

Bab 1

Pendahuluan

1.1 Latar belakang

Pada zaman keterbukaan sekarang ini, Penuh informasi dan transaksi yang mengalir tak terbatas yang menyebabkan persaingan usaha di segala bidang menjadi semakin ketat. Investasi di pasar modal sekarang ini semakin diminati karena tingginya *return* (imbal hasil), kemudian semakin mudahnya akses dikarenakan perkembangan teknologi, serta pengetahuan masyarakat mengenai pasar modal yang makin tinggi. Utamanya alasan investasi ini yaitu agar memperoleh pendapatan tambahan serta modal tambahan untuk menjalankan bisnis. instrumen investasi yang ada di dunia bisnis saat ini sudah banyak dan bervariasi.

Investasi yaitu kegiatan menempatkan dana saat waktu tertentu dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari hasil investasi tersebut. Beberapa manfaat yang bisa dirasakan oleh investor selain mendapatkan keuntungan yang diantaranya yaitu memperoleh pemasukan tetap, mengurangi persaingan di dunia bisnis, memperlebar usaha, serta menambah jangkauan bisnis.^[1]

Di INDONESIA, aktivitas *trading* telah menjadi terkenal di beberapa kalangan masyarakat. Bermula dengan komputer atau gadget dan internet para pebisnis sudah bisa melakukan *trading* melalui broker yang terpercaya. Semakin banyak minat pebisnis untuk melakukan aktivitas *trading*, semakin banyak juga beberapa perusahaan yang ikut bagian dalam melaksanakan kegiatan bisnis *trading* tersebut. Seiring perkembangan teknologi dan kemajuan perdagangan *forex* yang dulunya terbatas, sekarang transaksi bisa dilakukan oleh perusahaan yang terdaftar di tiap negara (di INDONESIA di bawah perlindungan BAPPEBTI). Biasanya perusahaan tersebut dikatakan sebagai perusahaan sekuritas.

PT. Kontak Perkasa *Futures* yaitu perusahaan sekurita dari sekian banyaknya perusahaan yang ada di INDONESIA. PT. Kontak Perkasa *Futures* merupakan perusahaan pialang yang bergerak di bidang perdagangan berjangka komoditi, mata uang, dan saham indeks asia. Karena perkembangannya yang pesat dalam kegiatan *trading* maka persaingan dalam bisnis inipun makin meningkat. Tidak hanya perusahaan yang melakukan transaksi dengan jumlah besar, perusahaan kecilpun yang menjalankan bisnis ini atau biasa di sebut sebagai broker semakin banyak bermunculan dan dikenal luas oleh masyarakat. Semakin banyaknya pesaing dalam bisnis *trading* ini, berikut 10 pialang teraktif sampai bulan maret 2021.

Tabel 1.1 – Pialang teraktif 2021

Rank	Nama	Volume
1	PT Rifan Financindo Berjangka	6178
2	PT Solid Gold Berjangka	5527
3	PT Bestprofit <i>Futures</i>	4760
4	PT Equityworld <i>Futures</i>	3251
5	PT Kontak Perkasa <i>Futures</i>	3207
6	PT Valbury Asia <i>Futures</i>	1906.8
7	PT SagaFX Sentra Berjangka	1290
8	PT Inter Pan Pasifik <i>Futures</i>	1143.8
9	PT Mahadana Asta Berjangka	1135.8
10	PT Asia Pro Berjangka	807.3

(sumber: harianbangsa.net)

Sampai akhir maret 2021, PT. Rifan Financindo Berjangka (RFB) masih menduduki peringkat pertama sebagai perusahaan pialang teraktif se-INDONESIA.

