

ANALISIS SWOT TERHADAP PT. CHANDRA SAKTI UTAMA LEASING DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS PEMBIAYAAN ALAT BERAT

Waskita Cahya

Email: w45k1@yahoo.com

Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer
Institut Bisnis dan Informatika (IBI) Kosgoro 1957

ABSTRAK

Perkembangan suatu usaha baik itu usaha yang berskala kecil, menengah maupun besar dalam upaya bertahan maupun pengembangan usaha dibutuhkan sumber dana yang besar. Oleh karena itu kemampuan finansial sangat dibutuhkan. Salah satu alternatif sumber dana yang dapat diperoleh oleh suatu perusahaan adalah dengan menggunakan jasa perusahaan pembiayaan dengan keunggulan proses yang cepat, syarat yang mudah dan ketentuan yang fleksibel membuat perusahaan dapat memenuhi kebutuhan usaha. Analisis dilakukan terhadap PT. Chandra Sakti Utama Leasing, salah satu perusahaan pembiayaan alat berat di Indonesia. Analisis dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT sehingga dapat menghasilkan nilai IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) untuk menentukan posisi perusahaan tersebut dalam kuadran Matrik SWOT, serta strategi-strategi alternatif yang dapat digunakan perusahaan sebagai informasi dan bahan pertimbangan yang dapat menunjang dalam menghadapi perkembangan dan kemajuan industri pembiayaan pada masa akan datang.

Kata Kunci: Leasing, Analisis SWOT, IFAS, EFAS, Matrik SWOT

I. PENDAHULUAN

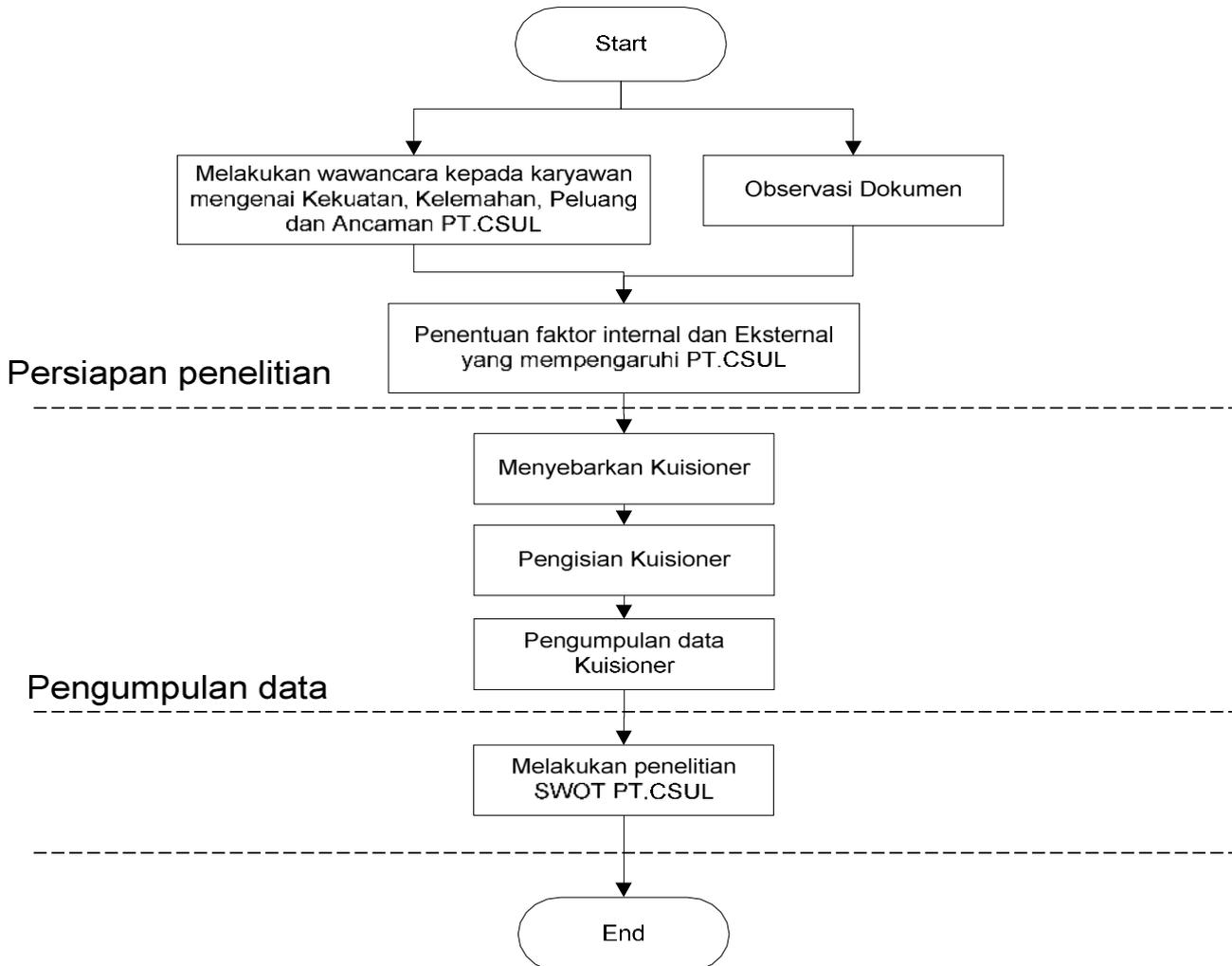
Kemajuan teknologi yang semakin pesat mengiringi kegiatan ekonomi yang semakin berkembang. Perkembangan ekonomi tersebut menyebabkan munculnya kebutuhan-kebutuhan ekonomi yang harus terpenuhi. Banyak perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam berbagai bidang dan perkembangan di berbagai sektor usaha membuat setiap perusahaan harus melakukan pengembangan atau perluasan usaha, guna memenuhi kebutuhan ekonomi tersebut. Pengembangan dan perluasan usaha tersebut dalam upaya untuk bertahan dan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang baru atau perusahaan yang sudah berkembang serta memenuhi kebutuhan para konsumen atau pengguna jasa atau produk perusahaan itu sendiri. Banyak cara yang ditempuh oleh perusahaan guna memenuhi kebutuhan pasar. Salah satunya dengan upaya dalam perluasan dan pengembangan usaha adalah jalan penambahan sarana dan prasarana yang secara langsung atau tidak langsung mendukung proses usaha itu sendiri.

