



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

**Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi
Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona
Cemerlang, Jambi**

Skripsi

Oleh

Selly Christiani

2014320082

Bandung

2018



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

**Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi
Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona
Cemerlang, Jambi**

Skripsi

Oleh

Selly Christiani

2014320082

Pembimbing

Dr. Theresia Gunawan, S.Sos. MM., M.Phil.

Bandung

2018



Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Selly Christiani
Nomor Pokok : 2014320082
Judul : Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi
Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona
Cemerlang, Jambi

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 10 Januari 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Marihot Tua Effendi, Drs., M.Si

: 

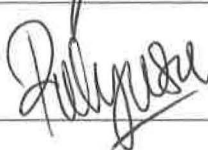
Sekretaris

Dr. Theresia Gunawan, M.M., M.Phil.

: 

Anggota

Dr. Rulyusa Pratikto, S.AB., M.SE

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Selly Christiani

NPM : 2014320082

Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona Cemerlang, Jambi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 14 Desember 2017



ABSTRAK

Nama : Selly Christiani

NPM : 2014320082

Judul : Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona Cemerlang, Jambi

Bisnis keluarga di Indonesia terus mengalami pertumbuhan yang kuat dari tahun ke tahun. Tantangan utama pada bisnis keluarga dalam 5 (lima) tahun ke depan mencakup inovasi, upaya mengikuti perkembangan digital dan teknologi baru, ketidakstabilan pasar, serta merekrut dan mempertahankan SDM yang baik. Keseluruhan tantangan ini disebabkan oleh persaingan di dalam bisnis keluarga yang semakin ketat, salah satunya PT Naga Pesona Cemerlang sebagai pelaku usaha dalam industri jasa sewa-menyewa alat berat dan *moving rig* di Kota Jambi.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan; serta studi lapangan, yang terdiri dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder untuk menunjang validitas dan reliabilitas sebuah penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Naga Pesona Cemerlang termasuk ke dalam kategori strategi pertumbuhan. Berdasarkan hasil analisis dengan teknik QSPM, alternatif strategi terbaik yang dapat diterapkan, yaitu strategi penetrasi pasar serta integrasi horizontal. Penelitian ini menggunakan Analisis PESTOL dan Model Lima Kekuatan Porter untuk analisis eksternal perusahaan, serta Analisis Rantai Nilai untuk analisis internal perusahaan. Selanjutnya, peneliti menggunakan Analisis SWOT dan Matriks Internal Eksternal untuk menggambarkan strategi bersaing yang tepat bagi perusahaan.

Kata Kunci – Strategi Utama, Strategi Bersaing, Jasa Pengangkutan, Alat Berat

ABSTRACT

Nama : Selly Christiani

NPM : 2014320082

Judul : Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona Cemerlang, Jambi

Family business in Indonesia record strong growth from year to year. The challenges of family business on five years ahead, consist of innovation, effort to follow the progress of digital and new technology, also do recruiting and maintain a good employees. All of this challenges caused by competition within the family business which is very strict. One of them is PT Naga Pesona Cemerlang as a company in the field of heavy equipment rental services and moving rig in Jambi.

This research used analytical descriptive method with qualitative approach. The data collection techniques used in this research include library research; field research, that consist of interview, observation, and documentation. This research also used primary and secondary data to support data validity and reliability.

The research result show that the company included in growth strategy. Based on the result of analysis with QSPM techniques, the best alternative strategic that can be applied, are market penetration and horizontal integration. This research used PESTOL Analysis and Five Porter's Analysis for external analysis, and Value Chain Analysis for internal analysis. Futhermore, researchers used SWOT Analysis and Internal External Matrix to illustrate the right competitive strategy for the company.

