

## **Analisis SWOT sebagai Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha pada Aspek Operasional Perusahaan Cargo PT. Power Express Indonesia**

**\*Mila Priwanti Ningrum, Pribadiyono, Enny Istanti**

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: 10.46821/benchmark.v1i2.145

### **Abstrak**

PT. Power Express Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengiriman barang melalui udara (cargo). Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan analisis SWOT terhadap PT. Power Express Indonesia untuk mengetahui posisi perusahaan. Melalui analisis SWOT perusahaan mampu melihat kondisi bisnisnya secara keseluruhan. PT. Power Express Indonesia berada di kuadran I, posisi ini menandakan perusahaan di posisi kuat dan berpeluang maka strategi yang harus diterapkan adalah SO: Adanya pelatihan bagi karyawan untuk meningkatkan tenaga kerja yang berkualitas memenuhi standart untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, Keramahan Customer Service dalam bekerja sesuai dengan standart pelayanan yang membuat pelanggan tetap banyak. Dan untuk menghadapi pesaing strategi yang di gunakan perusahaan Matrik Internal-Eksternal yaitu : Meningkatkan kualitas tenaga kerja untuk menghadapi pesaing baru, Meningkatkan pelayanan yang terbaik, Menanggapi komplain pelanggan dengan baik, Meningkatkan jenis usaha yang dikelola sesuai dengan keinginan konsumen, Memberikan harga yang terjangkau dengan kualitas pengiriman yang terbaik.

Kata kunci: Analisis SWOT, Strategi Pengembangan, Positioning PT. Power Express Indonesia

### **Abstract**

PT. Power Express Indonesia is a company engaged in the field of cargo shipping services. The purpose of this study is to conduct a SWOT analysis of PT. Power Express Indonesia to find out the company's position. Through SWOT analysis the company is able to see the business conditions as a whole. PT. Power Express Indonesia is in quadrant I, this position indicates the company is in a strong position and has an opportunity then the strategy that must be applied is SO: There is training for employees to improve quality workforce that meets the standards to maintain good relations with customers, Friendliness of Customer Service in working in accordance with service standards that make many customers remain. And to deal with competitors the strategies used by the company Internal-External Matrix are: Improving the quality of the workforce to deal with new competitors, Improving the best service, Responding to customer complaints properly, Increasing the type of business managed in accordance with consumer desires, Providing affordable prices with the best shipping quality.

Keywords: SWOT Analysis, Development Strategy, Positioning of PT. Power ExpressIndonesia.

### **PENDAHULUAN**

Di Indonesia saat ini, keberadaan cargo mengalami perkembangan yang sangat pesat, terlebih karena kebutuhan manusia juga semakin bertambah. Hal itu pula yang

menyebabkan masyarakat di Indonesia menginginkan kemudahan dalam berbagai hal terutama untuk hal pengiriman barang. Selain itu, adanya jasa pengiriman cargo dapat menjadi indikator perkembangan ekonomi, khususnya di Indonesia. Adanya sistem jual-beli yang mengandalkan jasa pengiriman barang atau pun cargo menunjukkan perkembangan ekonomi negara ini setidaknya bertambah baik. Perusahaan cargo atau jasa pengiriman barang telah menjamur di berbagai tempat dan wilayah. Jasa yang ditawarkan pun juga berbeda-beda sehingga menciptakan kualitas perusahaan yang berbeda pula. Salah satu perusahaan jasa yang sedang berkembang yaitu perusahaan jasa cargo atau pengiriman barang PT. Power Express Indonesia. PT. Power Express Indonesia merupakan sebuah perusahaan yang berdiri di Jawa Timur pada tahun 2010. Latar belakang berdirinya perusahaan ini adalah ingin turut mendukung perkembangan serta pertumbuhan perekonomian di Indonesia khususnya dalam mendistribusikan barang-barang kebutuhan masyarakat serta kebutuhan Industri secara cepat, aman dan efisien. Dengan motto perusahaan "Memang Cepat". Perusahaan jasa cargo ini menawarkan jasa ekspedisi antar barang dengan sistem port-to-port melalui airlines.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Manajemen Strategi**

Menurut Sedarmayanti (2017:31), manajemen strategi merupakan proses berkenaan penentuan arah masa depan organisasi dan pelaksanaan keputusan dalam mencapai sasaran jangka pendek dan jangka panjang organisasi/perusahaan.

