Kelompok 1

Hafid Anshorulloh (2015 12 054)

M.R Maulana (2015 12 016)

Ferdinan (201512040)

Nur Hidayah

Nama Clien : **PT Genta Taqwa Bahagia**

PT Genta Taqwa Bahagia perusahaan yang dijalankan oleh ke 5 anaknya merupakan warisan dari bapaknya, PT GTB sekarang ini hanya memiliki 1 lini usaha dari 5 lini usaha yang dulu ada. 1 lini usaha tersebut adalah taxi konvensional dimana memiliki 500 armada mobil yang tersebar di 5 kota dan memiliki 2500 karyawan teknis dan 500 karyawan kantor atau non teknis . Dari 500 armada taxi yang dimiliki merupakan pengeluaran tahun 1990an

PT.GTB memiliki kekayaan tidak lebih sedikit dari USD 100 Juta, dengan total Hutang jatuh tempo Perusahaan mencapai USD 20 Juta Dan juga tuntunan dari ke 15 ahli waris rekan kerja sama PT Genta Taqwa bahagia

Paparan singkat di atas dapat kami kaji dengan metode SWOT

Dari 5 lini usaha dan hanya tertinggal 1 yaitu jasa transportasi , menurut kami jasa transportasi itu masih terbilang sangat baik untuk dikembangkan di indonesia sehingga okus analisa dan solusi kami nanti ke arah jasa transportasi dan sejenisnya.

**Strenght (Kekuatan )**

1. sudah terkenal

PT Genta Taqwa Bahagia merupakan perusahaan yang sudah lama berdiri dan tersebar di beberapa kota besar.Kejayaan PT GTB pada tahun 80 an sampai tahun 90 an sangat jaya sehingga dipercaya oleh konsumen dan terkenal di beberapa kota besar dengan memiliki lini usaha yang beragam tak terkecuali Taxi konvensional yang masih berdiri saat ini.

1. Usd 100 juta

PT GTB memiliki kekayaan atau aset tidak kurang dari USD 100 Juta. Ini kekuatan yang dimiliki PT GTB dalam mengembangkan usaha yang tinggal taxi Konvensional

1. 2500 Teknisi 500 Management

PT GTB memiliki 2500 Teknisi dan 500 Management yang bermanfaat dalam memeprcepat laju jalannya usaha yang dimiliki saat ini .

1. Terebar di 5 kota besar di indonesia.

Taxi Konvensional ini sudah tersebar di 5 kota besar di indonesia yang akan mendorong keuntungan dari masing-masing kota yang ada dengan memanfaatkan bisnis transportasi atau taxi konvensional.

**Weakness= kelemahannya**

1. Pengelolahan manajemennya dan teknis belum secara IT

Taxi konvensional pada era ini memiliki keutungan yang sangat menurun akibat dari tuntutan zaman.Pada era ini konsumen lebih di manjakan dengan smartphone dan sejeninsya sehingga konsumen menginginan hal-hal yang cepat, praktis dan lain-lain.Ini memberikan dampak kepada bisnis taxi konvensional untuk beralih ke taxi online .baik online dalam pengelolahan manajemennya maupun pengelolahan secara teknis agar biaya, waktu dan lainnya dapat dimanage dengan baik dan memberikan keuntungan yang tinggi.

1. Visi misi yang belum jelas arahnya

**Visi**

Menjadi Perusahaan yang mampu bertahan dan mengedepankan kualitas untuk memastikan kesejahteraan yang berkelanjutan bagi para stakeholder.

**Misi**

Tujuan kita adalah tercapainya kepuasan pelanggan, dan mengembangkan serta mempertahankan diri sebagai pemimpin pasar di setiap kategori yang kita masuki. Dalam transportasi darat, kita menyediakan layanan yang handal, dan berkualitas tinggi dengan penggunaan sumber daya yang efisien dan kita melakukannya sebagai satu tim yang utuh.

Pada visi dan misi di atas tidak memiliki kelemahan yang nantinya akan kami jelaskan masalah dan solusinya di bawah.

1. 500 armada taxi merupakan pengeluaran tahun 1990 an jika dihitung lamanya sekitar 28 tahun mobil itu beroprasi sehingga mobil ini tidak layak digunakan sekarang.

Taxi yang jumlahnya 500 tidaklah sebanding dengan jumlah karyawan saat ini .Melihat bahwa taxi ini jika digunakan untuk konsumen sudah tentu tidak memberikan kenyamanan untuk konsumen.