Leasing merupakan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance Lease*) maupun secara sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh pihak peminjam selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Pertumbuhan dan perkembangan dunia industri serta pengaruh memburuknya kondisi ekonomi secara global menyebabkan meningkatnya peran Lembaga Keuangan untuk meningkatkan daya saing pembiayaan terhadap *Customer*.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan penelitian atas pengaruh faktor-faktor internal dan Eksternal terhadap kondisi keuangan perusahaan pembiayaan guna menentukan kewajaran nilai suatu perusahaan pembiayaan khususnya pada PT. Chandra Sakti Utama Leasing, dimana perusahaan pembiayaan tersebut membutuhkan suatu strategi pembiayaan yang lebih handal dan proses yang cepat daripada Bank ataupun perusahaan pembiayaan lainnya.

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data primer dengan cara memberikan daftar pertanyaan/kuesioner dan wawancara langsung dengan karyawan dan data sekunder dengan cara analisis substansi dan observasi dokumen PT. Chandra Sakti Utama Leasing, Gedung TMT 1 6th, Jln. Cilandak KKO No. 1, Jakarta).



Gambar 1. Langkah-langkah Penelitian SWOT PT. CSUL

Penelitian dilakukan dengan melakukan wawancara dan diskusi kepada para karyawan dan melakukan analisa data berdasarkan dokumen yang mendukung penelitian tersebut, selanjutnya dilakukan pengambilan data kuisisioner yang diperoleh dari 30 orang responden dari karyawan PT.CSUL dengan menjawab 18 pertanyaan (*data pertanyaan terlampir*) mengenai faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi PT. CSUL dengan kriteria jawaban sangat setuju, setuju, tidak setuju dan sangat tidak setuju. Dari hasil kuisisioner tersebut dilakukan pengujian dengan kriteria valid dan reliabilitas sehingga dapat dilakukan penelitian.

Rancangan Model Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif menjelaskan hasil pengumpulan data primer berupa kuisisioner yang telah diisi oleh sejumlah responden penelitian sehingga mendapat gambaran umum, dengan penekanan pada penganalisisan kondisi lingkungan bisnis terkait (sistem eksternal), kondisi perusahaan (sistem internal), kemudian dilakukan pengujian dengan menggunakan SPSS 17 dengan kriteria data valid dan reliability dan metode Analisis SWOT dalam pemberian strategi-strategi alternatif dalam bidang bisnis sewa guna usaha PT. CSUL.

