

BAB 1

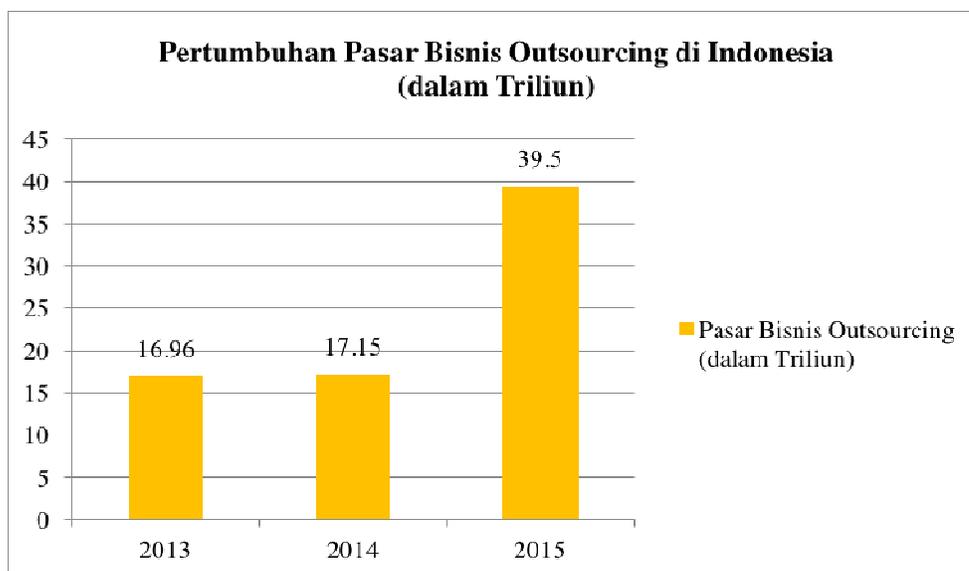
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri *outsourcing* merupakan industri penyedia tenaga kerja untuk perusahaan lain agar perusahaan pengguna jasa *outsourcing* tersebut dapat fokus pada bisnis inti. Seperti yang dilansir dari Kompasiana, melansir bahwasanya *outsourcing* yang dilakukan oleh perusahaan memiliki fungsi agar perusahaan dapat melakukan efisiensi biaya ketenagakerjaan dan perusahaan dapat lebih fokus meningkatkan kompetensi bisnis utamanya di pasar. Penggunaan *outsourcing* di Indonesia dibatasi oleh pemerintah agar tidak berhubungan langsung dengan proses produksi atau hal-hal yang berhubungan dengan *core business* (bisnis inti). Hal ini membuat perusahaan membutuhkan pekerja *outsourcing* pada bagian-bagian pendukung perusahaan seperti *security*, *cleaning service*, pengelola parkir dan penyedia makanan (Setiawan, 2015).

Kebutuhan perusahaan akan tenaga kerja *outsourcing* yang tinggi, seperti yang dilansir dari Detik *Finance* tahun 2011 mengatakan bahwa tenaga kerja *outsourcing* pada sektor formal sebanyak 30 juta orang dengan persentasenya sebesar 40% - 50% (Detik *Finance*, 2011). Kemudian berdasarkan data dari *The Jakarta Post* pada tahun 2016 terjadi peningkatan jumlah tenaga kerja pada sektor formal sebesar 75 juta orang dimana 70% merupakan tenaga kerja *outsourcing* (Hermansyah, 2017).

Peningkatan jumlah kebutuhan tenaga kerja *outsourcing* pada perusahaan mempengaruhi pasar bisnis *outsourcing* yang juga mengalami peningkatan. Hal tersebut didukung oleh data dari *Indonesian Outsourcing Association* (IOA) dalam Kontan (Baihaki & Indradie, 2015) yang menyatakan bahwa pasar bisnis *outsourcing* dalam tiga tahun terakhir mengalami kenaikan.



