

**ANALISIS STRATEGI BISNIS RENTAL MOBIL PT. INTIPRIMA KARYA  
USAHA  
(STUDI KASUS PERSFEKTIF STRATEGI DAN LOYALITAS)**

**Adi Hermawansyah, Fara Della Nur Annisa**  
**STMIK Borneo Internasional**

***Abstrak***

*Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran strategi bisnis pada usaha rental mobil tambang khususnya di PT. Intiprima Karya Usaha Balikpapan, dan merekomendasikan strategi bisnis yang dapat digunakan oleh PT. Intiprima Karya Usaha Balikpapan sehingga perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi tekanan persaingan dan menjadi unggul dalam menghadapi para pesaing bisnis di bidang yang sama. Strategi bisnis atau strategi bersaing bertujuan untuk menekankan perbaikan posisi persaingan produk barang atau jasa dalam industri. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan dalam memilih informan menggunakan purposive sampling. Penelitian ini dilakukan dengan menganalisa lingkungan eksternal dan internal kemudian dilakukan analisis SWOT dan di matrikskan sehingga dapat menghasilkan strategi bisnis bagi PT. Intiprima Karya Usaha Balikpapan. Dengan strategi tersebut perusahaan dapat mencapai tujuan yang diinginkan serta dapat bertahan dalam menghadapi tekanan persaingan yang ada.*

***Kata Kunci*** – Analisis SWOT, Kualitatif deskriptif. Strategi Bisnis..

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Industri pertambangan batu bara merupakan usaha yang sampai saat ini masih menjadi primadona dalam dunia usaha. Kegiatan di site pertambangan tentunya tidak terlepas dari kebutuhan transportasinya. Semakin meningkatnya kebutuhan alat transportasi membawa peluang bagi perusahaan otomotif roda empat khususnya rental mobil tambang yang sangat dibutuhkan oleh pekerja di lokasi tambang sebagai sarana transportasi yang lebih efisien dan dinamis. Adanya peluang besar tersebut menjadikan banyaknya bermunculan perusahaan rental mobil khususnya di wilayah Kalimantan Timur. Tidak semua mobil dapat digunakan mengingat kondisi dan medan berat di kawasan pertambangan, mobil yang digunakan harus mendukung tugas operasional dimana tidak hanya memiliki kemampuan jelajah tinggi, tetapi juga mesin tangguh untuk dibawa melintasi daerah dengan kondisi jalan yang tak biasa. Mobil juga harus mampu mengangkut peralatan yang

diperlukan di daerah operasi pertambangan serta mampu dan lincah bermanuver di jalur basah atau jalan tak beraspal tanpa tergelincir. Mobil yang biasa disewakan oleh para pengusaha adalah mobil yang berpengerak empat roda (4x4) seperti Mitsubishi Triton HDX Double Cabin, Single Cabin, SUV Ladder Frame Double Gardan dan Toyota All New Hilux. Harga mobil tersebut berkisar Rp300.000.000 – Rp350.000.000 untuk versi terbarunya. Hal ini membuat para pengusaha pertambangan memilih menyewa karena kebutuhan pemakaian unit yang banyak namun harga unit cukup mahal jika harus membeli baru. Peluang ini tentunya cukup menarik bagi para pengusaha rental mobil untuk meningkatkan penghasilan mereka dengan menawarkan unit kepada para pengusaha tambang tentunya dengan menawarkan kondisi kendaraan yang prima dan juga pelayanan yang memuaskan.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana cara mempertahankan bisnis rental mobil tambang PT. Intiprima Karya Usaha agar terus bertahan dan bersaing dengan pengusaha lainnya?
2. Bagaimana cara menarik minat konsumen baru dan menjaga loyalitas seluruh konsumen?

### **Manfaat dan Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran strategi bisnis pada usaha rental mobil tambang khususnya di PT. Intiprima Karya Usaha Balikpapan, dan merekomendasikan strategi bisnis yang dapat digunakan oleh PT. Intiprima Karya Usaha Balikpapan sehingga perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi tekanan persaingan dan menjadi unggul dalam menghadapi para pesaing bisnis di bidang yang sama.

