

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan pada saat ini (Bandung dan sekitarnya) terlihat stabil, baik itu untuk rumah tinggal, tempat penginapan, *trade centre*, dan lain-lain. Untuk mendukung pembangunan tersebut selain menggunakan sumber daya manusia, diperlukan juga alat berat sebagai pendukungnya. Dimana pihak yang dipercaya untuk menangani suatu proyek baik skala besar ataupun kecil ialah pimpinan proyek (per orang/ *group*). Maka peluang dari perusahaan penyewa alat berat untuk memberikan penawaran penyewaan langsung diajukan kepada pimpinan proyek, selaku penanggung jawab proses berlangsungnya pembangunan yang ditanganinya.

Dalam menjalankan usaha, strategi dalam menawarkan produk atau jasa yang akan ditawarkan kepada konsumen yang dijalankan semakin berkembang. Perusahaan dapat dikatakan berkembang jika produk dan jasa yang ditawarkan mendapatkan respon yang positif dari konsumen. Oleh sebab itu untuk mengetahui apa yang diinginkan konsumen, perusahaan harus mampu memberikan pelayanan yang berkualitas sehingga konsumen merasa tertarik untuk menggunakan produk serta jasa yang ditawarkan.

Sekarang ini perusahaan harus menerapkan strategi yang tepat agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar dengan cara memberikan pelayanan yang baik. Pemasaran memegang peranan yang sangat penting dan vital dalam perusahaan, oleh sebab itu banyak perusahaan berupaya untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat karena penentuan dan penyesuaian strategi pemasaran sangat dibutuhkan dalam menjamin sebuah perusahaan dapat tetap bertahan dalam menjalankan usahanya.

CV. TRIMITRA MANDIRI terletak di Jl. Mitra Lestari 8 blok B-11 No.20 Cibiru-Bandung merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penyewaan alat berat pendukung bangunan, dimana membutuhkan produk dengan kualitas

lebih baik serta jasa dalam pengiriman yang tidak mengecewakan konsumen agar dapat mendapatkan kepercayaan. Perusahaan CV. TRIMITRA MANDIRI adalah salah satu usaha dibidang jasa menawarkan penyewaaan alat berat (memiliki: 3 molen, 2 stemper, 4 vibrator dan 1 kompresor) yang berada di wilayah Bandung timur.

Alat berat yang disewakan oleh CV. TRIMITRA MANDIRI antara lain molen, stemper, vibrator dan kompresor disewa oleh pihak yang berasal dari kontraktor atau pimpinan proyek. Dalam memasarkan penyewaan alat berat di kawasan Bandung, CV. TRIMITRA MANDIRI melakukan promosi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Sedangkan dalam menentukan harga sewa, perusahaan mengikuti rata-rata harga pasaran disetiap jenis alat berat dengan mempertimbangkan rendah/ tingginya harga yang akan diberikan kepada penyewa alat berat. Berdasarkan wawancara awal kepada bagian *manager* perusahaan, diketahui masalah yang terjadi adalah penyewaan alat berat semakin menurun pada setiap tahunnya rata-rata sebesar 4% (Tahun 2009 - 2011).

Tabel 1.1
Tabel Data Penyewaan Masa Lalu

Tahun	Jenis Alat Berat	Lama Total Penyewaan (hari)
2007	Molen	137
	Stemper	78
	Vibrator	189
	Kompresor	45
2008	Molen	170
	Stemper	98
	Vibrator	280
	Kompresor	43
2009	Molen	160
	Stemper	93
	Vibrator	265
	Kompresor	42
2010	Molen	160
	Stemper	83
	Vibrator	245
	Kompresor	41
2011	Molen	153
	Stemper	78
	Vibrator	240
	Kompresor	39

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan wawancara dengan *manager* CV. TRIMITRA MANDIRI yaitu Ibu Eulis maka dapat diidentifikasi masalah yang timbul karena penjualan yang menurun antara lain :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan kurang tepat sehingga banyak konsumen (kontraktor atau pimpinan proyek) yang belum mengenal CV. TRIMITRA MANDIRI.
2. Terdapat pesaing lain yang menjalankan usaha dibidang serupa dengan CV. TRIMITRA MANDIRI.
3. Belum diketahuinya faktor-faktor yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih jasa dari CV. TRIMITRA MANDIRI.
4. Adanya ketidakpuasan konsumen yang dapat membuat konsumen beralih ke pesaing.
5. Perusahaan belum menentukan segmentasi, *targeting* dan *positioning* secara tepat.
6. Beban kerja pada pekerja yang berlebihan menyebabkan ketidakpuasan pada pekerja.
7. Keahlian dan kehandalan pekerja dalam menangani alat berat belum dapat ditangani secara keseluruhan sehingga menyebabkan penurunan performansi kerja.
8. Konsumen di daerah tertentu yang semakin menurun.

1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi

Agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian dan lingkup pembahasan maka diberikan pembatasan masalah dan asumsi. Pembatasan-pembatasan masalah yang dilakukan penulis antara lain:

1. Penelitian Tugas Akhir ini yang akan dibahas adalah mengenai pemasaran..
2. Kepuasan pekerja tidak diteliti dalam penelitian ini.
3. Tidak membahas pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama dengan CV. TRIMITRA MANDIRI.
4. Pengukuran beban kerja pada pekerja tidak diteliti.

1.4. Perumusan Masalah

Perumusan-perumusan masalah yang dilakukan dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hal-hal atau atribut-atribut apa saja yang dianggap penting oleh konsumen dari penyewa alat berat?
2. Bagaimana tingkat kepentingan dan performansi CV. TRIMITRA MANDIRI?
3. Bagaimana segmentasi, *targeting* dan *positioning* untuk CV. TRIMITRA MANDIRI?
4. Bagaimana usulan strategi pemasaran apa yang dapat diberikan kepada CV. TRIMITRA MANDIRI agar dapat meningkatkan permintaan penyewaan alat berat?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Mengetahui hal-hal atau atribut-atribut apa saja yang dianggap penting oleh konsumen dari penyewa alat berat.
2. Mengetahui tingkat kepentingan dan performansi CV. TRIMITRA MANDIRI.
3. Memberikan *targeting* dan *positioning* untuk CV. TRIMITRA MANDIRI.
4. Memberikan usulan strategi pemasaran kepada CV. TRIMITRA MANDIRI agar dapat meningkatkan permintaan penyewaan alat berat.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan tugas akhir ini terdiri dari 6 Bab yang diuraikan sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah dan asumsi, perumusan masalah, tujuan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori-teori yang berhubungan dengan topik yang dibahas dalam laporan ini.

BAB 3 : METODOLOGI PENELITIAN

Di dalam bab ini berisi langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam melakukan penelitian ini dari awal hingga laporan ini selesai.

BAB 4 : PENGUMPULAN DATA

Bab ini berisi tentang data umum perusahaan, data yang didapat dari hasil penyebaran kuesioner, dan data-data lainnya yang akan digunakan dalam melakukan penelitian.

BAB 5 : PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini berisi tentang pengolahan data sesuai dari data-data yang sudah diperoleh serta analisis dari hasil pengolahan data tersebut.

BAB 6 : KESIMPULAN DAN SARAN

Di dalam bab ini berisi kesimpulan dari keseluruhan isi laporan dan usulan dari penulis yang diberikan untuk objek penelitian.