

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan



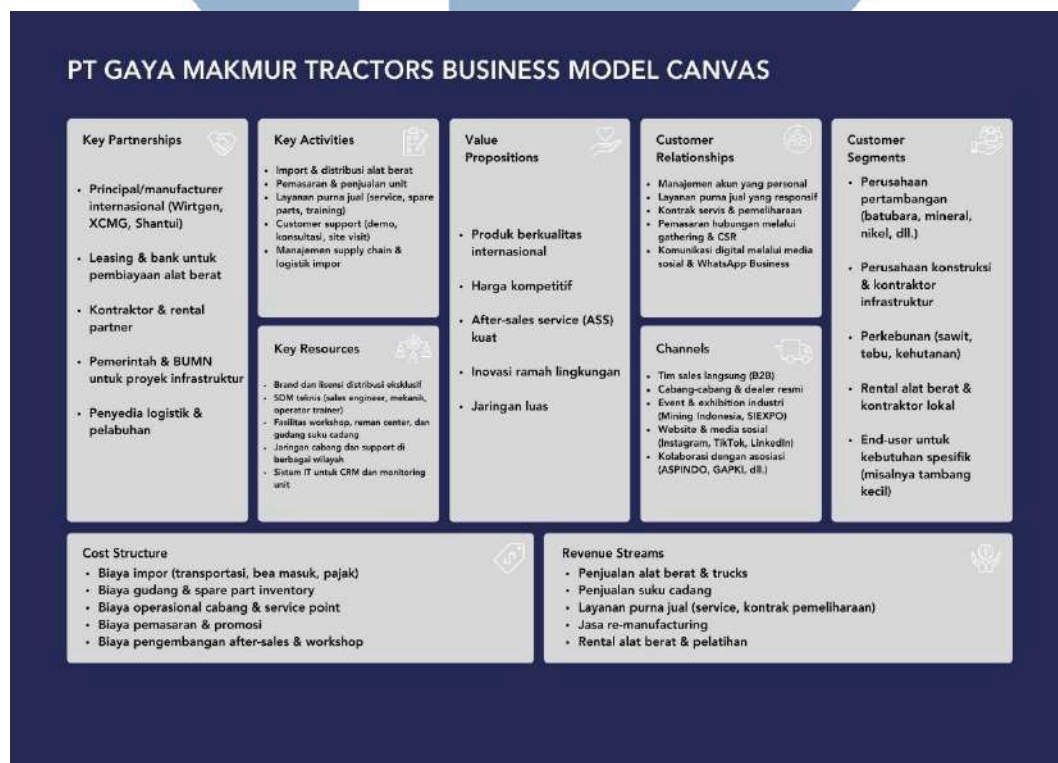
*Gambar 2.1. Logo Perusahaan.
Sumber: IndoTrading (2022).*

Cahyadi Lie, seorang ahli alat berat dengan lebih dari 30 tahun pengalaman, mendirikan PT Gaya Makmur Tractors di Jakarta, Indonesia, pada 29 Agustus 2005. Perusahaan ini bertujuan untuk menjadi mitra strategis dalam penyediaan alat berat bermutu tinggi untuk industri konstruksi, pertambangan, dan infrastruktur. PT Gaya Makmur Tractors berkonsentrasi pada distribusi produk tunggal dari merek terkenal di dunia seperti *Wirtgen Group*, *Shantui*, dan *XCMG*. Selain itu, mereka juga menyediakan layanan purna jual yang mencakup suku cadang, pelatihan teknis, dan pengembangan kembali alat berat.

PT Gaya Makmur Tractors terus berkembang dengan memperkuat bisnis inti-nya penjualan alat berat, layanan purna jual, dan pengembangan solusi inovatif untuk industri yang relevan. Perusahaan ini tidak hanya bergantung pada jaringan bisnis, tetapi juga membangun portofolio yang kuat dan menjaga hubungan baik dengan banyak klien dan asosiasi industri di seluruh Indonesia. PT Gaya Makmur Tractors saat ini memiliki banyak cabang di seluruh Indonesia. Kantor pusatnya terletak di Jl. Lingkar Luar Barat No.3, Rawa

Buaya-Cengkareng, Jakarta Barat – 11740, Indonesia, dan perusahaan terus berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik kepada setiap klien.

