

Implementasi Kebijakan Kepala Desa dalam Penanganan Masalah Sosial Kemasyarakatan di Desa Toyado Kecamatan Lage Kabupaten Poso

Fandy Ahmad Fazrul^{a*}, Indah Respati Kusumasari^a

^a Program Studi Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received : 20-05-2024

Revised : 23-06-2024

Accepted : 27-06-2024

Keywords: *Business, Company, Strategy*

Kata Kunci: *Bisnis, Perusahaan, Strategi*

Corresponding Author:

fandi.dt81@gmail.com*

DOI: <https://doi.org/10.62335>

ABSTRACT

In every running company, having a business strategy is mandatory. In order to maintain consumers and income, companies need a business strategy and also a marketing strategy. The purpose of this research is so that students can find out how companies must maintain their health with their business strategies. This research was conducted using a descriptive qualitative method which will be explained descriptively. The company uses a strategy to maintain quality and trust in consumers to maintain their loyalty.

ABSTRAK

Pada setiap Perusahaan yang berjalan, memiliki sebuah strategi bisnis merupakan hal yang wajib. Demi mempertahankan konsumen dan pemasukan maka Perusahaan memerlukan strategi bisnis dan juga strategi marketing. Tujuan penelitian ini dilakukan adalah agar mahasiswa dapat mengetahui bagaimana Perusahaan harus mempertahankan kesehatannya dengan strategi bisnisnya. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode kualitatif deskriptif dimana akan dijelaskan secara deskriptif. Perusahaan menggunakan strategi dengan menjaga kualitas dan kepercayaan pada konsumen mempertahankan loyalitasnya.

PENDAHULUAN

Magang merupakan salah satu program yang harus dilakukan oleh mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis UPN "Veteran" Jawa Timur, guna menghasilkan nilai mata kuliah wajib. Diharapkan dengan kegiatan magang mahasiswa dapat menambah wawasan serta pengalaman mengenai aktivitas atau kegiatan yang ada pada Perusahaan tempat magang.

(Prasetyo & Ruhandi, 2019) mengatakan bahwa perusahaan diwajibkan dapat memahami permasalahan pokok pada bidangnya. Mampu memberikan gambaran yang jelas dan tepat sasaran mengenai kegiatan perusahaan serta menyusun strategi untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi pemasaran memegang peranan penting dalam mencapai kesuksesan bisnis, sehingga sektor pemasaran memegang peranan penting dalam pelaksanaan rencana bisnis. Pemasaran memainkan peran penting dalam proses perencanaan strategis. Manajemen pemasaran memberikan kontribusi fungsional terbesar pada proses perencanaan strategis sebagai manajer mendefinisikan misi bisnis, menganalisis situasi lingkungan, situasi kompetitif dan bisnis, dan menentukan tujuan dan strategi produk, segmentasi pasar dan rencana kualitas untuk menerapkan strategi bisnis.

Pada pengelolaan perusahaan, mestinya akan ada strategi bisnis ataupun marketing guna melancarkan dan meningkatkan kinerja perusahaan tersebut. Dikarenakan pendapatan suatu Perusahaan merupakan factor pendorong untuk mengembangkan bisnis. Suatu perusahaan yang berkembang dari bisnis dan beberapa unit bisnis dalam memperoleh keuntungan bergantung pada bagaimana strategi pemasaran diterapkan dengan baik oleh pelaku bisnis atau pengambil keputusan penunjang penting bagian dari pemasarannya. Strategi pemasaran yang ditingkatkan dan dikembangkan selalu memperhatikan elemen yang menarik perhatian segmen atau pangsa pasar.

(Mahmud & Anomsari, 2011), mengatakan strategi bisnis merupakan sebuah kemampuan yang dimiliki oleh Perusahaan atau pengusaha guna menganalisis lingkungan eksternal dan internal, perumusan strategi, pelaksanaan rencana yang disusun guna mencapai sasaran dan melakukan evaluasi untuk mendapatkan umpan balik dalam merumuskan strategi yang akan datang. (Safitri & Fajrin, 2019) juga berpendapat bahwa Strategi perusahaan berkaitan dengan masalah perusahaan dan industri mana yang harus dilayani oleh perusahaan, sedangkan strategi bisnis berkaitan dengan bagaimana perusahaan dan unit-unitnya dapat bersaing dalam bisnis dan industri. Kewirausahaan pada dasarnya adalah cara untuk mengungguli pesaing Anda dan pada akhirnya mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Menjadi pemenang persaingan bukanlah hal yang mudah Perusahaan atau unit bisnis harus mempunyai strategi yang terorganisir dan terorganisir.

