PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA LAND CLEARING PADA PT. MAJU BERSAMA PRIMA DI SURABAYA

Linda Ayu Setya Putri dan Dhyah Harjanti , S.E.,M.Si
Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra
Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya
E-mail: lin_luv_chipmunk@yahoo.com ; dhyah@peter.petra.ac.id

***Abstrak*- Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan fungsi manajemen, lingkungan internal dan eksternal pada perusahaan PT. Maju Bersama Prima serta mampu menyusun rencana pengembangan usaha bagi PT. Maju Bersama Prima. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif berupa studi kasus. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara sejumlah 4 orang informan dengan pengambilan sampel sumber data melalui pertimbangan tertentu yang dianggap paling tahu tentang apa yang diharapkan. Peneliti membahas tentang pengelolaan perusahaan keluarga pada PT Maju Bersama Prima, menganalisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, melakukan analisis SWOT, dan menyusun rencana pengembangan bisnis pada aspek sumber daya manusia PT Maju Bersama Prima. Pengelolaan fungsi bisnis pada PT. Maju Bersama Prima sudah berjalan dengan baik, meskipun fungsi pemasaran masih ditangani sendiri oleh direktur. Melihat pangsa pasar PT. Maju Bersama Prima yang terbatas maka strategi pengembangan usaha yang disarankan untuk PT. Maju Bersama Prima adalah strategi fokus.**

***Kata Kunci*-Perusahaan Keluarga, Strategi Fokus, Pengelolaan Usaha, Pengembangan Usaha**

I. PENDAHULUAN

Di era globalisasi ini perkembangan bisnis yang bergerak di bidang barang ataupun jasa yang dikelola oleh perusahaan non keluarga ataupun *family bisnis* kini mengalami kemajuan yang pesat dari tahun ke tahun. Dimana globalisasi pasar bebas yang tidak luput dari perkembangan infrastruktur yang membutuhkan jasa konstruksi kini sudah melaju pesat.

Kebutuhan negara akan infrastruktur terus bertambah, sedangkan perkembangan jasa infrastruktur tidak naik secara signifikan. Kurang memadainya infrastruktur di Indonesia menyebabkan jasa konstruksi dan *land clearing* ini dibutuhkan. Oleh karena itu dukungan infrastruktur melalui industri yang bergerak di bidang jasa konstruksi dan *land clearing* yang memadai diperlukan dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dengan ketersediaan infrastruktur yang lebih baik diharapkan akan memberikan kontribusi kenaikan pertumbuhan ekonomi terhadap *Product Domestic Bruto (PDB)*.

Penelitian ini difokuskan ke perusahaan keluarga karena 90% perusahaan di Indonesia yang tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan yang besar adalah perusahaan keluarga (*www.jakartaconsulting.com*). Penelitian ini membahas tentang perusahaan keluarga yang bergerak dibidang konstruksi yang khusus bergerak untuk jasa pembersihan atau pembukaan lahan. Industri jasa *land clearing* memiliki andil yang cukup besar untuk mewujudkan pembangunan maupun perluasan sektor bisnis yang ada. Jasa ini dibutuhkan ketika seseorang atau pengusaha ingin membuka lahan mereka yang selanjutnya akan mereka gunakan untuk bisnis perkebunan, pembangunan, pertambangan, ataupun perhutanan.

PT. Maju Bersama Prima merupakan perusahaan keluarga yang bergerak dalam bidang jasa pembersihan atau pembukaan lahan hingga pemerataan lahan khususnya pembukaan lahan untuk kelapa sawit dengan menggunakan *excavator*. Perusahaan ini mulai beroperasi di tahun 2009. Target pasar PT Maju Bersama Prima adalah individu, badan atau organisasi yang membutuhkan jasa *land clearing* dalam jumlah yang besar baik konsumen yang berada di dalam negeri maupun di luar negeri. Wilayah kerja terbesar berada di Kalimantan, dan sisanya sebagian kecil berada di Sumatra dan Sulawesi.

Menurut Informan PT. Maju Bersama Prima, fungsi manajemennya (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian) sudah dijalankan dengan jelas dan seefektif mungkin. Namun untuk fungsi bisnisnya (manajemen sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan operasional) PT. Maju Bersama Prima memiliki fungsi bisnis yang masih belum jelas yang mengakibatkan pengelolaan dan pengembangan perusahaan menjadi tidak maksimal.

Dari wawancara tersebut juga diketahui bahwa terdapat dua fenomena yang terjadi pada perusahaan, yang pertama adalah ketidakstabilan kondisi keuangan pada PT. Maju Bersama Prima dari tahun ke tahun akibat keterlambatan pembayaran piutang oleh perusahaan lain. Fenomena yang kedua adalah kentalnya hubungan anggota keluarga dalam menjalankan bisnis ini yang terkadang mampu menimbulkan konflik internal dalam perusahaan yang mampu berpengaruh pada pengelolaan sumber daya yang ada. Oleh karena itu melihat fenomena yang ada penelitian ini akan membahas sejauh mana pengelolaan dan pengembangan usaha pada PT. Maju Bersama Prima.

Rumusan Masalah

Di dalam latar belakang yang sudah disampaikan sebelumnya dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana pengelolaan usaha pada PT. Maju Bersama Prima ?
2. Bagaimana analisis lingkungan internal dan eksternal pada PT. Maju Bersama Prima ?
3. Bagaimana analisis kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman pada PT Maju Bersama Prima ?
4. Bagaimana strategi rencana pengembangan bisnis pada PT Maju Bersama Prima ?

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian penulisan skripsi ini adalah

1. Untuk mendeskripsikan pengelolaan usaha pada PT Maju Bersama Prima.

2. Menganalisis lingkungan eksternal dan internal pada PT Maju Bersama Prima.
3. Untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman pada PT. Maju Bersama Prima.
4. Untuk menyusun strategi rencana pengembangan usaha pada PT Maju Bersama Prima.

Rencana pemecahan penelitian yang akan digunakan oleh peneliti adalah dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal yang dilihat dari analisis SWOT dan Porter's Five Force, formulasi strategi beserta dengan rencana pengembangan usaha melalui kebijakan dan tujuan tahunan yang di ambil perusahaan maupun perdivisi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui manajemen bisnis pada PT. Maju Bersama Prima, analisis lingkungan internal dan eksternal yang dilihat dari analisis SWOT dan Porter's Five Force, formulasi strategi yang digunakan, dan juga rencana pengembangan usaha yang akan dilakukan.

Pembahasan perusahaan keluarga teori yang digunakan antara lain: perusahaan keluarga, jenis perusahaan keluarga, karakteristik perusahaan keluarga, fase pertumbuhan perusahaan keluarga, struktur perusahaan keluarga, pengelolaan perusahaan keluarga (Susanto, Susanto, Wijanarko, Mertosono, 2007).