### **Sumber Daya Manusia**

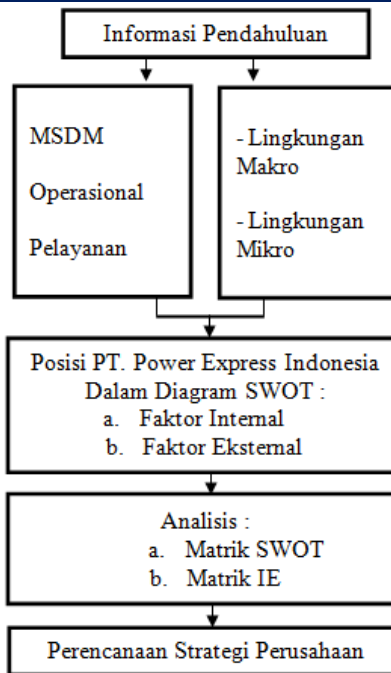
Menurut Sodikin (2017:3), manajemen sumber daya manusia merupakan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan individu atau kelompok tenaga kerja agar peranannya lebih efektif dan efisien dalam membantu terwujudnya tujuan tenaga kerja, perusahaan, dan masyarakat.

### **Matris SWOT**

Menurut Rangkuti (2018:19) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats) dengan faktor internal kekuatan (Strengths), dan kelemahan (Weaknesses).

### **Kerangka Konseptual**

Penelitian ini mengenai kondisi PT. Power Express Indonesia dan Strategi perusahaan dalam bidang jasa cargo, sumber daya manusia dan kinerjanya, langkah yang dilakukan diawali dengan menganalisis Faktor internal dan eksternal pada PT. Power Express Indonesia, dan melalui Analisis SWOT dan membandingkan menurut teori kajian pustaka.



**Gambar 1**  
**Kerangka Konseptual**

## METODE PENELITIAN

Menurut Rukajat (2018:4) Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur kuantifikasi, perhitungan statistik, atau bentuk cara-cara lainnya yang menggunakan ukuran angka. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata atau kalimat dari gambaran yang ada bukan berupa nomor atau angka-angka. Penelitian kualitatif menekankan proses bukan hanya tertumpu pada hasil atau produk.

### Jenis Data

Teknik pengumpulan data menjelaskan tentang bagaimana data dikumpulkan sebelum diolah. Berdasarkan sumbernya, jenis data di bagi menjadi dua.

Data primer adalah data yang diperoleh PT. Power Express Indonesia baik dengan cara observasi maupun kegiatan wawancara dan hasil kuisioner yang dilakukan dan yang di responden. Data Sekunder adalah data berupa catatan dokumen laporan maupun arsip resmi tersedia di PT. Power Express Indonesia.

### Sumber Data

- Hasil wawancara dan interview kepada pimpinan dan berbagai karyawan PT. Power Express Indonesia.
- Dokumen-dokumen yang terdapat di perusahaan, seperti sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, serta struktur organisasi perusahaan.
- Buku-buku referensi pendukung untuk melengkapi penelitian mengenai Analisis SWOT untuk merencanakan strategi perusahaan.
- Jurnal Skripsi terdahulu yang dapat menjadi bahan studi pembanding dalam melakukan penelitian.

### Pengujian Data

Pengujian hasil analisis dan dilakukan secara informasi (dalam bentuk naratif) dan formal (dalam bentuk tabel, grafik). Penyajian data dalam bentuk naratif untuk mengidentifikasi potensi yang ada sehingga diperoleh suatu gambaran lengkap dari permasalahan yang dibahas. Penyajian formal dilakukan untuk mendeskripsikan strategi pengembangan produksi di PT. Power Express Indonesia.

