

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Usaha

Perusahaan EO Beamer Multimedia merupakan jenis usaha dibidang jasa multimedia yang berlokasi di Jl. Karangrejo raya no 65, Semarang. Perusahaan ini sudah berdiri sejak tahun 2003 dan dipimpin oleh bapak Ewin Winanto. Perusahaan ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Perusahaan jasa EO Beamer Multimedia ini menyediakan jasa EO, editing video dan foto serta menyewakan alat-alat pendukung acara seperti kamera, LCD, TV, drone dan alat pendukung lainnya untuk disewakan kepada penyelenggara acara.

Perusahaan EO Beamer Multimedia adalah sebuah perusahaan jasa *one stop service* yang menyediakan harga yang terjangkau untuk *client* nya. Sistem pemasaran pada usaha ini yaitu dengan menggunakan *system open preorder, on the spot by whatsapp* dan mempromosikan jasa usaha ini melalui sosial media. Wilayah pemasaran usaha yang bergerak di bidang jasa ini adalah kota dalam kota Semarang maupun luar kota semarang.



Gambar 4.1

EO Beamer Multimedia

Tabel 4.1.1
Daftar Harga Layanan Jasa EO Beamer

No	Keterangan	Harga
1	Paket EO <i>Wedding</i>	10% dari total <i>Budget</i>
2	Paket EO <i>Birthday</i>	10% dari total <i>Budget</i>
3	Paket EO <i>Getering</i>	10% dari total <i>Budget</i>
4	Paket EO Wisuda	10% dari total <i>Budget</i>
5	Jasa Edit Video	<i>Start From</i> Rp 500.000
6	Jasa Edit Foto	<i>Start From</i> Rp 1.000.000
7	Sewa Kamera	<i>Start From</i> Rp 250.000
8	Sewa Drone	Rp 1.500.000
9	Sewa LCD	<i>Start From</i> Rp 500.000
10	Sewa Jimmy Jib	Rp 1.500.000

Sumber : data sekunder 2021

Pada tabel 4.1 dapat dilihat beberapa paket harga yang tersedia bagi *client* perusahaan EO Beamer Multimedia. Harga yang disediakan merupakan harga yang terjangkau bagi semua kalangan, paket harga yang tersedia juga memudahkan *client* dalam menentukan *budget* harga yang diinginkan *client*. Untuk harga yang diberikan perusahaan jasa ini dimulai dari harga Rp 500.000 sampai dengan harga di atas Rp 1.000.000 tergantung dengan permintaan dan kebutuhan *client*. Sedangkan untuk pemasaran dan penjualan pada perusahaan ini menggunakan sistem PO (*Pre Order*) sebelum tanggal acara diselenggarakan, tetapi untuk pelayanan jasa sewa alat perusahaan EO Beamer Multimedia dapat melayani selama 24 jam dengan langsung menghubungi admin melalui aplikasi *Whatsapp* perusahaan.

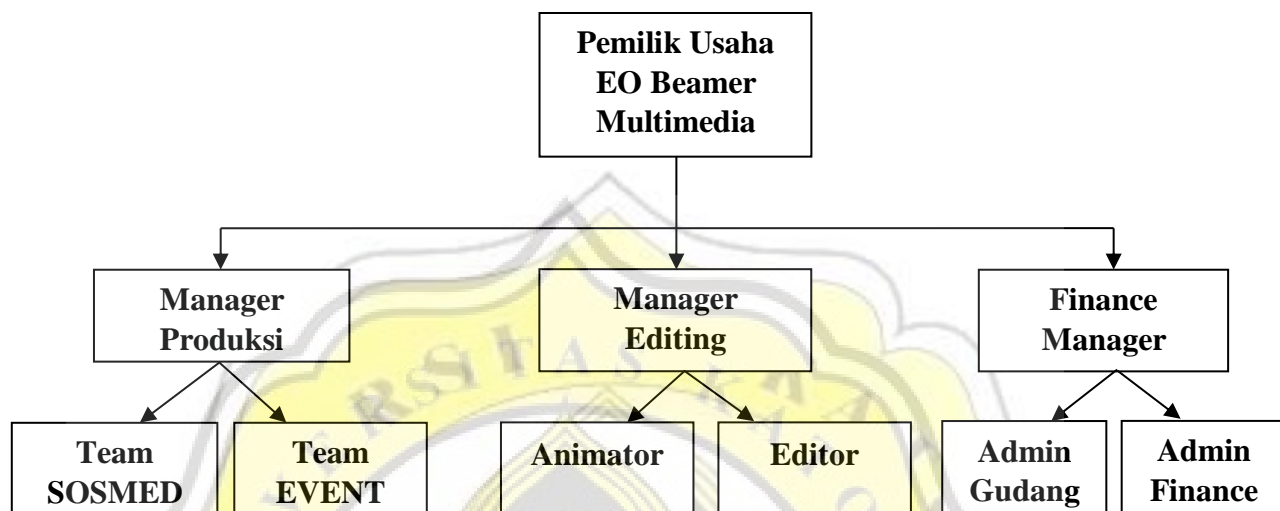
Tabel 4.1.2
Data Penjualan EO Beamer Multimedia selama 5 Tahun Periode
Tahun 2015-2018

No	Tahun	EO Beamer Multimedia	
		Omset	Jumlah <i>Client</i>
1	2015	Rp 1.885.420.051	110
2	2016	Rp 2.424.449.832	150
3	2017	Rp 5.133.227.641	120
4	2018	Rp 6.785.696.852	110

Sumber : data sekunder 2021

Dari tabel 4.2 dapat terlihat perusahaan jasa EO Beamer mengalami kenaikan omset setiap tahun tetapi juga mengalami penurunan jumlah *client*. Dapat dilihat dari hasil penjualan pertahun pada usaha jasa EO Beamer multimedia dalam 4 tahun ditahun 2015 sampai 2018 cenderung tidak stabil karena terkadang mengalami peningkatan dan penurunan, Maka dari itu perlu penentuan strategi yang sangat tepat agar perusahaan ini mampu berjalan dan tetap bertahan walaupun jumlah pesaing semakin banyak dipasaran, sehingga dapat menjadi perusahaan yang memiliki kekuatan tersendiri dalam bidang jasa di kota Semarang.

