

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dunia bisnis saat ini berkembang dengan cepat, yang menghasilkan persaingan pasar semakin ketat dari waktu ke waktu. Ini menghasilkan berbagai masalah yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha, terutama bagi perusahaan yang tidak dapat menyesuaikan diri dengan persaingan yang ada. Setiap perusahaan yang memproduksi barang sejenis, persaingan harga menjadi hal yang tidak dapat dihindarkan, oleh karena itu, perusahaan berupaya untuk meningkatkan strategi pemasaran dan kualitas produknya agar mendapatkan keuntungan yang optimal. Hal ini membuat sebuah tantangan utama bagi perusahaan, sebab persaingan yang semakin sengit di dunia industri saat ini merambah ke semua bidang, termasuk konstruksi alat berat.

Pada saat ini, pelaksanaan proyek konstruksi semakin meningkat, di mana perkembangan teknologi kini telah banyak menghasilkan inovasi yang bertujuan untuk mempermudah pekerjaan manusia serta meningkatkan kualitas, contohnya tenaga kerja membutuhkan berbagai jenis alat, dari yang berukuran kecil hingga yang lebih besar, di mana alat berat menjadi salah satu peralatan yang penting untuk membantu kegiatan konstruksi. Menurut (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2022) kontribusi sektor konstruksi terhadap PDB nasional mencapai 10%, yang menunjukkan pentingnya investasi dalam alat berat untuk mendukung pertumbuhan sektor ini. Dalam sektor konstruksi ini dikenal suatu alat berat

yang berfungsi untuk mempercepat proses kerja dan meningkatkan produktivitas di lapangan, khususnya dalam proyek berskala besar. salah satu produk penting dalam sektor ini adalah mobile crane.

Tabel 1.1
Data Penyewaan Alat Berat Crane di Kota Bandung

No	Nama Usaha	Harga Sewa
1	PT WIDIATAMA JAYA TRIPUTRA	Rp. 4.000.000 – 12.000.000/ Shift
2	JABBAR CRANE	Rp. 5.000.000 – 15.000.000/ Shift
3	ARWANA BETON	Rp. 6.000.000 – 12.000.000/ Shift
4	PT. ARTHA KORPORAT GRUP	Rp. 4.500.000 – 8.000.000/ Shift
5	BUANA ALAT	Rp. 8.500.000 – 12.500.000/ Shift
6	PASUNDAN CRANE	Rp. 3.000.000 – 10.000.000/ Shift

Sumber : Website Tahun 2024

Mobile crane adalah alat berat yang dirancang untuk mengangkat dan memindahkan peralatan yang berukuran cukup besar serta beban yang cukup berat di lokasi konstruksi. Menurut (Smith & Jones, 2021), penggunaan mobile crane dapat mempercepat waktu penyelesaian proyek hingga 30%. Penggunaannya tidak hanya meningkatkan efisiensi saja tetapi mengurangi risiko kecelakaan industri. Seiring dengan meningkatnya kompleksitas proyek konstruksi, kebutuhan akan mobile crane yang berkualitas tinggi dan kesesuaiannya menjadi hal yang semakin penting.

Menurut laporan dari Research and Markets (2021), pasar alat berat, termasuk mobile crane, diperkirakan akan tumbuh dengan CAGR (*Compounded annual growth rate*) sebesar 7% dalam lima tahun ke depan. Untuk menghadapi pertumbuhan ini, perusahaan harus meningkatkan efisiensi semua aspek pengelolaan dalam menangani pemasaran produk khususnya dalam meningkatkan penjualan. Maka salah satu strategi yang dapat meningkatkan penjualan adalah dengan menggunakan sistem pemasaran yang efektif dan strategi khusus, termasuk *Marketing Mix* yang

mencakup *Product* (produk), *Price* (harga), *Promotion* (promosi), dan *Place* (distribusi). Dengan memberikan harga yang bersaing, perusahaan diharapkan dapat mempertahankan kepuasan konsumen dan mencegah mereka berpindah ke produk kompetitor, sehingga penyewaan produk crane dapat terus meningkat.