Gambar 1.1 Pertumbuhan Pasar Bisnis Outsourcing di Indonesia

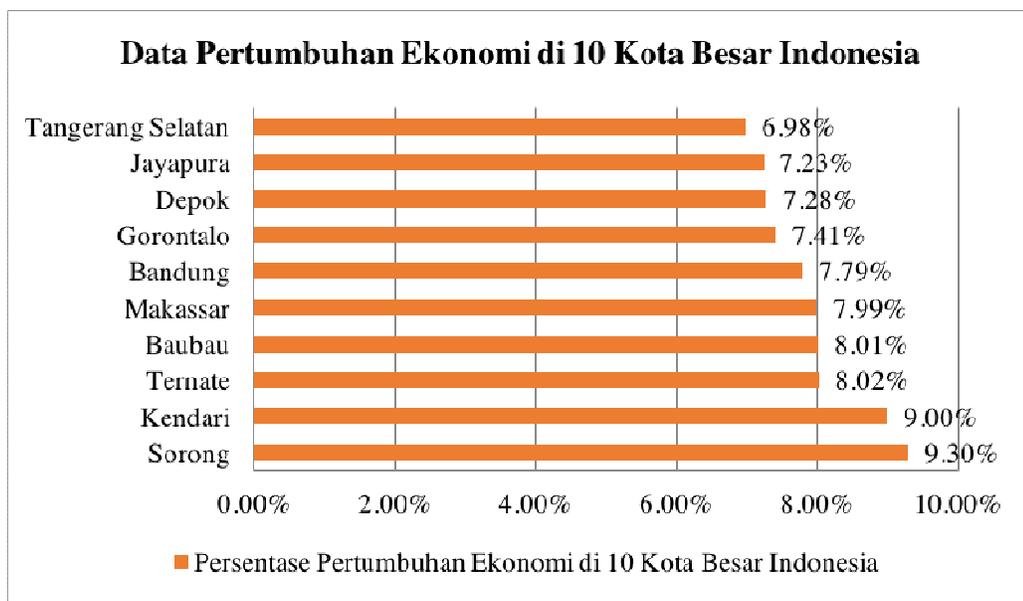
Sumber: Kontan (Baihaki & Indradie, 2015)

Grafik diatas menjelaskan bahwa pasar bisnis *outsourcing* pada tahun 2013 sebesar Rp 16,96 triliun, tahun 2014 Rp 17,15 triliun dan pada tahun 2015 mencapai Rp 39,5 triliun dimana terjadi pertumbuhan sebesar 130,32%. Seperti yang dilansir dari harian *Online Merdeka*, kenaikan yang cukup signifikan pada industri ini dibuktikan dalam kurun waktu tahun 2012-2017 dimana Indonesia memiliki kurang lebih 6000 perusahaan *outsourcing*. Meskipun bisnis *outsourcing* mengalami peningkatan setiap tahunnya, tidak demikian dengan anggapan para tenaga kerjanya. Isu-isu mengenai tenaga kerja *outsourcing* yang diberikan upah murah, pemotongan gaji oleh perusahaan penyalur, hak-hak yang tidak terpenuhi hingga isu eksploitasi ditempat kerja merupakan dampak dari kurangnya pengawasan dari pemerintah dan perusahaan penyalur (Ningrum, 2017).

Dilansir dari artikel berjudul “*Outsourcing* Jadi Jembatan Melatih Karyawan” dikatakan bahwa demo buruh yang rutin dilakukan setiap *May Day* merupakan bukti nyata bahwa masih banyak tenaga pekerja *outsourcing* yang belum dipenuhi haknya dan selalu meminta untuk dihapuskan sistem *outsourcing* pada perusahaan. Padahal fungsi dari perusahaan penyalur adalah jembatan antara karyawan dengan perusahaan pengguna. Tenaga kerja akan dibekali dengan training sehingga akan

memiliki kualifikasi yang lebih baik dan berdasarkan peraturan tenaga kerja alih daya, pekerja hanya diperbolehkan di kontrak maksimal 3 tahun dengan 2 kali kontrak. Setelah itu mereka bisa mencari pekerjaan yang sesuai dengan kemampuan yang telah didapatkan (Aji, 2017).

