

**IDENTIFIKASI STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN
MOBIL BEKAS
(Studi Kasus pada Dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo)**

TUGAS AKHIR



Disusun Oleh:

MUHAMMAD SULTON ARIWIBAWA

NIM: 41410005

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS WIDYA MANDALA MADIUN
Januari 2014**

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji Tugas Akhir Fakultas Teknik Universitas Widya Mandala Madiun guna melengkapi sebagian tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Jurusan Teknik Industri.

Atas Nama:

MUHAMMAD SULTON ARIWIBAWA

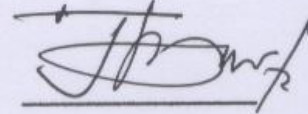
NIM: 41410005

Madiun, Januari 2014

Tim Penguji Tugas Akhir

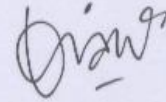
1. Theresia Liris W., S.T., M.T.

NIDN.0729077801



2. Chatarina Dian Indrawati, S.T., M.T.

NIDN.0708057903



3. Petrus Setya Murdapa, S.T., M.Eng.

NIDN.



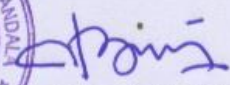
Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik



Vinsensius Widdy T.P., S.T., M.M.

NIDN. 0702027402



HALAMAN PERSETUJUAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir Fakultas Teknik Universitas Widya Mandala Madiun guna melengkapi sebagian tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Teknik Program Studi Teknik Industri.

Atas Nama:

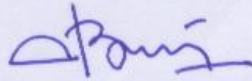
MUHAMMAD SULTON ARIWIBAWA

NIM: 41410005

Madiun, Januari 2014

Tim Pembimbing Tugas Akhir

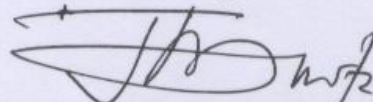
Dosen Pembimbing I



Vinsensius Widdy T.P., S.T., M.M.

NIDN.0702027402

Dosen Pembimbing II



Theresia Liris W., S.T., M.T.

NIDN. 0729077801

Mengetahui

Dekan Fakultas Teknik

Universitas Katolik Widya Mandala



Vinsensius Widdy T.P., S.T., M.M.

NIDN.0702027402

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya orang lain atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam daftar pustaka selayaknya karya ilmiah.

Jika ternyata terbukti hasil jiplakan, dengan sendirinya skripsi saya batal, dan saya bersedia gelar sarjana saya dicabut dan hak saya sebagai mahasiswa ditiadakan.

Madiun, Januari 2014

Dosen Pembimbing I : Yudianto Widya T.P., S.T., M.Si

Dosen Pembimbing II : Theresia Lita W., S.T., M.T.

Madiun, Januari 2014

Yang membuat pernyataan



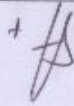
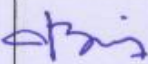

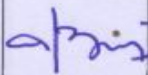
Muhammad Sulton Ariwibawa

No	Tanggal	Keterangan	Yang membuat pernyataan
1	22 Desember 2013	• Pemas pada perancangan yang akan dibuat. • Pilih metode yang tepat	
2	23 November 2013	Perkusi dan penelitian dan pola pikir penelitian	
3	14 Desember 2013	• Bab III alur dan daya penelitian lebih di identifikasi lengkap • Bab I dan II segera disempurnakan	
4	9 Januari 2014	• Jurnal belakang dibuat tabel • Asumsi dirinci • Teori dipatu dipertama • Perencanaan detail	

Nama PTS : Universitas katolik Widya Mandala Madiun
 Fakultas : Teknik
 Program Studi : Teknik Industri

BERITA ACARA BIMBINGAN TUGAS AKHIR


1. Nama Mahasiswa : Muhammad Sul-ton Ariwibawa
2. NIM : 41410005
3. Fakultas : Teknik
4. Program Studi : Teknik Industri
5. Judul Tugas Akhir : Identifikasi Strategi Peningkatan Penjualan Mobil Bekas (Studi Kasus Pada Dealer Waloja Mobil Ponorogo)
6. Tanggal Pengajuan Tugas Akhir :
7. Dosen Pembimbing I : Vinsensius Widdy T.P., S.T., M.M.
8. Dosen Pembimbing II : Theresia Liris W., S.T., M.T.
9. Konsultasi Tugas Akhir :

No	Tanggal	Keterangan	Paraf	
			DP I	DP II
1	22 November 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus pada permasalahan yang akan diambil. • Pilih metode yang tepat. 	1	
2	22 November 2013	Perkuat alur penelitian dan pola pikir penelitian.		
3	14 Desember 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Bab III alur dan data penelitian lebih diidentifikasi lengkap. • Bab I dan II segera disempurnakan 		
4	9 Januari 2014	<ul style="list-style-type: none"> • Latar belakang diberi tabel • Asumsi ditambahi • Teori delphi diperkuat • Redaksional daftar 		

