

ANALISIS STRATEGI DENGAN PENDEKATAN RANTAI
NILAI PADA CV. MGM INTERIOR



OLEH:
EMILIANA HARSANTO
3203010145

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2014

**ANALISIS STRATEGI DENGAN PENDEKATAN RANTAI
NILAI PADA CV. MGM INTERIOR**

SKRIPSI

Diajukan kepada

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Akuntansi

OLEH:

EMILIANA HARSANTO

3203010145

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2014

PERYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH dan PERSETUJUAN PEBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa
Unika Widaya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Emiliana Harsanto

Nrp : 3203010145

Judul Skripsi : Analisis Strategi dengan Pendekatan
Rantai Nilai pada CV. MGM Interior

Menyatakan bahwa tugas skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasi/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan undang-undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 12 Februari 2014

Yang menyatakan



(Emiliana Harsanto)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI DENGAN PENDEKATAN RANTAI NILAI PADA CV. MGM INTERIOR

OLEH:

EMILIANA HARSANTO

3203010145

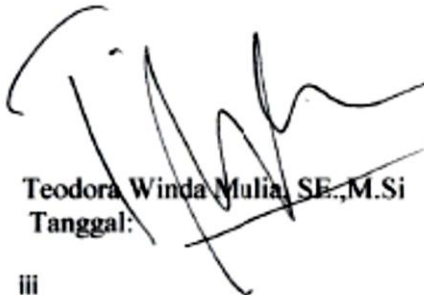
Telah disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing I,



**Drs. Toto Warsoko, M.Si., Ak.
Tanggal:**

Pembimbing II,



**Teodora Winda Mulia, SE., M.Si
Tanggal:**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Emiliana Harsanto NRP 3202010145

Telah diuji pada tanggal 8 Februari 2014 dan dinyatakan lulus oleh Tim
Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. FX. R Hartono Rahardjo., M. Comm., MM., Ak

Mengetahui:

Ketua Jurusan,



Ariston Oki.SE.,MA.,Ak.,BAP
NIK. 321.03.0566



HALAMAN MOTTO

Sebelum Mencapai Garis Finish Tidak Ada Kata Menyerah

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa. Karena atas berkat dan karunia-Nya, sehingga penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Dengan pendekatan Rantai Nilai pada CV.MGM Interior” dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak sehingga kendala-kendala yang dihadapi tersebut dapat diatasi. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Bapak Drs. Toto Warsoko, M.Si., Ak. selaku pembimbing I dan Bapak Teodora Winda Mulia, SE.,M. Si selaku pembimbing II yang telah dengan sabar, tekun, tulus dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga dan pikiran memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran-saran yang sangat berharga kepada penulis selama menyusun skripsi.

Selanjutnya ucapan terima kasih penulis sampaikan pula kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM. selaku Dekan Universitas Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Ariston Oki.SE.,MA.,Ak.,BAP selaku ketua Jurusan Akuntansi yang telah memberikan dorongan dan semangat untuk segera menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Akuntansi khususnya di yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan sehingga penulis

dapat menyelesaikan studi dan menyelesaikan penulisan skripsi ini.

4. Bapak Budi Raharjo selaku manager CV.MGM Interior, beserta karyawan-karyawati yang telah mengizinkan dan membantu penulis untuk melakukan penelitian dalam rangka penyelesaian penulisan skripsi ini.
5. Terima kasih kepada Orang Tua dan Keluarga besarku yang telah membantu penulis dalam pengumpulan data demi kelancaran dalam pelaksanaan penelitian dan penyelesaian penulisan skripsi ini.
6. Rekan-rekan Mahasiswa Program Studi Akuntansi yang telah banyak memberikan masukan kepada penulis baik selama dalam mengikuti perkuliahan maupun dalam penulisan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Surabaya, Januari 2014

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO/KATA PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian	7
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	10
2.2. Landasan Teori	13
2.2.1. Konsep Rantai Nilai	13
2.2.2. Pengertian Rantai Nilai	15
2.3. Metode Analisis Rantai Nilai	21
2.3.1. Mengidentifikasi Aktivitas Rantai Nilai	21