Dari rancangan penelitian yang akan dilakukan, dengan melakukan identifikasi masalah melalui wawancara, pengambilan data kuesioner dan observasi untuk faktor internal dan eksternal PT. CSUL dapat ditentukan strategi bisnis yang dapat dilakukan berdasarkan posisi yang akan diperoleh dengan mempertimbangkan faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi PT.CSUL. Jika hasil yang didapatkan IFAS dan EFAS, keduanya memiliki nilai positif maka dapat dilakukan strategi agresif, jika hasil yang didapatkan IFAS bernilai negatif dan EFAS bernilai positif maka dapat dilakukan strategi stabilitas, jika nilai IFAS bernilai positif dan EFAS bernilai negatif maka dapat dilakukan strategi defensif dan untuk nilai IFAS dan EFAS, keduanya bernilai negatif maka perusahaan tersebut dapat menerapkan strategi diversifikasi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisis SWOT

Berdasarkan analisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap PT. CSUL di atas, maka dapat disusun strategi operasional yang dapat digambarkan dalam matrik SWOT dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Memanfaatkan peluang eksternal perusahaan
- 2) Mengurangi ancaman eksternal perusahaan
- 3) Memaksimalkan kekuatan internal perusahaan
- 4) Mengatasi kelemahan internal perusahaan
- 5) Memaksimalkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan melaksanakan strategi SO (*Strength Opportunities*) sesuai dengan kondisi.
- 6) Mengatasi kelemahan internal dengan memaksimalkan peluang eksternal dan melaksanakan strategi WO (*Weakness Opportunities*) sesuai dengan kondisi.
- 7) Memaksimalkan kekuatan internal dengan mengurangi ancaman eksternal dan melaksanakan strategi ST (*Strength Threat*) sesuai dengan kondisi.
- 8) Mengatasi kelemahan internal dengan mengurangi ancaman eksternal dan dengan melaksanakan strategi WT (*Weakness Threat*) sesuai dengan kondisi.

3.1.1. Strategi SO

Berdasarkan pada penggunaan kekuatan internal perusahaan dalam pemanfaatan peluang-peluang yang ada maka dapat dihasilkan strategi-strategi seperti melihat pertumbuhan ekonomi yang membaik dan potensi pasar yang besar di Indonesia serta kebutuhan akan penggunaan alat berat yang tinggi terhadap sektor industri, terutama industri pertambangan batu bara, minyak bumi dan gas menjadikan poin bagi PT. CSUL untuk menerapkan suatu strategi pembiayaan yang fleksibel serta proses pengajuan dan pencairan yang cepat untuk pemenuhan kebutuhan pasar. Di samping itu citra PT.CSUL sebagai salah satu pelaku pasar pembiayaan di Indonesia telah memiliki reputasi yang baik di kalangan perusahaan Industri ataupun pengusaha daerah. Perjanjian negara ASEAN dengan China yang ditandai dengan adanya ACFTA membuat tingkat persaingan pembiayaan semakin ketat, sehingga dalam pembiayaan alat-alat berat produk CAT yang dipasarkan oleh PT. Trakindo Utama harus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan hal ini selaras dengan PT. CSUL dalam hal kebutuhan pembiayaan kredit terhadap produk CAT.

3.1.2. Strategi WO

Prinsip dari strategi WO adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Sejalan dengan prinsip ini maka dapat dihasilkan strategi Untuk menekan rasio NPL yang tinggi, strategi yang dibutuhkan adalah fokus terhadap pinjaman yang telah disalurkan, mengawasi dan mengontrol konsumen yang mengalami tren pembayaran yang lemah, mengevaluasi *customer* baru berdasarkan data di lapangan, teruji dan dapat dipertanggung jawabkan, membentuk team pemulihan untuk menangani *customer* yang telat bayar. Membentuk *Team Quality Control* untuk melakukan penyegaran terhadap kebijakan, peraturan serta proses operasional yang efektif melalui metode SIPOC bisnis proses. Merekrut dan melakukan regenerasi untuk setiap posisi yang diperlukan untuk meningkatkan posisi perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pasar.

Serta dalam menghadapi perdagangan bebas ACFTA yang membuat persaingan antar merek (produsen di dalam dan luar negeri) semakin tajam. Selain itu fokus untuk membiayai produk-produk alat berat CAT, serta bekerja sama dengan dealer-dealer lain untuk meningkatkan pengetahuan produk-produk selain CAT untuk meningkatkan pembiayaan.