Kerangka berpikir dalam penelitian dilihat dari analisis lingkungan Internal Perusahaan (David, 2010). Lingkungan internal adalah faktor-faktor yang ada di dalam perusahaan dan memegang peranan yang lebih mendalam karena menyangkut bagian dalam suatu organisasi. Analisis lingkungan internal adalah untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan *(strength*) dan kelemahan (*weakness*) diarea fungsional bisnis. Terdapat beberapa kekuatan di dalam lingkungan internal perusahaan yang dapat memberikan pengaruh terhadap perusahaan. Dalam fungsi manajemen (Wijayanto,2012 ; Daft,2010 ; Sumarni dan Soeprihanto, 2010; Madura, 2007; David, 2010) yang terdiri dari Perencanaan, meliputi : proses perencanaan, bentuk perencanaan, jenis perencanaan, hambatan dalam proses perencanaan. Pengorganisasian, meliputi: tujuan pengorganisasian, hubungan antar komponen dalam pengorganisasian, prinsip pengorganisasian, keuntungan pengorganisasian, langkah-langkah pengorganisasian. Pengarahan agar tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota organisasi melakukan kegiatan yang sudah ditentukan ke arah tercapainya tujuan. Pengendalian yang meliputi : langkah-langkah pengendalian, kriteria pengendalian yang baik, pentingnya pengendalian, jenis-jenis pengendalian, fungsi manajemen pengendalian pada fungsi bisnis yang diteliti antara lain fungsi pemasaran, keuangan dan akuntansi, produksi atau operasional, dan sumber daya manusia (Wijayanto, 2012 ; Daft, 2010 ; Madura, 2007 ; David, 2010 ; Sumarni dan Soeprihanto,2010 ; Kumalaningrum , Kusumawati, Hardani,2011 ; Wibowo,2011)

Fungsi pemasaran yang ada merupakan proses untuk menganalisis konsumen, perencanaan dan penjualan produk atau jasa, penetapan harga, distribusi, riset pemasaran, dan analisis peluang. Fungsi Keuangan dan akuntansi adalah untuk mengetahui proses menghitung anggaran keuangan, laporan keuangan, dan mengetahui isu-isu dalam kebijakan keuangan. Fungsi produksi atau perasional mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang atau jasa. Manajemen produksi/operasional menangani input, transformasi, dan output yang beragam dari suatu industri dan pasar ke industri dan pasar yang lain. Operasi manufaktur mentransformasi atau mengubah input seperti bahan mentah, tenaga kerja, modal, mesin, dan fasilitas menjadi barang dan jasa jadi. Fungsi manajemen sumber daya manusia adalah proses yang dilakukan perusahaan untuk melakukan rekrutmen, seleksi, penilaian kinerja, memberikan kompensasi, upah dan gaji.

Untuk menganalisis lingkungan eksternal perusahaan menggunakan Porter *Five Forces Model* (Porter, 1987 ; David, 2010). Porter *Five Forces Model* terdiri dari persaingan antar perusahaan saingan, potensi masuknya pesaing baru , potensi pengembangan produk pengganti, daya tawar pemasok, daya tawar konsumen.

Analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan dapat digunakan untuk membuat analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat untuk mencocokkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, sehingga dapat memunculkan strategi alternatif.(David, 2010). Analisis SWOT dapat menjadi dasar untuk membuat formulasi strategi (David,2010; Porter,1987) bagi perusahaan. Formulasi strategi yang memungkinkan organisasi untuk memperoleh keunggulan kompetitif dari tiga landasan yang berbeda: kepemimpinan biaya, diferensiasi, dan fokus. Landasan ini dinamakan strategi generik.

Setelah menganalisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, membuat analisis SWOT, formulasi strategi, maka diperlukan rencana pengembangan usaha (David, 2010). Untuk membangun suatu rencana kerja perlu untuk diketahui mengenai tujuan perusahaan tersebut. Tujuan yang dinyatakan dan dikomunikasikan secara jelas sangat penting bagi keberhasilan perusahaan dari semua jenis dan ukuran. Tujuan tahunan berdasarkan pada tujuan jangka panjang, tujuan tahunan harus terukur, konsisten, masuk akal, menantang, jelas dikomunikasikan di segenap organisasi, dan diikuti dengan penghargaan dan sanksi yang sepadan. Tujuan harus mencakup kuantitas, kualitas, biaya dan waktu. Tujuan tahunan juga harus sesuai dengan nilai-nilai karyawan dan didukung oleh kebijakan yang dinyatakan secara jelas. (David,2010)

II. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian kualitatif deskriptif dapat menggambarkan serta memberikan pemahaman terhadap realitas yang kompleks. Penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. (Sugiyono,2012). Sehingga jenis penelitian kualitatif deskriptif cocok digunakan bagi perusahaan yang akan membahas fenomena yang terjadi dalam perusahaan.

Dalam penelitian ini jenis data penelitian yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif merupakan data yang tidak dinyatakan dalam bentuk angka atau bilangan. Data ini berupa keterangan-keterangan seperti wawancara mengenai sejarah perusahaan, perencanaan, dokumen pribadi, catatan lapangan, serta strategi yang dilakukan perusahaan. Data kuantitatif yang digunakan

sebagai data pendukung adalah data jumlah karyawan, laporan keuangan, laporan pembiayaan. (Sawarno,2006 ; Moleong,2007)

Untuk sumber data terdiri dari sumber data primer dan sekunder. Data primer dalam penelitian ini berupa hasil jawaban informan yang diperoleh dari wawancara. Data sekunder dalam penelitian ini adalah semua sumber seperti dokumen perusahaan, catatan lapangan dan foto selama penelitian. (Sugiyono,2012). Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melalui wawancara,teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidak-tidaknya pada pengetahuan dan atau keyakinan pribadi (Sugiyono, 2012). Untuk penentuan informan termasuk dalam *nonprobability sampling* karena teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk dipilih sebagai sampel, dan teknik yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono,2012) yang ditujukan kepada 4orang informan.

Uji validitas dan reliabilitas menggunakan triangulasi sumber, yaitu dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, kemudian data tersebut dapat dideskripsikan, dikategorisasikan dan dianalisis hingga menghasilkan suatu kesimpulan (Sugiyono, 2012). Sedangkan teknik analisis data Menggunakan : Reduksi data *(data reduction)*. Reduksi data dilakukan untuk menyeleksi data-data yang telah dihimpun dari lapangan sesuai dengan kebutuhan ataupun kategori-kategori yang telah ditentukan. Tujuan dari reduksi data adalah untuk memperoleh informasi yang lebih terfokus dan memang dibutuhkan. Pada tahap reduksi ini peneliti menyortir data dengan cara memilih mana data yang menarik, penting, berguna dan baru. Data yang dirasa tidak dipakai di singkirkan. Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka data-data tersebut selanjutnya dikelompokan menjadi berbagai kategori yang ditetapkan sebagai fokus penelitian. Penyajian data *(data display)*. Setalah data direduksi, makalangkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat. Penarikan kesimpulan. Data yang telah disajikan, kemudian dideskripsikan untuk dapat ditarik sebuah kesimpulan dari data tersebut. Kesimpulan yang diperoleh dapat berupa kesimpulan tetap ataupun kesimpulan akhir, bergantung pada situasi apakah pada tahap awal, data-data yang dipaparkan sudah valid dan konsisten atau tidak. (Sugiyono, 2012)

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

PT. Maju Bersama Prima merupakan perusahaan keluarga yang bergerak di bidang jasa *land clearing* (pembukaan/pembersihan hingga pemerataan lahan). Letak kantor berada di wilayah Surabaya. Jam operasional mulai pukul 08.00-16.00 WIB. Lokasi kerja PT. Maju Bersama Prima berada di Kalimantan Timur, Kalimantan Tengah, Kalimantan Barat, dan sebagian kecil di Sumatra dan Sulawesi. Konsumen dari jasa ini sebagian besar adalah pengusaha dari Jakarta, Surabaya, dan beberapa dari negara tetangga.

