

BISNIS PEMBUATAN KAROSERI DUMP TRUCK PADA PERUSAHAAN MAIWA KAROSERI

Erik Gunawan¹⁾, Zaenal Arifin²⁾, Achmad Sobirin³⁾

¹Fakultas Bisnis dan Ekonomika/Magister Manajemen, Universitas Islam Indonesia

²Fakultas Bisnis dan Ekonomika/Magister Manajemen, Universitas Islam Indonesia

³Fakultas Bisnis dan Ekonomika/Magister Manajemen, Universitas Islam Indonesia

E-mail: erikgunawan1998@gmail.com

Abstract

The business in the truck body manufacturing sector is one of the potential business sectors, especially in the North Luwu area, where this area has a lot of agricultural commodities that require transportation equipment such as trucks in the business process. This business practice is carried out to find out the strategy for creating SKRB ownership, cost leadership strategy, and differentiation strategy in winning the competition. This business is carried out in the North Luwu area and has been running for about a year. Based on the results of business practices that have been passed, the results show that the SKRB ownership strategy and cost leadership strategy are not an advantage or a competitive advantage in winning the competition. Meanwhile, a differentiation strategy in which the company makes one product with excellent strength and very smooth results becomes a competitive advantage. Unfortunately, this differentiation strategy has the effect of expensive product prices, causing body sales to not meet expectations.

Keywords : *dump truck carosery, business, strategies*

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang sejak dulu terkenal dengan hasil alam yang sangat berlimpah. Tumbuhan yang subur, kekayaan laut yang berlimpah hingga sumber daya mineral dari perut bumi Indonesia tersedia dengan jumlah yang luar biasa besar. Inilah kemudian yang seharusnya menjadi potensi besar Indonesia untuk menjadi sebuah negara makmur. Di Sulawesi Selatan, selain Luwu Utara terdapat Kabupaten Luwu Timur dan Luwu atau biasa di kenal dengan kawasan Luwu Raya. Luwu Raya memiliki luas daerah sekitar 17.791 km², dengan penduduk lebih dari 700.000 jiwa. Dan mayoritas penduduk Luwu Raya berprofesi sebagai petani. Tanah Luwu merupakan tanah yang sangat subur, dan terkenal sebagai penghasil kakao, produk dari kelapa sawit, padi, kopi, cengkeh, kelapa, kayu manis, lada hitam, lada putih, jagung, minyak nilam (atsiri), serta vanila. Dan untuk hasil laut, wilayah Luwu sangat terkenal sebagai penghasil gracilaria sp. dan cationic (rumput laut) terbaik di dunia. Dari berbagai komoditas pertanian di atas yang paling membutuhkan alat angkut berupa truk adalah kelapa sawit, kelapa, padi, dan rumput laut jenis gracilaria sp. Dari ke empat jenis komoditas pertanian di atas, komoditas terbesar adalah kelapa sawit dengan hasil panen sebanyak 336.000 ton tandan buah segar (TBS) yang di hasilkan di luwu utara pada tahun 2020, 242.700 ton TBS di luwu timur pada tahun 2016 dan 480 ton TBS dari kabupaten luwu pada tahun 2016. Oleh karena itu di perlukan sebuah alat angkut yang akan di gunakan untuk mengangkut hasil panen dari petani. Alat angkut terbaik yang digunakan oleh petani saat ini adalah truk. Truk yang banyak di gunakan oleh petani lokal Luwu adalah Truk 4 roda, 6 roda dan juga dump truck. Sehingga di harapkan pangsa pasar yang tersedia akan sangat besar.

Kondisi saat ini, jumlah truk yang ada di wilayah luwu raya itu sangat banyak, akan tetapi tidak dapat di ketahui jumlahnya secara pasti. Di desa sukaraya tempat kediaman penulis saat ini, terdapat sekitar 30 truk 6 roda yang di miliki oleh warga masyarakat sukaraya. Sehingga dapat di banyangkan kalau di 3 kabupaten akan ada banyak sekali truk yang di miliki warga masyarakatnya.

