

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era globalisasi saat ini sarana transportasi merupakan hal yang penting dan sangat dibutuhkan, baik sarana transportasi darat, laut, maupun udara. Untuk transportasi darat, masyarakat banyak yang menggunakan kendaraan bermotor sebagai alternatif yang baik dan efisien. Sepeda motor sebagai salah satu dari beberapa sarana yang ada, merupakan sarana transportasi yang sangat digemari oleh masyarakat serta harganya yang masih terjangkau dengan pendapatan yang diperoleh sebagian masyarakat. Di samping itu juga, untuk mendapatkan suku cadang dari sepeda motor tersebut tidak sulit, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

Dalam perkembangan dunia sepeda motor yang kian maraknya, berbagai merk sepeda motor banyak kita jumpai seperti Yamaha, Honda, Suzuki, Kawasaki, Vespa serta maraknya sepeda motor yang diproduksi oleh negara tirai bambu yaitu negara China, yang harganya lebih murah jika dibandingkan dengan merk sepeda motor yang diproduksi oleh negara Jepang yang ada pada saat ini.

Dengan maraknya jenis-jenis sepeda motor yang ditawarkan di pasar otomotif sekarang ini, secara otomatis memicu minat masyarakat untuk membeli sepeda motor yang diinginkannya, tentunya sesuai dengan pendapatan yang diperolehnya sebagai alternatif sarana transportasi darat yang baik dan efisien. Sehubungan dengan adanya peningkatan minat masyarakat untuk membeli sepeda

motor tersebut maka permintaan akan sepeda motor di pasar pun akan meningkat pula, yang pada akhirnya akan meningkatkan penjualan suku cadang sepeda motor.

Dari berbagai merk sepeda motor yang ada, merk Yamaha merupakan salah satu merk yang banyak digunakan oleh masyarakat, untuk pemasaran suku cadang asli sepeda motor Yamaha, PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia sebagai produsen tunggal yang berpusat di Jakarta membuka dealer-dealer penjualan di berbagai wilayah. Salah satu dealer penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha tersebut adalah PD. Teman Baru yang terdapat di Palembang. Selain menjual suku cadang asli sepeda motor Yamaha, PD. Teman Baru Palembang juga menjual suku cadang sepeda motor kelas 2 (tiruan).

Sehubungan dengan pemasaran suku cadang asli sepeda motor Yamaha, persentase penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha lebih kecil jika dibandingkan dengan persentase penjualan suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan). Hal ini disebabkan harga dari suku cadang asli sepeda motor Yamaha lebih mahal jika dibandingkan dengan harga dari suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan).

Dengan adanya peningkatan permintaan akan suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan) di pasar, banyak bermunculan perusahaan-perusahaan yang sejenis yang menjual suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan) seperti PD. Sumber Kita, PD. Sukses Motor, PD. Sion Motor, PD. Abadi Motor, PD. Mega Motor dan lain-lainnya yang terdapat di Palembang. Dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan sejenis yang menjual suku cadang sepeda

motor Yamaha kelas 2 (tiruan) ini, maka akan berdampak negatif bagi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang pada akhirnya timbulnya persaingan antara suku cadang asli sepeda motor Yamaha dengan suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan) baik dari segi harga maupun kualitas.

PD. Teman Baru yang merupakan salah satu penyalur suku cadang asli Yamaha juga harus mengetahui dengan tepat karakteristik dari suku cadang asli Yamaha itu sendiri. Hal ini berguna untuk menyakinkan pembeli bahwa suku cadang asli sepeda motor Yamaha sangatlah berbeda dengan suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan) baik dari segi harga maupun kualitasnya.

Selain itu juga perlu mengetahui cara-cara pemasaran secara baik serta manajemen pemasaran yang secara tepat sehingga perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha terhadap suku cadang sepeda motor Yamaha kelas 2 (tiruan).

Berdasarkan data yang didapat dari PD. Teman Baru Palembang mengenai data penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha serta target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang ditetapkan oleh PD. Teman Baru Palembang selama kurun waktu 3 (tiga) tahun.

