

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

PT Politama Pakindo adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi aneka macam karung plastik yang bertempat di Jalan Karimunjawa, Desa Gedanganak, Ungaran. Aktivitas produksi PT Politama Pakindo sudah menggunakan mesin produksi yang modern. Segmen pasar utama PT Politama Pakindo adalah konsumen bisnis yang mayoritas adalah perusahaan – perusahaan di dalam negeri seperti Indosemen, CPP (perusahaan pakan ternak), dan Charoenphokpanb. Untuk lebih memperluas pemasaran, PT Politama Pakindo juga membuka 2 kantor cabang di Surabaya dan Jakarta untuk memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memesan produknya. PT Politama Pakindo juga menyediakan jasa layanan konsumen untuk menerima kritik dan saran dari semua konsumen PT Politama Pakindo agar konsumen lebih puas terhadap pelayanan PT Politama Pakindo sekaligus sebagai langkah yang ditempuh perusahaan untuk memajukan dan mengembangkan perusahaan. Perusahaan ini merupakan salah satu anak perusahaan dari Poli Group. PT Politama Pakindo berdiri pada tahun 1990 yang diprakarsai oleh Bapak Ho Liong Tiau. Pada awal berdirinya, perusahaan ini hanya memiliki 40 buah mesin tenun dan 600 karyawan. Namun, dengan seiring bertambahnya pangsa pasar dan penjualan tahunan yang cenderung meningkat secara perlahan dan konstan (rata-rata peningkatan penjualan 2,5% per tahun), PT Politama Pakindo kini telah memiliki 100 mesin tenun dan lebih dari 1200 karyawan yang aktif.

Penjualan tahunan PT Politama Pakindo hingga 2014 tercatat mencapai lebih dari 10 juta lembar per tahun. Perkembangan usaha PT Politama Pakindo ini cukup pesat, namun juga mengalami kendala-kendala dalam melakukan pengembangan usahanya, antara lain disebabkan banyaknya persaingan usaha dari perusahaan lain dan faktor-faktor internal yang menghambat perkembangan usaha PT Politama Pakindo. Beberapa kompetitor utamanya adalah PT Kerta (Jalan

Raya Tropodo 1, Waru, Sidoarjo, Jawa Timur) dan PT Yana Prima (Jl. HR. Muhammad 373 – 383, Surabaya). Alasan utama PT Kerta dan PT Yana Prima menjadi pesaing utama PT Politama Pakindo adalah karena produk yang dihasilkan sama, yaitu berupa kantong plastik dan segmen pasar yang dituju juga sama yaitu pasar domestik dan sebagian luar negeri. Akibat dari persaingan tersebut adalah menurunnya penjualan bulanan dari PT Politama Pakindo itu sendiri. Berikut adalah tabel produksi dan penjualan kantong plastik PT Politama Pakindo pada bulan Juni – Agustus 2014 :

Tabel 1.1.1

Tabel Produksi dan Penjualan Kantong Plastik April – Agustus 2014

Bulan	Jumlah Produksi (Lembar)	Jumlah Penjualan (Lembar)	Jumlah Produk Cacat (Lembar)	Saldo Akhir (Lembar)
April	3.350.000	3.150.000	138.000	1.543.000
Mei	3.550.000	3.100.000	130.000	1.863.000
Juni	3.100.000	3.000.000	148.000	1.815.000
Juli	2.700.000	2.700.000	125.000	1.690.000
Agustus	3.000.000	4.000.000	170.000	520.000

(Sumber : Data dari PT Politama Pakindo)

Berdasarkan tabel tersebut sangat jelas terlihat bahwa terjadi fluktuatif penjualan dan produksi setiap bulannya di PT Politama Pakindo. Selain itu, juga masih terdapat beberapa produk cacat dalam jumlah yang cukup besar setiap bulannya yang dapat mempengaruhi penjualan kantong plastik PT Politama Pakindo. Dalam tabel tersebut menunjukkan bahwa penjualan PT Politama Pakindo pada produk karung plastik mengalami penurunan yang cukup signifikan pada bulan April – Juli 2014. Kemudian, penjualan baru meningkat kembali pada bulan Agustus 2014 dikarenakan PT Politama Pakindo memberikan potongan harga yang besar kepada pelanggannya sebesar 25% sehingga penjualan

meningkat cukup baik . Permasalahan penurunan penjualan selama 4 bulan berturut – turut tentu merupakan kondisi serius yang harus segera diselesaikan perusahaan. Penurunan penjualan tersebut antara lain disebabkan karena :

