menghasilkan sesuatu yang bermanfaat dari sumber daya yang digunakan. Semakin besar nilai yang diciptakan dan diberikan kepada pelanggan, maka semakin menguntungkan kegiatan operasionalnya karena mampu membangun keunggulan kompetitif. Memahami bagaimana perusahaan Anda menciptakan nilai dan mencari cara untuk menambah nilai lebih merupakan elemen penting dalam mengembangkan strategi kompetitif. Konsep rantai nilai pertama kali dikenalkan oleh Michael Porter berdasarkan pemahaman tersebut.

Rantai nilai adalah serangkaian kegiatan organisasi untuk menciptakan nilai bagi pelanggan. Porter menciptakan model yang menganalisis rantai nilai perusahaan untuk memeriksa semua aktivitas dan melihat bagaimana mereka terhubung. Analisis ini mengidentifikasi peluang penghematan biaya dan diferensiasi dalam siklus produksi di antara aktivitas yang terhubung dan pada akhirnya akan mempengaruhi laba dan membantu memahami sumber nilai organisasi Anda.

Analisis SWOT adalah alat perencanaan strategis penting yang dapat digunakan oleh manajer RBC untuk melakukan analisis situasional perusahaan. Ini adalah teknik yang berguna untuk mengevaluasi Kekuatan (S), Kelemahan (W), Peluang (O) & Ancaman (T) yang dihadapi RBC saat ini dalam lingkungan bisnisnya saat ini.

RBC adalah salah satu organisasi terkemuka di industrinya. RBC mempertahankan posisi dominannya di pasar dengan menganalisis dan meninjau analisis SWOT secara cermat. Analisis SWOT merupakan proses yang sangat interaktif dan memerlukan koordinasi yang efektif antara berbagai departemen dalam perusahaan seperti – pemasaran, keuangan, operasi, sistem informasi manajemen, dan perencanaan strategis. Kerangka Analisis SWOT memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis internal seperti - kekuatan dan kelemahan, & faktor strategis eksternal seperti - peluang dan ancaman. Ini mengarah ke matriks 2X2 – juga dikenal sebagai Matriks SWOT. .

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, digunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Proses pengumpulan data dilakukan melalui *Library research* atau dengan menggunakan kepustakaan, dengan memanfaatkan penelitian sebelumnya untuk dianalisis lebih mendalam. Setelah itu, pengolahan dan analisis data dilakukan dengan metode analisis data kualitatif normatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut beberapa aspek industrialisasi dalam teori Porter Supply Chain:

- a) Spesialisasi:
Perusahaan fokus pada aktivitas yang mereka kuasai dan outsource aktivitas lainnya. Hal ini meningkatkan efisiensi dan produktivitas.
- b) Integrasi:
Koordinasi yang lebih baik antara berbagai tahap rantai pasokan. Hal ini mengurangi pemborosan dan meningkatkan responsivitas terhadap perubahan permintaan.
- c) Investasi dalam teknologi:
Penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokan. Contohnya, penggunaan software manajemen rantai pasokan, otomatisasi, dan robotika.
- d) Skala ekonomi:
Biaya produksi per unit turun dengan meningkatnya volume produksi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menawarkan harga yang lebih kompetitif.
- e) Jaringan:
Pembentukan jaringan kerjasama dengan pemasok, distributor, dan pelanggan. Hal ini meningkatkan akses ke sumber daya dan informasi, serta meningkatkan daya saing.

Tujuan strategi swot yang digunakan manajer RBC

Tujuan utama matriks SWOT adalah untuk mengidentifikasi strategi yang dapat digunakan organisasi untuk memanfaatkan peluang eksternal, melawan ancaman, dan membangun & melindungi kekuatan RBC, serta menghilangkan kelemahannya.

Kekuatan RBC – Faktor Strategi Internal

Sebagai salah satu perusahaan terkemuka di industrinya, RBC memilih banyak kekuatan yang memungkinkan berkembang di pasar. Kekuatan ini tidak hanya membuatnya melindungi pangsa pasar di pasar yang sudah ada namun juga membantu dalam menembus pasar baru.

- a) Sangat sukses dalam strategi Go To Market untuk produknya.
- b) Arus Kas Bebas yang Kuat – RBC memiliki arus kas bebas yang kuat yang menyediakan sumber daya bagi perusahaan untuk melakukan ekspansi ke proyek-proyek baru.
- c) Rekam jejak yang sukses dalam mengintegrasikan perusahaan-perusahaan yang saling melengkapi melalui merger & akuisisi. Perusahaan ini telah berhasil mengintegrasikan sejumlah perusahaan teknologi dalam beberapa tahun terakhir untuk menyederhanakan operasinya dan membangun rantai pasokan yang andal.