Tidak demikian dengan PT. Kontak Perkasa *Futures* dimana perusahaan ini hanya berada pada posisi ke lima. Hal ini dikarenakan perusahaan kurang variasi dalam menjalankan strategi pemasarannya dengan cara telemarketing, dan kemampuan SDM yang belum memadai dalam memahami bidang *trading*, dan juga PT.Kontak Perkasa *Futures* juga mempunyai masalah dalam memenuhi tingkat target yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu menjangkau segmen menengah ke

atas. PT. Kontak Perkasa *Futures* harus mengatasi persaingan bisnis dari perusahaan besar ataupun perusahaan kecil supaya dapat meningkatkan kembali target yang ingin dicapai. Cara mengatasi persaingan bisnis yang makin ketat. PT. Kontak Perkasa *Futures* memerlukan suatu strategi yang tepat dan sesuai.

Perusahaan harus menentukan keputusan strategi dan kebijakan agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Perencanaan strategi yang baik adalah alat yang berguna untuk menjalankan bisnis ini secara efektif dan efisien. Dalam penyusunannya diperlukan suatu rancangan yang komprehensif atau integral sehingga bisa diketahui berbagai urutan yang sistematis dan logika tahapan berpikir dari perencanaan sampai penerapan serta pengendalian yang dipilih. Strategi yang terpilih diharapkan dapat mengatasi berbagai permasalahan yang terjadi di perusahaan.

Adapun suatu cara untuk menganalisis strategi perusahaan yaitu dengan memakai analisis SWOT, yang berguna untuk mengidentifikasi profil perusahaan berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang mencakup perusahaan. Supaya perusahaan senantiasa mampu menghadapi persaingan dan meningkatkan jumlah konsumen serta meningkatkan pemasukan.

Sesuai permasalahan yang ada, penulis memutuskan untuk melakukan penelitian yang mengangkat permasalahan yang ada di perusahaan dengan judul penelitian “**Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran di PT. Kontak Perkasa *Futures***”.

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam penentuan identifikasi masalah mengenai penelitian ini. Penulis akan menjabarkan beberapa poin berbagai fenomena permasalahan yang ada pada rencana pengembangan bisnis *trading* pada PT. Kontak Perkasa *Futures*. Berikut ini adalah identifikasi masalah yang terjadi sebagai berikut:

- a) Bagaimana faktor internal dan eksternal bisnis *trading* pada PT. Kontak Perkasa *Futures*?
- b) Bagaimana menentukan strategi pemasaran berdaya saing PT. Kontak Perkasa *Futures* yang paling efektif?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- a) Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal pada PT. Kontak Perkasa *Futures*.
- b) Memberikan usulan strategi pemasaran dari metode strategi SWOT untuk meningkatkan daya saing.

1.4 Batasan Masalah

Pada penelitian kali ini, supaya tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang akan di kaji, kemudian dilakukna pembatasan masalah sebagai berikut:

- a) Data yang digunakan merupakan data internal dan eksternal perusahaan yang bersangkutan dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman.
- b) Penelitian dilaksanakan berdasarkan data dan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, studi pustaka, serta data internal dan eksternal perusahaan.
- c) Analisis data berdasarkan SWOT

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematikan penulisan pada penyusunan penelitian kali ini yaitu sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan

Memuat latar belakang masalah, mengidentifikasi masalah, tujuan penelitian, pembatasan masalah, serta sistematika penulisan.

Bab 2 Landasan Teori

Bagian ini memuat tentang landasan teori yang berkaitan secara langsung dengan permasalahan yang akan diteliti.

Bab 3 Metodologi Penelitian

Berisika uraian tentang bagaimana proses sistematika penelitian yang dilakukan, variabel dan data yang akan di kaji serta cara analisis penelitian dan proses pemecahan masalah.

Bab 4 Pengumpulan dan Pengolahan Data

Berisika pengumpulan beberapa data yang diperoleh serta memuat tentang bagaimana melakukan pengolahan data yang telah diperoleh dengan melakukan pendekatan yang sesuai dengan metode yang digunakan.

Bab 5 Analisis

Memuat analisis dari hasil pengolahan data serta pengajuan usulan pengambilan keputusan terhadap hasil yang didapat.

Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Memuat tentang kesimpulan yang merupakan jawaban dari permasalahan yang telah dirumuskan dan saran bagi perusahaan.