PT. Maju Bersama Prima memiliki beberapa komisaris sebagai penanam modal atau pemegang saham. Para komisaris yang sebagian besar adalah saudara dari pemilik perusahaan.

Para anggota keluarga yang berpartisipasi menanamkan modal untuk bisnis ini selain sebagai komisaris di perusahaan ada juga yang terlibat secara langsung bekerja untuk perusahaan menjabat di bagian tertentu (manajer sumber daya manusia, keuangan dan administrasi, Manajer Lokasi) meski tidak memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman di bidang *land clearing*. Antar anggota keluarga terdapat saling ketergantungan satu sama lain, dan modal yang digunakan adalah modal yang berasal dari dalam anggota perusahaan keluarga. Kebijakan dan peraturan serta pengambilan keputusan yang ada dalam perusahaan berasal dari keterlibatan setiap anggota keluarga yang mengambil bagian dalam usaha tersebut. Modal mendirikan usaha berasal dari anggota keluarga kurang lebih Rp 2.5 Milyar pada tahun 2009. PT. Maju Bersama Prima hingga saat ini dapat berkembang dengan baik terbukti dari pertambahan unit yang sudah mencapai 33 unit.

Fungsi Manajemen pada perusahaan sudah berjalan dengan baik dan sederhana, namun hingga saat ini fungsi binsis di PT. Maju Bersama masih tercampur. Jabatan penting di perusahaan dipegang oleh anggota keluarga sendiri, antara lain: komisaris, direktur utama, kepala Staff keuangan dan administrasi, manajer SDM, dan site manager.

Peranan anggota keluarga dapat dilihat dari jabatan penting yang di perankan oleh beberapa anggota keluarga sendiri meskipun memiliki keterbatasan dalam pengetahuan dan wawasan yang dimiliki. Hubungan anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis ini cukup kental, meskipun semua keputusan dan perintah sepenuhnya menjadi tanggung jawab direktur, tapi dalam implementasinya di perusahaan komisaris bertanggung jawab dan ikut terlibat dalam pembuatan kebijakan ataupun peraturan dan memberikan masukan/saran yang dianggapnya mampu memajukan perusahaan sehingga terkadang membuat direktur utama semakin sulit untuk menentukan keputusan yang akan di ambil serta mengawasi jalannya aktivitas dalam perusahaan serta perkembangan perusahaan. Dalam perusahaan direktur utama bertanggung jawab penuh atas jalannya perusahaan, staff keuangan, manajer sumber daya manusia, dan *site manager* membantu direktur utama untuk mengimplementasikan tugas dan keputusan yang diperoleh dari hasil rapat dengan komisaris kepada seluruh karyawan di perusahaan.

Visi Perusahaan adalah menjadi perusahaan kontraktor *land clearing* yang besar, profesional, dan terpercaya dalam skala nasional hingga internasional. Misi Perusahaan adalah meningkatkan kontrol efektifitas dan efisiensi aktivitas kerja untuk mendapatkan keuntungan maksimal, selalu menjaga kualitas dan kuantitas (output) terhadap pekerjaan yang dikerjakan, mendapatkan kepercayaan dari pelanggan melalui profesionalisme, serta menjaga hubungan dan relasi yang baik dengan pelanggan. Tujuan Perusahaan ialah memperoleh laba yang maksimal, menyelesaikan proyek dengan tepat waktu dan memuaskan pelanggan, menciptakan relasi yang baik dengan pelanggan.

Adapun ciri khusus pada PT. Maju Bersama Prima adalah merupakan sebuah perusahaan keluarga dengan karakteristik jabatan penting di perusahaan dipegang oleh anggota keluarga

sendiri. Jabatan penting tersebut antara lain: komisaris, direktur utama, kepala Staff keuangan dan administrasi, manajer SDM, dan *site manager*. Dengan beberapa posisi penting tersebut, dapat dilihat bahwa PT. Maju Bersama Prima merupakan perusahaan keluarga dimana didalamnya dikelola oleh anggota keluarga dan anggota keluarga tersebut ikut serta dalam bisnis perusahaan. Antar anggota keluarga terdapat saling ketergantungan satu sama lain, dan modal yang digunakan adalah modal yang berasal dari dalam anggota perusahaan keluarga. Kebijakan dan peraturan serta pengambilan keputusan yang ada dalam perusahaan berasal dari keterlibatan setiap anggota keluarga yang mengambil bagian dalam usaha tersebut namun keputusan akhir tetap direktur utama yang mempunyai otoritas penuh. Dengan ciri tersebut, maka jenis perusahaan keluarga pada PT Maju Bersama Prima bisa tergolong FBE (*Family Business Enterprise*), dimana pemilik dan pengelola perusahaan keluarga tersebut berasal dari anggota keluarga sendiri.

Peranan anggota keluarga dapat dilihat dari jabatan penting yang di perankan oleh beberapa anggota keluarga sendiri meskipun memiliki keterbatasan dalam pengetahuan dan wawasan yang dimiliki. Hubungan anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis ini cukup kental. Semua keputusan dan perintah sepenuhnya menjadi tanggung jawab direktur utama, tapi dalam implementasinya di perusahaan komisaris bertanggung jawab dan ikut terlibat dalam pembuatan kebijakan ataupun peraturan. Sisi negatif dari peran anggota keluarga adalah dalam hal pengambilan keputusan cenderung subyektif dan memiliki egoisme yang tinggi dimana pendapat atau saran yang diberikan anggota keluarga harus di ikuti, sehingga dapat mempengaruhi jalannya operasional perusahaan. Sisi positifnya kemudahan dalam hal modal untuk perkembangan usaha. Dalam perusahaan direktur utama bertanggung jawab penuh atas jalannya perusahaan, staff keuangan, manajer sumber daya manusia, dan *site manager* membantu direktur utama untuk mengimplementasikan tugas dan keputusan yang diperoleh dari hasil rapat dengan komisaris kepada seluruh karyawan di perusahaan.

Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

Berikut analisis lingkungan internal yang dilakukan berdasarkan pada penerapan Fungsi Manajemen pada Fungsi Bisnis yang ada dalam PT. Maju Bersama Prima, yaitu :

Pemasaran

Perencanaan dalam pemasaran dilakukan dengan cara mengoptimalkan unit yang ada dengan tidak membatasi konsumen, memilih dan menetapkan target pasar dengan memasarkan jasa yang ada melalui metode yang sederhana dan tidak membutuhkan biaya yang besar *(world of mouth).* Terus mencari dan melobby calon konsumen, menetapkan harga berdasarkan jenis proyek yang dikerjakan (borongan atau rental). Melakukan riset pemasaran untuk dapat menganalisis peluang yang ada. Pengorganisasian dalam dilihat dari kordinasi dalam pemasaran dengan melakukan diskusi antara direktur, staff keuangan, dan manajer sumber daya manusia mengenai proyek yang masih ada, proyek yang akan di kerjakan, unit dan peralatan yang tersedia, pengeluaran dan pemasukan. Pengarahan dalam pemasaran ada di setiap lokasi proyek memiliki Manajer Lokasi yang bertanggung jawab memberikan pengarahan kepada karyawan di lokasi. Pengendalian dalam hal pemasaran dilakukan dengan menjaga hubungan yang baik dengan konsumen dan menjaga loyalitas

Keuangan dan Administrasi

Perencanaan dalam keuangan dan administrasi dapat diketahui dari kebijakan perusahaan terkait dengan biaya investasi yang diwujudkan dengan membeli unit baru. Penyusunan anggaran yang dilakukan apabila ada kas yang akan keluar, perencanaan peningkatan omzet penjualan dalam satu tahun, seiring bertambahnya unit maka omzet juga akan bertambah. Laporan untuk keputusan pembiayaan semuanya akan diserahkan ke direktur. Pengorganisasian dalam keuangan dan administrasi dilakukan melalui koordinasi saat akan ada keputusan budgeting seperti leasing alat, pembelian peralatan/onderdil, solar, pengerjaan proyek, keputusan investasi alat, gaji dan kompensasi untuk karyawan. Pengorganisasian dapat dilihat dari jobdesc, dimana dalam divisi keuangan dan administrasi memiliki tugas yang berbeda-beda. Pengarahan dalam keuangan dan administrasi dilakukan direktur dan karyawannya berguna untuk membantu karyawan khususnya staff keuangan untuk mengelolaan dana perusahaan yang akan digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha serta pengembangan usaha perusahaan kedepan. Pengendalian dalam keuangan dan administrasi dilakukan setiap hari. Staff keuangan harus menyerahkan laporan pembiayaan dan pengecekan secara keseluruhan 1 minggu 1 kali dengan bantuan konsultan. Supaya pengeluaran tetap terkendali tidak menggunakan biaya operasional melebihi dana yang ada. Dalam hal keuangan pengawasan dan kontrol untuk biaya operasional di lapangan, melakukan pengecekan minimal 1 minggu 1 kali, memberikan laporan setiap harinya jika ada pengeluaran atau pemasukan ke direktur untuk bisa di evaluasi di akhir. Evaluasi dilakukan berdasarkan laporan keuangan setiap hari dan setiap minggunya, kendalanya utama disebabkan karena keterlambatan pembayaran yang dilakukan perusahan pemberi kerja.

Produksi atau Operasional

Perencanaan dalam produksi atau operasional dengan memberikan perencanaan untuk mengerjakan suatu proyek di lokasi tertentu dengan jumlah unit yang sudah di rencanakan terlebih dahulu. Syarat mengerjakan proyek borongan 10 hektar, kalau lahan yang akan dikerjakan kurang dari 10 hektar biasanya kami menyarankan untuk rental unit yang masih tersedia. Sebelum menerima suatu proyek/ tender biasanya saya mempertimbangkan dan mencari informasi mengenai perusahaan pemberi kerja/proyek tersebut**.** Pengorganisasian dalam produksi atau operasional melalui proses pembelian onderdil dilakukan kordinasi antara site manager/ Manajer Lokasi dengan logistic. Pengarahan pada operasional perusahaan dilakukan atasan dengan memberikan pengarahan ke Manajer Lokasi atau manajer SDM, kemudian Manajer Lokasi dan manajer SDM memberikan pengarahan kepada karyawan. Pengendalian dalam operasional perusahaan dilakukan agar kualitas yang dihasilkan sesuai dengan target maka direktur mengupayakan minimal 1 bulan 1x untuk terjun ke lokasi. Kendalanya utama operasional yaitu curah hujan dan human resource karena kurangnya pengawasan yang ketat di lokasi

Sumber Daya Manusia

Perencanaan dalam manajemen sumber daya manusia terkandung dalam kebijakan dalam tugas dan tanggung jawab

serta kedisiplinan dalam bekerja, perekrutan karyawan dilakukan ketika perusahaan membutuhkan karyawan baru. Jika membutuhkan maka akan di publikasikan ke sesama karyawan, lowongan akan di tempel di pintu kantor, di universitas-universitas, iklan di Koran**.** Kriteria karyawan yang dibutuhkan pendidikan dasar minimal SMA/D3/S1, jujur, disiplin, mau bekerja, dan mau belajar, Proses perekrutan dipercayakan kepada manajer sumber daya manusia, terdapat sistem pemberian bonus yang diberikan oleh perusahaan. PT. Maju Bersama Prima tidak memiliki jaminan asuransi. Jika terjadi kecelakaan kerja pada saat jam operasional biasanya perusahaan yang bertanggung jawab. Pengorganisasian dalam manajemen sumber daya manusia terlihat dari pembagian tugas dilakukan oleh manajer sumber daya manusia sesuai bidang dan kemampuannya, proses seleksi dan penempatan karyawan dilakukan ketika calon karyawan memenuhi persyaratan kemudian di tempatkan di posisi yang sesuai dengan bidangnya, kesulitan dalam mendapatkan karyawan yang berkompeten di dalam organisasi. Pengarahan untuk manajemen sumber daya manusia dapat dilihat melalui lowongan pekerjaan biasanya ditempel di depan pintu kantor, diumumkan di sesama karyawan di kantor, kemudian lewat iklan di koran, lewat universitas-universitas. Pengarahan dalam pembagian tugas dilakukan oleh manajer sumber daya manusia. Penting menciptakan lingkungan yang kondusif dan nyaman untuk memotivasi karyawan, pemberian bonus dirasa cukup efektif dalam memotivasi karyawan. Pengendalian dalam manajemen sumber daya manusia melalui evaluasi biasanya dilakukan secara sederhana. Melakukan evaluasi atau bimbingan oleh konsultan keuangan perusahaan. Masalah SDM yang sering ditemui adalah berkaitan dengan *personality* tiap karyawan dan juga kemampuan karyawan dalam bekerja, dan juga pengawasan yang kurang ketat di lapangan. Pengawasan kinerja dilakukan direktur bersama dengan manajer SDM minimal 1 minggu 1x. Dalam manajemen sumber daya manusia di perusahaan belum ada standart penilaian kinerja. Penilaian kinerja karyawan saat ini hanya berbasis masa kerja saja.

