BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penentuan Pokok Bahasan

Di era globalisasi saat ini terjadi lingkungan persaingan yang sangat ketat dan kompleks karena banyaknya produk sejenis dipasaran. Semakin banyak kebutuhan dan keinginan pelanggan, maka semakin banyak pesaing yang membuat produk sejenis. Oleh karena itu untuk dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan, perusahaan harus menerapkan konsep orientasi pasar. Perusahaan dituntut untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan dengan memberikan produk yang baik dan berkualitas, dan dengan harga yang rendah atau terjangkau.

Perusahaan yang berorientasi pasar adalah perusahaan yang memperhatikan pelanggan sebagai tujuan bagi perusahaan untuk menjalankan bisnisnya. Perusahaan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, maka perusahaan akan tetap eksis dalam persaingan, selain itu juga dengan melakukan identifikasi dan orientasi pasar, perusahaan mengetahui secara mendalam pelanggan mana yang memberikan profit bagi perusahaan untuk jangka panjang maupun memberikan kontribusi terhadap kinerja perusahaan.

Menurut Narver & Slater (1990) dalam Nasution (2004:6), komponen komponen orientasi pasar terdiri dari orientasi pelanggan, orientasi pesaing dan koordinasi interfungsional. Dalam orientasi pelanggan, perusahaan menjadikan pelanggan sebagai tujuan perusahaan, oleh karena itu perusahaan mencari

informasi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Dalam orientasi pesaing perusahaan mencari informasi mengenai kekuatan dan kelemahan pesaing dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, dengan demikian perusahaan mengetahui seberapa jauh pesaing itu dapat memperoleh pelanggan baru dan perusahaan akan berupaya untuk mengalahkan pesaing dengan cara memberikan inovasi baru terhadap produk-produk yang berkualitas dengan harga yang ekonomis. Kedua orientasi tersebut dapat terlaksana dengan baik, apabila perusahaan melakukan koordinasi antar fungsional dengan baik, yaitu antar divisi dalam perusahaan bekerja sama sehingga mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Acuan yang dapat digunakan untuk sandaran perusahaan dalam memicu laju penjualan produk antara lain adalah acuan sisi pemasaran. Lebih jauh mengenai sisi pemasaran tersebut yaitu dengan mendasarkan pada pesaing, pelanggan, dan koordinasi interfungsional dalam menciptakan pelanggan. Acuan dalam hal ini digunakan sebagai media evaluasi untuk memastikan bahwa kinerja semua bagian yang terlibat dalam operasi perusahaan telah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.

Pemasaran dapat diposisikan sebagai tolok ukur untuk meningkatkan volume penjualan produk. Perusahaan mengingat lingkup pasar merupakan tempat pertaruhan antara produk perusahaan diatara produk-produk lainnya. Banyaknya produk sejenis yang ditemukan dipasaran merupakan suatu alasan yang kuat bagi konsumen untuk melakukan seleksi terhadap berbagai produk yang ada dipasaran. Konsumen pasti akan melakukan pilihan diantara berbagai produk yang tersedia

ada dipasaran maka perusahaan harus mampu meningkatkan kinerja perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.

Berdasarkan berbagai uraian yang telah diungkapkan peranan untuk tetap berorientasi pasar masih membuka harapan yang besar agar perusahaan mampu berkembang diantara pesaing yang berusaha untuk menggeser produk perusahaan dengan propaganda sebagai produk pilihan terbaik diantara produk yang beredar di pasaran. Oleh karena itu perusahaan harus dapat meningkatkan kinerja perusahaan yaitu antar divisi dalam perusahaan bekerja sama dengan baik serta berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan sehingga perusahaan dapat menggeser produk pesaing yang ada dipasaran.

1.2. Pokok Bahasan

Dalam penyajian Makalah Tugas Akhir ini akan membahas mengenai peranan orientasi pasar dalam meningkatkan kinerja perusahaan.

1.3. Tujuan Pembahasan

Tujuan dari pembahasan yang diharapkan adalah mengetahui hubungan orientasi pasar dengan kinerja perusahaan serta peranan orientasi pasar dalam meningkatkan kinerja perusahaan.