Tenaga kerja *outsourcing* tidak hanya dimanfaatkan di ibukota saja, namun juga menyebar ke kota-kota besar di seluruh Indonesia. Sepuluh kota-kota besar ini memiliki pertumbuhan ekonomi yang baik sehingga menjadi tempat yang menjanjikan bagi tenaga kerja *outsourcing* dan perusahaan penyalur. Berikut data statistik pertumbuhan ekonomi di sepuluh kota besar di tersebut.

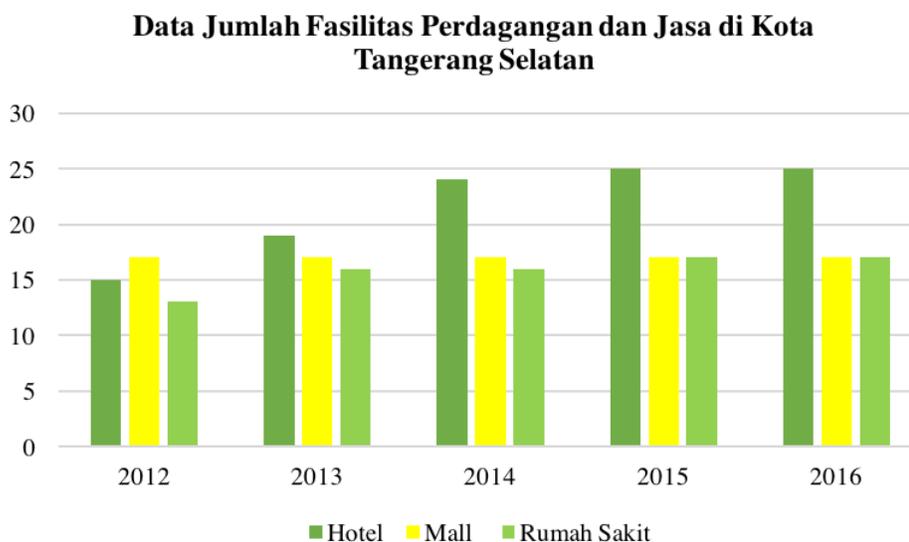


Gambar 1.2 Data Pertumbuhan Ekonomi di 10 Kota Besar Indonesia

Sumber: BPS (2017)

Grafik diatas menjelaskan bahwa pertumbuhan ekonomi di Sorong menempati urutan pertama dengan persentase 9.30%. Kemudian persentase di 9 kota lainnya yaitu Kendari 9.00%, Ternate 8.02%, Baubau 8.01%, Makassar 7.99%, Bandung 7.79%, Gorontalo 7.41%, Depok 7.28%, Jayapura 7,23% dan Tangerang Selatan 6.98%. Diantara ke sepuluh kota terbesar diatas, Kota Tangerang Selatan merupakan wilayah termuda hasil pemekaran otonomi provinsi Banten. Tangerang Selatan merupakan kota yang terus berkembang dilihat dan mampu menyaingi kota-kota besar lainnya dalam hal pertumbuhan ekonomi.

Pertumbuhan ekonomi yang pesat dalam kurun waktu 10 tahun diimbangi dengan perbaikan infrastruktur yang mampu mendukung kegiatan ekonomi di Tangerang Selatan seperti penyediaan tenaga listrik dan air, transportasi hingga pembangunan pusat perbelanjaan, ruko-ruko, perumahan hingga gedung perkantoran. Berikut data jumlah beberapa fasilitas perdagangan dan jasa di kota Tangerang Selatan.