Analisis Lingkungan Eksternal perusahaan

Analisis lingkungan eksternal perusahaan melalui Porter Five Forces :

1. **Persaingan antar perusahaan bersaing**
   Pesaing dalam jasa *landa clearing* adalah semua perusahaan yang bergerak di bidang yang sama terutama yang lokasi kerjanya berada di wilayah yang sama. Persaingan yang ada cukup seimbang. Dalam persaingan perusahaan memiliki posisi yang baik.
2. **Pesaing baru potensial masuk**
   Yang berpotensi menjadi pesaing baru adalah perusahaan *land clearing* yang sudah ada yang membuka cabang atau anak perusahaan baru. Pemicu banyaknya persaingan baru dalam bisnis ini adalah adanya prospek keuntungan yang besar karena bergerak di bidang jasa, leasing alat yang mudah bisa membantu pengeluaran modal agar tidak terlalu berat, peraturan pemerintah yang tidak terlalu banyak. Hingga saat ini pesaing baru potensial masuk belum menjadi ancaman bagi perusahaan apabila perusahaan terus menjaga kualitas dan profesionalisme dalam bekerja
3. **Ancaman produk/ jasa pengganti**
   Jasa pengganti dalam bisnis ini adalah orang/individu yang meyewa satu atau beberapa unit excavator untuk mengikuti proyek yang dilelang dengan memberikan komisi atau bagi hasil dari proyek yang dikerjakan. Dari segi harga jasa pengganti memiliki harga yang lebih murah, tapi dari segi kualitas diragukan. Sehingga jasa pengganti tidak menjadi ancaman bagi perusahaan
4. **Kekuatan tawar menawar supplier/ pemasok**
   Perusahaan tidak memiliki ketergantungan terhadap supplier alat berat tertentu tergantung dari benefit yang diterima perusahaan ketika membeli unit dari supplier tersebut. Supplier memiliki peranan penting yang terletak di kualitas dari unitnya. Perusahaan hingga saat ini memilih supplier yang ada hingga sekarang karena kualitas alat berat supplier yang sekarang cukup baik, memberikan banyak keuntungan, dan kualitas unit yang bagus. Selain itu supplier yang sekarang itu termasuk supplier alat berat terbesar di Indonesia.
5. **Kekuatan tawar menawar konsumen/ pembeli:**
   Daya tawar konsumen relatif kuat apabila konsumen tersebut adalah konsumen yang mengerjakan lahannya dalam kapasitas besar. Konsumen yang ada sebagian besar adalah konsumen lama yang memperpanjang kontrak

Analisis SWOT

Strategi dalam penerapan Matriks SWOT :

STRENGTH (S)

(S1) Jasa perusahaan sudah banyak di kenal oleh pengusaha luar negeri khususnya Malaysia dan Singapore

(S2) Pelayanan yang baik kepada konsumen, masyarakat sekitar lokasi, dan pemasok alat berat

(S3) Kualitas hasil akhir proyek dan ketepatan waktu

(S4) Jangkauan perusahaan yang terus meluas

(S5) Modal yang kuat

WEAKNESS (W)

(W1) Pengambilan keputusan yang lambat karena banyak pertimbangan dan keterlibatan anggota keluarga

(W2) Kurang ketatnya pengawasan di lokasi

(W3) Belum adanya standart penilaian kinerja yang jelas

(W4) Belum adanya jaminan social bagi pekerja

OPPORTUNITY (O)

(O1) Banyaknya tender dalam periode waktu yang lama

(O2) Banyaknya lahan baru yang belum di kerjakan

THREAT (T)

(T1) Harga unit alat berat yang tidak stabil

(T2) Banyaknya pesaing yang tidak kalah dominan di lokasi kerja

(T3) Pembajakan SDM oleh perusahaan lain

(T4) Daya tawar konsumen yang tinggi (dengan kapasitas lahan besar)

Berikut penjabaran strategi SWOT :

1. **Strategi SO**

- Menambah unit baru di setiap lokasi.

Disamping kualitas hasil akhir proyek dan ketepatan waktu dalam mengerjakan proyek yang selalu di pertahankan perusahaan, pelayanan yang baik kepada konsumen, masyarakat sekitar lokasi, dan pemasok alat berat pun membuat jasa perusahaan banyak dikenal. Untuk menangkap peluang banyaknya tender dalam periode waktu lama maka perusahaan perlu menambah unit baru di setiap lokasi yang ada. Modal perusahaan yang kuat mampu mendukung

perkembangan usaha dengan membeli unit baru sehingga dapat menangkap peluang untuk mengerjakan lahan-lahan baru. (S1,2,3,4,5 ;O1,2)

2. Strategi WO

- Dalam hal pengambilan keputusan sebaiknya direktur lebih berani dan tegas dalam memutuskan sesuatu termasuk keputusan untuk mengerjakan lahan dalam periode lama dan lahan baru

Dalam hal pengambilan keputusan sebaiknya direktur lebih berani dan tegas dalam memutuskan sesuatu dengan memberikan pertimbangan yang meyakinkan kepada komisaris agar dapat dengan cepat memberikan keputusan untuk kemajuan bisnis ini dengan menangkap peluang tender dalam periode waktu yang lama termasuk di dalamnya mengerjakan lahan kepala sawit yang belum di jamah/ lahan baru (W1 ; O1,2)

- Memperketat pengawasan di lokasi serta membuat standart penilaian kinerja yang jelas, serta memberikan jaminan sosial bagi pekerja dengan begitu perusahaan dapat menangkap peluang untuk proyek baru maupun proyek yang sudah ada.

Membuat standart penilaian kinerja yang jelas dan memberikan jaminan sosial bagi pekerja untuk meyakinkan konsumen yang ada di luar negeri bahwa jasa land clearing PT Maju Bersama Prima memiliki standart dan perlindungan bagi pekerja yang jelas dan sesuai prosedur. Memperketat pengawasan di lokasi untuk mengurangi ketidak efisiensian dalam bekerja, sehingga bisa mengerjakan banyak tender dalam periode waktu yang panjang ataupun tender baru dengan maksimal. (W2,3,4; O1,2)

3. Strategi ST

- Membeli unit sesuai kebutuhan di saat harga alat berat rendah dan menjalin hubungan yang baik dengan pemasok-pemasok

Nama perusahaan yang sudah di kenal oleh banyak pelanggan hingga ke luar negeri, jangkauan perusahaan yang terus meluas dan memiliki modal yang kuat perusahaan memerlukan strategi khusus agar tidak kalah saing dengan perusahaan pesaing, cara yang ditempuh perusahaan adalah dengan menambah unit baru, tetapi yang menjadi ancaman adalah harga unit yang tidak stabil untuk menyikapi hal tersebut maka perusahaan membeli unit sesuai kebutuhan di saat harga alat berat rendah dan menjalin hubungan yang baik dengan pemasok-pemasok(S1,4,5; T1,2)

- Menjangkau calon konsumen yang memiliki lahan yang besar di banyak wilayah.

Dengan kepercayaan konsumen akan nama perusahaan, pelayanan yang baik kepada konsumen, masyarakat sekitar lokasi, dan pemasok alat berat serta kualitas hasil akhir proyek dan ketepatan waktu dalam pengerjaan proyek akan membuat perusahaan lebih unggul dari pesaing apabila perusahaan terus berupaya menjangkau calon konsumen yang memiliki lahan yang besar di banyak wilayah. (S1,2,3 ; T2)

- Meningkatkan jangkauan perusahaan yang terus meluas dapat membantu perusahaan dalam mengantisipasi pembajakan SDM.

Di lokasi, dalam operasionalnya seringkali ditemui pesaing yang berusaha membajak SDM yang ada di PT. Maju Bersama Prima. Untuk mengantisipasi hal tersebut strategi yang ditempuh perusahaan dengan meningkatkan jangkauan perusahaan sehingga dapat mengeruk banyak informasi mengenai strategi perusahaan lain yang ingin membajak SDM di PT. Maju Bersama Prima (S4; T3)

- Memberikan kinerja hasil akhir yang memuaskan yang dapat mengurangi potensi daya tawar konsumen yang tinggi

Dengan memberikan kinerja yang memuaskan mampu membantu perusahaan membuktikan bahwa dengan harga yang ada mampu memberikan hasil yang maksimal dan tidak mengecewakan. Ketepatan waktu dalam penyelesaiian proyek membuktikan bahwa dengan harga yang diberikan sesuai dengan hasil yang di peroleh. Dengan demikian mampu membantu perusahaan dalam meminimalisasi daya tawar konsumen yang tinggi. (S3,T4).

4. Strategi WT

- Meningkatkan pengawasan di lapangan, memberikan jaminan sosial bagi pekerja, dan juga membuat standart penilaian kinerja yang jelas agar tidak kalah saing dengan pesaing dan agar meminimalisasi pembajakan SDM

Untuk mengantisipasi pembajakan SDM oleh perusahaan lain maka strategi yang perlu dilakukan perusahaan adalah dengan menetapkan standart penilaian kinerja agar bisa menjadi acuan untuk pemberian bonus atas kinerja yang dilakukan dan juga perlu memberikan jaminan social bagi pekerja agar pekerja merasa nyaman saat bekerja. Pengawasan yang ketat di lapangan juga membantu perusahaan dalam mengontrol kinerja yang sudah dilakukan di lapangan apakah sesuai dengan standart hasil akhir proyek yang di inginkan dan ketepatan waktu. (W2,3,4 ; T2,3)

- Cepat dalam mengambil keputusan untuk investasi di unit baru sebelum terjadi kenaikan harga unit dan juga cepat, tegas dan konsisten dalam memutuskan harga khususnya untuk konsumen lama dengan proyek besar.

Pengembangan usaha akan dapat berjalan dengan lancar apabila di dukung kesatuan dan tujuan yang sama. Untuk itu ketika ada peluang memperbesar kapasitas produktivitas pengerjaan lahan maka diperlukan tambahan unit. Kondisi harga unit baru yang tidak stabil mengharuskan petinggi perusahaan untuk cepat dalam mengambil keputusan sebelum terjadi kenaikan harga. Untuk mengatasi daya tawar konsumen yang tinggi khususnya yang konsumen lama dengan lahan yang besar maka sebaiknya keputusan yang di buat haruslah cepat, tegas dan konsisten sesuai dengan harga standart yang sudah di tetapkan perusahaan. Sehingga harga tersebut sudah menjadi patokan dan tidak bisa turun mengikuti keinginan konsumen.(W1; T1,4)

Formulasi Strategi

Strategi memungkinkan organisasi untuk memperoleh keunggulan kompetitif dari tiga landasan yang berbeda: kepemimpinan biaya, diferensiasi, dan fokus. Kepemimpin biaya dan diferensiasi memiliki segmen pangsa pasar yang lebih luas. Strategi fokus nilai terbaik cocok bagi usaha yang memiliki pangsa pasar yang terbatas/ segmen tertentu seperti usaha *land clearing* PT. Maju Bersama Prima.

Dari hal yang ingin dicapai oleh perusahaan dilandaskan visi serta misi perusahaan dari informasi hasil wawancara dengan pemilik perusahan serta manajer SDM, site manager dan staff keuangan pada PT. Maju Bersama Prima dapat disimpulkan bahwa strategi yang cocok diterapkan pada PT. Maju Bersama Prima saat ini adalah strategi Fokus Nilai

Terbaik, dimana dari segi kemampuan yang dimiliki perusahaan serta kondisi-kondisi yang membuat PT. Maju Bersama Prima menerapkan strategi Fokus dalam bisnisnya.

Berikut ciri-ciri yang dimiliki PT. Maju Bersama Prima yang sesuai dengan kriteria sebagai berikut:

- Ketika perusahaan melayani kebutuhan konsumen yang terbagi dalam segmen tertentu, pasar geografis tertentu, dan pada kelompok pembeli tertentu yang menjadi fokus utama perusahaan. Dalam hal ini PT. Maju Bersama Prima menetapkan segmen tertentu yaitu perusahaan yang ingin memakai jasa *land clearing* untuk kelapa sawit atau kelompok pembeli tertentu dengan kapasitas yang besar dan dalam beberapa periode. Dengan ketentuan proyek borongan minimal 10 hektar untuk kawasan Kalimantan Timur, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah.
- Ketika PT. Maju Bersama Prima mampu memenuhi kebutuhan target tertentu dengan lebih baik, mampu menyelesaikan proyek dengan baik dan tepat waktu, mampu menjaga hubungan yang baik dengan target yang ada, dan maapu mencapai biaya yang lebih rendah dalam melayani target.
- Ketika PT. Maju Bersama Prima mampu melayani target strategisnya yang sempit secara lebih efektif dan efisien ketimbang pesaing yang bersaing lebih luas. Dalam hal ini PT. Maju Bersama Prima lebih fokus melayani target strategisnya untuk wilayah Kalimantan Timur, Kalimantan Barat, Kalimantan Tengah
- Ketika perusahaan mampu memilih target yang paling tidak rawan terhadap jasa pengganti atau dimana pesaing adalah yang paling lemah. Dimana dalam hal ini jasa pengganti yang ada yang merupakan seorang individu (single fighter), yang menyewa atau meminjam jasa perusahaan di bidang yang sama seperti menyewa satu unit excavator untuk mengikuti proyek yang dilelang dengan memberikan komisi dari hasil yang didapat dari proyek yang dikerjakan. Jasa pengganti seperti itu merupakan pesaing yang lemah, karena selain tidak profesional dan tidak berpengalaman dalam hal *land clearing*, jasa pengganti juga tidak memiliki modal yang kuat dan dengan unit yang terbatas dalam mengerjakan proyek yang di lelang itu.
- Ketika perusahaan memiliki banyak ceruk dan segmen yang berbeda yang memungkinkan PT. Maju Bersama Prima menerapkan strategi fokus dengan memilih ceruk yang relatif menarik dan sesuai dengan sumber daya yang dimiliki.

A. Strategi Pengembangan Usaha

Untuk strategi pengembangan usaha, perusahaan menggunakan hirarkhi tujuan yang menghubungkan strategi dengan tujuan ke depan perusahaan serta kegiatan atau rencana kerja. Dari strategi diturunkan menjadi tujuan pada masing-masing bagian yang terdapat dalam PT. Maju Bersama Prima sebagai berikut :

Strategi Perusahaan

Dengan menggunakan Strategi Fokus dimana perusahaan memanfaatkan kelebihan yang dimiliki perusahaan berkaitan dengan nama dan *image* perusahaan yang sudah banyak dikenal untuk melakukan pengembangan pasar dan peningkatan profit perusahaan.

Kebijakan yang mendukung :

1. Mengutamakan kualitas hasil akhir proyek dan ketepatan waktu

Dengan melakukan pengawasan yang lebih ketat dan intensif pada proses pengerjaan *land clearing* di lokasi. Lebih intensif melakukan kordinasi dengan manager lokasi beserta logistik yang ada untuk mengevaluasi dan memperbaiki setiap kesalahan yang ada

2. Menjaga dan meningkatkan hubungan yang baik dengan konsumen, masyarakat sekitar, dan pemasok alat berat.

Menjaga relasi/ hubungan yang baik dengan konsumen, menghormati dan membuat konsumen merasa nyaman bekerja sama dengan kita. Melakukan ramah tamah dengan masyarakat sekitar untuk mempermudah jalannya operasional. Menjalin hubungan yang baik dengan pemasok, karena melalui pemasok juga bisa mendapatkan calon konsumen untuk bisnis ini.

3. Melakukan kinerja sebaik mungkin dengan meningkatkan produktivitas unit yang ada

Melalukan kontrol terhadap pemeliharaan alat, mengatur jam operasional unit yang ada agar bisa digunakan sesuai standart operasi yang dilihat dari *hourmeter*

4. Mengutamakan perkembangan usaha dengan peningkatkan jumlah unit untuk memaksimalkan profit

Dengan melakukan perkembangan usaha melalui peningkatan jumlah unit yang ada maka profit yang dimiliki perusahaan juga akan bertambah. Pertambahan unit yang ada sangat penting karena dengan unit yang ada mampu menangkap peluang dalam mengerjakan lahan-lahan baru ataupun mempertahankan konsumen lama yang akan memperpanjang kontrak.

Tujuan tahunan bagian Pemasaran

Fokus dalam peningkatkan jumlah konsumen baru di jasa *land clearing* kelapa sawit dan menjaga konsumen lama yang sudah ada, serta meningkatkan keterampilan karyawan dalam memasarkan jasa perusahaan untuk mencapai target

Kebijakan Pemasaran :

1. Memperluas wilayah pemasarannya dengan menggunakan sistem yang baru seperti: website perusahaan

Dengan menggunakan sistem yang baru secara online dengan membuat website perusahaan, akan mampu memperluas pangsa pasar yang ada sehingga mampu mengenalkan jasa perusahaan lebih luas lagi dan dapat menjangkau peluang baru dengan adanya konsumen baru yang memiliki lahan kelapa sawit.

2. Memberikan pengarahan kepada karyawan untuk bisa membantu memasarkan jasa perusahaan dan mampu menjaga hubungan baik dengan konsumen lama

Memberikan pengarahan dan bimbingan kepada karyawan, memotivasi karyawan agar bisa juga mendapatkan konsumen baru dari tender/proyek land clearing kelapa sawit. Sehingga mampu meningkatkan profit perusahaan karena proyek baru maupun proyek lama yang dikerjakan. Selain itu mampu meringankan beban direktur dalam mencari proyek/tender ke kerabat/relasi yang ada. Dengan kebijakan ini mampu melatih karyawan menjadi lebih aktif dalam memberikan kontribusinya bagi perusahaan.

Tujuan tahunan bagian Keuangan

Dalam menyususn anggaran harus juga difokuskan pada kebutuhan yang dapat mendukung perkembangan usaha PT. Maju Bersama Prima.

Kebijakan Keuangan :

1. Memfokuskan kegiatan penggaran terhadap kegiatan pengembangan usaha seperti investasi membeli unit baru

Dalam menyusun kegiatan penganggaran, staff keuangan harus mempertimbangkan peluang yang ada untuk investasi ke unit baru. Dengan melihat apakah omzet yang ada sudah menghasilkan profit lebih, sehingga bisa menginformasikan kepada direktur untuk jadwal pengembangan usaha melalui investasi di unit baru.

2. Kebijakan melakukan evaluasi secara rutin untuk setiap laporan keuangan tiap hari dan tiap minggunya

Dalam melakukan kontrol terhadap kondisi keuangan perusahaan PT. Maju Bersama Prima memiliki kebijakan dengan mengharuskan setiap staff keuangan dan administrasi untuk membuat laporan harian dan akumulasi setiap minggunya. Laporan harian berisi tentang keluar masuknya kas dalam hari tersebut, yang kemudian akan ditotal di setiap minggunya. Untuk meminimalisasi terjadinya kesalahan dalam mengelola keuangan, membuat perusahaan menggunakan jasa konsultan keuangan yang berasal bukan dari dalam perusahaan untuk mengontrol dan memberikan evaluasi atas keuangan perusahaan.

3. Membuat list piutang sebelum jatuh tempo untuk bisa melakukan penagihan sebelumnya

Kebijakan dengan membuat daftar piutang nama-nama perusahaan yang terikat kontrak termasuk jumlah piutang yang harus dibayar sebelum jatuh tempo berguna untuk membantu perusahaan mengurangi telatnya pembayaran piutang oleh perusahaan pemberi proyek. Melalui kebijakan tersebut perusahaan dapat mengingatkan/ memberikan surat penagihan sebelum jatuh tempo.

Tujuan tahunan bagian Operasional

Memaksimalkan produktivitas unit yang ada.

Kebijakan Operasional :

1. Menambah unit baru di setiap lokasi

Menambah unit di setiap lokasi mampu mampu membantu operasional perusahaan berjalan dengan lebih efektif dan efisien dalam ketepatan waktu penyelesaiian proyek

2. Melakukan kontrol/ evaluasi berkala di setiap lokasi. Khususnya untuk mengetahui kondisi unit dan kinerja karyawan

Melakukan kebijakan evaluasi berkala di setiap lokasi untuk mengurangi ketidakefisiensian dalam bekerja. Kebijakan melakukan evaluasi berkala juga membantu perusahaan dalam memaksimalkan produktivitas unit yang ada dengan tepat waktu.

Tujuan tahunan bagian Sumber Daya Manusia

Meningkatkan kinerja karyawan perusahaan baik di kantor maupun di lokasi kerja.

Kebijakan Sumber Daya Manusia :

1. Menetapkan standart penilaian kinerja yang jelas dan memberikan jaminan sosial bagi pekerja

Kebijakan yang digunakan untuk meningkatkan kinerja karyawan dimulai dengan menetapkan standart penilaian kinerja yang jelas agar mampu memotivasi karyawan untuk berlomba-lomba menghasilkan kinerja yang baik untuk perusahaan. Standart pengukuran kinerja juga berguna untuk melihat seberapa besar kontribusi yang diberikan karyawan bagi perusahaan. Jaminan sosial pekerja juga berfungsi untuk melindungi karyawan dan menciptakan rasa nyaman bagi karyawan sehingga karyawan dapat terus meningkatkan kinerjanya tanpa kuatir akan perlindungan pada dirinya apabila ada kecelakaan kerja.

2. Memberikan penghargaan/bonus untuk karyawan yang memiliki prestasi kerja yang baik

Kebijakan melalui pemberian penghargaan/bonus untuk karyawan juga dipercaya dapat meningkatkan kinerja karyawan. Melalui bonus/ penghargaan maka karyawan akan termotivasi untuk menghasilkan prestasi yang baik bagi perusahaan

IV. KESIMPULAN/RINGKASAN

Dari penelitian di atas dapat diketahui bahwa fungsi manajemen yang dimiliki PT. Maju Bersama Prima adalah sederhana, dalam pelaksanaannya tidak terstruktur dan hanya mengalir begitu saja. Semua tindakan yang dilakukan atas perintah dari Direktur. Setiap fungsi manajemen yang ada, baik fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengarahan maupun fungsi pengendalian telah di diterapkan kedalam fungsi bisnis baik itu fungsi keuangan, fungsi sumber daya manusia, fungsi pemasaran, maupun fungsi operasional dengan baik oleh PT. Maju Bersama Prima.

