

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam perdagangan bebas sekarang ini, maka suatu perusahaan atau badan usaha harus memiliki strategi yang tepat dalam menjalankan kegiatan usahanya, sehingga dapat lebih efektif dan efisien. Hal ini diperlukan, mengingat dengan semakin ketatnya persaingan dan semakin kritisnya konsumen dalam membeli barang.

Keunggulan bersaing dewasa ini merupakan suatu hal yang mutlak yang harus kita lakukan. Perusahaan yang dapat bersaing adalah perusahaan yang dapat memenuhi keinginan konsumen. Perusahaan atau badan usaha dituntut untuk lebih *responsive* dan peka terhadap keinginan konsumen agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen, oleh karena itu suatu perusahaan atau badan usaha dituntut untuk menghasilkan dan memberikan produk dan jasa yang berkualitas.

Untuk dapat mengatasi hal tersebut maka perusahaan memerlukan suatu alat atau cara yang dapat menganalisa permasalahan tersebut. Maka alat atau cara yang ditawarkan disini adalah Analisis Perencanaan Strategi Usaha yang akan dapat memperoleh keunggulan bersaing dari perusahaan atau badan usaha lainnya

Pada skripsi ini akan membahas bagaimana kita melihat permasalahan lingkungan yang ada dalam suatu bisnis : faktor eksternal seperti peluang dan ancaman maupun semua faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan yang dihadapi. Dengan dasar tersebut diharapkan dapat disusun perencanaan bisnis yang sesuai dengan situasi dan kondisi pada perusahaan atau badan usaha yang diinginkan.

Kajian dalam tugas akhir ini adalah *BEC (Bandung Electronic Center)* dengan melihat fenomena yang terjadi pada toko Lunatic. Toko Lunatic adalah sebuah toko atau badan usaha yang bergerak dalam jual beli *handphone*, *voucher* isi ulang, dan *acesories handphone*. Toko ini terdapat pada *BEC (Bandung Electronic Center)*, lantai UG blok D. 15.

Permasalahan yang terjadi dalam toko ini adalah tidak stabilnya tingkat penjualan, bahkan cenderung terjadi penurunan penjualan pada saat-saat tertentu. Karena itu perlu dikaji permasalahan tersebut dengan harapan dapat diketahui hal-hal yang menjadi penghambat dalam penjualan, sehingga dapat disusun strategi usaha yang memungkinkan peningkatan penjualan.

Permasalahan yang terjadi di toko Lunatic merupakan salah satu contoh permasalahan yang terjadi di *BEC (Bandung Electronic Center)*, diperkirakan hal ini merupakan fenomena umum yang terjadi terhadap toko-toko lain di *BEC (Bandung Electronic Center)*, diharapkan kajian dalam skripsi ini dapat berguna secara umum bagi *BEC (Bandung Electronic Center)* dan secara khusus bagi toko-toko yang memiliki karakteristik sama dengan toko Lunatic.

1.2 Identifikasi Masalah

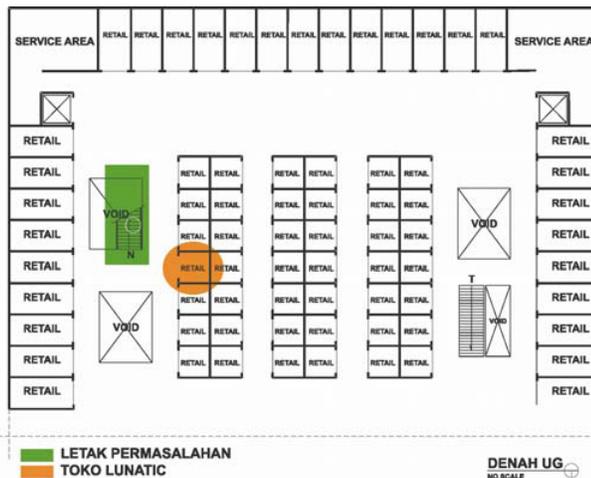
Permasalahan yang terjadi dalam kegiatan usaha ini adalah tidak meningkatnya penjualan bahkan lebih cenderung menurun pada saat terjadinya pergantian arah tangga jalan menjadi menurun yang berada di dekat toko Lunatic yang terjadi setiap 1 bulan sekali seperti yang terlihat pada gambar 1.1 dan gambar 1.2.



Gambar 1.1 Lay out pada saat tangga turun

Tabel Penjualan Toko Lunatic pada Saat Tangga Turun

BULAN	Arah Tangga Jalan Dekat Lunatic
	TURUN
Maret	Rp 6.725.000;
Januari	Rp 6.415.000;
November	Rp 6.525.000;
September	Rp 5.405.000;
Rp 25.700.000;	



Gambar 1.2 Lay out pada saat tangga naik

Tabel Penjualan Toko Lunatic pada Saat Tangga Naik

BULAN	Arah Tangga Jalan Dekat Lunatic
	NAIK
Februari	Rp 7.050.000;
Desember	Rp 8.075.000;
Oktober	Rp 8.620.000;
Agustus	Rp 7.015.000;
Rp 30.700.000;	

Fenomena tersebut diperkirakan karena letak toko Lunatic sangat berdekatan dengan tangga jalan, yaitu tepat di samping tangga jalan. Dimana pada saat tangga jalan tersebut mengarah naik, kecenderungan yang timbul dalam bulan tersebut adalah peningkatan penjualan, tetapi pada saat tangga jalan didekat toko Lunatic tersebut mengarah turun, kecenderungan yang terjadi pada bulan tersebut adalah penurunan penjualan. Hal ini dapat terlihat dari data penjualan seperti tabel dibawah ini (tabel 1.1)

