BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini persaingan dunia usaha berkembang dengan pesat, hal ini dapat kita lihat dengan banyaknya bermunculan usaha-usaha sejenis yang pada dasarnya mereka mendirikan usaha tersebut karena mereka melihat kesuksesan pesaing yang terlebih dahulu mendirikan usaha. Oleh karena itu suatu usaha perlu mempersiapkan perencanaan yang lebih baik untuk mengembangkan usahanya dan harus memiliki misi yang jelas untuk membawa usahanya ke arah yang lebih baik dan siap dengan berbagai perubahan situasi lingkungan, kebutuhan, dan harapan masyarakat. Persaingan yang ketat terjadi disemua jenis usaha, termasuk jenis usaha perbengkelan.

Melihat kondisi kota Jakarta yang mayoritas penduduknya menggunakan sarana transportasi namun kenyamanan dan keamanan yang ingin dimilki oleh masyarakatnya kurang terpenuhi, maka meraka yang membutuhkan dan berpotensi untuk memiliki kendaraan pribadi/mobil pribadi akan berusaha untuk memiliki kendaraan pribadi yang dapat memberikan kenyamanan dan keamanan yang diharapkan.

Sedangkan jika dilihat dari pendapatan perkapita penduduk Indonesia yang rendah, mereka lebih cenderung untuk membeli mobil bekas yang masih layak pakai dimana relatif dapat dimilki dengan harga yang terjangkau dibandingkan memiliki kendaran baru yang pastinya harganya lebih tinggi. Oleh karena itu banyak bermunculan showroom-showroom yang menjual mobil bekas, namun kondisi mobil yang biasa dijual dishowroom masih kurang memenuhi harapan yang diinginkan oleh konsumen dari segi kenyamanan interior dan kondisi mesin.

Perusahaan PT.TRIGUNA SEKAWAN MANDIRI merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif, khususnya dibidang jasa perbengkelan. Perusahaan didirikan pada tanggal 1 September tahun 1995, sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa perbengkelan yang diberi nama PT.TRIGUNA SEKAWAN MANDIRI perusahaan ini didirikan dengan struktur usaha adalah *Partnership* yang didirikan oleh 3 orang, dimana setiap individu yang tergabung dalam usaha ikut ambil bagian dalam pengambilan keputusan usaha. Tiap-tiap individu *Partnership* akan mendapatkan laba sesuai modal yang ia tanamkan pada usaha.

Pada awalnya perusahaan membutuhkan modal 600 juta sebagai modal awal untuk menjalankan usaha ini dimana 400 juta digunakan untuk membeli sebidang tanah seluas 600m² dan 200 juta sebagai modal membeli peralatan dan perlengkapan bengkel. Untuk permulaan perusahaan merekrut 10 orang karyawan yang terdiri dari 5 orang mekanik, 4 orang tukang cuci, dan 1 orang bagian administrasi. Pada awalnya perusahaan hanya bergerak pada jasa perbaikan dan *service* serta jasa cuci mobil, namun dengan beriringnya waktu perusahaan mulai mencoba memperluas usahanya dengan menerima jasa body repair dan cat oven. Karena keterbatasan lokasi yang kurang memadai maka perusahaan memperluas lokasi usaha dengan membeli tanah yang berada disamping tempat lokasi usaha sebagai perluasan usaha untuk khusus body repair dan pengecetan. Seiring waktu berjalan, perusahaan mengalami beberapa pergantian karyawan dan penambahan karyawan. Kini perusahaan memiliki 14 karyawan yang terdiri dari 6 orang mekanik, 5 orang tukang cuci, 2 orang tukang body repair dan 1 orang pegawai bagian administrasi.

Pada saat ini kondisi perusahaan yang berada dalam tahap pengembangan, perusahaan berada dilokasi yang padat penduduk, walaupun lokasi perusahaan jauh dari perkantoran dan pusat kota namun potensi pasar dari perusahaan cukup baik.