- d) Kepuasan pelanggan tingkat tinggi – perusahaan dengan departemen manajemen hubungan pelanggan yang berdedikasi telah mampu mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi di antara pelanggan saat ini dan ekuitas merek yang baik di antara pelanggan potensial.
- e) Tenaga kerja berketerampilan tinggi melalui program pelatihan dan pembelajaran yang sukses. RBC menginvestasikan sumber daya yang besar dalam pelatihan dan pengembangan karyawannya sehingga menghasilkan tenaga kerja yang tidak hanya berketerampilan tinggi tetapi juga termotivasi untuk mencapai lebih banyak hal.
- f) Otomatisasi aktivitas membawa konsistensi kualitas pada produk RBC dan memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan dan menurunkan skala berdasarkan kondisi permintaan di pasar.
- g) Rekam jejak yang sukses dalam mengembangkan produk baru – inovasi produk.
- h) Kinerja Luar Biasa di Pasar Baru – RBC telah membangun keahlian dalam memasuki pasar baru dan meraih kesuksesan. Ekspansi ini telah membantu organisasi tersebut membangun aliran pendapatan baru dan mendiversifikasi risiko siklus ekonomi di pasar tempat mereka beroperasi.

Kelemahan RBC – Faktor Strategis Internal

Kelemahan adalah area dimana RBC dapat memperbaikinya. Strategi adalah tentang membuat pilihan dan kelemahan adalah area dimana perusahaan dapat ditingkatkan dengan menggunakan analisis SWOT dan membangun keunggulan kompetitif dan posisi strategisnya.

- a) Terdapat kesenjangan dalam rangkaian produk yang dijual oleh perusahaan. Kurangnya pilihan ini dapat memberikan pesaing baru pijakan di pasar.
- b) Perlu lebih banyak investasi dalam teknologi baru. Mengingat skala ekspansi dan wilayah geografis yang berbeda dimana perusahaan berencana untuk berekspansi, RBC perlu berinvestasi lebih banyak pada teknologi untuk mengintegrasikan proses secara menyeluruh. Saat ini investasi di bidang teknologi tidak sejalan dengan visi perusahaan.
- c) Tingkat peralihan yang tinggi dalam angkatan kerja – dibandingkan dengan organisasi lain di industri ini. RBC memiliki tingkat peralihan yang lebih tinggi dan harus mengeluarkan lebih banyak uang dibandingkan pesaingnya untuk pelatihan dan pengembangan karyawannya.
- d) Struktur organisasi hanya sesuai dengan model bisnis saat ini sehingga membatasi ekspansi pada segmen produk yang berdekatan.
- e) Pemasaran produk masih menyisakan banyak hal yang diinginkan. Meskipun produk tersebut sukses dari segi penjualan namun positioning dan proposisi penjualan uniknya tidak terdefinisi dengan jelas sehingga dapat menimbulkan serangan di segmen ini dari para pesaing.
- f) Investasi dalam Penelitian dan Pengembangan berada di bawah pemain dengan pertumbuhan tercepat di industri ini. Meskipun RBC menghabiskan pengeluaran di atas rata-rata industri untuk Penelitian dan Pengembangan, RBC belum mampu bersaing dengan pemain terkemuka di industri dalam hal inovasi. Perusahaan ini telah tampil sebagai perusahaan matang yang berharap dapat mengeluarkan produk berdasarkan fitur-fitur yang telah teruji di pasar.
- g) Tidak terlalu berhasil dalam mengintegrasikan perusahaan dengan budaya kerja yang berbeda. Seperti disebutkan sebelumnya, meskipun RBC berhasil mengintegrasikan perusahaan-perusahaan kecil, RBC juga mengalami kegagalan dalam menggabungkan perusahaan-perusahaan yang memiliki budaya kerja berbeda.

Peluang RBC – Faktor Strategis Eksternal

- a) Tingkat inflasi yang lebih rendah – Tingkat inflasi yang rendah membawa lebih banyak stabilitas di pasar, memungkinkan kredit dengan tingkat bunga yang lebih rendah kepada pelanggan RBC.
- b) Kebijakan lingkungan baru – Peluang baru ini akan menciptakan persaingan yang setara bagi semua pemain di industri ini. Hal ini merupakan peluang besar bagi RBC untuk memanfaatkan keunggulannya dalam teknologi baru dan memperoleh pangsa pasar dalam kategori produk baru.
- c) Arus kas bebas yang stabil memberikan peluang untuk berinvestasi di segmen produk yang berdekatan. Dengan lebih banyak uang tunai di bank, perusahaan dapat berinvestasi pada teknologi baru serta segmen produk baru. Hal ini akan membuka peluang bagi RBC di kategori produk lainnya.

- d) Teknologi baru ini memberikan peluang bagi RBC untuk mempraktikkan strategi penetapan harga yang berbeda di pasar baru. Hal ini akan memungkinkan perusahaan untuk mempertahankan pelanggan setianya dengan layanan terbaik dan memikat pelanggan baru melalui proposisi berorientasi nilai lainnya.
- e) Peningkatan perekonomian dan peningkatan belanja pelanggan, setelah bertahun-tahun mengalami resesi dan lambatnya tingkat pertumbuhan industri, merupakan peluang bagi RBC untuk menjaring pelanggan baru dan meningkatkan pangsa pasarnya.
- f) Dorongan pemerintah yang ramah lingkungan juga membuka peluang pengadaan produk RBC oleh kontraktor pemerintah negara bagian dan federal.
- g) Perkembangan pasar akan menyebabkan dilusi keunggulan pesaing dan memungkinkan RBC meningkatkan daya saingnya dibandingkan pesaing lainnya.
- h) Terbukanya pasar baru karena perjanjian pemerintah – penerapan standar teknologi baru dan perjanjian perdagangan bebas pemerintah telah memberikan peluang bagi RBC untuk memasuki pasar negara berkembang yang baru.

Ancaman yang Dihadapi RBC - Faktor Strategis Eksternal

- a) Undang-undang pertanggungjawaban di berbagai negara berbeda-beda dan RBC mungkin terkena berbagai klaim pertanggungjawaban mengingat adanya perubahan kebijakan di pasar tersebut.
- b) Perusahaan dapat menghadapi tuntutan hukum di berbagai pasar karena undang-undang yang berbeda dan fluktuasi yang terus menerus mengenai standar produk di pasar tersebut.
- c) Peniruan terhadap produk palsu dan berkualitas rendah juga merupakan ancaman terhadap produk RBC terutama di pasar negara berkembang dan pasar berpendapatan rendah.
- d) Meningkatnya kecenderungan isolasionisme dalam perekonomian Amerika dapat menimbulkan reaksi serupa dari pemerintah lain sehingga berdampak negatif pada penjualan internasional.
- e) Permintaan akan produk-produk yang sangat menguntungkan bersifat musiman dan kejadian yang tidak terduga selama musim puncak dapat berdampak pada profitabilitas perusahaan dalam jangka pendek hingga menengah
- f) Meningkatnya kekuatan distributor lokal juga menimbulkan ancaman di beberapa pasar karena persaingan memberikan margin yang lebih tinggi kepada distributor lokal.
- g) Mengubah perilaku pembelian konsumen dari saluran online dapat menjadi ancaman terhadap model rantai pasokan berbasis infrastruktur fisik yang ada.
- h) Teknologi baru yang dikembangkan oleh pesaing atau pengganggu pasar dapat menjadi ancaman serius bagi industri dalam jangka menengah dan panjang.

Keterbatasan Analisis SWOT sebagai Alat Perencanaan Strategis RBC

Analisis SWOT banyak digunakan sebagai alat perencanaan strategis. Namun, analisis ini mempunyai keterbatasan dalam beberapa hal, diantaranya:

- a) Kemampuan atau faktor tertentu dari suatu organisasi dapat menjadi kekuatan sekaligus kelemahan. Ini adalah salah satu keterbatasan utama analisis SWOT . Misalnya, perubahan peraturan lingkungan hidup dapat menjadi ancaman bagi perusahaan namun juga dapat menjadi peluang dalam arti bahwa hal ini akan memungkinkan perusahaan untuk berada pada posisi yang setara atau memberikan keuntungan bagi pesaing jika mampu mengembangkan produk lebih cepat dibandingkan pesaing. .
- b) SWOT tidak menunjukkan bagaimana mencapai keunggulan kompetitif, jadi SWOT bukanlah tujuan akhir.
- c) Matriks ini hanya merupakan titik awal untuk diskusi mengenai bagaimana strategi yang diusulkan dapat diimplementasikan. Hal ini memberikan jendela evaluasi tetapi bukan rencana implementasi berdasarkan daya saing strategis RBC.
- d) SWOT adalah penilaian statis - analisis status quo dengan sedikit perubahan prospektif. Ketika keadaan, kemampuan, ancaman, dan strategi berubah, dinamika lingkungan kompetitif mungkin tidak diungkapkan dalam satu matriks.
- e) Analisis SWOT dapat menyebabkan perusahaan terlalu menekankan satu faktor internal atau eksternal dalam merumuskan strategi. Terdapat hubungan timbal balik antara faktor internal dan

eksternal utama yang tidak diungkapkan oleh SWOT yang mungkin penting dalam merancang strategi.

SIMPULAN

Mengingat keterbatasan analisis/SWOT yang disebutkan di atas, manager perusahaan memutuskan untuk memberikan bobot pada setiap kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Organisasi juga menilai kemungkinan terjadinya peristiwa di masa depan dan seberapa kuat dampaknya terhadap kinerja perusahaan.

Metode ini disebut analisis SWOT tertimbang. Hal ini lebih baik dari pada melakukan analisis SWOT yang sederhana karena dengan Analisa SWOT tertimbang, manager RBC dapat fokus pada faktor-faktor yang paling penting dan mengabaikan faktor-faktor yang tidak penting. Hala ini juga memecahkan masalah daftar panjang dimana organisasi akhirnya membuat daftar panjang namun tidak ada satu pun faktor yang di anggap terlalu penting.

REFERENSI

- AnomieBOT. (2023). *Supply chain management*. Retrieved from Wikipedia: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Supply_chain_management
- Mlkj. (2021). *Porter's five forces analysis*. Retrieved from Wikipedia: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Porter%27s_five_forces_analysis
- SAMAHITA WIROTAMA. (2020, Agustus 13). *ANALISIS RANTAI NILAI PORTER*. Retrieved from Samahita: <https://samahita.co.id/analisis-rantai-nilai-porter/>