

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Di era perkembangan dunia bisnis saat ini, pertumbuhan dalam sektor industri dan ekonomi mengalami kemajuan. Hal ini dapat kita lihat dari banyak munculnya perusahaan perusahaan yang ikut serta dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Contohnya dalam industri jasa transportasi, karena jasa transportasi ini sangat dibutuhkan oleh seseorang untuk menjalankan aktivitas ketika melakukan perjalanan jarak dekat maupun jarak jauh. Di dalam jasa transportasi kita mengenal tiga jenis transportasi yaitu : Transportasi udara, transportasi laut, dan transportasi darat.

Jasa transportasi sektor darat memiliki jumlah konsumen tertinggi dibanding transportasi udara dan laut. Salah satu jasa transportasi darat yaitu bus. Dimana bus yang beroperasi di Indonesia ini memiliki tiga jenis tipe transportasi yang didasarkan pada daerah atau wilayah yang dilaluinya, yaitu : Antar Kota Dalam Provinsi (AKDP), Antar Kota Antar Provinsi (AKAP) dan Pariwisata. Transportasi bus pariwisata menjadi salah satu transportasi yang diminati masyarakat Indonesia untuk melakukan perjalanan keluar kota atau provinsi, karena harga sewa yang tidak terlalu mahal dan mampu menampung penumpang yang cukup banyak.

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia nomor 10 tahun 2009 pasal 1 ayat (3) menyebutkan bahwa, Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, pemerintah dan pemerintah daerah. Salah satu industri atau bisnis dibidang pariwisata adalah jasa transportasi bus pariwisata. CV. Serasi Jaya Mandiri merupakan perusahaan yang menyediakan jasa penyewaan alat berat seperti beko, bulldozer, dump truck. Dan ditahun 2017 bapak H. Ulung Jamaludin sebagai *Owner* menambah bisnisnya dengan menyediakan jasa sewa bus pariwisata yang diberi nama PO SJM Trans. (PO) SJM Trans adalah salah satu contoh jasa transportasi penyedia bus pariwisata di daerah Jasinga Kabupaten Bogor. Bermula dari 3 unit bus besar yang beliau beli kemudian perusahaan otobus yang beliau dirikan berkembang pesat sehingga saat ini beliau memiliki 16 unit bus besar dan memiliki cabang garasi atau kantor pemasaran di Jl. KH.

Abdullah bin Nuh No.92 Rt 004/007 Kp. Sindang Barang kecamatan Bogor Barat kota Bogor. Yang diisi 5 unit dari 16 unit jumlah keseluruhan bus yang beliau miliki.

Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang jasa,pihak management PO SJM Trans perlu menerapkan strategi pemasaran yang tepat, sebab strategi pemasaran ini memegang peranan penting dalam menentukan kemajuan dan mempengaruhi penjualan jasa yang ditawarkan perusahaan. Namun pada pelaksanaannya strategi pemasaran tersebut sering mengalami hambatan. Apalagi selama kurang lebih 2 tahun pariwisata mati total karena Pandemi Covid 19. Tidak ada pemasukan sama sekali karena tidak ada orang yang melakukan sewa bus pariwisata sedangkan pengeluaran tetap berjalan seperti biaya sewa tempat, listrik, gaji satpam, cicilan armada harus terus berjalan. Terhitung mulai awal tahun 2021 mulai bangkit kembali dunia pariwisata meskipun belum sepenuhnya normal akan tetapi bertahap membaik hingga saat ini. Keadaan ini perlu dievaluasi kembali oleh perusahaan mengingat bukan hanya kondisi belum sepenuhnya normal karena corona akan tetapi semakin banyak juga pesaing penyedia jasa bus pariwisata di daerah Jabodetabek.

| UNIT       | BULAN     |         |          |          |         |          |
|------------|-----------|---------|----------|----------|---------|----------|
|            | SEPTEMBER | OKTOBER | NOVEMBER | DESEMBER | JANUARI | FEBRUARI |
| K 1589 BW  | 5         | 14      | 15       | 21       | 23      | 15       |
| K 1525 BW  | 9         | 10      | 14       | 19       | 29      | 14       |
| K 1516 EM  | 6         | 19      | 14       | 19       | 16      | 14       |
| K 1719 AD  | 7         | 15      | 16       | 17       | 20      | 15       |
| B 7307 NGA | 8         | 19      | 21       | 21       | 23      | 15       |
| JUMLAH     | 35        | 77      | 80       | 97       | 101     | 73       |

