

Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Peti Kemas di PT Kaltim Kariangau Terminal Balikpapan

Juwita Mariana Banjarnahor¹⁾, Ahmad Jamil²⁾

Institut Teknologi Kalimantan^{1,2)}

122110471@student.itk.ac.id

ABSTRAK

PT Kaltim Kariangau Terminal, sebuah perusahaan patungan yang melibatkan pemerintah pusat, mengalami penurunan drastis dalam volume peti kemas yang ditangani dalam beberapa tahun terakhir. Untuk mengatasi masalah ini, dilakukan analisis mendalam terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT menunjukkan bahwa meskipun perusahaan memiliki kualitas pelayanan yang baik, namun terkendala oleh peralatan yang sudah tidak layak pakai. Di sisi lain, peningkatan aktivitas ekspor impor menjadi peluang besar, namun perubahan kebijakan pemerintah menjadi ancaman. Dengan fokus pada kekuatannya, perusahaan memiliki potensi untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Berdasarkan hasil analisis, perusahaan berada dalam posisi yang sangat strategis untuk terus berkembang dan mencapai pertumbuhan yang maksimal.

Kata Kunci

Analisis SWOT; Strategi Pemasaran; PT Kaltim Kariangau

The company has experienced a significant decline in the volume of containers handled in recent years. To address this issue, a thorough analysis of the company's internal and external conditions was conducted. The SWOT analysis reveals that, despite having good service quality, the company is hindered by outdated equipment. On the other hand, the increase in export and import activities presents a great opportunity, while government policy changes pose a threat. By focusing on its strengths, the company has the potential to achieve greater profits. Based on the analysis, the company is in a highly strategic position to continue growing and achieve maximum growth.

Keywords

SWOT Analysis; Marketing Strategy; PT Kaltim Kariangau

PENDAHULUAN

Dunia bisnis saat ini sangat dinamis dan penuh persaingan. Perusahaan harus terus beradaptasi dengan perubahan yang terjadi agar tetap bisa bertahan dan berkembang. Salah satu cara untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat adalah dengan membuat perencanaan strategis yang matang. Perencanaan strategis merupakan langkah awal yang sangat penting dalam menjalankan bisnis. Rencana ini akan menjadi pedoman bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya. Strategi pemasaran adalah bagian dari perencanaan strategis yang fokus pada bagaimana perusahaan akan memasarkan produk atau jasanya.

PT Kaltim Kariangau Terminal adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa kepelabuhanan. Perusahaan ini tidak hanya melayani peti kemas, tetapi juga berbagai jenis layanan lainnya. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, jumlah peti kemas yang ditangani oleh perusahaan ini mengalami penurunan yang cukup signifikan. Untuk mengatasi masalah ini, perlu dilakukan analisis mendalam menggunakan metode SWOT. Analisis SWOT akan membantu perusahaan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Dengan mengetahui hal ini, perusahaan dapat menyusun strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kinerja bisnisnya.

METODE PENELITIAN

Adapun metodologi yang digunakan dalam proses pembuatan laporan kerja praktik ini, sebagai berikut.



Gambar 1. Proses Pembuatan LKP

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Matrix Internal Factor Evaluation (IFE)

Adapun perhitungan bobot faktor internal dan *Matrix Internal Factor Evaluation* (IFE Matrix) dari data hasil kuesioner adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Bobot Faktor Internal

STRENGTH	PENGOLAHAN DATA KUESIONER	BOBOT
P1	13	0.10
P2	12	0.10
P3	12	0.10
P4	12	0.10
P5	13	0.10
P6	14	0.11
Total Kekuatan	76	0.61
WEAKNESS	PENGOLAHAN DATA KUESIONER	BOBOT
P7	13	0.10
P8	13	0.10
P9	12	0.10
P10	10	0.08
Total Kelemahan	48	0.39
Total Faktor Internal	124	1.00

Sumber: Penulis 2023

Tabel 2. *Matrix Internal Factor Evaluation* (IFE)

FAKTOR-FAKTOR INTERNAL				
NO	KEKUATAN	BOBOT RATING	SKOR	
1.	Meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan untuk mencapai kepuasaan pelanggan	0.10	4.33	0.45
2.	Kinerja keuangan perusahaan dapat dianggap kuat dan sehat	0.10	4.00	0.39
3.	Infrastruktur dan alat yang disediakan dapat memadai kebutuhan customer	0.10	4.00	0.39
4.	Memiliki sosial media (<i>Instagram, Facebook, Website</i>)	0.10	4.00	0.39
5.	Perusahaan memiliki kebijakan dan praktik yang kuat terkait keamanan dan kesehatan kerja	0.10	4.33	0.45
6.	Perusahaan dapat menjalankan operasionalnya dengan efisien dan tanpa hambatan	0.11	4.67	0.53
TOTAL KEKUATAN		0.61	2.60	
NO	KELEMAHAN	BOBOT RATING	SKOR	
1.	Seberapa terampilnya karyawan dalam menyediakan layanan peti kemas	0.10	4.33	0.45
2.	Kapasitas penyimpanan peti kemas dapat memadai kebutuhan customer	0.10	4.33	0.45