4.1.1. Struktur Organisasi Perusahaan EO Beamer Multimedia



Gambar 4.1.1. Struktur organisasi EO Beamer Multimedia

Berikut adalah penjelasan bagan struktur usaha EO Beamer Multimedia, dengan keterangan sebagai berikut :

1. Posisi tertinggi dalam perusahaan EO Beamer Multimedia ini adalah direktur atau pemilik usaha, Pemilik perusahaan yang mengendalikan dan mengawasi langsung berjalannya seluruh divisi yang bertugas. Pemilik biasanya akan menerima PO (pre order) dari *client* dan akan memberi arahan kepada tiap divisi, tugas apa yang harus dikerjakan pada saat event yang akan berlangsung. Arahan akan diberikan kepada semua divisi dengan cara disampaikan dalam rapat harian rutin.
2. Manager produksi bertugas untuk bertanggung jawab dalam mengawasi kinerja dan hasil pekerjaan 2 tim bawahannya. Dimana 2 tim dibawahnya tersebut harus dapat mengambil dokumentasi acara *client* sesuai konsep video atau foto yang sudah ditentukan oleh Manager produksi.

3. Tim sosmed dan tim event. Dua divisi ini mendapatkan tugas yang sama dari perusahaan, yang membedakan hanya jenis event nya saja. Tim sosmed mendokumentasi khusus *client* perusahaan Djarum seperti acara olahraga, touring motor, dan lain sebagainya. Sedangkan tim event adalah tim yang terjun kedalam acara umum seperti acara wedding, gathering, ulang tahun, dan lain sebagainya. Untuk tim sosmed dan tim *event* bertugas terjun langsung ke lapangan dalam pengambilan gambar atau video event *client* yang sedang berlangsung. Hasil pengambilan gambar dan video nantinya akan di serahkan kepada divisi editing untuk diproses editing menjadi konsep yang sesuai dengan permintaan *client*. Teknik dalam pengambilan gambar dilapangan juga menjadi tanggung jawab besar tim ini agar sesuai dengan konsep yang di inginkan *client* ketika pre-order diawal sehingga *client* tidak menjadi kecewa dengan hasil dan kualitas perusahaan.

4. Manager editing selain bertugas untuk menjadi editor video dan foto *client*, manager editing juga bertugas untuk mengawasi dan mengkoordinasi ulang konsep editing video dan foto *client* yang harus dikerjakan oleh staf animator dan editor. Memastikan hasil video dan foto sudah sesuai untuk dapat diberikannya hasil akhir kepada *client*.

5. Staf animator dan editor memiliki tugas yang sama yaitu untuk bertanggung jawab dalam mengerjakan editing hasil foto dan video dari *event-event* lapangan yang ada dari tim produksi seperti contohnya acara olahraga, touring motor, pernikahan, ulang tahun, gathering sebuah perusahaan dan lain sebagainya. Hasil editing yang sudah jadi dan di setuju oleh manager editing maka hasil akan diserahkan langsung kepada *client* dalam bentuk file CD dan sosial media yaitu Instagram (jika ada permintaan).

6. Finance manager bertugas untuk mengelola sekaligus merekap laporan keuangan perusahaan. Seperti memenuhi kebutuhan operasional perusahaan, mengelola keseluruhan data *client*, request order event *client*, membuat tagihan, sampai dengan mengatur jadwal jatuh tempo pelunasan biaya *client*. Finance manager berperan penting dalam pelayanannya yang berhubungan Langsung dengan *client* mulai dari keramahan, *fast respon*, dan memahami request order dari *client*. Finance manager juga bertanggung jawab mengawasi kinerja admin gudang dan admin finance dalam pekerjaannya sehari-hari. Memastikan bahwa seluruh operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik.

7. Bagian admin gudang membantu tim produksi dalam menyiapkan peralatan untuk event dan perawatan alat-alat event. Pengecekan rutin 1 minggu sekali alat-alat apakah ada yang rusak atau tidak. Alat-alat tersebut seperti kamera, LCD, screen, drone dan lain sebagainya. Divisi Gudang juga harus mendata alat apa saja yang digunakan oleh tim produksi, dan ketika tim produksi melakukan pengembalian alat ke gudang, divisi gudang harus mendata ulang apakah alat yang dibawa saat event sudah kembali dengan sesuai.

8. Admin finance perusahaan juga berperan penting dalam membantu finance manager memenuhi kebutuhan operasional sumber daya keuangan perusahaan. Seperti misalnya mengirim tagihan kepada *client*, merekap seluruh pengeluaran kebutuhan operasional perusahaan tiap bulan, menyiapkan uang oprasional kantor sehari-hari dan tim produksi saat akan berangkat event sekaligus mengelola pendapatan perusahaan, berkomunikasi dengan *client* mengenai request order, pelunasan atau tagihan. Admin juga membantu divisi bagian gudang dalam memenuhi kebutuhan alat tim produksi saat akan bertugas *event*.

