

**ANALISIS *COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGY* PADA PUPUK NONSUBSIDI
PHONSKA PLUS RITEL PT PETROKIMIA GRESIK MENGGUNAKAN
PENDEKATAN ANALISIS SWOT**

SKRIPSI



Oleh :

Khafid Maulana Rosyid

NIM : 3119029

**PROGRAM STUDI S-1 ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS BISNIS, BAHASA DAN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS PESANTREN TINGGI DARUL ‘ULUM
JOMBANG
2023**





**ANALISIS *COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGY* PADA PUPUKNONSUBSIDI
PHONSKA PLUS RITEL PT PETROKIMIA GRESIKMENGUNAKAN
PENDEKATAN ANALISIS SWOT**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis (S1) dan mencapai gelar Sarjana Administrasi Bisnis



Oleh :

Khafid Maulana Rosyid

NIM : 3119029

**PROGRAM STUDI S-1 ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS BISNIS, BAHASA DAN PENDIDIKAN
UNIVERSITAS PESANTREN TINGGI DARUL 'ULUM
JOMBANG**

2023



HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan ucapan Bismillahirrahmanirrahim,

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT dan ucapan Alhamdulillahirabbil‘alaamiin. Skripsi ini penulis persembahkan sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada :

- 1 Dr. dr. H. M. Zulfikar As‘ad MMR. Selaku Rektor Universitas Pesantren Tinggi Darul Ulum Jombang.
- 2 Ibu Dr. Wiwik Maryati. S, Sos. MSM. Selaku Dekan Fakultas Bisnis, Bahasa dan Pendidikan, Universitas Pesantren Tinggi Darul Ulum.
- 3 Ibu Ririn Susilawati, S. H. I., M. E. I. Selaku kepala Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis.
- 4 Ibu Dina Eka Shofiana, S.E, MA Selaku dosen pembimbing satu, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan dan mengarahkan kepada penulis.
- 5 Ibu Ririn Susilawati, S.H.I., M.E.I selaku dosen pembimbing dua, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan dan mengarahkan kepada penulis.
- 6 Seluruh Bapak dan Ibu dosen Universitas Pesantren Tinggi Darul Ulum yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama masa perkuliahan.
- 7 Kedua orang tua saya, Ayah Muhtasor dan bidadari yang senantiasa menyebut nama saya disetiap do‘anya yaitu Ibu Munji Arlis. Tanpa lelah mendoakan, menemani serta mendukung semua keputusan saya dan pilihan dalam hidup saya.



- 8 Sahabat - sahabat saya, yang menjadi partner selama perkuliahan dan selalu setia menemani, membimbing, memberikan semangat dan motivasi dalam hal apapun.



HALAMAN MOTTO

“only you can change your life. Nobody else can do it for you”

Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *succes storiesnya*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan, kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini.



HALAMAN PERSETUJUAN

ANALISIS *COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGY* PADA PUPUK NONSUBSIDI PHONSKA PLUS RITEL PT PETROKIMIA GRESIK MENGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS SWOT

Oleh :

Khafid Maulana Rosyid

NIM : 3119029

Dosen Pembimbing I,

Dina Eka Shofiana, S.E., MA

Tanggal:

Dosen Pembimbing II,

Ririn Susilawati, S.H.I., M.E.I

Tanggal :

Mengetahui,

Ketua Program Studi Administrasi Bisnis:



Ririn Susilawati, S.H.I., M.E.I



HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS *COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGY* PADA PUPUK NONSUBSIDI PHONSKA PLUS RITEL PT PETROKIMIA GRESIK MENGUNAKAN PENDEKATAN ANALISIS SWOT

Oleh:

Khafid Maulana Rosyid

NIM : 3119029

Telah diuji dan dipertahankan dalam siding skripsi pada tanggal 21 bulan Agustus
tahun 2023 dan dinyatakan LULUS

Majelis Penguji :

Ketua Penguji,

Dina Eka Shofana, S.E., M.A

Penguji I,

Dr. Wiwik Maryati, S.Sos., MSM

Penguji II,

Abid Darul Muchoyaro, S.Sos., M.Si

Mengetahui,

Dekan Fakultas Bisnis, Bahasa dan Pendidikan:



Dr. Wiwik Maryati, S.Sos., MSM



LEMBAR PERNYATAAN

Nama : Khafid Maulana Rosyid

NIM : 3119029

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul Analisis *Competitive Advantage Strategy* Pada Pupuk Non Subsidi Phonska Plus Ritel PT Petrokimia Gresik Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT adalah benar karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya didalam skripsi tersebut diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar yang saya peroleh dari skripsi tersebut.

