

ABSTRAK

PT Solo Murni Kiky merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di Industri percetakan dengan produk utama berupa buku tulis, buku gambar, dan alat tulis yang dipasarkan dengan merek kiky.okay dan you. Perusahaan ini dijadikan objek penelitian dikarenakan adanya fenomena penurunan omset pendapatan perusahaan.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui gambaran umum perusahaan PT Solo Murni Kiky, mengetahui *competitor*, mengetahui strategi bersaing, mengetahui faktor-faktor penentu strategi bersaing. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu dengan data primer, melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta teknik pengumpulan data sekunder dari berbagai sumber buku dan internet. Teknik analisis data yang digunakan adalah data *collection*, data *reduction*, data *display*, data *conclusion drawing/verification*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Solo Murni Kiky merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang berfokus pada industri percetakan dengan produk utama buku tulis, buku gambar, dan alat tulis yang dipasarkan dengan merek kiky.okay dan you. *competitor* PT Solo Murni Kiky di Kota Bandung seperti SIDU, Joyko, Kenko, dan Suma. Strategi bersaing pada PT Solo Murni Kiky yang meliputi lima kekuatan ini yang terdiri dari *Threat of new entrants* (Ancaman pendatang baru), *Bargaining power of suppliers* (Daya tawar pemasok), *Bargaining power of buyers* (Daya tawar pembeli), *Rivalry among existing competitors* (Ancaman produk pengganti dan persaingan dengan *competitor*) sudah berjalan dengan baik, tetapi masih kurang maksimal. Hal ini ditandai dengan adanya penurunan omset pendapatan perusahaan. Faktor keunggulan strategi bersaing pada PT Solo Murni Kiky tempat, merek produk, inovasi produk, strategi pemasaran, biaya tetap manajemen, kelemahan strategi bersaing pada PT Solo Murni Kiky harga, *sensitivitas* harga, perubahan *trend* pasar.

Saran praktis yang bisa peneliti berikan adalah PT Solo Murni Kiky diharapkan terus meningkatkan kualitas produk, strategi pemasaran *digital*, strategi penetapan harga yang fleksibel dan memantau tren perubahan pasar dan kebijakan pemerintah. Serta saran akademi dilakukan studi yang lebih mendalam mengenai analisis persepsi konsumen terhadap produk PT Solo Murni Kiky dibandingkan dengan produk pesaing dan Penelitian tentang tren pasar terbaru dalam industri alat tulis serta studi komparatif dengan perusahaan lain yang berhasil dapat memberikan wawasan tambahan tentang praktik terbaik yang bisa diadopsi oleh PT Solo Murni Kiky.

Kata Kunci : pemasaran, pesaing, strategi bersaing

ABSTRACT

PT Solo Murni Kiky is a company engaged in the printing industry with the main products in the form of notebooks, drawing books, and stationery marketed under the brands kiky.okay and you. This company was used as the object of research due to the phenomenon of decreasing company revenue turnover.

The purpose of this research is to find out the general description of the company PT Solo Murni Kiky, find out the competitor, find out the competitive strategy, find out the determinants competitive strategy. The research method used is descriptive with a qualitative approach. Data collection techniques are primary data, conducting observations, interviews, and documentation, as well as secondary data collection techniques from various book and internet sources. The data analysis techniques used are data collection, data reduction, data display, data conclusion drawing/verification.

The results of this study indicate that PT Solo Murni Kiky is a manufacturing company that focuses on the printing industry with the main products of deaf books, drawing books, and stationery marketed under the brands kiky.okay and you. PT Solo Murni Kiky's competitors in Bandung City such as SIDU, Joyko, Kenko, and Suma. The competitive strategy at PT Solo Murni Kiky which includes these five forces consisting of Threat of new entrants (Threat of new entrants), Bargaining power of suppliers (Bargaining power of suppliers), Bargaining power of buyers (Bargaining power of buyers), Rivalry among existing competitors (Threat of replacement products and competition with competitors) has been running well, but still not optimal. This is indicated by a decrease in the company's revenue turnover. Competitive strategy advantage factors at PT Solo Murni Kiky place, product brand, product innovation, marketing strategy, management fixed costs, competitive strategy weaknesses at PT Solo Murni Kiky price, price sentivity, changing market trends.

