

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Strategi pada awalnya merupakan rancangan yang dikembangkan oleh perusahaan untuk menghadapi perubahan dalam memenangkan persaingan penjualan air minum dalam kemasan dan melakukan perencanaan strategi untuk dapat mencapai sasaran yang ditetapkan meningkatkan daya saing antar perusahaan air minum dalam kemasan. Strategi di pilih dari semakin banyak alternatif yang telah di analisis dan di pertimbangkan dengan teliti dan matang dalam meningkatkan *profit* perusahaan.

PT. Segar Murni Utama selaku perusahaan yang bergerak dibidang pembuatan air minum dalam kemasan (AMDK) yang menjual berbagai jenis AMDK membuat perusahaan ini mengalami penurunan penjualan air minum dalam kemasan keuntungan penjualan di tahun 2016 sebesar Rp 356.081.652,06 sedangkan keuntungan di tahun 2017 sebesar Rp 410.256.886,06 sehingga *profit* yang di peroleh kenaikannya tidak terlalu besar hal ini disebabkan oleh berbagai faktor *internal* dan *ekternal*. Oleh karena itu perusahaan harus membuat strategi yang simultan untuk dapat mengangkat kembali nilai penjualan AMDK sehingga *profit* perusahaan juga ikut naik kurun waktu tertentu. PT. Segar Murni Utama untuk meningkatkan *profit*, strategi tertentu pada umumnya di dasarkan pada berbagai asumsi yang berdasarkan asumsi yang digunakan oleh para perumus dan penentu strategi itu dengan sepenuhnya menyadari bahwa faktor *internal* dan *ekternal* berpengaruh pada penjualan dan *profit* perusahaan.

Penelitian Putro dan Suryani (2013) yang berjudul “Pemodelan Sistem Dinamik untuk Efisiensi Anggaran Administrasi Akademik Sesuai Standart Pelayanan Minimum (SPM)”. Dalam penelitian ini digunakan metode sistem dinamik, lokasi penelitian fakultas teknik Universitas XYZ dan hasil dari penelitian standar pelayanan minimum (SPM) efisiensi anggaran akademik rata-rata dalam lima tahun sekitar 33,86987%. Selanjutnya, Penelitian Sari, Kurnia dkk (2012) yang judul “Analisis Harga dan Pemasaran untuk Meningkatkan Profitabilitas UKM Kerajinan Kulit dengan Sistem Dinamik”. Dalam penelitian ini digunakan metode sistem dinamik dengan lokasi Dwi Jaya Abadi Tanggulangin Sidoarjo dan hasil dari penelitian dengan adanya analisis harga dan pemasaran dengan sistem dinamik dapat membantu UKM dalam melakukan pemasaran yang lebih efektif dan efisien, dan dalam melakukan pemasaran harus memperhatikan anggaran perusahaan tersebut.

Penelitian Lukiyanto I dan Putro A. C. (2017) “Pemodelan Anggaran Pemasaran Terhadap *Profit* Menggunakan Sistem Dinamik”. penelitian ini digunakan metode sistem dinamik dengan lokasi penelitian di PT. Segar Murni Utama dengan hasil dari penelitian dalam anggaran pemasaran, yaitu harga AMDK 240ML di masa mendatang. Setelah dilakukan uji verifikasi hasil, *profit PT. Segar Murni Utama* didapatkan perhitungan rata-rata dan standart deviasi, pada perhitungan rata-rata didapatkan hasil sebesar Rp.416.640.000,- dan Rp.222.700.000,- untuk standard deviasi.

Berdasarkan penelitian di atas penulis akan mengembangkan sebuah model penelitian dengan judul “Analisis Perumusan Strategi dalam Meningkatkan *Profit* menggunakan Sistem Dinamik di PT. Segar Murni Utama” penelitian ini bertujuan Memprediksi keberhasilan rumusan strategi

untuk meningkatkan *profit* dan daya saing perusahaan yang menggunakan pendekatan simulasi sistem dinamik dengan bantuan perangkat lunak *vensim*. Dari perumusan strategi untuk meningkatkan *profit* PT. Segar Murni Utama tersebut dapat diketahui bagaimana membuat simulasi yang tepat yang berguna dalam meningkatkan *profit* dan daya saing perusahaan pada PT. Segar Murni Utama agar berkembang dan menaikkan penjualan produk AMDK, Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu diaplikasikan PT. Segar Murni Utama.

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi dalam meningkatkan *profit* dengan metode *space* yang di simulasikan di sistem dinamik. Lokasi penelitian ini di PT. Segar Murni Utama, perusahaan yang memproduksi AMDK. Hal itu untuk mengetahui sudah tepatkah strategi yang ada di PT. Segar Murni Utama untuk berdaya saing antar perusahaan AMDK? Oleh karena itu perusahaan harus membuat strategi yang simultan untuk dapat mengangkat kembali nilai penjualan secara signifikan, serta kelak dapat mempertahankan *trend* penjualan dengan baik di masa yang akan datang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang sesuai dengan hal tersebut ialah “Bagaimana cara merumuskan strategi menggunakan simulasi sistem dinamik dalam meningkatkan *profit* dan daya saing perusahaan PT.Segar Murni Utama “.

### 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk membuat strategi perusahaan dan memberikan usulan atau rekomendasi strategi bisnis yang digunakan untuk meningkatkan *profit* dan daya saing perusahaan pada PT.Segar Murni Utama.

### 1.4 Manfaat Penelitian

1. Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan tolak ukur atau pijakan untuk menyusun strategi perusahaan di masa yang akan datang.
2. Dapat dijadikan referensi untuk penelitian yang akan datang.

### 1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam Penelitian ini, antara lain :

1. Harga jual galon 19 liter, botol 1,5 liter ,botol 600 ml, cup 240 ml tetap dan harga pokok produksi tetap.
2. Inflasi tetap selama penelitian.
3. Kualitas produksi tidak di perhitungkan.
4. Selama penelitian pajak tetap.

### 1.6 Sistematika Penyusunan

#### BAB I : PENDAHULUAN

Menguraikan tentang tinjauan umum meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, metodologi penelitian serta dilanjutkan oleh sistematika penelitian.

#### BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab II ini berisikan tentang landasan teori yang berkaitan dengan topik permasalahan yang akan dianalisa dan kegiatan proses produksi yang berlangsung di perusahaan.

### BAB III : METODE PENELITIAN

Berisikan tentang metode dan urutan proses pelaksanaan penelitian mulai dari perumusan masalah, proses pengambilan data dan pengolahannya.

### BAB IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Analisa dan pembahasan berisikan tentang pengolahan data, baik data hasil eksperimen atau data hasil perhitungan, kemudian dilakukan pembahasan dari hasil pengolahan data.

### BAB V : KESIMPULAN

Bab ini berisi kesimpulan dari bab-bab sebelumnya serta berisi saran yang bermanfaat bagi perusahaan dan penulis khususnya.