1. Beberapa perusahaan pesaing PT Politama Pakindo memberikan diskon harga produk, sehingga harga produk pesaing menjadi lebih murah.
2. Kondisi beberapa produk PT Politama Pakindo masih ada yang tidak sesuai harapan pelanggan (produk cacat)
3. Adanya fluktuasi musiman yang mempengaruhi kenaikan dan penurunan penjualan kantong plastik

Oleh karena itu, sangat dibutuhkan suatu strategi yang tepat untuk melakukan pengembangan usaha PT Politama Pakindo sehingga perusahaan tersebut dalam memenangkan persaingan di pasar dan dapat bertahan dalam keberlanjutan usahanya. Untuk merumuskan beberapa strategi alternatif yang cocok untuk diterapkan dalam PT Politama Pakindo, sangat perlu untuk merumuskan terlebih dahulu mengenai kondisi internal ( kekuatan dan kelemahan ) serta kondisi eksternal ( peluang dan ancaman ) PT Politama Pakindo sendiri. Oleh sebab itu, untuk menemukan kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang dimiliki PT Politama Pakindo, sangat penting untuk menggunakan matriks SWOT sebagai alat analisis yang mempermudah peneliti dalam merumuskan strategi yang tepat guna dalam menghadapi kendala – kendala dalam PT Politama Pakindo seperti ketatnya persaingan, penurunan penjualan, serta produk cacat yang ada. Berikut adalah alasan peneliti menganalisa lingkungan eksternal dan internal PT Politama Pakindo dalam rangka merumuskan strategi alternatif yang efektif untuk pengembangan dan keberlanjutan usahanya di tengah persaingan dengan analisisSWOT :

1. Peneliti ingin mengidentifikasi peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan yang ada pada PT Politama Pakindo sebelum merumuskan strategi alternatif yang tepat bagi pengembangan dan keberlanjutan usaha di PT Politama Pakindo

2. Peneliti ingin memberikan suatu solusi yang integratif dengan mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman PT Politama Pakindo sehingga PT Politama Pakindo dapat memperbaiki lagi apa yang dimilikinya menjadi lebih baik dengan meningkatkan *strength* dan *opportunity* dan mengurangi atau meminimalkan *weakness* dan *threat* yang dihadapi PT Politama Pakindo

Berdasarkan alasan-alasan tersebut, maka penelitian ini yang bertujuan untuk merumuskan strategi alternatif bagi pengembangan dan keberlanjutan usaha PT Politama Pakindo ditengah persaingan industri adalah dengan menggunakan alat analisis SWOT sebagai alat analisis strategi yang paling tepat. Namun, sebelum peneliti mengidentifikasi strategi alternatif yang sesuai dengan analisis SWOT, peneliti akan mengidentifikasi terlebih dahulu posisi kekuatan internal dan eksternal PT Politama Pakindo dengan matriks IE. Alasan peneliti menggunakan matriks IE adalah untuk mengetahui posisi kekuatan internal dan eksternal PT Politama Pakindo yang sebenarnya sehingga dapat dijadikan dasar perumusan strategi yang tepat pula bagi PT Politama Pakindo untuk memilih strategi dasar tumbuh dan berkembang, stabilitas, atau penciutan usaha tergantung dari hasil penilaian kekuatan internal dan eksternal PT Politama Pakindo.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha mutlak diperlukan agar perusahaan terus dapat menjaga operasi usahanya, maka peneliti ingin meneliti tentang strategi pengembangan usaha seperti apa yang efektif bagi PT Politama Pakindo dalam menghadapi persaingan bisnis dengan analisa SWOT. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul “ Strategi Alternatif Pengembangan Usaha PT Politama Pakindo dengan Analisis SWOT “. Dalam penelitian ini akan dibahas mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi PT Politama Pakindo serta strategi-strategi alternatif yang mungkin dapat diterapkan PT Politama Pakindo untuk mengembangkan usahanya dan memenangkan persaingan bisnis di bidang penjualan karung plastik.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah : “ **Strategi alternatif apa saja yang mungkin dapat diaplikasikan oleh PT Politama Pakindo untuk mengembangkan usahanya berdasarkan analisis SWOT ?** “

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah :

**Merumuskan strategi alternatif bagi PT Politama Pakindo untuk mengembangkan usahanya berdasarkan hasil analisis SWOT.**

## 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) **Manfaat praktis** : Hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai sumber referensi bagi PT Politama Pakindo atau perusahaan sejenis untuk mengembangkan usahanya
- b) **Manfaat teoritis** : Hasil penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi bagi penelitian-penelitian lain yang sejenis