3.1.3. Strategi ST

Strategi-strategi ST yang tercipta dari penggunaan kekuatan internal perusahaan untuk mengatasi ancaman yaitu menciptakan kelayakitan konsumen yang fleksibel, selanjutnya strategi meningkatkan kualitas pelayanan dalam pengajuan dan pencairan kredit, bekerja sama dengan PT. Trakindo Utama mencari alternatif daerah pemasaran baru, menciptakan strategi untuk mengantisipasi dan mengimplementasi teknologi baru sehingga dapat melangkah lebih maju dibandingkan pesaing. Penerapan strategi promosi sebagai bagian dari strategi pemasaran untuk menghadapi persaingan dari dunia perbankan dan para pesaing. Selektif dalam mendapatkan *customer* dan menaati peraturan berupa kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan sektor industri ataupun sektor pembiayaan. Serta melakukan *maintain* terhadap *asset* yang dibiayai dengan cara mengecek keberadaan *asset* di lapangan langsung.

3.1.4. Strategi WT

Strategi WT berusaha meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Kelemahan berupa area cabang yang terbatas belum menjangkau wilayah seluruh Indonesia serta ancaman akan pasar yang kritis diminimalkan dan dihindari dengan strategi meningkatkan kerja sama dengan PT. Trakindo Utama untuk pelayanan yang baik dan tepat guna. Melakukan ekspansi dengan penambahan cabang-cabang PT. CSUL di wilayah strategis di Indonesia. Bekerja sama dengan Dealer lainnya untuk produk selain CAT yang dibutuhkan oleh *customer*.

Tabel 1. Matrik SWOT Analisis untuk PT.CSUL

Faktor Eksternal / Faktor Internal	Faktor Eksternal								
	Pertumbuhan ekonomi yang membaik dan Potensi pasar yang besar di wilayah Indonesia	Perdagangan bebas ACFTA (Asean-China Trade Agreement)	Kebutuhan akan penggunaan alat-alat berat yang tinggi di sektor Industri	Ketidakstabilan keamanan dan stabilitas politik dalam negeri	Regulasi dan kebijakan Pemerintah terkait sektor industri di Indonesia	Kompetitif bunga yang diberikan oleh Pesaing	Munculnya persaingan dari dunia perbankan	Tindak kejahatan terhadap aset sebagai objek pembiayaan	
	1	2	3	1	2	3	4	5	
Strength (Kekuatan)	Strategi SO			Strategi ST					
Fleksibel untuk pembiayaan (Customer Based)	1	1. Menerapkan strategi pembiayaan yang fleksibel dan proses pengajuan dan pencairan kredit yang cepat untuk menghadapi perdagangan bebas ACFTA dan memenuhi kondisi pasar serta kebutuhan yang tinggi di sektor industri (S1,2,3;O1,2,3)			1. Menciptakan kelayakitan pelanggan dengan pembiayaan yang fleksibel, peningkatan kualitas pelayanan dalam menghadapi persaingan dengan para pesaing serta dalam menghadapi ketidakstabilan keamanan dan stabilitas politik dalam negeri (S1,2;T1,3,4)				
Proses persetujuan pengajuan dan pencairan kredit cepat	2	2. Meningkatkan kerjasama dengan PT. Trakindo Utama dalam hal pembiayaan produk Caterpillar (S4,5;O1,2,3)			2. Regulasi dan kebijakan Pemerintah terhadap sektor industri memberi potensi bisnis untuk PT.CSUL dalam menerapkan strategi bisnis yang mendukung kebijakan pemerintah (S3;T2)				
Memiliki pengalaman dan reputasi yang baik dalam industri pembiayaan di Indonesia	3								
Dukungan jaringan dari PT. Trakindo Utama di seluruh cabang di Indonesia	4	3. Untuk menghadapi persaingan bebas dan kebutuhan pasar, PT. CSUL melakukan perekrutan karyawan yang diperlukan dan remapping bisnis proses dengan metode SIPOC untuk membentuk SOP baru (W3,5;O1,2,3)			3. Melakukan kunjungan customer untuk mengecek aset yang dibiayai, dibantu oleh PT. TU (S3,4;T5)				
Mempunyai hubungan yang kuat dengan PT. Trakindo Utama dalam hal pembiayaan alat-alat berat merek Caterpillar	5								
Weakness (Kelemahan)	Strategi WO			Strategi WT					
Memiliki NPL (kredit macet) yang cukup tinggi	1	1. Untuk menekan resiko NPL yang tinggi PT. CSUL berfokus terhadap pinjaman yang telah disalurkan, memonitor dan mengawasi pembayaran pelanggan, mengevaluasi calon pelanggan sesuai dengan prosedur dan aturan (W1;O1,2,3)			1. Bekerjasama dengan PT. TU untuk mencari alternatif wilayah strategis di Indonesia dan menjalin kerjasama dengan dealer lain untuk produk alat berat selain Caterpillar untuk menghadapi persaingan (W2,4;T3,4)				
Hanya memiliki 8 Cabang di seluruh Indonesia	2	2. Fokus terhadap pembiayaan alat berat merek Caterpillar dan memperkuat posisi cabang dalam memenuhi kebutuhan pelanggan (W2,4;O1,2,3)			2. Meningkatkan pelayanan yang baik dan tepat guna terhadap pelanggan berorientasi Customer Satisfaction serta mendukung kebijakan pemerintah untuk meningkatkan hasil sektor industri dan menciptakan kondisi pertumbuhan ekonomi nasional (W1,3,5;T1,2,3,4,5)				
Sumber daya Manusia yang terbatas dan belum memadai	3								
Belum memiliki pengalaman yang cukup dalam pembiayaan alat-alat berat selain merek Caterpillar	4	3. Untuk menghadapi persaingan bebas dan kebutuhan pasar, PT. CSUL melakukan perekrutan karyawan yang diperlukan dan remapping bisnis proses dengan metode SIPOC untuk membentuk SOP baru (W3,5;O1,2,3)							
Tidak adanya kontrol bisnis dalam menjalani prosedur dan aturan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan	5								