Untuk lingkungan internal dan eksternal PT. Maju Bersama Prima dapat disimpulkan :

Pemasaran

Untuk fungsi pemasaran PT. Maju Bersama Prima belum memiliki divisi khusus untuk pemasaran. Pemasaran yang ada berjalan secara sederhana dan di dominasi oleh Direktur dalam memasarkan jasa perusahaan, sehingga semua aktivitas pemasaran dan target yang hendak dicapai semua bergantung pada Direktur

Keuangan dan Administrasi

Fungsi keuangan PT. Maju Bersama Prima berfokus untuk memperhatikan aktifitas penggangaran keuangannya dan investasi alat berat baru, sehingga setiap aktifitas yang berhubungan dengan aktivitas pendanaan lebih terarah.

Operasional

Untuk aktivitas fungsi operasional merupakan fungsi bisnis paling kompleks yang diterapkan oleh PT Maju Bersama Prima yang bergerak di bidang jasa land clearing hal ini dikarenakan dalam industri jasa *land clearing* yang menjadi fokus adalah kualitas hasil akhir dan ketepatan waktu dalam menyelesaikan proyek. Kualitas hasil akhir jasa *land clearing* sangat dijaga.

Sumber Daya Manusia

Untuk fungsi SDM perusahaan mengupayakan agar tiap pegawainya dapat memberikan kontribusi yang baik untuk perusahaan dan dapat memaksimalkan kinerja tiap bagian dengan baik namun dalam penerapanya masih belum maksimal karena belum adanya sistem pengukuran kinerja yang jelas sehingga perlu ditingkatkan lagi aktifitas baik yang diprogramkan maupun diterapkan.

Analisis Lingkungan Eksternal perusahaan melalui Porter's Five Forces dapat disimpulkan :

Persaingan antar perusahaan bersaing

Tingkat persaingan antar perusahaan dalam satu industri adalah rendah bagi perusahaan karena meskipun memiliki pesaing yang sama besar seperti PT.Fortuna dan PT. Trisakti, perusahaan tetap lebih unggul karena nama perusahan yang sudah cukup dikenal dan juga perusahaan memberikan harga yang bersaing dengan kualitas yang baik, pelayanan yang bersahabat dan ketepatan dalam menyelesaikan proyek.

Pesaing baru potensial masuk

Pesaing baru masuk ke dalam usaha ini mudah asalkan modal yang di punya cukup besar dan berani terjun dalam bisnis ini. Selain itu peraturan pemerintah dalam bisnis ini tidak terlalu banyak. Hanya peraturan perundangan berkaitan dengan lingkungan dan larangan membakar hutan/lahan

Ancaman produk/ jasa pengganti

Ancaman dari jasa pengganti terhadap perusahaan ini adalah rendah karena jasa pengganti tersebut jarang sekali ada dan digunakan oleh masyarakat/pengusaha dalam bisnis *land clearing* ini. Meski harga yang ditawarkan jasa pengganti lebih murah tapi minat konsumen/ pengusaha menggunakan jasa pengganti tersebut kurang karena jasa pengganti tersebut (orang/individu yang meyewa satu atau beberapa unit excavator untuk mengikuti proyek yang dilelang dengan memberikan komisi atau bagi hasil dari proyek yang dikerjakan) tidak memiliki cukup unit untuk mengerjakan suatu proyek, selain waktu dalam mengerjakan proyek yang lama karena minim unit yang digunakan, profesionalisme pun tidak dimiliki oleh jasa pengganti ini.

Kekuatan tawar menawar supplier/pemasok

Daya tawar menawar pemasok bagi perusahaan adalah rendah karena sedikit pemasok yang menawarkan produknya kepada perusahaan sehingga perusahaan dapat mempengaruhi harga dan mereka menawarkan harga yang sangat kompetitif. Karena perusahaan memilih pemasok yang ada apabila pemasok tersebut mampu memberikan keuntungan lebih bagi perusahaan.

Kekuatan tawar menawar konsumen/pembeli

Daya tawar menawar pembeli adalah tinggi apabila konsumen yang mengerjakan lahannya dalam kapasitas besar dimana pembeli dapat membandingkan dan mempengaruhi harga saat negosiasi.

Berdasarkan hasil penelitian disini penulis memberikan beberapa masukan dan saran yang berguna bagi pihak manajemen PT. Maju Bersama Prima untuk dapat lebih maju didalam pengelolaan perusahaan. Saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah dalam menjalankan perusahaan diperlukan struktur organisasi yang jelas dan sesuai dengan Undang-undang Perseroan Terbatas agar dapat memaksimalkan kinerja setiap bagiannya dengan baik dan bertanggung jawab sesuai dengan tugas dan peranannya.

Untuk meningkatkan kinerja sumber daya manusia maka akan lebih baik jika PT. Maju Bersama Prima memiliki standar penilaian kinerja yang jelas, agar dalam mengelola SDM yang ada dapat diarahkan lebih fokus pada tujuan perusahaan dan pegawai bisa menghasilkan kinerja yang lebih baik bagi perusahaan. Untuk dapat mempertahankan karyawan yang berkompeten maka perusahaan perlu juga untuk memfasilitasi karyawan dengan jaminan sosial. Dengan jaminan sosial karyawan akan merasa nyaman dan bisa berkontribusi lebih untuk perusahaan tanpa rasa khawatir apabila suatu saat terjadi kecelakaan kerja. Selain itu juga dapat meminimalisasi pembajakan karyawan oleh perusahaan lain. Perusahaan lebih ketat dan lebih sering dalam mengontrol kinerja karyawan di lapangan untuk meminimalisasi ke tidak efisiensian dari segi waktu pengerjaan proyek agar bisa tepat waktu dan dari segi biaya sehari-hari seperti solar yang dikeluarkan agar tidak terbuang sia-sia. Sehingga dalam operasionalnya produktivitas unit yang ada dapat bekerja secara maksimal

DAFTAR PUSTAKA

Daft, Richard L. (2010). *Manajemen* (9th ed., Vol. 1). (Edward Tanujaya dan Shirly Tiolina, Trans.). Jakarta: Salemba Empat.

David, Fred R. (2010) *Strategic management concepts and cases (10th ed.) New Jersey: Pret*

David, Fred R. (2010) *Strategic management concepts and cases (12th ed.) New Jersey: Pretince Hall ince Hall.*

Kumalaningrum, M.P., Kusumawati, Heni., dan Hardani, R.P. (2011). Manajemen operasi. Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan STIM YKPN

Madura, Jeff. (2007). Pengantar Bisnis (4th ed., Vol. 1). (Ali Akbar Yulianto dan Krista,Trans.). Jakarta: Salemba Empat.

Moleong, Lexy J. (2007). Metode penelitian kualitatif (Rev. ed.). Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Porter, M. E. (1987). Strategi Bersaing: teknik menganalisa industri dan pesaing. (sigit suryanto, Trans.) Tangerang: Kharisma Publishing Group

Sarwono, Jonathan. (2006). *Metode penelitian kuantitatif & kualitatif*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sumarni, Murti dan John Soeprihanto. (2010). *Pengantar Bisnis: Dasar-Dasar*
Ekonomi Perusahaan. Yogyakarta: Liberty.

Susanto, Susanto, Wijanarko dan Mertosono. (2007). *Family business, Harvard*
business review, small business

Wibowo. (2011). *Manajemen Kinerja* (3rd ed.) Jakarta: Rajawali Pers

Wijayanto, Dian. (2012). *Pengantar Manajemen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.