

**PERUMUSAN STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING PT. MTKI CABANG  
BATAM MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**

**ARTIKEL SIDANG TUGAS AKHIR**



**Oleh:  
MUHAMMAD FIKRI REFLI JAYA  
NIM. 4132001018**

**PROGRAM STUDI LOGISTIK PERDAGANGAN INTERNATIONAL  
JURUSAN MANAJEMEN BISNIS  
POLITEKNIK NEGERI BATAM  
BATAM  
2024**

# LEMBAR PENGESAHAN

## TUGAS AKHIR

### PERUMUSAN STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING PT. MTKI CABANG BATAM MENGUNAKAN ANALISIS SWOT



Oleh:  
**MUHAMMAD FIKRI REFLI JAYA**  
NIM. 4132001018

Batam, 5 Juli 2024

Mahasiswa

**(Muhammad Fikri Refli Jaya)**  
NIM. 4132001018

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing

**(Bambang Hendrawan, ST.,M.S.M)**  
NIK. 100014

## PERUMUSAN STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING PT. MTKI CABANG BATAM MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

Muhammad Fikri Refli Jaya<sup>1</sup>, Bambang Hendrawan, ST.,M.S.M<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Logistik Perdagangan Internasional

<sup>2</sup>Dosen Jurusan Manajemen Bisnis

e-mail: muhammadfikrireflijaya@gmail.com

### Abstrak

*PT. MTKI Cabang Batam mengalami penurunan. Perusahaan harus lebih kreatif dan inovatif agar dapat bersaing dalam persaingan ini dengan memberikan sesuatu yang bernilai lebih besar dari apa yang ditawarkan oleh saingannya. tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menyarankan pilihan strategi bisnis menggunakan analisis SWOT sebagai upaya dalam meningkatkan daya saing PT. MTKI Cabang Batam. Metode penelitian kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Metode penggalan informasi dalam penelitian ini adalah wawancara. Teknik eksplorasi yang digunakan adalah strategi subyektif. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, matriks SWOT, analisis diagram SWOT, dan matriks profil kompetitif. Nilai matriks IFAS PT. MTKI Cabang Batam adalah 3,71. Nilai matriks EFAS yang dimiliki bisnis ini adalah 2,95. Titik koordinat diagram cartesius analisis SWOT dapat dibentuk dari selisih nilai tersebut, yaitu (0,95 : 0,84). Strategi SO (Supporting Growth Strategy) yang diterapkan PT. MTKI Cabang Batam. Dari matriks profil kompetitif menunjukkan bahwa PT. MTKI memiliki posisi kompetitif yang kuat. PT. MTKI Cabang Batam dapat mengurangi ketergantungan pada KSO dengan memiliki lahan dan alat sendiri, mengatasi kurangnya lahan dan alat dengan strategi diversifikasi atau mencari investor baru, dan meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya operasional untuk bersaing dengan harga kompetitor melalui inovasi dan optimalisasi.*

**Kata kunci:** Perumusan Strategi, Daya Saing, Analisis SWOT

### FORMULATION OF STRATEGIES TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF PT. MTKI BATAM BRANCH USING SWOT ANALYSIS

### Abstract

*PT MTKI Batam Branch has decreased. The company must be more creative and innovative in order to compete in this competition by providing something of greater value than what is offered by its rivals. The objective to be achieved in this study is to suggest business strategy options using SWOT analysis as an effort to improve the competitiveness of PT MTKI Batam Branch. Qualitative research method is used in this research. The method of extracting information in this research is interview. The exploration technique used is subjective strategy. The analysis methods used are descriptive analysis method, SWOT matrix, SWOT diagram analysis, and competitive profile matrix. The IFAS matrix value of PT MTKI Batam Branch is 3.71. The EFAS matrix value that this business has is 2.95. The coordinate points of the SWOT analysis cartesian diagram can be formed from the difference in these values, namely (0.95: 0.84). SO (Supporting Growth Strategy) strategy applied by PT MTKI Batam Branch. The competitive profile matrix shows that PT MTKI has a strong*

*competitive position. PT MTKI Batam Branch can reduce dependence on KSO by having its own land and tools, overcome the lack of land and tools with a diversification strategy or find new investors, and improve efficiency and reduce operational costs to compete with competitors' prices through innovation and optimization.*

**Key words:** *Strategy formulation, Competitiveness, SWOT Analysis*

## PENDAHULUAN

Secara konsisten, Indonesia mengalami peningkatan produk dan impor (Fortunisa, A. Widyastuti, Hatta, Rudianto, dan Iman Santoso, 2022). Sebagai hasil dari meningkatnya persaingan di antara para pelaku industri dan pilihan untuk menyelesaikan masalah yang mungkin timbul di dalam perusahaan, serta yang mungkin timbul di luar perusahaan, semakin banyak perusahaan, baik besar maupun kecil, yang didirikan.

Industri depo peti kemas adalah tempat PT Masaji Tatanan Kontainer beroperasi. Layanan pembersihan, pengangkutan, penanganan kontainer kosong, pemeliharaan dan perbaikan, dan layanan reefer adalah penawaran utamanya. PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia adalah salah satu anak perusahaan dari PT Samudera Sarana Logistik yang merupakan sub-holding dari PT Samudera Indonesia Tbk. Layanan utama yang disediakan PT. Hasil menunjukkan bahwasanya principal Hapag yang memegang kontainer tertinggi dengan total 3340 kontainer dalam sejarah PT. Masaji tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam dengan diikuti Econship dengan total 387 kontainer, SNG dengan total 229 kontainer, dan SSL dengan total 139 kontainer. Saat ini principal Hapag tidak berkerja sama lagi dengan PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam bulan Agustus tahun 2023 dikarenakan biaya yang tinggi dan Hapag pindah ke PT. Kepri Depo Logistik. Sebelum Hapag memutuskan pindah ke PT. Kepri Depo Logistik. PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam memiliki kapasitas untuk memuat 200 hingga 400 kontainer ke dalam depo selama sebulan. Ada kebutuhan untuk meningkatkan hubungan ini secara

berkala, seperti dengan layanan, kualitas layanan, dan sebagainya.

Akibatnya, persepsi negatif pelanggan terhadap bisnis akan bergeser menjadi sesuatu yang mereka alami, yang berpotensi untuk secara langsung mengubah persepsi pelanggan ke titik di mana mereka menjadi puas dan berkomitmen untuk menggunakan layanan perusahaan di pasar sasarnya.

Hal ini mendorong organisasi untuk lebih fokus pada iklim, yang dapat memengaruhi bisnis, dalam rangka memilih jenis prosedur bisnis apa yang akan digunakan dan bagaimana cara mencobanya. Pencarian posisi kompetitif yang menguntungkan dalam sebuah industri, arena utama persaingan, adalah inti dari strategi kompetitif (Nourlette & Hati, 2017). Dengan demikian, kontes sangat penting untuk pencapaian dan kekecewaan perusahaan, sehingga perusahaan harus lebih berhati-hati dalam mengamati dan mengharapkan situasi ekonomi dan membuat barang yang berkualitas. Perusahaan perlu melihat kualitas dan kekurangan perusahaan dalam oposisi, hal ini akan sangat berguna untuk melihat diri mereka sendiri, dan memiliki pilihan untuk memanfaatkan setiap pintu terbuka yang ada dan menjauhi atau membatasi bahaya yang ada (Masatip, Maemunah, Rosari, & Anggreani, 2020).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui metodologi apa saja yang diterapkan dalam mengerjakan keseriusan PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam.

## LITERATUR REVIEW Strategi Bisnis

Menurut Michael E. mengklaim bahwa Mengejar posisi kompetitif dalam keuntungan perusahaan adalah apa yang disebut Porter sebagai strategi kompetitif. Sementara itu, Philip Kotler mengatakan bahwa itu adalah strategi yang memberi anda keuntungan besar atas pesaing anda dan memberikan banyak perlawanan terhadap mereka. Oleh karena itu, upaya perusahaan untuk memenangkan pasar yang menjadi target pasarnya dengan memberikan keunggulan kompetitif, menganalisis pesaing, dan menerapkan strategi pemasaran kompetitif yang efektif disebut sebagai strategi kompetitif.

