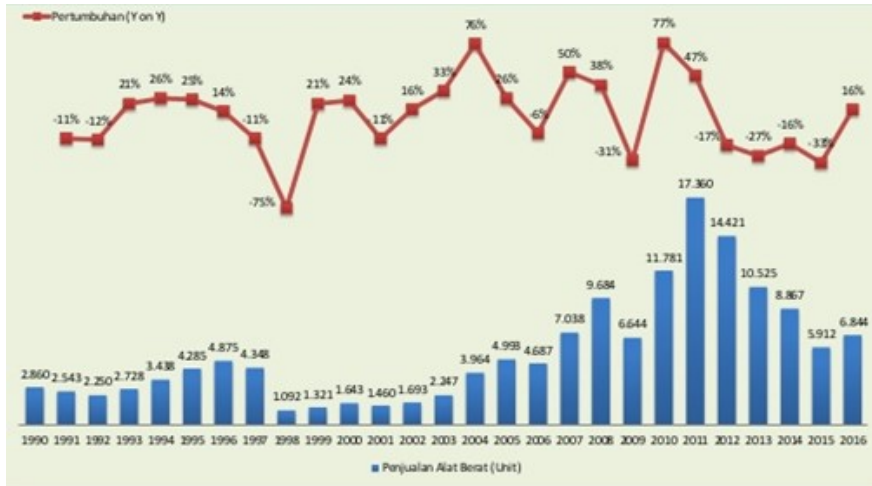


## Bab I Pendahuluan

### I.1 Latar Belakang

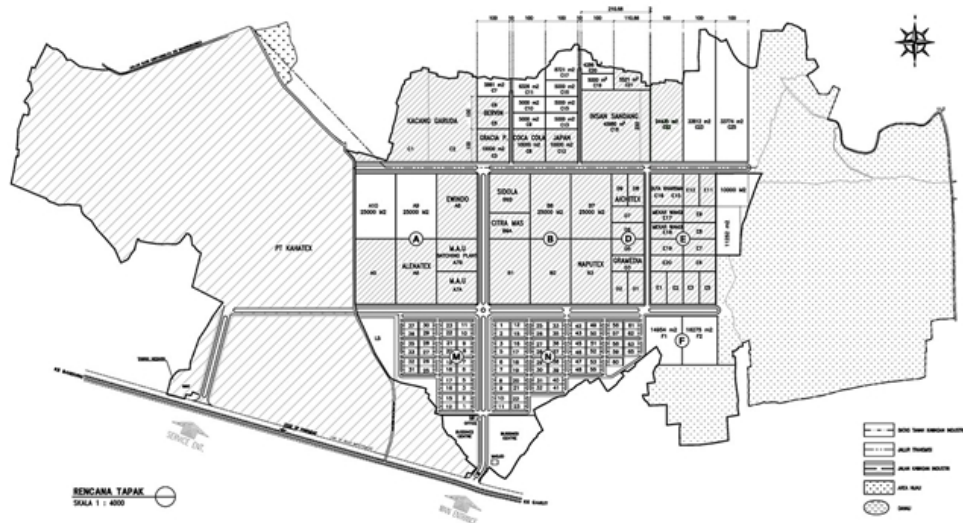
Indonesia merupakan salah satu negara yang mengalami perkembangan industri didalam penjualan alat berat. Gambar I.1 menunjukkan perkembangan penjualan industri alat berat di Indonesia mulai dari tahun 1990 hingga tahun 2016.



Gambar I.1 Penjualan alat berat di Indonesia Tahun 1990-2016  
(Sumber : Laporan Industri Alat Berat 2017, Indoanalysis)

Dapat dilihat bahwa pada tahun 1990, penjualan alat berat di Indonesia mencapai 2860 unit, dan pada tahun 2016 penjualan alat berat di Indonesia mencapai 6884 unit, namun dari tahun 2011 hingga 2016 penjualan alat berat di Indonesia menurun, ini mengidentifikasikan bahwa minat perusahaan untuk membeli alat berat menurun. Hal tersebut menjadi peluang bagi perusahaan penyewaan alat berat untuk membuka suatu usaha dibidang penyewaan alat berat.

Rancaekek merupakan salah satu dari 31 kecamatan yang ada di Kabupaten Bandung yang memiliki bisnis dan industri yang berkembang pesat, terutama pabrik tekstil yang berlokasi disepanjang Jalan Raya Rancaekek. Data internal PT Dwipaeri Abad menunjukkan terdapat 33 perusahaan yang berada di wilayah Rancaekek. Gambar I.2 menunjukkan peta industri di wilayah Rancaekek dan Tabel I.1 menunjukkan daftar perusahaan yang berada di wilayah Rancaekek.