Gambar 1.3 Data Jumlah Fasilitas Perdagangan dan Jasa di Kota Tangerang Selatan

Sumber: BPS Tangerang Selatan (2016)

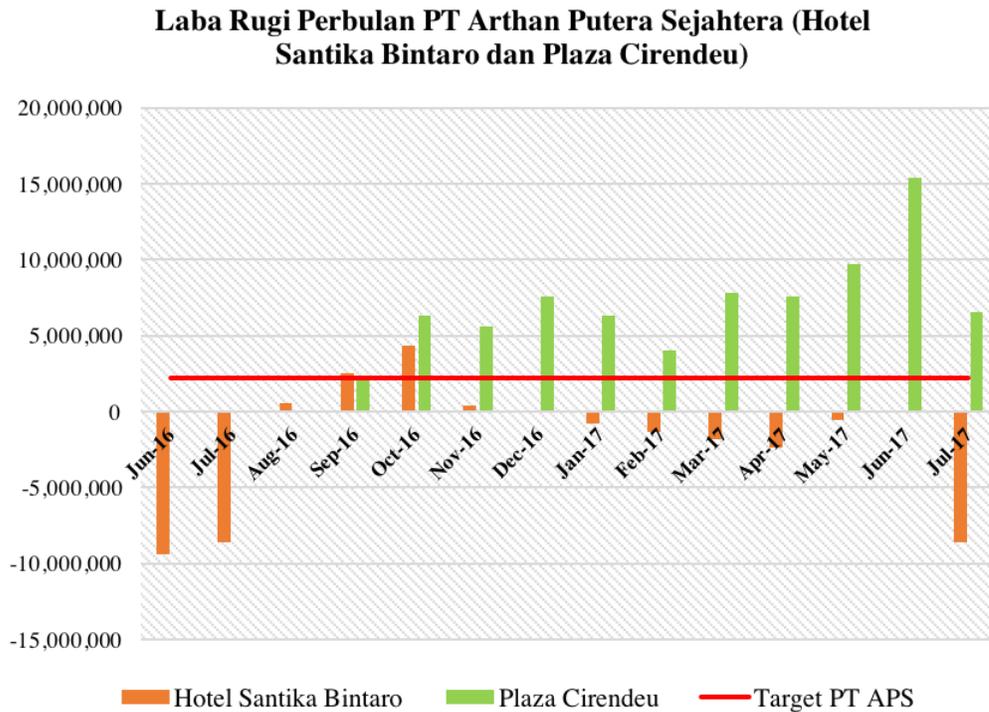
Data diatas menunjukkan dalam kurun waktu 5 tahun terjadi peningkatan jumlah fasilitas yaitu hotel, mall dan rumah sakit di kota Tangerang Selatan. Pada tahun 2012 hotel di Tangerang Selatan hanya berjumlah 13 hotel, sedangkan di tahun 2016 mengalami penambahan menjadi 25 hotel. Fasilitas rumah sakit umum besar tidak mengalami kenaikan yang cukup signifikan, di tahun 2012 Tangerang Selatan memiliki 13 rumah sakit dan 17 rumah sakit di tahun 2016. Sedangkan, untuk fasilitas pusat perbelanjaan atau mall tidak mengalami peningkatan jumlah dari tahun 2012 hingga tahun 2016. Peningkatan jumlah fasilitas menyebabkan bertambahnya kebutuhan lahan parkir dan pengelolaan parkir. Perusahaan pengelola jasa parkir menyediakan jasa dalam mengelola perparkiran dan memberikan keamanan berupa asuransi apabila terjadi kehilangan atau kerusakan kendaraan dilahan parkir. Perusahaan pengelola jasa parkir menggunakan sistem tenaga kerja *outsourcing*.

Untuk memenuhi kebutuhan pengelolaan dan meningkatkan pelayanan kepada pengguna jasa parkir di suatu pusat perbelanjaan, perkantoran ataupun gedung, dan pelataran parkir (Inti Landas Parkir, 2017).

Industri jasa parkir ini melibatkan pemain baru dan lama. Untuk pemain lama seperti *Secure Parking* yang sudah beroperasi di Indonesia sejak 1992 dan telah memiliki kurang lebih 600 lokasi yang tersebar di beberapa kota besar di Indonesia dengan total pengelolaan lebih dari 810.000 petak parkir (Secure Parking, 2014). Kemudian ada juga PT *Centrepark Citra Corpora* atau *Centre Park* yang berdiri di Indonesia tahun 2009 dengan total 200 lokasi yang tersebar di Jabodetabek, Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Bali, NTT dan NTB pada tahun 2014 (Centre Park, 2014). Sedangkan untuk pemain yang terhitung baru yaitu *Quality Parking* yang merupakan anak perusahaan dari PT Alam Sutera *Realty Tbk*, dengan total 38 lokasi yang tersebar di Bali, Bengkulu, Kalimantan Selatan, Cibitung, Bekasi, Jakarta, dan Banten dengan 17 lokasi diantaranya terletak di Alam Sutera, Tangerang Selatan (Quality Parking, 2017).

PT Arthan Putera Sejahtera atau APS adalah perusahaan yang berada dalam industri *outsourcing* yang fokus pada bidang *parking management*. PT APS menyediakan jasa pengelolaan parkir dengan menggunakan strategi pendekatan jaringan atau *network approach*. Menurut Håkansson dan Snehota pada jurnal yang berjudul *The network approach - a theoretical discussion* (Persson, Mattsson, & Oberg, 2014), pendekatan jaringan adalah pendekatan yang mengandalkan interaksi secara terus menerus dengan pihak tertentu sehingga menciptakan ketergantungan satu sama lain. Pendekatan ini memudahkan perusahaan mendapatkan akses langsung dan tidak langsung terhadap sumber tertentu serta memberikan kontribusi untuk keunggulan kompetitif. Semakin banyak sumber informasi yang dapat diakses melalui jaringan menyebabkan semakin besar kekuatan dan pengaruh perusahaan.

PT APS sebagai salah satu *vendor parking management* di Tangerang Selatan. Saat ini PT APS hanya memiliki dua lokasi parkir yaitu di Hotel Santika Bintaro dan Plaza Cirendeu. Sebagai pengelola jasa parkir, PT APS harus mampu memprediksi kegiatan operasional dengan tepat agar pendapatan perusahaan mencapai target dan tidak mengalami kerugian



Gambar 1.4 Data Laba Rugi PT APS Periode Juni 2016 – Juli 2017

Sumber: PT Arthan Putera Sejahtera (2017)

Data di atas menunjukkan bahwa PT APS mengalami ketidakseimbangan pendapatan dalam periode Juni 2016 – Juli 2017. Pendapatan PT APS di Hotel Santika mencapai target sebanyak dua kali pada bulan September dan Oktober dikarenakan adanya *event* di lokasi tersebut dan selebihnya mengalami kerugian.

Kerugian yang dialami PT APS di Hotel Santika dikarenakan lokasi hotel yang berada di daerah pengembangan sehingga memang belum banyak pengunjung. Jumlah pengunjung Hotel Santika merupakan kondisi eksternal PT APS yang tidak dapat dikontrol karena PT APS hanya berperan sebagai penyedia jasa parkir saja.

Sedangkan pendapatan PT APS di Plaza Cirendeu mengalami fluktuatif tetapi sudah mencapai target di setiap bulannya. Tercapainya target di Plaza Cirendeu karena lokasi yang strategis dan merupakan salah satu tempat kuliner di daerah Tangerang Selatan sehingga pengunjungnya lebih banyak.

Kesimpulan dari grafik diatas adalah tidak tercapainya target PT APS pada salah satu lokasi parkir, yaitu di Hotel Santika. Saat ini PT APS masih dapat berjalan karena keuntungan yang didapatkan dari Plaza Cirendeu digunakan untuk menutupi kerugian di lokasi Hotel Santika, namun hal ini tidak dapat dijadikan solusi. Untuk jangka panjang karena akan berdampak pada kemampuan PT APS untuk bertahan pada industri *parking management*. Sehingga PT APS membutuhkan langkah strategis untuk mengatasi masalah tersebut. Strategi yang akan di formulasikan bertujuan agar perusahaan tetap dapat bertahan dalam pasar bisnis *outsourcing parking management*.