The practical advice that researchers can provide is that PT Solo Murni Kiky is expected to continue to improve product quality, digital marketing strategies, flexible pricing strategies and monitor changing market trends and government policies. As well as academic advice, a more in-depth study was conducted regarding the analysis of consumer perceptions of PT Solo Murni Kiky's products compared to competing products and Research on the latest market trends in the stationery industry as well as comparative studies with other successful companies can provide additional insight into best practices that can be adopted by PT Solo Murni Kiky.

Keywords: marketing, competitor, competitive strategy

RINGKESAN

PT Solo Murni Kiky mangrupikeun salah sahiji perusahaan anu dipalangkir dina industri percetakan produk utama dina bentuk catetan, gambar, sareng alat tulis anu dipasarkeun dina merek Kiky.okay sareng, You. Perusahaan dianggo salaku obyék panalungtikan kusabab ayana dina turunan penghasilan perusahaan.

Tujuan tina ieu panalungtikan nya éta pikeun ngayahkeun gambaran umum tina perusahaan PT Solo Murni Kiky, manggihan saingan, manggihan strategi kompetitif pikeun perusahaan, manggihan faktor anu nangtukeun strategi kompetitif. Metode panalungtikan anu digunakeun nyaéta deskriptif kalayan pendekatan kualitatif. Teknik ngumpulkeun data ngawengku data primér anu ngalaksanakeun observasi, tanya jawab jeung dokumentasi, kitu ogé teknik ngumpulkeun data sékundér ti sagala rupa sumber buku jeung internét. Teknik analisis data anu digunakeunna nyaéta ngumpulkeun data, reduksi data, mintonkeun data, jeung panarikan/verifikasi kacindekan.

Hasil tina ieu panalungtikan nuduhkeun yén PT Solo Murni Kiky nyaéta perusahaan manufaktur anu museurkeun kana industri percetakan kalayan produk utamana nyaéta buku tulis, buku gambar, jeung alat tulis anu dipasarkeun kalayan merek kiky.okay jeung You. Saingan PT Solo Murni Kiky di Kota Bandung diantaranya SIDU, Joyko, Kenko, jeung Suma. Strategi kompetitif PT Solo Murni Kiky anu ngawengku lima kakuatan ieu diwangun ku Ancaman pendatang anyar, Daya Tawar Supplier, Daya Tawar Pembeli, Saingan antara pesaing anu aya geus jalan kalawan hadé, tapi masih kénéh tau acan optimal. Ieu ditandaan ku panurunan dina omzet pendapatan perusahaan. Faktor keunggulan strategi saing di PT Solo Murni Kiky nyaéta tempat, merek produk, inovasi produk, strategi marketing, biaya manajemen tetep, kalemahan strategi bersaing di PT Solo Murni Kiky, harga, sensitipitas harga, parobahan perkembangan pasar.

Saran praktis anu bisa ditepikeun ku panalungtik nyaéta PT Solo Murni Kiky dipiharep bisa terus ngaronjatkeun kualitas produk, strategi pemasaran digital, strategi harga anu fleksibel jeung ngawas tren parobahan pasar jeung kawijakan pamaréntah. Kitu ogé saran pihak akademi pikeun ngalaksanakeun kajian anu leuwih jero ngeunaan analisis persepsi konsumen produk PT Solo Murni Kiky dibandingkeun jeung produk pesaing sarta panalungtikan ngeunaan tren pasar panganyarna dina industri alat tulis ogé studi banding jeung perusahaan suksés lianna bisa méré wawasan tambahan kana best practices anu bisa diadopsi ku PT Solo Murni Kiky.

Kecap Konci: pemasaran, pesaing, strategi kompetitif