

INTISARI

Tingginya potensi pertambangan di Kalimantan serta adanya peningkatan tren penjualan di sektor industri alat berat di Indonesia membuat persaingan penjualan ekskavator semakin ketat. PT United Tractors Tbk (UT) mengalami penurunan penjualan ekskavator dari tahun 2019 hingga tahun 2021, berdasarkan data paparan publik internal UT 21 September 2021 menunjukkan bahwa adanya penurunan penjualan secara beruntun dari 2019 hingga 2021. Terjadinya penurunan penjualan salah satunya karena tingginya persaingan dengan kompetitor berdasarkan data internal keseluruhan UT bahwa saham UT mengalami penurunan dari 62% di 2019 menjadi 48% di 2021. Berkaitan dengan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk memberikan alternatif strategi. Penelitian ini bersifat penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dan penyebaran kuisioner. Wawancara dilakukan kepada *Branch Manajer* BM Pontianak dan 2 bisnis konsultan cabang Pontianak. Berdasarkan hasil analisis internal dan eksternal (IE) diperoleh kekuatan pada finansial dan *service centre* yang memadai, pada faktor peluang diperoleh tingginya potensi pertambangan di Kalimantan, pada faktor ancaman terkait banyaknya pesaing dan pada faktor kelemahan adanya komponen yang masih impor serta harga unit yang masih tinggi. Perolehan Kondisi perusahaan berdasarkan hasil analisis internal dan eksternal IE diketahui perusahaan tumbuh dan berkembang, dengan menggunakan strategi ancaman, peluang, kelemahan dan kekuatan (TOWS) matriks yang didasari hasil analisis IE matriks maka perusahaan diperlukan strategi yang bersifat tumbuh dan berkembang dengan metode *quantitative strategic planning matrix* (QSPM) diperoleh alternatif strategi yang sesuai yaitu dengan melakukan strategi *cost leadership* yaitu UT menawarkan unit dengan teknologi FIP yang lebih murah, hal ini akan berdampak untuk penurunan biaya perawatan rutin terhadap pelanggan. Pesaing Komatsu memiliki harga yang lebih rendah karena fokus pada teknologi *fuel injection pump* (FIP) yang memang tidak secanggih penggunaan *common rail*.

ABSTRACT

The high mining potential in Kalimantan and the increasing sales trend in the heavy equipment industry sector in Indonesia have made the competition for ekskavator sales even tighter. PT United Tractors Tbk (UT) has experienced a decline in sales of ekskavators from 2019 to 2021, based on UT's internal public exposure data of 21 September 2021 showing that there has been a decline in sales in a row from 2019 to 2021. One of the reasons for this decline in sales is the high competition with competitors, based on UT's internal overview data shows that UT's saham has decreased from 62% in 2019 to 48% in 2021. In this regard, this study aims to provide alternative strategies. This research is qualitative, with data collection methods through wawancara and the distribution of questionnaires. Wawancara were conducted with the Pontianak BM Branch Manajer and 2 Pontianak branch business consultants. Based on the results of internal and external analysis (IE) obtained financial strength and an adequate service center, the opportunity factor received the high mining potential in Kalimantan, the threat factor related to the number of competitors, and the weakness factor some components are still imported, and unit prices are still high. Acquisition of the company's condition based on the results of internal and external IE analysis, it is known that the company is growing and developing by using the strategy of threats, opportunities, weaknesses and strengths of the TOWS matrix, which is based on the results of the IE matrix analysis, the company needs a strategy that is growing dan developing with the quantitative strategic planning matrix method (QSPM) obtained an appropriate alternative strategy, namely by carrying out a cost leadership strategy, namely UT offering units with FIP technology that are cheaper, this will have an impact on reducing routine maintenance costs for customers. Komatsu's competitors have lower prices because they focus on fuel injection pump (FIP) technology, which is less sophisticated than common rail.