Maka dari itu penelitian ini dilakukan dengan tujuan merumuskan strategi bisnis yang ideal bagi PT APS dalam mengembangkan bisnis di industri *outsourcing parking management*. Penulis dan PT APS bekerja sama dalam merumuskan strategi bisnis yang ideal untuk perusahaan. Dari uraian di atas, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **“Desain Strategi Bisnis PT Arthan Putera Sejahtera Dengan Menggunakan SWOT Analysis Dan TOPSIS”**

1.2 Formulasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka formulasi masalah untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi lingkungan internal perusahaan yang dapat menjadi ancaman dan peluang bagi PT Arthan Putera Sejahtera di industri jasa parkir?
2. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal perusahaan yang dapat menjadi ancaman dan peluang bagi PT Arthan Putera Sejahtera di industri jasa parkir?
3. Apa strategi ideal bagi PT Arthan Putera Sejahtera dengan perhitungan TOPSIS?
4. Apa strategi ideal untuk PT Arthan Putera Sejahtera agar dapat bertahan dalam bisnis *outsourcing*?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk mempermudah penelitian dan lebih terarah maka perlu dibuat batasan masalah. Adapun ruang lingkup yang akan dibahas dalam penulisan ini, yaitu:

1. Penulis hanya menggunakan data PT APS periode Juni 2016 sampai dengan Juli 2017.
2. Penulis hanya membahas strategi bisnis pada PT Arthan Putera Sejahtera.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kondisi lingkungan internal perusahaan PT Arthan Putera Sejahtera yang dapat menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan di industri jasa parkir.
2. Untuk mengetahui kondisi lingkungan eksternal perusahaan PT Arthan Putera Sejahtera yang dapat menjadi peluang dan ancaman perusahaan di industri jasa parkir.
3. Untuk mengetahui strategi ideal bagi PT Arthan Putera Sejahtera dengan perhitungan TOPSIS.

Untuk mengetahui strategi ideal untuk PT Arthan Putera Sejahtera agar dapat bertahan dalam bisnis *outsourcing*.

1.5 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian dapat memberikan manfaat:

1. Untuk Penulis
 - Menambah pengetahuan dan pemahaman dalam bidang manajemen strategi.
 - Menambah pengetahuan dan pemahaman dalam metode TOPSIS.
 - Menjadi bahan rujukan atau referensi yang dapat digunakan untuk melakukan penelitian di masa yang akan datang.
2. Untuk Perusahaan
 - Sebagai bahan evaluasi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.
 - Memberikan pemikiran berupa ide atau saran sebagai acuan untuk memperbaiki dan meningkatkan strategi bisnis agar perusahaan dapat bertahan di industri jasa parkir.

1.6 *State of The Art*Tabel 1.1 *State of The Art*

No	Nama Penulis	Judul	Tahun	Alat Analisis	Masalah	Solusi
1	Hamed Shakerian, Hasan Dehghan Dehnavi, Shima Baradaran Ghanad	<i>The Implementation Of The Hybrid Model SWOT-TOPSIS By Fuzzy Approach To Evaluate And Rank The Human Resources And Business Strategies In Organizations (Case Study: Road And Urban Development Organization In Yazd)</i>	2016	<i>SWOT Analysis, Fuzzy TOPSIS Method</i>	<i>Human Capital</i> dianggap sebagai aset utama organisasi. Maka perusahaan perlu memastikan pertumbuhan dan kelangsungan dari SDM. Salah satu hal yang dipengaruhi oleh SDM adalah keputusan strategis.	Melakukan investigasi terhadap langkah-langkah perumusan strategi SDM berdasarkan analisis faktor internal, faktor eksternal, dan Matriks SWOT. Untuk menentukan parameter persaingan terpenting dengan teknik fuzzy TOPSIS.
2	Nesrin Alptekin	<i>Integration of SWOT Analysis and TOPSIS Method In Strategic Decision</i>	2013	<i>SWOT Analysis, TOPSIS Method</i>	Dikarenakan tingginya persaingan di lingkungan sekitar, organisasi harus menganalisis lingkungannya secara eksternal dan internal yang berhubungan dengan keputusan strategis.	Kinerja perusahaan yang baik tergantung pada hasil interaksi manajemen bisnis dengan lingkungan internal dan atau eksternalnya. Untuk sukses dalam hal ini, organisasi harus fokus pada tujuan masa depan.

