



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Analisis Strategi Bersaing Kariksa

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Oleh

Ricka Mellya

2016320218

Bandung

2020



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 3949/SK/BAN-PT/Akred/S/X/2019

Analisis Strategi Bersaing Kariksa

Skripsi

Oleh

Ricka Mellya

2016320218

Pembimbing

Dr. Orpha Jane

Bandung

2020

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Binis
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Ricka Mellya
Nomor : 2016320218
Judul : Analisis Strategi Bersaing Kariksa

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Senin, 27 Juli 2020
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Marihot Tua Efendi Hariandja, Drs., M.Si.

: _____

Sekretaris

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M.

: _____

Anggota

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si

: _____

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis



Tanda Persetujuan Skripsi

Nama : Ricka Mellya
Nomor Pokok : 2016320218
Judul : Analisis Strategi Bersaing Kariksa

Menyetujui untuk diajukan pada
Ujian Sidang jenjang Sarjana
Bandung, 14 Juli 2020

Pembimbing,
Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M.

Mengetahui,
Ketua Program Studi Administrasi Bisnis

14 Juli 2020

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ricka Mellya

NPM : 2016320218

Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Strategi Bersaing Kariksa

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini Saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 14 Juli 2020



Ricka Mellya

ABSTRAK

Nama : Ricka Mellya
NPM : 2016320218
Judul : Analisis Strategi Bersaing Kariksa

Indonesia merupakan negara dengan lahan yang luas dan iklim yang cocok untuk pertanian merupakan peluang bisnis di industri perkebunan sehingga banyak pengusaha yang berbisnis dibidang agribisnis salah satunya adalah tanaman hias . Salah satu industri pertanian yang terfokus pada komoditas bunga potong Mawar adalah Kariksa yang menerapkan strategi Fokus. Kariksa telah berkecimpung dalam industri tanaman hias selama 30 tahun.

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis strategi fokus yang digunakan selama ini untuk melihat bagaimana strategi fokus tersebut dapat mencapai targer pasar yang dituju yaitu *Wedding Organizer, Event Organizer* dan Pengecer bunga. Serta merancang srtategi untuk masa depan guna mengembangkan usahanya. Peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif analitis dengan metode penelitian studi kasus. Saat penelitian dilaksanakan, hasil penelitian yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulannya. Data atas objek penelitian di teliti melalui wawancara dan pengamatan. Data dianalisis dengan menggunakan S.W.O.T, P.E.S.T.L.E, Porter 5 Foces serta analisis internal dan eksternal perusahaan yang dipadukan untuk merumuskan kelebihan, kekurangan, peluang, dan ancaman (SWOT) bagi perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi fokus yang digunakan efektif, sementara itu untuk mengantisipasi persaingan dan mengembangkan usaha dimasa yang akan perusahaan dapat mengimplementasikan *Focused Low-Cost Strategy*, Hal itu sesuai dengan tujuan Kariksa sebagai *Supplier* Bunga Mawar.

Kata kunci : Bunga, Fokus, Strategi, S.W.O.T, Analisis, Internal, Eksternal

ABSTRACT

Name : Ricka Mellya
NPM : 2016320218
Title : Competitive Strategy Analysis Kariksa

Indonesia is a country with vast land and climate suitable for agriculture is a business opportunity in the plantation industry so that many entrepreneurs who do business in agribusiness, one of which is ornamental plants. One of the agricultural industries which is focused on the Rose cut flower commodity is Kariksa, which applies the Focus strategy. Kariksa has been in the ornamental plant industry for 30 years.

The purpose of this study is to analyze the focus strategy that has been used so far to see how the focus strategy can reach the intended market tagers, namely Wedding Organizer, Event Organizer and flower retailers. As well as designing strategies for the future in order to develop their business. Researchers used descriptive analytical research with case study research methods. When the research is carried out, the research results are then processed and analyzed to draw conclusions. Data on the object of research examined through interviews and observations. Data were analyzed using S.W.O.T, P.E.S.T.L.E, Porter 5 Foces and internal and external analysis of the company combined to formulate strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) for the company.

The results of this study indicate that the focus strategy used is effective, meanwhile to anticipate competition and develop business in the future that the company can implement Focused Low-Cost Strategy, This is in accordance with Kariksa's goal as a Rose Flower Supplier.

