

BABI

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan ekonomi dewasa ini membutuhkan jasa transportasi yang cukup serta memadai. Tanpa adanya transportasi sebagai sarana penunjang tidak dapat diharapkan tercapainya hasil yang memuaskan dalam usaha pengembangan ekonomi di suatu negara. Dalam mengembangkan sistem transportasi, suatu negara harus menetapkan kebijaksanaan mengenai transportasi tersebut.

Untuk setiap perkembangan ekonomi suatu negara diperlukan kapasitas angkutan yang optimum. Tidak dapat dipungkiri bahwa transportasi memegang peranan yang penting dalam usaha mencapai tujuan pembangunan ekonomi. Semua kegiatan seperti mengimpor bahan baku, memasarkan hasil produksi, menyediakan tenaga kerja yang didatangkan dari kawasan pemukiman ke kawasan industri dan sebaliknya membutuhkan sistem transportasi (pengangkutan) yang baik.

Dalam masyarakat Indonesia untuk transportasi nasional banyak digunakan pengangkutan barang (ekspedisi) daripada pengangkutan penumpang. Terutama untuk negara yang sedang membangun, angkutan muatan lebih penting dalam dunia bisnis dan perdagangan.

Menurut **Nasution (1996 : 11)** Transportasi diartikan sebagai pemindahan barang dan manusia dari tempat asal ke tempat tujuan. Dalam hubungan ini terlihat tiga hal berikut :

- a. Ada muatan yang diangkut
- b. Tersedia kendaraan sebagai alat angkutannya
- c. Adanya jalan yang dapat dilalui

Proses transportasi merupakan gerak dari tempat asal, dari mana kegiatan pengangkutan dimulai ke tempat tujuan, kemana kegiatan pengangkutan diakhiri. Menurut **Nasution (1996 : 17)** dalam pemanfaatan transportasi ada tiga mode yang dapat digunakan, yaitu:

1. Pengangkutan melalui laut (Sea Transportation)
2. Pengangkutan melalui darat (kereta api, bus, truk)
3. Pengangkutan melalui Udara.

Transportasi menyebabkan nilai barang lebih tinggi di tempat tujuan daripada di tempat asal, dan nilai ini lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan untuk pengangkutannya. Nilai yang diberikan oleh transportasi adalah berupa nilai tempat (place utility) dan nilai waktu (time utility). Kedua nilai ini diperoleh jika barang telah diangkut ke tempat dimana nilainya lebih tinggi dan dapat dimanfaatkan tepat pada waktunya.

Transportasi memberikan jasanya pada masyarakat yang disebut jasa transportasi. Sebagaimana sifat jasa-jasa lainnya, jasa transportasi akan habis dengan sendirinya, dipakai ataupun tidak dipakai. Jasa transportasi merupakan hasil / keluaran (output) perusahaan transportasi yang jenisnya bermacam-

macam sesuai banyaknya jenis alat transportasi (seperti jasa pelayaran, jasa kereta api, jasa penerbangan, jasa transportasi bus, dan lain-lain) Sebaliknya jasa transportasi merupakan salah satu faktor masukan (input) dari kegiatan produksi, perdagangan, pertanian dan kegiatan ekonomi lainnya.

Dilihat dari segi ekonomi, keperluan akan jasa transportasi mengikuti perkembangan kegiatan semua faktor ekonomi. Transportasi dikatakan sebagai *derived demand* karena keperluan jasa transportasi bertambah dengan meningkatnya kegiatan ekonomi dan berkurang jika terjadi kelesuan ekonomi.

Peranan transportasi tidak hanya untuk melancarkan arus barang dan mobilitas manusia. Transportasi juga membantu tercapainya pengalokasian sumber-sumber ekonomi secara optimal. Untuk itu jasa transportasi harus cukup tersedia secara merata dan terjangkau oleh daya beli masyarakat.

Transportasi berfungsi sebagai sektor penunjang pembangunan (the promoting sector) dan pemberi jasa (servicing sector) bagi perkembangan ekonomi. Fasilitas transportasi harus dibangun mendahului proyek-proyek pembangunan.

Menurut **Nasution (1996 : 13)** dalam mempelajari transportasi dapat kita bagi ke dalam dua bagian, yaitu :

1. Angkutan Penumpang (sarana transportasi)

Untuk angkutan penumpang digunakan mobil, kereta api, kapal laut dan bus.

2. Angkutan Barang (ekspedisi)

Untuk angkutan barang ini memiliki 2 jenis kendaraan yaitu kendaraan Fuso dan Tronton. Untuk kendaraan Fuso barang yang diangkut adalah pupuk, batu koral, batu kali dan kayu. Sedangkan kendaraan Tronton barang yang diangkut adalah alat-alat berat, excavator, buldozer, pipa besi dan kontainer.