**Tabel 1.1 Data Penyewaan Bus**

Sumber : PO SJM Trans

Dari tabel di atas yang langsung didapatkan dari kepala operasional PO. SJM Trans cabang Bubulak selama 6 bulan terakhir penyewaan bus selalu mengalami kenaikan kemudian mengalami penurunan di bulan februari 2022 karena adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di pulau Jawa dan Bali yang mengakibatkan terjadinya cancel dibeberapa bookingan jadwal keberangkatan.

Dalam kondisi saat ini yang belum stabil dan semakin banyak nya kompetitor membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **Analisis Strategi pemasaran di CV. Serasi Jaya Mandiri divisi Bus Pariwisata cabang Bubulak.**

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan pengamatan yang penulis lakukan secara langsung di CV. Serasi Jaya Mandiri divisi Bus Pariwisata cabang Bubulak, maka berbagai identifikasi masalah yang penulis dapatkan, dapat penulis sampaikan seperti di bawah ini, yaitu:

- 1.2.1. Adanya hambatan dalam penerapan strategi pemasaran.
- 1.2.2. Strategi pemasaran yang bagaimana yang seharusnya di pakai CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata cabang Bubulak.
- 1.2.3. Faktor-faktor internal dan eksternal apa sajakah yang diperhitungkan oleh CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata cabang Bubulak.
- 1.2.4. Dimana posisi pasar yang dilaksanakan CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata di masa yang akan datang.
- 1.2.5. Belum diketahui strategi CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata

## **1.3. Pembatasan Masalah**

Hasil identifikasi masalah yang ada di CV. Serasi Jaya Mandiri divisi Bus Pariwisata cabang Bubulak menunjukkan permasalahan yang ada cukup banyak. Guna mencegah mengembangkannya penelitian maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas. Harapannya pemecahan masalah lebih terarah. Oleh sebab itu penulis membatasi penelitian ini hanya pada Analisis Strategi Pemasaran CV. Serasi Jaya Mandiri divisi Bus Pariwisata cabang Bubulak.

## **1.4. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang penulis ajukan dalam penelitian ini adalah

- 1.4.1. Apakah bentuk strategi pemasaran yang diterapkan pada CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata cabang Bubulak?
- 1.4.2. Apakah analisis lingkungan internal CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata cabang Bubulak melihat dari *Strength* (kekuatan) *Weakness* (kelemahan) yang dimiliki?

- 1.4.3. Apakah analisis lingkungan eksternal CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata cabang Bubulak melihat dari *Opportunity* (peluang), *Treath* (ancaman) yang dimiliki?

### **1.5. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan yang dijabarkan pada rumusan masalah, maka tujuan yang akan diraih dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah strategi pemasaran yang seharusnya dipakai oleh perusahaan dimasa yang akan datang.

### **1.6. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, sebagai berikut:

#### **1.6.1. Bagi perusahaan**

Sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi pihak manajemen CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata dalam menentukan strategi pemasaran yang harus dilalukan dalam menghadapi kondisi bisnis saat ini dan menghadapi ketat nya persaingan bisnis jasa transportasi yang semakin ketat dimasa yang akan datang.

#### **1.6.2. Bagi institusi**

Dapat menjadi acuan dan bahan pembelajaran serta referensi bagi civitas akademis khususnya Jurusan Manajemen Pemasaran Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI dan civitas akademis lainnya dalam melakukan penelitian dengan judul atau materi yang relevan.

#### **1.6.3. Bagi penulis**

Memberikan wawasan, pengetahuan dan keterampilan terhadap penerapan teori dilapangan bagi penulis khususnya dalam hal strategi pemasaran.

### **1.7. Sistematika Penulisan**

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa bab maupun sub bab. Bab maupun sub bab tersebut selanjutnya akan diuraikan satu persatu dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas hal-hal yang melatarbelakangi penelitian, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah yang ada di perusahaan CV. Serasi Jaya Mandiri divisi bus pariwisata cabang Bubulak, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan tugas akhir, beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian, kerangka konseptual dan hipotesis atau dugaan sementara dari penelitian ini.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

## **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.