

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perubahan di bidang ekonomi dan persaingan dapat mempengaruhi bentuk dan keadaan pasar. Karena pangsa pasar selalu berubah, maka perusahaan harus memiliki strategi untuk mengenali kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam persaingan, hal ini akan sangat membantu dalam mengendalikan perusahaan serta memanfaatkan setiap peluang yang ada.

Suatu perusahaan, khususnya di bidang properti seperti PT Karya Punakawan Jaya memerlukan suatu pendekatan dalam memperbaiki kualitas dengan memahami karakteristik perusahaan dalam menghadapi segala tantangan dan persaingan dengan melakukan analisis SWOT.

Analisis SWOT diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT merupakan alat untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan serta peluang dan ancaman yang ada. Faktor kekuatan dan kelemahan merupakan faktor yang disebabkan oleh internal perusahaan, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor yang disebabkan oleh pihak eksternal perusahaan atau lingkungan eksternal (Kotler dan Keller, 2016:63).

Melalui analisis SWOT ini perusahaan diharapkan mampu memahami kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman perusahaan. Dengan demikian perusahaan dapat Menyusun strategi yang tepat dalam rangka

menghadapi persaingan di pasar. Selain itu, melalui analisis SWOT perusahaan dapat mengantisipasi segala perubahan di pasar bisnis yang disebabkan oleh perkembangan teknologi di segala bidang.

Salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apa kebutuhan dan keinginan konsumen atau pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing (Istanti, 2019:17).

Berkaitan dengan hal tersebut, maka perusahaan diharuskan mempunyai rencana strategi perusahaan yang terdiri mulai dari strategi operasional, strategi pemasaran, dan strategi keuangan. Di mana strategi perusahaan ini merupakan upaya mencari posisi yang menguntungkan dalam suatu industri atau arena persaingan berlangsung.

Dalam kegiatan ini maka perusahaan harus menerapkan prinsip-prinsip yang unggul dan harus meninggalkan kebiasaan-kebiasaan lama yang sudah berlaku serta terus menerus melakukan inovasi terhadap perusahaan. Jika perusahaan tidak memiliki rencana strategi perusahaan maka kemungkinan yang akan terjadi pada perusahaan tersebut adalah:

1. Untuk Operasional

Strategi operasional adalah suatu visi fungsi operasional yang memberikan keseluruhan pengarahan atau dorongan bagi pengambilan keputusan agar searah dengan tujuan perusahaan. Jika dalam perusahaan tidak menjalankan strategi operasional dengan baik maka aktifitas dan produktifitas tidak dapat dijalankan dengan baik dan tidak menjalankan komitmen yang sudah

direncanakan di awal berdirinya perusahaan.

2. Untuk Pemasaran

Strategi pemasaran bersifat sangat penting bagi perusahaan karena dinilai mampu untuk mengoptimalkan nilai ekonomi perusahaan, apabila strategi pemasaran tersebut tidak dilakukan dengan baik, maka keuntungan bisnis perusahaan tidak dapat diolah dengan optimal.

3. Untuk Keuangan

Tujuan memiliki strategi keuangan perusahaan adalah untuk menyeimbangkan struktur modal antara anggaran perusahaan dan dana pinjaman. Apabila perusahaan tidak memiliki atau menjalankan strategi keuangan, maka perusahaan tidak bisa meminimalisir modal dengan baik dan bijak. Akibatnya dapat berpengaruh pada kestabilan profit perusahaan dalam jangka panjang.

Konsep ini sangat dibutuhkan oleh pengembang yang baru berkiprah seperti PT Karya Punakawan Jaya untuk memprediksi dan menilai kondisi lingkungan di sekitar pengembang. Dari pengembangan konsep analisis SWOT, PT Karya Punakawan Jaya dapat menentukan strategi efektif yang sejauh mungkin dapat memanfaatkan kesempatan yang dimiliki dengan berlandaskan pada potensi kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan, mengatasi ancaman dari luar, serta untuk memperbaiki kelemahan yang dimiliki PT Karya Punakawan Jaya.

SWOT merupakan singkatan dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* dan *Threats*. Analisis SWOT didasarkan pada prinsip bahwa strategi haruslah

menghasilkan suatu keselarasan antara kondisi internal maupun kondisi eksternal organisasi pengembang, kondisi internal (kekuatan dan kelemahan) dan kondisi eksternal (peluang dan ancaman).

Dengan memiliki panduan SWOT, perusahaan akan dapat mengetahui kekuatan dan kesempatan yang dimiliki sebagai faktor positif, dan kelemahan dan ancaman sebagai faktor negatif.

SWOT memang dapat memberikan berbagai manfaat bagi bisnis. Oleh karena itu, penting untuk memperhatikan langkah-langkah dalam merancang analisis SWOT seperti berikut ini:

1. Menentukan tujuan analisis SWOT

Untuk mendapatkan hasil maksimal dari analisis SWOT, maka harus memiliki pertanyaan atau tujuan sejak awal. Misalnya, dapat menggunakan analisis SWOT untuk membantu merancang strategi perusahaan.

2. Teliti bisnis, industri, dan pasar

Sebelum memulai analisis SWOT, perlu melakukan riset untuk memahami bisnis, industri, dan pasar. Melakukan riset pasar dan mencari tahu tentang pesaing atau kompetitor.

3. Membuat daftar kekuatan bisnis

Langkah pertama adalah dengan mengidentifikasi dan membuat daftar apa yang merupakan kekuatan dari bisnis properti. Yang mencakup kekuatan dalam bisnis properti adalah bagian pemasaran, karena bagian pemasaran dalam bisnis properti berperan penting untuk berlangsungnya kelancaran penjualan dan kestabilan profit.

4. Membuat daftar kelemahan bisnis

Membuat daftar hal-hal dalam bisnis yang dianggap sebagai kelemahan. Kelemahan dapat mencakup tidak adanya produk atau pembeli baru, ketidakhadiran staf, kurangnya kekayaan intelektual, penurunan pangsa pasar dan jarak ke pasar (proyek). Serta memastikan untuk mengatasi kelemahan yang diangkat dalam analisis SWOT ini. Daftar kelemahan dapat menunjukkan bagaimana PT Karya Punakawan Jaya berkembang dari waktu ke waktu.

5. Membuat daftar peluang potensial untuk bisnis

Memikirkan tentang kemungkinan peluang eksternal untuk bisnis properti di PT Karya Punakawan Jaya. Hal ini tidak sama dengan kekuatan internal dan tidak selalu pasti. Karena peluang untuk satu aspek bisnis ini dapat menjadi ancaman bagi aspek lain. Tetapi untuk analisis SWOT, item yang sama tidak boleh dicantumkan sebagai peluang dan ancaman. Peluang dapat mencakup perubahan kebijakan pemerintahan.

6. Membuat daftar potensi ancaman terhadap bisnis

Membuat daftar faktor eksternal yang dapat menjadi ancaman atau penyebab masalah bagi bisnis properti ini. Contoh ancaman dapat mencakup meningkatnya persaingan, tingkat suku bunga yang lebih tinggi, dan ketidakpastian pasar global.

7. Menetapkan prioritas dari SWOT

Setelah menyelesaikan langkah-langkah tersebut, maka akan memiliki 4 daftar terpisah. Idealnya, daftar ini dapat ditampilkan berdampingan sehingga dapat memiliki gambaran keseluruhan tentang bagaimana bisnis berjalan dan

masalah apa yang perlu diatasi. Kemudian dapat mencari tahu masalah apa yang paling penting dan apa yang dapat ditangani nanti.

8. Mengembangkan strategi untuk mengatasi masalah di SWOT

Tinjau 4 daftar prioritas dengan bertanya:

- a. Bagaimana perusahaan dapat menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang teridentifikasi?
- b. Bagaimana perusahaan dapat menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang teridentifikasi?
- c. Apa yang perlu perusahaan lakukan untuk mengatasi kelemahan yang teridentifikasi untuk memanfaatkan peluang?
- d. Bagaimana perusahaan meminimalkan kelemahan perusahaan untuk mengatasi ancaman yang teridentifikasi?

Dengan baru berjalannya perusahaan PT Karya Punakawan Jaya di tahun 2019, maka masih butuh banyak perbaikan serta perubahan kedepannya untuk menjadi perusahaan yang lebih baik lagi. Baru 3 tahun berjalan sampai saat ini, penulis rasa masih perlu banyak hal yang belum penulis ketahui. Maka dari itu, penulis ingin mempelajari lebih dalam dimulai dari berdirinya perusahaan ini hingga faktor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi PT Karya Punakawan Jaya dan strategi apa yang sebaiknya dipilih oleh perusahaan.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana menentukan faktor lingkungan internal dan eksternal di PT Karya Punakawan Jaya?
2. Bagaimana menentukan strategi peningkatan penjualan berdasarkan analisis SWOT?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk menentukan faktor lingkungan internal dan eksternal di PT Karya Punakawan Jaya.
- b. Untuk menentukan strategi peningkatan penjualan berdasarkan analisis SWOT.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi mahasiswa

Sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan memperkaya wawasan, serta pengalaman atas penerapan teori – teori yang penulis peroleh selama perkuliahan.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan untuk mengevaluasi standar prosedur yang telah diterapkan guna perbaikan lebih lanjut.