Untuk merumuskan dan memahami model bisnis mereka, PT Gaya Makmur Tractors (GMT) memilih untuk menggunakan Business Model Canvas (BMC). BMC dimaksudkan untuk menggambarkan secara jelas bagaimana perusahaan menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai di pasar alat berat Indonesia. Dengan BMC, PT Gaya Makmur Tractors dapat menemukan segmen pelanggan yang lebih tepat, merugikan, dan menghasilkan nilai. Macha-Huamán et al. (2023) menyatakan bahwa BMC menawarkan pendekatan sistem yang membantu bisnis mengoptimalkan proposisi nilai dan meningkatkan efisiensi operasional. Oleh karena itu, GMT sangat relevan dalam desain dan manajemen model bisnis. Berikut merupakan BMC yang telah dibuat dengan bantuan narasumber :



Gambar 2.2. Business Model Canvas PT Gaya Makmur Tractors.

Sumber: Fahrudin (2025).

PT Gaya Makmur Tractors (PT Gaya Makmur Tractors) melanjutkan dengan melakukan analisis SWOT untuk mengevaluasi posisi kompetitif perusahaan di pasar alat berat setelah menerapkan Business Model Canvas (BMC) untuk menggabungkan dan mengoptimalkan model bisnisnya. Alat strategis yang dikenal sebagai SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) digunakan untuk menentukan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis.

Dalam *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach*, David & David (2017) menyatakan bahwa analisis SWOT, yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, dan ancaman suatu organisasi, membantu dalam pembuatan strategi yang efektif. Melalui kolaborasi dengan merek global terkenal dan layanan purna jual yang lengkap, PT Gaya Makmur Tractors (PT Gaya Makmur Tractors) memiliki keunggulan di pasar alat berat Indonesia. Namun, ketergantungan pada impor dan perubahan nilai tukar adalah masalah yang harus dihadapi bisnis. Belanja infrastruktur pemerintah dan pertumbuhan pasar alat berat Indonesia menawarkan peluang besar, tetapi ancaman utama adalah persaingan harga yang semakin ketat dengan merek alat berat asal China. Berikut adalah tabel SWOT yang dibuat dengan bantuan narasumber:

Tabel 2.1. Analisis SWOT.

| | |
|----------------------|--|
| <i>Strength</i> | <ul style="list-style-type: none"> 1. Distributor eksklusif merek global. 2. Layanan purna jual yang lengkap. 3. Jaringan cabang, service point dan jobsite support yang luas. |
| <i>Weakness</i> | <ul style="list-style-type: none"> 1. SDM terbatas dalam beberapa divisi. 2. Kapasitas <i>inventory</i> terbatas suku cadang dan alat berat. 3. Ketergantungan pada pemasok luar. |
| <i>Opportunities</i> | <ul style="list-style-type: none"> 1. Meningkatnya pengeluaran pemerintah untuk infrastruktur. 2. Pertumbuhan pasar alat berat di Indonesia. 3. Peluang untuk monetisasi layanan purna jual. |
| <i>Threats</i> | <ul style="list-style-type: none"> 1. Perubahan nilai tukar yang berdampak pada biaya impor. 2. Penurunan harga komoditas yang berdampak pada permintaan alat berat. 3. Persaingan harga dengan perusahaan dan merek alat berat besar dari China. |

Sumber: Dokumentasi pribadi.

Berikut adalah analisis lebih mendalam tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) PT Gaya Makmur Tractors (PT Gaya Makmur Tractors) setelah melihat gambaran umum tabel SWOT. Penjelasan berikut menjelaskan lebih lanjut tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan dan posisi kompetitifnya di pasar alat berat Indonesia.