3.2. Penentuan Nilai *Rating* Berdasarkan Kuesioner Terhadap SWOT

Untuk memperoleh nilai *rating* dari masing-masing pernyataan kuesioner didapatkan berdasarkan jawaban kuesioner dengan jumlah frekuensi terbanyak. Jumlah seluruh pertanyaan adalah 18 butir dan disebarakan kepada 30 orang responden (*Pertanyaan kuesioner terlampir*).

Berikut ini adalah hasil dari distribusi jawaban dari seluruh responden dalam bentuk tabel sesuai dengan masing-masing pernyataan yang diteliti

Tabel 2. Distribusi Jawaban Responden terhadap SWOT PT. CSUL

No. Item	SS		S		TS		STS		Total (%)	Total Responden
	F	%	F	%	F	%	F	%		
									100	30
1	21	70	8	26,67	1	3,33	0	0	100	30
2	9	30	18	60	3	10	0	0	100	30
3	5	16,67	11	36,67	14	46,67	0	0	100	30
4	6	20	19	63,33	5	16,67	0	0	100	30
5	4	13,33	12	40	14	46,67	0	0	100	30
6	16	53,33	13	43,33	1	3,33	0	0	100	30
7	5	16,67	23	76,67	2	6,67	0	0	100	30
8	3	10	25	83,33	2	6,67	0	0	100	30
9	5	16,67	7	23,33	16	53,33	2	6,67	100	30
10	8	26,67	19	63,33	3	10	0	0	100	30
11	10	33,33	16	53,33	4	13,33	0	0	100	30
12	9	30	15	50	5	16,67	1	3,33	100	30
13	21	70	9	30	0	0	0	0	100	30
14	11	36,67	19	63,33	0	0	0	0	100	30
15	10	33,33	20	66,67	0	0	0	0	100	30
16	18	60	12	40	0	0	0	0	100	30
17	7	23,33	20	66,67	3	10	0	0	100	30
18	5	16,67	12	40	13	43,33	0	0	100	30

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer (2011)

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dibutuhkan pengujian data dengan kriteria valid (data-data yang diperoleh dengan penggunaan instrumen penelitian dapat menjawab tujuan penelitian) dan reliabel (data yang diperoleh konsisten atau stabil) Sugiono, (2005:40). Dengan menggunakan program SPSS 17.

Pengujian validitas dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika r_{hitung} positif atau $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka butir pertanyaan tersebut valid.
- 2) Jika r_{hitung} negatif atau $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka butir pertanyaan tersebut tidak valid.

Nilai r_{hitung} dapat dilihat pada kolom *Corrected Item Total Correlation*. Sugiono, (2005:40)

Penyebaran kuesioner khusus dalam uji validitas dan reliabilitas diberikan kepada 30 orang responden penelitian. Nilai tabel r dengan ketentuan $df = \text{jumlah kasus} = 30$ dan tingkat signifikansi sebesar 5%, maka angka yang diperoleh = 0,361. Hasil perhitungannya diperoleh sebagai berikut:

Tabel 3. Validitas Kuesioner SWOT PT. CSUL

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	53.0333	35.068	.376	.865
VAR00002	53.5000	32.948	.640	.855
VAR00003	54.0000	33.724	.404	.866
VAR00004	53.6667	34.230	.444	.863
VAR00005	54.0333	33.620	.446	.863
VAR00006	53.2000	33.338	.626	.856
VAR00007	53.6000	34.593	.527	.861
VAR00008	53.6667	35.402	.453	.863
VAR00009	54.2000	32.855	.426	.866
VAR00010	53.5333	32.947	.663	.854
VAR00011	53.5000	33.362	.521	.860
VAR00012	53.6333	31.826	.605	.856
VAR00013	53.0000	35.379	.398	.865
VAR00014	53.3333	34.989	.444	.863
VAR00015	53.3667	35.551	.354	.866
VAR00016	53.1000	34.300	.558	.859
VAR00017	53.5667	33.633	.580	.858
VAR00018	53.9667	33.895	.390	.866

Berdasarkan hasil pengujian validitas yang dapat dilihat pada tabel di atas bahwa seluruh pernyataan telah valid yaitu nilai *Corrected item total correlation* seluruhnya telah bernilai lebih besar dari 0,361. Maka seluruh pernyataan dalam penelitian dinyatakan valid.

Pengujian reliabel dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika r_{α} positif atau lebih besar dari r_{tabel} maka dinyatakan reliabel.
- 2) Jika r_{α} negatif atau r_{α} lebih kecil dari r_{tabel} maka dinyatakan tidak reliabel.
- 3) Nilai r_{tabel} dapat dilihat pada kolom *Corrected Item Total Correlation*. Sugiono, (2005:40)

Hasil perhitungan dari uji reliabilitas untuk instrumen kuesioner sebagai berikut:

Tabel 4. Reliability Statistic Kuesioner SWOT PT.CSUL

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.868	18

Sumber: Pengolahan Data Primer

Dapat diketahui bahwa nilai r_{α} sebesar 0,868 dan r_{tabel} sebesar 0,80. Sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai r_{α} positif dan lebih besar dari r_{tabel} ($0,868 > 0,80$) maka kuesioner tersebut dinyatakan reliabel.

Dari hasil data distribusi jawaban dari responden yang telah dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas, maka dapat disimpulkan penentuan *rating* dari masing-masing pernyataan yaitu:

Tabel 5. Tabel Rating SWOT PT. CSUL

Pernyataan ke	Rating
Pernyataan-1	4
Pernyataan-2	3
Pernyataan-3	2
Pernyataan-4	3
Pernyataan-5	2
Pernyataan-6	4
Pernyataan-7	3
Pernyataan-8	3
Pernyataan-9	2
Pernyataan-10	3
Pernyataan-11	3
Pernyataan-12	3
Pernyataan-13	4
Pernyataan-14	3
Pernyataan-15	3
Pernyataan-16	4
Pernyataan-17	3
Pernyataan-18	2

3.3. Penentuan posisi PT. CSUL Berdasarkan Analisis SWOT

Berdasarkan identifikasi variabel-variabel internal dan eksternal PT. CSUL dan strategi-strategi alternatif yang telah dibahas, untuk membantu dalam menentukan strategi mana yang dapat memberikan hasil optimal maka dapat ditentukan dengan menggunakan diagram analisis SWOT. Faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman masing-masing diberikan bobot dan nilai, selanjutnya diadakan perkalian antara bobot dan nilai tersebut.

Pemberian bobot didasarkan pada keunggulan relatif terhadap pesaing utama dan didasarkan pada kemampuan perusahaan untuk masa yang akan datang. Penentuan posisi PT. CSUL didasarkan pada analisis total skor faktor internal dan faktor eksternal, dengan menggunakan model Internal-Eksternal Matrik (Wheelen, 1995:45).

Bobot faktor mulai dari skala 1.00 (paling penting) sampai skala 0.0 (tidak penting) semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1.00.

Tabel 6. Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS) PT. CSUL

Analisis Internal			
Kekuatan	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
1. Fleksibel untuk pembiayaan (<i>Customer base</i>)	0,30	4	1,20
2. Proses persetujuan pengajuan dan pencairan kredit cepat	0,26	3	0,78
3. Memiliki pengalaman dan reputasi yang baik dalam industri pembiayaan di Indonesia	0,11	2	0,22
4. Dukungan jaringan dari PT. Trakindo Utama di seluruh cabang di Indonesia	0,19	3	0,57
5. Mempunyai hubungan yang kuat dengan PT. Trakindo Utama dalam hal pembiayaan alat-alat berat merek Caterpillar	0,14	2	0,28
JUMLAH	1		3,05