Dalam masyarakat Indonesia untuk transportasi nasional banyak digunakan pengangkutan barang (ekspedisi) daripada pengangkutan penumpang. Terutama untuk negara yang sedang membangun, angkutan muatan lebih penting dalam bisnis dan perdagangan. Peranan transportasi sungguh sangat penting untuk saling menghubungkan daerah sumber bahan baku, daerah produksi, daerah pemasaran dan daerah pemukiman sebagai tempat tinggal konsumen.

Pada era sebelum Perang Dunia ke II permintaan lebih tinggi daripada penawaran, sehingga setiap produk yang ditawarkan selalu habis terjual. Lain halnya dengan masa sekarang dimana sudah banyak terdapat para pesaing, sehingga masing-masing perusahaan harus mempunyai strategi sendiri untuk menarik konsumen.

Untuk menunjang perkembangan ekonomi yang mantap perlu dicapai keseimbangan antara penyediaan dan permintaan jasa transportasi. Penyediaan jasa transportasi yang lebih kecil daripada jumlah permintaan akan menyebabkan terjadinya kemacetan arus barang yang dapat menimbulkan kegoncangan harga di pasaran. Sebaliknya jika penawaran jasa transportasi

melebihi permintaannya maka akan menimbulkan persaingan tidak sehat yang akan menyebabkan banyak perusahaan transportasi rugi dan menghentikan kegiatannya, sehingga penawaran jasa transportasi berkurang, selanjutnya menyebabkan ketidاكلancaran arus barang dan kegoncangan harga di pasar.

Untuk mengembangkan kegiatan pemasaran perusahaan diperlukan strategi yang tepat, strategi pemasaran perusahaan ditentukan oleh kedudukan perusahaan tersebut di dalam pasar, sasaran yang dicapai, peluang yang ada, serta sumber daya yang tersedia dalam perusahaan itu sendiri.

Menurut **Kotler (1996:96)** : Strategi pemasaran adalah logika pemasaran dan berdasarkan itu, unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya strategi pemasaran terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan, bauran pemasaran dan alokasi pemasaran dalam hubungannya dan kondisi persaingan.

Sehubungan dengan semakin pesatnya pembangunan ekonomi di dalam negeri saat ini, maka PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ekspedisi harus segera mengantisipasi berbagai kemungkinan yang akan terjadi. Dalam hal merebut pangsa pasar PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang tampaknya mengalami kendala karena hasil angkutan yang dicapai selalu mengalami ketidakpastian setiap tahun. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1.1 realisasi penjualan jasa ekspedisi yang dicapai oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang untuk jenis kendaraan Colt Diesel, Truk Fuso dan Tronton periode tahun 1995 – 1999.

Tabel 1.1

**REALISASI PENJUALAN JASA EKSPEDISI YANG DICAPAI
PT. TUNAS TRUBUS MAKMUR CABANG PALEMBANG PERIODE
TAHUN 1995 – 1999
(DALAM TON)**

Tahun	Realisasi	Kenaikan/Penurunan	Persentase
1995	22.175	-	-
1996	22.143	(32)	- 0,14 %
1997	23.887	1744	7,87 %
1998	23.842	(45)	- 0,19 %
1999	24.655	813	3,40 %

Sumber : PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang

Untuk menghadapi hambatan serta tantangan diperlukan suatu strategi yang matang, kondusif serta efektif. Untuk menciptakan suatu strategi yang efektif merupakan tugas yang berat bagi pihak manajemen perusahaan. Tugas yang dipegang oleh pihak manajemen perusahaan menyangkut tentang hidup dan matinya perusahaan.

Berdasarkan tabel 1.1 di atas jelas terlihat bahwa realisasi penjualan jasa ekspedisi yang dicapai oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang mengalami kenaikan dan penurunan (fluktuasi), walaupun persentase penurunannya tidak terlalu tinggi.

Bertitik tolak dari hal tersebut, maka PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ekspedisi harus dapat meningkatkan volume penjualan penggunaan jasa ekspedisi dengan jalan pendekatan pada keinginan konsumen. Selain itu strategi yang tepat sangatlah dibutuhkan guna menjamin kestabilan usaha serta pengembangan perusahaan tersebut. Ruang lingkup usaha PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang adalah perusahaan jasa ekspedisi, maka setiap konsumen harus mengetahui terlebih dahulu mengenai prosedur penyewaan kendaraan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian untuk memperoleh data guna penulisan karya ilmiah berupa skripsi ini diberi judul “ Strategi Pemasaran Jasa Ekspedisi Pada PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang “.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah pokok yang dihadapi oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang adalah terjadinya kenaikan dan penurunan volume angkutan yang tidak stabil (fluktuasi) selama 5 tahun terakhir dari tahun 1995 sampai dengan 1999. Secara spesifik yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah mengenai ketidakstabilan volume angkutan yang berkaitan dengan hal sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi produk yang dilakukan perusahaan.
2. Bagaimana strategi penetapan harga yang dijalankan perusahaan.

