

ANALISIS SWOT DALAM MENENTUKAN STRATEGI BERSAING PADA PT. CHAYA INTERFREIGHT CARGO CABANG JAKARTA

(SWOT ANALYSIS IN DETERMINING COMPETITIVE STRATEGIES IN PT. CHAYA INTERFREIGHT CARGO JAKARTA BRANCH)

Oleh:

Aditya Nugraha Pratamahanu¹⁾; Rasipan²⁾; Heru Mulyanto³⁾; Meli Andriyani⁴⁾
adityahanu26@gmail.com¹⁾; ipan081267@yahoo.com²⁾; drherumulyanto@gmail.com³⁾;
myodah@gmail.com⁴⁾

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IPWI Jakarta^{1,2,3,4)}

ABSTRAK

SWOT Analysis adalah salah satu alat manajemen untuk mengidentifikasi dan mengukur secara sistematis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berada di ruang lingkup internal maupun eksternal perusahaan. SWOT Analysis digunakan untuk mengukur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo Cabang Jakarta. Penelitian dilakukan di PT Chaya Interfreight Cargo Jakarta dengan pengambilan data menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner. Penelitian dilakukan secara kualitatif, yaitu dengan analisis deskriptif. Penelitian menghasilkan kesimpulan bahwa skor yang didapat melalui analisis SWOT PT Chaya Interfreight Cargo Jakarta masuk pada kuadran I (positif, positif). Merupakan posisi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan untuk memanfaatkan peluang dengan kekuatan yang saat ini PT. Chaya Interfreight Cargo miliki. PT Chaya Interfreight Cargo sangat mendukung untuk menerapkan strategi pertumbuhan yang agresif.

Kata kunci: manajemen statetik, perusahaan logistik, SWOT analysis

ABSTRACT

SWOT Analysis is one of the management tools to identify and systematically measure the strengths, weaknesses, opportunities, and threats within the company's internal and external scope. SWOT Analysis is used to measure the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of PT Chaya Interfreight Cargo Jakarta Branch. The research was conducted at PT Chaya Interfreight Cargo Jakarta with data collection using observation, interviews, documentation, and questionnaires. The research was conducted qualitatively with descriptive analysis. The study concluded that the scores obtained through the SWOT analysis of PT Chaya Interfreight Cargo Jakarta is in quadrant I (positive, positive). It is a very advantageous position for the company to take advantage of opportunities with the strengths that PT Chaya Interfreight Cargo currently has. PT Chaya Interfreight Cargo is very supportive of implementing an aggressive growth strategy.

Keywords: logistics company, strategic management, SWOT analysis

PENDAHULUAN

Banyaknya jumlah perusahaan serta ketatnya persaingan perusahaan di Indonesia, mendorong perusahaan untuk terus berinovasi dan merancang berbagai strategi-strategi perusahaan untuk melakukan persaingan. Salah satu yang akan peneliti bahas adalah persaingan pada industri logistik di Indonesia. Menurut Porter (2014) strategi bersaing adalah penggabungan antara akhir atau tujuan yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan alat yang biasanya disebut dengan kekuatan, serta berbagai langkah atau cara dimana perusahaan berusaha menujunya. Strategi bersaing yang dilakukan oleh suatu perusahaan akan dikatakan berhasil hanya jika perusahaan mereka mempunyai dan memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan dengan strategi yang dijalankan oleh perusahaan para pesaingnya. Strategi merupakan perencanaan awal sebelum melakukan pada tahap pelaksanaan atau implementasi dari suatu perusahaan yang dimana memberikan kerangka untuk pengambilan keputusan-keputusan yang bersifat manajerial.