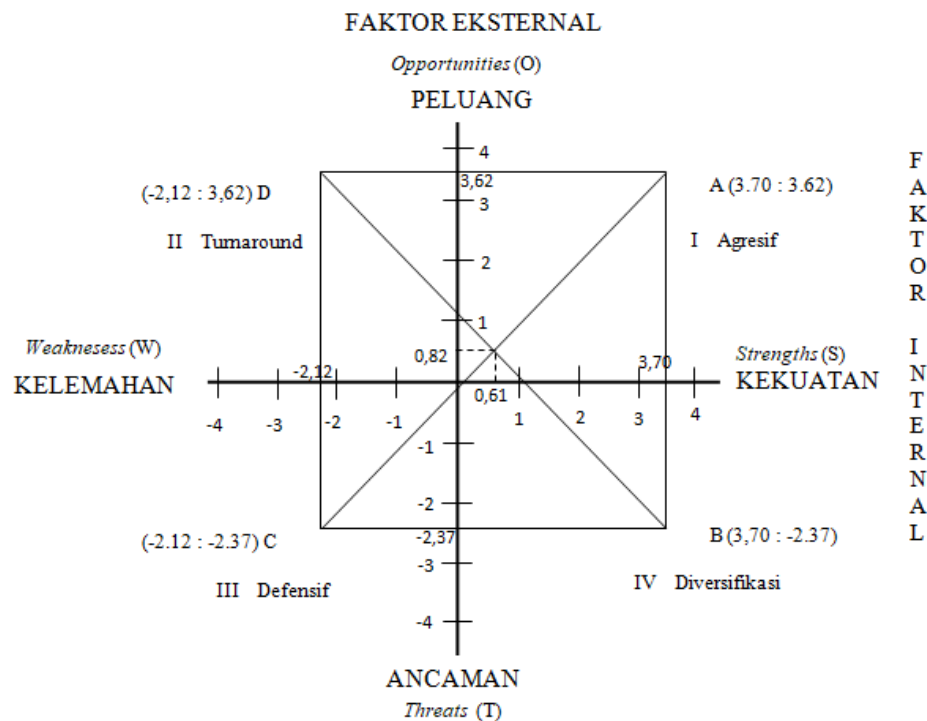
### Teknis Analisis Data

Tujuan untuk menyederhanakan seluruh data yang terkumpul, menyajikan secara sistematis, kemudian mengolah, menafsirkan dan memaknai data tersebut. Analisis data merupakan upaya pemecahan permasalahan penelitian untuk memperoleh jawaban atas permasalahan yang diteliti. Permasalahan dalam penelitian ini akan dianalisis secara deskriptif kualitatif.

## HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### Data Hasil Kuesioner

Data hasil kuesioner ini merupakan hasil dari pengolahan kuesioner yang telah di isi oleh responden, yang telah dilakukan di PT. Power Express Indonesia.



Sumber: Data Diolah, 2020

**Gambar 2**  
**Posisi PT. Power Express Indonesia**

**Luasan Matrik**

Dari hasil pengolahan tersebut data untuk mengetahui luas matrik dan prioritas strategi pada tabel 5, maka dengan diperoleh hasil luas matrik tersebut pada kuadran I dengan luas matrik 13,39 tapi perlu diperhatikan juga bahwa luas matrik pada kuadran IV memiliki luas matrik yang cukup diperhitungkan yaitu 8,77.

**Data Evaluasi Faktor Internal**

Data ini merupakan hasil dari pengolahan kuesioner faktor internal (*Strength* dan *Weakneses*), maka dapat ditampilkan dalam tabel 2.

**Data Evaluasi Faktor Eksternal**

Data ini merupakan hasil dari pengolahan kuesioner faktor eksternal (*Opportunities* dan *Threath*), maka dapat ditampilkan dalam tabel 3.

**Strategi untuk Manajemen yang Akan Datang**

PT. Power Express Indonesia di dalam usahanya untuk masa yang akan datang antara lain:

a. Strategi *Strenght* (S)

- Perusahaan diharapkan memperbaiki hubungan antara atasan dan bawahan untuk kenyamanan karyawan saat bekerja.
- Perusahaan diharapkan menambah armada perusahaan agar mempermudah pengiriman dan mengontrol barang sampai ke tujuan.
- Perusahaan diharapkan mempertahankan pemberian Reward dan Punishment agar karyawan mampu bekerja secara maksimal untuk mencapai target perusahaan.
- Perusahaan diharapkan mempertahankan kecepatan pengiriman dengan harga yang terjangkau untuk meningkatkan pelanggan.