Keywords – Grand Strategy, Competitive Strategy, Moving Rig, Heavy Equipment

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona Cemerlang, Jambi”. Penelitian ini dibuat oleh penulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata-1 (S1) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Dalam proses penyelesaian studi dan skripsi ini, penulis banyak memperoleh dukungan serta bantuan moril dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung, yaitu sebagai berikut:

1. Bapak Mangadar Situmorang, Ph.D. selaku Rektor Universitas Katolik Parahyangan;
2. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik;
3. Bapak Dr. Aknolt Kristian Pakpahan selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah membantu penulis selama proses kegiatan berorganisasi di tingkat fakultas maupun universitas;
4. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis;
5. Bapak Albert Mangapul Parulian Lumban Tobing, ST., M.AB. selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis;

6. Ibu Dr. Theresia Gunawan selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan masukan kepada penulis dalam penyelesaian penelitian ini;
7. Bapak Patria Prasetio Adi, S.AB., M.Ak. yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan saran dan masukan kepada penulis dalam penyelesaian penelitian ini;
8. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. yang selalu memberikan dukungan dan kepercayaan lebih kepada penulis selama proses studi di Ilmu Administrasi Bisnis;
9. Bapak Dr. Urip Santoso, Drs., S.E., M.M., Ak., CA. dan Ibu Justina Maria S., Dra., S.E., M.M., Ak., CA. yang telah memberikan wawasan serta pengalaman berharga selama proses studi di Ilmu Administrasi Bisnis;
10. Seluruh tenaga pengajar Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta bahan pembelajaran selama proses perkuliahan;
11. Seluruh staf tata usaha di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang telah banyak membantu penulis, baik dalam hal akademis maupun non-akademis untuk kegiatan kemahasiswaan;
12. Bapak Usman dan Bapak Suriyanto Kwee selaku Direktur Utama dan Wakil Direktur PT Naga Pesona Cemerlang, Jambi yang telah bersedia memberikan waktu dan informasi sebagai bagian dari penyusunan penelitian ini;
13. Seluruh staf PT Naga Pesona Cemerlang, Jambi yang telah memberikan waktu dan informasi bagi penulis untuk menyelesaikan penelitian ini;
14. Papa dan Mama yang selalu memberikan doa, kasih sayang, saran, motivasi, serta dukungan dari segi keuangan untuk proses perkuliahan penulis dari awal hingga akhir masa perkuliahan;

15. Defota Nadia Ayowembun (2014320098) dan Reina Marcelline (2014320176) selaku sahabat tercinta penulis dari awal perkuliahan, yang telah memberikan banyak dukungan dan motivasi dalam segala hal kepada penulis;
16. Grup Trio Ubur – Ubur yang telah mengisi keseharian penulis dari awal hingga akhir perkuliahan;
17. Grup Ambis (Defota, Reina, Aleng, Sansan) yang telah mengisi keseharian penulis serta memberikan dukungan dari awal hingga akhir perkuliahan;
18. Grup *Save Money* yang selalu mengisi keseharian penulis dengan obrolan yang berfaedah dan unfaedah;
19. Seluruh teman-teman angkatan 2014 Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, khususnya Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan banyak kesan dan pengalaman bagi penulis untuk mengenal satu sama lain;
20. Himpunan Mahasiswa Ilmu Administrasi Bisnis Periode 2015/2016 yang telah memberikan banyak pengalaman baru bagi kehidupan penulis;
21. Kak Bepy, Kak Dipta, Kak Widi, Kak Marco, Kak Adis, Kak Jedi, Kak Yaya, dan seluruh pihak yang telah memberikan saran dan masukan bagi penulis untuk menjadi mahasiswa yang aktif;
22. Bapak Budiman selaku satpam Gedung 3, FISIP UNPAR yang selalu memberikan semangat kepada penulis selama proses bimbingan skripsi;
23. Persatuan Mahasiswa Universitas Katolik Parahyangan (PM UNPAR) Periode 2016/2017 yang telah memberikan banyak pengalaman baru bagi kehidupan penulis;
24. Majelis Perwakilan Mahasiswa (MPM UNPAR) Periode 2016/2017 yang telah mengisi keseharian penulis selama 1 (satu) tahun periode kepengurusan;
25. MPM FISIP UNPAR Periode 2016/2017 (Pingkan, Kobe, Febri) selaku para pejabat yang sangat peduli dan *aware* terhadap perpolitikan kampus;
26. Badan Urusan Rumah Tangga (Baskara dan Albert) yang telah memberikan pengalaman kerja bersama selama 1 (satu) tahun periode kepengurusan;