PT. Chaya Interfreight Cargo adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengiriman barang baik dilakukan ke dalam negeri maupun ke luar negeri, barang perusahaan maupun barang perorangan. Untuk kegiatan pengiriman atau pendistribusian barang, perusahaan ini menyediakan jasa pengiriman melalui darat, laut, dan udara. Perusahaan ini menjadi salah satu kepercayaan dari berbagai perusahaan berbagai negara yang ingin melakukan kegiatan pengiriman barang ke luar negeri. Dalam persaingan untuk mendapatkan konsumen yang akan melakukan kegiatan pengiriman barang, perusahaan harus bersaing di pasar dengan beberapa kompetitor. Banyaknya kehadiran pesaing di suatu lokasi yang sama yaitu di daerah Cempaka Mas Jakarta Timur membentuk sebuah persaingan yang ketat di pasar sehingga perusahaan-perusahaan harus melakukan analisis dan menyiapkan strategi-strategi bersaing di pasar untuk

mendapatkan atau mempertahankan konsumen dari pengguna jasa bisnisnya.

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bersaing PT Chaya Interfreight Cargo Cabang Jakarta Pusat ditinjau melalui analisis SWOT.

TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN PROPOSISI

Menurut Sedarmayanti (2017: 31), manajemen strategi adalah proses dimana suatu perusahaan maupun organisasi dalam menentukan arah terkait dengan masa depan, target, maupun sasaran jangka panjang maupun jangka pendek yang akan dilakukan oleh perusahaan maupun organisasi itu sendiri.

Menurut Fred R. David dalam Suhardi (2018:85), manajemen strategi adalah ilmu, pengetahuan, dan bisa juga dikatakan sebagai seni dalam melakukan berbagai kegiatan seperti perumusan, implementasi, dan juga melakukan evaluasi kepada setiap kegiatan di dalam perusahaan dengan tujuan mencapai objektif atau tujuan yang telah ditetapkan bersama oleh organisasi maupun perusahaannya.

Dari beberapa pendapat para ahli di atas dapat diambil kesimpulan. Manajemen strategi merupakan suatu kegiatan dalam melakukan pendekatan yang terukur secara sistematis. Hal ini dilakukan sebagai tanggung jawab dari manajemen perusahaan dalam bentuk upaya seperti mengkondisikan perusahaan ke dalam posisi yang mempunyai potensi tinggi dalam meraih keberhasilan perencanaan dari tujuan organisasi yang telah disepakati bersama.

Menuurut Freddy Rangkuti (2015:19), SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal strengths dan weaknesses serta lingkungan eksternal opportunities dan threats yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunities) dan ancaman

(threats) dengan faktor internal kekuatan (strengths), dan kelemahan (weaknesses).

Menurut Setyawan (2015:34), analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategi suatu perusahaan untuk mengevaluasi kekuatan, peluang, ancaman, serta kelemahan suatu perusahaan untuk menjalankan suatu usaha/bisnis

Dapat diambil kesimpulan dari beberapa pendapat para ahli di atas, SWOT merupakan suatu alat atau metode dalam menganalisis kondisi perusahaan dilihat dari kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal yang terjadi di perusahaan, sehingga dapat menciptakan strategi yang tepat untuk di implementasi oleh perusahaan.

METODE PENELITIAN

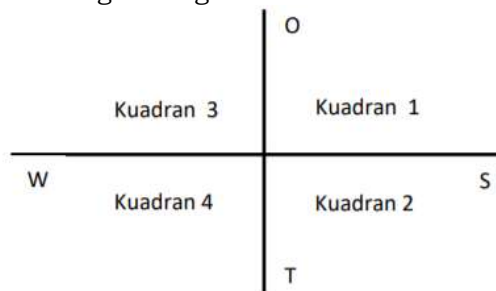
Dalam penelitian yang dilakukan, peneliti menggunakan metode analisis kekuatan yang dimiliki perusahaan, kelemahan yang dimiliki perusahaan, peluang yang dimiliki perusahaan, serta ancaman yang akan dihadapi perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo, yang biasanya di sebut dengan analisis SWOT. Oleh karena itu langkah pertama yang akan dilakukan untuk melakukan metode analisis SWOT adalah dengan melakukan observasi langsung ke perusahaan yang terletak di Ruko Cempaka Mas Jakarta Pusat lalu mencari informasi berdasarkan wawancara kepada narasumber atau informan yang dianggap peneliti masih dalam kriteria pengambilan sample yaitu menggunakan purposive sample yang dimana informan atau narasumber tersebut bisa dikatakan adalah para pengambil keputusan di dalam perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo, mengenai faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo serta apa saja yang menjadi peluang dan ancaman yang berasal dari eksternal perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo. lalu membagi nya menjadi dua analisis yang berbeda yaitu analisis internal dan

eksternal yang dimiliki oleh perusahaan, berikut adalah Penjelasannya.

