

MENCIPTAKAN DAYA SAING YANG BERKELANJUTAN (CREATING SUSTAINABILITY COMPETITIVE ADVANTAGE)

Buku : Marketing Strategy and Competitive Positioning

BAB 13 halm. 367

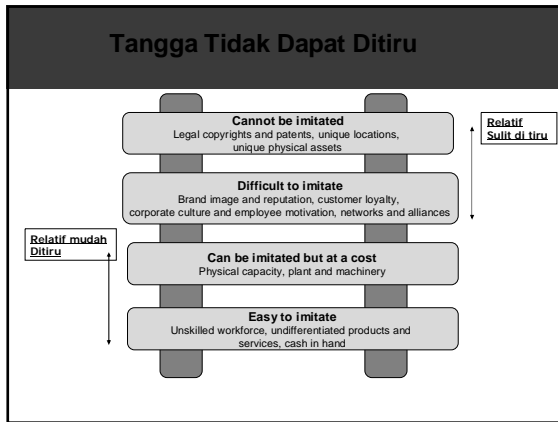
STRATEGI YANG KOMPETITIF

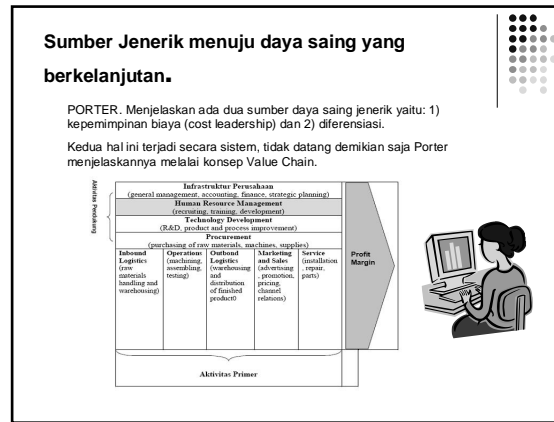
STRATEGI YANG KOMPETITIF ADALAH **PENCARIAN POSISI** YG KOMPETITIF DALAM SATU INDUSTRI. STRATEGI YG KOMPETITIF MEWUJUDKAN POSISI YG MENGUNTUNGKAN DAN BERKELANJUTAN ATAS KEKUATAN YG MENENTUKAN PERSAINGAN INDUSTRI.

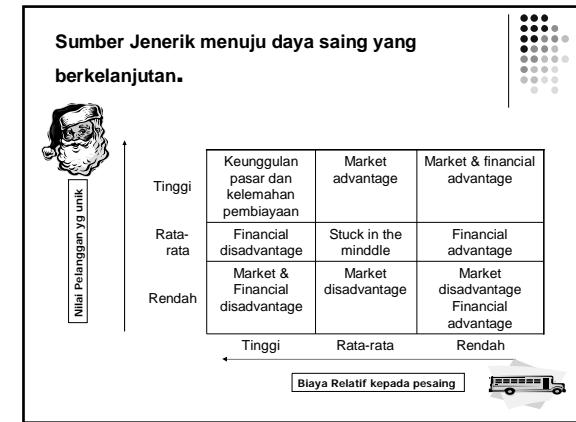
Menggunakan sumberdaya Menciptakan Daya saing yang berkelanjutan: Persyaratan.

1. Menciptakan nilai kepada pelanggan
2. Langka dan unik
3. Tidak dapat ditiru

Advantage – creating resource







Sumber Jenerik menuju daya saing yang berkelanjutan (Penjelasan)