Berikut ini adalah tabel mengenai data penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha beserta target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada PD. Teman Baru Palembang selama kurun waktu 3 (tiga) tahun sebagai berikut :

TABEL 1.1
DATA PENJUALAN SUKU CADANG ASLI SEPEDA MOTOR YAMAHA
PADA PD. TEMAN BARU PALEMBANG
TAHUN 1999
(DALAM UNIT)

NO	NAMA PART	TARGET PENJUALAN					REALISASI PENJUALAN				
		I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
1	CDI	30	50	45	200	10	18	35	26	199	3
2	CON ROD ASSY	700	3500	700	3000	70	425	3256	352	2977	28
3	CYLINDER	4	10	5	20	5	1	6	1	18	1
4	ELEMENT AIR CLEANER	300	3000	150	2000	80	115	2785	94	1985	29
5	HANDLE BAR	40	2000	300	1500	150	12	1683	198	1425	56
6	HEAD CYLINDER	4	10	5	15	5	1	4	1	11	1
7	MAIN SWITCH ASSY	30	150	35	100	20	13	126	15	85	6
8	PISTON	1250	6500	1750	6000	700	723	6458	1273	5996	325
9	RING PISTON	1250	6500	1500	6000	500	523	6389	982	5887	224
10	SHOCK ABSORBER	70	1500	200	1000	200	27	1455	106	856	86
	TOTAL	3678	23220	4690	19835	1740	1858	22197	3048	19439	759

KETERANGAN :

- I : ALFA II R
- II : FORCE - I
- III : RX - SPESIAL
- IV : RX - KING
- V : RZ - R

SUMBER : PD. TEMAN BARU PALEMBANG

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa volume penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha tidak mencapai target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan pada tahun 1999 adalah sebagai berikut :

- a. Realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha Alfa II R sebesar 1.858 unit sedangkan target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 3.678 unit, jadi persentase penjualan yang belum tercapai yaitu sebesar 49,48 % [(3.678 - 1.858) : 3.678 X 100 %].

- b. Realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha Force - 1 sebesar 22.197 unit sedangkan target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 23.220 unit, jadi persentase penjualan yang belum tercapai yaitu sebesar 4,41 % [$(23.220 - 22.197) : 23.220 \times 100 \%$].
- c. Realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha RX - Spesial sebesar 3.048 unit sedangkan target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 4.690 unit, jadi persentase penjualan yang belum tercapai yaitu sebesar 35,01 % [$(4.690 - 3.048) : 4.690 \times 100 \%$].
- d. Realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha RX - King sebesar 19.439 unit sedangkan target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 19.835 unit, jadi persentase penjualan yang belum tercapai yaitu sebesar 1,99 % [$(19.835 - 19.439) : 19.835 \times 100 \%$].
- e. Realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha RZ - R sebesar 759 unit sedangkan target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebesar 1.740 unit, jadi persentase penjualan yang belum tercapai yaitu sebesar 56,38 % [$(1.740 - 759) : 1.740 \times 100 \%$].

TABEL 1.2
DATA PENJUALAN SUKU CADANG ASLI SEPEDA MOTOR YAMAHA
PADA PD. TEMAN BARU PALEMBANG
TAHUN 2000
(DALAM UNIT)

NO	NAMA PART	TARGET PENJUALAN					REALISASI PENJUALAN				
		I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
1	CDI	25	100	35	250	8	15	48	24	236	3
2	CON ROD ASSY	600	3750	600	3250	60	412	3526	323	3125	24
3	CYLINDER	4	15	5	25	5	1	10	1	20	1
4	ELEMENT AIR CLEANER	200	3250	125	2250	70	112	3015	91	2015	28
5	HANDLE BAR	30	2250	275	1600	125	11	1816	178	1514	53
6	HEAD CYLINDER	4	15	5	20	5	1	8	1	13	1
7	MAIN SWITCH ASSY	25	200	25	125	15	13	168	13	103	5
8	PISTON	1000	6750	1500	6250	600	719	6542	1165	6154	298
9	RING PISTON	1000	6750	1500	6250	400	514	6589	889	6098	214
10	SHOCK ABSORBER	60	2000	150	1250	150	25	1498	104	997	76
	TOTAL	2948	25080	4220	21270	1438	1823	23220	2789	20275	703

KETERANGAN :

- I : ALFA II R
 II : FORCE - I
 III : RX - SPESIAL
 IV : RX - KING
 V : RZ - R

SUMBER : PD. TEMAN BARU PALEMBANG

Untuk tabel 1.2 juga terlihat hal yang sama, yaitu volume penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha tidak mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan pada tahun 2000 adalah sebagai berikut : Untuk sepeda motor Yamaha Alfa II R, persentase penjualan yang belum tercapai sebesar 38,16 %, sepeda motor Yamaha Force - 1 sebesar 7,416 %, sepeda motor Yamaha RX - Spesial sebesar 33,91 %, sepeda motor Yamaha RX - King sebesar 4,678 %, dan untuk sepeda motor Yamaha RZ - R sebesar 51,11 %

TABEL 1.3
DATA PENJUALAN SUKU CADANG ASLI SEPEDA MOTOR YAMAHA
PADA PD. TEMAN BARU PALEMBANG
TAHUN 2001
(DALAM UNIT)