Kelemahan	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
1. Memiliki NPL (Kredit macet) yang cukup tinggi	0,36	4	1,44
2. Memiliki 8 Cabang di seluruh Indonesia	0,24	3	0,72
3. Sumber daya manusia yang terbatas dan belum memadai	0,18	3	0,54
4. Belum memiliki pengalaman yang cukup dalam pembiayaan alat-alat berat selain merek Caterpillar	0,10	2	0,20
5. Tidak adanya kontrol bisnis dalam menjalani prosedur dan aturan yang telah ditetapkan oleh Perusahaan	0,12	3	0,36
JUMLAH	1		3,26

Tabel 7. Eksternal Strategic Factor Analysis Summary (EFAS) PT. CSUL

Analisis Eksternal			
Peluang	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
1. Pertumbuhan ekonomi yang membaik dan Potensi pasar yang besar di wilayah Indonesia	0,38	3	1,14
2. Perdagangan bebas ACFTA (<i>Asean-China Trade Agreement</i>)	0,20	3	0,60
3. Kebutuhan akan penggunaan alat-alat berat yang tinggi di sektor Industri	0,42	4	1,68
JUMLAH	1		3,42
Ancaman	Bobot	Rating	Skor Pembobotan
1. Ketidakstabilan keamanan dan stabilitas politik dalam negeri	0,11	3	0,33
2. Regulasi dan kebijakan Pemerintah terkait sektor industri di Indonesia	0,25	3	0,75
3. Kompetitif bunga yang diberikan oleh Pesaing	0,34	4	1,36
4. Munculnya persaingan dari dunia perbankan	0,20	3	0,60
5. Tindak kejahatan terhadap aset sebagai objek pembiayaan	0,10	2	0,20
JUMLAH	1		3,24

Dari perhitungan di atas diperoleh hasil sebagai berikut : Nilai Analisis Internal:

$$\text{IFAS} = \text{Faktor Kekuatan} - \text{Faktor Kelemahan} = 3,05 - 3,26 = -0,21$$

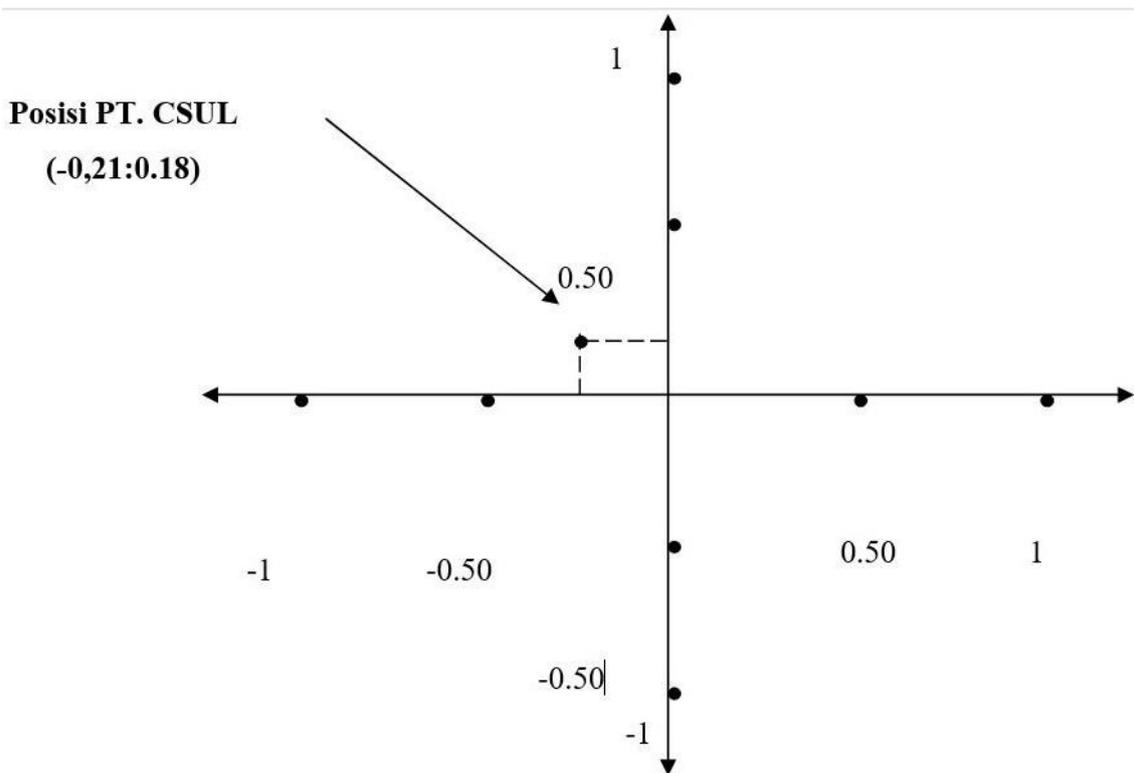
Nilai Analisis Eksternal:

$$\text{EFAS} = \text{Faktor Peluang} - \text{Faktor Ancaman} = 3,42 - 3,24 = 0,18$$