3.	Selama proses oprasional dapat dikendalikan dengan efesien dan efektif	0.10	4.00	0.39
4.	Efisiensi biaya dan pengolahan keuangan berada pada tingkat yang memadai	0.08	3.33	0.27
TOTAL KELEMAHAN			0.39	1.56
IFAS			1.00	4.16

Sumber: Penulis 2023

Untuk perhitungan bobot menggunakan rumus 1 dan rating menggunakan rumus 2 serta untuk nilai skor didapatkan dari hasil bobot dikalikan dengan rating. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan maka didapatkan total skor sebesar 4,16 yang dimana menandakan bahwa PT Kaltim Kariangau Terminal mampu mengatasi permasalahan yang ada dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki.

B. Matrix External Factor Evaluation (EFE)

Adapun perhitungan bobot faktor internal dan Matrix Internal Factor Evaluation (IFE Matrix) dari data hasil kuesioner adalah sebagai berikut.

Tabel 3. Bobot Faktor Eksternal

OPPORTUNITY	PENGOLAHAN DATA KUESIONER	BOBOT
P1	12	0.12
P2	13	0.13
P3	14	0.14
P4	13	0.13
P5	12	0.12
Total Kekuatan	64	0.64
THREAT	PENGOLAHAN DATA KUESIONER	BOBOT
P7	8	0.08
P8	9	0.09
P9	10	0.1
P10	9	0.09
Total Kelemahan	36	0.36
Total Faktor Eksternal	100	1

Sumber: Penulis 2024

Tabel 4. Matrix External Factor Evaluation (EFE)

NO	FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL	PELUANG	BOBOT RATING SKOR		
			BOBOT	RATING	SKOR
1.	Kebijakan yang disediakan oleh pemerintah mampu mendukung penyediaan jasa peti kemas		0.12	4.00	0.48

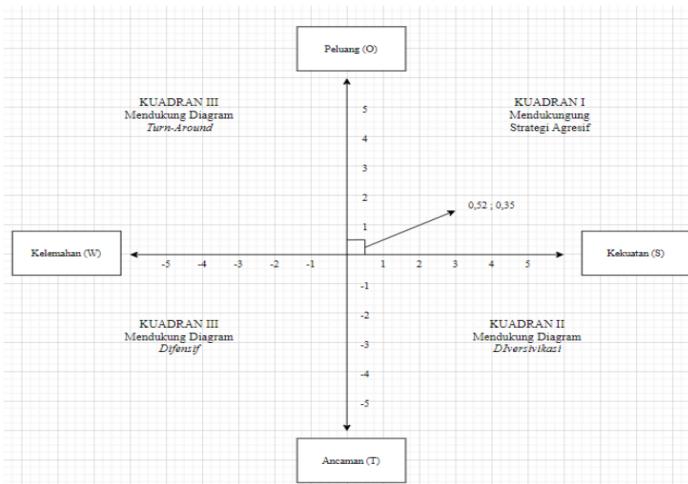
FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL				
NO	PELUANG	BOBOT RATING SKOR		
2.	Peningkatan aktivitas ekspor dan impor dapat memberikan peluang pertumbuhan bagi jasa PT Kaltim Kariangau Terminal	0.13	4.33	0.56
3.	Kebijakan pemerintah dapat mendukung pertumbuhan bisnis peti kemas	0.14	4.67	0.65
4.	Pertumbuhan ekonomi global dapat mempengaruhi permintaan layanan peti kemas	0.13	4.33	0.56
Total Peluang		0.52	2.26	
NO	ANCAMAN	BOBOT RATING SKOR		
1.	Lokasi perusahaan yang strategis Regulasi impor dan ekspor dianggap sebagai	0,12	4,00	0,48
2.	ancaman terhadap efisiensi operasional dalam bisnis jasa peti kemas	0,08	2,67	0,21
3.	Dengan adanya persaingan dengan perusahaan jasa peti kemas lainnya merupakan ancaman signifikan Perubahan kebijakan dari pemerintah	0,09	3,00	0,27
4.	mempengaruhi terhadap regulasi impor dan ekspor terhadap bisnis jasa peti kemas Dengan adanya perubahan kebijakan bea cukai	0,1	3,33	0,33
5.	terhadap bisnis jasa peti kemas mempengaruhi penjualan jasa di PT Kaltim Kariangau	0,09	3,00	0,27
Total Ancaman		0.48	1.57	
EFAS		1.00	3.83	

Sumber: Penulis 2024

Untuk perhitungan bobot menggunakan rumus 1 dan *rating* menggunakan rumus 2 serta untuk nilai skor didapatkan dari hasil bobot dikalikan dengan rating. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan maka didapatkan total skor sebesar 3,83 yang dimana menandakan bahwa PT Kaltim Kariangau Terminal mampu mengatasi permasalahan yang ada dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki.