Matrik IFAS & EFAS

Setelah mencari informasi terkait faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan berdasarkan identifikasi dari narasumber yang berkaitan dengan penelitian, masuklah ke tahap selanjutnya yaitu dengan cara menyusun dan membedakan faktor-faktor SWOT tersebut menjadi 2 bagian yaitu tabel IFAS (Internal Factors Analysis Summary) & tabel EFAS (External Factors Analysis), setelah membagi menjadi 2 faktor analisis, dilakukan pembobotan dengan cara membagikan kuisioner yang diisi responden untuk mengurutkan prioritas bobot sehingga mendapatkan nilai bobot yang memang memiliki ukuran berdasarkan para responden, setelah dilakukan pengukuran bobot, dilanjutkan dengan membagikan kuisioner kembali untuk mendapatkan skoring dari setiap analisis faktor berdasarkan jawaban responden sehingga mendapatkan nilai total akhir yang menggambarkan skor IFAS & EFAS, barulah dilakukan analisis menggunakan matriks SWOT.

Berdasarkan analisis menggunakan matriks SWOT kita dapat mengetahui letak atau posisi perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo yang disesuaikan di dalam empat kuadran yang berbeda dan dapat langsung dianalisis sebagai bahan pembuatan keputusan untuk melakukan langkah strategi ke depan dengan melihat apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan Rangkuti (2014) PT Chaya Interfreight Cargo.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT (Sumber: Rangkuti 2014)

Matriks SWOT terbagi menjadi 4 strategi setelah mengetahui letak atau posisi perusahaan saat ini melalui kuadran pada diagram untuk merancang strategi ke depan yang dapat membantu perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo dalam pencapaian tujuannya, berikut adalah penjabaran strateginya: 1) strategi SO adalah strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo untuk merebut peluang yang ada.

2) Strategi ST adalah strategi yang digunakan oleh perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo dengan memanfaatkan serta menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan untuk mengatasi ancaman yang besar kemungkinannya akan terjadi.

3) Strategi WO adalah strategi yang akan dijalankan dengan cara meminimalkan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo dengan tujuan untuk merebut peluang yang ada.

4) Strategi WT adalah strategi yang dirancang dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan PT Chaya Interfreight Cargo untuk menghindari ancaman yang besar kemungkinannya akan terjadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Dalam hal ini kekuatan yang dimiliki oleh PT Chaya Interfreight Cargo Cabang Jakarta adalah: (a) Perusahaan memiliki anggota perusahaan dan karyawan yang memiliki pengalaman cukup baik atau tergolong tinggi, (b) Perusahaan memiliki alur kerja dalam operasional yang efektif dan efisien, (c) Perusahaan memiliki peralatan kerja yang lengkap dalam mendukung operasional, (d) Perusahaan memiliki pendanaan yang sangat kuat, (e) Perusahaan memiliki arus kas/cash flow yang sangat sehat, (f) Perusahaan memiliki website yang informatif serta menarik bagi client, (g) Perusahaan memiliki sistem informasi yang terintegrasi dalam mendukung operasional.

