

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia merupakan sebuah negara kepulauan yang sangat luas, dimana terdapat berbagai macam ragam adat istiadat, suku, dan budaya yang tercipta dari kebudayaan yang berasal dari masing-masing pulau. Panorama pemandangan yang indah dapat terlihat jelas dengan banyaknya turis dan juga wisatawan yang datang baik dari dalam negeri maupun dari mancanegara.

Pariwisata yang baik sangat ditunjang dengan tersedianya transportasi yang memadai dan dapat memenuhi segala macam kebutuhan yang diperlukan dan diinginkan oleh konsumen. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang semakin pesat, dan juga teknologi yang semakin berkembang setiap saat, sangat mempengaruhi kondisi bangsa Indonesia. Walaupun badai krisis ekonomi menghampiri negara kita ini, namun sebagai negara besar yang memiliki banyak pulau ini haruslah terus bangkit dan menunjukan eksistensinya sebagai negara yang berkembang.

Sektor jasa dewasa ini sangatlah berkembang dengan pesat, dua pertiga dari elemen dunia adalah sektor jasa. Pengguna sektor jasa sejauh ini lebih banyak didominasi oleh kalangan menengah keatas, karena efektifitas dan kualitas sangatlah mereka junjung tinggi dalam kehidupan sehari-hari. Dari sinilah perusahaan jasa dituntut untuk dapat memberikan pelayanan jasa yang terbaik sehingga mampu memenuhi harapan pelanggan / konsumen. (Luyioyadi,2001)

Pulau Batam, terletak diujung pulau Sumatra, memiliki letak yang sangat strategis, hal ini dikarenakan Batam berseberangan dengan Negara Singapura dan juga Malaysia. Batam merupakan sebuah pulau kecil namun mempunyai sejuta potensi didalamnya. Hal ini dapat dilihat dari berbagai sektor yang ada didalamnya. Dimulai dari sektor industri yang sangat diminati oleh para investor dari seluruh dunia yang menanamkan sahamnya disana, dan juga dari sektor pariwisatanya. Terlihat dari Jembatan Babel dan juga pemandangan Pasir Putih di Pantai melur yang banyak dikunjungi oleh wisatawan dalam negeri maupun dari luar negeri. Sebagai sebuah pulau yang eksotik, maka sangatlah tepat sebagai pulau yang sering dikunjungi oleh wisatawan dari negara-negara sahabat.

Hal - hal tersebut sangatlah memberikan kontribusi yang sangat besar bagi para pengusaha transportasi. Karena Batam berada di daerah yang dikelilingi lautan luas, maka yang sangat berperan penting disini adalah jasa transportasi laut, dimana dapat berupa kapal ferry yang melintasi daerah – daerah sekitar Batam ataupun juga yang melintasi perairan negara sahabat. Selain kapal ferry ada juga kapal- kapal besar yang menjadi jasa transportasi bagi masyarakat. Dengan melonjaknya wisatawan yang berkunjung, maka semakin banyak pulalah para pengusaha transportasi laut khususnya kapal ferry ini bermunculan bagaikan jamur dimusim hujan di Batam. Karena hal itulah maka perusahaan yang berkonsentrasi pada jasa perbaikan alat-alat keselamatan dalam kapal juga sangat dibutuhkan sekali. Ini merupakan peluang bagi para pengusaha yang bergerak dalam bidang jasa perbaikan alat-alat keselamatan kapal. Untuk terus dapat bertahan dalam persaingan yang semakin banyak, maka harus ditetapkan tujuan

yang ingin dicapai oleh para pengusaha transportasi ini, seperti laba yang diinginkan, jumlah klien yang semakin meningkat dan yang terpenting adalah keselamatan para penumpang dan awak kapal. Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut, maka harus memperhatikan perubahan yang terjadi dilingkungan bisnisnya ini, seperti faktor internal yang sangat penting dan juga faktor eksternal. Dari faktor internal maka akan dapat diketahui kekuatan dan juga kelemahan perusahaan, sedangkan dari faktor eksternal maka akan muncul berbagai macam peluang dan juga ancaman yang semuanya itu akan membantu menentukan manajemen strategi dan juga strategi pemasaran apa yang tepat untuk dapat digunakan.

Pemilihan dan juga penerapan pelayanan dan strategi pemasaran yang baik akan sangat menunjang peningkatan jumlah perusahaan kapal ferry yang datang dan menggunakan jasa dari fasilitas keselamatan kapal dengan tenang dan memuaskan. Berdasarkan hal tersebut, maka PT. Surya Cipta Segara sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perbaikan alat-alat keselamatan kapal yang berada di Batam, harus berusaha untuk dapat memuaskan keinginan para pengusaha kapal ferry dan juga kapal-kapal besar lainnya agar selalu dapat memanfaatkan jasa yang ditawarkan dan tidak memilih perusahaan lain yang menawarkan jasa yang serupa.

Untuk tercapainya tujuan tersebut, maka manajemen PT. Surya Cipta Segara harus dapat memilah dan memilih strategi-strategi apa saja yang cocok untuk dapat bersaing dalam menghadapi berbagai peluang yang ada dalam persaingan yang semakin ketat ini. Oleh karena itu, maka manajemen PT. Surya

Cipta Segara membutuhkan strategi pemasaran yang sangat baik guna mencapai tujuan yang diinginkan. Dengan mengandalkan dan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan melalui pasar sasaran dan juga melalui berbagai macam program pemasaran agar dapat melayani pasar sasaran tersebut.

Dengan demikian, strategi pemasaran merupakan bagian yang terpenting dalam pengambilan keputusan perusahaan untuk dapat menghadapi segala bentuk ancaman yang ada dan dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan baik. Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan serta terlihat betapa penting strategi pemasaran dalam dunia transportasi, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:

**“ ANALISA STRATEGI PEMASARAN PT. CIPTA SURYA SEGARA  
BATAM”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun maksud dari perumusan masalah adalah untuk memperjelas masalah yang hendak diteliti sehingga menjadi pedoman bagi penulis dalam mencegah terjadinya kemungkinan timbul kesimpang siuran dalam penelitian.

Berdasarkan uraian yang didapatkan dalam latar belakang masalah, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mengetahui hambatan – peluang serta kekuatan – kelemahan yang dimiliki oleh PT.Surya Cipta Segara?
2. Strategi apakah yang sebaiknya digunakan oleh PT. Surya Cipta Segara?

### 1.3 Batasan Masalah

Dalam suatu penelitian, batasan masalah sangat dibutuhkan sehingga dapat mempertahankan keutuhan data yang diperoleh dari objek yang diteliti. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan pada PT Surya Cipta Segara Batam.
2. Penelitian ini hanya akan membahas tentang strategi fungsional PT. Surya Cipta Segara Batam.

### 1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui hambatan – peluang serta kekuatan – kelemahan yang dimiliki oleh PT.Surya Cipta Segara Batam.
2. Untuk mengetahui dan menyusun strategi apa yang sebaiknya diterapkan dan digunakan oleh PT. Surya Cipta Segara.

### 1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Sebagai sarana untuk menerapkan segala ilmu yang telah dipelajari dibangku perkuliahan, serta sebagai wadah yang dapat memberikan pengetahuan mengenai jasa dalam transportasi serta dalam hal penerapan strategi secara langsung maupun dibandingkan dengan teoritis.

2. Bagi industri transportasi

Sebagai sarana bahan pertimbangan yang dapat digunakan untuk mengolah strategi pemasaran yang akan diambil dari hasil penelitian yang

diajukan penulis. Dan juga membantu manajemen perusahaan untuk penerapan strategi pemasaran yang baik agar dapat tercapainya tujuan perusahaan.

### 3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi dunia manajemen, khususnya pada bidang pemasaran.