**Tabel 1**  
**Luasan Matrik dan Prioritas Strategi**

Kuadran	Posisi Titik	Luasan Matrik	Rangking	Prioritas Strategi
I	Titik A : (3,70 : 3,62)	13,39	1	Agresif
II	Titik D : (-2,12 : 3,62)	7,67	3	Trun Around
III	Titik C : (-2,12 : -2,37)	5,02	4	Defensif
IV	Titik B : (3,70 : -2,37)	8,77	2	Diversifikasi

Sumber: Data Diolah, 2020

**Tabel 2**  
**Faktor Internal**

No.	Faktor Strategis	Skor
1	Faktor Kekuatan (Strenght)	3,70
2	Faktor Kelemahan (Weakneses)	-2,12
	Total	1,58

Sumber: Data Diolah, 2020

**Tabel 3**  
**Faktor Eksternal**

No.	Faktor Strategis	Skor
1	Faktor Peluang (Opportunities)	3,62
2	Faktor Ancaman (Threats)	-2,37
	Total	1,25

Sumber: Data Diolah, 2020

b. Strategi Weaknessess (W)

- Perusahaan diharapkan meningkatkan kedisiplinan karyawan agar tepat waktu, guna mencapai tujuan perusahaan
- Perusahaan diharapkan memperbaiki fasilitas tempat yang masih kurang luas menjadi fasilitas yang memadai untuk kenyamanan kinerja karyawan.
- Perusahaan diharapkan meningkatkan pendidikan karyawan agar mendapatkan karyawan yang berkualitas.
- Perusahaan diharapkan memperbaiki adanya beberapa komplain dari konsumen yang belum dilayani agar secepatnya di proses untuk kenyamanan konsumen.

c. Stategi Opportunities (O)

- Perusahaan diharuskan lebih bisa mengambil peluang dengan adanya pertambahnya penduduk di Indonesia yang semakin meningkat agar pertumbuhan pengiriman dapat meningkat juga.
- Memberikan harapan agar pemerintah bisa mendukung stabilitas perekonomian yang mulai tumbuh dan stabil demi mendukung jalannya perusahaan pengiriman barang.
- Perusahaan diharapkan meningkatkan pelayanan yang berkualitas agar pelanggan tetap banyak.
- Perusahaan diharapkan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan untuk meningkatkan aset perusahaan.

d. Strategi Threat (T)

- Perusahaan diharapkan dapat mengontrol penggunaan listrik, BBM, air guna menekan tingginya biaya operasional perusahaan.
- Perusahaan diharapkan meningkatkan keahlian tenaga kerja untuk menghadapi pesaing baru di bidang yang sama.
- Perusahaan diharapkan meningkatkan prosedur pengiriman barang secara ketat untuk mengantisipasi adanya ketidak jujuran pelanggan dalam menjelaskan isi paket.
- Perusahaan diharapkan memaksimalkan tingkat perkembangan teknologi untuk kelangsungan perusahaan secara jangka panjang.

## SIMPULAN DAN SARAN

Hasil perhitungan dengan luasan tiap kuadran: Luasan pada Kuadran I: Mempunyai ragking pertama dalam perhitungan luasan kuadran ini adalah kuadran I sehingga perusahaan sebenarnya dalam posisi yang sangat menguntungkan karena perusahaan memiliki kekuatan yang cukup untuk memanfaatkan peluang yang tersedia. Saran – saran

yang mungkin dapat diberikan kepada PT. Power Express Indonesia antara lain : PT. Power Express Indonesia harus memanfaatkan semua strategi SO dimana perusahaan memiliki kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada, antara lain: Adanya pelatihan bagi karyawan untuk meningkatkan tenaga kerja yang berkualitas memenuhi standart untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Mempertahankan kecepatan pengiriman dengan harga yang terjangkau untuk peluang pasar yang besar dalam pertumbuhan sektor e-commerce. Keramahan Customer Service dalam bekerja sesuai dengan standart pelayanan yang membuat pelanggan tetap banyak.

## DAFTAR PUSTAKA

- AnggrianiRatih. 2019. *Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisis SWOT Ditinjau dari Ekonomi Islam. jurnal*, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
- DaulayRoudhoh. H. 2018, *Analisis SWOT Terhadap Perkembangan Usaha Kipang Desa Hutabaringi Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. jurnal*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Komala Risma Dwi. 2019. *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Studi pada Eduplex Coworking Space Bandung. jurnal*, Universitas Telkom, 920.
- LubisYuli Sahara. 2019. *Analisis Potensi dan Strategi Pengembangan Produk Unggulan di Kabupaten Padang Lawas. jurnal*, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- RangkutiFreddy. 2018. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Penerbit : PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rukajat Ajat. 2018. *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach)*. Penerbit : Deepublish. Yogyakarta
- Sedarmayanti. 2017. *Perencanaan dan Pengembangan SDM untuk Meningkatkan Kompetensi, Kinerja, dan Produktifitas Kerja*. Penerbit : PT Refika Aditama, Bandung.
- Suladi Ica Try Dewi. 2019. *Analisis SWOT sebagai strategi Pengembangan Usaha pada Aspek Operasional Perusahaan bidang jasa pada PT. Bina Informasi Optima Solusindo Surabaya. jurnal*, Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Sodikin Dickdick. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Membangun Paradigma Baru*. Penerbit: Salemba Empat, Jakarta.