## **KERANGKA TEORI**

### **Manajemen Strategi**

Serangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan suatu perusahaan merupakan definisi manajemen strategi . Manajemen strategis melibatkan pengambilan keputusan jangka panjang yang berorientasi masa depan dan membutuhkan cukup banyak sumber daya, partisipasi manajemen puncak yang sangat penting. Manajemen strategi melibatkan para

perencana pada proses tiga tahap yaitu tingkatan korporasi, bisnis, dan fungsional serta tenaga pendukung.

### **Analisis Lingkungan**

Analisis lingkungan dibagi menjadi lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Pearce II dan Robinson mendefinisikan lingkungan eksternal merupakan faktor-faktor diluar kendali yang mempengaruhi pilihan perusahaan mengenai arah dan tindakan, yang pada akhirnya juga mempengaruhi struktur organisasi dan proses internalnya. Lingkungan internal adalah lingkungan yang berada di dalam suatu perusahaan yang elemen-elemen di dalamnya berpengaruh terhadap perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung. Analisis ini ditujukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan organisasi relatif dibanding dengan para pesaingnya.

### **Analisis S.W.O.T**

#### **Pengertian Strength**

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.

#### **Pengertian Weakness**

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.

#### **Pengertian Opportunity**

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan – kecendrungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

### **Pengertian Threat**

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

### **Definisi Analisis S.W.O.T**

Analisis SWOT adalah suatu cara untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam rangka merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT mempertimbangkan faktor lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi dunia bisnis serta lingkungan internal kekuatan dan kelemahan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan sehingga dari analisis tersebut dapat diambil suatu keputusan strategis suatu organisasi.

### **Matriks S.W.O.T**

1. Menurut Rangkuti Matriks SWOT dibagi menjadi empat tipe strategi :  
Kuadran S-O (strength – opportunities), merupakan strategi yang menggunakan seluruh kekuatan yang kita miliki untuk merebut peluang.
2. Kuadran W-O (weakness – opportunities) merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang.
3. Kuadran S-T (strength – threats) merupakan strategi yang disusun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi.
4. Kuadran W-T (weakness – threats) merupakan strategi yang disusun dengan meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman yang ada.

## **METODE PENELITIAN**

### **Profil Singkat Perusahaan**

PT. Intiprima Karya Usaha merupakan perusahaan yang bergerak di bidang rental mobil tambang dan bisnis konstruksi mesin dan peralatan mesin secara umum yang didirikan pada 01 Desember 1998 oleh pemilik perusahaan yang bernama Charles Chandra.

Saat ini usaha rental mobil yang dimiliki PT. Intiprima Karya Usaha berada di daerah Kalimantan Timur meliputi Samarinda, Melak dan Tenggarong. Perusahaan memiliki kantor di Balikpapan tepatnya di Jalan MT. Haryono No. 12 RT. 041/010 Kelurahan Damai, Balikpapan Selatan, Balikpapan, Kalimantan Timur 76114.

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif, deskriptif, yaitu penelitian dengan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Metode penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan wawancara dimana menggunakan kuisioner sebagai alat wawancara. Tujuannya adalah menemukan permasalahan secara lebih terbuka dimana narasumber diminta pendapat dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

### **Pemilihan Responden**

Penentuan responden ditujukan pada orang tertentu yang memiliki informasi yang akurat atau disebut Purposive Sampling.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik yang digunakan berdasarkan teori Moleong yaitu :

1. Menelaah seluruh data dari wawancara, pengamatan dan pencatatan yang ada di lapangan, serta dokumen / data perusahaan yang dipelajari keterkaitannya satu sama lain
2. Melakukan penilaian masing-masing dari lima kekuatan *porter* untuk mengetahui faktor eksternal mana yang paling berpengaruh
3. Melakukan *content analysis* terhadap hasil wawancara yang akan digunakan sebagai dasar dari analisis lima kekuatan *porter*
4. Menyusun strategi pemasaran perusahaan
5. Menyusun kesimpulan atas penelitian yang dilakukan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Lingkungan Eksternal**

