

# **STRATEGI MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING YANG BERKELANJUTAN MELALUI KREDIBILITAS PERUSAHAAN DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI**

(Studi Kasus Pada PT. Anugerah Pharmindo Lestari)

Oleh:

**Hananto Seno**

**Suyudi Mangunwihardjo**

**Sugiono**

**Mustofa Kamal**

## **ABSTRAKSI**

Penelitian ini ditujukan untuk menguji pengaruh karakteristik perusahaan dan kredibilitas hubungan perusahaan terhadap kredibilitas perusahaan dalam meningkatkan keunggulan bersaing berkelanjutan.

Sampel penelitian ini adalah outlet-outlet PT. Anugerah Pharmindo Lestari, sejumlah 167 responden. *Structural Equation Modeling* (SEM) yang dijalankan dengan perangkat lunak AMOS, digunakan untuk menganalisis data, Hasil analisis menunjukkan bahwa karakteristik perusahaan dan karakteristik hubungan perusahaan berpengaruh terhadap kredibilitas perusahaan dalam meningkatkan keunggulan bersaing berkelanjutan.

Temuan strategis dalam penelitian ini mengindikasikan bahwa karakteristik hubungan perusahaan lebih dominan mempengaruhi kredibilitas perusahaan daripada karakteristik perusahaan. Makna strategis dalam penelitian ini: (1) senantiasa menjaga jumlah persediaan di outlet agar tetap stabil dan optimal, (2) ikut mendorong dan membantuk informasi produk-produk yang kosong di outlet agar segera untuk dipesan ulang oleh pihak outlet, (3) mengendalikan tingkat kesalahan pengiriman supaya tidak terjadi banyaknya retur, dan (4) mempertahankan sistem pembayaran yang sudah ada karena terbukti meningkatkan pesanan dari outlet. Implikasi teori dan manajemen dalam penelitian ini adalah karakteristik perusahaan berpengaruh signifikan terhadap kredibilitas perusahaan, karakteristik hubungan perusahaan berpengaruh signifikan terhadap kredibilitas perusahaan dan kredibilitas perusahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan

Kata Kunci: karakteristik perusahaan, karakteristik hubungan perusahaan, kredibilitas perusahaan, dan keunggulan bersaing berkelanjutan