Key words : Flower, Focus, Strategy, S.W.O.T, Analysis, Internal, External

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan HidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing Kariksa”. Penulisan skripsi ini dibuat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam mendapat gelar Sarjana dalam Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Katolik Parahyangan. Penyusunan skripsi ini telah dibantu oleh banyaknya bimbingan, bantuan, serta semangat dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti dengan segenap hati mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. sebagai dosen pembimbing yang senantiasa membimbing peneliti yang jauh dari kata baik ini. Terima kasih atas segala kesabaran, waktu, tenaga, serta ilmu yang diberikan selama membimbing peneliti menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua penulis yang selalu memberikan dan memenuhi kebutuhan penulis selama perkuliahan hingga sampai penyusunan skripsi.
3. Krisma Riansyah selaku kakak penulis yang selalu memberi nasihat dan ilmu yang di perlukan untuk penyusunan skripsi. Kasih sayang dan kebahagiaan yang selalu di berikan kepada penulis membuat penulis semangat untuk menyelesaikan skripsi.
4. Darren Syamputra selaku teman baik penulis yang selalu membantu penulis selama perkuliahan. Banyak sekali kontribusi yang diberikan terhadap penulis baik itu ilmu selama kuliah maupun support dalam hal-hal lainnya, sehingga skripsi bisa selesai tepat waktu.

5. Lodwyk selaku teman penulis yang selalu mengajarkan dan memberikan informasi mengenai perkuliahan. Hingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan skripsi dengan tepat waktu.
6. Elva Priska selaku teman baik penulis yang selalu membantu penulis selama perkuliahan dan mengisi hari-hari penulis sehingga memberi kebahagiaan dalam penyusunan skripsi.
7. Felicia Ebelin selaku teman baik penulis, yang telah mengajarkan penulis membuat Daftar Pustaka otomatis dan memberikan kebahagiaan bagi penulis atas tingkah dan kelucuannya sehingga penulis semangat untuk menyelesaikan skripsi.
8. Yesslin Aurel selaku teman baik penulis yang selalu mendukung penulis untuk terus bahagia, dan menjadikan penulis termotivasi untuk hidup lebih baik.
9. Elvina dan Angelica selaku teman baik penulis yang selalu memberi kebahagiaan dan dukungan. Mencoba dan menjelajahi hal-hal baru bersama penulis selama perkuliahan memberi kesan tersendiri bagi penulis.
10. Kevin dan Marcel selaku teman penulis yang tidak membantu saya selama perkuliahan namun selalu memberi keceriaan dan kebahagiaan selama pembelajaran kuliah membuat saya semangat saat pembelajaran di kampus.
11. Refina Ryndiandita selaku teman penulis yang selalu menemani saat penyusunan skripsi dan sama-sama berjuang untuk menyelesaikan skripsi.

12. Orvala selaku teman-teman penulis yang tidak membantu dalam penyusunan skripsi namun selalu memberikan penulis pengalaman baru dan menjadi teman baik dari SMP hingga saat ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih kurang sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan adanya kritikan dan masukan yang sifatnya membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan

Bandung, 14 Juli 2020

Peneliti,

Ricka Mellya

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
<i>ABSTRACT</i>	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
<i>Tabel 1.1 Data Produksi tanaman hias 2017-2018</i>	2
<i>Tabel 1.2 Jumlah Produksi Mawar di Jawa Barat</i>	3
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat penelitian	7
1.5 Kerangka Pemikiran	7
<i>Gambar 1.3 Kerangka Pemikiran</i>	9
BAB 2 LANDASAN TEORI	10
2.1 Konsep dan Definisi Strategi	10
2.2 Strategi Bersaing	10

2.2 Strategi Generik	11
2.4.1 Strategi Kepemimpinan Biaya Rendah (overall cost leadership).....	11
2.4.2 Strategi Diferensiasi (<i>Differentiation</i>).....	12
2.4.3 Strategi Fokus (<i>Focus</i>).....	13
2.3 Manajemen Strategis	16
2.2.1 pengertian Manajamen strategis	16
2.2.2 Tahapan Manajemen Strategis	17
2.5 Analisis Internal dan Eskternal	18
2.3.1 Analisis Internal	18
2.3.2 Analisis Eksternal.....	30
<i>Gambar 2.1 Skema Porter's Five Forces</i>	36
2.6 Penelitian Terdahulu	36
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN	38
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	38
3.2 Metode Penelitian.....	38
3.3 Jenis Penelitian.....	39
3.4 Protokol Studi	40
<i>Tabel 3.1 Protokol Studi</i>	40
3.5 Sumber Data	43
3.5.1 Data Primer	43

