



Penerapan Manajemen Strategi Melalui Analisis SWOT pada PT. XYZ

Dea Elsani¹, Roza Fitrialis², Tika Rahmadani³, Nayla Riska Vania⁴, Nashwa Putri Nabila⁵, Rama Gita Suci⁶

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Muhammadiyah Riau

E-mail: 230301171@student.umri.ac.id¹, 230301169@student.umri.ac.id²,
230301165@student.umri.ac.id³, 230301160@student.umri.ac.id⁴,
230301170@student.umri.ac.id⁵, ramagita@umri.ac.id⁶

Article Info

Article history:

Received December 07, 2025

Revised December 09, 2025

Accepted December 16, 2025

Keywords:

SWOT Analysis, Strategic Management, Car Rental Service, WO Strategy, PT. XYZ

ABSTRACT

This study aims to analyze the implementation of strategic management at PT. XYZ, a car rental service company in Pekanbaru, using a SWOT analysis approach to identify the strengths, weaknesses, opportunities, and threats that influence organizational performance. A descriptive qualitative method was employed through interviews, observations, and document analysis to obtain empirical insights into the company's internal and external conditions. The findings indicate that PT. XYZ possesses strong advantages, including well-maintained vehicles, competitive pricing, professional service quality, and high customer satisfaction. However, the company still faces several weaknesses, such as limited capital, uneven employee competencies, and suboptimal digital marketing efforts. Meanwhile, significant opportunities exist for regional expansion, service diversification, and digital marketing enhancement, although threats such as price competition, economic fluctuations, and operational risks remain. The SWOT analysis suggests that the most relevant strategy is the WO strategy, emphasizing digital marketing optimization, employee skill development, partnership building for fleet expansion, and broadening service offerings. These findings imply that appropriate strategic decisions can strengthen PT. XYZ's competitiveness and business sustainability.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received December 07, 2025

Revised December 09, 2025

Accepted December 16, 2025

Kata Kunci:

Analisis SWOT, Manajemen Strategi, Rental Mobil, Strategi WO, PT. XYZ

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan manajemen strategi pada PT. XYZ, sebuah perusahaan jasa rental mobil di Pekanbaru, melalui pendekatan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi kinerja perusahaan. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi guna memperoleh gambaran empiris mengenai kondisi internal dan eksternal perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. XYZ memiliki kekuatan berupa kualitas armada yang terawat, harga kompetitif, pelayanan profesional, dan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi. Namun, perusahaan masih menghadapi keterbatasan modal, kompetensi SDM yang belum optimal, serta promosi digital yang kurang efektif. Di sisi lain, peluang untuk ekspansi wilayah, diversifikasi layanan, dan penguatan pemasaran digital sangat terbuka, meskipun perusahaan harus mewaspadai ancaman berupa persaingan harga, kondisi ekonomi, dan risiko operasional.



Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang relevan adalah strategi WO, yaitu meningkatkan promosi digital, memperkuat kompetensi SDM, membangun kemitraan dalam pengadaan armada, serta memperluas layanan transportasi. Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi yang tepat berpotensi meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha PT. XYZ.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Corresponding Author:

Nama penulis: Dea Elsani

Universitas Muhammadiyah Riau

Email: 230301171@student.umri.ac.id

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor transportasi di Indonesia mengalami peningkatan yang pesat seiring dengan pertumbuhan mobilitas masyarakat dan kemajuan teknologi. Salah satu subsektor yang turut berkembang adalah jasa transportasi yang menyediakan sewa mobil dan layanan mengemudi, yang kini menjadi kebutuhan penting baik bagi individu maupun perusahaan. Persaingan yang ketat dalam industri ini menuntut setiap perusahaan untuk memiliki strategi bisnis yang tepat agar mampu mempertahankan eksistensi serta meningkatkan kinerja dan daya saingnya.

Dalam konteks tersebut, penerapan manajemen strategi memiliki peran vital dalam menentukan arah dan kebijakan perusahaan. Menurut David & David (2020), manajemen strategi adalah seni dan ilmu untuk merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuan jangka panjangnya secara efektif. Melalui manajemen strategi, perusahaan dapat mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi operasional bisnis, serta merumuskan langkah-langkah strategis untuk mencapai tujuan jangka panjang. Salah satu alat analisis yang efektif dalam proses perumusan strategi adalah Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Menurut Gurel dan Tat (2017), analisis SWOT merupakan kerangka kerja sistematis untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor internal serta eksternal yang dapat memengaruhi kinerja organisasi, sehingga membantu dalam perumusan strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Analisis ini membantu perusahaan menilai kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman yang datang dari lingkungan eksternal.

