

Analisis strategi bersaing perusahaan penyedia jasa mover khususnya pada jasa lokal moving dan domestik kargo dalam menghadapi serbuan perusahaan mover multinasional (studi kasus : pada PT. CPM)

Yunanto Dwi Nugroho, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=100545&lokasi=lokal>

Abstrak

Perusahaan jasa mover masih sangat sedikit di Jakarta. Kebanyakan masyarakat Indonesia belum sepenuhnya mengetahui lingkup kerja dan jasa yang ditawarkan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi bersaing PT. CPM dalam bidang jasa mover dalam perkembangannya di Indonesia. Perusahaan mengalami pasang surut dalam perkembangan usahanya akibat terjadi beberapa kesalahan manajemen dan juga dampak dari krisis multidimensi yang melanda Indonesia.

Penerapan strategi berada dibawah tanggungjawab manajemen direksi yang dikoordinasikan dengan manajemen tingkat atas. Metode penulisan dan pengumpulan data menggunakan metode deskriptif, kualitatif dan eksplanatif. Data primer dikumpulkan melalui wawancara sedangkan data sekunder didapat melalui studi pustaka yang berkaitan dengan obyek penelitian.

Pengolahan dan analisis data dilakukan dengan membandingkan data yang ada dengan teori strategi bersaing yang dibahas. Untuk melihat hambatan dan kendala yang dihadapi, data yang diberikan perusahaan diolah kembali sehingga terbentuk susunan grafik yang kemudian dijelaskan oleh penyedia data. Data tahunan yang digunakan merupakan data total penagihan total penjualan, total keuntungan, dan total biaya selama lima tahun terakhir. Wawancara secara langsung dilakukan secara bertahap dari manajemen tingkat atas dan manajemen tingkat menengah. Pengumpulan informasi secara tidak langsung didapat melalui keikutsertaan penulis dalam pengerjaan suatu peketjaan jasa dan hubungan interaktif penulis dengan karyawan operasional. Informasi juga diperoleh dari beberapa pelanggan jasa yang menggunakan jasa perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan memiliki potensi yang kuat dalam pengembangan usaha di masa yang akan datang. Setiap masalah yang timbul dijadikan dasar pengalaman perusahaan dalam menentukan langkah strateginya. Kepercayaan dan loyalitas karyawan pada perusahaan dapat dijadikan alat penunjang keberhasilan perusahaan. Kekompakan dan kerjasama yang terjalin dengan baik di tubuh perusahaan menghasilkan efisiensi dan efektifitas yang terbukti dengan peningkatan penjualan perusahaan. Penetapan fokus perusahaan pada sektor lokal moving dan domestik cargo dinilai sangat tepat untuk mendongkrak kembali penjualan. Keuntungan dan kestabilan kondisi keuangan perusahaan didapat melalui komposisi bauran pemasaran yang cocok yang digunakan pada sektor jasa ini.

Dengan analisa lima kekuatan yang dikemukakan oleh Porter, perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengelolanya dengan baik. Perluasan bidang usaha yang dilakukan untuk menunjang bisnis utama di bidang mover, terbukti mampu menopang kegiatan perusahaan dalam kondisi normal maupun pada saat mengalami kegoncangan. Adanya pesaing dari perusahaan multinasional yang memiliki modal dan jaringan internasional disikapi perusahaan dengan melakukan taktik gerilya. Pertemuan secara langsung dihindari

seminimal mungkin. Pemusatan kekuatan perusahaan ditujukan pada sektor lokal moving dan domestik kargo. Ikatan emosional dengan pelanggan jasa terus ditingkatkan dengan mengedepankan keramahan dan hubungan kekeluargaan dengan perusahaan.

There were still little mover companies in Jakarta. Most of Indonesian people still unfamiliar about product and movers services. The purpose of this research was to analyze the competitive strategy of PT. CPM in mover services in Indonesia. The enterprise itself had suffer several mismanagement according of its life and also because the effects of multiple crisis in Indonesia.

The strategy was under directors management responsibility and coordinated with top management. The research and data methods was using the descriptive, qualitative and also using explanative methods. The primer data was collected by interview and the secondary data was taken from literature study which connected with the research object.

To annalists and processed the data was doing by comparing the data with the strategic competitive itself. To look for the barriers and the inhibiting factors, the data was processed and tumed into several graphics which explaining from the data sources. The primary data was the yearly data including the total invoice, the total selling, yearly profit and the total cost for at least 5 years. The interactive interview was doing from top management until the middle management. The rwearcher also got the secondary data from interactive relationship from the operational division. The information also collected from several customers which used the service of the product.

The output of the research was conclude that the enterprise has strong potentials business in movers industry to grow in the future. Every problem adding the enterprise experience to coordinating the strategy. The employees had give their loyalist and respectfulness to the organization was the basic capital for organization success. Strong corporation between enterprise and the affiliates was created the effectiveness and more efficiency to push the product selling. The focus to deal with local moving and domestic cargo was very effective to make the profits grow rapidly.

With the Porter's five forces analysis, the enterprise had the ability to manage its resources very well. The expansion ofthe business doing to maintaining and supplying the core business was proofed to help the enterprise in any situation. To handle the other mover especially multinational competitor, the enterprise has used the guerrilla tactics. The war only happened in unconditional situation. The powers was focused in local moving and domestic cargo sector. Emotional relationship also had the priority to maintaining the family relationship between the customers and the enterprise.