

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebersihan lingkungan merupakan keadaan bebas dari kotoran termasuk di dalamnya debu, sampah, dan bau. di Indonesia masalah kebersihan lingkungan selalu menjadi perdebatan dan masalah yang berkembang. Kasus-kasus yang menyangkut masalah kebersihan setiap tahunnya terus meningkat, kesadaran masyarakat Indonesia yang sangat kurang. apalagi dibuktikan dengan banyaknya sampah yang menggunung di sembarang tempat. semua di akibatkan karena banyak masyarakat Indonesia yang membuang sampah sembarangan. hal itu akan mengakibatkan dampak yang buruk yang menimpa Indonesia, seperti bencana kebakaran,kekeringan,kekurangan air bersih,dan tersumbatnya saluran air akibat sampah. (Indonesia-blogspot,2015)

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan dan permintaan pasar tentang adanya kebutuhan konsumen baik dari instansi maupun perorangan dalam hal penanganan jasa perawatan kebersihan (*cleaning service*), perawatan AC (*air conditioner*), dll serta kebutuhan dalam bidang jasa perawatan di masarakat pada umumnya. Jiwa wirausahawan pun terbangun melihat peluang usaha tersebut sebagai suatu bisnis yang secara jangka panjang dapat memenuhi keinginan pasar dalam bidang penanganan jasa perawatan kebersihan. dengan adanya pertimbangan tersebut maka dibentuklah sebuah perusahaan pada tahun 2012 dengan nama CV. Tri Tunggal Mulia Sejati yang berbadan hukum dan dibentuklah *management* serta struktur organisasi yang tersetruktur yang terdiri dari pimpinan perusahaan , wakil pimpinan perusahaan , *group leader* operasional yang mengawasi secara langsung jalannya operasionan, *team leader* serta tenaga

operator dan teknisi lapangan yang bertugas melakukan eksekusi pekerjaan jasa yang kami tawarkan , pelayan umum lainnya dengan pedoman kepuasan pemberi pekerjaan adalah tujuan perusahaan.

CV. Tri Tunggal Mulia Sejati melakukan aktifitas pelayanan jasa *cleaning service* gedung perkantoran, apartement, perumahan, ATM perbankan , perawatan dan perbaikan AC demi memberikan kenyamanan dalam pemakaian suatu ruangan, perawatan instalasi, perawatan sipil , serta jasa pengadaan material penunjang secara umum. scoup pekerjaan perusahaan CV Tri Tunggal Mulia Sejati dibagi menjadi dua hal penting yang terdiri dari pekerjaan rutinitas yang sifatnya kontrak berjangka dan pekerjaan non rutin (yang sifatnya perbaikan dan menimbulkan efek biaya diluar pekerjaan rutin) , CV. Tri Tunggal Mulia Sejati dalam hal melakukan pekerjaan pelayanan dan penjualan jasa yang di telah di jelaskan dibagi dalam dua divisi kerja yang meliputi divisi perawatan rutin berkala dan divisi tindak yang terdiri dari para karyawan teknis. kedua divisi diawasi masing – masing oleh seorang *team leader* yang melaporkan segala proses pekerjaan operasional kepada satu group leader operasional dan *group leader* operasioal akan melaporkan semua proses layanan rutin maupun non rutin dengan melakukan laporan tertulis kepada wakil pimpinan untuk selanjutnya di teruskan kepada pimpinan perusahaan. segala hasil layanan yang dari pekerjaan rutin maupun non rutin akan dilakukan evaluasi 3 bulanan dan evaluasi tersebut meliputi: (1.) Evaluasi organisasi (Pemenuhan SDM) ; (2) Evaluasi pemberi kerja (Jumlah *client*); (3) Evaluasi laporan administrasi (Pengiriman *invoice*); (4) Evaluasi lamanyan waktu penagihan (*Invoice*); (5) Evaluasi jumlah *complain* pemberi kerja; (6) Evaluasi penyelesaian *complain*; (7) Evaluasi kerja team dan kesiapan peralatan kerja; (8) Evaluasi kedisiplinan karyawan; (9) Evaluasi pengembangan bisnis

CV. Tri Tunggal Mulia Sejati merupakan perusahaan hal penanganan jasa perawatan kebersihan (*cleaning service*), perawatan AC (*air conditioner*), dll yang memberikan selalu mengutamakan kepuasan calon pengguna jasa dan memberikan kualitas pelayanan yang terbaik karena dengan memberikan kualitas yang terbaik maka perusahaan mendapat citra nama yang baik CV. Tri Tunggal Mulia Sejati memiliki wilayah pemasaran di seluruh Jawa Timur. Berikut ini adalah data jumlah penghasilan CV. Tri Tunggal Mulia Sejati dalam tiga tahun terakhir:

Tabel 1.1

Data-data penghasilan jasa perawatan 3 tahun terakhir.