Kelemahan yang dimiliki oleh PT Chaya Interfreight Cargo Cabang Jakarta

adalah: (a) Kurangnya branding yang dilakukan perusahaan di media sosial, (b) Perusahaan masih kurang terfokus dalam melakukan kegiatan branding, (c) Kebanyakan anggota perusahaan dan karyawan memiliki umur di atas 40 tahun, (d) Beberapa pekerjaan atau job desk masih tumpang tindih atau kurang terfokus di setiap karyawan, (e) Modal operasional perusahaan yang cukup besar untuk melakukan kegiatan bisnis

Peluang yang dimiliki oleh PT Chaya Interfreight Cargo Cabang Jakarta adalah: (a) Permintaan pelayanan jasa pengiriman dari client, yang bersifat berkepanjangan, (b) Permintaan pelayanan jasa pengiriman dari client bersifat sering dalam kurun waktu tertentu, (c) Perusahaan memiliki relasi bisnis yang luas dan kuat untuk menunjang kebutuhan bisnis, (d) Adanya dukungan dari pemerintah dalam penanggulangan COVID 19 di Indonesia dengan menjalin kerja sama untuk jasa import vaksin, (e) Perusahaan memiliki supplier bisnis dalam penyewaan.

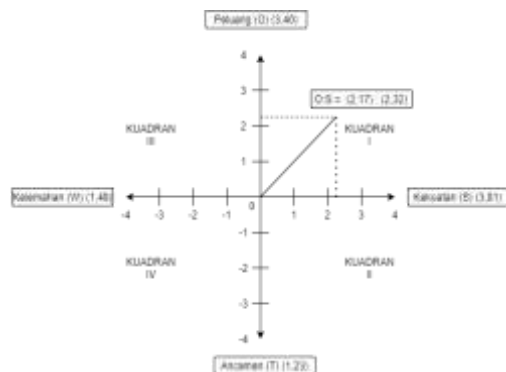
Ancaman yang dimiliki oleh PT Chaya Interfreight Cargo Cabang Jakarta adalah: (a) Memiliki banyak competitor, (b) Berada dalam posisi tengah untuk skala besar kecilnya perusahaan dan target konsumen perusahaan dari segi harga dan banyaknya konsumen, (c) Beberapa kegiatan operasional terhambat saat awal terjadinya pandemi COVID 19, (d) Banyaknya negosiasi yang diminta oleh client sehingga cukup sulit dipenuhi permintaannya.

Tabel 1. Hasil SWOT

Strength		Bobot	Rating	Skor
Perusahaan memiliki anggota perusahaan dan karyawan yang memiliki pengalaman cukup baik atau tergolong tinggi		0,13	3,33	0,44
Perusahaan memiliki alur kerja dalam operasional yang efektif dan efisien		0,15	3,67	0,57
Perusahaan memiliki peralatan kerja yang lengkap dalam mendukung operasional		0,17	3,67	0,61
Perusahaan memiliki pendanaan yang sangat kuat		0,14	3,33	0,48
Perusahaan memiliki arus kas / cash flow yang sangat sehat		0,08	2,67	0,22
Perusahaan memiliki website yang informatif serta menarik bagi client		0,18	4,00	0,43
Perusahaan memiliki sistem informasi yang terintegrasi dalam mendukung operasional		0,21	5,00	1,07
Total				3,81

Weakness		Bobot	Rating	Skor
	Kurangnya branding yang dilakukan perusahaan di media sosial	0,11	1,33	0,15
	Perusahaan masih kurang terfokus dalam melakukan kegiatan branding	0,22	1,33	0,30
	Kebanyakan anggota perusahaan dan karyawan memiliki umur diatas 40 tahun	0,27	1,33	0,36
	Beberapa pekerjaan atau job desk masih tumpang tindih atau kurang terfokus di setiap karyawan	0,16	2,33	0,36
	Model operasional perusahaan yang cukup besar untuk melakukan kegiatan bisnis	0,24	1,33	0,33
	Total			1,49
Threat		Bobot	Rating	Skor
	Memiliki banyak kompetitor	0,30	1,00	0,30
	Berada dalam posisi tengah untuk skala besar kecilnya perusahaan dan target konsumen perusahaan dari segi harga dan banyaknya konsumen	0,23	1,33	0,31
	Beberapa kegiatan operasional terhambat saat awal terjadinya pandemi COVID 19	0,30	1,33	0,40
	Banyaknya negosiasi yang diminta oleh client sehingga cukup sulit di penuhi permintaan nya.	0,17	1,33	0,22
	Total			1,23