PT. XYZ adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi dan didirikan pada tahun 2022 di Pekanbaru, Riau. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi, PT. XYZ menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi permintaan, persaingan harga, perubahan perilaku konsumen, serta perkembangan teknologi digital dalam sistem pemesanan transportasi. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi menyeluruh terhadap kondisi internal dan eksternal melalui pendekatan analisis SWOT untuk dapat merumuskan strategi yang efektif, efisien, dan adaptif terhadap perubahan pasar.

Tulisan ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen strategi pada PT. XYZ dengan menggunakan metode Analisis SWOT sebagai dasar perumusan strategi bisnis yang berkelanjutan. Secara khusus, pembahasan difokuskan pada identifikasi kekuatan (*strengths*)



dan kelemahan (*weaknesses*) internal perusahaan dalam menjalankan usaha rental mobil, analisis terhadap peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dari lingkungan eksternal yang memengaruhi kegiatan usaha, serta perumusan alternatif strategi yang sesuai bagi PT. XYZ dalam meningkatkan daya saing dan mempertahankan posisinya di pasar jasa transportasi.

Ruang lingkup pembahasan dalam tulisan ini difokuskan pada aspek perumusan strategi menggunakan analisis SWOT, tanpa membahas secara mendalam tahap implementasi maupun evaluasi hasil strategi. Diharapkan hasil analisis ini dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai posisi strategis PT. XYZ serta menjadi dasar bagi manajemen dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yang bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai penerapan manajemen strategi pada PT. XYZ dengan menggunakan analisis SWOT. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami secara mendalam kondisi internal dan eksternal perusahaan, serta proses pengambilan keputusan strategis yang dilakukan oleh manajemen. Menurut Sugiyono (2022), penelitian kualitatif deskriptif berfokus pada penggambaran fenomena yang terjadi di lapangan secara objektif berdasarkan hasil pengumpulan data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Penelitian ini dilaksanakan di PT. XYZ, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi, khususnya layanan sewa mobil. Pilihan lokasi ini didasarkan pada fakta bahwa bisnis tersebut harus menerapkan strategi bisnis yang efektif karena persaingan yang ketat di sektor transportasi. Penelitian ini dimulai pada tanggal 8 November 2025 dan mencakup langkah-langkah dari pengumpulan data hingga analisis data.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi langsung, dan studi dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pihak manajemen dan staf perusahaan untuk memperoleh informasi yang lebih rinci mengenai penerapan strategi bisnis yang diterapkan oleh PT. XYZ. Selain itu, peneliti juga melakukan observasi langsung terhadap aktivitas operasional perusahaan guna melihat secara nyata bagaimana strategi tersebut diimplementasikan dalam kegiatan sehari-hari. Teknik pengumpulan data ini dilengkapi dengan studi dokumentasi, yaitu pengumpulan data tertulis yang meliputi laporan tahunan, struktur organisasi, serta dokumen pendukung lainnya yang berkaitan dengan manajemen strategi perusahaan. Melalui kombinasi ketiga teknik tersebut, peneliti berupaya memperoleh data yang lengkap, akurat, dan mendalam untuk mendukung analisis penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. XYZ merupakan perusahaan jasa transportasi yang telah berdiri sejak tahun 2022. Setelah mewawancarai staf keuangan dan manajer akuntansi didapatkan bahwa hasil analisis SWOT sebagai berikut:

Kekuatan (Strengths)

1. Apa keunggulan utama rental mobil Anda dibandingkan rental mobil lain di sekitar sini?
Keunggulan utama PT. XYZ adalah armada mobil yang selalu dalam kondisi prima dan terawat baik, dengan harga sewa yang kompetitif. Kami juga menawarkan layanan antar-



jemput gratis di area Pekanbaru, serta pilihan mobil yang beragam, mulai dari mobil keluarga hingga mobil mewah. Ini membuat pelanggan lebih memilih kami karena kenyamanan dan keamanan yang terjamin.