Gambar I.2 Peta kawasan industri PT Dwipuri Abadi  
 (Sumber: PT Dwipapuri Abadi)

Tabel I.1 Perusahaan di wilayah Rancaekek

No	Nama Perusahaan	Bidang Usaha	No	Nama Perusahaan	Bidang Usaha
1	PT. Aichi Tex Indonesia	Textile	17	PT. Iwaki Glass Indonesia	Labrotatory Equipment
2	CV. Bakery Mekar Wangi	Food Industry	18	PT. Kewalram Indonesia	Textile Industry
3	PT. Chandra Nugerahcipta	Automotive Spare Part	19	PT. King Duan Industrial	Automotive OEM
4	PT. Citramas Aditama	Textile	20	CV.Mulia Jaya Textile	Cosmetic Manufacture
5	PT. Daeindo Transindo	Warehouse	21	PT. Multibrata Anugrah Utama	Contractor
6	PT. Duta Kharisma Persada	White Glue Manufacture	22	PT. Vassmedica Spundbond	Face Mask Manufacture
7	PT. Ewindo	Cable Manufacture	23	PT. Naga Putra Suteramas	Textile Industry
8	PT. Gaha Green Garment	Textile - Garment	24	PT. Seho Makmur Industri	Shoe Manufacture
9	PT.Garuda Food Putra Putri Jaya	Food Industry	25	PT. Sentra Indologis Utama	Warehouse
10	PT. Gracia Pharmindo	Pharmaceutical Co.	26	PT. Sidola	Food Industry
11	PT. Tung Chia Yi	Laminating Co.	27	PT. Sinar Niaga Sejahtera	Warehouse
12	PT. Gramedia	Printing - Publishing	28	CV. Sun Flower	Bag Manufacture
13	PT. Ibara Lioho Indonesia	Automotive OEM	29	PT. Sterin Laboratories	Cosmetic Manufacture
14	PT. Ikapharmindo Putramas	Industry	30	PT. Tata Global Sentosa	Logistics
15	PT. Intex Mesin Indonesia	Machinery Industry	31	PT. Tiga Bintang Logistik	Laminating Co.
16	PT. Insan Sandang Internusa	Textile Industry	32	PT. Mustika Siliwangi Lestari	Textile Industry
			33	PT. Zain Textiles And Garment	Garment Manufacture

(Sumber : PT Dwipapuri Abadi)

Pada perusahaan yang terdapat di wilayah Rancaekek , hanya 5 perusahaan saja yang memiliki *forklift*, Perusahaan yang memiliki *forklift* adalah perusahaan yang bergerak pada bidang *warehouse* dan logistik. Perusahaan tersebut adalah : PT Daeindo Transido, PT Multibrata Anugrah Utama, PT Sentra Indologis Utama, PT sinar Miaga Sejahtera, dan PT Tata Glogal Sentosa. Selain 5 perusahaan tersebut,

28 perusahaan lainnya merupakan perusahaan yang tidak bergerak dibidang *warehouse* dan logistik. Namun, perusahaan-perusahaan tersebut juga membutuhkan *forklift* didalam usahanya. Kriteria perusahaan yang membutuhkan *forklift* adalah perusahaan-perusahaan yang bergerak pada bidang *textile* dan perusahaan yang memiliki kebutuhan untuk memindahkan barang berat ataupun menaik turunkan barang berat. *Froklift* merupakan suatu alat yang digunakan untuk memindahkan barang dengan beban yang berkapasitas besar dan mampu menatanya di rak-rak yang tinggi Penggunaan *forklift* yang tidak terlalu sering membuat perusahaan-perusahaan tersebut lebih memilih untuk menyewa daripada membeli *forklift*. Banyaknya permintaan penggunaan *forkflit* di Indonesia khususnya di Bandung, namun tidak didukung dengan banyaknya perusahaan yang menyediakan jasa sewa *forklift* ini. Hal ini menjadikan adanya peluang usaha untuk jasa penyewaan alat berat khususnya *forklift*.

Peluang ini dimanfaatkan oleh CV BJP untuk membuat suatu usaha penyewaan *forklift*. CV BJP merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa penyewaaan *forklift* di Indonesia. CV BJP yang terletak di Jalan Raya Rancaekek, kampung Cipasir, Kabupaten Bandung ini berdiri pada tahun 2015. Pada awal berdiri, CV BJP mengenalkan usaha dan memasarkan produknya kepada industri lain dengan cara *door to door* melalui telepon. CV BJP memiliki 11 unit *forklift*. Tabel I.2 merupakan tabel jumlah *forklift* yang ada di CV BJP.