4.2 Gambaran Umum Responden

Pada penelitian kali ini, data yang didapat yaitu dari empat responden dengan pembagian tugas yang berbeda yaitu : 1 orang pemilik, dan 3 karyawan yang sudah bekerja pada perusahaan EO Beamer minimal 5 tahun, sehingga didapatkan penilaian dari berbagai sudut pandang. Berikut gambaran umum responden tersebut:

Tabel 4.2
Data Responden Pemilik dan Karyawan Perusahaan EO Beamer
Multimedia

No	Nama	Status	Jeniskelamin	Usia
1	Ewin Winanto	Owner	Laki-laki	49
2	Herina Utami	Finance	Perempuan	50
3	Eli	Produksi I	Laki-laki	27
4	Haikal	Produksi II	Laki-laki	26

Sumber : data sekundertahun 2021

1. Ewin Winanto

Sebagai Pemilik sekaligus pendiri perusahaan EO Beamer Multimedia sejak 2003. Beliau yang menentukan sistem kinerja perusahaan sehingga perusahaan EO Beamer Multimedia memiliki kualitas, standar pelayanan jasa dan harga yang berbeda dari perusahaan lainnya.

2. Herina Utami

Sebagai finance manager perusahaan beliau berperan penting dalam berjalannya usaha perusahaan ini, beliau yang mengelola seluruh keuangan perusahaan keluar dan masuknya dana. Berhubungan langsung dengan para *client* perusahaan. Pelayanan beliau di bagian keuangan perusahaan juga penting dalam meningkatkan kualitas

pelayanan perusahaan untuk *client*, dana operasional perusahaan juga menjadi tugas beliau agar kinerja dan sistem operasional pada perusahaan berjalan dengan baik dan lancar.

3. Eli

Sebagai staf produksi event atau sosmed, Eli bertugas untuk merekam video saat acara serta mengambil hasil foto saat acara *client* berlangsung. Teknik khusus yang dibutuhkan tim produksi saat pengambilan gambar mempengaruhi hasil gambar dan video dari Eli dan tim produksi. Hasil pengambilan gambar tersebut akan segera diserahkan kepada tim editing untuk diproses sesuai permintaan dan file jadi diserahkan kepada *client* dengan hasil dan kualitas yang sempurna.

4. Haikal

Sebagai sesama staf tim produksi Haikal juga bertugas sama dengan Eli yang membantu dalam pengambilan gambar foto atau video saat acara *client* berlangsung. Hasil dokumentasi haikal juga akan diserahkan kepada tim editing untuk segera di proses edit agar hasil akhir dapat segera diterima oleh *client* sesuai konsep yang di inginkan.

5. *Client* perusahaan EO Beamer Multimedia sejumlah 5 orang dipilih berdasarkan frekuensi memakai jasa perusahaan ini minimal 2 tahun dan merasa puas atas pelayanan dan hasil produksi perusahaan EO Beamer Multimedia. Gambaran umum responden *client* sebagai berikut:

4.2.1 Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berikut merupakan gambaran umum responden berdasarkan jenis kelamin, sebagai berikut :

Tabel 4.2.1

Gambaran umum responden berdasarkan jenis kelamin

No	Keterangan	Jumlah	Presentase
1	Pria	5	100%
2	Wanita	0	0
	Jumlah	5	100%

Sumber : data sekundertahun 2021

Dari dua kategori jenis kelamin, *client* pria sebanyak 100% (5 orang) sedangkan *client* wanita tidak ada karena hamper seluruh *client* perusahaan adalah pria.

4.2.2 Gambaran Umum Responden Berdasarkan Frekuensi Menggunakan Jasa EO Beamer Multimedia

Berikut merupakan gambaran umum responden berdasarkan jenis kelamin, sebagai berikut :

Tabel 4.2.2

Gambaran umum responden berdasarkan frekuensi menggunakan jasa EO Beamer Multimedia

No	Keterangan	Jumlah	Presentase
1	3 Kali dalam 2 tahun	2	40%
2	7 Kali dalam 2 tahun	1	20%
3	8 Kali dalam 2 tahun	1	20%
4	20 Kali dalam 2 tahun	1	20%
	Jumlah	5	100%

Sumber : data sekundertahun 2021

Dari ketiga kategori frekuensi menggunakan jasa diatas, konsumen yang menggunakan jasa sejumlah minimal 3 kali dalam 2 tahun memiliki

presentase 40% (2 orang). Konsumen yang menggunakan jasa sejumlah 7 kali dalam 2 tahun memiliki presentasi yaitu 20% (1 orang). Konsumen yang menggunakan jasa sejumlah minimal 8 kali dalam 2 tahun memiliki presentase 20% (1 orang). Sedangkan sisanya menggunakan jasa perusahaan EO Beamer sejumlah 20 kali dalam 2 tahun yaitu dengan presentase 20% (1 orang).

4.3 Variabel SWOT

Variabel SWOT pada definisi operasional diperoleh dari hasil wawancara pra survey dengan pihak internal EO Beamer Multimedia serta jawaban responden terhadap kuesioner yang telah dibagikan sebelumnya. Dari hasil wawancara pra survey terhadap pihak internal, diperoleh kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh EO Beamer Multimedia beserta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh EO Beamer Multimedia. Variabel SWOT EO Beamer Multimedia sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Strength*)

a. Letak perusahaan yang strategis

Pihak internal mengatakan bahwa letak perusahaan EO Beamer Multimedia strategis karena berada di tengah kota Semarang sehingga dapat dijangkau dengan mudah oleh pelanggan.

b. Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 jam

Pihak internal menyatakan bahwa perusahaan dapat menerima order sewa alat multimedia selama 24 jam. Hal ini tentunya menjadi keuntungan bagi *client* saat membutuhkan jasa ini sewaktu-waktu dan juga keuntungan bagi perusahaan untuk meningkatkan pendapatan.

c. Pelayanan yang cepat dan menyenangkan kepada *client*

Pihak internal menyatakan bahwa pelayan yang cepat dan menyenangkan pada *client* dapat meningkatkan hubungan dan komunikasi baik dengan *client* kedepannya.