C. Matrix IE (Internal - External)

Hasil yang diperoleh dari Matrix IFE dan EFE selanjutnya disusun ke level selanjutnya dalam Matrix IE, Matrix ini digunakan untuk menganalisis posisi perusahaan secara lebih *detail* dan melihat strategi yang cocok bagi PT Kaltim Kariangau Terminal.



Gambar 2. Matrix IE

D. Matrix SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Thearts*)

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi pemasaran. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh perusahaan, dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi yang dapat diambil oleh pimpinan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif. Matriks SWOT dari PT Kaltim Kariangau Terminal dapat dilihat pada Tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5. Matrix SWOT

IFAS / EFAS	Strength (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
	<p>1. Memprioritaskan kualitas layanan kepada pelanggan untuk mencapai kepuasan pelanggan</p> <p>2. Kinerja keuangan perusahaan dapat dianggap kuat dan sehat</p> <p>3. Infrastruktur dan alat yang disediakan dapat memadai kebutuhan customer</p> <p>4. Memiliki sosial media (<i>Instagram, Facebook, Website</i>)</p> <p>5. Perusahaan memiliki kebijakan dan praktik yang kuat terkait keamanan dan kesehatan.</p> <p>6. Perusahaan dapat menjalankan operasionalnya dengan efisien dan tanpa hambatan</p>	<p>1. Seberapa terampilnya karyawan dalam menyediakan layanan peti kemas.</p> <p>2. Kapasitas penyimpanan peti kemas dapat memadai kebutuhan customer</p> <p>3. Selama proses operasional dapat dikendalikan dengan efisien dan efektif</p> <p>4. Efisiensi biaya dan pengelolaan keuangan berada pada tingkat yang memadai</p>

<i>Opportunity (Peluang)</i>	<i>SO Strategy</i>	<i>WO Strategy</i>
<p>1. Lokasi perusahaan yang strategi</p> <p>2. Kebijakan yang disediakan oleh pemerintah mampu mendukung penyediaan jasa dan peti kemas</p> <p>3. Peningkatan aktivitas ekspor dan impor dapat memberikan peluang pertumbuhan bagi jasa PT Kaltim Kariangau Terminal</p> <p>4. Kebijakan pemerintah dapat mendukung pertumbuhan bisnis peti kemas.</p> <p>5. Pertumbuhan ekonomi global dapat mempengaruhi permintaan layanan peti kemas</p>	<p>1. Lokasi yang strategis mampu membantu meningkatkan kualitas layanan jasa pada perusahaan sehingga mampu meningkatkan aksesibilitas pelabuhan untuk menangani barang dengan volume tinggi pada pengangkutan peti kemas (S1, O1, S3, O3, S6).</p> <p>2. Kebijakan pemerintah dan pertumbuhan ekonomi global maka dapat meningkatkan ekonomi perusahaan (S2, O4, O5, O2).</p> <p>3. Perbarui secara berkala situs web dengan informasi terbaru (S4)</p> <p>4. Melakukan pelatihan terhadap karyawan terkait keamanan dan kesehatan selama bekerja (S5)</p>	<p>1. Lokasi perusahaan yang strategis dapat meningkatkan kapasitas penyimpanan sehingga proses operasional dapat dikendalikan dengan efektif dan efisien (O1, W2, W3)</p> <p>2. Dengan adanya kebijakan dari pemerintah dan pertumbuhan ekonomi secara global mampu</p>

Matriks SWOT pada Tabel 5 tersebut dihasilkan empat sel alternatif strategi yang dapat diambil kesimpulan oleh pimpinan perusahaan dalam usaha menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

A. Strategi *Strength - Opportunity*

Strategi *Strength - Opportunity* ini menggunakan kekuatan yang dimiliki PT Kaltim Kariangau Terminal dipakai untuk memanfaatkan segala peluang yang ada sehingga perusahaan dapat memiliki keunggulan bersaing (*Core Advantage*) jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan sejenis.

1. Lokasi yang strategis mampu membantu meningkatkan kualitas layanan jasa pada perusahaan sehingga mampu meningkatkan aksesibilitas pelabuhan untuk menangani barang dengan volume tinggi pada pengangkutan peti kemas.