27. Grup Babakaran x Taichan yang selalu memberikan motivasi dan dukungan yang berfaedah maupun unfaedah bagi kehidupan penulis;
28. Biro Kemahasiswaan dan Alumni (Pak Yanto, Mas Gun, Mas Gugi, Mas Deny, Mbak Mala, Mbak Ayu, dan Pak Herry) yang telah memberikan pengalaman berharga bagi kehidupan penulis;
29. Biro Umum dan Teknik (Mbak Yuli, Pak Trikaloka, dll) yang telah membantu penulis selama menjalani kegiatan kemahasiswaan di UNPAR;
30. HUMAS UNPAR (Ci Mita, Kak Egi, Mas Dianta, Mas Jansen, Ko Sofyan) yang telah memberikan kesempatan dan kepercayaan kepada penulis sebagai bagian dari tim promosi UNPAR ke beberapa kota besar di Indonesia;
31. Seluruh teman-teman UNPAR AMBASSADOR yang telah memberikan pengalaman baru bagi kehidupan penulis;
32. Teman seperjuangan dari Jambi (Olivia, Sansan, Vinson, Devi, Jeni, Ilham, dan Glen);
33. Teman SMA (Waty, Yoshi, Lala, Ahuang, Harlin, Gifton, Kevin, dan Ardian) yang selalu memberikan motivasi kepada penulis;
34. Seluruh pihak yang telah membantu penulis selama proses studi hingga penyelesaian penelitian ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dari penulis. Oleh karena itu, penulis menerima segala bentuk kritik dan saran dari para pembaca yang bersifat membangun. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat menjadi bahan pembantu dan bermanfaat bagi seluruh pihak yang membutuhkan.

Bandung, 14 Desember 2017

Penulis,

Selly Christiani

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR DIAGRAM	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Pengertian Strategi	6
2.2 Model Manajemen Strategis	7
2.2.1 Tahapan Perumusan Strategi (Formulasi).....	8
2.2.2 Tahapan Penerapan Strategi (Implementasi)	10
2.2.3 Tahapan Penilaian Strategi (Evaluasi)	10
2.3 Tingkatan Strategi	10
2.3.1 Tingkat Korporasi	11
2.3.2 Tingkat Bisnis	11
2.3.3 Tingkat Fungsional	12
2.4 Strategi Utama (<i>Grand Strategy</i>).....	13
2.4.1 Kelompok Strategi Integrasi	13

2.4.2 Kelompok Strategi Intensif	15
2.4.3 Kelompok Strategi Diversifikasi.....	16
2.4.4 Kelompok Strategi Defensif.....	17
2.5 Strategi Generik (<i>Competitive Strategy</i>)	18
2.5.1 Strategi Diferensiasi (<i>Differentiation</i>)	19
2.5.2 Strategi Kepemimpinan Biaya Menyeluruh.....	19
2.5.3 Strategi Fokus (<i>Focus Strategy</i>).....	20
2.6 Analisis Lingkungan Eksternal	20
2.6.1 Lingkungan Jauh	20
2.6.2 Lingkungan Industri.....	22
2.6.3 Lingkungan Operasional.....	27
2.7 Analisis Lingkungan Internal.....	28
2.7.1 Analisis Rantai Nilai (<i>Value Chain</i>)	29
2.7.1.1 Melakukan Analisis Rantai Nilai.....	30
2.8 Analisis SWOT	34
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
3.1 Metode Penelitian	37
3.2 Sumber Data.....	39
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.4 Peran Peneliti	42
3.5 Teknik Analisis Data.....	43
3.5.1 Tahap Pengumpulan Data	44
3.5.1.1 Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	44
3.5.1.2 Matriks Faktro Strategi Internal.....	46
3.5.2 Tahap Analisis	47
3.5.2.1 Matriks SWOT.....	48

3.5.2.2 Matriks Internal Eksternal.....	49
3.5.3 Tahap Pengambilan Keputusan.....	53
3.5.3.1 <i>The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	53
BAB IV OBJEK PENELITIAN	57
4.1 Sejarah Perusahaan	57
4.2 Profil Perusahaan	58
4.2.1 Visi Perusahaan.....	58
4.2.2 Misi Perusahaan	59
4.2.3 Nilai-Nilai Perusahaan	59
4.2.4 Kebijakan Perusahaan	59
4.2.5 Struktur Organisasi	61
4.3 Kegiatan Utama Perusahaan	65
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	77
5.1 Analisis Perkembangan Industri	77
5.1.1 Analisis Perkembangan PT Naga Pesona Cemerlang.....	79
5.2 Analisis Lingkungan Eksternal	80
5.2.1 <i>PESTOL Analysis</i>	80
5.2.2 Model Lima Kekuatan Porter.....	81
5.3 Analisis Lingkungan Internal.....	85
5.4 Analisis SWOT	88
5.4.1 <i>Strength</i>	89
5.4.2 <i>Weakness</i>	91
5.4.3 <i>Opportunity</i>	93
5.4.4 <i>Threats</i>	96
5.4.5 Matriks SWOT	99

5.5 Analisis Internal – Eksternal (IE Matriks)	100
5.5.1 Matriks Faktor Strategi Internal	100
5.5.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal	101
5.5.3 Matriks Internal Eksternal (IE Matriks)	102
5.6 <i>The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	103
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	105
6.1 Kesimpulan	105
6.2 Saran	106
DAFTAR PUSTAKA	109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Strategi Generik Michael Porter.....	18
Gambar 2.2 Model Lima Kekuatan Porter.....	22
Gambar 2.3 Analisis Rantai Nilai.....	33
Gambar 3.1 Model Metode Penelitian Kualitatif.....	38
Gambar 3.2 Logika Induktif Penelitian Kualitatif.....	38
Gambar 3.3 Model Tahapan Analisis Data.....	43
Gambar 3.4 <i>The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	54
Gambar 4.1 <i>Crawler Crane</i>	65
Gambar 4.1.1 Bagian-Bagian Inti <i>Crawler Crane</i>	66
Gambar 4.2 <i>Tamping Roller</i>	67
Gambar 4.3 <i>Forklift Loader</i>	68
Gambar 4.3.1 Bagian-Bagian Inti <i>Forklift Loader</i>	69
Gambar 4.4 <i>Bulldozer</i>	70
Gambar 4.4.1 Bagian-Bagian Inti <i>Bulldozer</i>	71
Gambar 4.5 <i>Mobile Crane</i>	71
Gambar 4.6 <i>Excavator</i>	72
Gambar 4.6.1 Bagian-Bagian Inti <i>Excavator</i>	73
Gambar 4.7 Gandengan <i>Highboy</i>	74
Gambar 4.8 Gandengan <i>Lowboy</i>	74
Gambar 4.9 Truk Tronton.....	75
Gambar 5.1 Analisis Rantai Nilai PT Naga Pesona Cemerlang.....	85
Gambar 5.2 Ringkasan Laporan Keuangan Perusahaan.....	86

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laju Pertumbuhan PDRB Menurut Lapangan Usaha Provinsi Jambi.....	2
Tabel 1.2 Jumlah Proyek PT Naga Pesona Cemerlang Tahun 2014 - 2016.....	3
Tabel 3.1 Pendekatan Pengumpulan Data Kualitatif.....	42
Tabel 3.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	45
Tabel 3.3 Matriks Faktor Strategi Internal.....	47
Tabel 3.4 Matriks SWOT.....	49
Tabel 4.1 Jenis Alat-Alat Berat PT Naga Pesona Cemerlang.....	76
Tabel 5.1 Peranan PDRB Menurut Lapangan Usaha 2012 - 2016.....	78
Tabel 5.2 Daftar Pesaing PT Naga Pesona Cemerlang.....	84
Tabel 5.3 Analisis SWOT PT Naga Pesona Cemerlang.....	88
Tabel 5.4 Matriks SWOT PT Naga Pesona Cemerlang.....	99
Tabel 5.5 Matriks Faktor Strategi Internal PT Naga Pesona Cemerlang.....	100
Tabel 5.6 Matriks Faktor Strategi Eksternal PT Naga Pesona Cemerlang.....	101
Tabel 5.7 Matriks QSPM PT Naga Pesona Cemerlang.....	104