Perusahaan juga didukung lingkungan yang aman, dan tidak merupakan daerah banjir. Perusahaan didukung dengan lokasi yang baik dan merupakan daerah yang cukup baik untuk menjalankan usaha yang dilakukan sekarang, perusahaan berada didaerah penjualan mobil bekas yang dikenal didaerah Jakarta Timur, hal inilah yang menjadi salah satu kekuatan dari perusahaan. Perusahaan sudah memiliki pangsa pasar yang cukup baik karena dikelilingi oleh showroom-showroom mobil bekas.

Sekarang ini perusahaan yang bergerak dibidang sejenis sudah mulai cukup meluas, hal ini juga merupakan ancaman bagi perusahaan. Hal inilah yang menjadi salah satu masalah yang muncul dalam bisnis ini. Selain karena masalah perusahaan sejenis , juga terdapat beberapa masalah, seperti : Bengkel *spesialis* yang berkembang ke service umun, kecenderungan masyarakat memilih sepeda motor sebagai alternatif berkendara di Jakarta, banyak dealer resmi yang masih memberikan *service* gratis, dan kondisi pemerintah yang kurang kondusif yang membuat usaha perbengkelan mengalami sedikit penurunan omset. Jika perusahaan terus menjalan kegiatan usaha seperti ini tanpa memikirkan strategi lebih lanjut agar keluar dari masalah-masalah bisnis seperti ini maka perusahaan bisa mengalami masa-masa yang sulit bahkan bisa pailit atau bangkrut. Perusahaan haruslah memiliki strategi untuk tetap menjalankan bisnis ini dan mampu bersaing dengan perusahaan lain, jika kita melihat masalah-masalah bisnis yang terjadi pada perusahaan memang bukan merupakan masalah yang besar karena pada kondisi seperti ini dialami oleh semua jenis usaha. Namun jika perusahaan tidak mampu keluar dari masalah-masalah bisnis ini dan mencari alternatif strategi yang tepat maka perusahaan akan sulit untuk tetap dapat menjalankan usahanya.

Dalam mengatasi masalah-masalah bisnis penulis mencoba melakukan beberapa pendekatan teoritis yang penulis dapatkan selama mengikuti perkuliahan. Beberapa pendekatan yang akan dilakukan adalah matriks Evaluasi Faktor Eksternal, matriks

Evaluasi Faktor Internal, matriks SPACE, matriks Grand Strategi, matriks TOWS dan matriks QSPM sebagai pemecahan dari alternatif yang ada yang kemudian kami akan kembangkan menjadi rencana bisnis bagi perusahaan dalam pemecahan masalah-maslah yang ada. Disaat sekarang ini usaha perbengkelan sudah meluas ke berbagai jenis pelayanan baru, seperti bengkel modifikasi mobil baik interior maupun eksterior, pengecetan, *sound system*, dan variasi mobil. Berdasarkan fakta yang ada dan beberapa pendekatan yang dilakukan oleh penulis maka penulis mencoba untuk menawarkan suatu rencana bisnis sebagai alternatif pemecahan masalah-masalah yang terjadi pada perusahaan yang diharapkan dapat mengembangkan usaha perusahaan, meningkatkan frekwensi kedatangan pelanggan, dan pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan profit PT.TRIGUNA SEKAWAN MANDIRI.

Dengan melihat uraian di atas, maka penulis ingin mengulas permasalahan ini kedalam skripsi berjudul : **"Analisis Strategi Bisnis pada Bengkel PT.TRIGUNA SEKAWAN MANDIRI)"**

1.2 Identifikasi Masalah

- Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang , dan ancamana yang dimiliki oleh bengkel PT. Triguna Sekawan Mandiri ?
- Bagaimana perencanaan strategi Bisnis yang tepat untuk bengkel PT. Triguna Sekawan Mandiri ?

1.3 Tujuan Penelitian

- Untuk memberikan gambaran SWOT yang dimiliki perusahaan.
- untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai perencanaan strategi bisnis yang akan diambil bengkel PT. Triguna Sekawan Mandiri.

1.4 Manfaat Penelitian

- Manfaat bagi penulis : Untuk mengimplementasikan pelajaran yang didapat dari perkuliahan.
- Manfaat bagi perusahaan : Untuk memberikan masukan bagi perusahaan apakah perusahaan perlu melakukan pengembangan usaha dalam perusahaan.