Tabel I.2 Jenis-jenis *forklift* di CV BJP

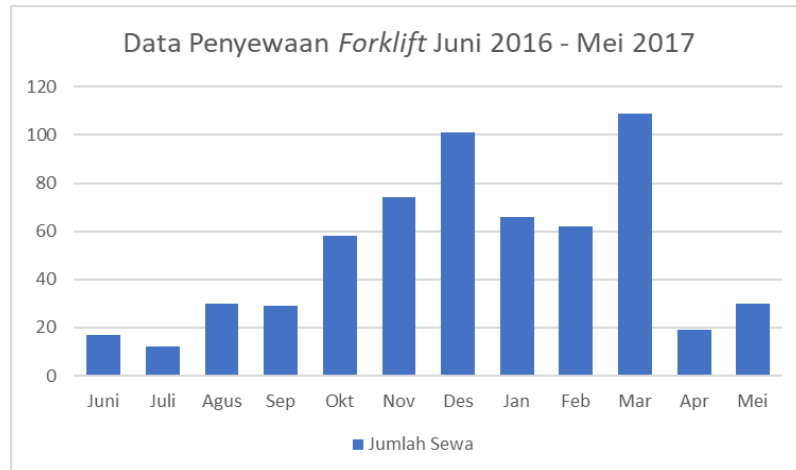
<i>Merk</i>	Kapasistas (Ton)	Jumlah
Toyota	2	2
	2,5	3
	3,5	1
	4	1
	5	1
	6	1
TCM	3	1
	7	1

(Sumber : Internal CV BJP)

CV BJP memasarkan produknya dengan cara menggunakan internet sebagai media promosi dan memperluas target pasar dengan menggunakan jaringan yang dimiliki oleh perusahaan, baik itu dari pelanggan tetap maupun dari pihak internal perusahaan. Jika dilihat dari segi segmentasi geografis, CV BJP yang terletak di wilayah Rancaekek memiliki nilai potensial yang menguntungkan, karena Rancaekek merupakan daerah perindustrian.

Selain CV BJP, terdapat 1 perusahaan besar yang menawarkan jasa yang sama. Pesaing tersebut ada PT Panghegar Mitra Abadi yang terletak di jalan Soekarno-Hatta, Bandung. Perusahaan ini tidak hanya menyewakan *forklift* saja, akan tetapi juga menyewakan alat berat lainnya seperti *excavator* dan *breaker*. Namun, letak perusahaan yang berada di jalan Soekarno-Hatta Bandung memberikan keunggulan tersendiri bagi CV BJP karena CV BJP sudah terletak di daerah Rancaekek sehingga jika ada perusahaan yang akan menyewa *forklift*, daya tempuh perusahaan akan lebih dekat jika dibandingkan dengan perusahaan pesaing. Jika melihat letak CV BJP yang strategis, CV BJP memiliki peluang pasar yang cukup luas untuk jasa penyewaan *forklift*. 28 dari total 33 perusahaan di Rancaekek atau sekitar 84,8% menggunakan *forklift* dalam kegiatan produksinya. Besarnya peluang tersebut, seharusnya dapat dimaksimalkan oleh CV BJP.

Namun, CV BJP masih belum bisa memaksimalkan peluang tersebut, ini dapat dilihat dari data penyewaan *forklift* di CV BJP yang fluktuatif dan berdampak pada pendapatan CV BJP. Gambar I.3 merupakan data penyewaan *forklift* CV BJP pada bulan Juni 2016- Mei 2017.



Gambar I.3 Grafik data penyewaan *forklift* CV BJP pada bulan Juni 2016 -Mei 2017

(Sumber : Internal CV BJP)

Grafik diatas menunjukkan bahwa penyewaan *forklift* pada CV BJP mengalami fluktuasi setiap bulannya. Pada bulan Juni – Juli 2016, jumlah permintaan penyewaan mengalami penurunan, sedangkan pada bulan Agustus 2016 mengalami kenaikan, namun pada bulan September permintaan penyewaan mengalami penurunan kembali. Pada bulan Oktober-Desember 2016, Permintaan penyewaan *forklift* mengalami kenaikan kembali, akan tetapi di bulan Januari – Februari mengalami penurunan kembali. Kenaikan permintaan penyewaan kembali meningkat di bulan Maret dan mengalami penurunan kembali di bulan April. Pada bulan Mei, permintaan penyewaan *forklift* mengalami kenaikan.

Fluktuasi permintaan penyewaan CV BJP disebabkan oleh ketidakstabilannya permintaan harian pada CV BJP. Hal ini sangat berpengaruh kepada pendapatan CV BJP karena pendapatan terbesar dari CV BJP adalah dari adanya permintaan penyewaan *forklift* harian.

Rata-rata permintaan sewa harian di CV BJP adalah sebanyak 5 sampai dengan 7 unit *forklift*. Sedangkan jumlah unit *forklift* di CV BJP adalah sebanyak 11 unit. Dengan peluang pasar sebesar 84,8% atau 25 dari 33 perusahaan yang membutuhkan jasa penyewaan *forklift* setiap harinya, seharusnya CV BJP dapat memaksimalkan peluang tersebut.

Dari permasalahan tersebut, maka perlu adanya perbaikan bagi CV BJP sehingga peluang pasar yang besar dapat dimanfaatkan dengan baik oleh CV BJP agar permintaan penyewaan *forklift* di CV BJP dapat meningkat sehingga pendapatan

CV BJP mengalami peningkatan pula. Untuk itu, perlu diterapkannya strategi pemasaran yang tepat guna bagi CV BJP dengan melihat faktor internal dan eksternal perusahaan dengan menggunakan metode SWOT. SWOT adalah analisis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki dan dihadapi perusahaan” (Rangkuti: 2014). Dengan metode SWOT, CV BJP dapat menempatkan situasi sebagai faktor masukan yang kemudian dikelompokkan menurut masing masing posisi produk di pasar. Kekuatan posisi produk di pasar sangat berpengaruh terhadap umur kelangsungan hidup dari sebuah produk di pasar.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Perumusan masalah pada penelitian ini berdasarkan latar belakang yang didapat yaitu:

1. Apa yang menjadi faktor kekuatan dan kelemahan bagi CV BJP ?
2. Apa yang menjadi faktor peluang dan ancaman bagi CV BJP ?
3. Apa Strategi pemasaran yang sebaiknya diterapkan oleh CV BJP untuk meningkatkan frekuensi penyewaan *forklift* perusahaan?

## **I.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka dapat ditentukan tujuan penelitian yaitu :

1. Untuk mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan pada CV BJP
2. Untuk mengetahui faktor peluang dan ancaman pada CV BJP
3. Untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat bagi CV BJP agar dapat meningkatkan frekuensi penyewaan forklift perusahaan.

## **I.4 Batasan Penelitian**

Batasan dari topik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Objek penelitian ini adalah penyewaan *forklift* di CV BJP
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data pada tahun 2016 dan 2017.
3. Penelitian ini hanya sebatas tahap usulan, tidak sampai tahap implementasi

## **I.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat Penelitian ini sebagai berikut:

1. CV BJP mengetahui faktor internal perusahaan.
2. CV BJP mengetahui faktor ekstrnal perusahaan perusahaan.
3. Membantu CV BJP dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan untuk meningkatkan *frekuensi* penyewaan forklift perusahaan.

## I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

<b>Bab I</b>	<b>Pendahuluan</b> Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.
<b>Bab II</b>	<b>Tinjauan Pustaka</b> Bab ini berisi kajian literatur dan sumber yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti. Teori yang digunakan pada penelitian ini diantaranya tentang matriks SWOT dan matriks IE.
<b>Bab III</b>	<b>Metodologi Penelitian</b> Pada bab ini dijelaskan model konseptual yang membahas hubungan antar konsep yang menjadi kajian penelitian dan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi: tahap merumuskan masalah penelitian, merancang pengumpulan dan pengolahan data, dan mengambil kesimpulan dari penelitian yang dilakukan
<b>Bab IV</b>	<b>Pengumpulan dan Pengolahan Data</b> Pada bab ini berisi data tentang identifikasi profil CV BJP yang mencakup kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan. Kemudian hasil dari identifikasi tersebut akan dilakukan analisis SWOT dan matriks IE
<b>Bab V</b>	<b>Analisis dan Rekomendasi</b> Pada bab ini dilakukan analisis dan rekomendasi strategi pemasaran telah dirumuskan untuk CV BJP berdasarkan analisis yang telah dilakukan
<b>Bab VI</b>	<b>Kesimpulan dan Saran</b> Pada Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh hasil penelitian dan saran yang ditunjukkan untuk penelitian selanjutnya.