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 2.1 Struktur Alternatif Manajemen Strategis.....	13
Diagram 2.2 Proses Pengambilan Keputusan Strategis.....	34
Diagram 2.3 Analisis SWOT.....	35
Diagram 3.1 Matriks Internal Eksternal.....	50
Diagram 4.1 Struktur Organisasi PT Naga Pesona Cemerlang.....	61
Diagram 5.1 Laju Pertumbuhan PDB Kumulatif 2013 - Triwulan II 2017 (%).....	77
Diagram 5.2 Laporan Keuangan Perusahaan (Dalam %)......	86
Diagram 5.3 Kewajiban Jangka Pendek Perusahaan.....	86
Diagram 5.4 Modal Perusahaan (Dalam %)......	87
Diagram 5.5 <i>Current Ratio</i> Perusahaan.....	87
Diagram 5.6 <i>Debt Ratio</i> Perusahaan.....	87
Diagram 5.7 Laba Bersih (<i>After Tax</i>) Perusahaan.....	88
Diagram 5.8 Matriks Internal Eksternal PT Naga Pesona Cemerlang.....	102

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis keluarga di Indonesia terus mengalami pertumbuhan yang kuat dari tahun ke tahun. Berdasarkan hasil survei dari *Price waterhouse Cooper* (PwC) pada tahun 2014, terdapat lebih dari 95% perusahaan di Indonesia yang termasuk ke dalam golongan bisnis keluarga (*family business*). Berdasarkan catatan PwC, terdapat lebih dari 40 ribu orang kaya di Indonesia atau sekitar 0,2% dari total populasi yang menjalankan bisnis keluarga, dimana total kekayaan mereka mencapai Rp 134 triliun atau menguasai sekitar 25% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia.

PwC mendefinisikan bisnis keluarga sebagai perusahaan yang mayoritas hak suaranya berada di tangan pendiri atau orang yang mengakuisisi perusahaan, misalnya pasangan, orang tua, anak atau ahli waris. Sedangkan untuk perusahaan publik, keluarga biasanya menguasai 25% saham perusahaan dan setidaknya terdapat satu orang anggota keluarga yang menduduki jabatan di perusahaan. Dari hasil survei PwC yang bertajuk "*The Missing Middle: Bridging the Strategy Gap In Family Firms*" didapatkan data bahwa sebanyak 88% bisnis keluarga di Indonesia menargetkan adanya pertumbuhan di dalam bisnis, sedangkan 44% lainnya memperkirakan pertumbuhan bisnis yang pesat dan agresif.

Mengutip wawancara Bisnis.Com dengan *Entrepreneurial and Private Clients Leader* PwC Indonesia, Michael Goenawan, tantangan utama *family business* dalam lima tahun ke depan mencakup inovasi, upaya mengikuti perkembangan digital dan teknologi baru, ketidakstabilan pasar, serta merekrut dan mempertahankan SDM yang baik. Keseluruhan tantangan ini disebabkan oleh adanya persaingan di dalam *family business* yang semakin ketat. Dengan semakin ketatnya persaingan, perusahaan keluarga di Indonesia harus dapat beradaptasi

dengan cepat, dengan mengembangkan inovasi dan mengedepankan profesionalisme dalam menjalankan operasional bisnisnya.

PT Naga Pesona Cemerlang merupakan salah satu perusahaan keluarga (*family business*) yang bergerak di bidang jasa penyewaan alat berat, mulai dari *excavator, bomag, grader, crane, forklift, bulldozer*, hingga truk tronton dan truk gandeng (*prim mover*) yang berlokasi di Kota Jambi. Badan Pusat Statistik mencatat Laju Pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Atas Dasar Harga Konstan Menurut Lapangan Usaha Provinsi Jambi untuk kategori jasa perusahaan, dimana selalu menunjukkan pertumbuhan yang positif dari tahun 2014 – 2016.

Kode	Lapangan Usaha	2014	2015	2016
M,N	Jasa Perusahaan	6,16%	6,82%	6,54%

Tabel 1.1 Laju Pertumbuhan PDRB Menurut Lapangan Usaha Provinsi Jambi

(Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Jambi)

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi pada tahun 2014 – 2016 diatas menunjukkan bahwa laju pertumbuhan industri jasa perusahaan, kategori (N) yang salah satunya termasuk aktivitas penyewaan dan sewa guna usaha tanpa hak opsi masih memiliki pertumbuhan yang positif, meskipun mengalami penurunan sebesar 0,28% dari tahun 2015 – 2016. Hal ini berarti sektor jasa perusahaan mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan, sehingga setiap pelaku usaha harus mampu bersaing untuk tetap mempertahankan eksistensinya dalam dunia bisnis.