Adapun faktor yang menyebabkan tidak adanya data jumlah truk secara pasti adalah karena data tersebut hanya di miliki oleh ATPM dan SAMSAT kabupaten setempat. Selain itu, banyak truk bekas yang berasal dari luar wilayah luwu raya yang kemudian masuk dan tidak di urus kelengkapan berkasnya. Sedangkan untuk bengkel, hanya sedikit sekali pemilik truk yang mempunyai bengkel sendiri. Sedangkan sebagian besarnya, pemilik truk tidak mempunyai bengkel sendiri. Sehingga peluang kita untuk mmebuka usaha karoseri insyaAllah akan sangat berpeluang besar saat ini dan untuk kedepannya. Bengkel karoseri yang akan kita jalankan ini insyaAllah akan berbeda dan akan lebih baik dari bengkel karoseri yang lainnya. Sebab bengkel karoseri yang kami jalankan tidak hanya bisa membuat karoseri baru, akan tetapi juga bisa membuat variasi untuk segala jenis truk, mulai dari membuat bumper depan sampai dengan cutting sticker untuk bodi dan karoseri mobil truk. Selain itu, bengkel karoseri kami juga dapat membuat untuk dump truck. Menurut Porter, dikatakan bahwa ada tiga hal utama yang mendasari pilihan strategi bersaing. Ada dua 3 tipe dasar dalam keuntungan bersaing, yakni kepemimpinan biaya (*cost leadership*), diferensiasi (*differentiation*) dan fokus usaha. Ketiga aspek tersebut adalah aspek yang akan membawa perusahaan pada keunggulan bersaing dan memenangkan pasar. Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Porter, maka kami mencoba menggunakan kedua cara tersebut di atas. Dengan harapan bisnis ini akan meraih sukses dan memberikan keuntungan yang berkelanjutan. Selain itu, diharapkan agar perusahaan mempunyai daya saing yang lebih baik di bandingkan dengan pesaing yang ada di Luwu Raya dan sekitarnya. Dari penjelasan tersebut diatas, kami yakin bahwa usaha ini akan sangat berpeluang besar, sebab pangsa pasar yang begitu banyak dan persaingan yang tidak begitu banyak. Selain itu, perlu kita ketahui bahwa mobil truk akan sangat mudah rusak karena selalu membawa beban yang berat dan di medan yang sulit. sehingga ini menjadi peluang tambahan sebab usaha kuta tidak hanya membuat karoseri baru akan tetapi dapat melakukan reparasi dan perbaikan.

2. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan secara kualitatif sehingga menghasilkan data deskriptif. Menurut Bogan dan Taylor dalam Basrowi data deskriptif berupa kata kata tertulis atau lisan orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Sedangkan menurut Fuad dan Nugroho (2014) penelitian kualitatif ini bersandar pada proses hasil dari objek penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian kualitatif deskriptif ini, peneliti menggunakan metode wawancara sebagai pendekatan utama untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang pengalaman dan pandangan subjek penelitian. Wawancara menjadi instrumen utama yang memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara rinci, memahami konteks, dan mengeksplorasi makna di balik setiap narasi yang diungkapkan oleh partisipan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil penelitian

Pada proses bisnis karoseri ditemukan masalah bahwa sejak awal masalah pertama yang muncul adalah kepemilikan izin Surat Keputusan Rancang Bangun (SKRB) yang tidak dapat menjadi sebuah keunggulan bersaing serta efektivitas strategi *cost leadership* dan diferensiasi dalam memenangkan pasar. Bengkel las yang membuat karoseri di wilayah Luwu Raya tidak memiliki

izin dan ketika perusahaan Maiwa karoseri ini didirikan aturan baru pemerintah telah diterbitkan terkait legalisasi pembuatan karoseri. Dalam aturan tersebut dikatakan bahwa setiap bak truk yang ada di seluruh Indonesia harus mempunyai standar yang sama terkait besar bak truk yang digunakan. Sebab apabila bak truk melebihi standar yang telah ditetapkan, maka akan menyebabkan bahaya bagi dirinya maupun pengguna lain di jalan. Sehingga ancaman pidana dapat diberikan kepada pemilik truk yang melanggar atau memiliki bak truk lebih besar dari ketentuan standar nasional. Masalah yang kedua adalah terkait efektivitas strategi cost leadership dan strategi diferensiasi dalam memenangkan persaingan di pasar. dalam perjalanannya strategi cost leadership merupakan strategi yang sangat berpengaruh tinggi terhadap penjualan karoseri. sebab mayoritas calon pelanggan potensial sangat mementingkan harga murah dibandingkan dengan kualitas.