Tahun	Jumlah
2016	59.000.000
2017	78.000.000
2018	95.000.000

Sumber: CV. Tri Tunggal Mulia Sejati, 2019

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh CV. Tri Tunggal Mulia Sejati telah meninggalkan *system* pemasaran yang sifatnya *door to door* yang tidak efisien dalam biaya dan waktu. berbicara tentang *system* pemasaran / management marketing Tri Tunggal Mulia Sejati dalam memasarkan layanannya menggunakan banyak tenaga dan sumber daya dalam melakukan pemasaran atau marketing dalam menawarkan layanan jasa nya memakai *system* antara lain : (1) Penyebaran brosur, (2) Referensi, (3) Menggunakan karyawan dalam (4) Menggunakan karyawan luar

Pesaingan antara bisnis dengan kompetitor dalam bidang yang kami kerjakan dalam hal jasa perawatan dan tehnik antara lain :

Tabel 1.2

Data-data penghasilan perusahaan pesaing

Nama Perusahaan	Jumlah
PT. ISS	3.480.000.000.000
PT. SOS	191.000..000.000
PT. MULTI CLEAN	150.000.000

Sumber: CV Tri Tunggal Mulia Sejati, 2019

Pesaing atau *competitor* yang dapat disebut sangat besar dan mempunyai layanan yang sifatnya mikro dan makro akan tetapi system perusahaan mempunyai perbedaan dan karakter dari segi layanan hampir sama atau dapat dikatakan sama perbedaan besar kecilnya perusahaan dapat di lihat dari pembentukan perusahaannya dari status perusahaan lebih tepatnya, akan tetapi bukan dari status perusahaan tersebut yang dapat menentukan dalam bisnis perawatan umum agar dapat menjadi pemenang melainkan dari siapa atau apa yang dibuat dan dilakukan oleh perusahaan yang scoupnya lebih kecil dari yang telah sebutkan diatas.

Perumusan strategi merupakan sebuah proses organisasi untuk mengenali arah strategis perusahaan. Bagian-bagian dari perumusan strategi adalah mengenali visi, misi, nilai-nilai, semua sasaran strategi dan metode dalam pencapaian tujuan (*goals*) yang meliputi semua aspek fungsional manajemen didalam perusahaan (Wibowo, 2012).

Analisis swot adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengambilan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan (Freddy Ringkuti, 2015)

Menurut David (2015) bahwa semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuat dan lemah dalam semua area bisnis. Maka tujuan analisis SWOT pada perusahaan adalah menghasilkan berbagai alternatif strategi yang lebih bersifat fungsional, sehingga strategi tersebut akan lebih mudah diaplikasikan dan diimplementasikan pada masing-masing strategi bisnis.

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang ada di atas, maka diperlukan sebuah penelitian yang berkaitan analisis strategi dengan pendekatan analisis SWOT CV. Tri Tunggal Mulia Sejati. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan menerapkan formulasi strategi pada CV. Tri Tunggal Mulia Sejati. diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan dan menjadi referensi perusahaan untuk melakukan perencanaan, implementasi, dan kontrol atas perumusan strategi perusahaan. Analisis lingkungan bisnis yang tepat sangat penting dan dibutuhkan agar dapat menghasilkan strategi yang tepat. CV. Tri Tunggal Mulia Sejati sebelumnya belum pernah menetapkan strategi secara formal, oleh karena itu penulis mengambil penelitian dengan judul "**Analisis SWOT dalam Menentukan *Performance* CV TRI TUNGGAL MULIA SEJATI.**"

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan di latar belakang, maka dapat di rumuskan masalah yang akan diteliti. Bagaimana strategi yang tepat bagi CV Tri Tunggal Mulia Sejati dalam menentukan *performace* dengan analisis SWOT.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah terkemukakan, maka tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi yang tepat bagi CV Tri Tunggal Mulia Sejati dalam menentukan *performace* dengan analisis SWOT.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan diselesaikannya penelitian ini, diharapkan akan memberikan manfaat kepada beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi Penyusun.
 - a. Menambah wawasan penulis dalam memahami kondisi sebenarnya lingkungan bisnis CV. Tri Tunggal Mulia Sejati.
 - b. Dapat melakukan analisis lingkungan CV. Tri Tunggal Mulia Sejati.
 - c. Meningkatkan kemampuan penulis dalam menggali teori manajemen secara umum dan teori manajemen pemasaran strategi secara khusus yang sangat luas.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Menambah pengetahuan pembaca, terutama dalam bidang manajemen pemasaran strategi dan analisis lingkungan serta formulasi strategi tentang CV. Tri Tunggal Mulia Sejati.
 - b. Membantu pembaca dalam mencari referensi teori untuk mengatasi permasalahan yang sama.
3. Bagi Instansi/Perusahaan dan Pihak lain
 - a. Untuk memberikan sumbangan pemikiran dan bahan masukan kepada perusahaan untuk mengevaluasi perumusan strategi, analisis lingkungan serta implementasi dalam bisnis perusahaan.
 - b. Hasil penelitian dapat dijadikan acuan, pertimbangan, atau perbandingan dalam penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan strategi perusahaan.