

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan perekonomian di Indonesia saat ini sempat mengalami penurunan yang diakibatkan oleh *Covid-19* dan kenaikan harga BBM (Bahan Bakar Minyak). Seluruh masyarakat di belahan dunia dituntut untuk mempersiapkan diri dan menyusun sebuah cara untuk menggapai tujuan di masa mendatang. Dampak dari *Covid-19* dan kenaikan harga BBM (Bahan Bakar Minyak) ini sangat dirasakan perusahaan di berbagai sektor yaitu salah satunya perusahaan yang bergerak di bidang angkutan barang logistik atau disebut dengan *trucking*. Berdasarkan hasil *interview* menunjukkan bahwa *customer* pada PT Samudera Perdana Cabang Semarang menurun yang biasanya mendapatkan 15 *customer* dalam sehari, kini hanya mendapatkan beberapa customer saja seperti hanya 5 customer diduga karna *customer* kurang menyetujui harga yang diberikan oleh PT Samudera Perdana Cabang Semarang. Dalam hal tersebut, PT Samudera Perdana Cabang Semarang menetapkan harga sesuai dengan kenaikan BBM (Bahan Bakar Minyak).

Untuk mengatasi penurunan permintaan pesanan dari *customer*, perusahaan logistik khususnya perusahaan *trucking* perlu untuk merancang sebuah strategi pemasaran yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan supaya strategi pemasaran yang disusun dapat diterapkan dengan baik serta memberikan dampak positif bagi perusahaan *trucking*. Strategi pemasaran tersebut dapat bermanfaat bagi perusahaan *trucking* untuk meningkatkan permintaan dari *customer* terkait penggunaan jasa layanan transportasi pengiriman barang atau *trucking*.

PT Samudera Perdana Cabang Semarang merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak di bidang jasa pengiriman barang atau disebut dengan *trucking*. PT Samudera Perdana Cabang Semarang menjadi salah satu perusahaan terbesar dan terpercaya di bidangnya yang sudah beroperasi sejak tahun 1975. PT Samudera Perdana Cabang Semarang menjadi bagian *Inland Transportation* dari PT Samudera Indonesia dengan melayani jasa pengiriman barang di berbagai kota seperti Jakarta, Surabaya, Makassar dan lain-lain. Tidak menjamin bahwa PT Samudera Perdana Cabang Semarang dikenal sebagai salah satu perusahaan *trucking* terbesar di Indonesia namun sempat mengalami penurunan permintaan pesanan *trucking* dari *customer*.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilaksanakan penulis, pemasaran yang dilakukan oleh PT Samudera Perdana Cabang Semarang masih kurang maksimal. PT Samudera Perdana Cabang Semarang hanya melakukan pemasaran dengan sistem *daily market* dan hanya menggunakan media sosial berupa *instagram* namun tidak aktif. Dalam hal ini, belum dipastikan bahwa perusahaan yang terkenal besar di bidangnya akan tetap bisa bertahan dan berkembang jika belum memiliki strategi pemasaran yang baik serta tepat. Menyusun strategi pemasaran tidak hanya bermanfaat untuk saat ini tetapi bermanfaat di masa yang akan datang. Ini berarti, strategi pemasaran dapat digunakan dalam jangka waktu yang panjang sambil menyusun strategi pemasaran yang baru untuk kedepannya sesuai dengan perkembangan zaman yang modern.

Penulis melihat bahwa sebelumnya belum ada penelitian yang membahas mengenai strategi pemasaran pada perusahaan jasa layanan pengiriman barang atau *trucking* seperti PT Samudera Perdana Cabang Semarang. Harapannya

dengan penelitian ini nantinya akan membantu PT Samudera Perdana Cabang Semarang untuk mengatasi permasalahan penurunan permintaan pesanan *trucking* dari *customer* karena penerapan strategi pemasaran yang kurang efektif. Dengan begitu, PT Samudera Perdana Cabang Semarang dapat memenuhi kebutuhan *customer* dan bertahan serta bersaing dengan perusahaan *trucking* yang lain.

Dari uraian di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien agar PT Samudera Perdana Cabang Semarang dapat meningkatkan permintaan pesanan *trucking* dari *customer*. Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan tersebut, penulis tertarik dan berminat untuk melakukan penelitian dengan judul **"ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PESANAN JASA *TRUCKING* DI PT SAMUDERA PERDANA CABANG SEMARANG"**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan deskripsi penjelasan di atas, penulis dapat mengidentifikasi permasalahan yang perlu diteliti. Adapun permasalahan yang dimaksud sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan PT Samudera Perdana Cabang Semarang?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung penerapan strategi pemasaran di PT Samudera Perdana Cabang Semarang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan beberapa permasalahan yang telah penulis jabarkan di atas, maka penulis mencari jawaban atas permasalahan tersebut. Adapun beberapa tujuan yang hendak dicapai oleh penulis, yaitu :

1. Menganalisis strategi pemasaran pada PT Samudera Perdana Cabang Semarang.
2. Menganalisis faktor penghambat dan pendukung penerapan strategi pemasaran pada PT Samudera Perdana Cabang Semarang.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penyusunan Tugas Akhir yang telah ditentukan. Maka, tujuan penulisann Tugas Akhir ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagi Penulis.
 - a. Meningkatkan wawasan pengetahuan, pengalaman, kemampuan dan keterampilan sesuai dengan tuntutan lapangan pekerjaan di dunia logistik saat ini.
 - b. Sebagai sarana pembanding antara ilmu pengetahuan yang dipelajari saat perkuliahan dengan kondisi dunia kerja yang sesungguhnya.
2. Bagi Sarjana Terapan Manajemen dan Administrasi Logistik, Sekolah Vokasi, Universitas Diponegoro.
 - a. Memanfaatkan umpan balik sebagai salah satu evaluasi materi perkuliahan yang sesuai dengan kebutuhan di PT Samudera Perdana Cabang Semarang.

3. Bagi Perusahaan.

- a. Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai tinjauan atau acuan dalam menerapkan strategi untuk meningkatkan *trucking* secara efektif dan efisien dan dapat memberikan masukan dan saran kepada PT Samudera Perdana Cabang Semarang untuk meningkatkan kualitas perusahaan yang lebih baik.
- b. Dapat menjadi pengukuran kinerja perusahaan yang lebih berkomitmen untuk maju dan sejahtera.
- c. Menjalin hubungan yang harmonis, sehat dan dinamis antara PT Samudera Perdana Cabang Semarang dengan Lembaga Perguruan Tinggi Universitas Diponegoro dan menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan dan bermanfaat antara PT Samudera Perdana Cabang Semarang dengan Lembaga Perguruan Tinggi Universitas Diponegoro.