Strengths (Kekuatan):

1. Distributor Eksklusif Merek Global: PT Gaya Makmur Tractors hanya mendistribusikan merek alat berat terkenal di dunia seperti *Wirtgen Group*, *Vögele*, *HAMM*, *Kleemann*, dan *Shantui*, dan memiliki jaringan dengan *XCMG* dari China. Dengan demikian, PT Gaya Makmur Tractors memiliki keunggulan dalam penyediaan produk berkualitas tinggi dan inventif yang diakui secara global.
2. Layanan Purna Jual yang Lengkap: PT Gaya Makmur Tractors menyediakan layanan purna jual yang sangat luas, termasuk suku cadang, teknisi tersertifikasi, pelatihan teknis, kontrak servis, dan garansi pabrik. Layanan ini memastikan peralatan beroperasi dengan optimal dan mengurangi downtime pelanggan.
3. Jaringan Cabang, Service Point, dan Jobsite Support yang Luas: PT Gaya Makmur Tractors memperkuat kedekatan dengan pelanggan dan memastikan ketersediaan suku cadang serta layanan yang cepat dan tepat melalui jaringan cabang, service point, dan jobsite support yang tersebar di banyak provinsi di Indonesia.

Weaknesses (Kelemahan):

1. SDM Terbatas dalam Beberapa Divisi: Meskipun PT Gaya Makmur Tractors memiliki banyak keunggulan, keterbatasan sumber daya manusia (SDM) di beberapa divisi, seperti staf operasional dan teknisi, dapat membatasi kemampuan perusahaan untuk mengembangkan layanan dan menanggapi permintaan yang lebih besar.

2. Kapasitas *Inventory* Terbatas Suku Cadang dan Alat Berat: PT Gaya Makmur Tractors menghadapi masalah dengan kapasitas penyimpanan inventaris suku cadang dan alat berat. Ini dapat berdampak pada kecepatan dan efisiensi layanan purna jual, terutama saat permintaan pasar meningkat atau lonjakan proyek besar.
3. Ketergantungan pada Pemasok Luar: PT Gaya Makmur Tractors rentan terhadap fluktuasi harga, keterlambatan pengiriman, dan perubahan kebijakan dari pemasok luar karena perusahaan sangat bergantung pada pemasok luar untuk sebagian besar produk dan suku cadang.

Opportunities (Peluang):

1. Meningkatnya Pengeluaran Pemerintah untuk Infrastruktur: Pemerintah Indonesia saat ini memiliki rencana besar untuk pembangunan infrastruktur. Ini membuka peluang besar bagi PT Gaya Makmur Tractors untuk menyediakan alat berat dan solusi terkait untuk proyek infrastruktur seperti jalan, bendungan, dan pelabuhan.
2. Pertumbuhan Pasar Alat Berat di Indonesia: Proyeksi pertumbuhan pasar alat berat di Indonesia hingga 2030 memberi PT Gaya Makmur Tractors kesempatan untuk meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan volume penjualan, dan memperbarui armada alat berat yang digunakan di berbagai industri.
3. Peluang untuk Monetisasi Layanan Purna Jual: Dengan basis pelanggan yang terus berkembang, PT Gaya Makmur Tractors memiliki peluang untuk mengoptimalkan pendapatan berulang melalui kontrak servis, penjualan suku cadang, dan layanan tambahan lainnya. Layanan ini dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat hubungan jangka panjang.

Threats (Ancaman):

1. Perubahan Nilai Tukar yang Berdampak pada Biaya Impor: Biaya impor suku cadang dan alat berat dapat dipengaruhi oleh perubahan nilai tukar, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi harga jual dan profitabilitas bisnis. Ini merupakan ancaman besar di tengah ketidakstabilan ekonomi global saat ini.
2. Penurunan Harga Komoditas yang Berdampak pada Permintaan Alat Berat: Sektor pertambangan, yang merupakan salah satu pasar utama PT Gaya Makmur Tractors, dapat terkena dampak penurunan harga komoditas seperti nikel dan batubara. Ini dapat berdampak pada permintaan alat berat dan layanan terkait.
3. Persaingan Harga dengan Perusahaan dan Merek Alat Berat Besar dari China: Persaingan harga dengan perusahaan besar, terutama merek alat berat asal China yang menawarkan harga yang lebih kompetitif, dapat menekan pangsa pasar PT Gaya Makmur Tractors dan berdampak pada margin keuntungan PT Gaya Makmur Tractors, meskipun PT Gaya Makmur Tractors tetap memberikan kualitas layanan yang lebih baik.



2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



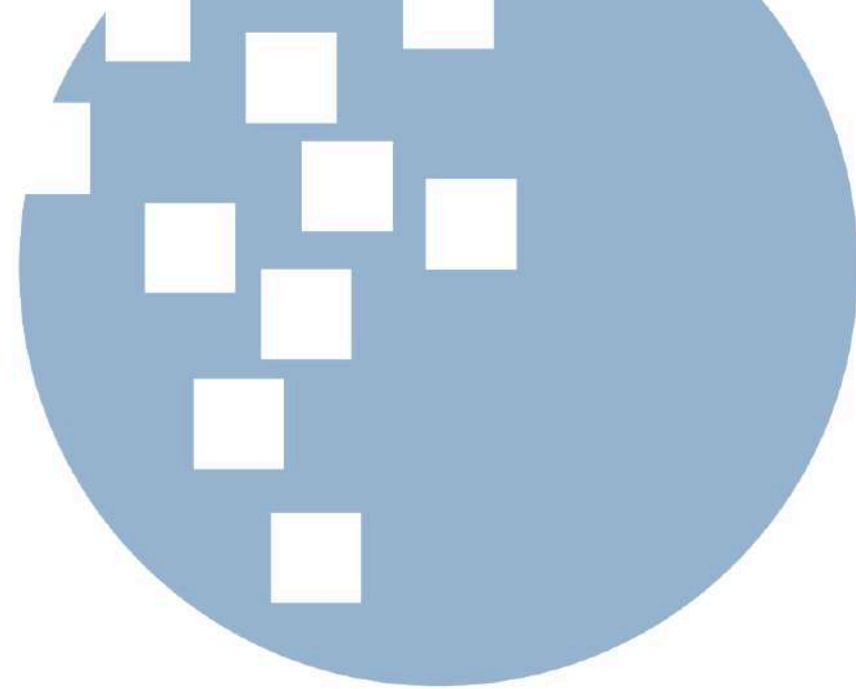
Gambar 2.3 Struktur Perusahaan Gaya Makmur Tractors.

Sumber: PT. Gaya Makmur Tractors (2025).

PT Gaya Makmur Tractors (GM Tractors) memiliki struktur organisasi yang menunjukkan hirarki yang jelas, dengan fokus utama pada efisiensi operasi dan manajemen sumber daya manusia. Rachmansyah, Presiden Direktur, bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis perusahaan dan bertanggung jawab atas puncak struktur ini. Di bawahnya, ada direktur divisi: Direktur Keuangan & Operasional, Bunfong; Direktur Pemasaran & Penjualan, Yulius Sikku; Direktur GM Putra, Edward Cahyadi; dan Direktur Layanan Purna Jual, Surateman.

Direktur masing-masing bertanggung jawab untuk mengelola divisi mereka, yang terdiri dari tim yang terdiri dari berbagai pekerjaan, seperti manajer dan karyawan yang membantu menjalankan operasi perusahaan setiap hari. Dalam struktur organisasi ini, penulis bekerja sebagai Staf Marketing Communication

Intern, yang berada di bawah *Marketing Communication Manager*, Fahrudin. Fahrudin juga mempunyai staf *Marketing Communication* lainnya yang membantu penulis dalam pekerjaan yang diberikan, ada Graphic Designer, Winda Putri Lestari, dan ada juga staf Marketing Communication, Nixone.



UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA