

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era *modern* ini, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat telah mempengaruhi kemajuan dunia industri untuk saat ini. Peran ilmu pengetahuan dan teknologi ini terus mengalami peningkatan dan berkembang hingga pada dunia konstruksi di Indonesia. Beberapa tahun terakhir, konstruksi pembangunan dan pengembangan di berbagai sektor konstruksi semakin meningkat dapat terlihat dengan bertambahnya infrastruktur seperti gedung, jalan tol, apartemen dan sebagainya. Dalam pembangunan tersebut tidak lepas dari penggunaan perancah dalam proses pengecoran. Penggunaan perancah sebagai penyangga dalam proses pengecoran untuk konstruksi gedung-gedung bertingkat dan sebagai akses jalan untuk melindungi para pekerja saat bekerja di sektor konstruksi.

Dengan bertambah pesatnya dan ramainya perkembangan infrastruktur ini membuat banyak tumbuh perusahaan jasa konstruksi yang kerjanya berupa jasa penyewaan alat-alat penunjang. Beberapa contoh peralatan penunjang konstruksi diantaranya adalah penyewaan *main frame* yang merupakan salah satu bagian dari rangkaian *scaffolding*. Main Frame merupakan bagian dari *scaffolding* yang berfungsi sebagai kumpulan komponen utama yang ukurannya berbeda-beda. Fungsi main frame adalah untuk mengatur tinggi dan lebar *scaffolding* yang akan dirangkai sesuai dengan kebutuhan bangunan dan sebagai bagian dari salah satu alat penyangga, maka *main frame* ini lebih bersifat *temporer* atau sementara. Umumnya *main frame scaffolding* berbentuk sistem modular dari pipa atau tabung logam, meskipun juga dapat menggunakan bahan-bahan lain yang sekiranya memiliki kekuatan untuk menompang beban para pekerja yang bekerja di bidang konstruksi.

PT.Umpamasa Guna Mandiri adalah bisnis penyedia layanan penyewaan di dunia konstruksi, yaitu berupa rangkaian *scaffolding* yang salah satunya adalah *main frame*. PT Umpamasa Guna Mandiri berlokasi di Jakarta Timur, lebih tepatnya di Kp.Pengarengan RT.05/06 No.65 Kel.Jatinegara, Kec.Cakung. PT Umpamasa Guna Mandiri memiliki

21 karyawan yang dimana setiap karyawan memiliki pekerjaan yang berbeda-beda serta saling berkoordinasi.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan pada PT. Umpamasa Guna Mandiri terdapat beberapa masalah yang dihadapi adalah tingkat penyewaan yang mengalami penurunan dan peningkatan yang tidak signifikan disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Salah satu yang mempengaruhi dari faktor internal yaitu pemasaran yang masih menggunakan teknik *word of mouth*. Sedangkan faktor eksternalnya adalah banyaknya produk yang telah mempunyai nama serta beberapa pesaing jasa penyewaan dan persaingan harga yang berbeda-beda pada produk yang persewaan *main frame* di Kota Jakarta.

Strategi *marketing* yang dilakukan oleh PT Umpamasa Guna Mandiri hanya mengandalkan rekomendasi dari satu penyewa ke penyewa lainnya, karena memang keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM), Jadi belum dapat mengantisipasi jika terjadinya lonjakan penyewaan *main frame* jika dilakukannya strategi pemasaran. Jadi dapat diambil kesimpulan bahwa PT Umpamasa Guna Mandiri hanya perusahaan yang masih tergolong kecil yang didirikan dengan tujuan untuk melayani dan memenuhi kebutuhan di bidang konstruksi dengan skala menengah.

Dengan adanya masalah tersebut dalam menghadapi persaingan di bidang pelayanan jasa. Hal ini, perlu dipersiapkan strategi pengembangan bisnis yang sesuai pada PT. Umpamasa Guna Mandiri. Analisis SWOT (*strengths, weaknesses, Opportunities, threats*) merupakan teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu usaha bisnis. Analisis SWOT merupakan identifikasi sistematis beragam komponen dengan tujuan mendeskripsikan strategi bisnis. Kajian ini berdasarkan pada akal sehat untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang serta mengurangi kelemahan dan ancaman. Strategi benar-benar diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran dan strategi pengembangan usaha di masa depan (Inayati, 2018). Pelaku bisnis dapat menggunakan analisis SWOT ini untuk melakukan pemasaran yang baik, sehingga dapat meningkatkan pemasaran dan *volume* penyewaan *main frame*. Berikut ini adalah data jumlah *main frame* yang disewakan dalam periode Agustus 2022 sampai Juli 2023.

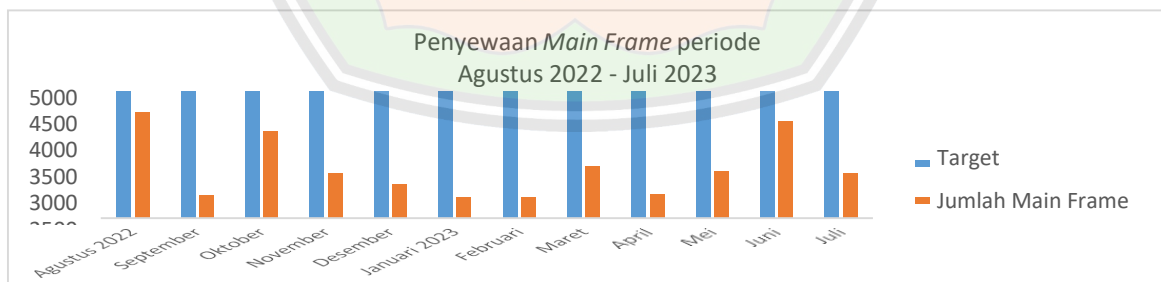
Tabel 1. 1 Data Penyewaan *Main Frame*

| No | Bulan | Target | Jumlah <i>Main Frame</i> | Persentase |
|-------|--------------|--------|--------------------------|------------|
| 1 | Agustus 2022 | 5000 | 4198 | 84% |
| 2 | September | 5000 | 918 | 18% |
| 3 | Oktober | 5000 | 3424 | 68% |
| 4 | November | 5000 | 1766 | 35% |
| 5 | Desember | 5000 | 1340 | 27% |
| 6 | Januari 2023 | 5000 | 833 | 17% |
| 7 | Februari | 5000 | 819 | 16% |
| 8 | Maret | 5000 | 2042 | 41% |
| 9 | April | 5000 | 936 | 19% |
| 10 | Mei | 5000 | 1838 | 37% |
| 11 | Juni | 5000 | 3840 | 77% |
| 12 | Juli | 5000 | 1774 | 35% |
| Total | | | 23728 | |

(Sumber: Penyewaan *Main Frame* PT Umpamasa Guna Mandiri)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri pada periode bulan Agustus 2022 sampai bulan Juli 2023 mengalami penurunan dan peningkatan di setiap bulannya. Dan dapat dilihat dari tabel tersebut terjadinya penurunan di bulan Februari 2023 yang sangat signifikan dikarenakan kurangnya promosi dari pihak perusahaan, sehingga pengguna *main frame* tersebut hanya itu saja, belum ada pengguna baru yang ingin menyewa *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri.

Berikut adalah grafik total rental *Main Frame* pada PT Umpamasa Guna Mandiri periode Agustus 2022-Juli 2023.



Gambar 1. 1 Grafik Penyewaan *Main Frame* PT Umpamasa Guna Mandiri

Dari gambar di atas diketahui grafik penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri pada tahun 2022-2023 tidak pernah mencapai target dan selalu mengalami peningkatan dan penurunan di setiap bulannya. Dapat diketahui bahwa pada

bulan Januari dan Februari 2023 penyewaan di PT Umpamasa Guna Mandiri mengalami penurunan yang sangat drastis. Penurunan tersebut terjadi selama beberapa bulan karena ketatnya persaingan yang disebabkan oleh kurangnya strategi pemasaran yang diterapkan dan persaingan terhadap harga rental produk *main frame*.