Jombang, 7 Juli 2023
Yang membuat pernyataan,

Khafid Maulana Rosyid



PRAKATA

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktu yang telah ditentukan. Sholawat serta salam kami haturkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW dan para sahabatnya, yang telah memberikan tauladan baik sehingga akal dan fikiran penulis mampu untuk menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis *Competitive Advantage Strategy* Pada Pupuk Non Subsidi Phonska Plus Ritel PT Petrokimia Gresik Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT” sebagai wujud tanggung jawab penulis yang telah menempuh pendidikan di Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Pesantren Tinggi Darul Ulum.

Penulisan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik dan lancar tanpa adanya bantuan dan kerjasama dari pihak terkait. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu, memberi dukungan dan bimbingan sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari penelitian ini tidak akan luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya, semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi bidang pendidikan dan penerapan dilapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut.

Jombang, 7 Juli 2023

Penulis



ABSTRAK

Analisis Competitive Advantage Strategy Pada Pupuk Nonsubsidi Phonska Plus Ritel PT Petrokimia Gresik Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT; Khafid Maulana Rosyid; 3119029; 2023; 78 halaman; Program Studi Administrasi Bisnis; Fakultas Bisnis, Bahasa dan Pendidikan; Universitas Pesantren Tinggi Darul Ulum.

Indonesia dikenal sebagai negara agraris, dimana sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani dengan total 40,64 juta orang. Sektor pertanian terus dituntut untuk berperan dalam perekonomian nasional. Untuk dapat terus berperan dalam perekonomian nasional, sektor pertanian membutuhkan sarana produksi yang mempunyai peranan penting dalam peningkatan produktivitas dan kualitas dari hasil pertanian, yaitu pupuk. PT Petrokimia Gresik merupakan salah satu anak perusahaan dari PT Pupuk Indonesia (Persero) yang bergerak di bidang produsen pupuk kimia yang mulai beroperasi pada tanggal 10 Juli 1972. PT Petrokimia Gresik memiliki kekuatan sumber daya untuk mengatasi persaingan pasar.

Penelitian ini bertujuan mengetahui dan mendeskripsikan mengenai strategi keunggulan bersaing yang rancang serta digunakan oleh PT Petrokimia dalam menghadapi persaingan pasar. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa analisis lingkungan internal menggunakan kerangka strategi generik yang menunjukkan hasil bahwa kekuatan dan kelemahan seperti: reputasi yang baik dengan pelanggan, nama merek, pelayanan, kualitas produk berupa kandungan Zink dan Sulfur lebih banyak memberikan keunggulan bersaing sehingga dapat dijadikan sebagai kekuatan internal. Sedangkan pada lingkungan eksternal yang dianalisis menggunakan *Porter's five force model* mengidentifikasi peluang dan ancaman yang di dapatkan dari sisi eksternal. Peningkatan keunggulan bersaing didapatkan dengan mengkolaborasikan kedua komponen sebagai kekuatan dalam menentukan strategi.

Kata kunci : *Competitive Advantage Strategy*, strategi Generik, *Five Force Porter*, Analisis SWOT



ABSTRACT

Analysis of Competitive Advantage Strategy on Phonska Plus Retail Non-Subsidized Fertilizer at PT Petrokimia Gresik Using SWOT Analysis Approach; Khafid Maulana Rosyid; 3119029; 2023; 78 pages; Business Administration Study Program; Faculty of Business, Languages and Education; Darul 'Ulum Higher Islamic Boarding School.

Indonesia is known as an agricultural country, where most of the population works as farmers with a total of 40.64 million people. The agricultural sector continues to be demanded to play a role in the national economy. To be able to continue to play a role in the national economy, the agricultural sector requires production facilities that have an important role in increasing the productivity and quality of agricultural products, namely fertilizer. PT Petrokimia Gresik is one of the subsidiaries of PT Pupuk Indonesia (Persero) which is engaged in producing chemical fertilizers which began operating on July 10, 1972. PT Petrokimia Gresik has the power of resources to overcome market competition.