2.3.2.	Mengidentifikasi <i>Cost Driver</i> pada setiap Aktivitas Nilai	22
2.3.3.	Mengembangkan Keunggulan Perusahaan dengan Mengurangi Biaya atau Menambah Nilai	22
2.4.	Hubungan Rantai Nilai dengan Konsep <i>Value Coalition</i>	26
2.5.	Analisis Rantai Nilai untuk Mengembangkan Strategi Bersaing	28
2.6.	Rerangka Berpikir	30
BAB 3. METODE PENELITIAN		
3.1.	Desain Penelitian	33
3.2.	Defenisi Operasional	33
3.3.	Lokasi dan Waktu Penelitian	34
3.4.	Jenis Data dan Sumber Data	35
3.5.	Teknik Pengumpulan Data	36
3.6.	Teknik Analisis Data	37
3.7.	Tahap Penelitian	37
BAB 4. ANALISIS DAN PENBAHASAN		
4.1.	Karakteristik Objek Penelitian	40
4.1.1.	Riset Pasar	41
4.1.2.	Desain	42
4.1.3.	Produksi	43
4.1.4.	Pemasaran dan Distribusi	44
4.1.5.	Layanan Pelanggan	46
4.2.	Deskripsi Data.....	46

4.2.1. Riset Pasar	46
4.2.2. Desain	48
4.2.3. Produksi	49
4.2.4. Pemasaran dan Distribusi	53
4.2.5. Layanan Pelanggan	55
4.3. Analisis Data	56
4.3.1. Riset Pasar	56
4.3.2. Desain	59
4.3.3. Produksi	63
4.3.4. Pemasaran dan Distribusi	71
4.3.5. Layanan Pelanggan	77
4.4. Pembahasan	79
4.1.1. Riset Pasar	79
4.4.2. Desain	80
4.4.3. Produksi	81
4.4.4. Pemasaran dan Distribusi	82
4.4.5. Layanan Pelanggan	84

BAB 5. SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan	91
5.2. Keterbatasan	92
5.3. Saran	93

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu Mengenai Rantai nilai	12
Tabel 4.2. Aktivitas dalam Kegiatan Riset Pasar	58
Tabel 4.3. Aktivitas dalam Kegiatan Desain	61
Tabel 4.4. Aktivitas dalam Kegiatan Produksi	67
Tabel 4.5. Aktivitas dalam Kegiatan Pemasaran dan Distribusi ..	74
Tabel 4.6. Aktivitas dalam Kegiatan Pelayanan Pelanggan	78
Tabel 4.7 Pengeluaran Biaya untuk setiap Aktivitas	85

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Model Rantai Nilai Generik	17
Gambar 2.2. Model Siklus Hidup Barang atau Jasa	27
Gambar 2.3. Model Rerangka Berpikir	32
Gambar 3.4. Tahap Penelitian	39
Gambar 4.5. Model <i>Flowchart</i> Kegiatan Proses Produksi	52

ABSTRAK

Persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat sehingga perusahaan harus menyusun kembali strategi agar dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Strategi ini memungkinkan perusahaan mencapai keunggulan bersaing dengan menciptakan produk barang dan jasa dengan kualitas dan kuantitas mutu yang lebih baik sesuai permintaan konsumen. Dalam rangka memenangkan persaingan perusahaan membutuhkan alat untuk menilai aktivitas yang sesuai dengan strategi dan tujuan perusahaan yaitu dengan pendekatan rantai nilai.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan deskriptif. Pendekatan secara deskriptif dilakukan dengan menggambarkan keadaan umum perusahaan dan mendeskripsikan setiap aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan untuk menghasilkan produk dan penyaluran output produk perusahaan tersebut. serta pendekatan kualitatif dilakukan untuk memperhitungkan biaya yang dikeluarkan untuk mendanai aktivitas tersebut.

Hasil dari penelitian adalah Perusahaan memiliki berbagai kegiatan yang dimulai dari riset pasar, desain, produksi, pemasaran dan distribusi, dan layanan pelanggan. Tetapi dalam kegiatan tersebut perusahaan mengalami kendala dalam menghasilkan produk yang berkualitas disebabkan karena faktor mesin produksi yang tidak dirawat secara maksimal dan keahlian dari tenaga kerja perusahaan yang masih rendah.

Kata kunci: Strategi, rantai nilai, aktivitas perusahaan

ABSTRAK

Business competition in Indonesia is getting tight so the company had to adjust strategies in order to compete with other similar companies. This strategy allows the company achieve competitive advantage by creating products and services with the quality and quantity of higher quality according to consumer demand. In order to win the competition companies need tools to assess the activity in accordance with the strategy and objectives of the company is to approach the value chain.

This study uses quantitative and descriptive approach. Descriptive approach carried out by describing the general state of the company and describe any activities undertaken within the company to produce the product and the distribution of the output of the company's products. as well as qualitative approaches made to take into account the cost incurred to fund such activities.

The results of the study are that the Company has initiated various activities of market research, design, production, marketing and distribution, and customer service. But in the event the company experienced problems in producing a quality product due to factors of production machines that are not treated optimally and expertise of its workforce is still low.

Keywords: Strategy, value chain, the company's activities