

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sekarang ini, pembangunan yang terjadi di semua sektor berkembang dengan sangat cepat baik di bidang ekonomi, bidang teknologi, maupun bidang-bidang lainnya. Dalam bidang industri yaitu khususnya karet merupakan salah satu industri penting di Indonesia. Setiap perusahaan tentunya mengharapkan produknya dapat dijual di pasaran dalam jumlah yang cukup besar dan dapat diterima oleh kalangan masyarakat banyak sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan yang besar. Dengan banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang usaha pembuatan *spare part* kendaraan bermotor ini, maka persaingan pun terjadi secara ketat.

Adapun hal yang perlu menjadi perhatian untuk dapat mencapai sasaran tersebut adalah perhatian produsen kepada kualitas atau mutu dari produk yang dihasilkan. Perusahaan yang menghasilkan produk dengan kualitas yang baik akan mampu bersaing dipasaran dalam negeri maupun luar negeri. Oleh sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menjaga kualitas yang sudah baik dan meningkatkannya menjadi lebih baik lagi. Sehingga dengan demikian perusahaan dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan dari konsumen, yang pada akhirnya hal tersebut akan memberikan keuntungan bagi perusahaan itu sendiri.

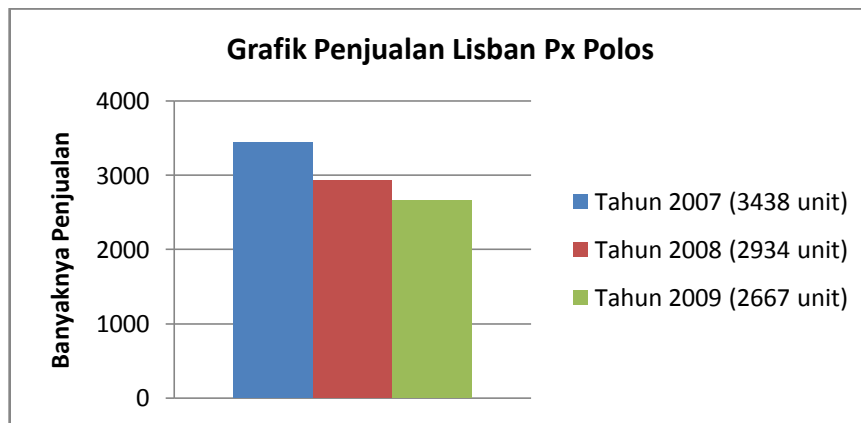
PT. Fajar Jaya Teknik ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, adapun sebagian besar produk yang dihasilkan berupa *spare part* kendaraan bermotor dengan bahan baku yang digunakan adalah karet dan logam, untuk produk dengan bahan logam hanya terbatas jumlahnya dan bahan logam hanya digunakan untuk cetakan. Dalam menghadapi penurunan penjualan dari *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet khusus untuk daerah Bandung yang kini tengah dialami oleh perusahaan,

maka ditempuh berbagai cara untuk merebut pasaran dan mencapai tingkat penjualan yang maksimal untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

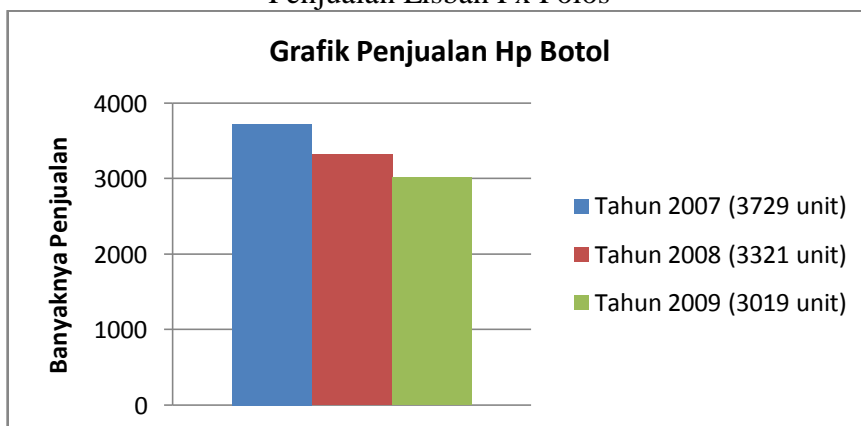
Adapun penurunan dari penjualan produk dari tahun ke tahun yang peneliti amati tidak semuanya dicantumkan. Hal ini karena terdapat banyak sekali variasi atau jenis dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Oleh karena itu peneliti mengambil sampel dari produk yang paling banyak dibeli oleh distributor atau konsumen langsung, produk tersebut diantaranya adalah Lisban px polos, Hp botol, Pedal rem ps, Lidah ps, Sobraker panjang.