2. Bagaimana Anda menjaga kepercayaan konsumen terhadap usaha anda agar konsumen balik untuk merental lagi disini?

Kami menjaga kepercayaan dengan memberikan pelayanan yang jujur dan transparan, seperti kontrak yang jelas tanpa biaya tersembunyi. Setiap penyewaan, kami pastikan mobil bersih, bahan bakar penuh, dan ada garansi jika ada masalah. Kami juga kirim pesan follow-up setelah penyewaan untuk meminta feedback, dan berikan diskon khusus untuk pelanggan setia agar mereka mau balik lagi.

3. Apa tanggapan pelanggan terhadap pelayanan Anda selama ini?

Tanggapan pelanggan umumnya positif. Banyak yang bilang pelayanan kami cepat dan ramah, mobilnya nyaman, dan proses penyewaan mudah. Dari ulasan di Google dan media sosial, rata-rata rating kami 4,5 bintang. Beberapa pelanggan bahkan merekomendasikan ke teman-teman mereka karena merasa puas dengan harga dan kualitas.

4. Seberapa penting peran karyawan dalam menjaga keberlangsungan usaha ini?

Peran karyawan sangat penting sekali. Mereka adalah wajah perusahaan, jadi kami latih mereka untuk ramah, profesional, dan cepat tanggap. Karyawan yang baik bisa bikin pelanggan betah dan balik lagi, sementara yang kurang bisa bikin reputasi buruk. Kami anggap mereka sebagai aset utama, jadi kami beri gaji layak dan pelatihan rutin agar usaha ini terus maju.

Kelemahan (Weaknesses)

5. Apa tantangan terbesar yang sering Anda hadapi dalam menjalankan usaha ini?

Tantangan terbesar adalah persaingan ketat dengan rental mobil lain yang sering tawarkan harga lebih murah, terutama di musim liburan. Kadang-kadang ada masalah dengan kondisi jalan di Pekanbaru yang rusak, yang bisa bikin mobil cepat aus atau rusak, sehingga biaya perawatan naik.

6. Bagaimana kondisi permodalan usaha Anda saat ini apakah cukup stabil atau masih terbatas?

Kondisi permodalan cukup stabil, tapi masih terbatas untuk ekspansi besar. Kami punya modal awal dari investor pribadi dan pendapatan rutin dari penyewaan, tapi belum bisa beli mobil baru dalam jumlah banyak. Kami kelola dengan hati-hati, fokus pada profit bulanan agar bisa tabung untuk masa depan.

7. Apakah ada kendala dalam hal pengelolaan tenaga kerja?

Ya, ada kendala seperti sulitnya cari karyawan yang benar-benar paham rental mobil, terutama yang bisa servis mobil. Di Pekanbaru, banyak yang cari kerja di bidang lain yang lebih stabil. Kami coba atasi dengan rekrutmen online dan tawarkan bonus, tapi masih perlu lebih banyak pelatihan agar mereka betah lama.

8. Bagaimana cara Anda mempromosikan usaha ini apakah sudah menggunakan media sosial?

Kami promosikan lewat media sosial seperti Instagram, Facebook, website, dan status whatsapp dengan posting foto mobil, testimoni pelanggan, dan diskon khusus. Tapi,



promosi offline masih lebih dominan karena banyak pelanggan datang langsung. Kami rencana tingkatkan online agar lebih luas jangkauannya.

Peluang (Opportunities)

9. Bagaimana pandangan Anda terhadap prospek rental mobil di daerah ini?

Prospeknya bagus sekali, karena Pekanbaru jadi pusat bisnis dan wisata di Sumatera. Banyak orang butuh mobil untuk perjalanan dinas atau liburan, apalagi dengan pembangunan infrastruktur seperti jalan tol. Jika ekonomi pulih, permintaan pasti naik, dan kami bisa memanfaatkan dengan tawaran paket wisata.

10. Apakah Anda berencana membuka cabang baru di masa depan?

Ya, kami berencana buka cabang baru di daerah sekitar Pekanbaru, seperti Dumai atau Kampar, dalam 2-3 tahun ke depan. Ini karena permintaan di luar kota mulai tinggi, dan kami ingin perluas jangkauan agar lebih banyak pelanggan.

11. Seberapa besar pengaruh media sosial terhadap peningkatan rental usaha Anda?

Pengaruhnya cukup besar, sekitar 30-40% dari pelanggan baru datang dari media sosial. Dengan posting reguler dan iklan targeted s, kami bisa tarik orang muda yang cari rental cepat. Kalau dikelola baik, bisa bikin usaha lebih dikenal dan tingkatkan penyewaan hingga 20% per bulan.

Ancaman (Threats)

12. Bagaimana tingkat persaingan usaha rental di sekitar lokasi Anda?

Tingkat persaingannya tinggi, ada banyak rental mobil kecil dan besar di Pekanbaru. Beberapa tawarkan harga lebih rendah atau diskon besar, jadi kami harus jaga kualitas agar tidak kalah. Kami pantau pesaing lewat survei harga dan tawarkan nilai tambah seperti asuransi gratis.

13. Bagaimana dampak situasi ekonomi atau pandemi terhadap usaha Anda?

Pandemi bikin penyewaan turun drastis karena orang takut keluar rumah, dan ekonomi lesu bikin banyak batalin sewa. Sekarang mulai pulih, tapi kami masih hati-hati dengan inflasi yang naikin harga bahan bakar dan perawatan. Kami fokus pada pelanggan lokal untuk stabilkan pendapatan.

14. Apa ancaman terbesar yang menurut Anda dapat memengaruhi kelangsungan usaha rental mobil ini?

Ancaman terbesar adalah fluktuasi harga bahan bakar dan suku cadang yang naik terus, plus risiko kecelakaan atau kerusakan mobil yang bisa bikin rugi besar. Di Pekanbaru, cuaca ekstrem seperti banjir juga bisa ganggu operasi. Kami atasi dengan asuransi lengkap dan diversifikasi layanan, seperti rental dengan sopir.

PEMBAHASAN

Pembahasan ini mengkaji hasil analisis SWOT pada PT. XYZ untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan kondisi internal dan eksternal dalam penerapan manajemen strateginya. Temuan yang diperoleh dianalisis dengan mengaitkannya pada konsep manajemen strategi, sehingga dapat terlihat bagaimana kekuatan dan peluang perusahaan dapat dioptimalkan, serta bagaimana kelemahan dan ancaman perlu dikelola. Melalui pendekatan ini,



pembahasan memberikan gambaran akademik mengenai posisi strategis PT. XYZ dan implikasinya terhadap peningkatan kinerja dan daya saing perusahaan.

Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan utama PT. XYZ terletak pada kualitas armada dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Armada mobil yang selalu dalam kondisi prima dan terawat menjadi faktor pembeda yang sangat penting di industri rental mobil, terutama dalam konteks persaingan di Pekanbaru yang cukup ketat. Perawatan rutin yang dilakukan melalui servis berkala, pengecekan mesin, interior, dan kebersihan kendaraan memberikan kenyamanan serta rasa aman bagi pelanggan. Hal ini secara langsung meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas layanan yang ditawarkan.

Selain itu, PT. XYZ dikenal menawarkan harga sewa yang kompetitif. Harga yang bersaing tetapi tetap mempertahankan kualitas layanan merupakan kombinasi yang memberikan nilai tambah bagi konsumen. Banyak rental lain terjebak dalam perang harga yang menurunkan kualitas layanan, namun PT. XYZ mampu menjaga keseimbangan antara harga, kualitas, dan kenyamanan. Layanan tambahan berupa antar-jemput gratis di wilayah Pekanbaru juga menjadi daya tarik tersendiri, karena memberikan kemudahan bagi pelanggan tanpa biaya tambahan.

Keunggulan lainnya adalah keberagaman jenis mobil yang tersedia. PT. XYZ menawarkan pilihan mulai dari mobil keluarga seperti Avanza atau Ertiga hingga mobil mewah seperti Camry atau Alphard. Keberagaman ini memungkinkan perusahaan melayani berbagai segmen pasar, mulai dari keluarga yang membutuhkan mobil harian hingga perusahaan atau tamu VIP yang membutuhkan kendaraan premium. Polaritas pilihan ini meningkatkan fleksibilitas usaha dan memperluas target pasar.

Dari aspek pelayanan, PT. XYZ sangat menekankan transparansi dan profesionalitas dalam setiap transaksi. Kontrak penyewaan dibuat jelas tanpa biaya tersembunyi, sehingga menciptakan hubungan yang jujur dan terbuka antara perusahaan dengan pelanggan. Hal ini kemudian didukung oleh proses administrasi penyewaan yang mudah, cepat, dan tidak rumit, yang menjadi nilai tambah bagi pelanggan yang menghargai efisiensi waktu.

Tingkat kepuasan pelanggan tercermin dari ulasan online yang rata-rata mencapai 4,5 bintang. Kepercayaan publik yang ditunjukkan melalui ulasan positif dan rekomendasi dari pelanggan lama memberikan efek domino terhadap peningkatan brand awareness dan reputasi perusahaan. Reputasi yang baik merupakan aset penting dalam industri rental mobil yang sangat bergantung pada kepercayaan.

Karyawan memainkan peran yang sangat vital dalam keberlangsungan usaha. Mereka adalah wajah perusahaan yang berinteraksi langsung dengan pelanggan. PT. XYZ memberikan pelatihan rutin kepada karyawan agar lebih profesional, ramah, dan cepat tanggap dalam menghadapi berbagai kebutuhan atau keluhan pelanggan. Komitmen terhadap peningkatan kualitas SDM ini menggambarkan bahwa perusahaan memahami pentingnya layanan prima dalam mempertahankan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Secara keseluruhan, kombinasi kualitas armada, harga kompetitif, kepercayaan pelanggan, serta peran karyawan menjadi kekuatan fundamental yang menempatkan PT. XYZ pada posisi strategis di industri rental mobil.

**Kelemahan (*Weaknesses*)**

Meskipun memiliki banyak keunggulan, PT. XYZ belum lepas dari sejumlah tantangan internal yang perlu diperhatikan. Salah satu tantangan terbesar adalah tekanan kompetisi dari rental mobil lain yang sering menawarkan harga jauh lebih murah, terutama pada momen-momen tertentu seperti musim liburan. Sebagian pesaing menggunakan strategi penetrasi harga yang ekstrem, yang meski menguntungkan pelanggan, dapat menjadi ancaman bagi margin keuntungan PT. XYZ. Dengan mempertahankan kualitas layanan dan armada, PT. XYZ tidak bisa serta merta menurunkan harga secara drastis tanpa mengorbankan standar operasional.

Biaya operasional juga sering tertekan oleh kondisi jalan di beberapa wilayah Pekanbaru yang rusak dan tidak stabil. Jalanan berlubang dan banjir meningkatkan risiko kerusakan mobil sehingga biaya perawatan dan perbaikan menjadi lebih tinggi. Hal ini tentu saja membebani keuangan perusahaan, terlebih jika kerusakan yang terjadi bersifat mendadak dan membutuhkan biaya besar.

Kelemahan lainnya terdapat pada aspek permodalan. Meskipun kondisi modal relatif stabil untuk operasi harian, PT. XYZ masih belum memiliki kapasitas pendanaan yang cukup besar untuk melakukan ekspansi signifikan, seperti menambah puluhan armada baru atau membuka banyak cabang sekaligus. Keterbatasan modal ini membuat perusahaan harus bergerak secara bertahap dan lebih berhati-hati dalam setiap keputusan investasi.

Kendala pada aspek tenaga kerja juga menjadi masalah internal yang cukup serius. PT. XYZ masih kesulitan menemukan karyawan yang benar-benar kompeten dalam bidang rental mobil dan perawatan kendaraan. Di Pekanbaru, tenaga kerja cenderung memilih pekerjaan yang dianggap lebih memiliki jenjang karier stabil. Akibatnya, turnover karyawan cukup tinggi dan perusahaan harus terus melakukan proses rekrutmen serta pelatihan, yang tentu membutuhkan waktu dan biaya.

Dari sisi pemasaran, PT. XYZ memang telah memanfaatkan media sosial, namun penggunaannya belum maksimal. Konten belum ideal untuk menjangkau audiens yang lebih luas, dan belum ada strategi digital marketing yang terstruktur seperti penggunaan iklan berbayar secara konsisten, promosi musiman, atau video review armada. Promosi offline yang masih mendominasi membuat peluang mendapatkan pelanggan online yang sebenarnya jumlahnya terus meningkat belum dimanfaatkan dengan optimal.

Peluang (*Opportunities*)

Secara eksternal, peluang pertumbuhan usaha rental mobil di Pekanbaru masih sangat besar. Kota ini merupakan salah satu pusat bisnis dan pemerintahan di Pulau Sumatera. Dengan banyaknya pertemuan bisnis, perjalanan dinas, hingga kegiatan pariwisata, kebutuhan transportasi yang praktis dan nyaman akan terus meningkat. Ditambah lagi dengan pembangunan infrastruktur seperti jalan tol Pekanbaru-Dumai dan rencana proyek daerah lainnya, mobilitas masyarakat maupun wisatawan diprediksi akan terus tumbuh.

Peluang ekspansi juga terbuka lebar, terutama dengan meningkatnya permintaan rental mobil di daerah sekitar seperti Dumai, Kampar, dan Siak. Rencana PT. XYZ untuk membuka cabang di wilayah tersebut dalam 2-3 tahun ke depan merupakan upaya strategis yang tepat guna memperluas jaringan pasar dan mendukung pertumbuhan perusahaan.



Media sosial juga menjadi peluang besar yang belum sepenuhnya dimanfaatkan. Saat ini, sekitar 30-40% pelanggan baru berasal dari platform seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Story. Dengan strategi digital marketing yang lebih agresif, PT. XYZ berpotensi meningkatkan jumlah penyewaan hingga 20% per bulan. Penggunaan iklan berbayar, konten video short, review pelanggan, serta kerja sama dengan influencer lokal dapat membawa hasil signifikan dalam waktu singkat.

Selain itu, PT. XYZ juga memiliki peluang untuk melakukan diversifikasi layanan, seperti: paket wisata dalam kota dan luar kota, kerja sama dengan hotel, maskapai, atau agen travel, penyediaan layanan corporate rental khusus perusahaan, dan rental jangka panjang untuk proyek pemerintahan atau konstruksi. Diversifikasi ini dapat meningkatkan pendapatan dan memperluas segmen pasar tanpa harus bergantung pada penyewa harian semata.

Ancaman (*Threats*)

Ancaman utama yang dihadapi PT. XYZ datang dari persaingan bisnis yang cukup ketat di Pekanbaru. Banyaknya rental mobil, baik skala kecil maupun perusahaan besar, membuat pasar menjadi kompetitif. Beberapa pesaing menggunakan strategi harga rendah untuk menarik pelanggan, yang bisa mengancam posisi PT. XYZ jika tidak mampu menawarkan nilai tambah yang kuat.

Kondisi ekonomi yang tidak stabil juga menjadi ancaman eksternal. Dampak pandemi yang menyebabkan penurunan drastis permintaan layanan transportasi masih menyisakan ketidakpastian. Selain itu, inflasi dan kenaikan harga bahan bakar berdampak signifikan terhadap biaya operasional, sehingga perusahaan harus lebih efisien dalam mengelola keuangan.

Harga suku cadang yang terus naik juga menjadi tantangan besar. Kerusakan mobil yang terjadi akibat penggunaan intensif maupun kondisi jalan buruk dapat memengaruhi cash flow perusahaan. Tanpa manajemen risiko yang baik, biaya perbaikan bisa mengurangi profit secara signifikan.

Faktor lingkungan, seperti cuaca ekstrem dan banjir, juga menjadi ancaman bagi keberlangsungan operasional. Banjir dapat merusak kendaraan, menghambat mobilitas, dan menunda penyewaan. Selain itu, risiko kecelakaan yang tidak bisa diprediksi selalu menjadi ancaman di industri rental mobil. Meskipun PT. XYZ sudah menggunakan asuransi lengkap, kerusakan mobil tetap dapat memengaruhi reputasi dan kondisi finansial.

Analisis Strategi PT. XYZ

Strategi WO pada PT. XYZ disusun dengan tujuan untuk meminimalkan kelemahan internal perusahaan sekaligus memaksimalkan peluang eksternal yang tersedia dalam industri jasa transportasi. Berdasarkan hasil analisis SWOT, terdapat beberapa kelemahan utama yang dimiliki PT. XYZ, seperti keterbatasan promosi digital, permodalan yang masih terbatas, kompetensi SDM yang belum merata, biaya operasional yang cukup tinggi, serta ketergantungan pada penyewa harian. Di sisi lain, perusahaan memiliki peluang yang sangat besar melalui pertumbuhan permintaan rental mobil di Pekanbaru, peluang ekspansi ke daerah sekitar, peningkatan penggunaan media sosial, serta kesempatan untuk diversifikasi layanan.



Kombinasi kondisi ini menghasilkan sejumlah strategi WO yang dapat diterapkan perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya.

Pertama, PT. XYZ perlu mengoptimalkan promosi digital sebagai upaya memanfaatkan tingginya potensi pasar online. Keterbatasan promosi digital selama ini menjadi kelemahan yang harus diatasi mengingat sekitar 30-40% pelanggan baru datang melalui media sosial. Dengan membuat konten pemasaran yang lebih kreatif, memanfaatkan iklan berbayar, serta bekerja sama dengan influencer lokal, perusahaan dapat meningkatkan visibilitas sekaligus memperluas segmentasi pasar tanpa memerlukan biaya yang besar untuk ekspansi fisik.

Kedua, keterbatasan modal dapat diatasi melalui kerja sama eksternal dengan investor, leasing kendaraan, hotel, maupun agen perjalanan. Peluang permintaan yang tinggi di wilayah seperti Dumai dan Kampar menjadi alasan strategis bagi PT. XYZ untuk menjalin kemitraan jangka panjang. Kolaborasi ini tidak hanya membantu menambah armada, tetapi juga memperkuat jaringan pemasaran dan operasional perusahaan.

Ketiga, peningkatan kompetensi sumber daya manusia menjadi strategi WO penting yang dapat mendukung pertumbuhan perusahaan. Dengan memberikan pelatihan rutin kepada karyawan, baik dalam aspek pelayanan, pemeliharaan kendaraan, maupun penggunaan teknologi, PT. XYZ dapat mengurangi tingkat turnover serta meningkatkan profesionalitas layanan. Peningkatan kompetensi SDM ini akan sangat relevan mengingat peluang diversifikasi layanan yang dapat ditawarkan perusahaan di masa mendatang.

Keempat, PT. XYZ dapat mengoptimalkan manajemen armada untuk menekan biaya operasional yang tinggi akibat kondisi jalan yang tidak mendukung dan tingginya intensitas penggunaan kendaraan. Dengan menerapkan sistem manajemen armada yang lebih terstruktur, menjalin kerja sama dengan bengkel resmi, serta melakukan pemeliharaan kendaraan berbasis pencatatan digital, perusahaan dapat meminimalkan kerusakan dan mengurangi biaya perawatan.

Kelima, perusahaan dapat memanfaatkan peluang pertumbuhan permintaan transportasi untuk melakukan diversifikasi layanan. Ketergantungan pada penyewa harian dapat diminimalkan dengan menawarkan layanan jangka panjang, paket wisata, layanan antar-jemput khusus bisnis, hingga kerja sama dengan instansi atau perusahaan. Diversifikasi ini memungkinkan PT. XYZ memperoleh pendapatan yang stabil sekaligus memperluas pasar sasaran.

Terakhir, pengembangan sistem pemesanan berbasis digital menjadi strategi yang mampu menjawab kelemahan perusahaan dalam hal efektivitas proses administrasi. Dengan menyediakan platform pemesanan online yang mudah diakses, PT. XYZ dapat meningkatkan efisiensi pelayanan, meningkatkan kenyamanan pelanggan, serta memperkuat citra perusahaan sebagai penyedia layanan transportasi yang modern dan adaptif terhadap perkembangan teknologi.

Secara keseluruhan, strategi WO yang dirumuskan ini tidak hanya membantu PT. XYZ mengatasi kelemahan internal, tetapi juga memungkinkan perusahaan memanfaatkan peluang pasar yang terus berkembang. Implementasi strategi tersebut akan memperkuat posisi perusahaan dalam industri jasa rental mobil yang semakin kompetitif dan dinamis.



KESIMPULAN

Penelitian mengenai penerapan manajemen strategi melalui analisis SWOT pada PT. XYZ menunjukkan bahwa perusahaan memiliki posisi strategis yang cukup kuat dalam industri jasa transportasi, khususnya rental mobil di Pekanbaru. Kekuatan utama perusahaan terletak pada kualitas armada yang terawat, harga yang kompetitif, pelayanan yang profesional, serta tingkat kepercayaan pelanggan yang tinggi. Namun demikian, perusahaan masih menghadapi beberapa kelemahan seperti keterbatasan modal, kurang optimalnya promosi digital, dan tantangan dalam pengelolaan sumber daya manusia.