Porter menegaskan bahwa strategi kompetitif perusahaan ditentukan oleh dua alasan. Pertama, daya tarik perusahaan dalam hal profitabilitas jangka panjang. Kedua, melihat berbagai faktor yang akan berdampak pada posisi perusahaan di pasar.

#### **Perumusan Strategi**

Cara yang paling umum untuk mengembangkan teknik yang panjang yang menyoroti aset dan kekurangan organisasi di dalam dan berhasil mengawasi pintu terbuka dan bahaya di iklim luar dikenal sebagai perincian metodologi (Wheelen dan Hunger, 2004 : 10). Para pemimpin harus dengan cermat melihat iklim luar dan dalam sebelum membangun sebuah sistem. Analisis SWOT digunakan dalam analisis lingkungan ini. Menurut Wheelen dan Hunger (2004), setidaknya ada empat tugas yang harus diselesaikan pada saat perumusan strategi. Menetapkan misi, seperangkat tujuan, rencana, strategi, dan kebijakan adalah beberapa dari kegiatan tersebut.

#### **Daya Saing**

Salah satu metode untuk memperkirakan hasil suatu negara dalam mencapai tujuan yang lebih baik, khususnya perluasan upah dan pembangunan moneter, adalah dengan melihat tingkat keseriusannya (Darwin Damanik & Elidawaty Purba, 2020). Pasar akan beralih dari bisnis yang tidak kompetitif. Karena tidak memiliki keseriusan berarti tidak memiliki kehebatan, dan tidak berhasil berarti tidak ada penjelasan yang jelas bagi

sebuah perusahaan untuk dapat bertahan di pasar yang ketat selama mungkin (Husain & Pura, 2020).

Tingkat kelangsungan hidup sebuah organisasi di pasar dengan berbagai organisasi yang menawarkan sesuatu yang sangat mirip atau komparatif dalam hal tenaga kerja dan produk dikenal sebagai tingkat keseriusan. Dalam artian mampu bersaing, bisnis yang mampu menghasilkan produk atau jasa dengan kualitas tinggi adalah bisnis yang efektif.

Seperti yang ditunjukkan oleh Muhardi (2007), komponen-komponen intensitas perusahaan terdiri dari biaya, kualitas, waktu pengantaran, dan kemampuan beradaptasi.

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian dilakukan di PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam yang beralamat di Komplek Timsco, Jl. Lumba, Batu Merah, Kec. Batu Ampar, Kota Batam. Informan dalam penelitian ini adalah perwakilan di PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam, dimana Informan berjumlah 4 orang dan berjumlah 3 orang. Alasan memilih 3 orang dari 4 responden karena 3 orang tersebut sudah ahli di bidangnya. Metode penggalan informasi dalam penelitian ini adalah wawancara. Teknik eksplorasi yang digunakan adalah strategi subyektif. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, matriks SWOT, analisis diagram SWOT, dan matriks profil kompetitif.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **Analisis Dan Pembahasan**

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan metode wawancara langsung. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data memberikan pertanyaan langsung kepada responden yang berkompeten dalam permasalahan yang sedang diteliti dalam penelitian ini. Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Yustisi Tarigan selaku Direktur perusahaan, Ibu Almira Suryani selaku Marketing, dan Bapak Marulam Simbolon selaku Staff Operasional.

1) Kekuatan perusahaan menghadapi persaingan di bidang terminal kontainer

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia memiliki Cabang seluruh Indonesia. Mempunyai Integrated Depo Management System (IDMS) Sedang berkembang dan kegiatan sudah terstandarisasi dari pusat. Menggunakan pendekatan Customer Oriented bisnis. Sedang berkembang dan kegiatan sudah terstandarisasi dari pusat. Unit Bisnis Baru. Memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang unggul. Menjalinkan komunikasi baik dengan customer.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia memiliki jaringan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal ini lebih banyak pelanggan dan memberikan layanan yang lebih luas dan efisien. Perusahaan menggunakan sistem manajemen depo terintegrasi (IDMS) yang membantu dalam pengelolaan operasional yang lebih efektif dan efisien. IDMS memungkinkan pemantauan dan pengelolaan depo secara real-time, sehingga meningkatkan kecepatan dan akurasi dalam operasional. Perusahaan menggunakan pendekatan yang berfokus pada pelanggan (customer oriented). Hal ini berarti bahwa semua layanan dan produk yang ditawarkan disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia sedang mengembangkan unit bisnis baru. Diversifikasi ini memungkinkan perusahaan untuk memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan. Perusahaan memiliki sumber daya manusia yang kompeten dan unggul di bidangnya. SDM yang berkualitas ini merupakan aset penting dalam menjalankan operasional dan memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan merupakan salah satu kekuatan perusahaan. Komunikasi yang efektif dan terbuka dengan pelanggan membantu dalam memahami kebutuhan mereka dan memberikan solusi yang tepat.

Dengan kekuatan-kekuatan tersebut, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia memiliki fondasi yang kuat untuk bersaing di industri terminal kontainer. Perusahaan mampu memberikan layanan yang berkualitas, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, serta terus berkembang dan berinovasi untuk memenuhi tantangan pasar.

2) Kelemahan Perusahaan dalam mengimbangi kompetitor di bidang depo peti kemas

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Tidak memiliki lahan dan alat tidak ada, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam terkonsep Kerja Sama Operasional (KSO). PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam adalah cabang kecil. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam tergolong baru dan belum banyak diketahui oleh principal. Kurangnya Tenaga kerja. Kurangnya customer atau principal.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia mengalami keterbatasan dalam hal kepemilikan lahan dan alat. Ketidaktersediaan lahan dan peralatan yang memadai dapat menghambat operasional dan efisiensi dalam pengelolaan depo peti kemas. Cabang Batam dari PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia beroperasi dengan konsep Kerja Sama Operasional (KSO). Ini berarti bahwa operasionalnya bergantung pada kerjasama dengan pihak lain, yang mungkin membatasi kontrol dan fleksibilitas perusahaan dalam mengelola depo. Cabang Batam adalah cabang kecil, yang berarti sumber daya dan kapasitas operasionalnya lebih terbatas dibandingkan cabang lain yang lebih besar. Ini bisa membatasi kemampuan perusahaan untuk bersaing dengan kompetitor yang memiliki fasilitas lebih besar dan lebih lengkap. Sebagai cabang yang baru didirikan, PT. MTKI Cabang Batam belum banyak dikenal oleh principal atau pelanggan utama. Hal ini dapat menghambat upaya perusahaan untuk menarik pelanggan baru dan membangun reputasi di pasar.

Perusahaan mengalami kekurangan tenaga kerja, yang dapat mengganggu kelancaran operasional dan menurunkan tingkat produktivitas. Kekurangan tenaga kerja juga dapat membatasi kemampuan perusahaan untuk menangani volume kerja yang lebih besar. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia masih memiliki keterbatasan dalam jumlah customer atau principal yang dimiliki. Kurangnya basis pelanggan ini dapat mempengaruhi pendapatan dan pertumbuhan perusahaan.

Dengan kelemahan-kelemahan tersebut, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia perlu mengatasi berbagai tantangan internal untuk dapat bersaing lebih efektif di industri depo peti kemas. Perusahaan perlu melakukan strategi peningkatan aset, memperluas jaringan, dan meningkatkan reputasi di pasar untuk mengimbangi para kompetitor.