Lalu digambarkan ke dalam diagram carteseius SWOT untuk dilakukan analisis dimana letak kuadran perusahaan lalu strategi ke depan yang akan dilakukan oleh perusahaan menyesuaikan dari hasil pada kuadran. Di bawah ini merupakan gambar diagram Carteseius Analisis SWOT Chaya Interfreight Cargo:



Gambar 2. Diagram Kuadran Analisis SWOT
(Sumber: Peneliti)

Hasil analisis menyatakan bahwa titik posisi PT Chaya Interfreight Cargo di

dalam diagram carteseius ada pada kuadran I. Letak atau posisi pada kuadran I menjelaskan bahwa PT Chaya Interfreight Cargo memiliki peluang dan kekuatan cukup besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Kondisi ini menyatakan bahwa posisi perusahaan saat ini pada kuadran pertumbuhan (Growth).

Tabel 2. Matriks SWOT

Internal	Internal	Internal
Strength (S)	Weakness (W)	Internal
1. Perusahaan memiliki anggota perusahaan dan karyawan yang memiliki pengalaman cukup baik atau tergolong tinggi	1. Kurangnya branding yang dilakukan perusahaan di media sosial	
2. Perusahaan memiliki struktur kerja dalam operasional yang efektif dan efisien	2. Perusahaan masih kurang terfokus dalam melakukan kegiatan branding	
3. Perusahaan memiliki peralatan kerja yang lengkap dalam mendukung operasional	3. Kebanyakan anggota perusahaan dan karyawan memiliki umur diatas 40 tahun	
4. Perusahaan memiliki pendanaan yang sangat kuat	4. Beberapa pekerjaan atau job desk masih tumpang tindih atau kurang terfokus di setiap karyawan	
5. Perusahaan memiliki arus kas / cash flow yang sangat sehat	5. Model operasional perusahaan yang cukup besar untuk melakukan kegiatan bisnis	
6. Perusahaan memiliki website yang informatif serta menarik bagi client		
7. Perusahaan memiliki sistem informasi yang terintegrasi dalam mendukung operasional		
Eksternal	Strategi SO	Strategi WO
Opportunities (O)		
1. Permintaan pelayanan jasa pengiriman dari client, yang bersifat berkembang	1. Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pengiriman jasa dari konsumen agar relasi bisnis semakin kuat dengan jasa yang ditawarkan perusahaan PT.Chaya Interfreight Cargo	1. Memperkuat branding perusahaan di ruang lingkup offline maupun online.
2. Permintaan pelayanan jasa pengiriman dari client bersifat sering dalam kurun waktu tertentu		2. Melakukan Recruitment dengan mengutamakan sumberdaya manusia yang berenergi untuk