Di sisi eksternal, PT. XYZ memiliki peluang besar untuk berkembang melalui pertumbuhan mobilitas masyarakat, potensi ekspansi wilayah, serta meningkatnya penggunaan media digital sebagai sarana pencarian layanan transportasi. Namun, perusahaan juga harus mewaspadai ancaman berupa persaingan harga, fluktuasi ekonomi, kondisi jalan yang tidak stabil, serta risiko operasional seperti kerusakan kendaraan.

Analisis SWOT yang dilakukan menghasilkan sejumlah strategi yang dapat diterapkan, salah satunya strategi WO yang menekankan pada optimalisasi promosi digital, peningkatan kompetensi SDM, penguatan kemitraan untuk mengatasi keterbatasan modal, serta diversifikasi layanan untuk menciptakan sumber pendapatan baru. Implementasi strategi-strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas pasar, serta mendukung keberlanjutan operasional PT. XYZ dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyansyah, R., & Putra, A. (2020). *Analisis strategi bisnis menggunakan pendekatan SWOT pada UMKM sektor jasa*. Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia, 6(2), 112–120.
- Assauri, S. (2019). *Manajemen strategik: Sustainable competitive advantage*. Jakarta: Rajawali Pers.
- David, F. R., & David, F. R. (2020). *Manajemen strategis: Suatu pendekatan keunggulan bersaing* (Edisi Bahasa Indonesia). Salemba Empat.
- Fauziah, N., & Sari, D. P. (2021). *Strategi pengembangan usaha jasa transportasi melalui analisis SWOT*. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, 9(1), 45–56.
- Gurel, E., & Tat, M. (2017). *Analisis SWOT dalam manajemen strategis* (Alih bahasa). Jakarta: Rajawali Pers.
- Gitosudarmo, I. (2018). *Manajemen strategis*. Yogyakarta: BPFE.
- Harahap, R. S., & Lubis, A. I. (2020). *Penerapan analisis SWOT dalam merumuskan strategi pemasaran pada usaha jasa*. Jurnal Riset Manajemen, 7(2), 221–230.
- Herlambang, T. (2020). *Manajemen strategi dalam praktik bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hidayat, R. (2019). *Pengaruh pelayanan dan kualitas armada terhadap kepuasan pelanggan pada usaha rental mobil*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 5(3), 88–95.
- Isnaini, N., & Pratama, R. (2022). *Strategi peningkatan daya saing UMKM berbasis analisis SWOT*. Jurnal Administrasi Bisnis Terapan, 4(1), 55–66.
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Manajemen pemasaran* (Edisi Bahasa Indonesia). Jakarta: Erlangga.



- Lestari, Y., & Handayani, R. (2020). *Analisis lingkungan internal dan eksternal dalam penyusunan strategi bisnis pada perusahaan jasa*. Jurnal Ilmu Manajemen, 8(1), 33–42.
- Ramdani, B., & Saputra, I. (2021). *Identifikasi strategi pengembangan usaha industri transportasi melalui pendekatan SWOT*. Jurnal Ekonomi & Kewirausahaan, 19(2), 101–110.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, M. P. (2019). *Penerapan strategi pemasaran jasa melalui analisis SWOT pada perusahaan transportasi lokal*. Jurnal Manajemen dan Organisasi, 10(2), 72–82.
- Setiawan, A., & Firdaus, M. (2021). *Strategi pengembangan bisnis rental mobil berbasis analisis SWOT*. Jurnal Pengembangan Wiraswasta, 23(1), 14–23.
- Siagian, S. P. (2017). *Manajemen strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sutrisno, E. (2021). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: Kencana.
- Umar, H. (2020). *Strategic management in action*. Rajawali Pers.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2015). *Manajemen strategis* (Edisi Bahasa Indonesia). Jakarta: Salemba Empat.
- Wulandari, S., & Surya, D. (2020). *Formulasi strategi bisnis UMKM menggunakan pendekatan SWOT dan matriks IE*. Jurnal Visioner & Strategis, 9(2), 155–167.