3) Peluang PT untuk dapat bersaing di bidang depo peti kemas

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Pelabuhan batam akan berkembang pesat. Sudah terstandarisasi. Principal atau customer sudah mengenal PT. MTKI. PT. MTKI menerapkan sistem terintegrasi dan tersistem dengan baik dengan server terpusat. Customer Oriented. Kerjasama antara Cabang Batam dan agen cukup baik.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, Dengan perkembangan pesat Pelabuhan Batam, PT. MTKI memiliki peluang besar untuk meningkatkan volume operasional dan memperluas pasar. Perkembangan infrastruktur dan aktivitas pelabuhan yang meningkat dapat membuka lebih banyak peluang bisnis bagi perusahaan. PT. MTKI telah menerapkan standarisasi operasional yang ketat, memastikan konsistensi dan kualitas layanan di semua cabang. Standarisasi ini memberikan kepercayaan kepada pelanggan bahwa mereka akan menerima layanan berkualitas tinggi di mana pun mereka beroperasi. Principal atau pelanggan sudah mulai mengenal PT. MTKI. Pengenalan ini merupakan modal penting dalam membangun kepercayaan dan

loyalitas pelanggan, serta menarik lebih banyak bisnis dari principal yang ada maupun yang potensial. PT. MTKI menerapkan sistem terintegrasi dan tersistem dengan baik dengan server terpusat. Sistem ini memungkinkan manajemen yang lebih efisien, pemantauan real-time, dan koordinasi yang lebih baik antar cabang, yang pada akhirnya meningkatkan efektivitas operasional. Pendekatan yang berfokus pada pelanggan memberikan PT. MTKI keunggulan kompetitif. Dengan menyesuaikan layanan sesuai kebutuhan dan keinginan pelanggan, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan jangka panjang. Kerjasama yang baik antara Cabang Batam dan agen-agen lokal merupakan peluang penting untuk memperkuat jaringan dan operasional di wilayah tersebut. Kolaborasi yang efektif dapat membantu dalam penanganan logistik yang lebih efisien dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dengan peluang-peluang tersebut, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia memiliki fondasi yang kuat untuk bersaing di industri depo peti kemas. Perusahaan dapat memanfaatkan perkembangan Pelabuhan Batam, sistem operasional yang terstandarisasi, serta hubungan baik dengan pelanggan dan agen untuk terus berkembang dan meningkatkan daya saingnya di pasar.

4) Ancaman PT. MTKI Cabang Batam dalam menghadapi persaingan di area terminal kontainer

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Internal beberapa principal. Ketidakcocokan antara pihak KSO dan PT. MTKI Cabang Batam yang berakibat putusnya kerja sama. Perubahan regulasi pemerintah. Perubahan Undang Undang. Implementasi kebijakan baru terkait kerja sama operasional (KSO). Tidak memiliki lahan dan alat sendiri sehingga sedikit sulit bersaing dengan dengan kompetitor lain. Kompetitor sudah memiliki lahan dan alat sendiri sehingga harga lebih terjangkau dari pada PT. Masaji Tatanan Kontainer

Indonesia Cabang Batam.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, Adanya masalah internal di antara beberapa principal dapat mempengaruhi kerjasama dan operasional PT. MTKI. Konflik internal principal dapat berdampak negatif pada stabilitas hubungan bisnis dan operasional perusahaan. Ketidakcocokan antara pihak Kerja Sama Operasional (KSO) dan PT. MTKI Cabang Batam bisa berakibat pada putusnya kerja sama. Ketidakcocokan ini dapat mengganggu operasional dan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk melayani pelanggan dengan baik. Perubahan regulasi pemerintah bisa menjadi ancaman signifikan bagi PT. MTKI. Perubahan peraturan yang tiba-tiba atau tidak menguntungkan bisa mempengaruhi operasional dan strategi bisnis perusahaan, memerlukan penyesuaian cepat yang mungkin tidak selalu mudah dilakukan. Selain regulasi, perubahan undang-undang juga dapat menjadi ancaman. Undang-undang baru yang mempengaruhi industri logistik dan depo peti kemas bisa membawa tantangan baru yang perlu dihadapi oleh perusahaan. Kebijakan baru yang diterapkan dalam kerjasama operasional (KSO) dapat mempengaruhi cara kerja dan struktur operasional PT. MTKI Cabang Batam. Kebijakan yang tidak selaras dengan kepentingan perusahaan bisa menjadi hambatan dalam operasional yang efektif. Ketidakmampuan PT. MTKI Cabang Batam untuk memiliki lahan dan alat sendiri merupakan kelemahan yang signifikan. Hal ini membuat perusahaan sulit bersaing dengan kompetitor yang sudah memiliki infrastruktur lengkap, sehingga berpengaruh pada efisiensi operasional dan harga layanan. Kompetitor yang sudah memiliki lahan dan alat sendiri dapat menawarkan harga yang lebih terjangkau. Keunggulan ini memberikan mereka daya saing yang lebih tinggi dalam menarik pelanggan, membuat PT. MTKI Cabang Batam perlu berusaha lebih keras untuk tetap kompetitif.

Dengan ancaman-ancaman tersebut, PT. MTKI Cabang Batam perlu melakukan berbagai strategi untuk mitigasi risiko dan tetap kompetitif di pasar. Perusahaan harus beradaptasi dengan perubahan regulasi, memperkuat kerjasama dengan pihak KSO, serta mencari cara untuk meningkatkan infrastruktur dan efisiensi operasional.

5) Strategi digunakan PT untuk memanfaatkan peluang yang ada

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Pengembangan Infrastruktur dan Alat. Peningkatan Kualitas SDM. Optimalisasi Sistem Terintegrasi. Memanfaatkan Pertumbuhan Pelabuhan Batam. Peningkatan Hubungan dengan Principal dan Pelanggan. Penguatan Kerjasama. Promosi dan Branding. Adaptasi terhadap Perubahan Regulasi. Efisiensi Operasional.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, PT. MTKI berencana untuk mengembangkan infrastruktur dan memperbarui alat-alat yang dimilikinya. Investasi dalam infrastruktur yang lebih baik dan alat yang modern akan meningkatkan efisiensi operasional dan memungkinkan perusahaan untuk bersaing lebih efektif dengan kompetitor yang sudah memiliki fasilitas lengkap. Perusahaan fokus pada peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM) melalui pelatihan dan pengembangan. SDM yang berkualitas tinggi akan membantu perusahaan dalam memberikan layanan yang lebih baik dan inovatif, serta meningkatkan daya saing di pasar. PT. MTKI mengoptimalkan sistem terintegrasi yang sudah diterapkan. Dengan sistem terintegrasi yang baik, perusahaan dapat memantau dan mengelola operasional secara lebih efisien, serta memastikan koordinasi yang efektif antara cabang-cabangnya. Perusahaan berusaha untuk memanfaatkan pertumbuhan pesat Pelabuhan Batam dengan meningkatkan aktivitas dan kapasitas operasional di wilayah tersebut. Dengan memanfaatkan infrastruktur pelabuhan yang berkembang, PT. MTKI dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan volume bisnis.

PT. MTKI terus meningkatkan hubungan baik dengan principal dan pelanggan. Melalui komunikasi yang efektif dan pelayanan yang memuaskan, perusahaan berusaha untuk membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan, serta menarik principal baru. Perusahaan memperkuat kerjasama dengan agen-agen lokal dan mitra bisnis lainnya. Kolaborasi yang baik dapat membantu dalam penanganan logistik yang lebih efisien dan meningkatkan kepuasan pelanggan. PT. MTKI melakukan promosi dan branding untuk meningkatkan visibilitas dan reputasi perusahaan. Dengan strategi pemasaran yang tepat, perusahaan dapat menarik lebih banyak pelanggan dan membangun citra positif di pasar. Perusahaan siap untuk beradaptasi terhadap perubahan regulasi dan undang-undang. Dengan mengikuti perkembangan terbaru dalam regulasi industri, PT. MTKI dapat memastikan kepatuhan dan meminimalkan risiko yang terkait dengan perubahan peraturan. PT. MTKI fokus pada peningkatan efisiensi operasional di semua aspek bisnisnya. Melalui pengelolaan sumber daya yang lebih baik dan penerapan proses yang efisien, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan daya saing.

Dengan strategi-strategi tersebut, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia berusaha untuk memanfaatkan peluang yang ada, mengatasi tantangan, dan memperkuat posisinya di industri depo peti kemas. Perusahaan terus berinovasi dan beradaptasi untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan keberhasilan jangka panjang.