Dari perhitungan analisis tersebut diperoleh nilai analisis internal / IFAS adalah dengan kecenderungan nilai untuk faktor kelemahan dikarenakan nilai faktor kelemahan lebih besar dari nilai faktor kekuatan sebesar -0.21.

Untuk nilai analisis eksternal / EFAS adalah sebesar dengan kecenderungan nilai untuk faktor peluang lebih besar dari faktor ancaman yaitu sebesar 0.18.

Nilai-nilai analisis baik internal dan eksternal tersebut dapat disajikan dalam bentuk diagram SWOT untuk menentukan posisi PT.CSUL dalam industri sejenis.



Gambar 2. Grafik Analisis SWOT PT. CSUL

Berdasarkan diagram tersebut terlihat bahwa posisi PT. CSUL berada di kuadran II. Ini berarti menandakan bahwa PT. CSUL berada pada situasi yang kurang menguntungkan, di mana perusahaan tersebut masih memiliki organisasi yang kecil dan belum memadai dalam menghadapi kebutuhan pasar. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi tersebut adalah strategi untuk perbaikan secara internal di mana proses bisnis yang ada dilakukan pembenahan dan diperlukan adanya perubahan struktur organisasi yang tepat untuk mendukung strategi bisnis perusahaan dengan cara penambahan karyawan-karyawan yang berkualitas dan kompeten di masing-masing bidang serta meningkatkan wawasan ilmu pembiayaan dalam menunjang kerja operasional. Disamping itu pembenahan sistem yang ada untuk menunjang strategi bisnis perusahaan.

IV. KESIMPULAN

Analisis terhadap PT. Chandra Sakti Utama Leasing dalam menghadapi persaingan bisnis pembiayaan alat berat ini menggunakan Metode Analisis SWOT. Analisis tersebut melalui tahapan analisis internal dan eksternal perusahaan, perumusan-perumusan strategi alternatif dengan Matrik SWOT, berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan, dapat disimpulkan:

- 1) Faktor Internal PT. CSUL cenderung memiliki kelemahan dibandingkan dengan kekuatan yang dimiliki PT. CSUL, sedangkan faktor eksternal PT. CSUL memiliki peluang dan kesempatan untuk menghadapi persaingan bisnis pembiayaan alat berat.
- 2) Nilai IFAS PT. CSUL memiliki nilai negatif (-0,21), sedangkan EFAS memiliki nilai positif (0,18).
- 3) Sesuai dengan posisi PT. CSUL dalam Matrik SWOT yang berada di dalam kuadran II, menghasilkan strategi alternatif yang berorientasi pada *Stability Strategic*

PT. CSUL fokus untuk memperbaiki faktor internal seperti peninjauan kembali sumber daya perusahaan, perubahan struktur organisasi yang tepat dan melakukan regenerasi karyawan, perbaikan bisnis proses untuk menunjang kegiatan operasional yang efektif, fokus untuk pembiayaan alat berat merek Caterpillar serta berorientasi pada pelanggan (*Customer satisfaction*) dengan cara pembiayaan yang fleksibel, proses pengajuan dan pencairan kredit yang cepat sebagai solusi pembiayaan terhadap konsumen akan kebutuhan alat-alat berat.

DAFTAR PUSTAKA

- Susan S.K. Lee, 2003, "*Capital and Operating Leases*", Federal Accounting Standards Advisory Board, USA
- Aminu Kado Kurfi, 2009, "*Corporate Capital Structure and Lease Financing Practices of Selected Manufacturing Firms in Nigeria*", ISSN 1450-2275 Issue 17, Nigeria
- Maxwell, 2004, "*A Model for Qualitative Research Design*", 01, Russian
- Freddy Rangkuti, 2001, "*Analisis SWOT – Teknik Membedah Kasus Bisnis*", PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Budi Rachmat S.E., M.M., 2004, "*Multi Finance Handbook (Leasing, Factoring, Consumer Finance) Indonesian Perspective*", PT. Pradnya Paramita, Jakarta
- Sugiyono, 2005, "*Metode Penelitian Kualitatif*", CV. Alfabeta , Bandung