Nama PTS : Universitas katolik Widya Mandala Madiun
 Fakultas : Teknik
 Program Studi : Teknik Industri

		ustaka disempurnakan		
5	13 Januari 2014	<ul style="list-style-type: none"> Bab II rubah teori 3 step dari Fred R. David dirubah hanya SWOT Lengkapi flowchart pada bab III Pahami alur pemikiran problem-problem penyebab pada fishbone, analisis produktivitas, perumusan strategi SWOT dari nilai produktivitas yang paling rendah 	apri	
6	15 Januari 2014	<ul style="list-style-type: none"> Perjelas untuk data IFE dan EFE pada bab IV Pertajam analisis untuk produktivitas dan matrik SWOT 		+ A
7	17 Januari 2014	<ul style="list-style-type: none"> Penulisan redaksional dibenarkan Penulisan daftar pertanyaan dibetulkan 		+ A
8	20 Januari 2014	<ul style="list-style-type: none"> Kesimpulan dan saran harus lebih spesifik Halaman judul harus sesuai standar penulisan 	apri	
9	24 Januari 2014	<ul style="list-style-type: none"> Penulisan untuk sumber pustaka pada tabel dan gambar harus diberi. Beri keterangan pada hasil pengolahan 		+ A

Nama PTS : Universitas katolik Widya Mandala Madiun
Fakultas : Teknik
Program Studi : Teknik Industri

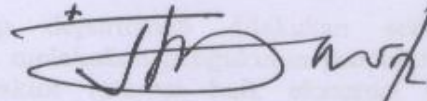
		produktivitas lebih detail.		
10		<ul style="list-style-type: none">• Tidak pakai fishbone• SWOT diperbaiki		

10. Selesai Penyusunan Skripsi Tanggal:

Madiun, Januari 2014

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Vinsensius Widdy T.P., S.T., M.M.

Theresia Liris W., S.T., M.T.

NIDN.0702027402

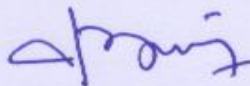
NIDN. 0729077801

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri

Fakultas Teknik

Universitas Katolik Widya Mandala Madiun



Vinsensius Widdy T.P., S.T., M.M.

NIDN.0702027402

ABSTRAK

Pada era globalisasi saat ini setiap perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur atau jasa harus dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan pesaing. Perusahaan juga harus mampu beroperasi pada tingkat biaya yang rendah sehingga dapat terus bertahan dan berkembang. Perusahaan (dealer) yang bergerak pada bidang penjualan mobil bekas tidak terlepas dari persaingan dengan sesama perusahaan dengan penjualan mobil bekas tetapi juga harus bersaing dengan perusahaan (dealer) mobil baru yang saat ini harga mobil baru relatif murah.

Pengukuran produktivitas disetiap departemen dilakukan sebelum perusahaan melakukan perbaikan. Setelah melakukan pengukuran produktivitas maka perusahaan menganalisis faktor-faktor internal baik eksternal yang mempengaruhi belum tercapainya penjualan yang optimal. Kemudian menentukan strategi yang akan digunakan menggunakan metode SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Opportunities, dan Treaths*).

Analisis SWOT menghasilkan beberapa strategi yaitu strategi SO Perluasan pangsa pasar dengan menysasar konsumen dari kota Trenggalek dan Kota Pacitan hingga perbatasan Jawa Tengah, strategi ST Memberikan tambahan diskon dan bonus pada konsumen, strategi WO Memberikan target penjualan untuk setiap karyawan bagian penjualan, strategi WT Mengoptimalkan kinerja karyawan dengan cara memberikan pelatihan.

Kata Kunci: Strategi, SWOT, Produktivitas, Jasa, Penjualan, Dealer Mobil

ABSTRACT

In this era of globalization every company engaged in the manufacturing or service should be able to compete with competitor firms. The company also must be able to operate at a low cost so that it can continue to survive and develop. Company (dealer) engaged in the sale of used cars is inseparable from competition with other companies with sales of used cars but also have to compete with the company (dealer) new car which is currently relatively cheap new car prices.

Measurement of productivity in every department of the company perform repairs done before. After measuring the productivity of the company analyze internal factors that affect both external sales have not achieved optimal. Then determines the strategy to be used using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats).

SWOT analysis resulted in several strategies, namely strategies SO Expansion of market share by targeting consumers of the city and the City Psychology Pacitan to the border of Central Java, ST strategy Provide additional discounts and bonuses to consumers, WO strategy Deliver sales targets for each employee penjualan, WT strategy Optimizing performance employees by providing training.

