

ABSTRACT

PT Multi Adhidaya Indonesia is a company that have business in design, architect, and construction. As the business and new opportunity in furniture sector have increased year by year, PT MAI interested to build new line of business that focus on make-to-stock furniture that called MLD Home. However, to running or develop new business, some strategies are needed to ensure all the processes will be smooth and able to reach annual target sales that had been set up. Starting from determine the MLD Home targets and Strategies based on Porter's theory, customer and competitor analysis to gain order winner and order qualifier to decide MLD's competitive advantage that mentioned by Schroeder's framework, production target planning and capacity for three years ahead, supplier selection with several alternatives that scored by AHP (Analytical Hierarchy Process), all of them gathered and stated in MLD's implementation strategy plans for the next three years so that MLD Home can growing rapidly and be able to compete with the market.

Keywords : AHP, Analytical Hierarchy Process, Capacity Target, Competitive Advantage, Operation Strategy, Order Winner & Order Qualifier, Supplier Selection, Target Production

ABSTRAK

PT Multi Adhidaya Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang desain, arsitektur, dan juga konstruksi. Seiring berkembangnya bisnis dan juga adanya peluang dalam mengembangkan usaha dalam bidang furnitur, PT MAI membuat lini bisnis baru yaitu MLD Home yang difokuskan pada penjualan furniture *ready stock*. Namun, dalam menjalankan bisnis baru, diperlukannya beberapa strategi agar segala proses yang ada dapat berjalan lancar dan dapat memenuhi target tahunan perusahaan. Mulai dari penentuan sasaran dan strategi MLD Home berdasarkan teori Porter, analisis pelanggan dan juga pesaing agar mendapatkan *order winner* dan *order qualifier* untuk menentukan keunggulan kompetitif MLD Home yang telah mengikuti kerangka Schroeder, perencanaan target produksi dan target kapasitas selama 3 tahun mendatang, pemilihan pemasok dengan beberapa alternatif yang dinilai menggunakan AHP, lalu dikemas dan dituangkan dalam rencana implementasi MLD Home untuk 3 tahun kedepan agar MLD Home dapat berkembang pesat dan dapat bersaing dengan pasar.

Kata kunci : *AHP, Analytical Hierarchy Process, Keunggulan Kompetitif, Order Winner & Order Qualifier, Pemilihan Pemasok, Strategi Operasi, Target Kapasitas, Target Produksi*