3. Bagaimana strategi distribusi yang dilakukan perusahaan.
4. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan perusahaan.

C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui keadaan PT. Tunas Trubus makmur Cabang Palembang secara umum.
- b. Untuk mengetahui Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) yang dijalankan PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang.

2. Kegunaan Penelitian

1. Untuk memberikan masukan bagi pimpinan perusahaan dalam langkah pengambilan keputusan agar dapat menciptakan peluang baru dan memberikan alternatif-alternatif tindakan yang dapat dilakukan oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang dalam mengatasi hambatan-hambatan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran.
2. Menambah wawasan dan pengalaman dalam bidang penelitian dan analisis data.
3. Sebagai perbandingan antara teori yang dipelajari selama mengikuti kuliah dan mengaplikasikan teori tersebut dalam kenyataan di lapangan.

D. Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penulisan skripsi ini, akan dibatasi pembahasannya hanya pada masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan sebagaimana yang telah diungkapkan pada perumusan masalah, yang mana pembahasannya diarahkan pada masalah pokok yang dihadapi perusahaan yaitu mengalami ketidakpastian jumlah angkutan setiap tahun. Oleh karenanya dalam skripsi ini akan dibahas mengenai strategi produk yang dilakukan, strategi penetapan harga yang dijalankan, strategi distribusi yang dilakukan dan strategi promosi yang dilakukan perusahaan.

E. Metodologi Penelitian

Dalam hal pelaksanaan penyusunan dan penulisan skripsi ini untuk memperoleh data tentang keadaan perusahaan yang sebenarnya, diperlukan adanya suatu metode penelitian, cara pengumpulan data dan pengolahan data yang benar dan tepat..

1. Lokasi Penelitian

Pengumpulan data yang berkaitan dengan penulisan karya ilmiah berupa skripsi ini adalah melalui penelitian langsung pada PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang yang berlokasi di jalan Letjen Bambang Utoyo No. 85 Palembang.

2. Metode Pengumpulan Data

a. Penelitian Lapangan (Field Research)

Metode yang digunakan adalah survei, yaitu kegiatan penelitian dengan cara melakukan **wawancara** dengan sejumlah orang yang dipilih dalam kelompok yang lebih besar. Keuntungan yang diperoleh atau yang diterima berasal dari sumber yang asli dan kebenarannya dapat dipertanggung jawabkan.

b. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian yang dilakukan dengan cara membaca berbagai literatur ataupun buku-buku yang ada hubungannya dengan permasalahan yang dihadapi.

3. Metode Analisis

Adapun metode analisis yang dipakai adalah analisis kualitatif, yaitu mengumpulkan, menyusun, menyajikan dan menganalisis data, kemudian menginterpretasikan serta membuat beberapa kesimpulan dari hasil analisis yang telah dilakukan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari 5 bab dimana masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bagian, dimana antara satu bab dengan bab yang lain saling berhubungan dan merupakan suatu keadaan yang tidak dapat dipisahkan.

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, ruang lingkup pembahasan, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Landasan teori yang diuraikan dalam bab ini akan mengemukakan mengenai pengertian pemasaran dan konsep pemasaran, pembahasan mengenai pengertian jasa dan pemasaran jasa dan ciri-ciri jasa, serta promosi jasa.

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini memberikan gambaran mengenai kondisi PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang, yang antara lain mencakup : sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, proses kegiatan penjualan jasa transportasi serta kegiatan promosi.

BAB IV ANALISIS PERMASALAHAN

Pada bab ini akan dibahas usaha-usaha meningkatkan volume penjualan jasa transportasi pada PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang. Adapun analisa yang dipakai adalah analisis kualitatif yang berkaitan dengan penetapan bauran pemasaran (marketing mix) dalam aktifitas pemasaran yang meliputi

kebijaksanaan harga, kebijaksanaan saluran distribusi dan kebijaksanaan promosi.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan diuraikan kesimpulan dari pembahasan keempat bab sebelumnya dan selanjutnya dikemukakan saran-saran yang mungkin dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi kemajuan pengambilan keputusan demi kemajuan perusahaan