3.5.2 Data Sekunder	43
3.6 Teknik Analisis Data.....	44
3.7 Model Penelitian	46
<i>Gambar 3.1 Model Penelitian</i>	46
BAB 4 OBJEK PENELITIAN	47
4.1 Profil Perusahaan	47
<i>Gambar 4.1 Logo Perusahaan</i>	47
4.2 Sejarah Perusahaan.....	47
4.3 Visi dan Misi Perusahaan	49
4.3.1 Visi Perusahaan	49
4.3.2 Misi Perusahaan	49
4.4 Tujuan Perusahaan.....	49
4.5 Variasi Produk dan Harga.....	50
<i>Gambar 4.2 Produk Kariska</i>	51
<i>Gambar 4.3 Harga Produk Kariska</i>	51
<i>Gambar 4.4 Jenis-Jenis Produk Kariska</i>	51
4.6 Aktivitas Perusahaan	52
4.6.1 Pembuatan Kebun.....	52
<i>Gambar 4.5 Lokasi Kebun</i>	52
4.6.2 Penggarapan Lahan	52

<i>Gambar 4.6 Lahan Kebun Kariska</i>	52
<i>Gambar 4.7 Pemupukan Lahan</i>	53
<i>Gambar 4.8 Penanaman Bibit Kariska</i>	53
<i>Gambar 4.9 Perawatan Bunga</i>	54
<i>Gambar 4.10 Panen Bunga</i>	54
<i>Gambar 4.11 Produk dalam Kemasan</i>	55
<i>Gambar 4.12 Pengiriman Produk</i>	56
4.7 Struktur Organisasi Perusahaan	57
<i>Gambar 4.13 Struktur Organisasi</i>	57
BAB 5 PEMBAHASAN	60
5.1 Strategi perusahaan selama ini.....	60
<i>Gambar 5.1 Persentase penjualan dari ketersediaan produk</i>	63
5.2.1 Analisis Internal	66
5.3.2 Analisis Eksternal	77
<i>Gambar 5.3 Produksi Bunga Potong di Indonesia Tahun 2016-2017</i>	79
<i>Gambar 5.4 Produksi Bunga Potong di Indonesia Tahun 2017-2018</i>	80
<i>Gambar 5.5 Penganut Agama secara Global</i>	81
<i>Gambar 5.6 Instagram Kariska</i>	82
<i>Gambar 5.7 Tingkat Wabah Corona di Indonesia</i>	84
<i>Gambar 5.8 Luas lahan tanaman hias 2017-2018</i>	87

<i>Gambar 5.9 Jumlah Produksi tanaman hias 2017-2018</i>	87
<i>Gambar 5.10 Data Penjualan Kariska 2019-2020</i>	90
5.4 Strategi bersaing Kariksa.....	94
5.4.1 Analisis SWOT dari Kariksa	94
5.4.2 Matriks SWOT Kariksa	102
<i>Tabel 5.2 Matriks S.W.O.T</i>	103
BAB VI PENUTUP	111
6.1 Kesimpulan.....	111
6.2 Saran.....	112
DAFTAR PUSTAKA	114
LAMPIRAN	118

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Produksi Tanaman hias 2017-2018	2
Tabel 1.2 Jumlah Produksi Mawar di Jawa Barat.....	3
Tabel 1.3 Kerangka Pemikiran	9
Tabel 3.1 Protokol Studi.....	40
Tabel 5.1 Matriks S.W.O.T	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Perusahaan.....	47
Gambar 4.2 Produk Kariska	51
Gambar 4.3 Harga Produk Kariska	51
Gambar 4.4 Jenis-Jenis Produk Kariska.....	51
Gambar 4.5 Lokasi Kebun.....	52
Gambar 4.6 Lahan Kebun Kariska.....	52
Gambar 4.7 Pemupukan Lahan.....	53
Gambar 4.8 Penanaman Bibit Kariska	53
Gambar 4.9 Perawatan Bunga	54
Gambar 4.10 Panen Bunga	54
Gambar 4.11 Produk dalam Kemasan.....	55
Gambar 4.12 Pengiriman Produk.....	56
Gambar 4.13 Struktur Organisasi	57
Gambar 5.1 Persentase penjualan dari ketersediaan produk	62
Gambar 5.2 Produksi Bunga Potong di Indonesia Tahun 2016-2017.....	81
Gambar 5.3 Produksi Bunga Potong di Indonesia Tahun 2017-2018.....	80
Gambar 5.4 Penganut Agama secara Global	83
Gambar 5.5 Instagram Kariksa	84