- d. Perusahaan jasa EO Beamer memberikan harga yang terjangkau
Pihak internal mengatakan bahwa dengan memberikan harga yang terjangkau kepada *client* dapat menarik minat pelanggan untuk tetap menggunakan jasa EO Beamer Multimedia.
- e. Perusahaan jasa EO Beamer adalah perusahaan jasa one stop service
Pihak internal mengatakan bahwa EO Beamer Multimedia adalah perusahaan jasa yang menerapkan konsep usaha one stop service sehingga pelanggan dapat menikmati berbagai macam pelayanan jasa dalam satu perusahaan. Seperti halnya *client* ingin menggunakan jasa *Event Organizer* beserta jasa multimedianya, sehingga pelanggan mendapatkan harga yang lebih terjangkau.

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Perusahaan jasa EO Beamer tidak memiliki SDM tenaga ahli sesuai bidangnya
Pihak internal menyatakan jika EO Beamer Multimedia memiliki kekurangan tenaga kerja yang ahli sesuai dengan bidangnya yaitu multimedia. Hal ini berakibat pada menurunnya kualitas video dan foto yang dihasilkan karena kurang ahlinya karyawan tersebut dalam pembuatan video dan foto.
- b. Kurang efektifnya kegiatan marketing pada perusahaan
Pihak internal mengatakan jika saat ini kegiatan marketing pada perusahaan EO Beamer Multimedia kurang efektif. Karena hingga saat ini tidak ada bagian atau karyawan marketing pada perusahaan EO Beamer Multimedia. Kurang aktif dan kurang memanfaatkan media sosial dalam memasarkan jasa multimedia ini misalnya melalui *Instagram*, *Whatsapp*, atau *Facebook*. Terkhusus dimasa pandemi saat ini yang orang lebih banyak memanfaatkan media sosial dalam memasarkan usahanya atau mencari informasi mengenai kebutuhan dalam berbagai bidang jasa atau produk.

- c. Perusahaan masih bertahan dengan menggunakan peralatan lama
Pihak internal menyatakan bahwa EO Beamer masih menggunakan peralatan lama untuk proses produksi. Sebagian besar bagian tim produksi masih menggunakan peralatan seri lama seperti misalnya kamera belum kualitas 4K, TV LCD belum kualitas smart TV dan lain sebagainya.

3. Peluang (*Opportunity*)

- a. Perusahaan EO Beamer menjalin hubungan yang baik dengan banyak perusahaan dan *client*

Pihak internal menyatakan bahwa selama ini menjaga hubungan baik dengan perusahaan dan tentunya pelanggan dapat menciptakan sebuah hubungan yang baik serta EO Beamer tidak segan-segan memberikan potongan harga spesial bagi *client* yang setia menggunakan jasa perusahaan ini.

- b. Perusahaan EO Beamer memasarkan jasa perusahaan melalui sosial media atau daring membuat perusahaan lebih mudah dikenal banyak masyarakat.

Pihak internal menyatakan bahwa dengan memasarkan jasa melalui social media dapat menjangkau *client* yang lebih luas hingga *client* dari luar kota Semarang. Seperti misalnya aktif memasarkan jasa perusahaan dengan keunggulan Instagram, *Whatsapp* atau TikTok untuk masa kini.

- c. Perusahaan dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit

Pihak internal menyatakan bahwa perusahaan dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit seperti menggunakan alat drone di daerah pelosok. Hal tersebut menjadi peluang dan nilai lebih bagi perusahaan untuk dapat menarik minat pelanggan baru agar menggunakan jasa EO Beamer Multimedia.

d. Tingginya permintaan *client* pada perusahaan jasa EO Beamer multimedia. Pihak internal mengatakan tingginya permintaan *client* pada perusahaan diiringi dengan berbagai faktor positif yang ditawarkan oleh perusahaan ini. Seperti contohnya letak perusahaan yang strategi dan mudah dijangkau, harga yang cukup terjangkau, pelayanan multimedia terhadap pelanggan dilakukan 24 jam serta perusahaan ini menawarkan konsep one stop service sehingga pelanggan tidak perlu pusing untuk memikirkan konsep acara karena akan dibantu oleh EO Beamer Multimedia.

4. Ancaman atau (*Threats*)

a. Jumlah pesaing yang semakin banyak di kota Semarang

Pihak internal mengatakan munculnya pesaing baru di lini bisnis yang sama. Menjadi ancaman bagi EO Beamer Multimedia karena *client* akan diberikan berbagai pilihan jasa dan harga sehingga perusahaan dituntut untuk dapat menjaga kesetiaan *client* terhadap perusahaan.

b. Persaingan harga yang semakin ketat dimasa pandemi ini

Pihak internal mengatakan munculnya persaingan harga di lini bisnis yang sama dapat menjadi ancaman bagi perusahaan karena tentunya calon *client* akan lebih tertarik dengan penawaran harga yang lebih murah dan mendapat kualitas yang lebih modern dari perusahaan pesaing.

4.4 Matriks IFE

Berikut merupakan hasil perhitungan matriks IFE yang datanya diperoleh dari pendapat keempat pihak internal EO Beamer Multimedia.

Tabel 4.4
Matriks IFE

IFE				
NO	STRENGTH	BOBOT	PERINGKAT	BOBOT x PERINGKAT
1	Letak perusahaan EO Beamer yang strategis	0.17	4	0,68
2	Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 jam yang dapat menambah pemasukan perusahaan	0.12	3	0,36
3	Pelayanan perusahaan EO Beamer yang cepat dan menyenangkan kepada <i>client</i>	0.10	3	0,30
4	Perusahaan jasa EO Beamer memberikan harga yang terjangkau kepada <i>client</i>	0.12	4	0,48
5	Perusahaan jasa EO Beamer merupakan perusahaan <i>jasa one stop service</i>	0.10	3	0.30
WEAKNESS				
1	Perusahaan jasa EO Beamer tidak memiliki Sumber daya manusia tenaga ahli sesuai bidangnya	0.12	2	0,24

2	Kurang efektifnya kegiatan marketing pada perusahaan jasa EO Beamer	0,12	2	0,24
3	Perusahaan EO Beamer masih bertahan dengan menggunakan peralatan lama	0,15	3	0,45
TOTAL		1,0		3,05

Sumber : Data sekunder tahun 2021

Dalam matriks IFE penentuan peringkat dan bibit ditentukan oleh pihak internal EO Beamer Multimedia, sebagai berikut yaitu Bapak Ewin Winanto sebagai pemilik, Ibu Herina Utami sebagai admin *finance*, serta Haikal dan Eli sebagai karyawan bagian produksi.

Berdasarkan table IFE diatas, dapat diketahui bahwa kekuatan utama EO Beamer Multimedia adalah letak perusahaan yang strategis karena berada di Kota Semarang dengan bobot 0,17 atau 17 %. Kemudian kekuatan yang berikutnya adalah perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 jam yang dapat menambah pemasukan perusahaan dan perusahaan jasa EO Beamer memberikan harga yang terjangkau kepada *client* dengan bobot yang sama yaitu 0,12 atau 12 %.

Pada matriks IFE diatas, diketahui bahwa terdapat tiga kelemahan dalam EO Beamer Multimedia yaitu perusahaan EO Beamer masih bertahan dengan menggunakan peralatan lama dengan bobot yang paling tinggi yaitu 0,15 atau 15%. Kemudian kelemahan yang berikutnya yaitu perusahaan jasa EO Beamer tidak memiliki sumber daya manusia tenaga ahli sesuai bidangnya dan Kurang efektifnya kegiatan marketing pada perusahaan jasa EO Beamer dengan bobot yang sama yaitu 0,12 atau 12 %.

4.5 Matriks EFE

Berikut merupakan hasil perhitungan matriks EFE yang datanya diperoleh dari pendapat keempat pihak internal EO Beamer Multimedia, sebagai berikut

Tabel 4.5
Matriks EFE

EFE				
NO	OPPORTUNITY	BOBOT	PERINGKAT	BOBOT x PERINGKAT
1	Perusahaan EO Beamer menjalin hubungan yang baik dengan banyak perusahaan dan <i>client</i>	0.20	4	0,80
2	Perusahaan EO Beamer Memasarkan jasa perusahaan melalui sosial media atau daring membuat perusahaan lebih mudah dikenal masyarakat	0.14	4	0,56
3	Perusahaan EO Beamer dapat memenuhi permintaan <i>client</i> yang sulit seperti contoh menggunakan alat drone di daerah pelosok	0.17	4	0,68
4	Tingginya permintaan <i>client</i> pada perusahaan jasa EO Beamer	0.15	3	0,45
THREAT				
1	Jumlah pesaing baru yang jumlahnya semakin banyak di kota Semarang	0.19	1	0,19

2	Persaingan harga yang semakin ketat dengan pesaing	0,15	1	0,15
TOTAL		1,0		2,83

Sumber : data sekunder tahun 2021

Tidak jauh berbeda dengan hasil yang didapatkan dalam matriks IFE. Dalam menentukan matriks EFE perolehan skor dan bobot ditentukan oleh pihak internal EO Beamer Multimedia.

Pada matriks EFE diatas, dapat dilihat jika factor peluang dapat mempengaruhi berjalannya perusahaan EO Beamer Multimedia ini. Salah satu faktor tersebut adalah Perusahaan EO Beamer menjalin hubungan yang baik dengan banyak perusahaan dan *client* dengan bobot 0,20 atau 21% hal tersebut menjadi peluang utama karena memiliki hubungan yang baik dengan perusahaan dan *client* dapat menciptakan rasa percaya dari *client* dan *client* tersebut akan setia menggunakan jasa EO Beamer Multimedia. Kemudian perusahaan EO Beamer dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit seperti contoh menggunakan alat drone di daerah pelosok dengan bobot 0,17 atau 17%. Hal ini menjadi nilai lebih bagi perusahaan karena sangat jarang perusahaan lain yang bisa memberikan pelayanan semacam ini.

Sedangkan pada faktor ancaman, hal yang paling berpengaruh adalah jumlah pesaing baru yang jumlahnya semakin banyak di kota Semarang dengan bobot 0,19 atau 19%. Hal ini membuat EO Beamer Multimedia harus selalu melakukan inovasi dan meningkatkan proses pelayanan pada para pelanggannya agar dapat bersaing di pasar bisnis ini. Kemudian faktor ancaman yang berikutnya adalah persaingan harga yang semakin ketat dengan pesaing bobot 0,15 atau 15%. Hal ini dapat berpengaruh pada daya beli konsumen karena ada beberapa konsumen yang lebih mementingkan harga dari pada kualitas produk.

4.6 Matriks IE (Internal – Eksternal)

Matriks Internal Eksternal adalah hasil perhitungan skor antara matriks IFE dan EFE. Dari hasil perhitungan matriks IFE diperoleh skor matriks **3,05** dan skor matriks EFE **2,83**. Kemudian dari hasil tersebut digabungkan dalam sel matriks Internal Eksternal dan hasilnya sebagai berikut :

Tabel 4.6
Matriks IE

		SKOR BOBOT TOTOAL IFE			
		3,05			
SKOR BOBOT TOTAL EFE 2,83		4,0	3,0	2,0	1,0
			<u>Kuat</u> 3,0 –4,0	<u>Sedang</u> 2,0 –2,99	<u>Lemah</u> 1,0 –1,99
	Tinggi 3,0 -4,0	3,0	I	II	III
	<u>Sedang</u> 2,0 -2,99	2,0	IV	V	VI
		1,0			
	<u>Rendah</u> 1,0 -1,99		VII	VIII	IX

Pada matriks Internal dan Eksternal diatas menjelaskan bahwa posisi perusahaan EO beamer Multimedia berada pada sel IV atau yang biasa disebut sel *Grow and Build Strategy*. Pada sel ini strategi yang dapat diterapkan yaitu *integration* atau *intensive*. Strategi *intensive* melakukan usaha – usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan EO Beamer Multimedia melalui produk dan jasa yang ada. Beberapa strategi yang dapat diterapkan antara lain strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk dan strategi penetrasi pasar. Kemudian

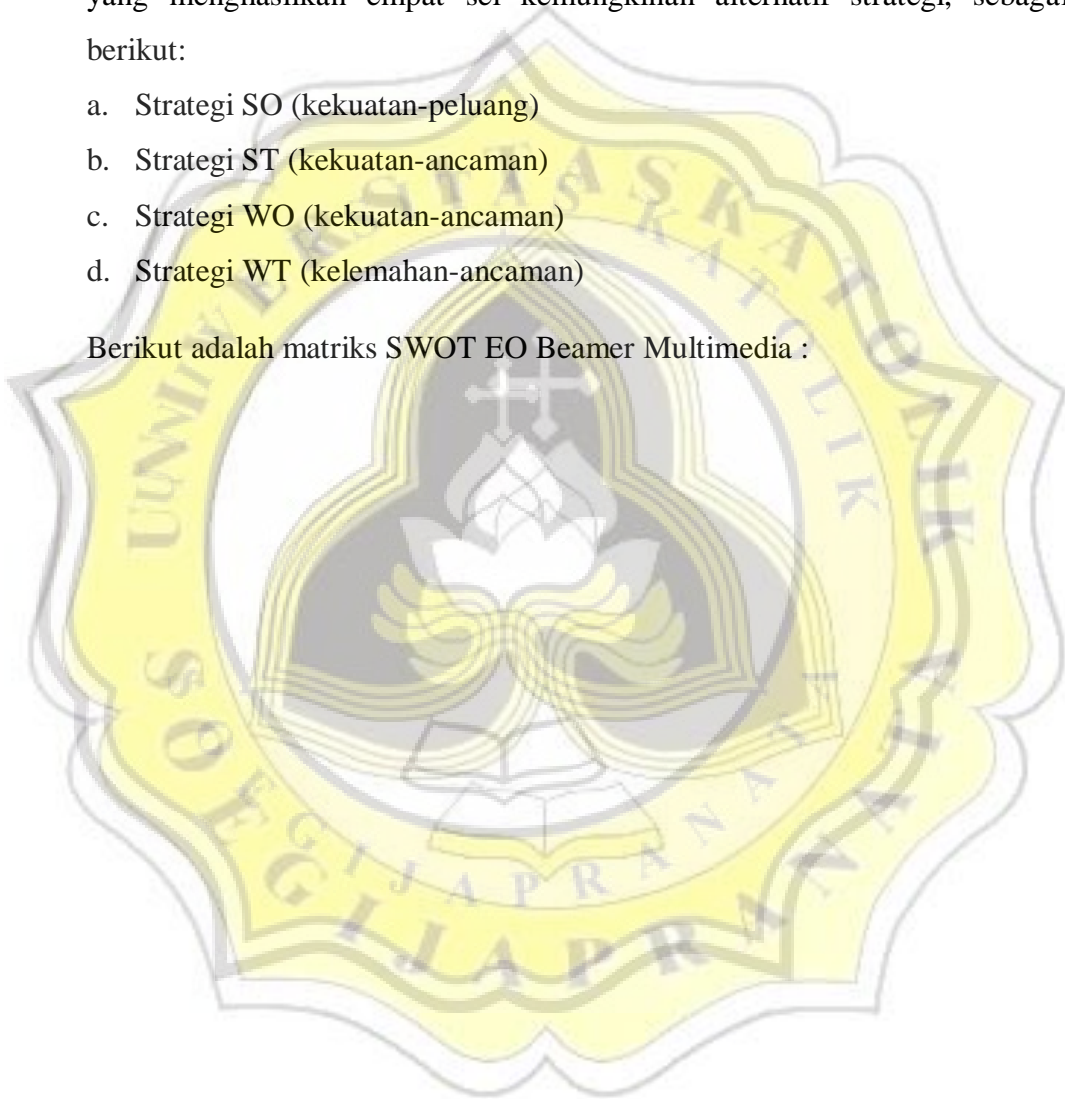
ada strategi *integrasi* yaitu strategi agar perusahaan selalu melakukan pengawasan yang lebih ketat terhadap pesaing dan atau pemasok.

4.7 Matriks Analisis SWOT

Matriks analisis SWOT merupakan sebuah alat untuk mencocokkan strategi yang menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, sebagai berikut:

- a. Strategi SO (kekuatan-peluang)
- b. Strategi ST (kekuatan-ancaman)
- c. Strategi WO (kelemahan-ancaman)
- d. Strategi WT (kelemahan-kekuatan)

Berikut adalah matriks SWOT EO Beamer Multimedia :



Tabel 4.7.

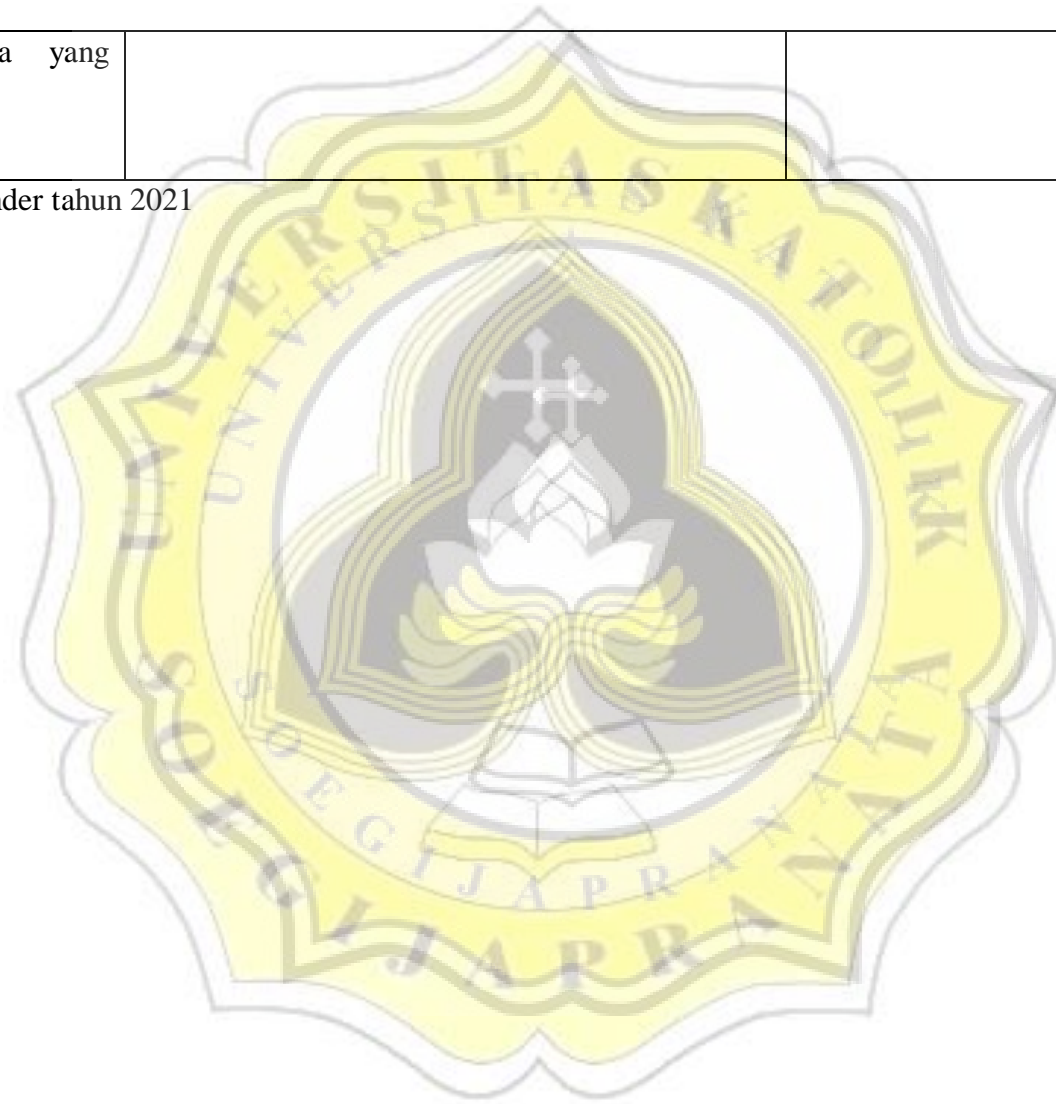
Matriks Analisis SWOT EO Beamer Multimedia

<p style="text-align: center;">ANALISIS SWOT</p>	<p><i>Strength</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Letak perusahaan yang strategis 2. Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 jam 3. Pelayanan yang cepat dan menyenangkan kepada <i>client</i> 4. Perusahaan jasa EO Beamer memberikan harga yang terjangkau 5. Perusahaan jasa EO Beamer adalah perusahaan <i>jasa one stop service</i> 	<p><i>Weakness</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan jasa EO Beamer tidak memiliki SDM tenaga ahli sesuai bidangnya 2. Kurang efektifnya kegiatan marketing pada perusahaan 3. Perusahaan masih bertahan dengan menggunakan peralatan lama
<p><i>Opportunity</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan EO Beamer Menjalin hubungan yang baik dengan banyak perusahaan dan <i>client</i> 	<p><u>Strategi SO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan menyediakan jasa <i>one stop service</i> dengan harga yang terjangkau untuk menarik minat <i>customer</i>. (S5, S4, O4) 	<p><u>Strategi WO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan dan memaksimalkan media <i>online</i> sebagai sarana pemasaran jasa EO Beamer Multimedia (W2, O2) 2. Perusahaan mengupgrade peralatan lama agar dapat memenuhi permintaan <i>client</i> (W3, O3)

