

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Batam merupakan sebuah kota yang padat, menurut data penduduk Batam berjumlah 1.236.399 jiwa di tahun 2017 (sumber:batampos.co.id). Kota Batam semakin meningkat jumlah penduduknya dan otomatis pemakaian kendaraan pribadi atau umum juga meningkat, namun sebagian besar masyarakat di Batam lebih suka menggunakan kendaraan pribadi dan hal ini menyebabkan jumlah kendaraan semakin meningkat. Pertumbuhan jumlah kendaraan semakin pesat tiap tahun, tercatat sejak akhir Mei 2016 total jumlah kendaraan mencapai 704.266 unit, 587.241 unit untuk roda dua dan 117.025 unit untuk roda empat (www.harianhaluanbatam.com).

Meningkatnya kendaraan ini dikarenakan tingkat daya beli masyarakat untuk membeli kendaraan semakin besar, bagaimanapun juga alat transportasi adalah kebutuhan primer bagi masyarakat. Di Batam banyak usaha yang bergerak dibidang otomotif roda dua maupun roda empat di Batam rata-rata keinginan masyarakat untuk membeli mobil cukup besar, mobil di Batam dikatakan memiliki harga yang cukup murah namun untuk mobil khusus batam saja (FTZ) (www.batamnews.co.id).

Penulis mengambil tema otomotif untuk diteliti yaitu usaha jual beli mobil di showroom CV. Best Mobilindo Batam. Pada awalnya usaha tersebut berdiri pada tahun 2012 yang menjual berbagai merk dan jenis mobil bekas sampai sekarang, dan perusahaan ini didukung oleh beberapa leasing yang cukup ternama

untuk membantu masyarakat dalam transaksi jual beli seperti BCA Finance, Adira Finance, dan BFI Finance guna meningkatkan daya saing di pasaran Batam.

CV. Best Mobilindo Batam apabila dilihat dari system penjualannya kadang pasang surut, sang pemilik kurang merasa puas dengan penjualan yang pasang surut, untuk itu penulis berniat untuk melakukan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) terhadap permasalahan yang dihadapi oleh showroom Best Mobilindo Batam, dan diharapkan dapat memberikan informasi informasi penting untuk dapat membantu mengembangkan usaha *showroom* tersebut. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk dapat keuntungan lebih dan dapat stabil di penjualannya dan bahkan meningkat, hal tersebut bisa tercapai apabila perusahaan dapat berpikir strategis dan kreatif dalam menjalankan usahanya dan sebab itu dibutuhkan manajemen yang mumpuni dan strategis dalam mengambil keputusan dalam penjualan dan pembelian mobil supaya tidak mengalami kerugian produk.

Berikut tabel perkembangan penjualan mobil pada CV. Best Mobilindo Batam sejak awal berdiri hingga akhir tahun 2017 dibawah ini.

Tabel 1

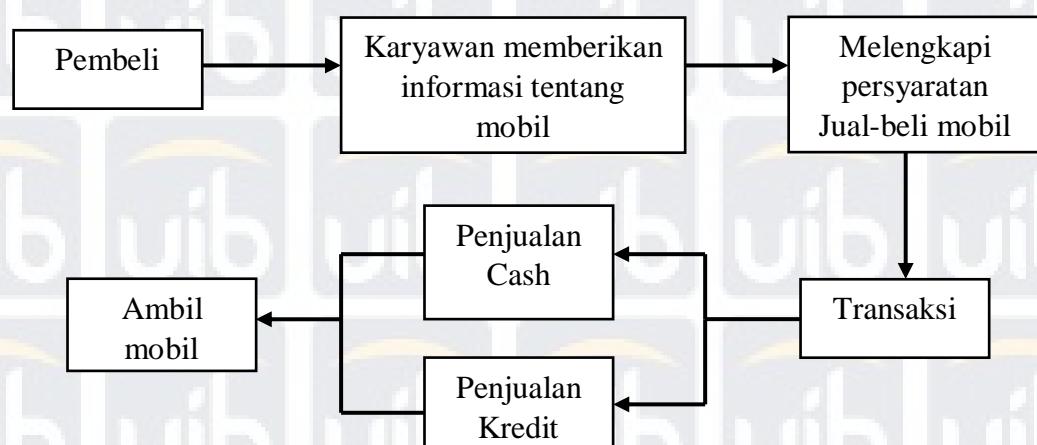
Penjualan Mobil Cash dan Kredit di CV. Best Mobilindo Batam

No	Tahun	Penjualan Cash	Penjualan Kredit	Jumlah Terjual	Target Penjualan
1	2012	12	48	60	60
2	2013	23	54	77	60
3	2014	9	61	70	60
4	2015	18	43	61	60
5	2016	11	59	70	80
6	2017	15	63	78	80

Sumber: CV. Best Mobilindo Batam (2018).

Tabel tersebut menunjukkan bahwa penjualan mobil mengalami peningkatan selama 3 tahun berturut-turut dari tahun 2012-2015 namun mengalami penurunan di tahun 2016-2017. Dari hasil yang mengalami penurunan dikarenakan oleh saat itu sedang krisis ekonomi yang menyebabkan kurs rupiah menjadi turun serta kenaikan pajak yang harus dibayar oleh pemilik usaha sehingga memaksa mereka untuk mengeluarkan dana lebih dari biasanya.

Namun perusahaan ini tetap bertahan dan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan harga mobil yang menyesuaikan dengan harga pasaran mobil bekas pada umumnya, serta memberikan bunga yang kecil untuk setiap masyarakat yang ingin membeli mobil dengan cara kredit berjangka waktu tertentu. Kemudahan dalam proses membeli juga selalu diutamakan dalam menjalani jual-beli, tukar-tambah mobil di Best Mobilindo Batam.



Gambar 1 Proses Jual beli mobil pada CV. Best Mobilindo Batam, Sumber: CV. Best Mobilindo Batam 2018.

Dari gambar diatas dapat dijelaskan secara singkat bahwa pertama pembeli dating ke showroom lalu karyawan akan memberikan informasi dan review mengenai mobil yang akan dibeli, lalu apabila pembeli tertarik untuk membelinya maka pembeli hanya tinggal melengkapi syarat-syarat untuk melakukan transaksi

jual-beli, pembeli bebas menentukan apakah akan melakukan pembelian secara cash atau kredit, setelah semua selesai dan persyaratan terpenuhi dan pihak bank sudah mengkonfirmasi maka mobil siap diambil. Berdasar latar belakang yang dijelaskan diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul laporan kerja praktek “**Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) pada CV. Best Mobilindo Batam**”.

1.2 Ruang Lingkup Proyek

Ruang lingkup dari laporan ini adalah untuk menganalisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) di CV. Best Mobilindo Batam. Dan hal yang akan diteliti oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Hasil analisis dari SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) pada perusahaan.
2. Kemampuan untuk membuat strategi bisnis terhadap hasil SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) pada perusahaan.
3. Saran untuk pemilik usaha dalam mengembangkan penjualannya untuk kedepannya.

1.3 Tujuan Proyek

Tujuan dilakukannya kerja praktek pada CV. Best Mobilindo Batam adalah untuk menganalisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*).

1. Pemilik usaha dapat mengetahui informasi tentang kelebihan dan kekurangan dari perusahaannya.
2. Dapat meminimalkan ancaman dan kelemahan di perusahaan

3. Dapat membuat strategi yang lebih baik dengan harapan dapat meningkatkan penjualan di perusahaan.

1.4 Luaran Proyek

Luaran dari proyek ini adalah analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) supaya pemilik usaha bisa mendapatkan informasi dan pengetahuan untuk usahanya dan membuat strategi yang lebih baik untuk masa depan. Maka penulis memiliki ide untuk memanfaatkan peluang (*Opportunity*) untuk mengambil kekuatan (*Strength*) yang ada dan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*). Peluang dari perusahaan ini terletak pada lokasi perusahaan ini berdiri, perusahaan ini berdiri di lokasi yang strategis di

daerah Ruko Marina Blok Bisnis Centre Blok A No. 1 area tersebut mudah dilihat karena di jalur tersebut rata rata kendaraan lewat dengan lambat dan posisi perusahaan tersebut tidak tertutup oleh pohon atau ruko lain, sehingga lebih mudah dicari karena hanya memiliki satu jalur masuk jadi lebih mudah. Penjualan setiap mobil tersebut dapat dibantu melalui aplikasi OLX untuk memaksimalkan penjualan dan penghasilan perusahaan minimal 10% meningkat.

1.5 Manfaat Proyek

Manfaat yang didapat dari kerja praktek tersebut yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Sebagai pedoman usaha untuk mengetahui apa yang harus dilakukan perusahaan untuk dapat meningkatkan penjualan serta perusahaan dapat memperoleh informasi tentang SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*)

Threat) supaya perusahaan dapat membuat strategi yang baru untuk perusahannya.

2. Bagi Mahasiswa

Hasil kerja praktik ini dapat memberikan pengalaman bekerja secara langsung ke lapangan dan pengetahuan dalam menjalankan usaha di bidang otomotif bagi mahasiswa.

1.6 Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini penulis menjelaskan tentang latar belakang perusahaan beserta ruang lingkup, proyek, tujuan, luaran dan manfaat dari proyek yang dilaksanakan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini penulis menjelaskan teori-teori para ahli dan hasil penelitian sebelumnya serta informasi-informasi lainnya yang relevan dan juga tinjauan pustaka yang merangkup lengkap seluruh materi yang terkait dan uraian dasar teori.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini penulis menjelaskan tentang latar belakang perusahaan tersebut, struktur perusahaan, aktivitas perusahaan beserta system yang digunakan oleh perusahaan saat ini.

BAB IV : ANALISIS DAN PERANCANGAN

Bab ini penulis menjelaskan metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang dialami perusahaan seperti perencanaan proyek,

objek proyek, teknik pengumpulan data serta metodologi penelitian tersebut.

BAB V : IMPLEMENTASI DAN UMPAN BALIK

Bab ini penulis menjelaskan tentang hasil analisis beserta hasil akhir berupa gambaran hasil observasi, luaran proyek, perancangan system proyek hingga kesulitan yang dialami penulis pada saat proyek dilaksanakan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis menjelaskan kesimpulan yang dapat diambil setelah dilaksanakannya proyek kerja praktek ini dan memberikan sara dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan.