

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Memasuki dunia bisnis tidak lepas dari sebuah persaingan. Dalam hal ini mengakibatkan setiap perusahaan mendapat tantangan untuk menjadi lebih kompetitif dalam menghadapi persaingan. Bagi para pelaku bisnis, strategi menjadi sangat penting, karena strategi berperan sangat penting untuk setiap usaha agar kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungan dapat tercapai

Dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan kendaraan bermotor roda dua. Dalam sebuah perusahaan dealer yang menjual kendaraan bermotor, pasti terdapat sebuah target penjualan yang harus dicapai oleh bagian marketing.

Dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar perlu mengenali ancaman atau *threats* dan peluang atau *opportunities* perusahaan dalam menghadapi para pesaing. Hal ini dapat membantu dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar dalam mengenali diri, serta menghindari atau meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan setiap kekuatan yang dimiliki.

Salah satu analisis yang dapat digunakan untuk melihat sisi eksternal dan internal perusahaan adalah analisis TOWS yaitu Ancaman (*Threats*) Peluang (*Opportunity*), Kelemahan (*Weakness*), dan Kekuatan (*Strengths*), yang ada dalam

dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar sehingga memperlancar strategi pemasaran menuju tercapainya tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitar harus lebih fokus untuk mengantisipasi kejadian baik dari lingkungan internal maupun eksternal perusahaan untuk mengenali ancaman maupun peluang yang dimiliki oleh perusahaan, oleh karena itu penulis mengajukan proposal skripsi dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS TOWS PADA PERUSAHAAN DEALER YAMAHA RODA MAS MOTOR LODOYO BLITAR”**.

B. Permasalahan

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya dalam mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan umumnya dihadapkan pada masalah yang merupakan hambatan untuk mencapai tujuan Seperti halnya dealer Yamaha Roda Mas Motor Lodoyo Blitaar Penjualan dalam setiap bulan banyak yang tidak mencapai target maka perlu adanya sebuah strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan dan menjadi landasan yang kuat dalam mencapai tujuan perusahaan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang maka perumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana menciptakan strategi pemasaran pada dealer Yamaha Roda Mas Lodoyo Blitar menggunakan analisis TOWS untuk meningkatkan volume penjualan?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menciptakan strategi pemasaran pada dealer Yamaha Roda Mas Lodoyo Blitar menggunakan analisis TOWS untuk meningkatkan volume penjualan.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini tentu mempunyai kegunaan yang dapat membantu seseorang dalam memecahkan suatu strategi pemasaran dan penelitian ini berguna bagi:

1. Bagi perusahaan
 - a) Memberikan informasi dan evaluasi bagi perusahaan untuk dapat meningkatkan penjualan.
 - b) Dapat dijadikan solusi dalam memecahkan masalah yang timbul akibat rendahnya volume penjualan.
2. Bagi akademisi
 - a) Sebagai bentuk pemikiran untuk menambah pengembangan ilmu ekonomi pada umumnya dan ilmu manajemen pemasaran pada khususnya.
 - b) Memberikan informasi yang berguna dalam strategi pemasaran.

3. Bagi peneliti

- a) Sebagai bahan perbandingan antara teori dan praktik yang ada sekaligus mencari jalan penyelesaiannya.
- b) Sebagai wawasan dan pengetahuan khususnya dalam bidang pemasaran, selain itu untuk menerapkan teori-teori yang diperoleh selama perkuliahan dan membandingkan dengan kondisi realitas yang ada di perusahaan.