Laju pertumbuhan positif pada sektor jasa perusahaan ini juga berdampak pada kinerja PT Naga Pesona Cemerlang. Berdasarkan data jumlah proyek yang diterima peneliti, seperti yang disajikan tabel dibawah ini, total jumlah proyek yang mampu direalisasikan PT Naga Pesona Cemerlang mengalami peningkatan dari tahun 2014 – 2015. Namun, jumlah proyek yang mampu direalisasikan mengalami penurunan yang cukup signifikan dari tahun 2015 – 2016, yaitu dari 76 proyek pada tahun 2015 menjadi 15 proyek pada tahun 2016.

Bulan Tahun	2014	2015	2016
Januari	9	12	2
Februari	4	11	1
Maret	4	12	2
April	5	9	0
Mei	7	1	2
Juni	1	6	0
Juli	3	0	1
Agustus	7	9	1
September	6	7	0
Oktober	9	5	4
November	8	4	1
Desember	7	0	1
Total Proyek	70	76	15

Tabel 1.2 Jumlah Proyek PT Naga Pesona Cemelang Tahun 2014 – 2016

(Sumber: Arsip Data PT Naga Pesona Cemelang)

Menurut Kotler & Amstrong (2001:230), strategi bersaing sejatinya bertujuan untuk membentuk suatu *positioning* yang tepat, mempertahankan pelanggan yang setia, mendapatkan pangsa pasar baru, memaksimalkan penjualan, serta menciptakan kinerja bisnis yang efektif. Oleh karena itu, diperlukan penelitian tentang “Usulan *Grand Strategy* Untuk Meningkatkan Eksistensi Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat di PT Naga Pesona Cemelang, Jambi”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti melihat adanya tantangan berupa persaingan yang ketat dalam bisnis keluarga (*family business*). Ketatnya persaingan tersebut menyebabkan perusahaan selalu berusaha untuk memenangkan persaingan dengan cara menetapkan strategi bersaing yang tepat. Hal ini dilakukan karena

tanpa strategi bersaing yang tepat, perusahaan tidak dapat mengenali kondisi lingkungan internal maupun lingkungan eksternal secara lebih terperinci.

Dalam hal ini, perusahaan tidak mengetahui secara pasti, baik kekuatan, kelemahan, peluang, ataupun ancaman yang bisa berdampak secara langsung maupun tidak langsung terhadap keberlangsungan suatu usaha. Pada akhirnya, tujuan-tujuan yang ingin dicapai perusahaan melalui strategi bersaing, seperti membentuk *positioning* yang tepat, mempertahankan pelanggan yang setia, mendapatkan pangsa pasar baru, memaksimalkan penjualan, serta menciptakan kinerja bisnis yang efektif tidak dapat direalisasikan.

Oleh karena itu, melalui penelitian ini, peneliti akan membahas lebih lanjut terkait Usulan *Grand Strategy* Untuk Mempertahankan Eksistensi PT Naga Pesona Cemerlang Sebagai Pelaku Bisnis Jasa Sewa-Menyewa Alat Berat Di Kota Jambi.

Beberapa hal yang ingin diketahui oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *grand strategy* di PT Naga Pesona Cemerlang saat ini?
2. Bagaimana analisis internal dan eksternal di PT Naga Pesona Cemerlang?
3. Bagaimana penerapan *grand strategy* yang sesuai di PT Naga Pesona Cemerlang berdasarkan analisis internal dan eksternal tersebut?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan *grand strategy* di PT Naga Pesona Cemerlang saat ini.
2. Untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal di PT Naga Pesona Cemerlang.
3. Untuk mengetahui penerapan *grand strategy* yang sesuai di PT Naga Pesona Cemerlang berdasarkan analisis internal dan eksternal perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu PT Naga Pesona Cemerlang dalam merumuskan strategi bersaing guna mempertahankan eksistensi perusahaan (*family business*) sebagai pelaku bisnis jasa sewa-menyewa alat berat di Kota Jambi.

2. Bagi Peneliti

Peneliti dapat mengetahui penerapan strategi bersaing yang sesuai untuk PT Naga Pesona Cemerlang serta menambah ilmu pengetahuan dan wawasan, khususnya di bidang strategi bisnis.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pembantu sekaligus referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya yang sejenis.