Tabel 1.1 Tabel Penjualan Toko Lunatic

Tahun	Bulan	Arah Tangga Jalan Dekat Lunatic	
		Naik	Turun
2006	Maret		Rp.6.725.000;
	Februari	Rp.7.050.000;	
	Januari		Rp.6.415.000;
2005	Desember	Rp.8.075.000;	
	November		Rp.6.525.000;
	Oktober	Rp.8.620.000;	
	September		Rp.5.405.000;
	Agustus	Rp.7.015.000;	
		Rp.30.760.000;	Rp.25.700.000;
Selisih akibat pergantian arah tangga jalan selama 8 bulan adalah Rp.5.060.000			

Tujuan pergantian tangga jalan yang terjadi setiap 1 bulan sekali yang dilakukan oleh pihak *BEC (Bandung Electronic Center)* dimaksudkan untuk setiap toko yang ada agar para konsumen melalui toko toko yang ada di *BEC (Bandung Electronic Center)*, sehingga setiap pemilik toko mendapatkan kesempatan yang sama untuk dilalui oleh konsumen, dengan kata lain hal ini diperkirakan mempengaruhi penjualan.

Perubahan demikian membuat hasil penjualan toko Lunatic menjadi tidak stabil, atau menurun pada saat tangga mengarah turun. Fenomena ini menarik minat penulis untuk mengujinya secara *empiric*, dengan harapan diketahui dengan jelas faktor faktor lainnya yang merupakan bagian dari bauran pemasaran (Tempat, Harga, Produk, Promosi) yang saling berkaitan yang mempengaruhi tingkat penjualan.

Berdasarkan hal hal tersebut diatas, maka yang menjadi fokus permasalahan pada penelitian ini adalah menguji apakah perkiraan bahwa naik atau turunnya arah tangga jalan berpengaruh pada konsumen dalam membeli

handphone serta melihat faktor faktor lain yang mempengaruhi penjualan berdasarkan bauran pemasaran (Tempat, Harga, Promosi, Produk)

1.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi

Mengingat luasnya bidang penelitian ini, maka dalam studi ini diberlakukan pembatasan dan asumsi sebagai berikut :

Pembatasan :

1. Perencanaan Strategi Usaha dilakukan dengan mengambil studi kasus di toko Lunatic di *BEC (Bandung Electronic Center)*.
2. Faktor yang berpengaruh pada penjualan adalah 4P (*Promotion , Place , Price, Product*).
3. Pengambilan *sample* dilakukan pada konsumen yang datang ke *BEC (Bandung Electronic Center)*. Yang berkunjung di toko Lunatic, di tangga naik, maupun di tangga turun.
4. Tidak ada penambahan modal usaha pada toko Lunatic.

Asumsi :

1. Asumsi pergantian arah tangga jalan berubah hanya sebulan sekali.
2. Tata Letak toko Lunatic dan toko lainnya di *BEC (Bandung Electronic Center)* secara keseluruhan tidak berubah.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Apakah benar arah tangga jalan mempengaruhi tingkat penjualan di toko Lunatic dan toko toko sekitarnya yang mempunyai karakteristik sama dengan toko Lunatic?
2. Bagaimana perencanaan strategi yang dilakukan oleh toko Lunatic dan toko toko sekitarnya dapat meningkatkan penjualan berdasarkan Bauran Pemasaran (*Promotion , Place, Price, Product*)?

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini mempunyai target atau hasil yang ingin dicapai. Tujuan penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui faktor faktor yang mempengaruhi penjualan di toko Lunatic toko toko sekitarnya yang mempunyai karakteristik sama dengan toko Lunatic.
2. Menyusun perencanaan strategi bagi toko Lunatic dan toko toko sekitarnya yang diperkirakan dapat meningkatkan penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Dalam penulisan ini sistematika yang digunakan adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan serta memberikan gambaran mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan pemecahan masalah, pembatasan dan asumsi dari masalah yang diteliti, lokasi penelitian serta sistematika penulisan laporan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan teori-teori yang berkaitan dan mendukung pembahasan masalah ini serta metoda-metoda yang akan dipergunakan dalam pengolahan data.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini yang dilakukan penulis adalah membuat tahap-tahap dalam pemecahan masalah dari awal hingga mendapatkan hasil atau bab ini berisikan tentang rencana pendekatan atau pemodelan masalah serta langkah-langkah yang dilakukan dalam pemecahan masalah dari awal

sampai akhir, agar pembahasan dan pemecahan masalah ini terlaksana secara terstruktur dan terarah.

BAB IV PENGUMPULAN DATA

Berisikan data-data yang dibutuhkan dalam Perencanaan Strategi Usaha yang digunakan sebagai bahan untuk kemudian diolah dengan tujuan memudahkan penulis dalam mengolah data.

BAB V PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Pada bagian ini, hasil pengumpulan data diolah dengan alat bantu statistik. Berisikan tentang analisis dan pembahasan yang dilakukan dari hasil pengolahan data.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan tentang kesimpulan akhir dari penelitian yang dilakukan dan perbaikan perbaikan serta melakukan pemecaha masalah yang ada yang saran yang berhubungan dengan penelitian ini.