NO	NAMA PART	TARGET PENJUALAN					REALISASI PENJUALAN				
		I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
1	CDI	20	150	25	350	5	14	65	20	289	2
2	CON ROD ASSY	500	3750	500	3500	50	365	3654	295	3413	20
3	CYLINDER	4	20	5	30	5	1	12	1	24	1
4	ELEMENT AIR CLEANER	150	3250	100	2500	60	88	3145	85	2316	22
5	HANDLE BAR	20	2500	250	1700	100	7	1945	164	1615	40
6	HEAD CYLINDER	4	20	5	25	5	1	10	1	15	1
7	MAIN SWITCH ASSY	20	250	15	150	10	10	178	10	125	2
8	PISTON	900	6750	1500	6500	500	698	6742	925	6185	156
9	RING PISTON	900	6750	1500	6500	300	495	6732	705	6112	164
10	SHOCK ABSORBER	50	2250	125	1500	150	23	1865	86	785	42
	TOTAL	2568	25690	4025	22755	1185	1702	24348	2292	20879	450

KETERANGAN :

- I : ALFA II R
 II : FORCE - 1
 III : RX - SPESIAL
 IV : RX - KING
 V : RZ - R

SUMBER : PD. TEMAN BARU PALEMBANG

Dari tabel 1.3 memperlihatkan adanya volume penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang tidak mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan pada tahun 2001 adalah sebagai berikut : Untuk sepeda motor Yamaha Alfa II R, persentase penjualan yang belum tercapai adalah sebesar 33,72 %, sepeda motor Yamaha Force – 1 sebesar 5,22 %, sepeda motor Yamaha RX – Spesial sebesar 43,06 %, sepeda motor Yamaha RX – King sebesar 8,24 %, dan untuk sepeda motor RZ – R sebesar 62,03 %.

TABEL 1.4
TOTAL TARGET PENJUALAN DAN REALISASI PENJUALAN
SUKU CADANG ASLI SEPEDA MOTOR YAMAHA
PADA PD. TEMAN BARU PALEMBANG
(DALAM UNIT)

NO	TAHUN	TOTAL		TINGKAT PENCAPAIAN TARGET (TERCAPAI / TIDAK TERCAPAI)	
		TARGET PENJUALAN	REALISASI PENJUALAN		
1	1999	53163	47301	88,97	TIDAK TERCAPAI
2	2000	54956	48810	88,82	TIDAK TERCAPAI
3	2001	56223	49671	88,35	TIDAK TERCAPAI

SUMBER : PD. TEMAN BARU PALEMBANG

Dari tabel 1.4 terlihat bahwa target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan belum tercapai. Pada tahun 1999, total realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha sebesar 47.301 unit, sedangkan target penjualan yang ditetapkan adalah sebesar 53.163 unit, berarti target penjualan yang ditetapkan tidak tercapai sebesar **11,03 %** [$(53.163 - 47.301) : 53.163 \times 100 \%$]. Untuk tahun 2000, total realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha sebesar 48.810 unit, sedangkan target penjualan yang ditetapkan adalah sebesar 54.956 unit, berarti target penjualan yang ditetapkan tidak tercapai sebesar **11,18 %** [$(54.956 - 48.810) : 54.956 \times 100 \%$], serta untuk tahun 2001 juga mengalami hal yang sama yaitu target penjualan yang ditetapkan tidak tercapai sebesar **11,65 %** [$(56.223 - 49.671) : 56.223 \times 100 \%$] dari total realisasi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha sebesar 49.671 unit, dan target penjualan yang ditetapkan sebesar 56.223 unit. Dari hal tersebut dapat dilihat bahwa selama kurun waktu 3 (tiga) tahun, persentase pencapaian

target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada PD. Teman Baru Palembang mengalami penurunan.

Dari hasil wawancara bagian penjualan dari tanggal 29 April s/d 30 April 2002 bahwa pada saat penjual/salesman yang berada di luar daerah menawarkan suku cadang asli sepeda motor Yamaha kepada konsumen/pembeli di luar daerah, banyak konsumen/pembeli tersebut yang menanggapi hal tersebut dengan positif, karena di luar daerah jarang terdapat toko-toko/dealer-dealer resmi Yamaha yang menyediakan suku cadang asli sepeda motor Yamaha. Dan juga dimungkinkan karena aktivitas promosi yang dilakukan oleh PD. Teman Baru Palembang hanya mempromosikan nama perusahaannya dan bukan dititikberatkan pada promosi penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha, sebagaimana layaknya promosi yang dilakukan oleh dealer resmi Yamaha yang menjual suku cadang asli sepeda motor Yamaha.

