Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

Strategi pemasaran PT Tugas Sarana Teknik dalam mempertahankan dan mengembangkan pangsa pasar jasa perawatan dan perbaikan mesin

Diah Widiati K., author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=73056&lokasi=lokal

---

Abstrak

Prospek bisnis jasa perawatan dan perbaikan mesin sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor permodalan, seperti internal maupun eksternal ekonomi, dan politik. Hal tersebut dapat diperhatikan dari perkembangan ekonomi dan politik akhir-akhir ini, menyebabkan adanya penurunan dalam memperoleh laba dan menghadapi tantangan yang cukup berat. Dalam situasi krisis ekonomi yang dapat dilakukan perusahaan adalah bagaimana aktivitas bisnisnya bertahan.

Di samping mempertahankan aktivitas bisnisnya, PT. Tugas Sarana Teknik merencanakan mengembangkan pangsa pasar jasa perawatan dan perbaikan mesin. Sehingga jika situasi ekonomi negara telah pulih, perusahaan dapat melaksanakan pengembangan pangsa pasarnya.

PT. Tugas Sarana Teknik (PT. TST) menghadapi berbagai masalah, antara lain mengalami penurunan dalam memperoleh laba, ketatnya persaingan pada bisnis jasa perawatan dan perbaikan mesin.

Perusahaan Motoren Turbinen Union (MTU) yang merupakan perusahaan yang menjadi mitra usaha PT. TST menanamkan investasinya lebih besar pada perusahaan PT. Antakusuma Inti Rajasa (PT. AIR). Perusahaan yang menjadi pesaing PT. TST. Di samping itu status Authorized Workshop MTU dan tenaga ahlinya dipindahkan dart PT. TST ke PT. AIR oleh MTU. Untuk itu PT. Tugas Sarana Teknik perlu mampersiapkan suatu strategi bersaing.

Penelitian ini diawali dengan menganalisis kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Dalam menganalisis penulis monggunakan analisis SWOT (Strength. Weakness, Opportunity. Threat) untuk membobot setiap faktor. Sedangkan untuk menentukan posisi bersaing PT. Tugas Sarana Teknik digunakan General Electric Matrix.

Analisis SWOT menunjukkan kekuatan bisnis jasa perbaikan dan perawatan mesin PT. Tugas Sarana Teknik terletak pada citra, reputasi, kualitas pelayanan. sarta loyalitas pelanggan, sedangkan daya tarik bisnis PT. TST terletak antara lain pada kebijakan pemerintah, tersedianya banyak calon tenaga ahli di dekat perusahaan.

Dari analisis SWOT dan GE matrix diperoleh posisi bersaing PT. TST, yaitu area atau sal GE Matrix yang bersifat grow and build yang strategi alternatifnya yaitu strategi integrasi horizontal. Hal itu berarti PT. TST perlu memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi lain dengan tujuan meningkatkan jenis produk dan jasa, memperluas pasar, fasilitas produksi maupun teknologi melalui pengembangan internal maupun eksternal seperti akuisisi, joint venture dengan perusahaan lain.