Berdasarkan pernyataan di atas, maka penulis tertarik dalam menganalisis strategi bisnis terhadap kinerja Perusahaan pada PT Putra Rajawali Kencana Tbk yang berkedudukan di Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengelolaan transportasi antarmoda dan transportasi.

METODE PENELITIAN

(Fadli, 2021) mengatakan bahwa penelitian kualitatif merupakan proses penelitian

untuk memahami kejadian baik manusia atau sosial dengan menciptakan Gambaran yang menyeluruh yang disajikan dengan kata atau secara deskriptif. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan meliputi sumber data sekunder, dimana data didapatkan melalui kegiatan observasi yang dilakukan saat kegiatan magang berlangsung dan juga dibantu dengan beberapa literatur seperti jurnal terdahulu dan beberapa buku materi.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN



PT Putra Rajawali Kencana Tbk yang berkedudukan di Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengelolaan transportasi antarmoda dan transportasi. Pelayanan yang diberikan perusahaan mencakup seluruh rantai usaha sektor transportasi, mulai dari hulu hingga hilir rantai transportasi, termasuk pengelolaan arus produksi dan distribusi. Selain itu, perusahaan menyediakan layanan termasuk logistik rantai pasokan hulu, logistik rantai pasokan internal, dan manajemen rantai pasokan hilir.

PT Putra Rajawali Kencana Tbk merupakan bagian dari Rajawali Group, grup perusahaan yang telah menjalankan bisnis selama bertahun-tahun dan memiliki rekam jejak yang terbukti di bidang jasa transportasi barang. Sebelum menjadi independen dalam grup korporasi, perusahaan ini merupakan divisi yang fokus pada pengangkutan barang padat serta material konstruksi dan konstruksi menggunakan truk boks dan low loader. Pada tahun 2012, divisi ini direorganisasi menjadi perseroan terbatas sebagai bagian dari strategi untuk mengembangkan bisnis dalam skala yang lebih besar.

Dengan mengutamakan keunggulan kompetitif yang dapat mendukung Perseroan dalam menjalankan kegiatan usaha sebagai berikut:

- Mitra pengemudi yang handal
- Teknologi dan system IT terkini dalam pengiriman
- Data yang tersusun rapi
- Jangkauan pasar yang luas
- Teknologi terintegrasi dalam bidang logistic

Bisnis yang dimiliki oleh PT Putra Rajawali Kencana Tbk antara lain:

1. Barang Jadi

- Menunjang pemerintah dalam mendistribusikan barang jadi industri dan nantinya akan terbentuk infrastruktur yang bagus maka akan terjadi *switching* ekonomi

daerah. Dimana tidak lagi tergantung pada Jakarta dan Jabar. Maka Jateng akan juga hidup dengan lahirnya jalur distribusi baru. Industri akan melahirkan barang jadi yang akan dibutuhkan oleh kota-kota yang lebih kecil. Distribusi dari kota besar ke kota kecil. Dimana ada kota besar akan ada *switching*, tidak lagi kota besar yang kiblatnya Jakarta. Mungkin nanti kota besar akan lahir di Jateng bisa Semarang atau Solo. Di Jatim akan lahir kota Gresik, Sidoarjo dan Surabaya

2. Komoditas

- PT Putra Rajawali Kencana Tbk, tidak selalu berorientasi kepada market di kota-kota pada umumnya. Kota besar tidak berdasarkan populasi tetapi berdasar banyaknya perindustrian yang tumbuh. Perindustrian dan perekonomian yang tumbuh pasti berkiblat kepada infrastuktur yang mudah diakses. Kita akan lihat 5 tahun kedepan, sekarang pembangunan sudah terjadi dan berperan aktif terhadap distribusi komoditas.

(PT Putra Rajawali Kencana, 2024) Berdasarkan informasi yang didapat melalui website Perusahaan PT Putra Rajawali Kencana Tbk, memiliki Startegi bisnis sebagai berikut:

1. Meningkatkan Jumlah Armada

- Pada tahun 2020 perusahaan menambahkan armada sebanyak 130 unit, dan pada 2021 armada ditambahkan Kembali sebanyak 75 unit.

2. Memperluas Pasar di Pulau Jawa

- Dengan memperluas pasar di pulau jawa merupakan target Perseroan. Perseroan berinisiatif menjadi mitra stategik pemerintah dalam pendistribuasan dan pengiriman barang melalui tol laut amupun kereta api.

3. Meningkatkan Penggunaan Teknologi dalam Usaha Logistik

- Melakukan upgrade dan investasi pasa ERP (Enterprise Resouces Program)-transport management system, dan juga membuat sosial media guna memudahkan komunikasi antar mitra pengemudi dan management. Serta berinvestasi pada hardware yang menghubungkan IT ERO dengan System operasional unit / INTRALOGISTIK.

4. Menggunakan Armada Truk Terbaru

- Memilih unit HINO500 series merupakan sebuah Langkah investasi yang dilakukan Perusahaan untuk selalu menjaga dan memperhatikan segala aspek pendukung serta nilai value asset kendaraan secara cermat

5. Menurunkan *Operating Cost*

- Menambahkan unti baru secara berkala dan melakukan peremjaan unit akan menurunkan angka kecelakaan dan kerusakan tidak terduga, sehingga

memberikan dampak efisiensi biaya yang cukup besar.

Berdasarkan hasil analisis (Naoval & Dwiridotjahjono, 2024), bahwasanya beban tugas pada divisi marketing adalah memperkenalkan dan menjembatani konsumen dengan perusahaan. Dimana hal tersebut dapat dijadikan sebuah strategi dalam pendekatan dengan konsumen. Dengan melakukan event pelanggan dapat menghasilkan sebuah eksistensi pada loyalitas pelanggan. Dalam menjaga loyalitas pelanggan metode relationship approach lebih efisien, karena mencari pelanggan baru lebih gampang. Selain itu hal yang dilakukan oleh Perusahaan adalah pengecekan layanan konsumen yaitu berfokus pada pengawasan logistic yang didistribusikan oleh Perusahaan.

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

PT Putra Rajawali Kencana adalah Perusahaan yang bergerak dibidang logostik pada skala nasional. Perusahaan ini memiliki strategi bisnis yang diungkapkan secara umum pada website mereka, dengan selalu menjaga kelayakan armada mereka sehingga memberikan dampak biaya reparasi yang sedikit dan membuat overhead perusaan tidak melambung tinggi. Dan juga pada divisi marketing terkait pendekatan kepada konsumen melalui metode relationship approach sehingga menjadi lebih efisien. Pada dasarnya Perusahaan mempertahankan kualitas armada dan mengembangkan bisnis pada lingkungan atau wilayah yang Tingkat industry nya tinggi spserti pulau Jawa. Dan juga demi menjaga kepuasan pelanggan atau klien Perusahaan melakukan sebuah pengawasan logistic yang telah didistribusikan oleh Perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadli, M. R. (2021). Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif. 33-54.
- Mahmud, & Anomsari, A. (2011). ANALISIS PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, KEMAMPUAN MANAJEMEN DAN STRATEGI BISNIS DALAM PENINGKATAN KINERJA PERUSAHAAN (STUDI USAHA KECIL MENENGAH DI KAWASAN USAHA BARITO SEMARANG). 1-8.
- Naoval, R., & Dwiridotjahjono, J. (2024). STRATEGI COMMUNICATION MARKETING PERUSAHAAN PADA PT PUTRA RAJAWALI KENCANA GUNA MEMBANGUN CITRA PERUSAHAAN. *Economic Business Management International Journal*, Vol.6, No.1, 1-6.
- Prasetyo, E. Y., & Ruhandi, A. E. (2019). STRATEGI PEMSARAN PENGEMBANGAN INVESTASI BISNIS KOMPONEN BAHAN BAKU PADA PT. EGA NUSANTARA. *Jurnas Managemen Bisnis*, Vo. 81, No.2, 105-114.
- PT Putra Rajawali Kencana, T. (. (2024). *PT Putra Rajawali Kencana, Tbk (Puratrans)*. Retrieved from Web Design & Development by MyDevTeam:

<https://puratrans.com/profile/struktur-perusahaan>

Safitri, P., & Fajrin, Z. (2019). STRATEGI BISNIS DAN KEUNGGULAN BERSAING TERHADAP KINERJA PEMASARAN USAHA KECIL MENENGAH KOPIAH RESAM MENTARI KOTA PANGKAL PINANG. *Jurnal Ekonomi Manajemen & Bisnis Vol. 20, Nomor 1*, 61-74.