Apabila hal ini dibiarkan terus-menerus akan berdampak buruk bagi perusahaan, khususnya dalam hal memasarkan suku cadang asli sepeda motor Yamaha. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membahasnya dalam bentuk skripsi yang berjudul : “ **Upaya Pencapaian Target Penjualan Suku Cadang Asli Sepeda Motor Yamaha Pada PD. Teman Baru Palembang** “.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan hal tersebut di atas maka dapat disimpulkan bahwa yang menjadi masalah utama pada PD. Teman Baru Palembang adalah

“ Belum tercapainya target penjualan atau volume penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang diharapkan/ditetapkan.”

Dari hal di tersebut di atas dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan aktivitas promosi dalam rangka pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada PD. Teman Baru Palembang.
2. Peningkatan aktivitas distribusi dalam rangka menjangkau daerah-daerah yang potensial guna pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada PD. Teman Baru Palembang.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan dari penelitian ini adalah :
 - a. Untuk mengidentifikasi aktivitas-aktivitas promosi yang dapat dilakukan oleh PD. Teman Baru Palembang dalam rangka mempromosikan suku cadang asli sepeda motor Yamaha kepada masyarakat/konsumen guna pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha.
 - b. Untuk mengidentifikasi aktivitas-aktivitas distribusi yang dapat dilakukan oleh PD. Teman Baru Palembang dalam rangka menjangkau daerah-daerah yang potensial guna pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha.

2. Kegunaan Penelitian

a. Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi penulis dalam bidang penelitian sekaligus sebagai latihan untuk mengimplementasikan teori-teori dan pengetahuan yang telah diterima dan dipelajari selama ini.

b. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh pimpinan perusahaan atau para pengambil keputusan sebagai salah satu informasi dalam penentuan strategi pemasaran perusahaan.

c. Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian lebih lanjut.

D. Metodologi Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PD. Teman Baru Palembang yang terletak di jalan Jenderal Sudirman No. 52 F/G Palembang.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Studi kasus adalah suatu penelitian yang terperinci mengenai suatu obyek tertentu selama kurun waktu tertentu, termasuk lingkungan dan kondisi masa lalunya,

dengan cukup mendalam dan menyeluruh. Dalam hal ini, data diperoleh dari penelitian langsung pada PD. Teman Baru Palembang.

3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer didapat melalui penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu mengadakan penelitian langsung pada PD. Teman Baru Palembang.

b. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data primer adalah :

1) Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara dialog (tatap muka maupun lewat telepon), dimana peneliti mengajukan pertanyaan maupun pernyataan yang selanjutnya ditanggapi oleh responden/sumber data. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan langsung dengan pimpinan perusahaan, bagian penjualan, dan pihak-pihak yang mempunyai wewenang atau yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

2) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data berupa rekaman tertulis data dokumentasi yang dapat diakses peneliti pada sumber data sekunder. Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan data dokumentasi yaitu berupa data volume

penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada PD. Teman Baru Palembang.

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif kualitatif dalam upaya mengemukakan arti pentingnya variabel bauran promosi, peningkatan aktivitas promosi, dan peningkatan aktivitas distribusi dalam rangka menjangkau daerah-daerah yang potensial guna pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada PD. Teman Baru Palembang.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab yang masing-masing bab terbagi dalam beberapa sub-bab. Antara satu bab dengan bab lainnya mempunyai hubungan yang erat dan tidak dapat dipisahkan satu dengan lainnya.

Bab dan sub-bab yang dimaksud dapat diuraikan sebagai berikut :

BAB I. PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Perumusan Masalah
- C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian
- D. Metodologi Penelitian
- E. Sistematika Pembahasan

BAB II. LANDASAN TEORI

- A. Pendekatan Pemasaran
- B. Distribusi
- C. Promosi
 - 1. Pengertian Promosi
 - 2. Tujuan Promosi
 - 3. Bauran Promosi

BAB III. KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

- A. Sejarah Singkat Perusahaan
- B. Struktur Organisasi
- C. Uraian Tugas
- D. Aktivitas Perusahaan
- E. Produk
- F. Prosedur Penjualan
- G. Strategi Saluran Distribusi
- H. Strategi Promosi

BAB IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

- A. Kebijaksanaan promosi yang dilakukan oleh PD. Teman Baru Pelembang dalam rangka pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha.

- B. Kebijakan distribusi yang dilakukan oleh PD. Teman Baru Palembang dalam rangka menjangkau daerah-daerah yang potensial guna pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan
- B. Saran