1. Kemampuan sopirnya memberikan pelayanan yang kurang baik pada konsumen

Sopir taxi konevensional yang dimiliki PT GTB memberikan service yang tidak nyaman untuk konsumen. Sehingga perlu ada tindakan untuk membina sopir agar kwalitas dalam melayani konsumen berjalan baik.

1. Kurang Promosi dan Tarif yang relatif mahal

Promosi dan diskon sangat diperlukan oleh konsumen agar konsumen terus menggunakan jasa taxi.

Tarif biasanya menjadi tolak ukur konsumen dalam membedakan jasa taxi satu dengan yang lainnya sehingga perlu adanya potongan harga atau penurunan harga

**Opportunities (Kesempatan)**

1. Kondisi pendapatan/ekonomi masyarakat banyak yang semakin maju
2. Adanya kerjasama dengan pemerintah
3. merupakan pelopor pengenaan tarif taksi berdasarkan sistem argo
4. Sistem yang mulai dikembangkan menggunakan GPS
5. Jasa Trasnportasi PT GTB sangat lebar di indonesia karena para konsumen Sudah percaya dengan pelayanan terbaik yang diberikan perusahaan
6. Perusahaan yang sudah Go Public

**Treats (Ancaman)**

1. Adanya persaingan Taxi konvensional maupun online
2. Peralihan zaman dari manual menjadi otomatis sehingga lebih banyak pemesanan taxi online.
3. Adanya 15 pewaris melakukan tuntutan imaterial sekitar 20 M
4. Hutang yang ajtuh tempo sekitar USD 20 Juta.
5. Naiknya harga BBM yang terus menerus

**Solusi yang kami sarankan**

1. Pengelolahan manajemennya dan teknis belum secara IT

Taxi konvensional pada era ini memiliki keutungan yang sangat menurun akibat dari tuntutan zaman.Pada era ini konsumen lebih di manjakan dengan smartphone dan sejeninsya sehingga konsumen menginginan hal-hal yang cepat, praktis dan lain-lain.Ini memberikan dampak kepada bisnis taxi konvensional untuk beralih ke taxi online .baik online dalam pengelolahan manajemennya maupun pengelolahan secara teknis agar biaya, waktu dan lainnya dapat dimanage dengan baik dan memberikan keuntungan yang tinggi.

Dari permasalahan di atas kami menyarankan beberapa solusi yang berhubungan dengan pengelolahan berbasis IT

* 1. Pemesanan via Aplikasi

Pemesanan via aplikasi akan mempercepat proses pemesanan sehingga sopir dan konsumen bisa saling terintegrasi.

* 1. Melihat pergerakan sopir dan proses service atau maintance yang dilakukan dengan berbasis IT. Ini dilakukan untuk memberikan informasi tentang keberadaan sopir taxi yang berguna untuk manajemen perusahaan. Pada service Rutin dilakukan dengan berbasis IT juga dimana akan terlihat dari speedometer jarak tempuh yang akan langsung terkoneksi oleh admin.
  2. Proses Pengambilan keputusan dengan menggunakan metode SPK berbasis IT, Ini akan memberikan keuntungan yang cepat dalam perkembangan bisnis taxi tersebut sehingga pimpinan atau manajemen dengan mudah mengetahui berkembangan usaha ini

1. Visi misi yang belum jelas arahnya

Visi :

Menjadi Perusahaan yang mampu bertahan dan mengedepankan kualitas untuk memastikan kesejahteraan yang berkelanjutan bagi para stakeholder.

Misi :

Tujuan kita adalah tercapainya kepuasan pelanggan, dan mengembangkan serta mempertahankan diri sebagai pemimpin pasar di setiap kategori yang kita masuki. Dalam transportasi darat, kita menyediakan layanan yang handal, dan berkualitas tinggi dengan penggunaan sumber daya yang efisien dan kita melakukannya sebagai satu tim yang utuh.

Dari visi dan misi di atas menurut analisa kami dan solusi kami adalah sebagai berikut :

ANALISIS SMART

Specific

Menjadi perusahaan taksi yang mampu mempertahankan kualitas dan pelayanan ANDAL sehingga dapat menjadi pilihan utama bagi masyarakat indonesia

Measurable

Pernyataan visi harus bisa diukur sehingga dimungkinkan untuk melakukan pengukuran kinerja sehingga setiap anggota organisasi bisa mengetahui apakah visi sudah bisa dicapai atau belum,visi diatas belum memenuhi kriteria ini karena disebut ”untuk memastikan kesejahteraan yang berkelanjutan bagi para stakeholder” kesejahteraan stakeholder disini tidak dapat diukur.