<p>2. Perusahaan EO Beamer Memasarkan jasa perusahaan melalui sosial media atau daring membuat perusahaan lebih mudah dikenal masyarakat</p> <p>3. Perusahaan dapat memenuhi permintaan <i>client</i> yang sulit seperti menggunakan alat drone di daerah pelosok</p> <p>4. Tingginya permintaan <i>client</i> pada perusahaan jasa EO Beamer multimedia</p>	<p>2. Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 agar dapat memenuhi permintaan <i>client</i> (S2, O3)</p>	
<p><i>Threat</i></p> <p>1. Jumlah pesaing baru yang semakin banyak di kota Semarang</p>	<p><i>Strategi ST</i></p> <p>1. Perusahaan memberikan harga pelayanan jasa yang terjangkau dengan tetap mempertahankan kualitas yang baik. (S4, T1)</p>	<p><i>Strategi WT</i></p> <p>1. Perusahaan merekrut karyawan yang terampil dan cekatan sesuai dengan bidangnya (W1, T2)</p>

2. Persaingan harga yang semakin ketat	
--	--

Sumber: data sekunder tahun 2021



Berdasarkan matriks SWOT diatas, usaha EO Beamer Multimedia dapat menerapkan beberapa alternatif strategi, yaitu :

1. Strategi SO atau kekuatan – peluang

a. Perusahaan menyediakan jasa *one stop service* dengan harga yang terjangkau untuk menarik minat *customer*.

S4 : Perusahaan jasa EO Beamer memberikan harga yang terjangkau

S5 : Perusahaan jasa EO Beamer adalah perusahaan jasa *one stop service*

O4 : Tingginya permintaan *client* pada perusahaan jasa EO Beamer multimedia.

Perusahaan menyediakan jasa *one stop service* dengan harga yang terjangkau tentunya untuk menarik minat *client*. Hal ini dapat mempermudah *client* apabila ingin membuat sebuah event dengan konsep tertentu karena EO Beamer akan memberikan pelayan yang baik dan memberikan masukan untuk *client* akan sebuah konsep acara yang bagus. Sehingga *client* dapat merasa puas atas semua pelayanan jasa dari EO Beamer Multimedia dan tentunya dengan harga yang cukup terjangkau.

b. Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 agar dapat memenuhi permintaan *client*.

S2 : Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 jam

O3 : Perusahaan dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit seperti menggunakan alat drone di daerah pelosok.

Perusahaan menerima order sewa alat multimedia selama 24 agar dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit. Seperti halnya *client* ingin mengadakan *event* diluar pulau Jawa yang jangkauannya sulit, maka perusahaan siap sedia akan permintaan tersebut Hal ini dapat menjadi nilai tambah dan meningkatkan penjualan bagi perusahaan karena perusahaan akan siap sedia selama 24 jam untuk menerima order dari *client* dan dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit.

2. Strategi WO atau kelemahan – peluang

a. Memanfaatkan dan memaksimalkan media *online* sebagai sarana pemasaran jasa EO Beamer Multimedia

W2 : Kurang efektifnya kegiatan marketing pada perusahaan.

O2 : Perusahaan EO Beamer memasarkan jasa perusahaan melalui sosial media atau daring membuat perusahaan lebih mudah dikenal masyarakat.

Memanfaatkan dan memaksimalkan media *online* sebagai sarana pemasaran jasa EO Beamer Multimedia dapat memberikan efek yang positif bagi usaha EO Beamer agar dapat dikenal luas oleh calon *client* khususnya di kota Semarang dan sekitarnya serta meningkatkan penjualan perusahaan.

b. Perusahaan mengupgrade peralatan lama agar dapat memenuhi permintaan *client*.

W3 : Perusahaan masih bertahan dengan menggunakan peralatan lama

O3 : Perusahaan dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit seperti menggunakan alat drone di daerah pelosok

Peralatan perusahaan yang lama dapat menghambat kinerja perusahaan maka dari itu perusahaan perlu meng-*upgrade* peralatan yang lama sehingga dapat mendukung berjalannya proses produksi perusahaan dan dapat memenuhi permintaan *client* yang sulit.

3. Strategi ST atau kekuatan – ancaman

a. Perusahaan memberikan harga pelayanan jasa yang terjangkau dengan tetap mempertahankan kualitas yang baik

S4 : Perusahaan jasa EO Beamer memberikan harga yang terjangkau

T1 : Jumlah pesaing baru yang semakin banyak di kota Semarang

Pelanggan sangat menyukai adanya pelayanan jasa dengan harga yang terjangkau. Maka dari itu EO Beamer Multimedia akan memberika harga yang terjangkau pada pelayanan jasa dan tetap mempertahankan kualitas

yang baik. Hal ini tentunya akan menarik minat minat pelanggan untuk tetap menggunakan jasa EO Beamer Multimedia.

4. Strategi WT (kelemahan – ancaman)

a. Perusahaan merekrut karyawan yang terampil dan cekatan sesuai dengan bidangnya.

W1 : Perusahaan jasa EO Beamer tidak memiliki SDM tenaga ahli sesuai bidangnya

T2 : Persaingan harga yang semakin ketat

EO Beamer Multimedia perlu merekrut karyawan yang terampil dan cekatan sesuai dengan bidangnya. Sehingga perusahaan tidak perlu untuk memperkerjakan banyak karyawan yang kurang efektif. Dengan demikian Beamer Multimedia sudah mengurangi biaya anggaran untuk keperluan produksi sehingga dapat menjual produk dengan harga yang tidak kalah saing dengan perusahaan lain.