<p>3. Perusahaan memiliki calon relasi bisnis yang luas dan kuat</p> <p>4. Adanya dukungan dari pemerintah dalam penanganan COVID 19 di Indonesia dengan menjalankan kerja sama untuk jasa import ekspor</p> <p>5. Perusahaan memiliki supplier bisnis dalam penyediaan transportasi yang lengkap</p> <p>6. Perusahaan tidak memiliki produk substitusi</p> <p>7. Perusahaan memiliki calon relasi dengan pemerintahan yang cukup kuat dan baik</p>	<p>2. Mengembangkan inovasi dalam bidang teknologi dengan membuat aplikasi live tracking pengiriman guna meningkatkan kepuasan pelanggan</p> <p>3. Memperluas networking dan memperluas lagi jaringan partner bisnis yang dimiliki oleh perusahaan maupun karyawan untuk meningkatkan penjualan dan kinerja operasional</p> <p>4. Membuka model bisnis baru menyediakan jasa ekspedisi untuk di dalam negeri seperti antar kota, antar daerah dan dalam kota</p>	<p>menunjang lebih terhadap keberhasilan operasional perusahaan.</p> <p>3. Menerapkan struktur organisasi secara tepat dan jelas untuk meningkatkan kinerja karyawan untuk meningkatkan citra perusahaan.</p> <p>4. Mengendalikan partner bisnis untuk membantu kegiatan operasional perusahaan demi meningkatkan penghasilan yang besar dalam operasional</p>
<p>Eksternal</p> <p>Threat (T)</p> <p>1. Memiliki banyak kompetitor</p> <p>2. Berada dalam posisi tengah untuk skala besar kecilnya perusahaan dan target konsumen</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1. Melakukan pengembangan terhadap website seperti menambahkan lebih banyak portfolio agar lebih menarik konsumen dalam meningkatkan kepuasan</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1. Meningkatkan SEO (Search engine organic) dan menggunakan paid advertising sebagai media promosi yang inovatif dan menarik pada media online</p>
<p>perusahaan dan segi harga dan banyaknya konsumen</p> <p>3. Beberapa kegiatan operasional terhambat saat awal terjadinya pandemi COVID 19</p> <p>4. Banyaknya negosiasi yang diminta oleh client sehingga cukup sulit di peroleh permintaannya.</p>	<p>perbelanjaan</p> <p>2. Membuka cabang di beberapa daerah terutama di daerah Jakarta timur agar konsumen mudah untuk mendapatkan jasa dari PT. Chaya Interfreight Cargo</p> <p>3. Melakukan inovasi teknologi berupa alat atau robot agar mengintegrasikan kerja operasional dengan metode online</p> <p>4. Melakukan sistem membership atau poin reward dengan metode gamification kepada konsumen agar konsumen merasa dilayani dengan special dan meningkatkan loyalitas pelanggan.</p>	<p>2. Meningkatkan softskill dan kreativitas karyawan untuk menunjang hasil kinerja yang lebih baik lagi bagi perusahaan.</p> <p>3. Menetapkan misi dan target kinerja yang lebih tinggi untuk memperbesar skala perusahaan.</p> <p>4. Memperbanyak promosi kepada konsumen untuk menambah konsumen dari pengguna jasa pengiriman PT. Chaya Interfreight Cargo</p>

Pembahasan

Dengan melihat kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan saat ini maka formulasi strategi yang tepat untuk dilakukan adalah strategi agresif, yang dimana strategi agresif tersebut dapat diuraikan menjadi beberapa cara dalam melakukan implementasinya seperti memperluas

pangsa pasar jasa pengiriman yang dapat ditawarkan, melakukan pengembangan produk dan melakukan inovasi yang mendukung perusahaan untuk melakukan formulasi strategi agresif.

Dalam implementasi perencanaan strategi ke depan yang dapat dilakukan perusahaan melalui analisis SO (Strenght dan Opportunities) dengan memaksimalkan pemanfaatan kekuatan yang ada pada perusahaan yang dimana perusahaan memiliki arus kas yang baik serta pendanaan yang sangat kuat ditambah dengan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan seperti perusahaan memiliki supplier yang kuat untuk kelengkapan moda transportasi pengirimannya. Selain itu melihat dari sifat client yang dimiliki oleh perusahaan bersifat berkepanjangan dan juga memiliki permintaan pengiriman yang cukup sering dan terus berulang dengan cepat maka perusahaan harus meningkatkan kualitas pelayanan terhadap penggunaan jasa dari konsumen agar relasi bisnis atau client bisnis yang dimiliki oleh PT Chaya Interfreight Cargo semakin puas dengan apa yang diberikan perusahaan terhadap client-client bisnisnya.

Dalam implementasi perencanaan strategi lainnya ke depan yang dapat dilakukan perusahaan melalui analisis SO (Strenght dan Opportunities) dengan memaksimalkan pemanfaatan kekuatan yang ada pada perusahaan yang dimana perusahaan memiliki sistem informasi yang terintegrasi dalam mendukung operasional dan juga perusahaan memiliki website yang informatif serta menarik bagi client serta melihat peluang atau opportunities perusahaan yang baik dimana perusahaan memiliki relasi dengan pemerintahan yang cukup kuat dan baik, adanya dukungan dari pemerintah dalam penanggulangan COVID 19 dalam penggunaan jasa export import, lalu demi menciptakan pelayanan yang baik untuk pemerintahan agar pemerintah dapat memonitoring proses kerja sama bisnis dengan baik dan juga secara transparan, maka perusahaan harus melakukan pengembangan kembali terhadap inovasi dalam bidang teknologi dengan menciptakan aplikasi

live tracking pengiriman yang dimana pemerintah sebagai client bisnis dapat memantau secara baik dan detail terhadap kuantitas barang yang sedang dilakukan pengiriman, estimasi waktu pengiriman secara akurat, keamanan barang yang dikirim.