No	Nama Penulis	Judul	Tahun	Alat Analisis	Masalah	Solusi
2	Nesrin Alptekin	<i>Integration of SWOT Analysis and TOPSIS Method In Strategic Decision</i>	2013	<i>SWOT Analysis, TOPSIS Method</i>	Dikarenakan tingginya persaingan di lingkungan sekitar, organisasi harus menganalisis lingkungannya secara eksternal dan internal yang berhubungan dengan keputusan strategis.	Kinerja perusahaan yang baik tergantung pada hasil interaksi manajemen bisnis dengan lingkungan internal dan atau eksternalnya. Untuk sukses dalam hal ini, organisasi harus fokus pada tujuan masa depan dan memilih strategi tepat.
3	Beyzant Cayir, Ervural, Selim Zaim, Zeynep Aydin, Omer F. Demirel	<i>A Strategic Energy Planning for Turkey by Using ANP Weighted TOPSIS Methodology</i>	2015	<i>Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) SWOT-TOPSIS Model</i>	Pertumbuhan pasar energi di Turki semakin berkembang, hal ini menjadikan Turki memiliki kewajiban untuk melakukan pengelolaan energi yang dibarengi dengan penyesuaian strategi dimana harus menentukan prioritas strategi yang mendukung keberlanjutan pasar.	Turki harus melakukan 3 strategi prioritas, yaitu: 1. Meminimalisir dampak lingkungan yang negatif dari kegiatan di wilayah energi. 2. Meningkatkan Efisiensi Energi untuk pencegahan kerugian dan pengurangan intensitas energi. 3. Mengubah Turki menjadi pusat dan terminal energi dengan memanfaatkan posisi geostrategis secara efektif.

No	Nama Penulis	Judul	Tahun	Alat Analisis	Masalah	Solusi
4	Israa' Y. Ismail	<i>A Hybrid AHP-Fuzzy TOPSIS Model for the Prioritization of Humanitarian Aid Activities Under Multiple Criteria</i>	2015	<i>Expert Choice</i> 11 untuk analisis AHP Fuzzy TOPSIS	Adanya masalah dalam menentukan prioritas dari 16 kriteria yang dikelompokkan menjadi 4 kriteria utama dalam memberikan bantuan sosial kepada pengungsi, yaitu bantuan sosial, bantuan pangan, bantuan perlindungan, dan bantuan kesehatan.	Dengan menggunakan analisis AHP dan Fuzzy TOPSIS diketahui kriteria yang menjadi prioritas bagi pengungsi dan alokasi anggaran yang di prioritaskan adalah bantuan sosial yang meliputi: Dukungan psikologis, pakaian, pendidikan Membangun sekolah dan panti asuhan, tempat bermain, dan kegiatan sosial lainnya.
5	Kazem Zare, Javad Mehri-Tekmeh, Sepideh Karimi	<i>A SWOT framework for analyzing the electricity supply chain using an integrated AHP methodology combined with fuzzy-TOPSIS</i>	2015	SWOT, AHP, Fuzzy Topsis	Menganalisis <i>supply-chain</i> dan menentukan rencana strategis terkait pasokan listrik di barat laut Iran.	Perusahaan harus meningkatkan kualitas layanan karena ketergantungan masyarakat terhadap listrik. Dukungan pemerintah diperlukan untuk memanfaatkan penggunaan energi terbarukan.

Sumber: Jurnal yang diolah (2017)