6) Strategi digunakan PT yang dapat digunakan untuk mengalahkan bahaya

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Penguatan Hubungan dengan Principal. Peningkatan Kolaborasi dengan Pihak KSO. Adaptasi terhadap Perubahan Regulasi. Investasi dalam Infrastruktur dan Alat. Diversifikasi Layanan. Penyesuaian Strategi Harga. Pengembangan SDM. Pemantauan dan Evaluasi Kinerja.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, PT. MTKI

dapat memperkuat hubungan dengan principal atau pelanggan utama. Dengan memahami kebutuhan dan harapan principal, perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan dan mempertahankan kerjasama yang baik. Meningkatkan kolaborasi dengan pihak Kerja Sama Operasional (KSO) dapat membantu dalam menyelesaikan ketidakcocokan yang mungkin terjadi. Kolaborasi yang baik akan memperkuat struktur operasional dan mendukung efisiensi dalam penyediaan layanan kepada pelanggan. PT. MTKI harus tetap fleksibel dan siap untuk mengadaptasi perubahan regulasi yang mungkin terjadi. Dengan memantau perkembangan regulasi dan mengambil tindakan yang sesuai, perusahaan dapat mengurangi dampak negatif dari perubahan kebijakan pemerintah. Melakukan investasi dalam pengembangan infrastruktur dan perbaruan alat akan meningkatkan kapasitas operasional dan efisiensi PT. MTKI. Infrastruktur yang baik dan alat yang modern akan membantu mengatasi kendala seperti ketidakmampuan memiliki lahan dan alat sendiri. Diversifikasi layanan dapat membantu PT. MTKI untuk memperluas pangsa pasar dan mengurangi ketergantungan pada segmen bisnis tertentu. Dengan menawarkan berbagai layanan tambahan atau baru, perusahaan dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pendapatan. Strategi harga yang fleksibel dan kompetitif dapat membantu PT. MTKI untuk tetap bersaing di pasar. Melakukan penyesuaian harga yang cerdas berdasarkan kondisi pasar dan kebutuhan pelanggan akan meningkatkan daya tarik perusahaan di mata konsumen. Peningkatan pengembangan dan pelatihan SDM akan meningkatkan kompetensi dan produktivitas karyawan PT. MTKI. SDM yang terampil dan berpengetahuan luas akan memungkinkan perusahaan untuk menghadapi tantangan dengan lebih baik dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan. Melakukan pemantauan dan evaluasi kinerja secara teratur akan membantu PT. MTKI untuk mengidentifikasi masalah dengan cepat dan mengambil

langkah perbaikan yang diperlukan. Evaluasi kinerja yang baik akan memastikan bahwa perusahaan tetap berada di jalur yang benar menuju pencapaian tujuan strategisnya.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia dapat mengatasi berbagai bahaya atau ancaman yang dihadapi dalam operasionalnya, serta meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis di industri depo peti kemas.

7) Strategi digunakan PT untuk meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Pengembangan Infrastruktur dan Alat. Peningkatan Kualitas SDM. Optimalisasi Sistem Terintegrasi. Memanfaatkan Pertumbuhan Pelabuhan Batam. Peningkatan Hubungan dengan Principal dan Pelanggan. Penguatan Kerjasama. Promosi dan Branding. Adaptasi terhadap Perubahan Regulasi. Efisiensi Operasional.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, PT. MTKI dapat fokus pada pengembangan infrastruktur dan investasi dalam alat-alat operasional yang baru dan modern. Hal ini akan membantu perusahaan untuk mengatasi kelemahan dalam hal ketidakmampuan memiliki lahan dan alat sendiri, serta meningkatkan kapasitas operasional. Melakukan peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan dan pengembangan karir akan membantu PT. MTKI untuk menghadapi kelemahan dalam hal kurangnya tenaga kerja yang memadai. SDM yang berkualitas tinggi akan mendukung efisiensi operasional dan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan. Mengoptimalkan sistem terintegrasi yang sudah ada akan membantu PT. MTKI untuk meningkatkan koordinasi dan pengelolaan operasional secara efisien di semua cabangnya. Dengan sistem yang terintegrasi dengan baik, perusahaan dapat mengurangi biaya operasional dan meningkatkan produktivitas. Perusahaan dapat memanfaatkan pertumbuhan pesat Pelabuhan Batam dengan mengintensifkan

aktivitas operasional di wilayah tersebut. Dengan meningkatkan kehadiran dan layanan di pelabuhan yang berkembang, PT. MTKI dapat menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas pangsa pasar. PT. MTKI harus terus meningkatkan hubungan baik dengan principal dan pelanggan. Dengan memahami kebutuhan dan harapan mereka, perusahaan dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan mendukung pertumbuhan bisnis jangka panjang. Memperkuat kerjasama dengan agen-agen lokal dan mitra bisnis lainnya akan membantu PT. MTKI dalam meningkatkan efisiensi operasional dan penanganan logistik. Kolaborasi yang baik juga dapat membuka peluang baru dan memperluas jaringan bisnis perusahaan. Melakukan promosi dan branding yang efektif akan membantu PT. MTKI untuk meningkatkan visibilitas dan citra merek di pasar. Dengan strategi pemasaran yang tepat, perusahaan dapat menarik perhatian lebih banyak pelanggan potensial dan memperkuat posisinya sebagai pemimpin di industri tersebut. Perusahaan harus siap untuk mengadaptasi diri terhadap perubahan regulasi yang terjadi. Dengan memahami dan mengikuti peraturan baru, PT. MTKI dapat mengurangi risiko kepatuhan dan memastikan kelancaran operasional di semua tingkatan. Fokus pada efisiensi operasional akan membantu PT. MTKI untuk mengurangi biaya dan meningkatkan produktivitas. Melalui pengelolaan yang lebih baik terhadap sumber daya dan proses operasional, perusahaan dapat meningkatkan daya saing dan mengoptimalkan keuntungan.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia dapat mengurangi kelemahan yang ada dan secara efektif memanfaatkan peluang yang muncul di pasar. Ini akan membantu perusahaan untuk tetap kompetitif dan berkembang di industri depo peti kemas.

8) Metode digunakan PT untuk mengurangi risiko dan meminimalkan kelemahan

Adapun Hasil Wawancara penelitian :

“Analisis Risiko dan Manajemen Risiko. Diversifikasi Layanan. Peningkatan Kualitas SDM. Peningkatan Efisiensi Operasional. Pengembangan Infrastruktur dan Alat. Penguatan Hubungan dengan Principal dan Pelanggan. Adaptasi terhadap Perubahan Regulasi. Pengelolaan Keuangan yang bijaksana.” (Wawancara 05 Mei, 07 Mei, 08 Mei 2024).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan, PT. MTKI melakukan analisis risiko secara teratur untuk mengidentifikasi potensi risiko yang mungkin dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko-risiko tersebut, perusahaan dapat mengembangkan strategi manajemen risiko yang efektif untuk mengurangi dampak negatifnya. Diversifikasi layanan membantu PT. MTKI untuk mengurangi ketergantungan pada segmen bisnis tertentu. Dengan menawarkan berbagai layanan kepada pelanggan, perusahaan dapat menyeimbangkan risiko dan mengambil keuntungan dari peluang-peluang baru yang muncul di pasar. Perusahaan fokus pada peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan, pengembangan karir, dan rekrutmen yang selektif. SDM yang kompeten dan terlatih akan membantu mengelola risiko operasional dengan lebih baik dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan. PT. MTKI berupaya untuk meningkatkan efisiensi operasional di semua aspek bisnisnya. Dengan mengelola sumber daya secara efisien, mengoptimalkan proses operasional, dan mengurangi pemborosan, perusahaan dapat mengurangi risiko operasional dan meningkatkan profitabilitas. Investasi dalam pengembangan infrastruktur dan alat operasional yang modern membantu PT. MTKI untuk mengurangi risiko terkait dengan keterbatasan infrastruktur dan teknologi. Infrastruktur yang baik mendukung operasional yang lancar dan efisien. Memperkuat hubungan dengan principal dan pelanggan adalah strategi untuk mengurangi risiko kehilangan bisnis dan meningkatkan retensi pelanggan. Dengan memahami kebutuhan pelanggan

dan menjaga hubungan yang baik, perusahaan dapat mengamankan basis pelanggan dan mengurangi risiko ketidakpastian. PT. MTKI selalu memantau perubahan regulasi dan kebijakan pemerintah yang mempengaruhi operasinya. Dengan memahami dan mengikuti peraturan baru, perusahaan dapat menghindari sanksi hukum, mengelola risiko kepatuhan, dan menjaga kelancaran operasional. Pengelolaan keuangan yang bijaksana membantu PT. MTKI untuk mengelola risiko keuangan dan meminimalkan dampak dari fluktuasi pasar atau kondisi ekonomi yang tidak stabil. Manajemen keuangan yang efektif juga memungkinkan perusahaan untuk melakukan investasi strategis dan memperluas operasional secara bertahap.

### **Strategi IFAS dan EFAS PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam**

Untuk mendapatkan gambaran yang lebih mudah diadaptasi dari investigasi SWOT yang telah dilakukan, penting untuk menggunakan pilihan responden berdasarkan pertimbangan para ilmuwan, lebih spesifik lagi, individu-individu yang terkait dengan isu yang sedang dipertimbangkan.

Untuk mengembangkan IFAS Grid, penting untuk memahami dan menilai iklim internal bisnis. Skala bobot harus digunakan untuk menentukan masing-masing faktor ini, mulai dari 0,0 untuk faktor yang tidak terlalu penting hingga 1,0 untuk faktor yang penting. (c) Selanjutnya, pada langkah kedua, setiap faktor diberi peringkat pada skala 1 sampai 4, dengan nilai 2 menunjukkan bahwa respon perusahaan sesuai dengan rata-rata industri, nilai 3 menunjukkan bahwa respon perusahaan sesuai dengan rata-rata industri, dan nilai 4 menunjukkan bahwa respon perusahaan sangat sesuai dengan rata-rata industri.

Skor tertimbang terakhir akan berkisar dari 1,0 untuk sangat rendah hingga 4,0 untuk sangat tinggi, dengan skor tipikal 2,5, tidak peduli apa pun variabel internal yang dipertimbangkan, apakah itu kualitas atau kekurangan. Dengan demikian, dengan

asumsi konsekuensi dari kerangka kerja IFAS di bawah 2,5, ini menunjukkan bahwa keadaan internal organisasi adalah kebalikannya; dengan asumsi hasilnya lebih penting daripada 2,5, ini menunjukkan bahwa bagian dalam organisasi merupakan area kekuatan utama secara umum. Hasil dari faktor dalam dan faktor luar ditampilkan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 1. Matriks Internal Factor Evaluasion (IFE Matriks)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	B O B O T	R A T I N G	BO BOT X RA TI NG
<b>KEKUATAN:</b>			
1. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia memiliki Cabang seluruh Indonesia.	0,08	5,00	0,42
2. Mempunyai Integrated Depo Management System (IDMS).	0,08	5,00	0,42
3. Menggunakan pendekatan Customer Oriented bisnis yang berorientasi pada pelanggan, tentang apa yang dibutuhkan, pendekatan yang mudah terhubung dengan pelanggan, dan setiap aspek lain yang berpengaruh pada proses bisnis.	0,06	4,00	0,22
4. Sedang berkembang dan kegiatan sudah terstandarisasi dari pusat.	0,08	5,00	0,42
5. Unit Bisnis Baru.			
6. Memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang unggul.	0,06 0,08	4,00 5,00	0,22 0,42
7. Menjalinkan komunikasi baik dengan customer.	0,06	4,00	0,22
			2,33
<b>KELEMAHAN:</b>			
1. Lahan dan alat tidak ada	0,08	2,90	0,24
2. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam terkonep Kerja Sama Operasional (KSO)	0,08	2,90	0,24
3. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam adalah cabang kecil.	0,08	2,00	0,17
4. PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam tergolong baru dan belum banyak diketahui oleh principal.	0,08	2,90	0,24
5. Kurangnya Tenaga kerja			
6. Kurangnya customer atau principal	0,08 0,08	2,90 2,90	0,24 0,24
			1,38
<b>TOTAL</b>	1,00		3,71

Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Nilai IFAS Grid PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam adalah 3,71, seperti yang ditampilkan pada tabel di

atas. Nilai ini menunjukkan bahwa organisasi berada pada posisi yang lebih baik dari yang diharapkan dengan tujuan akhir untuk menjalankan sistem yang berkaitan dengan kualitas ke dalam secara umum di bidang pertunjukan, keuangan, dan organisasi.

Sama halnya dengan membuat matriks IFAS, membuat matriks EFAS membutuhkan pemahaman dan evaluasi terhadap lingkungan eksternal perusahaan secara umum dan industri, yaitu: (a) EFAS adalah tentang dunia luar; langkah awal adalah membuat daftar variabel yang signifikan, dua pintu yang terbuka dan bahaya, di dunia luar. (b) Skala pembobotan harus digunakan untuk menentukan masing-masing faktor yang telah disebutkan sebelumnya, yang harus dimulai dari 0,0 untuk faktor yang tidak penting hingga 1,0 untuk faktor yang penting. Dengan jumlah 1,0, bobot atau skala menunjukkan tingkat signifikansi dari setiap variabel ini dalam bisnis di mana organisasi berada. (c) Selanjutnya, pada langkah berikutnya, setiap elemen diberi nilai dengan skala 1 sampai dengan 4, dengan nilai 2 menunjukkan bahwa reaksi organisasi sesuai dengan normal bisnis; nilai 3 menunjukkan bahwa reaksi organisasi sesuai dengan normal bisnis; dan nilai 4 menunjukkan bahwa reaksi organisasi terhadap iklim luar secara umum sangat baik dan ideal. (d) Untuk mendapatkan skor tertimbang, setiap bobot dari langkah berikutnya ditambah dengan peringkat dari langkah ketiga. (e) Untuk mendapatkan agregat tertimbang organisasi, masukkan kualitas tertimbang untuk setiap variabel.

Dengan cara yang sama, skor kurang dari 2,5 pada matriks EFAS menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat memanfaatkan peluang dan sangat rentan terhadap ancaman dari para pesaing. Akibatnya, perusahaan berada dalam posisi yang genting dalam kaitannya dengan dinamika perubahan lingkungan eksternal. Sebaliknya, posisi organisasi adalah area kekuatan yang serius untuk hasil yang cukup penting dari 2,5 menurut elemen iklim luar.

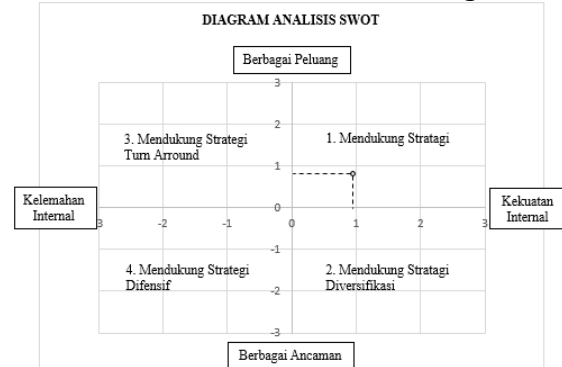
Tabel 2. Matriks Eksternal Factor Evaluasian (EFE Matriks)