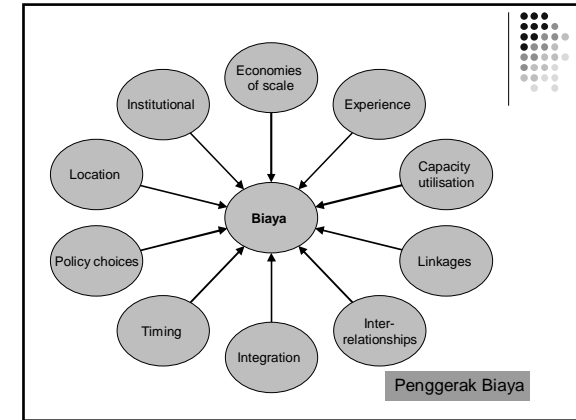
Masing-masing kegiatan pada kotak di atas (9 kotak) dapat dilihat dari dua sisi: 1) keunikan nilai yg diciptakan kepada pelanggan, dan 2) Biaya Relatif kepada pesaing untuk melakukan hal yg sama. Setiap kotak berisi dua interaksi yaitu antara nilai dan biaya.

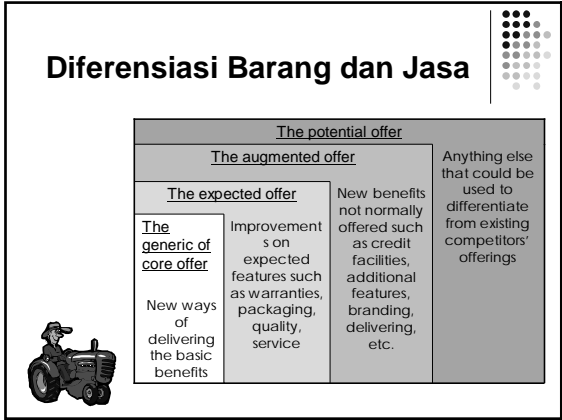
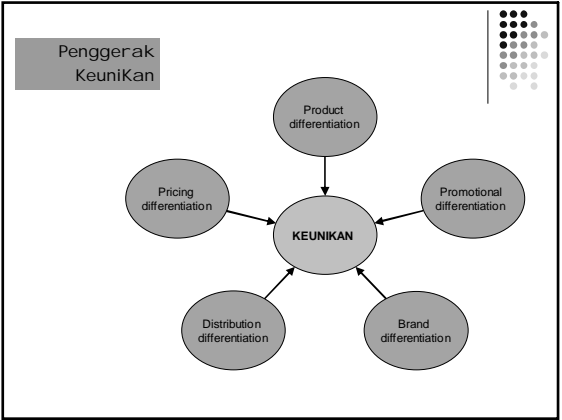
Misal kotak (1) Keunggulan pasar dan kelemahan pembiayaan nilai yg diciptakan unik dan tinggi, sementara biaya yg dikeluarkan oleh pesaing untuk meniru sulit. Artinya ini menjadi sumber daya saing yg tinggi bagi perusahaan, karena nilai yg diciptakan tinggi sementara biaya pesaing untuk mengerjakan hal yg sama berbiaya tinggi.



Menciptakan Kepemimpinan biaya

- Skla Ekonomi (Economies of scale)
- Experience and learning effects
- Capacity utilisation
- Linkages
- Interrelationships
- Degree of integration
- Timing
- Policy choices
- Location and institutional factors
- Summary of cost drivers





MENCIPTAKAN DIFERENSIASI

1. PRODUCT DIFFERENTIATION

- Differentiating the core an expected product
- Augmenting the product
- Quality
- Packaging
- Branding
- Service
- Deciding on the bases for product differentiation



2. DISTRIBUTION DIFFERENTIATION

3. PROMOTIONAL DIFFERENTIATION

4. PRICE DIFFERENTIATION



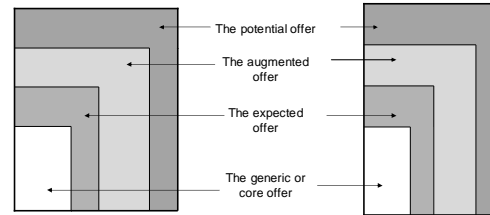
5. BRAND DIFFERENTIATION

6. SUMMARY OF DIFFERENTIATION DRIVERS

ALTERNATIVE EMPHASES FOR DIFFERENTIATION

Differentiation focused on the core and expected offer

Differentiation focused on the augmented and unexpected offer



Menopang Daya saing yg berkelanjutan