Gambar 5.6 Tingkat wabah corona di Indonesia	86
Gambar 5.7 Luas lahan tanaman hias 2017-2018.....	89
Gambar 5.8 Jumlah Produksi tanaman hias 2017-2018.....	89
Gambar 5.9 Data Penjualan Kariska 2019-2020	90

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang beriklim tropis. Iklim tropis adalah salah satu jenis iklim yang ada di bumi, Wilayah Indonesia termasuk dalam iklim tropis basah atau wilayah dengan iklim hangat lembah. Hal itu ditunjukkan dengan ciri-ciri berupa: Wilayah Indonesia memiliki kelembapan udara yang relatif tinggi (umumnya diatas 90%), Indonesia memiliki curah hujan yang tinggi , memiliki suhu tahunan lebih dari 18° C dan mencapai 38° C ketika musim kemarau,Indonesia memiliki perbedaan antar musim yang tidak terlalu signifikan, kecuali pada periode hujan yang sedikit dan hujan banyak disertai angin kencang (Wirjohamidjojo & Swarinoto , 2018). Wilayah tropis sangat cocok untuk pertanian dan perkebunan karena cukup sinar matahari dan cukup curah hujan,sehingga banyak orang yang mengambil keuntungan dari potensi yang di miliki Indonesia dengan berbisnis di industri pertanian.

Luasnya lahan dan iklim yang cocok untuk pertanian merupakan peluang bisnis di industri perkebunan sehingga banyak pengusaha yang berbisnis dibidang agribisnis salah satunya adalah tanaman hias .Yang dimaksud dengan tanaman hias adalah jenis tanaman yang ditanam untuk menciptakan kesan keindahan, kecantikan, dan menciptakan daya tarik. Selain untuk keindahan, tanaman hias juga banyak digunakan untuk dekorasi acara-acara seperti pernikahan. Banyaknya peluang bisnis tanaman hias dimanfaatkan oleh para pengusaha untuk menjalankan

usaha di bidang tanaman hias dan salah satu tanaman hiasnya yaitu bunga potong. Berdasarkan Badan Pusat Statistik Pada tahun 2018, produksi semua tanaman dalam kelompok bunga potong mengalami peningkatan. Peningkatan tertinggi dialami oleh mawar dengan peningkatan sebesar 17,61 juta tangkai (9,55 persen). Berikut ada data yang diuraikan dalam bentuk tabel :

Tabel 1.1 Data Produksi tanaman hias 2017-2018

Jenis Tanaman	Produksi (tangkai)		selisih	Perkembangan (%)
	2017	2018		
Krisan	480.685.420	488.176.610	7.491.190	1,56
Mawar	184.455.598	202.065.050	17.609.452	9,55
Sedap Malam	112.289.567	116.909.674	4.620.107	4,11
Hebras	14.751.610	26.608.911	11.857.301	80,38
Anggrek	20.045.577	24.717.840	4.672.283	23,31

Sumber/*Source* : Statistika Tanaman Hias (Badan Pusat Statistika, 2019) dengan modifikasi penulis

Salah satu kota dengan penghasil bunga terbanyak di Indonesia adalah Bandung, sehingga di juluki Kota Kembang, karena dahulu Bandung terkenal akan rindangnya pepohonan, bunga yang tumbuh di penjuru kota, serta taman yang hijau. Jauh sebelum itu, pada tahun 1896, Bandung yang masih berupa desa dan dipenuhi hutan, diusulkan sebagai tempat pertemuan dari Pengurus Besar Perkumpulan Pengusaha Perkebunan Gula (dalam bahasa Belanda, Bestuur van de Vereniging van Suikerplanters). Salah satu panitia pertemuan tersebut, Meneer Jacob, mendapat saran dari Meneer Schenk untuk memeriahkan suasana dengan mendatangkan Noni Indo-Belanda berparas cantik. Hingga akhirnya para peserta yang merupakan pengusaha perkebunan dari Jawa Tengah dan Jawa Timur itu merasa ‘senang’ akan pertemuan tersebut. Mereka kemudian mengucapkan “De Bloem der Indische

Bergsteden” yang memiliki arti “Bunganya Kota Pengunungan di Hindia Belanda”. Selepas pertemuan ini, ‘Bunga’ dari Bandung semakin terkenal ke berbagai penjuru daerah. Hingga akhirnya Bandung dikenal sebagai kota kembang (Taufik, 2015)

Tabel 1.2 Jumlah Produksi Mawar di Jawa Barat

Wilayah	Tahun	Jenis Tanaman	Produksi (Tangkai)
Jawa Barat	2018	Mawar (<i>Rose</i>)	22 688 401

Sumber/*Source* : Statistika Tanaman Hias (Badan Pusat Statistika, 2019) dengan modifikasi penulis

Salah satu perusahaan yang berbisnis di bidang tanaman hias di Bandung adalah Kariksa yang berlokasi di Lembang Bandung. Kelompok tani yang satu ini berdiri sejak tahun 1990-an dan masih bertahan sampai sekarang. Perusahaan yang masih bertahan hingga 30 tahun menarik perhatian penulis untuk mengetahui dan menganalisis strategi apa yang digunakan selama ini sehingga Kariksa bisa tetap bersaing. Kariksa didirikan oleh Bapak Jajang Hairudin, ia memulai dengan mengarap produksi bunga potong dilahan milik pribadi yang pada awal mulanya hanya bertani dengan lahan seluas 1000m dan saat itu Kariksa memproduksi bunga Krisan, Aster dan Gerbera Pak Jajang selaku pemilik dan ketua Kariksa memproduksi bunga sendiri dibantu dengan pagawai kebun lainnya dari awal penanaman hingga panen. Kariksa menjual produknya ke beberapa Wedding Organizer dan pengecer bunga yang ada di Bandung dan Jakarta. Seiring berjalannya waktu penjualan yang terus meningkat Kariksa menambah sedikit demi sedikit luas lahan pertaniannya. Pada tahun 2007, Kariksa menjadi pelopor kelompok tani di daerah Lembang dengan jumlah anggota sebanyak 4 kelompok

tani. Kelompok Tani tersebut mendapatkan penghargaan berupa sertifikat menteri dan telah memiliki GAP, SOP budidaya benih, budidaya bunga, dan SNI (Standar Nasional Indonesia) untuk komoditas krisan. Namun, dikarenakan adanya konflik internal di dalam kelompok tani yang lebih mementingkan usaha pribadi, akhirnya kelompok tani dibubarkan. Pada tahun 2011, Kariksa kembali menjadi usahatani mandiri dan mulai membudidayakan tanaman bunga mawar. Peralihan komoditas disebabkan adanya kejenuhan pasar dan pemilik usaha terhadap bunga krisan. Selain itu, didukung oleh permintaan bunga mawar yang sedang melonjak yang akhirnya dimanfaatkan oleh pemilik usaha untuk mengambil peluang pasar. Dan saat ini Bisnis utama yang dijalankan oleh Kariksa adalah budidaya dan penjualan bunga mawar potong. Kariksa juga bergerak dalam penjualan bunga potong jenis lain diantaranya krisan, gerbera, peacock, snapdragon, amaranthus, ruskus, hydrangea, heliconia dan lainnya, namun produk tersebut diperoleh dari mitra usaha bukan hasil tanam sendiri. Penjualan produk Kariksa dilakukan secara *offline* dengan sistem Kontrak dan *Pre-Order* konsumen Kariksa yaitu beberapa Wedding Organizer di Bandung, beberapa penjual eceran salah satunya pengecer yang ada di Wastu Kencana Bandung.