3.2.Pembahasan

Pemecahan Masalah Keunggulan Bersaing Dari Izin SKRB

Masalah yang timbul terkait keunggulan bersaing dari izin SKRB itu sangatlah rumit dan kompleks serta melibatkan banyak sekali pihak luar. Sebab izin SKRB itu melibatkan pemerintah daerah, Pemerintah provinsi, Pihak keamanan, Tukang las bahkan sampai pemilik truk itu sendiri. Padahal izin SKRB dalam proses pembuatannya itu membutuhkan waktu yang lama dan cukup banyak membutuhkan biaya. Namun sangat di sayangkan, izin skrb yang dimiliki saat ini tidak dapat menjadi sebuah keunggulan kompetitif sebab pemerintah daerah masih belum ketat dalam melaksanakan peraturan yang dibuat oleh pemerintah pusat. sehingga masih banyak sekali pelanggaran yang terjadi tanpa ada tindakan yang tegas dari pemerintah.

Pemecahan Masalah Efektifitas Strategi Cost Leadership

Cost Leadership adalah salah satu peralatan organisasi yang utama dan digunakan dalam Proses peningkatan kinerja industri dan kemudian dijadikan sebagai sebuahkeunggulan kompetitif (Azim, Abdullah, & Gorondutse, 2017). Oleh sebab itu cost leadership adalah faktor yang sangat berpengaruh penting yang dapat mengarahkan pada kinerja perusahaan yang baik dan dapat memenangkan persaingan di pasar. Berdasarkan hasil wawancara yang telah di lakukan, menunjukkan bahwa Strategi Cost Leadership yang telah di lakukan oleh Perusahaan Maiwa Karoseri tidak berhasil. Sebab harga jual yang di tawarkan masih sama dengan pesaing bahkan cenderung lebih mahal. Sehingga calon konsumen menjadi ragu untuk membeli dan memilih membeli di perusahaan karoseri lain. Pemecahan masalah terkait efektivitas strategi cost leadership yang akan dilakukan oleh perusahaan maiwa karoseri adalah dengan cara membeli bahan yang bervariasi. Kedepannya kami akan menambah modal untuk membeli bahan yang lebih bervariasi, yaitu mulai dari plat besi yang tipis dan plat besi yang tebal. Selain itu adalah dengan membeli bahan dengan jumlah agak lebih banyak, sehingga akan mendapatkan harga beli yang lebih murah. Dengan demikian diharapkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan maiwa karoseri menjadi lebih bervariasi, sesuai dengan keinginan dan kemampuan daya beli dari pemilik truk.

Pemecahan Masalah Efektifitas Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi adalah sebuah rangkaian atau tindakan terpadu yang dilakukan agar dapat menghasilkan barang atau jasa yang dapat diterima oleh berbagai pelanggan dengan keinginan mereka yang berbeda-beda. Strategi diferensiasi terbagi menjadi beberapa dimensi, termasuk diferensiasi produk, diferensiasi pemasaran, diferensiasi kualitas, diferensiasi layanan dan strategi diferensiasi inovasi. Perusahaan dapat memilih satu dari strategi diferensiasi di atas atau menggabungkan beberapa dimensi strategi menjadi sebuah strategi diferensiasi, sesuai dengan

kebutuhan dan sumber daya yang dimiliki agar dapat menjadi sebuah keunggulan bagi perusahaan dibandingkan pesaing (Espino- rodríguez & Chun, 2014). Strategi diferensiasi yang digunakan oleh perusahaan maiwa karoseri lebih kepada diferensiasi kualitas. strategi diferensiasi kualitas yang digunakan dalam proses bisnisnya adalah menghasilkan karoseri dengan kualitas yang sangat bagus, kuat dan hasil kerja yang sangat halus. Namun, penggunaan strategi diferensiasi kualitas membuat harga menjadi lebih tinggi dibandingkan pesaing. Sehingga, dari hasil wawancara bersama informan hal yang perlu dilakukan oleh Perusahaan adalah dengan menciptakan banyak variasi produk, sehingga kedepannya produk yang dijual oleh perusahaan maiwa karoseri itu sangat beragam tergantung kebutuhan dan kemampuan dana dari pemilik truk. kami akan menyediakan karoseri dengan harga murah namun kualitasnya tidak terlalu bagus, dan bahan plat besi yang digunakan tidak terlalu tebal. namun karoseri sifat ini cocok untuk pengusaha ekspedisi yang muatannya tidak muatan berat.