Dalam implementasi perencanaan strategi lainnya ke depan yang dapat dilakukan perusahaan melalui analisis SO (Strenght dan Opportunities) dengan memaksimalkan pemanfaatan kekuatan yang ada pada perusahaan yaitu memiliki anggota perusahaan dan karyawan yang memiliki pengalaman cukup baik atau tergolong tinggi dan perusahaan memiliki pendanaan yang sangat kuat serta melihat peluang atau oppurtuties perusahaan yang baik dimana perusahaan memiliki relasi bisnis yang luas dan kuat untuk menunjang kebutuhan bisnis, maka perusahaan harus melakukan kegiatan kegiatan yang dimana dapat mendukung anggota perusahaan atau karyawan perusahaan agar dapat semakin memperluas networking bisnisnya. Dengan terciptanya networking yang semakin luas dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan kinerja operasional maupun meningkatkan penjualan/sales perusahaan yang memberikan dampak keuntungan besar bagi perusahaan.

Dalam implementasi perencanaan strategi lainnya ke depan yang dapat dilakukan perusahaan melalui analisis SO (Strenght dan Opportunities) dengan memaksimalkan pemanfaatan kekuatan yang ada pada perusahaan yaitu perusahaan memiliki pendanaan yang sangat kuat, perusahaan memiliki arus kas/cash flow yang sangat sehat, perusahaan memiliki peralatan kerja yang lengkap dalam mendukung operasional, serta memanfaatkan peluang atau opportunities yang ada, yaitu perusahaan tidak memiliki produk substitusi, perusahaan memiliki supplier bisnis dalam penyewaan transportasi yang lengkap maka perusahaan harus melakukan pembuatan bisnis model baru yang dimana sebelumnya perusahaan hanya menyediakan pelayanan jasa terhadap kegiatan ekspor

impor, maka perusahaan harus membuka bisnis model baru pada pengiriman domestik yang dilakukan pada antar kota, antar daerah, antar provinsi antar pulau. Dengan tujuan untuk menambah pendapatan atau penjualan perusahaan yang memberikan dampak keuntungan besar bagi perusahaan.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti dengan melalui penggunaan metode analisis SWOT didapatkan posisi perusahaan saat ini ada pada kuadran 1 yang menyatakan perusahaan dalam posisi pertumbuhan (Growth). Sehingga dapat diambil kesimpulan berdasarkan hasil yang ditemukan dari kuadran tersebut perusahaan memiliki situasi yang cukup baik dan menguntungkan. PT Chaya Interfreight Cargo memiliki beberapa peluang serta kekuatan yang cukup baik, sehingga perusahaan memiliki kesempatan sangat besar untuk dimanfaatkan dari peluang yang perusahaan miliki saat ini, sekaligus memaksimalkan dengan baik kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan untuk meminimalkan faktor kelemahannya dan menghasilkan kekuatan yang lebih besar lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Porter, M. E. (2014). *Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Aksara.
- Rangkuti, Freddy. (2014). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- _____. (2015). *Analisis SWOT*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sedarmayanti. (2017). *Manajemen Strategi*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Setyawan, R. (2015). Penerapan Analisis SWOT sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil "AMAN-AMIN" Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta. *Skripsi*. Fakultas

Ekonomi Universitas Negeri
Yogyakarta.
Suhardi. (2018). *Pengantar Manajemen
dan Aplikasinya*. Cetakan Kesatu.
Yogyakarta: Penerbit Gava Media.