Keywords: Strategy, SWOT, Productivity, Service, Sales, Car Dealers

KATA PENGANTAR

Syukur Alkhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan tuntunan sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir/Skripsi yang berjudul ” **Identifikasi Strategi Peningkatan Penjualan Mobil Bekas (Studi Kasus Pada Dealer Waloja Mobil Ponorogo**“ dengan baik tanpa ada hambatan yang berarti.

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk meraih gelar Sarjana teknik pada Fakultas Teknik Program Studi Teknik Industri Universitas Widya Mandala Madiun. Selain itu diharapkan laporan Tugas Akhir ini bermanfaat bagi pengembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan. Untuk mewujudkan laporan Tugas Akhir ini, penulis tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Vinsensius Widdy T., S.T.,M.M., selaku Kepala Jurusan Teknik Industri yang telah memberikan Kebijakan-Kebijakan yang memudahkan mahasiswa dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
2. Vinsensius Widdy T., S.T.,M.M., selaku Dosen Pembimbing I yang selalu memberikan motivasi dan bimbingannya dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
3. Theresia Liris W., S.T., M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang selalu memberikan motivasi dan bimbingannya dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.
4. Bapak dan Ibu ku tercinta yang telah mendidik, membesarkan dan membiayai aku dengan ikhlas.
5. Istriku tercinta, terima kasih atas dukunganmu selama pengerjaan tugas akhir dan selalu memberikan semangat agar cepat selesai.
6. Semua pihak yang telah membantu penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu, penulis

mengharapkan kritik dan saran dari pihak-pihak yang menggunakan laporan. Tugas Akhir ini sebagai bahan bacaan atau referensi, agar di masa yang akan datang penulis dapat menulis laporan dengan lebih baik lagi.

Akhir kata, penulis berharap semoga laporan Tugas Akhir yang sederhana ini bermanfaat bagi para pembacanya. Amin.

Madiun, Januari 2014

Penulis

Muhammad Sulton Ariwibawa

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	iv
BERITA ACARA BIMBINGAN TUGAS AKHIR	v
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Manfaat Penelitian	3
1.4 Batasan Masalah	3
1.5 Asumsi	4
1.6 Sistematika Penyusunan Tugas Akhir	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep Dasar Produktivitas	5
2.2 Manfaat Pengukuran Produktivitas	11
2.3 Persyaratan Kondisional Dalam Pengukuran Produktivitas	12
2.4 Pengukuran Produktivitas Pada Beberapa Fungsi/Departemen Dalam Industri	13

2.4.1 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Produksi	14
2.4.2 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Pembelian	15
2.4.3 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Rekayasa (<i>Engineering</i>)	16
2.4.4 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Pemasaran	16
2.4.5 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Sumber Daya Manusia	17
2.4.6 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Sistem Informasi	18
2.4.7 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen Keuangan	19
2.4.8 Pengukuran Produktivitas Pada	
Departemen R & D (Riset & Desain)	19
2.5 Model Pengukuran Produktivitas Berdasarkan	
Rasio <i>Output / Input</i>	20
2.6 Pengertian Strategi	21

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian	26
3.2 Alur Penelitian	26

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data	30
4.1.1 Data Pengukuran Produktivitas	30
4.1.2 Data SWOT	31
4.2 Pengolahan Data	35
4.2.1 Pengukuran Produktivitas	35
4.2.2 Pengukuran IFE	37

4.2.3 Pengukuran EFE	38
4.2.4 Matrik SWOT	40
BAB V ANALISA DAN INTERPRETASI HASIL	
5.1 Produktivitas.....	41
5.2 SWOT	42
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	45
6.2 Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Hubungan Antara Produktivitas dan Probtabilitas (Vinsent Gasperz).....	9
Tabel 4.1 Data Pengukuran Produktivitas Periode Tahun 2012 (Dealer Waloja Mobil)	30
Tabel 4.2 Data Pengukuran Produktivitas Periode Tahun 2013 (Dealer Waloja Mobil).....	30
Tabel 4.3 Data <i>Strenght</i>	33
Tabel 4.4 Data <i>Weaknesses</i>	33
Tabel 4.5 Data <i>Weaknesses</i>	33
Tabel 4.6 Data <i>Opportunities</i>	34
Tabel 4.7 Data <i>Threats</i>	34
Tabel 4.8 Faktor-Faktor Internal Perusahaan	37
Tabel 4.9 Faktor-Faktor Eksternal Perusahaan	38
Tabel 4.10 SWOT	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Dealer Waloja Mobil Bekas Ponorogo	2
Gambar 2.1 Skema Sistem Produksi	6
Gambar 2.2 Siklus Produktivitas	7
Gambar 2.3 Strategi Peningkatan Produktivitas dan Profitabilitas Perusahaan	8
Gambar 2.4 Tabel SWOT	25
Gambar 3.1 Alur Penelitian	26