Jumlah uang yang dikeluarkan oleh pelanggan untuk sebuah barang atau jasa yang ditawarkan oleh produsen disebut harga. Harga mencakup strategi mengenai penentuan harga, tingkat harga, diskriminasi harga dan lain-lain. Harga yang kompetitif dapat menarik perhatian konsumen dan mempengaruhi keputusan pembelian. Konsumen cenderung tidak akan membeli produk tersebut lagi jika mereka merasa harganya lebih tinggi daripada kualitas yang ditawarkan. Sebaliknya, jika mereka beranggapan bahwa harga produk tersebut lebih rendah dibandingkan dengan kualitasnya atau sesuai dengan manfaat yang diterima, kemungkinan besar mereka akan kembali membelinya.

Penetapan harga adalah salah satu faktor kunci dalam strategi pemasaran serta memiliki peran yang sangat penting dalam menarik konsumen. Tingkat penetapan harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan di suatu perusahaan. Penetapan harga yang terlalu mahal bisa menyebabkan penurunan dalam jumlah penjualan, sedangkan harga yang terlalu murah bisa menurunkan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan. Dalam konteks mobile crane, penetapan harga yang tepat harus mempertimbangkan biaya produksi, nilai yang ditawarkan, serta harga pesaing. Menurut Kotler & Keller (2016), harga tidak hanya berfungsi

sebagai alat untuk mendapatkan keuntungan, tetapi juga sebagai pernyataan nilai dari produk itu sendiri. Penelitian menunjukkan bahwa harga yang kompetitif dapat meningkatkan penjualan, tetapi penetapan harga yang tidak tepat dapat merugikan perusahaan dalam jangka panjang (Liu, Y., Lambrecht, A., & Deng, Y, 2019).

Penjualan merupakan strategi yang dirancang oleh suatu perusahaan untuk meningkatkan penjualan barang atau jasa serta memenuhi permintaan pelanggan. Aktivitas ini memiliki peranan yang sangat krusial dalam pemasaran, karena menjadi bagian dari rencana untuk mencapai sasaran perusahaan dan menciptakan laba yang memastikan kelancaran operasional perusahaan. Semakin besar angka penjualan yang diraih, semakin tinggi pula keuntungan yang diperoleh. Volume penjualan, yaitu jumlah total keseluruhan yang diperoleh dari aktivitas menjual barang atau jasa. Sewa adalah sebuah kesepakatan atau perjanjian di mana pemilik suatu barang (sewa) memberikan hak kepada pihak lain (penyewa) untuk memanfaatkan barang tersebut selama periode tertentu, dengan imbalan pembayaran sejumlah uang.

PT. Lintas Cakra Cipta yang bergerak dalam bidang penyewaan alat-alat berat. Perusahaan ini berdiri di kota Bandung tahun 1980, yang pada awalnya hanya mempunyai satu divisi saja yaitu *Service Station*. Namun sekarang PT. Lintas Cakra Cipta mempunyai tiga divisi lain yang saling berhubungan yaitu, Divisi *Body Repair*, Jasa Penderekan, dan Divisi Sewa Mobile Crane. Nama usaha dari Divisi Mobile Crane pada PT. Lintas Cakra Cipta dinamakan Raja Crane. Raja Crane merupakan penyedia jasa

penyewaan Crane yang mengangkut material secara vertikal kemudian memindahkannya sehingga pekerjaan konstruksi dapat terbantu.

PT Lintas Cakra Cipta mempunyai tujuan untuk dapat memenuhi kebutuhan publik khususnya pada pabrik-pabrik, boiler, bangunan atau perusahaan yang beroperasi di kota Bandung dengan menyediakan jasa atau layanan penyewaan peralatan berat yang diperlukan untuk proyek atau aktivitas operasional perusahaan. Ada beberapa macam alat berat yang dimiliki Raja Crane, yaitu sebanyak 30 Armada Mobile Crane dengan kapasitas 7 ton, 25 ton, 45 ton, dan 55 ton. dibagi menjadi beberapa kategori, yaitu kategori berdasarkan fungsi dan kategori berdasarkan cara operasi dari alat berat tersebut. Harga sewa produk crane relatif murah jika dibandingkan dengan produk kompetitornya. Dalam tahun 2023, bisnis sewa crane memiliki kendala dalam penjualan, dikarenakan munculnya pembisnis rental crane baru yang mencoba mencari perhatian konsumen.

Berdasarkan hasil penjajagan yang dilakukan oleh peneliti pada sewa produk crane ditemukan permasalahan terutama yang menyangkut:

1) Mencapai volume penjualan

Perusahaan perlu memperhatikan bauran pemasaran dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk memasarkan produknya, dengan tujuan mencapai penjualan yang tinggi. Peningkatan volume penjualan dapat dijadikan indikator keberhasilan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2
Data Penjualan Sewa Produk Crane pada
PT. Lintas Cakra Cipta Bandung Tahun 2023

No	Bulan	Jumlah Produk	Presentase
1	Januari	12	↑ 9,30%
2	Februari	6	↓ 4,65%
3	Maret	17	↑ 13,18%
4	April	5	↓ 3,88%
5	Mei	13	↑ 10,08%
6	Juni	10	↑ 7,75%
7	Juli	7	↓ 5,43%
8	Agustus	15	↑ 11,63%
9	September	14	↑ 10,85%
10	Oktober	7	↓ 5,43%
11	November	6	↓ 4,65%
12	Desember	17	↑ 13,18%

Sumber : PT. Lintas Cakra Cipta

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan sewa produk crane pada PT Lintas Cakra Cipta terbesar selama tahun 2023 yaitu pada bulan Maret dan Desember dengan persentase 13,18%. Sedangkan untuk penjualan sewa produk crane terkecil itu pada bulan April 2023 yaitu sebanyak 5 mobile crane dengan presentase 3,88%. Pada awal bulan Januari hingga bulan Mei penjualan sewa produk crane setiap bulannya berubah-ubah, yang diakibatkan oleh ketidaktetapan jumlah produk yang disewakan sehingga mengalami fluktuasi pada pendapatan, lalu pada bulan Juni dan Juli 2023 mengalami penurunan signifikan yang terus menurun tiap bulannya . Namun terjadi kenaikan pada bulan Agustus sebesar 11,63%, lalu terjadi penurunan kembali pada bulan September sampai bulan November selama tiga bulan berturut-turut, dan terjadi kenaikan pada bulan Desember sebesar 13,18%.

Permasalahan tersebut disebabkan oleh penetapan harga yang belum mencapai optimal dalam penjualan sewa produk crane yang dapat dilihat melalui indikator berikut:

1) Daya saing harga

Harga yang ditawarkan oleh perusahaan tidak serupa dan bersaing dengan harga dari perusahaan lain untuk produk jenis produk yang sama.

Contoh: Harga sewa Crane yang ditetapkan oleh PT Lintas Cakra Cipta lebih mahal atau tinggi dibandingkan harga dari pesaingnya.

Tabel 1.3
Perbandingan Harga Sewa Raja Crane
dengan Pasundan Crane

Kapasitas Crane	Raja Crane	Pasundan Crane
Mobile Crane 7 Ton	Rp. 3.500.000	Rp. 3.000.000
Mobile Crane 25 Ton	Rp. 7.500.000	Rp. 4.700.000
Mobile Crane 45 Ton	Rp. 8.500.000	Rp. 7.200.000
Mobile Crane 55 Ton	Rp. 13.500.000	Rp. 9.200.000

Sumber : Website Tahun 2024

Pasundan Crane bersaing dengan Raja Crane karena kedua perusahaan menawarkan jenis mobile crane yang sama untuk disewakan, tetapi biaya yang diminta oleh kedua bisnis sangat bervariasi, dengan satu di antaranya memiliki tarif yang relatif lebih tinggi.

Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang dituangkan kedalam bentuk skripsi dengan judul **“Pengaruh**

Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Sewa Produk Crane di PT Lintas Cakra Cipta Bandung”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang penelitian di atas maka peneliti dapat merumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut ini:

1. Bagaimana gambaran umum dari PT. Lintas Cakra Cipta Divisi Crane?
2. Bagaimana pelaksanaan penetapan harga dan kondisi volume penjualan sewa produk crane di PT Lintas Cakra Cipta?
3. Seberapa besar pengaruh penetapan harga mempengaruhi volume penjualan sewa crane pada PT Lintas Cakra Cipta?
4. Hambatan dan upaya apa saja yang dihadapi oleh PT Lintas Cakra Cipta Divisi Crane dalam penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengetahui gambaran umum perusahaan PT Lintas Cakra Cipta Divisi Crane.
2. Mengetahui bagaimana pelaksanaan penetapan harga dan kondisi volume penjualan sewa produk crane yang dilaksanakan oleh PT Lintas Cakra Cipta.
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh penetapan harga terhadap volume penjualan sewa crane pada PT Lintas Cakra Cipta Divisi Crane.
4. Mengetahui hambatan apa saja yang dihadapi oleh PT Lintas Cakra Cipta dalam penjualan produk crane dan upaya-upaya apa saja yang dilakukan PT Lintas Cakra Cipta.

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, diharapkan hasil penelitian ini mampu memberikan manfaat dan dampak baik dari segi teori maupun praktik, yaitu sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Akademis

Merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Strata Satu (S1) dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dalam Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Pasundan Bandung.

1.4.2 Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini dapat memberikan pemahaman, pengetahuan, dan pengalaman terkait penjualan yang kaitannya dengan penetapan harga yang berdampak signifikan terhadap volume penjualan, serta hasil ini juga bisa digunakan sebagai referensi bagi mahasiswa untuk melakukan penelitian di masa mendatang.

1.4.3 Kegunaan Praktis

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak, diantaranya:

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan informasi mengenai isu-isu yang ada dalam sektor pemasaran, seperti penetapan harga dan volume penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan tambahan sumber informasi bagi PT Lintas Cakra Cipta sebagai bahan evaluasi penetapan kebijakan mengenai harga agar penjualan terus meningkat.

c. Bagi Pihak Lainnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat dengan menambah wawasan tentang penetapan harga dan volume penjualan, khususnya dalam industri alat konstruksi dan alat berat. Selain itu, peneliti juga berharap temuan ini dapat dijadikan referensi atau acuan bagi penelitian lain di masa mendatang.

1.5 Lokasi dan Lamanya Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di PT Lintas Cakra Cipta di Kota Bandung. Perusahaan ini beralamat di Jl.A.H. Nasution No.57, Jatihandap, Kec. Mandalajati, Kota Bandung, 40291.

1.5.2 Lamanya Penelitian

Waktu lamanya penelitian dilaksanakan selama enam bulan dari bulan Oktober 2024 sampai bulan Maret 2025.

Tabel 1. 4
Jadwal Kegiatan Penelitian

NO	KETERANGAN	TAHUN 2024												TAHUN 2025											
		OKTOBER				NOVEMBER				DESEMBER				JANUARI				FEBRUARI				MARET			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TAHAPAN PERSIAPAN																									
1.	Penjajakan																								
2.	Studi Kepustakaan																								
3.	Pengajuan Judul																								
4.	Bimbingan																								
5.	Penyusunan Usulan Peneliti																								
6.	Seminar Usulan Penelitian																								
TAHAPAN PENELITIAN																									
1.	Pengumpulan Data																								
	a. Dokumentasi																								
	b. Wawancara																								
	c. Observasi																								
2.	Pengolahan Data																								
3.	Analisis Data																								
TAHAPAN PENYUSUNAN																									
1.	Penyusunan Laporan																								
2.	Sidang Skripsi																								
3.	Perbaikan																								
Sumber : Data Diolah Peneliti Tahun 2024																									