4. KESIMPULAN

Perusahaan maiwa karoseri adalah perusahaan yang memproduksi karoseri atau bak truk yang berlokasi di dusun Cintamulya, Desa Sukaraya, Kecamatan Bone-Bone, Kabupaten Luwu Utara Provinsi Sulawesi Selatan. Pada awal berdirinya perusahaan didasari atas peluang yang sangat besar berdasarkan analisis ringkas terhadap kebutuhan karoseri dan tidak adanya perizinan di wilayah luwu raya. Sehingga perusahaan maiwa karoseri didirikan dan merupakan satu-satunya perusahaan yang memiliki izin SKRB (Surat Keputusan Rancang Bangun) di wilayah Luwu Raya. Secara aturan sebenarnya setiap mobil truk yang keluar dari dealer harus memiliki SKRB agar kemudian dapat memiliki STNK dan BPKB atas kendaraan tersebut. Sejak diberlakukan aturan tersebut tahun 2020 awal, perusahaan sangat optimis akan dapat memenangkan persaingan dan mendapatkan banyak order. Berikut adalah Laporan hasil bisnis yang dialami oleh perusahaan maiwa karoseri.

Pertama, kenyataan di lapangan sangat berbeda dengan harapan di awal. Pada perencanaannya perusahaan menargetkan setidaknya satu karoseri terjual dalam satu bulan. Namun pada kenyataannya, dalam waktu 1 tahun hanya ada 4 karoseri yang berhasil terjual. Keempat karoseri yang berhasil terjual tersebut itu pun diperoleh dari konsumen yang merupakan tetangga dan kerabat dekat dari pemilik perusahaan. Sehingga kenyataan yang terjadi antara perencanaan dan hasil di lapangan sangatlah berbeda.

Kedua, peneliti menemukan bahwa dalam proses bisnis Maiwa karoseri kepemilikan izin SKRB tidaklah kemudian menjadi sebuah keunggulan kompetitif yang dapat memenangkan persaingan. Sebab aturan yang berlaku tidak dijalankan dengan ketat sehingga izin SKRB yang telah dibuat selama ini dengan susah payah sia-sia dan tidak digunakan. Di mana masyarakat masih dapat bebas untuk membuat karoseri dengan ukuran yang sangat besar dan melebihi aturan yang berlaku. Itu semua terjadi sebab pemerintah setempat masih mau menerima imbalan tertentu dari pemilik kendaraan agar dapat dikeluarkan STNK dan BPKB nya.

Ketiga, implementasi strategi diferensiasi dan cost leadership tidaklah efektif pada perusahaan untuk mendapatkan pelanggan. Strategi diferensiasi yang digunakan oleh perusahaan Maiwa karoseri adalah dengan membuat produk karoseri yang berkualitas sangat bagus dan hasil kerja yang sangat mulus. hal tersebut menimbulkan konsekuensi harga produk akhir menjadi lebih mahal, menyebabkab strategi cost leadership menjadi tidak efektif. Sehingga kenyataannya di lapangan penjualan karoseri sangat sedikit dan tidak sesuai dengan harapan. Akan tetapi ke depan perusahaan akan menggunakan strategi cost leadership yang di kombinasi dengan strategi

diferensiasi. Dimana Konsumen akan dapat memilih jenis karoseri apa yang akan mereka pesan. Jenis karoseri yang Dapat mereka pesan akan sangat beragam sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka dan sesuai dengan kemampuan daya beli calon konsumen. Dengan demikian diharapkan akan memenangkan persaingan dan mendapatkan lebih banyak penjualan dibandingkan tahun sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

https://www.tiktok.com/@cv.blcmariosidrap?_t=8iYNMfKcJuy&_r=1

https://www.tiktok.com/@bengkelaseptakaroserirpg?_t=8iYNQIPKdQF&_r=1

Kasali, Rhenald, 2007, *Manajemen periklanan*, konsep dan aplikasinya di Indonesia.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016): *Marketing Management*, 15th Edition New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.

Kertajaya, 2007, *Hermawan Kertajaya on Marketing*. Edisi Soft Cover, Mizan Media Utama, Bandung.

Freddy, Rangkuti. 2005 *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Lubis, Arlina. (2004). *Strategi Pemasaran dalam Persaingan Basnis*. Fakultas Ekonomi Manajemen. Sumatra Utara.

Arianty, N. (2014). *Pengaruh Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai*. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, 14(2), 144–150.

Kotler dan Armstrong. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 15. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Kotler dan Armstrong. (2016). *Marketing Management*, 15th edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Kotler dan Keller. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 14. Jilid 1 Jakarta: Erlangga.

Kotler dan Keller. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 15. Jilid 1 Jakarta: Erlangga.

Azim, M. S., Abdullah, H. H., & Gorondutse, A. H. (2017). *Competitive Strategy and Firm Performance: A Review of Literature*. International Journal of Business and Technopreneurship, 7(1), 87–92.

Assauri, S. (2014). *Strategic Management, Sustainable Competitive Advantage*. Indonesia, Jakarta: Mitra Utama.