Tabel 1.1
Persentase Penjualan Tahun 2007, 2008, 2009

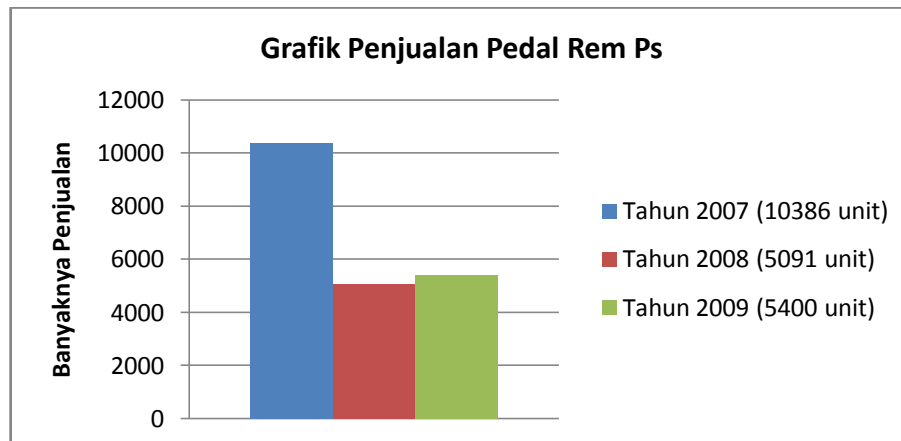
Tahun	2007	2008	2009
Penjualan	34874	21804	17794
% Selisih	-	-37.48	-18.39



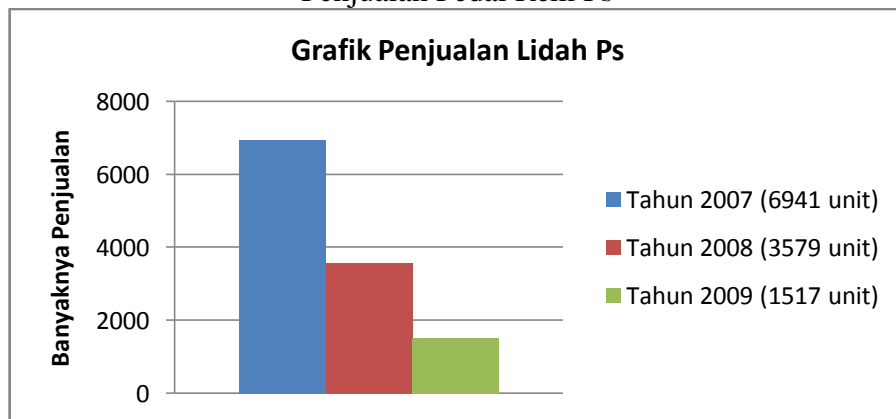
Gambar 1.1
Penjualan Lisban Px Polos



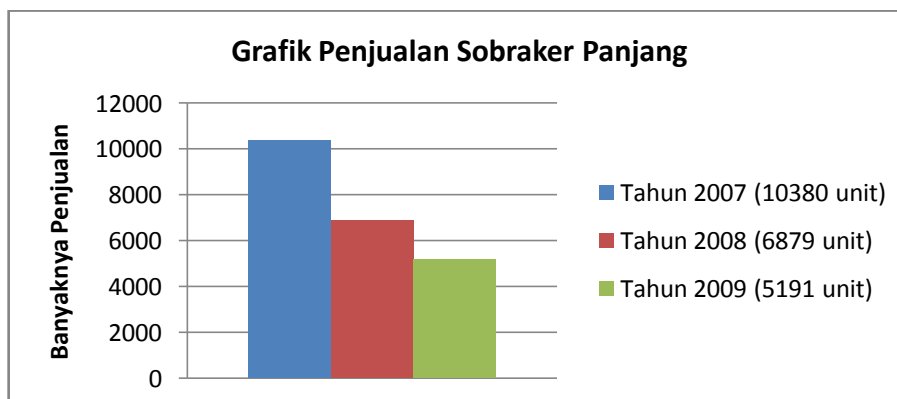
Gambar 1.2
Penjualan Hp Botol



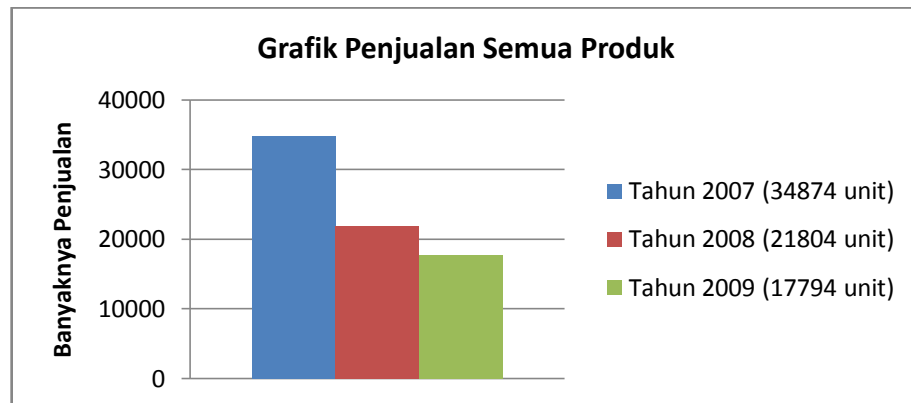
Gambar 1.3
Penjualan Pedal Rem Ps



Gambar 1.4
Penjualan Lidah Ps



Gambar 1.5
Penjualan *Shockbreaker* Panjang



Gambar 1.6
Penjualan Semua Produk

1.2 Identifikasi Masalah

Dengan adanya permasalahan tersebut, dapat diketahui hal yang mungkin menjadi penyebab timbulnya penurunan penjualan yang terjadi. Dimana hal itu adalah:

1. Banyaknya perusahaan baru yang bergerak dibidang yang sama yaitu *spare part motor*.
2. Kalahnya persaingan sebagai akibat dari kurangnya inovasi, harga yang kurang bersaing dan kualitas yang kurang baik yang dilakukan oleh perusahaan.
3. Kurang adanya pemberdayaan SDM dengan baik yang menyebabkan menurunnya tingkat kualitas dari produk.
4. Adanya distributor atau konsumen langsung yang kurang puas terhadap produk dari perusahaan.
5. Belum adanya suatu strategi baru secara keseluruhan yang dapat mengatasi terhadap penurunan dari tingkat penjualan.

1.3 Pembatasan Masalah

Agar diperoleh pemecahan masalah yang lebih terarah dan penarikan kesimpulan yang lebih akurat, mengingat luasnya bidang penelitian dan keterbatasan kemampuan serta waktu yang tersedia maka diperlukan pembatasan ruang lingkup penelitian. Adapun pembatasan masalah tersebut yaitu:

1. Tingkat persaingan yang terjadi antar perusahaan sejenis.
2. Pemberdayaan SDM dari operator dan karyawan perusahaan.
3. Penurunan penjualan hanya melihat produk yang paling banyak dibeli oleh distributor atau konsumen langsung.
4. Penurunan penjualan hanya melihat penjualan untuk daerah Bandung.

1.4 Perumusan Masalah

Masalah-masalah yang terjadi di perusahaan memerlukan pembahasan yang mencakup ruang lingkup yang cukup luas sehingga memerlukan batasan dan asumsi masalah yang sesuai dengan topik yang akan dibahas oleh penulis. Diantaranya adalah:

1. Bagaimana kondisi keadaan lingkungan internal dan lingkungan eksternal dari perusahaan serta posisinya saat ini?
2. Variabel-variabel apa saja yang dipentingkan oleh distributor dan konsumen langsung dalam pemilihan produk *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet?
3. Bagaimana tingkat kepentingan dan tingkat kepuasan distributor terhadap variabel-variabel yang dipentingkan dari produk *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet?
4. Bagaimana tingkat kepentingan dan tingkat kepuasan konsumen langsung terhadap variabel-variabel yang dipentingkan dari produk *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet?
5. Jenis strategi apa yang harus dilakukan perusahaan untuk menghadapi penurunan tingkat penjualan *spare part* kendaraan bermotor?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari Penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi keadaan lingkungan internal dan lingkungan eksternal dari perusahaan serta posisinya saat ini.

2. Mengidentifikasi variabel-variabel yang dipentingkan oleh distributor dan konsumen langsung dalam pemilihan produk *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet.
3. Menganalisis tingkat kepentingan dan tingkat kepuasan distributor terhadap variabel-variabel yang dipentingkan dari produk *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet.
4. Menganalisis tingkat kepentingan dan tingkat kepuasan konsumen langsung terhadap variabel-variabel yang dipentingkan dari produk *spare part* kendaraan bermotor berbahan karet.
5. Mengevaluasi dan menentukan strategi bersaing untuk menghadapi penurunan tingkat penjualan *spare part* kendaraan bermotor.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam mengikuti pembahasannya, maka tugas akhir ini disusun atas enam bab yang terurut, berisi tentang uraian singkat tentang isi masing-masing bab dalam penulisan. Adapun sistematika penulisan laporan adalah sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan

Berisikan Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Pembatasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian dan Sistematika Penulisan.

Bab 2 Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi tentang teori-teori yang dapat digunakan untuk menjelaskan tentang variabel yang diteliti, serta sebagai dasar untuk memberi jawaban sementara terhadap rumusan-rumusan masalah.

Bab 3 Metodologi Penelitian

Pada bab ini berisi tentang bagaimana langkah-langkah pengerjaan penelitian yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Bab 4 Pengumpulan Data

Pada bab ini berisi data-data yang diperoleh dari perusahaan dengan cara melakukan pengamatan langsung.

Bab 5 Pengolahan Data dan Analisis Data

Pada bab ini berisi tentang analisis terhadap hasil penelitian yang diperoleh, dengan membandingkan terhadap teori yang ada.

Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi tentang ringkasan dari seluruh hasil penelitian yang digunakan sebagai acuan untuk menyimpulkan masalah dan saran-saran yang perlu diberikan kepada pihak perusahaan.