

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Mulia Lestari adalah salah satu perusahaan tekstil terkemuka yang beralamatkan di Jl. Cibaligo no. 70 Cimindi-Cimahi. Produk yang dihasilkan adalah kain rajut, yang sebagian besar produknya adalah bahan kaos. Bahan kaos ini banyak digunakan untuk memasok sebagian besar distro-distro di Kota Bandung, busana muslim, pakaian olahraga, pakaian bayi dan anaj-anak, bahkan untuk keperluan pakaian dalam. Seiring dengan berjalannya waktu, PT. Mulia Lestari dikenal di industri tekstil dengan produknya yang berkualitas.

Namun saat ini PT. Mulia Lestari menghadapi penurunan penjualan yang terlihat pada tahun 2009 sampai 2011. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, salah satunya diperlukan penerapan strategi yang sesuai dengan lingkungan yang dihadapi perusahaan tersebut. Dengan menerapkan strategi yang sesuai, diharapkan perusahaan akan berhasil mencapai tujuan dan sasarannya, dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dalam industri yang sama, dan dapat juga mempertahankan kelangsungan usahanya.

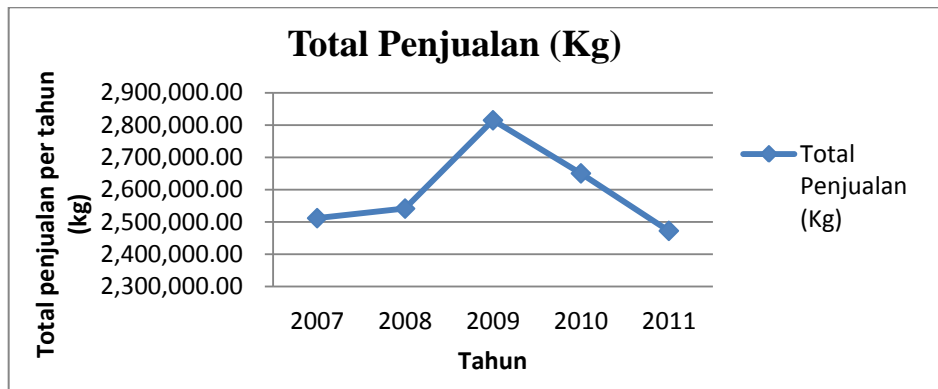
Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui strategi alternatif apa yang relevan yang dapat diterapkan dalam menghadapi kondisi pasar saat ini dan masa yang akan datang. Berikut adalah data penjualan PT. Mulia Lestari selama 5 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini:

Tabel 1.1  
Penjualan Kain Per Tahun (kg)

Tahun	2007	2008	2009	2010	2011
Total (Kg)	2.511.631,20	2.541.240,53	2.814.700,41	2.650.248,27	2.472.282,72

Penjualan PT. Mulia Lestari dapat dilihat lebih jelas penurunannya pada grafik penjualan gambar 1.1 dibawah ini. Dari situ dapat terlihat bahwa penurunan penjualan dimulai pada tahun 2009 ke 2011. Persentase penurunan

penjualan pada tahun 2009 ke tahun 2010 sebesar 5,84%, pada tahun 2009 ke 2011 sebesar 12,17% dan pada tahun 2010 ke 2011 sebesar 6,72%. Dan dapat disimpulkan bahwa total penurunan rata-rata yang didapat dari tahun 2009 sampai 2011 yaitu 6,28%.



Gambar 1.1  
Grafik Penjualan

Tabel 1.2  
Persentase Penjualan Tahun 2009, 2010, dan 2011

Tahun	2009-2010	2010-2011	2009-2011
% Selisih	-5.84	-6.72	-12.17

## 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 di bidang yang sama yaitu dalam bidang tekstil.
2. Kurang adanya pemberdayaan SDM dengan baik yang menyebabkan menurunnya tingkat kualitas dari produk.
3. Kalah dalam persaingan harga di pasaran.
4. Menurunnya kualitas bahan baku yang digunakan.
5. Banyaknya cacat yang timbul dalam produksi.
6. Kurangnya inovasi yang dilakukan oleh Departemen R&D.
7. Belum adanya suatu strategi baru yang dapat mengatasi penurunan 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 masalah yang tidak diteliti tersebut yaitu:

1. Banyaknya perusahaan baru yang bergerak di bidang yang sama yaitu dalam bidang tekstil.

### **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. Diantaranya adalah:

1. Faktor-faktor internal dan eksternal apa sajakah yang perlu diperhatikan oleh PT. Mulia Lestari untuk menentukan posisi dan strategi?
2. Strategi apa yang sebaiknya diterapkan di PT. Mulia Lestari?
3. Dari strategi yang terpilih, upaya apa yang perlu dilakukan PT. Mulia Lestari agar dapat meningkatkan penjualan?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari Penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang perlu diperhatikan oleh PT. Mulia Lestari untuk dapat menentukan posisi dan strategi.
2. Menganalisis strategi yang sebaiknya diterapkan untuk menghadapi tantangan internal dan eksternal.
3. Menentukan strategi yang terpilih dan menganalisis upaya yang perlu dilakukan perusahaan agar dapat meningkatkan penjualan.

## 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**

Pada bab ini berisikan Latar Belakang Masalah yang berisi sejarah perusahaan dan masalah yang tengah dihadapi, Identifikasi Masalah berisi semua masalah dalam obyek baik yang akan diteliti maupun tidak diteliti, Batasan Masalah berisi masalah yang tidak diteliti dikarenakan adanya keterbatasan, Rumusan Masalah berisi masalah yang akan diteliti dirumuskan secara spesifik dan dinyatakan dalam kalimat pertanyaan, Tujuan Penelitian berkaitan erat dengan dengan rumusan masalah yang dituliskan, dan Sistematika Penelitian.

### **Bab 2 Studi Pustaka**

Pada bab ini berisi teori-teori dan konsep yang berhubungan dengan masalah-masalah yang terjadi dan dapat digunakan sebagai kerangka acuan dalam menganalisa masalah yang terjadi. Diantaranya teori mengenai proses penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahapan yaitu *input stage*, *matching stage*, dan *decision stage*. Teori ini menjadi dasar pengerjaan penelitian ini.

### **Bab 3 Metodologi Penelitian**

Pada bab ini berisi tentang bagaimana langkah-langkah pengerjaan penelitian yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Langkah-langkah tersebut diaplikasikan dengan menggunakan *flow chart*.

### **Bab 4 Pengumpulan Data**

Pada bab ini berisi tentang data umum perusahaan, baik sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi maupun *job description*, serta data hasil penyebaran kuesioner, dan data hasil wawancara.

**Bab 5 Pengolahan Data dan Analisis Data**

Pada bab ini berisi pengolahan data sesuai dengan langkah pengerjaan pada *flow chart* metodologi penelitian dibab 3, hasil pengumpulan data dan analisis dari hasil pengolahan data serta usulan yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan.

**Bab 6 Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini berisi jawaban dari rumusan masalah dan tujuan penelitian, dan saran untuk penelitian selanjutnya.