

Strategi bisnis pada distribusi penjualan rangka atap baja ringan dalam merespon perubahan permintaan pasar (Studi kasus : PT Genaba Nusantara)

Sukma Nugraha, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=116355&lokasi=lokal>

Abstrak

Sektor properti mengalami pertumbuhan yang menggembirakan selama kurun waktu 2001-2007. Indikator-indikator semakin Bergeraknya sektor properti diantaranya adalah perbankan mulai mengucurkan kredit pemilikan rumah dengan suku bunga yang menarik investasi, meningkatnya daya serap pasar terhadap produk-produk properti dan mulai Bergeraknya kegiatan usaha properti yang tercermin dari pembangunan perumahan, perkantoran dan pusat-pusat perbelanjaan. Berdasarkan analisa dari KADIN (2007) prospek industri properti diperkirakan masih cukup cerah. Hal ini disebabkan masih besarnya potensi pasar yang belum dimanfaatkan secara optimal, diantaranya: 1. Potensi jumlah penduduk yang besar dengan rasio pemilikan rumah dibanding Produk Domestik Bruto (PDB) yang cukup rendah dibandingkan dengan negara-negara tetangga. 2. Peningkatan daya serap pasar terhadap produk-produk properti 3. Kemudahan persyaratan investasi properti oleh pemerintah 4. Peningkatan jual beli perumahan 5. Naiknya daya beli masyarakat 6. Perbaikan suku bunga Indonesia 7. Perbaikan kegiatan produksi dan investasi

Berdasarkan kondisi tersebut di atas pergerakan bisnis properti ini memberikan peluang bagi investasi pada sektor bisnis rangka atap baja ringan. Bisnis Rangka baja atap ringan ini masih merupakan bisnis baru di Indonesia namun sudah berkembang. Baja ringan sebagai alternatif baru material rangka atap pengganti bahan baku kayu ini semakin populer dan bahkan menjadi trend tersendiri, di tandai dengan banyaknya jumlah merk rangka atap baja ringan di Indonesia. Di satu sisi, jumlah merk yang banyak itu membuat konsumen dapat bebas memilih mana yang dianggap paling cocok dengan kebutuhan ataupun dana yang tersedia. Tujuan penelitian ini untuk mendapatkan gambaran bagaimana pengaruh perubahan kondisi lingkungan eksternal terhadap tingkat penjualan atap baja ringan profil "UK" yang diikuti oleh tingkat persaingan bisnis yang semakin besar dan banyak pendatang baru dalam menawarkan produk yang lebih ekonomis dengan menawarkan produk dengan profil "C" yang besar potensi permintaannya., lalu untuk mengetahui apa yang menjadi keunggulan kompetitif PT Genaba sehingga dapat bertahan dibandingkan dengan distributor lainnya yang sudah tutup di arena Jabodetabek diselaraskan dengan harapan pelanggan, dan untuk mendapatkan strategi bisnis yang paling sesuai dalam menghadapi perjanjian dan merespon perubahan yang terjadi pada penjualan atap baja ringan Profil "UK" yang selalu menurun dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. PT Genaba Nusantara merupakan salah satu distributor yang ditunjuk PT Jaiindo Metal Industries sebagai produsen rangka atap baja ringan untuk memasarkan dan pemasangan produknya dengan merek "J-steel" dengan profil "UK" dimana profil dengan harga premium dan memiliki kualitas yang baik, Untuk pemasangan dilakukan oleh divisi baja ringan yang harus memiliki kompetensi yang baik karena dibutuhkan ketelitian dan akurasi dalam pemasangan. Terdapat tiga keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh PT Genaba Nusantara dimana tetap bertahan dalam perubahan lingkungan eksternal, yaitu pertama memiliki Reputasi distributor yang sudah baik dengan memiliki pelayanan dalam pemasangan yang akurat dan cepat serta pelayanan purna jual, kedua Memasarkan produk dengan kualitas yang baik dibandingkan dengan produk lainnya yang ada di pasaran, Ketiga memiliki

sumber daya manusia yang baik sesuai dengan kompetensi pada bidangnya khususnya di bidang rangka atap baja ringan baik dalam pemasaran dan teknikal pemasangan. Berdasarkan hasil analisa SWOT terdapat tiga sudut pandang yang digunakan yaitu analisis variable eksternal umum, Variabel eksternal industri, dan analisis variable internal. Dan untuk melihat kedudukan perusahaan dalam sebuah bisnis maka yang harus didahulukan adalah menganalisis variable eksternal dulu lalu kemudian membandingkan dengan variable internal. PT Genaba sebagai salah satu distributor atap rangka baja ringan dengan mengusung merk " J - Steel " yang diakui sebagai brand yang sudah kuat dalam produk tersebut dengan kualitas yang baik , telah membuktikan dari sisi penjualan produk atap baja ringan. Produk "UK" adalah produk yang langsung di pasarkan oleh PT Genaba untuk wilayah Jabodetabek, hal ini sebagai perjanjian kerjasama antara principle dalam hal ini PT Jaiindo Metal Industries dan PT Genaba selaku distributor, yang membatasi PT Genaba sendiri untuk menjual produk lain dan merek lain selain hanya profil "UK" dan merek J-Steel. Kunci dari keberhasilan strategi bisnis salah satunya adalah cepat merespon perubahan pasar, serta apa yang diinginkan konsumen sekarang ini.