

ABSTRACT

This research aims to identify what internal factors are strengths and weaknesses, as well as what external factors are opportunities and threats for LSPro X in the application of Mandatory SNI for Lubricant products, knowing the right competitive strategy for LSPro X in implementing Mandatory SNI for Lubricants based on SWOT and QSPM analysis. The data collection method in this study used a purposive technique with the key informant Managing Director of LSPro X, the main informant of the Operations Department of LSPro X, and additional informants from the Quality & Compliance Department of LSPro X. The data processing and analysis method used qualitative and quantitative analysis methods using SWOT and QSPM. The results of the study show that the strategy that becomes the main priority is marketing development by increasing the ability and marketing channels for SNI certification services. Other products owned by LSPro X are the main things that need to be done without compromising the development of other SNI certification services which can be developed in order to answer the need for certification. SNI and achieve competitive advantage in the future.

Key words: SWOT, QSPM, LSPro, SNI.



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman bagi LSPro X dalam pemberlakuan SNI Wajib produk Pelumas, mengetahui strategi bersaing yang tepat bagi LSPro X dalam pemberlakuan SNI Wajib produk Pelumas berdasarkan analisa SWOT dan QSPM. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive dengan informan kunci Managing Director LSPro X, informan utama Operations Departement LSPro X, dan informan tambahan berasal dari Quality & Compliance Departement LSPro X. Metode pengolahan dan analisis data menggunakan metode analisis kualitatif dan kuantitatif secara SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang menjadi prioritas utama adalah pengembangan pemasaran dengan meningkatkan kemampuan dan saluran pemasaran terhadap layanan sertifikasi SNI Produk lain yang dimiliki oleh LSPro X menjadi hal utama yang perlu dilakukan tanpa mengesampingkan pengembangan layanan sertifikasi SNI lainnya yang sekiranya dapat dikembangkan demi menjawab kebutuhan akan sertifikasi SNI dan meraih keunggulan kompetitif pada masa yang akan datang.

Kata kunci: SWOT, QSPM, LSPro, SNI.