Aplikable.

Visi harus jelas dan memberikan gambaran tentang masa depan yang akan memberikan semangat pada anggota organisasi,visi diatas sudah sangat memenuhi kriteria untuk memberikan semangat kepada para anggotanya.

Reliable

Visi yang baik harus bisa dicapai dengan sumber daya, energi, waktu. Visi haruslah menyertakan tujuan dan objektif yang stretch bagi anggota organisasi dan adanya bukti yang nyata,visi diatas menyebut “perusahaan yang mampu bertahan dan mengedepankan kualitas” itu adalah tujuan dari sebuah perusahaan yang objektif.

Timeable

Pernyataan visi harus ada waktu yang ditentukan,visi diatas belum memenuhi syarat ini karena tidak ada kejelasan waktu yang ditentukan.

1. 500 armada taxi merupakan pengeluaran tahun 1990 an jika dihitung lamanya sekitar 28 tahun mobil itu beroprasi sehingga mobil ini tidak layak digunakan sekarang.

Taxi yang jumlahnya 500 tidaklah sebanding dengan jumlah karyawan saat ini .Melihat bahwa taxi ini jika digunakan untuk konsumen sudah tentu tidak memberikan kenyamanan untuk konsumen.

Permasalahan di atas dapat diberikan solusi sebagai berikut :

1. Menjual semua Armada taxi dan beli pengeluaran terbaru dengan harga terjangkau dan performa baik.
2. 500 armada taxi tersebut dijadikan taxi antik untuk meningkatkan promosi perusahaan
3. 500 Armada taxi tersebut 250 armada taxi dijadikan taxi antik dan 250 armada taxi di jual.
4. 500 taxi tersebut kita perbaharui performanya dan tampilannya
5. Kemampuan sopirnya memberikan pelayanan yang kurang baik pada konsumen

Sopir taxi konevensional yang dimiliki PT GTB memberikan service yang tidak nyaman untuk konsumen. Sehingga perlu ada tindakan untuk membina sopir agar kwalitas dalam melayani konsumen berjalan baik.

Dari permasalahn di poin 4 tersebut dapat diberikan solusi sbb:

1. Setiap minggu ada apel untuk memberikan informasi kepada sopir tentang bagaimana melayani konsumen dengan baik
2. Memasang Stiker di dalam mobil berisi informasi pelayanan ke konsumen
3. Kurang Promosi dan Tarif yang relatif mahal

Promosi dan diskon sangat diperlukan oleh konsumen agar konsumen terus menggunakan jasa taxi.

Tarif biasanya menjadi tolak ukur konsumen dalam membedakan jasa taxi satu dengan yang lainnya sehingga perlu adanya potongan harga atau penurunan harga.

Adapun solusi yang kami berikan adalah sebagai berikut :

1. Apabila taxi tersebut tidak dijual dapat dijadikan taxi antik untuk menjadi media promosi
2. Promosi dengan berbasis IT misalnya membuatkan web sehingga konsumen dapat melihat informasi yang lengkap tentang taxi ini baik itu dari pelayanan , tarif harga dan lain-lain
3. Tarif Harga sebaiknya memiliki potongan misalnya setiap penumpang yang menggunakan jasa taxi ini. Akan diberika voucher potongan harga service maupun belanja di bengkel kami.
4. Potongan harga akan diberikan setiap 3 kali menggunakan jasa taxi kami.
5. Potongan Harga Akhir tahun

Dari solusi di atas ada beberapa tambahan solusi yang akan kami berikan yaitu :

1. Jika kita melihat karyawan yang jumlahnya sekitar 3000 dimana ada sekitar 2500 tenaga teknis dan 500 manajemen jika kita bandingkan dengan jumlah armada taxi ini tidak sebanding. Tapi ini menjadi kekuatan solusi kami adalah sbb
2. Menambah taxi yang baru dengan jumlah yang nantinya disepakati bersama
3. Membuka bisnis baru yaitu perbengkelan yang tersebar di 5 kota ini berbanding lurus dengan usaha yang sekarang digeluti yaitu jasa transportasi sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar dalam perawatan maupun perbaikan kendaraan
4. Selain Armada taxi juga bisa melabarkaan sayap untuk bergerak di bidang transportasi yaitu bus patas . dimana dapat membangun terminal dan membeli bus baru dengan jumllah yang sudah disepakati nantinya bersama
5. Jasa express atau jasa angkut barang antar kota.

Ini dilakukan dengan membeli mobil pick up atau mobil box dengan jumlah yang nantinya disepakati bersama