**Lampiran 1.** Kuesioner Internal Faktor Analisis Strategi Untuk Mengetahui Kekuatan (*Strenght*)

Faktor Strategi	Bobot (B)	Rating (R)	SKOR (S=BXR)
<u>MSDM</u>			
1. Proses rekrutmen dan seleksi tenaga kerja yang berpotensi	0,043	3,5	0,15
2. Adanya pelatihan bagi karyawan	0,052	3,4	0,18
3. Adanya tunjangan kesehatan bagi karyawan	0,049	3,9	0,19
4. Pemberian Reward dan Punishment	0,041	3,9	0,16
5. Loyalitas kerja kepada perusahaan atau organisasi	0,045	3,5	0,16
6. Tenaga kerja yang menguasai dan ahli di bidangnya	0,038	3,6	0,14
7. Hubungan antara atasan dan bawahan baik	0,046	3,8	0,18
8. Kepemimpinan yang terbuka	0,051	3,8	0,19
<u>Operasional</u>			
9. Bekerja sama dengan beberapa <i>airline</i>	0,046	3,9	0,18
10. Memiliki dukungan armada sendiri	0,043	3,6	0,15
11. Melayani service pengiriman port to port / bandara ke bandara ke seluruh wilayah indonesia	0,053	3,5	0,18
12. Memiliki standar kualitas operasional	0,049	3,5	0,17
13. Memberikan jaminan (Assurance) untuk setiap kiriman barang tertentu.	0,040	3,4	0,13
14. Jam operasional 24 jam nonstop 7 hari seminggu	0,040	3,7	0,15
15. Sudah bersertifikasi ISO	0,046	3,6	0,17
<u>Pelayanan</u>			
16. Keramahan Customer service dalam bekerja sesuai dengan standart pelayanan	0,052	4	0,21
17. Customer service yang siap membantu 24 jam	0,052	4	0,21
18. Melayani pengambilan barang dari kiriman pesawat udara	0,047	3,6	0,17
19. Kecepatan pengiriman dan Harga yang terjangkau	0,051	3,9	0,20
20. Pilih sendiri jam keberangkatan barang	0,037	3,5	0,13
21. Layanan pengiriman PT. Power Express Indonesia juga didukung dengan Tracking System dan juga laporan status kiriman yang dipantau melalui website.	0,041	4	0,16
22. Melayani service incoming & outgoing dengan lead time yang dapat diandalkan	0,040	3,6	0,14
TOTAL	1,00		3,70

Sumber: Data Diolah, 2020

**Lampiran 2.** Kuesioner Internal Faktor Analisis Strategi Untuk Mengetahui Kelemahan (*Weaknesses*)

Faktor Strategis	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (S=BXR)
<u>MSDM</u>			
1. Kedisiplinan Karyawan	0,116	-2,3	-0,27
2. Komunikasi pemimpin terhadap bawahan	0,101	-2,3	-0,23
3. Pendidikan karyawan	0,086	-2	-0,17
<u>Operasional</u>			
4. Fasilitas tempat masih kurang	0,063	-2	-0,13
5. Dalam pendistribusian kiriman, masih terdapat kendala apabila jadwal keberangkatan pesawat pengangkutan terlambat.	0,088	-3,3	-0,29
6. Pengiriman hanya lewat udara	0,101	-2,1	-0,21
7. Minimal pengiriman 10kg	0,103	-2	-0,21
<u>Pelayanan</u>			
8. Banyak Komplain yang belum dilayani	0,083	-1	-0,08
9. Kekeliruan dalam mengirim barang	0,078	-2,2	-0,17
10. Keterlambatan pengiriman	0,050	-2	-0,10
11. Penambahan harga	0,081	-2	-0,16
12. Tidak bisa mengirim barang ke tempat tujuan customer	0,050	-2	-0,10
TOTAL	1,00		-2,12