#### **Persaingan Antar Perusahaan Sejenis**

Jumlah pesaing yang ada di wilayah Balikpapan cukup banyak yaitu sekitar 25 perusahaan. Sedangkan di lokasi site yang terletak di Samarinda, Tenggarong, dan Melak sendiri terdapat lebih dari 50 perusahaan. Semakin banyaknya perusahaan membuat persaingan menjadi sangat ketat. Perusahaan yang namanya lebih dulu dikenal juga semakin besar melakukan ekspansi seperti Assa Rent Balikpapan. Namun dalam hal ini PT. Intiprima Karya Usaha tidak mengalami penurunan penjualan ataupun omset yang signifikan, hal ini dikarenakan konsumen tidak mudah beralih dan selalu puas akan mobil yang disewakan serta perawatan yang maksimal ketika ada kerusakan.

#### **Potensi Masuknya Pendetang Baru**

Pendetang baru dalam bisnis sewa mobil memiliki beberapa hambatan yang cukup menyulitkan dalam bersaing dengan perusahaan yang sudah lama. Hal ini dikarenakan dibutuhkan modal yang besar, serta kesulitan menemukan loyalitas pelanggan. Akan tetapi hal tersebut tidak menutup kemungkinan para calon pesaing baru tidak bias memenuhi itu semua. Tetapi dapat di lihat bahwa pengalaman dan modal adalah hal utama yang harus menjadi perhatian para pesaing baru agar dapat bersaing dengan perusahaan yang telah ada. PT. Intiprima Karya Usaha sendiri merasa bahwa adanya para pendatang baru cukup membuat omset menurun meskipun tidak terlalu signifikan.

#### **Daya Tawar Pemasok**

Dalam melakukan usaha sewa mobil tentunya PT. Intiprima Karya Usaha memiliki banyak pemasok dalam membeli mobil. Pemasok dari PT. Intiprima Karya Usaha sendiri adalah dari dealer dan showroom mobil yang sudah pasti keamanannya. Untuk harga tawar pemasok sesuai dengan harga pasaran mobil saat itu, untuk mobil yang memiliki daya tawar tinggi biasanya akan ditolak kecuali jika ada pertimbangan lain misalnya kebutuhan konsumen yang akan menyewa dengan penawaran tinggi dan kondisi mobil yang bagus. Mobil bekas yang ditawarkan dealer atau showroom juga tidak semuanya dibeli meskipun harga cocok melainkan tetap melihat dan memperhatikan kualitas mobil serta kebutuhan konsumen.

#### **Daya Tawar Konsumen**

Konsumen PT. Intiprima Karya Usaha adalah para pengusaha tambang yang memerlukan mobil untuk digunakan sebagai operasional maupun hanya sebagai penunjang kebutuhan di lokasi pertambangan, misalnya untuk mengangkut konsumsi para pekerja. Untuk cakupan penyewa hanya sekitar daerah Samarinda, Melak dan Tenggarong saja. Untuk melayani konsumen sendiri staff dari PT. Intiprima Karya Usaha selalu sepenuh hati dan loyal kepada konsumen. Dalam mencapai kesepakatan harga sewa mobil, konsumen memiliki daya tawar yang kuat sehingga PT. Intiprima Karya Usaha harus memberikan potongan harga. Untuk lebih memuaskan keinginan konsumen, PT. Intiprima Karya Usaha juga akan memberikan kompensasi yang diinginkan konsumen selama masih bisa dipenuhi dan PT. Intiprima Karya Usaha sendiri siap menerima masukan, kritik, dan saran dari konsumen.

### **Analisis Lingkungan Internal**

#### **Pemasaran**

Pemasaran yang dilakukan PT. Intiprima Karya Usaha sudah cukup banyak mulai dari pembuatan kartu nama, media cetak atau koran serta pengiklanan dari internet. Untuk menganalisis keinginan penyewa, bagian pemasaran selalu bertanya mengenai mobil apa yang diinginkan serta menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan para pesaing lainnya untuk menarik konsumen. PT. Intiprima Karya Usaha juga memiliki staff yang selalu melayani kebutuhan penyewa karena disewakannya mobil ke site pertambangan juga disertai dengan mekanik dan bagian admin yang siap menyediakan sparepart ketika ada kerusakan yang menyebabkan mobil tidak bisa beroperasi.

#### **Keuangan**

Estimasi modal yang dibutuhkan PT. Intiprima Karya Usaha untuk unitnya memerlukan sekitar enam milyar rupiah. Sedangkan estimasi biaya perbulan untuk biaya operasional sekitar 50 juta rupiah. Dalam meminimalisir terjadinya kesalahan dalam proses pengelolaan keuangan harus selalu melakukan pengecekan dan pemeriksaan keuangan setiap saat serta harus diketahui oleh owner PT. Intiprima Karya Usaha.

#### **Produksi dan Operasional**

Dalam pengecekan mobil dilakukan oleh mekanik dari PT. Intiprima Karya Usaha sebelum disewakan sehingga mobil yang disewakan sudah pasti dalam keadaan siap digunakan dan jika ada kerusakan akan diperbaiki oleh mekanik yang telah disediakan oleh

PT. Intiprima Karya Usaha. Untuk transaksi pembayaran dilakukan dengan cara transfer disertai dengan invoice dan faktur pajak setiap akhir bulan.

### Sumber Daya Manusia

Proses recruitment yang dilakukan oleh PT. Intiprima Karya Usaha adalah para pelamar memberikan CV (Curriculum Vitae) lalu kemudian akan dipanggil oleh perusahaan dan dilakukan test wawancara, setelah itu apabila perusahaan merasa cocok maka akan membuat kesepakatan gaji antara kedua pihak dan memberikan aturan-aturan kerja. Dalam memberikan pelatihan dan pengembangan terhadap karyawan dilakukan dengan cara diajarkan seiring berjalannya waktu sehingga lama kelamaan akan mengerti sendiri, yang terpenting adalah memiliki keinginan belajar. Adapun karyawan yang sudah memiliki pengalaman maka dia sudah mengerti sendiri tentunya tetap dalam pengawasan. Bagi para mekanik sendiri apabila mampu memperbaiki mobil yang rusak dan menghasilkan waktu sewa kendaraan lebih akan diberikan insentif.

### Analisis S.W.O.T

Berdasarkan hasil pengamatan dan observasi lapangan serta hasil dari wawancara yang dilakukan kepada karyawan PT. Intiprima Karya Usaha, maka didapatkan hasil analisis S.W.O.T sebagai berikut :

Internal Eksternal	<b><u>Kekuatan(Strength)</u></b>	<b><u>Kelemahan(Weakness)</u></b>
	1.Salah satu perusahaan rental mobil tambang yang cukup terkenal di Balikpapan. 2. Kinerja staff perusahaan yang handal. 3. PT. Intiprima Karya Usaha selalu mengutamakan kualitas mobil yang baik. 4. Memiliki pengalaman yang cukup di bidang sewa mobil tambang, 5. Mampu memberikan harga yang kompetitif untuk menarik minat konsumen.	1. Perusahaan sejenis sangat banyak. 2. Adanya pegawai yang masih dalam tahap belajar tentang memperbaiki mobil dan administrasi perusahaan



<p><b>Peluang (Opportunity)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsumen tidak mudah beralih.</li> <li>2. Disediakan mobil pengganti jika ada kerusakan</li> <li>3. Memiliki pemasok yang aman dan berkualitas.</li> </ol>	<p><u>Strategi SO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuka cabang baru di daerah site agar lebih mudah memantau mobil yang disewakan. (S1, S2, S3, S4, S5, O1)</li> <li>2. Berani menyetok banyak mobil sebagai mobil pengganti. (S1, S2, S3, S4, S5, O2, O3)</li> </ol>	<p><u>Strategi WO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan pelatihan khusus kepada pegawai agar kinerja pegawai meningkat(W2, O1)</li> <li>2. Meningkatkan promosi penjualan (W1, O1, O2)</li> </ol>
<p><u>Ancaman (Threats)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sangat banyak usaha rental mobil lain di Balikpapan dan di site.</li> <li>2. Pemandang baru berani menawarkan harga yang rendah.</li> <li>3. Marketing rental mobil lain memiliki website sendiri yang membuat lebih terkenal.</li> <li>4. Harga sparepart yang mahal.</li> <li>5. Daya tawar konsumen yang kuat</li> </ol>	<p><u>Strategi ST</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harus selalu menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen agar konsumen tidak mudah beralih ke pesaing lain. (S1, S2, S3, S4, S5, T1, T2, T3, T5)</li> <li>2. Membuat inovasi-inovasi yang baru agar tidak kalah dengan pemain lama dan juga pemandang baru. (S1, S2, S4, S5, T1, T2, T3)</li> </ol>	<p><u>Strategi WT</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperluas pasar dengan membuka cabang baru di tempat-tempat yang belum dijangkau oleh pengusaha sewa mobil tambang. (W1, T1)</li> </ol>

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan metodologi penelitian dan hasil pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan :

Cara untuk mempertahankan bisnis rental mobil tambang PT. Intiprima Karya Usaha agar terus bertahan dan bersaing dengan pengusaha lainnya adalah dengan memikirkan strategi-strategi yang bisa meningkatkan penjualan dan tidak membuat omset turun. Perusahaan dapat melakukan strategi pengembangan pasar dengan membuka cabang baru untuk memperluas wilayah demi meningkatkan omset perusahaan terutama di lokasi yang dekat dengan site pertambangan, dan usaha yang dapat dilakukan oleh PT. Intiprima Karya Usaha untuk menarik minat konsumen baru dan menjaga loyalitas seluruh konsumen adalah dengan melakukan strategi penetrasi pasar dengan cara selalu menjaga kualitas mobil dan meningkatkan pelayanan kepada konsumen agar konsumen tidak mudah beralih

ke pesaing yang lain serta lebih gencar dalam melakukan promosi melalui internet dan media sosial. Daya tawar konsumen sangat kuat akibat dari banyaknya pesaing yang menyewakan produk serupa dan memberikan harga yang lebih murah sehingga PT. Intiprima Karya Usaha harus memberikan penurunan harga untuk memuaskan konsumen.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan, maka saran yang akan diberikan kepada PT. Intiprima Karya Usaha adalah :

1. PT. Intiprima Karya Usaha dapat mempertimbangkan untuk membuka cabang baru untuk memperluas wilayah sewa serta mencari banyak pemasok lainnya yang menjual mobil dengan harga yang lebih murah dan berkualitas agar tersedia stok mobil yang lengkap.
2. PT. Intiprima Karya Usaha harus meningkatkan kinerja karyawan dengan memberikan pelatihan khusus, dan PT. Intiprima Karya Usaha selalu membuat inovasi baru dalam pemasaran dan perawatan unit untuk mempertahankan konsumen dan menarik konsumen baru untuk menyewa.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Pearce dan Robinson, 2013, Manajemen Strategis, Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian, Edisi 12 buku 1.
- Wispondono. (2010). Pengaruh Lingkungan Bisnis Terhadap Kinerja Karyawan, jurnal mitra ekonomi dan manajemen bisnis, Universitas Trunojoyo, Vol. 1, (2), 152-162 ISSN 2087- 1090
- David, Fred R. 2011. Strategic Management: Concepts and Cases,13th ed, New Jersey: Prentice Hall.
- Rangkuti, Freddy, 2015, Personal SWOT Analysis, Peluang di Balik Setiap Kesulitan
- Sugiyono, 2012, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R and D, Bandung : Alfabeta
- Sugiyono, 2010, Metode Penelitian Bisnis : Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D cet.15, Alfabeta
- J.Moleong, Lexy.2014. Metode Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi. PT Remaja Rosdakarya, Bandung

Informasi dari karyawan PT. Intiprima Karya Usaha meliputi bagian Administrasi, Driver, dan Mekanik Tahun 2019

Jurnal oleh Dicky Budi Prawita Program Studi Manajemen Universitas Kristen Petra Tahun 2017