Pada permasalahan yang dihadapi PT Umpamasa Guna Mandiri maka penelitian ini dapat menyimpulkan suatu strategi pemasaran menggunakan metode SWOT (*Strength, Threats, Opportunities, Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Mengingat permasalahan yang dihadapi, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**ANALISIS SWOT dan QSPM UNTUK MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN MAIN FRAME DI PT UMPAMASA GUNAMANDIRI**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka identifikasi masalah-masalah dalam penelitian sebagai berikut :

1. Terdapat faktor internal dan faktor eksternal yang menyebabkan volume penyewaan *main frame* mengalami penurunan.
2. Belum optimalnya strategi pemasaran yang dihasilkan oleh PT Umpamasa Guna Mandiri.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti mengidentifikasi permasalahan yang terdapat di PT Umpamasa Guna Mandiri sebagai berikut :

1. Apa faktor IFAS dan faktor EFAS yang dapat menurunkan volume penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri?
2. Bagaimana strategi pemasaran melalui analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threat*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)?

1.4 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini peneliti membatasi masalah untuk mencegah meluasnya pembahasan. Adapun batasan masalah yang peneliti tetapkan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilakukan di PT Umpamasa Guna Mandiri pada

penyewaan *main frame* di Jatinegara, Jakarta Timur.

2. Penelitian dapat data rental atau penyewaan *main frame* yang diambil pada PT Umpamasa Guna Mandiri periode Agustus 2022 sampai Juli 2023.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang menyebabkan volume penyewaan *main frame* mengalami penurunan.
2. Mengetahui strategi pemasaran yang sesuai dan terbaik bagi PT Umpamasa Guna Mandiri guna mengembangkan usaha rental dengan menggunakan metode SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat hasil dari penelitian yang dilakukan adalah:

1. Untuk perusahaan:
 - a. Memberikan ide atau informasi yang dapat digunakan untuk merencanakan atau mengembangkan strategi pemasaran.
 - b. Penelitian ini dapat memberikan masukan dan pertimbangan strategi pemasaran perusahaan untuk meningkatkan pemasaran atau meningkatkan pendapatan dengan potensi yang dimiliki PT Umpamasa Guna Mandiri.
2. Untuk peneliti :
 - a. Mampu menambah pengetahuan dan pemahaman tentang strategi pemasaran produk yang baik.
 - b. Penelitian ini bermanfaat sebagai pengalaman nyata dalam menganalisis strategi pemasaran bagi perusahaan.

1.5 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Umpamasa Guna Mandiri, Kp. Pengarengan RT.05/06 No.65 Kel.Jatinegara, Kec.Cakung, Jakarta Timur dan penelitian ini dilakukan selama kurang lebih 1 bulan.

1.6 Sistematika Penelitian

Untuk memudahkan dalam memberikan gambaran tentang penyusunan laporan skripsi ini terdiri dari beberapa bab dan masing-masing bab tersebut berisi uraian singkat dan memperjelas selama mengadakan penelitian. Hal ini dimaksudkan agar pembahasan lebih sistematis dan spesifik sesuai dengan topik, maka peneliti membuat sistematika penelitian sebagai berikut.

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memuat latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan metodologi penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini memuat konsep dan teori yang penting untuk penelitian pengumpulan dan pengolahan data.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan serta menjelaskan tentang objek dan subjek penelitian, tempat atau lokasi, jadwal atau waktu penelitian, populasi dan sampel, jenis data, pengumpulan data, metode analisis data

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang hasil kuisioner untuk menentukan analisis SWOT, diagram matriks SWOT, dan Tabel matriks SWOT dan QSPM.

BAB V : PENUTUP

Bab ini membahas kesimpulan dari keseluruhan penelitian dan saran dari peneliti untuk usaha rental PT Umpamasa Guna Mandiri.

DAFTAR PUSTAKA

Bagian ini biasanya memuat daftar pustaka acuan seperti buku dan sumber penelitian lainnya.

LAMPIRAN