This study aims to identify and describe the competitive advantage strategies designed and used by PT Petrokimia in facing market competition. This study uses descriptive qualitative methods with observation, interviews, and documentation techniques

The results of this study found that the internal environment analysis used a generic strategy framework which showed that strengths and weaknesses such as: good reputation with customers, brand names, service, product quality in the form of Zinc and Sulfur content provide more competitive advantages so that they can be used as internal strengths. Meanwhile, the external environment was analyzed using Porter's five force model to identify opportunities and threats from the external side. Increased competitive advantage is obtained by collaborating the two components as a strength in determining strategy

Keywords : *Competitive Advantage Strategy, Generic strategy, Porter's Five Forces, SWOT Analysis*



DAFTAR ISI

SKRIPSI	
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSETUJUAN.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN.....	viii
LEMBAR PERNYATAAN	ix
PRAKATA.....	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1. 1 Latar Belakang	1
1. 2 Rumusan Masalah	5
1. 3 Tujuan	5
1.4 Manfaat	5
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	5
1.4.2 Manfaat Praktis	5
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Landasan Teori.....	16
2.3 Manajemen Strategi	16
2.4 Strategi Generik	22
2.5 Analisis SWOT	29
2.5.1 Pengertian Analisis SWOT	29
2.5.2 Tujuan Analisis SWOT.....	30
2.5.3 Manfaat Analisis SWOT.....	31
2.5.4 Unsur-unsur SWOT	31



2.5.6 Faktor-faktor yang mempengaruhi SWOT	33
2.5.7 Teknik Analisis SWOT.....	34
2.5.8 Matriks SWOT.....	35
BAB III METODE PENELITIAN.....	38
3.1 Jenis Peneltian.....	38
3.2 Penetapan Lokasi Penelitian.....	38
3.3 Fokus Penelitian	39
3.4 Pemilihan Informan.....	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.5.1 Pengamatan (Observation).....	40
3.5.2 Wawancara (Interview).....	41
3.5.3 Dokumentasi (Documentation).....	41
3.5.4 Triangulasi	41
3.6 Teknik Analisa Data.....	42
BAB IV	44
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	44
4.1.1 Sejarah Perusahaan	44
4.1.2 Logo Perusahaan.....	45
4.1.3 Visi, Misi dan Tata Nilai Perusahaan	46
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan	49
4.2 Data Fokus Penelitian.....	50
4.3 Data Hasil Wawancara	52
4.3.1 Hasil Wawancara Kepala Bagian Operasional Retail Management.....	52
4.3.2 Hasil Wawancara Staf Operasional Retail Management.....	61
4.3.3 Hasil Wawancara Sales force (Triangulator) Retail Management	63
4.4 Analisis Data	64
4.4.1 Analisis Keunggulan Bersaing Pada Pupuk Phonska Plus	64
4.4.2 Analisis SWOT	68
4.5 Interpretasi Data	73
4.5.1 Perbandingan Hasil dengan Triangulator.....	73
4.5.2 Keterbatasan Penelitian dan Penelitian Yang Akan Datang.....	73
BAB V PENUTUP.....	75
5.1 Kesimpulan	75



5.2 Saran.....	75
5.2.1 Bagi Pelaku Usaha	75
5.2.2 Bagi Pelanggan	76
DAFTAR PUSTAKA	77
Lampiran 2 Dokumentasi	82



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2 1 Five Force Porter's	18
Gambar 4. 1 Logo Perusahaan PT Petrokimia Gresik	45
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Kompartemen Tranformasi Bisnis	49
Gambar 4. 3 Gambar Struktur Organisasi Retail Management	49
Gambar 4. 4 Laporan Sisa Anggaran Promo Penjualan Wilayah Sumatera	61
Gambar 4. 5 Promo paket penjualan	63



DAFTAR TABEL

Tabel 2 1 Matriks SWOT	36
Tabel 4 1 Data Informan Penelitian	51
Tabel 4 2Tabel 4 2 Data Triangulator Penelitian	52
Tabel 4 3 Perbandingan Harga Dengan kompetitor	58
Tabel 4 4 Program kompetitor	59
Tabel 4 5 Analisis IFAS	69
Tabel 4.6Tabel 4 6 Analisis EFAS	70