2. Kebijakan pemerintah dan pertumbuhan ekonomi global maka dapat meningkatkan ekonomi perusahaan.
3. Perbarui secara berkala situs web dengan informasi terbaru.
4. Melakukan pelatihan terhadap karyawan terkait keamanan dan kesehatan selama bekerja.

B. Strategi Weakness - Opportunity

Strategi *Weakness - Opportunity* merupakan strategi yang berasal dari faktor-faktor yang terdapat pada kelemahan dan peluang yang dimiliki oleh PT Kaltim Kariangau Terminal untuk dijadikan peluang bagi perusahaan kedepannya. berikut strategi *Weakness - Opportunity* yang didapatkan.

1. Lokasi perusahaan yang strategis dapat meningkatkan kapasitas penyimpanan sehingga proses operasional dapat dikendalikan dengan efektif dan efisien.
2. Dengan adanya kebijakan dari pemerintah dan pertumbuhan ekonomi secara global mampu mempertahankan keuangan dengan stabil.
3. Meningkatkan kualitas karyawan dalam pelayanan.

C. Strategi Strength - Threats

Strategi *Strength - Threats* merupakan strategi yang diperoleh berdasarkan faktor-faktor kekuatan dan ancaman yang dimiliki oleh PT Kaltim Kariangau Terminal untuk dijadikan peluang. Berikut ini adalah hasil dari *Strength - Threats*.

1. Meningkatkan kualitas layanan serta memiliki infrastruktur yang memadai serta pelatihan terhadap karyawan mengenai keamanan dan kesehatan selama bekerja.
2. Meningkatkan kualitas operasional dengan efisien dan tanpa hambatan.
3. Dengan memaksimalkan keuangan perusahaan maka perusahaan dapat menangani perubahan regulasi impor ekspor dari pemerintah dan perubahan bea cukai dengan cara memaksimalkan media sosial untuk membagikan perubahan-perubahan dari pemerintah dan bea cukai.

D. Strategi Weakness - Threats

Strategi *Weakness - Threats* merupakan strategi yang diperoleh berdasarkan faktor-faktor kekuatan dan ancaman yang dimiliki oleh PT Kaltim Kariangau Terminal untuk dijadikan peluang. Berikut strategi yang didapatkan.

1. Meningkatkan kualitas layanan dan kapasitas penyimpanan peti kemas agar operasional dapat bekerja secara efisien dan efektif.
2. Mempertahankan keuangan perusahaan pada tingkat yang memadai agar mampu menghadapi perubahan regulasi impor dan ekspor dari pemerintah dan bea cukai.

KESIMPULAN

Penelitian yang dilakukan di PT Kaltim Kariangau Terminal menunjukkan bahwa perusahaan ini memiliki potensi yang sangat baik untuk berkembang.

Keunggulan utama perusahaan terletak pada kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan. Namun, perusahaan masih menghadapi tantangan dalam hal perawatan alat dan mesin yang kurang optimal. Di sisi lain, meningkatnya aktivitas ekspor-impor memberikan peluang besar bagi pertumbuhan perusahaan. Meskipun demikian, perubahan kebijakan pemerintah dapat menjadi ancaman yang perlu diwaspadai. Berdasarkan analisis SWOT, perusahaan disarankan untuk fokus pada strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan yang ada, memanfaatkan peluang pasar, serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Dengan demikian, PT Kaltim Kariangau Terminal dapat terus tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. Kesimpulannya, PT Kaltim Kariangau Terminal memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Dengan memperbaiki kondisi alat dan mesin serta terus beradaptasi dengan perubahan kebijakan pemerintah, perusahaan dapat semakin sukses di masa depan.

REFERENSI

- Hidayatulloh, C., Panggabean, H. L., & Noviaty, E. (2021). Analisis Strategi Bisnis Usaha Kuliner Catering (Studi Kasus Pada Shinta Catering Depok). *Kompleksitas*, 10(01), 79-93.
- Mazidun, Khusniatul. (2019). Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Pada Kurnia Sari Catering Semarang dan Ditinjau dari Segi Bisnis Islam. Jurusan Ekonomi Islam.
- Lubis, A. N. (2004). Strategi Pemasaran dalam Persaingan Bisnis. *Universitas Sumatera Utara*.
- Permatasari, A. (2017). Analisa konsep perencanaan strategis. *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi*, 11(2).
- Putri, Marisya. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Cinta Catering Kota Jambi.
- Supriyadi, E., & Sofiana, M. (2022). Analisa Manajemen Strategi Sistem Informasi Dalam Meningkatkan Pelayanan Menggunakan Metode SWOT (Studi Kasus PT XYZ). *Jurnal Sistem Informasi*, 11(1), 30-35.
- Tjiptono, F. (1995). Strategi pemasaran. Andi Offset.
- Umar, H. (2005). Manajemen Strategi. Erlangga. Jakarta.