

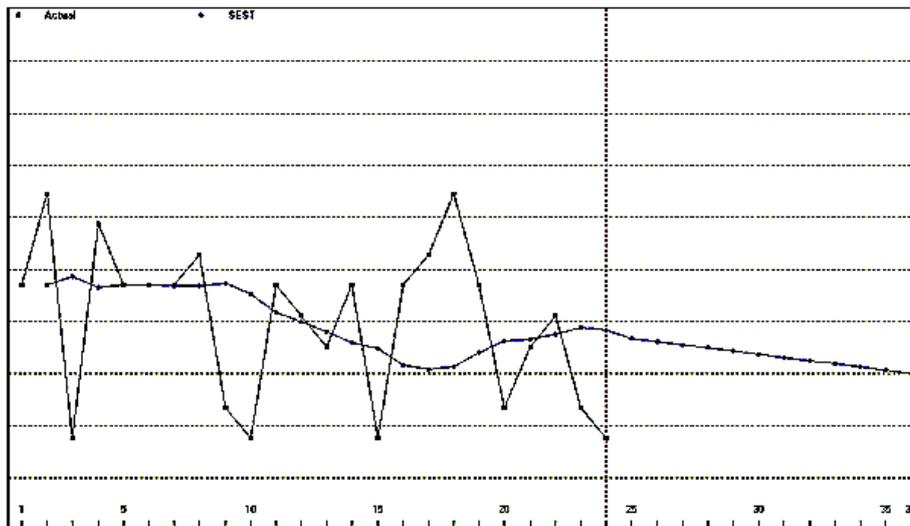
# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Strategi berasal dari bahasa Yunani kuno yang berarti “seni berperang”, yang mana strategi mempunyai dasar-dasar atau skema untuk mencapai sasaran dituju. Menurut Sukristono yang dikutip oleh Umar (2001:31), strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat tercapai. Sedangkan pengertian strategi menurut Hamel dan Prahalad (1995) yang dikutip oleh Umar (2001:31), strategi adalah tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang terjadi dan bukan dimulai dari apa yang sudah terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Perencanaan strategi perusahaan adalah suatu rencana jangka pendek serta jangka panjang yang bersifat menyeluruh dan memberikan rumusan-rumusan ke arah mana perusahaan akan diarahkan dan bagaimana sumberdaya dialokasikan guna mencapai tujuan selama jangka waktu tertentu dalam berbagai kemungkinan dan keadaan tertentu. Pengertian perusahaan sendiri adalah sebuah organisasi yang memproses perubahan keahlian serta sumberdaya ekonomi menjadi barang atau jasa yang pada akhirnya akan memuaskan atau memenuhi kebutuhan para pembeli serta memberikan keuntungan kepada organisasi. (Umar, 2001 : 4). Peranan strategi pada perusahaan sangat krusial, hal ini dikarenakan strategi perusahaan menentukan kekompakannya, kekoherenan dan keseimbangan rencana jangka panjang dan rencana jangka pendek yang dihasilkan oleh organisasi. Perencanaan strategi memberikan kerangka dasar bagi perencanaan untuk pengembangan perusahaan.

Dealer Waloja Mobil di Madiun yang bergerak di bidang mobil bekas pada sekarang ini menjadi salah satu dealer mobil bekas terbesar di Madiun. Hal ini terbukti dengan dibukanya cabang dealer Waloja Mobil bekas yang bertempat di Ponorogo. Namun demikian ada beberapa masalah yang selama ini terjadi pada dealer cabang yang berada di Ponorogo. Salah satunya adalah belum tercapainya target penjualan secara optimal yang telah ditetapkan oleh pimpinan dealer Waloja Mobil bekas. Hal ini dapat dilihat pada grafik penjualan dibawah ini.



Gambar 1.1 Grafik *Forecasting* Penjualan dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo  
(Sumber : *Software QS*)

Pada grafik peramalan diatas dapat dilihat penjualan pada periode Januari 2012 hingga Desember 2013 mempunyai kecenderungan (*trend*) menurun. Hal ini menjadi permasalahan utama dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo untuk segera diatasi dan mencegah hasil peramalan penjualan pada tahun 2014 agar tidak terjadi. Hal inilah yang menjadi dasar peneliti untuk menganalisis faktor-faktor produktivitas yang menyebabkan belum optimalnya penjualan dan memberikan usulan strategi yang diharapkan dapat diterapkan pada dealer untuk meningkatkan penjualan dengan cara pengamatan langsung dan wawancara dengan pihak terkait yaitu dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo. Beberapa faktor yang menjadi penyebab belum optimalnya penjualan selama ini dengan hasil wawancara pada pimpinan dealer Waloja Mobil salah satunya adalah kurang optimalnya kinerja karyawan bagian penjualan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas penulis dapat merumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Faktor-faktor produktivitas apakah yang menjadi penyebab penjualan dealer Waloja Mobil Bekas Ponorogo belum optimal?
2. Usulan strategi apakah yang dapat diterapkan pada dealer Waloja Mobil Bekas Ponorogo?

## **1.3 Tinjauan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui produktivitas dealer Waloja Mobil Bekas Ponorogo.
2. Memberikan usulan strategi yang diharapkan dapat diterapkan pada dealer Waloja Mobil Bekas Ponorogo agar penjualan dapat optimal.

### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian ini diharapkan mendapatkan manfaat:

1. Bagi peneliti  
Dapat memberikan usulan strategi yang diharapkan dapat diterapkan pada dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo agar dapat mencapai target penjualan yang optimal.
2. Bagi Universitas  
Dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya yang topik penelitiannya relevan dengan penelitian ini.
3. Bagi dealer Waloja Mobil  
Mendapatkan solusi strategi yang diharapkan dapat diterapkan untuk mendapatkan target penjualan yang optimal.

## **1.4 Batasan Masalah**

Adapun batasan masalah yang penulis sajikan agar lebih fokus pada permasalahan yang di hadapi adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan pada dealer mobil bekas Waloja Mobil Ponorogo.

2. Penelitian berdasarkan data pada bulan Januari 2012 hingga Desember 2013.
3. Pengambilan data menggunakan metode wawancara.
4. Penentuan strategi hanya sampai pada tahap usulan strategi.

### **1.5 Asumsi**

Adapun beberapa variabel yang penulis asumsikan adalah sebagai berikut:

1. Tidak ada perubahan kebijakan dealer terkait keberadaan dealer Ponorogo.
2. Kondisi pasar tidak berubah.

### **1.6 Sistematika Penyusunan Tugas Akhir**

Sistematika penyusunan Tugas Akhir ini adalah, sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat, batasan masalah, asumsi, serta sistematika penyusunan Tugas Akhir.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Berisikan tentang konsep dan teoritis yang berkaitan pengukuran produktivitas dan strategi penjualan.

#### **BAB III METODE PENELITIAN**

Berisikan ruang lingkup dan alur penelitian yang akan dilakukan.

#### **BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Berisikan data hasil pengumpulan data serta pengolahannya sesuai dengan tujuan penelitian.

#### **BAB V ANALISIS DAN INTERPRETASI HASIL**

Berisikan tentang analisis dan interpretasi hasil pengolahan data.

#### **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan kesimpulan sebagai solusi terhadap permasalahan dalam penelitian ini.