

Analisa Strategi Bersaing PT Intiboga Sejahtera : Sebagai Produsen Minyak Goreng Bimoli

Anastasya Jennifer Ekayanti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20184952&lokasi=lokal>

Abstrak

Para pemain dalam industri minyak goreng harus memiliki strategi yang unik agar dapat memenangkan persaingan ketat yang terjadi di antara mereka. Mereka harus dapat menciptakan strategi bersaing yang dapat membuat minyak goreng mereka lebih disukai dan lebih banyak dibeli dari minyak goreng pesaingnya. PT Intiboga Sejahtera, sebagai produsen minyak goreng Bimoli Spesial, menghadapi situasi ini dengan terus melakukan inovasi terhadap minyak gorengnya. Penelitian dan pengembangan terus dilakukan, teknologi dalam proses produksi terus diperbaiki, jaringan distribusi terus diperluas dan diawasi, dan promosi terus dijalankan. Mereka tidak khawatir biaya penelitian akan menyebabkan naiknya biaya produksi sehingga akhirnya mereka harus meningkatkan harga minyak goreng mereka, sebab mereka yakin penelitian itu akan menghasilkan minyak goreng berkualitas yang akan memberi nilai tinggi bagi para penggunanya. Penelitian dilakukan dengan metode deskriptif melalui wawancara dengan pihak perusahaan, dan juga dengan metode kepustakaan. Kemudian dilakukan analisa terhadap hasil penelitian yang kemudian dihubungkan dengan teori-teori yang telah diputuskan akan digunakan. Hasilnya diketahui keberhasilan PT Intiboga Sejahtera dikarenakan ketepatannya dalam memilih strategi bersaing yaitu dengan strategi diferensiasi. Mereka tentu berinovasi, terus berusaha membuat Bimoli Spesial berbeda dari minyak goreng lainnya. Terus berusaha memperbaiki kualitas Bimoli Spesial, sehingga menjadi minyak goreng yang selalu dipilih oleh para pelanggannya (ibu-ibu rumah tangga). Yang perlu dilakukan perusahaan untuk dapat mempertahankan keberhasilan mereka ini adalah mereka harus terus melakukan upaya untuk memperbaiki kualitas minyak gorengnya. Mereka harus menjaga kepercayaan yang sudah diberikan para pelanggannya. Promosi harus lebih diperbanyak agar pelanggannya selalu ingat pada Bimoli Spesial dan konsumen lainnya mau juga ikut mencoba. Jaringan distribusinya yang sudah kuat harus lebih diperkuat lagi, agar dapat menjangkau seluruh pelosok Indonesia, jadi selalu tersedia di mana-mana, dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik. Perusahaan juga harus terus waspada terhadap perubahan pasar, mencoba memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan pembeli dengan tepat. Selain itu juga harus waspada terhadap pesaingnya, jangan sampai kalah langkah.