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL UTAMA	B O T	R A T I N G	BO BOT X RA TI NG
<b>PELUANG :</b>			
1. Pelabuhan batam akan berkembang pesat.	0,08	4,00	0,32
2. Sudah terstandarisasi.	0,08	4,00	0,32
3. Principal atau customer sudah mengenal PT. MTKI.	0,08	4,00	0,32
4. PT. MTKI menerapkan sistem terintegrasi dan tersistem dengan baik dengan server terpusat.	0,08	4,00	0,32
5. Customer Oriented.	0,08	4,00	0,32
6. Kerjasama antara Cabang Batam dan agen cukup baik.	0,08	4,00	0,32
			1,89
<b>ANCAMAN :</b>			
1. Internal beberapa principal.	0,08	2,00	0,16
2. Ketidakcocokan antara pihak KSO dan PT. MTKI Cabang Batam yang berakibat putusnya kerja sama.	0,08	2,00	0,16
3. Perubahan regulasi pemerintah.	0,08	2,00	0,16
4. Perubahan Undang Undang.	0,08	2,00	0,16
5. Implementasi kebijakan baru terkait kerja sama operasional (KSO).	0,05	2,00	0,11
6. Tidak memiliki lahan dan alat sendiri sehingga sedikit sulit bersaing dengan dengan competitor lain.	0,08	2,00	0,16
7. Kompetitor sudah memiliki lahan dan alat sendiri sehingga harga lebih terjangkau dari pada PT. Masaji Tatananan Kontainer Indonesia Cabang Batam.	0,08	2,00	0,16
			1,05
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,95</b>

Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Matriks EFAS PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam dapat dilihat pada tabel di atas. Dapat dilihat bahwa nilai absolut dari kerangka kerja EFAS yang dimiliki oleh bisnis ini adalah 2,95. Hal ini menunjukkan bahwa sistem organisasi benar-benar menggambarkan pintu luar yang terbuka saat ini dan menjauhi konsekuensi buruk dari bahaya yang ada. Selain itu, penilaian yang telah selesai dilakukan pada tabel di atas dapat digunakan untuk menentukan strategi yang paling tepat untuk dilakukan oleh PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam. Gambar 1. menunjukkan bagaimana titik koordinat perusahaan ditentukan dengan menggunakan selisih:

Gambar 1. Diagram Analisis SWOT PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam



Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Berdasarkan Gambar 1, perbedaan antara nilai skor faktor kekuatan sebesar 2,33 dan nilai skor faktor kelemahan sebesar 1,38 adalah sebesar 0,95. Nilai skor faktor peluang sebesar 1,89 dan nilai skor faktor ancaman sebesar 1,05 berbeda sebesar 0,84. Titik arah dapat dibentuk dari perbedaan kualitas-kualitas tersebut, yaitu (0,95 : 0,84). sehingga organisasi dapat mencapai situasinya pada kuadran I, yaitu apa yang sedang terjadi dengan alasan bahwa organisasi memiliki pintu yang terbuka dan kualitas yang dapat digunakan.

Berdasarkan analisis SWOT, PT Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam mampu bertahan dan bersaing dengan penawaran bisnis lain karena kekuatan yang dimilikinya. Hal ini dikarenakan harga yang ditetapkan oleh PT dan jasa yang ditawarkan sangat diminati. Selain harga yang terjangkau, Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam menawarkan pelayanan yang pasti akan menyenangkan pelanggan.

Prosedur investigasi SWOT digunakan untuk menilai kualitas, kekurangan, peluang, dan bahaya yang dihadapi bisnis. Pemeriksaan variabel internal diselesaikan dengan memastikan nilai paling ekstrem mengingat aset dan kekurangan organisasi, sementara investigasi faktor eksternal diselesaikan dengan menghitung nilai terbesar dalam kaitannya dengan kepemilikan dan sumber daya.

Pendekatan organisasi bergantung pada sistem Kekuatan-Peluang SO, prosedur Kekurangan-Peluang SO, teknik Kekuatan-Bahaya ST, dan metodologi Kekurangan-Bahaya WT yang kemudian menggunakan pemeriksaan SWOT untuk mengenali aset, kekurangan, peluang yang luar biasa, dan bahaya dari persepsi.

Tipikal tertimbang lengkap mencapai dari nilai terendah 1,0 hingga tertinggi 4,0, dengan nilai normal 2,5, tanpa memperhatikan jumlah variabel yang diingat untuk Kerangka Kerja IFE. Nilai lengkap tertimbang di bawah 2,5 menunjukkan posisi yang lemah di dalam, sementara nilai lebih dari 2,5 menunjukkan area kekuatan untuk suatu posisi. Jaringan IFE, mirip dengan Kisi EFE, harus memasukkan berbagai variabel yang signifikan. Karena beban umumnya berjumlah 1,0, jumlah variabel mempengaruhi cakupan agregat tipikal tertimbang.

### Matriks SWOT Pada PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam

Tabel 3. Matriks SWOT PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam

Matriks SWOT	No	Strength (Kekuatan)	No	Weakness (Kelemahan)
	1	PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia memiliki Cabang seluruh Indonesia.	1	Lahan dan alat tidak ada
	2	Mempunyai Integrated Depo Management System (IDMS).	2	PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam terkonsep Kerja Sama Operasional (KSO)
	3	Menggunakan pendekatan Customer Oriented bisnis yang berorientasi pada pelanggan, tentang apa yang dibutuhkan,	3	PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam

		pendekatan yang mudah terhubung dengan pelanggan, dan setiap aspek lain yang berpengaruh pada proses bisnis.		adalah cabang kecil.
	4	Sedang berkembang dan kegiatan sudah terstandarisasi dari pusat.	4	PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam tergolong baru dan belum banyak diketahui oleh principal.
	5	Unit Bisnis Baru.	5	Kurangnya Tenaga kerja
	6	Memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang unggul.	6	Kurangnya customer atau principal
	7	Menjalinkan komunikasi baik dengan customer.		
No	Opportunity (Peluang)	SO	WO	
1	Pelabuhan batam akan berkembang pesat.	1. Memanfaatkan cabang di seluruh Indonesia (S1) untuk menangkap pasar di pelabuhan Batam yang berkembang (O1). Memperkuat layanan logistik yang terintegrasi dan efisien.	1. Memanfaatkan standar yang sudah ada (O2) dan kerjasama yang baik dengan agen (O6) untuk mengatasi kurangnya lahan dan alat (W1).	
2	Sudah terstandarisasi.	2. Memanfaatkan sistem terintegrasi dan terstandarisasi dengan baik (S2, S4) untuk memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan di Batam (O2).	2. Meningkatkan pengenalan PT. MTKI Cabang Batam melalui kolaborasi yang baik dengan agen (O3).	

3	Principal atau customer sudah mengenal PT. MTKI.	3. Meningkatkan kerjasama dengan principal yang sudah mengenal PT. MTKI (S7, O3) untuk memperluas pasar di Batam.	3. Meningkatkan kerjasama dengan agen untuk memperkuat pengenalan PT. MTKI Cabang Batam yang baru (W4).
4	PT. MTKI menerapkan sistem terintegrasi dan tersistem dengan baik dengan server terpusat.	4. Menggunakan sistem yang terintegrasi (S2) untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan yang sudah ada (O4, O5).	
5	Customer Oriented.	5. Memanfaatkan pendekatan customer oriented (S3) untuk menangkap peluang dari peningkatan kerjasama antara cabang Batam dan agen (O6).	
6	Kerjasama antara Cabang Batam dan agen cukup baik.	6. Memanfaatkan kerjasama yang baik (S7) untuk mengembangkan bisnis baru di Batam (S5, O1).	
<b>No</b>	<b>Thread (Ancaman)</b>	<b>ST</b>	<b>WT</b>
1	Internal beberapa principal.	1. Menggunakan SDM yang unggul (S6) untuk memastikan adaptasi cepat terhadap perubahan regulasi (T3, T4).	1. Mengurangi ketergantungan pada KSO dengan memiliki lahan dan alat sendiri (W1, T2).
2	Ketidaccokan antara pihak KSO dan PT. MTKI Cabang Batam yang berakibat putusnya kerja sama.	2. Menggunakan sistem IDMS (S2) untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengatasi persaingan dengan kompetitor yang lebih	

		mapan (T6, T7).	
3	Perubahan regulasi pemerintah.	3. Menggunakan sistem terintegrasi (S2) untuk cepat menyesuaikan operasi dengan perubahan regulasi (T3).	2. Mengatasi kurangnya lahan dan alat dengan strategi diversifikasi atau mencari investor baru (W1, T7).
4	Perubahan Undang Undang.	4. Menggunakan SDM yang unggul (S6) untuk memahami dan mengimplem ntasikan perubahan undang-undang dengan cepat (T4).	
5	Implementasi kebijakan baru terkait kerja sama operasional (KSO).	5. Menggunakan jaringan cabang yang luas (S1) untuk mencari alternatif kerjasama operasional yang lebih menguntungkan (T5).	
6	Tidak memiliki lahan dan alat sendiri sehingga sedikit sulit bersaing dengan dengan competitor lain.	6. Menggunakan standar operasional yang tinggi (S4) untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing meski tanpa lahan dan alat sendiri (T6).	3. Meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya operasional untuk bersaing dengan harga kompetitor (T7) melalui inovasi dan optimalisasi (W6).
7	Kompetitor sudah memiliki lahan dan alat sendiri sehingga harga lebih terjangkau dari pada PT. Masaji Tatananan Kontainer Indonesia Cabang Batam.	7. Meningkatkan efisiensi operasional dengan IDMS (S2) untuk menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan kompetitor (T7).	

Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Informasi dari tabel di atas menunjukkan bahwa eksekusi perusahaan tidak sepenuhnya ditentukan oleh perpaduan antara variabel dari dalam dan luar. Strategi SO (Supporting Growth Strategy) yang diterapkan PT Masaji Tatatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam sejalan dengan perhitungan yang dilakukan pada diagram Cartesius sebelumnya, yang menunjukkan bahwa situasi perusahaan berada pada kuadran I.

Teknik Agresif dibuat berdasarkan perspektif perusahaan, lebih spesifiknya dengan menggunakan semua kualitas untuk merebut dan memanfaatkan peluang terbesar yang terbuka. Teknik Agresif PT.MTKI Cabang Batam adalah sebagai berikut:

1. Strategi bisnis yang berhasil memerlukan kombinasi pemahaman yang mendalam tentang lingkungan bisnis, kekuatan internal, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar (Ramadhan, 2023). Memanfaatkan cabang di seluruh Indonesia untuk menangkap pasar di pelabuhan Batam yang berkembang. Memperkuat layanan logistik yang terintegrasi dan efisien.

2. Keuntungan dari integrasi sistem ini adalah membaiknya suatu arus informasi dalam sebuah organisasi. Suatu pelaporan biasanya memang memerlukan waktu, namun demikian akan semakin banyak informasi yang relevan dalam kegiatan manajerial yang dapat diperoleh bila diperlukan. Keuntungan ini merupakan alasan yang kuat untuk mengutamakan (menggunggulkan) sistem informasi terintegrasi karena tujuan utama dari sistem informasi adalah memberikan informasi yang benar pada saat yang tepat (Hamzah, 2020). Memanfaatkan sistem terintegrasi dan terstandarisasi dengan baik untuk memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan di Batam.

3. Customer Relationship Management (CRM) adalah tentang mengelola hubungan dengan pelanggan atau pelanggan yang sudah ada dengan fokus untuk menciptakan loyalitas terhadap bisnis perusahaan. Setelah perusahaan berinvestasi untuk mencari pelanggan baru, penting untuk

merencanakan bagaimana perusahaan dapat mengelola hubungan dengan pelanggan agar bisnis tetap berkembang dan menjaga agar pelanggan tidak pergi atau kabur dari bisnis perusahaan (Akbar, 2021). Meningkatkan kerjasama dengan principal yang sudah mengenal PT. MTKI untuk memperluas pasar di Batam.

4. Kepuasan pelanggan adalah evaluasi pelanggan terhadap suatu produk atau layanan dalam hal apakah produk atau layanan itu telah memenuhi kebutuhan dan harapan mereka (Fatikasari, 2021). Menggunakan sistem yang terintegrasi untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan yang sudah ada.

5. Customer oriented yang terdiri dari komitmen perusahaan, pemenuhan kebutuhan dan respon keluhan berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan (Verawaty et al., 2021). Memanfaatkan pendekatan customer oriented untuk menangkap peluang dari peningkatan kerjasama antara cabang Batam dan agen.

6. Perusahaan yang memiliki potensi berkembang umumnya menghadapi lebih dari satu peluang, oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk menentukan sebuah prioritas (Pahlevi, 2020). Memanfaatkan kerjasama yang baik untuk mengembangkan bisnis baru di Batam.

### Matriks Profil Kompetitif Pada PT. Masaji Tatatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam

Gambar 2. Matriks Profil Kompetitif PT. Masaji Tatatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam

FAKTOR STRATEGI	BOBOT	PT. Masaji Tatatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam		PT. Laut Mas		PT. Putra Batam Jasa Mandiri Utama	
		RATING	BOBOT SKOR	RATING	BOBOT SKOR	RATING	BOBOT SKOR
Jaringan Gobang	0.15	4	0.60	3	0.45	2	0.30
Sistem Manajemen Terintegrasi	0.20	4	0.80	3	0.60	3	0.60
Pendekatan Customer Oriented	0.15	4	0.60	3	0.45	2	0.30
Keterstandaran Operasional	0.10	4	0.40	3	0.30	3	0.30
Reputasi di Kalangan Principal	0.10	3	0.30	4	0.40	3	0.30
Ketersediaan Lahan dan Alat	0.20	2	0.40	4	0.80	4	0.80
Sumber Daya Manusia	0.10	4	0.40	3	0.30	3	0.30
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>3.50</b>		<b>3.30</b>		<b>2.90</b>

Sumber: Hasil Penelitian, 2024

Dari tabel matriks di atas, PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam memiliki skor total 3.50, lebih tinggi dibandingkan PT. Laut Mas dengan 3.30 dan jauh lebih tinggi dibandingkan PT. Putra Batam Jasa Mandiri Utama dengan 2.90. Ini menunjukkan bahwa PT. Masaji memiliki posisi kompetitif yang kuat dalam industri kontainer di Indonesia, terutama dalam hal jaringan cabang, sistem manajemen terintegrasi, pendekatan customer-oriented, dan SDM. Namun, ada kelemahan dalam ketersediaan lahan dan alat yang perlu diatasi untuk memperkuat posisi kompetitifnya.

PT. MTKI Cabang Batam menunjukkan keunggulan dalam beberapa faktor strategis yang signifikan dibandingkan pesaingnya, yaitu PT. Laut Mas dan PT. Putra Batam Jasa Mandiri Utama. Berikut adalah penjelasan mengenai mengapa PT. MTKI lebih unggul dalam hal jaringan cabang, sistem manajemen terintegrasi, pendekatan customer-oriented, dan sumber daya manusia (SDM), serta kelemahannya dalam ketersediaan lahan dan alat.

1. Jaringan Cabang, PT. MTKI memiliki jaringan cabang yang luas dan kuat. Hal ini memungkinkan mereka untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan menyediakan layanan yang lebih efisien. Jaringan cabang yang luas juga memberikan fleksibilitas dalam operasi dan meningkatkan kemampuan untuk menangani berbagai kebutuhan logistik.

2. Sistem Manajemen Terintegrasi, PT. MTKI memiliki sistem manajemen yang terintegrasi dengan baik. Ini mencakup penggunaan teknologi informasi dan komunikasi yang memungkinkan operasi yang lebih efisien dan koordinasi yang lebih baik antara berbagai divisi perusahaan. Sistem yang terintegrasi ini juga membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat.

3. Pendekatan Customer-Oriented, PT. MTKI sangat fokus pada kepuasan pelanggan. Pendekatan yang berorientasi pada pelanggan ini mencakup layanan yang responsif, solusi yang disesuaikan dengan

kebutuhan pelanggan, dan upaya untuk terus meningkatkan kualitas layanan. Hal ini membantu perusahaan dalam membangun hubungan yang kuat dan jangka panjang dengan pelanggan.

4. Sumber Daya Manusia, PT. MTKI memiliki SDM yang kompeten dan terlatih dengan baik. Karyawan yang berkualitas tinggi ini mampu memberikan layanan yang efisien dan profesional, yang pada akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Investasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan juga menunjukkan komitmen perusahaan terhadap peningkatan kualitas SDM.

5. Ketersediaan Lahan dan Alat, Meskipun PT. MTKI unggul dalam beberapa faktor, perusahaan ini memiliki kelemahan dalam hal ketersediaan lahan dan alat. Keterbatasan lahan dapat menghambat ekspansi dan kapasitas operasi perusahaan, sementara keterbatasan alat dapat mempengaruhi efisiensi operasional dan kemampuan untuk menangani volume pekerjaan yang besar. Untuk memperkuat posisi kompetitifnya, PT. MTKI perlu mengatasi kelemahan ini dengan menginvestasikan lebih banyak dalam infrastruktur dan peralatan yang diperlukan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan di dapatkan hasil penelitian menarik kesimpulan berdasarkan analisis hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah Nilai tertimbang Matriks IFE adalah 3,71 yang mengindikasikan bahwa posisi PT. MTKI Cabang Batam memiliki posisi internal yang kuat. Sedangkan nilai tertimbang Matriks EFE adalah 2,95 yang mengindikasikan bahwa PT. Masaji Tatanan Kontainer Indonesia Cabang Batam dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal, posisi perusahaan relatif kuat. Kondisi PT. MTKI Cabang Batam berada pada kuadran 1, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kondisi yang menguntungkan, karena memiliki kekuatan sehingga dapat memilih beberapa peluang yang ada

sehingga dapat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan, dan meraih kemajuan secara maksimal.

Saran yang dapat direkomendasikan untuk PT. MTKI Cabang Batam dapat mengurangi ketergantungan pada KSO dengan memiliki lahan dan alat sendiri, mengatasi kurangnya lahan dan alat dengan strategi diversifikasi atau mencari investor baru, dan meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya operasional untuk bersaing dengan harga kompetitor melalui inovasi dan optimalisasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, R. I. (2021). Customer relationship management (Manajemen Hubungan Pelanggan). In *Customer Relationship Management: Second Edition* (Issue October).
- Alfarisi, A. (2019). Perumusan Strategi Business Model Canvas ( BMC ) pada Perusahaan Sandal Toyosima Singosari. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1–14. <https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/5582>
- Arifin, S. R., Purwanti, V. D., & Suci, D. A. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 29(1), 59–66.
- Arifin, M. J. (2021). Strategi Islamic Branding Dalam Membangun Kepercayaan Konsumen. *Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 08(1), 67–83. <http://ejournal.staim-tulungagung.ac.id/index.php/>
- Dalić, I., Ateljević, J., Stević, Ž., & Terzić, S. (2020). An integrated swot – fuzzy piprecia model for analysis of competitiveness in order to improve logistics performances. *Facta Universitatis, Series: Mechanical Engineering*, 18(3), 439–451. <https://doi.org/10.22190/FUME200325029D>
- Darwin Damanik, & Elidawaty Purba. (2020). Analisis Daya Saing Sektor Pariwisata Di Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(2), 116–125. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i2.111>
- Fatikasari, M. A. R. (2021). *PENGARUH KUALITAS LAYANAN, KEPUASAN PELANGGAN, KUALITAS CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) DAN NILAI PELANGGAN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN RESTORAN MCD*.
- Fortunisa, A., A. Widyastuti, D., Hatta, H., Rudianto, D. R., & Iman Santoso, B. (2022). Manajemen Persaingan Usaha. *UNIVERSITAS BAKRIE*, 1–38.
- Hamzah, M. A. (2020). ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN SISTEM JARINGAN “ SISTEM INTEGRASI ” Disusun Oleh : Muhammad Amir Hamzah JURUSAN SISTEM KOMPUTER UNGGULAN. <Http://Edocs.Ilkom.Unsri.Ac.Id/>. [http://edocs.ilkom.unsri.ac.id/3828/1/SISTEM\\_INTEGRASI.pdf](http://edocs.ilkom.unsri.ac.id/3828/1/SISTEM_INTEGRASI.pdf)
- Hidayatullah, I. (2021). IMPLEMENTASI HALAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PT. MASAJI TATANAN KONTAINER INDONESIA LAPORAN HASIL MAGANG. *Fisheries Research*, 140(1), 65. [http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/35612/1/Trabajo de Titulacion.pdf%0Ahttps://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/01/GUIA-METODOLOGICA-EF.pdf%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.fis](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/35612/1/Trabajo_de_Titulacion.pdf%0Ahttps://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/01/GUIA-METODOLOGICA-EF.pdf%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.fis)

- hres.2013.04.005%0Ahttps://doi.org/10.1038/s41598-
- MANAJEMEN BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN, 48–53.
- Husain, R. A., & Pura, R. (2020). Pengaruh Aspek Pengukuran Kinerja Dalam Balanced Scorecard Terhadap Daya Saing Perusahaan PDAM Kota Makassar. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*, 6(1), 66–74. <https://doi.org/10.29407/jae.v6i1.14204>
- Ningrum, S., Fitra, V. D., & Sanjaya, V. F. (2020). Pengaruh inovasi Produk, Keunggulan Bersaing, dan Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja Pemasaran. *Jurnal Mutiara Manajemen*, 5(2), 1–9. <https://doi.org/10.51544/jmm.v5i2.1614>
- Inayati, T., Evianah, & Prasetya, H. (2018). Perumusan Strategi dengan Analisis SWOT pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus UMKM Produk Sepatu di Mojokerto, Jawa Timur). *Seminar Nasional Manajemen Dan Bisnis Ke-3*, 217–231.
- Nourlette, R. R., & Hati, S. W. (2017). Penentuan Strategi Dengan Pendekatan Analisis Swot Pada Hotel Nongsa Point Marina & Resort Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, 5(1), 82. <https://doi.org/10.35314/inovbiz.v5i1.174>
- Mamahit, B. B. V, Mandey, S. L., & Rotinsulu, J. J. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Jasa Cv. Caritas Dei Nobiscum Untuk Meningkatkan Daya Saing Analysis of Service Marketing Strategy Cv. Caritas Dei Nobiscum To Increase Competitiveness. *892 Jurnal EMBA*, 9(3), 892–901.
- Pahlevi, N. O. (2020). STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN METODE ANALISIS SWOT ( STRENGTHS, WEAKNESESS, OPPORTUNITIES, THREATS ) DAN AHP (ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS) ( Studi Kasus : PT. RINS ). *Energy for Sustainable Development: Demand, Supply, Conversion and Management*, 1–14.
- Masatip, A., Maemunah, I., Rosari, D., & Anggreani, C. (2020). Analisis Strategi Pemasaran pada Hotel Inna Parapat dalam Situasi Pandemi Covid-19. *Jurnal Akademi Pariwisata Medan*, 8(2), 150–159. <https://doi.org/10.36983/japm.v8i2.85>
- Ramadhan, A. (2023). Analisis Swot Dalam Pengoptimalan Peluang Pasar Terhadap Tujuan Suatu Perusahaan. *1(2)*, 62–69.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Sari, V. N., & Ali, H. (2018). PERUMUSAN STRATEGI BAGI UNIVERSITAS PUTRA INDONESIA YPTK PADANG UNTUK MERAHAI KEUNGGULAN BERSAING. *Sistem Informasi*, 1(September), 60–69. <https://doi.org/10.31933/JEMSI>
- Nianzhi. (2020). PERUMUSAN STRATEGI BISNIS UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PADA PADA TOKO BANGUNAN XYZ. *JURNAL*
- Verawaty, Islah, I., & Pakkung, A. J. (2021). Analisis Customer Oriented Terhadap Kepuasan Pelanggan Del Manggo Makassar. *Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro*, 4(2), 56–61. <https://doi.org/10.56858/jmpkn.v4i2.40>

Wheelen, Thomas dan Hunger, David.  
2004. *Strategic Management And  
Business Policy*. Ninth Edition.  
Pearson Prentice Hall, Inc.

Wheelen, Thomas L. dan J David Hunger.  
2004. *Strategic Management and  
Business Policy*. New Jersey : Ninth  
Edition. Prentice Hall.