Bisnis tanaman hias seperti bunga potong merupakan bisnis musiman, hal tersebut dipengaruhi oleh musim-musim tertentu atau karena adanya hari-hari besar tertentu. Sebagai contoh ketika tanggal 14 Februari hari yang dikenal sebagai hari kasih sayang yaitu Hari Valentine, tradisi memberikan bunga dihari tersebut menyebabkan permintaan bunga sangat tinggi. Selain itu ada hari Raya Lebaran yang perminataan bunga potong sangat tinggi dikarena ada tradisi-tradisi yang

memakai bunga contohnya Ziarah. Diluar hari-hari besar penjualan bunga terjadi di tanggal-tanggal tertentu atau banyak orang menyebut dengan tanggal cantik contoh yang terjadi di tahun 2020, yaitu tanggal 20 Februari 2020 (20-02-2020) banyak orang yang mengadakan acara pernikahan ditanggal tersebut, sehingga permintaan bunga potong pun meningkat. Selain hari-hari besar dan tanggal-tanggal cantik permintaan bunga potong tidak setinggi itu, maka perusahaan bunga potong seperti Kariksa harus mengatur produksi agar produk tidak terbuang. Salah cara yang dilakukan Kariksa agar produksi tidak menumpuk yaitu dengan cara mengatur waktu panen.

Persaingan tanaman hias di Bandung cukup ketat mengingat banyak pesaing sejenis dikarena kan kondisi dari daerah Bandung yang mendukung bisnis pertanian. Pesaing Kariksa salah satunya yaitu Dawa Florist,yang berlokasi di daerah yang sama dengan Kariksa yaitu Lembang. Selain mereka supplier kesatu mereka juga mempunya toko yang berada di pusat pasar bunga yaitu Pasar Rawa Belong Jakarta. Dengan adanya toko maka Dawa Florist dapat berhubungan langsung dengan konsumen, sehingga akan memudahkan konsumen dalam mencari informasi mengenai bunga potong khususnya mawar,dengan begitu ada perbedaan segmentasi antara Kariksa dan Dawa Florist, jika Kariksa hanya fokus untuk WO dan Penjual eceran Dawa Florist lebih luas lagi menjangkau segmentasinya selain WO dan penjual eceran, mereka juga menjual produknya ke konsumen akhir.

Persaingan ini perlu diperhatikan oleh Kariksa selaku pengusaha tanaman hias sehingga dapat tetap bertahan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan dalam menganalisis strategi bersaing selama ini yang

diterapkan perusahaan dan menilai apakah strategi tersebut merupakan strategi yang cocok untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan demikian, penelitian ini berjudul “Analisis Strategi Bersaing Kariksa”

1.2 Identifikasi Masalah

Penelitian ini dapat membantu untuk menganalisis strategi bersaing Kariksa selama ini yang membuat Kariksa mampu bertahan hingga 30 tahun dengan menerapkan strategi bersaing dengan fokus hanya pada produksi Mawar. Saat ini, bermunculan pesaing sejenis yang menjadi kompetitor Kariksa di Bandung. Hal tersebut membuat persaingan yang ketat bagi Kariksa dalam industri bisnis sejenis. Walaupun banyak kompetitor baru bermunculan Kariksa tidak kehilangan konsumen dan penjualan Kariksa selalu sesuai harapan.

Oleh karena itu penulis mencoba menganalisis dan menguraikan beberapa hal yaitu:

1. Strategi apa yang digunakan Kariksa selama ini?
2. Apa saja aspek-aspek internal dan eksternal sebagai faktor kunci sukses perusahaan?
3. Strategi apa yang dapat digunakan oleh Kariksa untuk tetap bertahan dan mengembangkan usahanya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan hal yang menjadi fokus dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini, yaitu:

1. Mengetahui strategi apa yang digunakan Kariksa selama ini?
2. Mengetahui apa saja aspek-aspek internal dan eksternal sebagai faktor kunci sukses perusahaan?
3. Mengetahui strategi apa yang dapat digunakan oleh Kariksa untuk tetap bertahan dan mengembangkan usahanya?

1.4 Manfaat penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis:
 - Memenuhi salah satu syarat kelulusan dari program Strata 1 Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.
 - Menambah wawasan dan pengetahuan akan praktik bisnis dan strategi bersaing secara langsung.
2. Bagi perusahaan :
 - Membantu dan menambah ide baru dalam pengambilan strategi bagi perusahaan dalam penerapan strategi untuk pengembangan perusahaan.
 - Bagi pelaku bisnis sejenis bisa sebagai refensi dalam menentukan strategi yang akan diterapkan
3. Bagi peneliti berikutnya :
 - Menjadi referensi serta mengembangkan lebih lanjut jika akan melakukan penelitian sejenis.