Sumber: Data Diolah, 2020

**Lampiran 3.** Kuesioner Internal Faktor Analisis Strategi Untuk Mengetahui Peluang (*Opportunities*)

Faktor Strategi	Bobot (B)	Rating (R)	SKOR (S=BXR)
<u>LINGKUNGAN MAKRO</u>			
1. Perekonomian yang mulai tumbuh dan stabil	0,103	3,7	0,38
2. Pertumbuhan penduduk Indonesia yang kian meningkat	0,103	3,6	0,37
3. Sarana Komunikasi yang semakin canggih	0,089	3,7	0,28
4. Tingkat Pendidikan yang semakin Canggih	0,087	3,9	0,34
5. Sistem politik di Indonesia mulai terarah	0,096	2,7	0,26
<u>LINGKUNGAN MIKRO</u>			
6. Pelanggan tetap banyak	0,105	3,9	0,41
7. Adanya hubungan baik dengan pelanggan	0,103	3,9	0,40
8. Petunjuk lokasi yang mudah dicari Konsumen	0,109	3,8	0,40
9. Peluang pasar yang besar	0,105	3,9	0,41
10. Pertumbuhan pesat sektor e-commerce	0,103	3,6	0,37
TOTAL	1,00		3,62

Sumber: Data Diolah, 2020

**Lampiran 4.** Kuesioner Internal Faktor Analisis Strategi Untuk Mengetahui Ancaman (*Threat*)

Faktor Strategi	Bobot (B)	Rating (R)	SKOR (S=BXR)
<b>LINGKUNGAN MAKRO</b>			
1. Lemahnya nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing	0,103	-2,3	-0,24
2. Tingginya biaya operasional (Listrik, BBM, dll)	0,098	-2,1	-0,20
3. Jasa luar negeri yang mulai masuk dalam negeri	0,054	-2	-0,11
<b>LINGKUNGAN MIKRO</b>			
4. Banyak muncul pesaing baru	0,098	-2	-0,20
5. Kebijakan pemerintah yang tidak membatasi pendatang baru	0,095	-2	-0,19
6. Adanya kerusakan pada barang konsumen	0,108	-2,6	-0,28
7. Adanya ketidakjujuran pelanggan dalam menjelaskan isi paket (Narkoba, barang mudah terbakar)	0,122	-3,7	-0,45
8. Perkembangan Teknologi yang cepat dan dinamis	0,117	-1,5	-0,17
9. Transportasi udara yang sangat rentan dengan perubahan cuaca	0,084	-1,8	-0,15
10. Pencurian	0,122	-3,1	-0,38
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>-2,37</b>

Sumber: Data Diolah, 2020

**Lampiran 5.** Diagram Matrik SWOT Strategi Perbaikan Utama

<b>KEKUATAN (<i>STRENGTH</i>)</b> a. Pemberian Reward dan Punishment. b. Hubungan antara atasan dan bawahan baik. c. Memiliki dukungan armada sendiri d. Keramahan Customer service dalam bekerja sesuai dengan standart pelayanan e. Kecepatan pengiriman dan Harga yang terjangkau.	<b>KELEMAHAN (<i>WEAKNESSES</i>)</b> a. Kedisiplinan Karyawan b. Pendidikan karyawan c. Fasilitas tempat masih kurang d. Komunikasi pemimpin terhadap bawahan e. Banyak Komplain yang belum dilayani
<b>PELUANG (<i>OPPORTUNITIES</i>)</b> a. Perekonomian yang mulai tumbuh dan stabil b. Pertumbuhan penduduk indonesia yang kian meningkat c. Pelanggan tetap banyak d. Adanya hubungan baik dengan pelanggan e. Peluang pasar yang besar	<b>ANCAMAN (<i>THREAT</i>)</b> a. Tingginya biaya operasional (Listrik, BBM,dll) b. Jasa luar negeri yang mulai masuk dalam negeri c. Banyak muncul pesaing baru d. Kebijakan pemerintah yang tidak membatasi pendatang baru e. Adanya ketidakjujuran pelanggan dalam menjelaskan isi paket (Narkoba, barang mudah terbakar) f. Perkembangan Teknologi yang cepat dan dinamis.

Sumber: Data Diolah, 2020