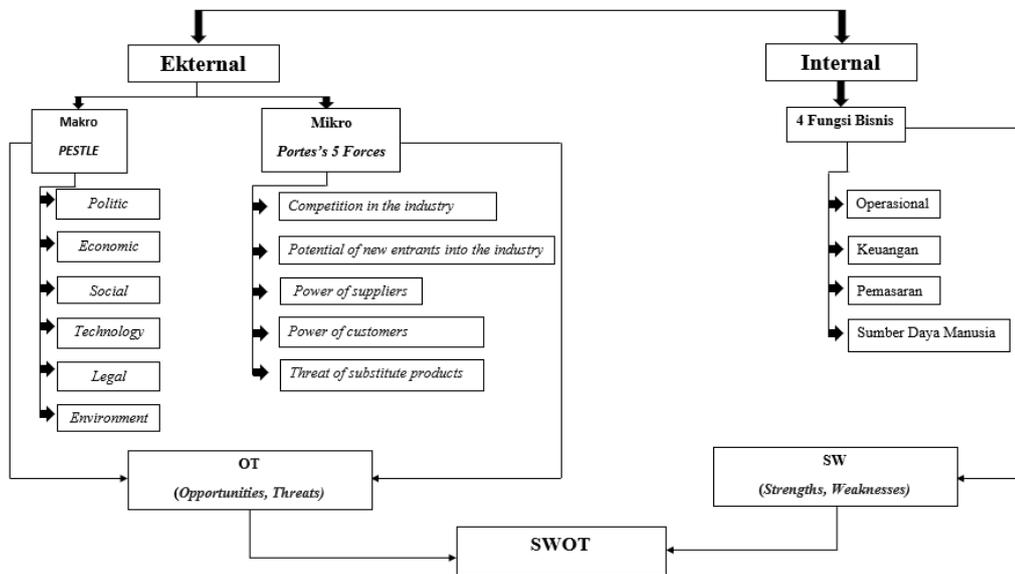
1.5 Kerangka Pemikiran

Untuk mengetahui strategi yang diterapkan Kariksa selama ini dan menetapkan strategi yang tepat untuk Kariksa dimasa yang akan datang, maka penulis melakukan analisis terlebih dahulu. Analisis yang dilakukan adalah analisis internal dan juga analisis eksternal dari perusahaan tersebut. Analisis internal bertujuan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang dimiliki oleh perusahaan serta bertujuan untuk membantu proses pengembangan perusahaan. Sedangkan untuk analisis eksternal perusahaan bertujuan untuk mengetahui peluang yang dimiliki oleh perusahaan serta melihat ancaman apa yang bisa menghambat jalannya perusahaan.

Faktor-faktor lingkungan internal yang akan dianalisa oleh penulis adalah 4 fungsi bisnis yaitu Operasional, SDM, keuangan, dan Pemasaran dari perusahaan atau dalam hal ini adalah Kariksa. Sedangkan untuk analisa eksternal perusahaan, penulis menggunakan *Porter Five Forces* dan PESTLE. Elemen *Porter Five Forces* ini terdiri dari Persaingan antar perusahaan, Potensi masuknya pesaing baru, Potensi dari pengembangan produk substitusi, Kekuatan tawar menawar pemasok, Kekuatan tawar menawar pembeli. Elemen dari PESTLE yaitu *Politic, Economi, Social, Technology, Legal, Environment*. *Porter Five Forces* dan PESTLE

Hal ini bertujuan untuk membantu memahami dimana letak kekuatan perusahaan dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis khususnya tanaman hias. Sehingga pada akhirnya kita dapat mengetahui kekuatan posisi persaingan saat ini dan kekuatan posisi persaingan pada bisnis yang akan disusun melalui S.W.O.T.

Dari analisis yang sudah dipaparkan tersebut, maka analisis dan penelitian tersebut akan menghasilkan strategi yang di selama ini perusahaan gunakan dalam menghadapi pesaing. Sehingga dari strategi yang digunakan oleh perusahaan dapat penulis evaluasi atau diberikan strategi alternatif jika diperlukan, guna bersaing dengan para pesaing yang ada dipasaran.



Gambar 1.3 Kerangka Pemikiran