

ANALISIS SISTEM ADMINISTRASI PEMASARAN PERUSAHAAN DALAM RANGKA MENUNJANG KEGIATAN PENJUALAN PERUSAHAAN SEBAGAI DISTRIBUTOR PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR DILIHAT DARI KEKUATAN DAN KELEMAHAN (KASUS PADA PT. FEDERAL INTERNASIONAL FINANCE (FIF) GROUP CABANG MATARAM)

DEWI RISPAWATI, SE., MM

**Dosen Tetap Prodi Ilmu Administrasi Niaga
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Mataram**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul "Analisis Sistem Administrasi Pemasaran Perusahaan Dalam Rangka Menunjang Kegiatan Penjualan Perusahaan Sebagai Distributor Pembiayaan Sepeda Motor Dilihat Dari Kekuatan Dan Kelemahan (Kasus Pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) Group Cabang Mataram)" yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang peranan sistem administrasi pemasaran dalam rangka menunjang kegiatan penjualan perusahaan sebagai distributor pembiayaan sepeda motor yang dilaksanakan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram dan mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh sistem administrasi pemasaran PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif, dengan metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode kasus (studi kasus) dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi dan wawancara serta alat pengumpulan data berupa daftar pertanyaan. Metode analisa data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), Tabel IFAS (*Internal Strategic Analysis Summary*) yang diperjelas dengan Matrik *Space* analisis.

Berdasarkan analisis SWOT diketahui bahwa sistem administrasi pemasaran pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram dilihat dari kekuatan dan kelemahannya berada pada posisi kuadran I. Total skor untuk nilai kekuatan yang dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebesar 2,5715 sehingga membantu perusahaan dalam mengurangi kelemahan internal perusahaan sebesar 0,4 yang dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Keadaan ini menunjukkan bahwa dari segi internal perusahaan, PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram masih memiliki kekuatan untuk memperkecil kelemahan yang ada. Total skor penilaian sistem administrasi pemasaran perusahaan dalam rangka menunjang kegiatan penjualan perusahaan sebagai distributor pembiayaan sepeda motor dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebesar 1,95. Sistem administrasi pemasaran yang diterapkan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram adalah sistem desentralisasi. Kegiatan administrasi dimana tiap unit bekerja menyelenggarakan kegiatan administrasi pemasaran sendiri-sendiri. Kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram antara lain: promosi distributor pembiayaan, distributor pembiayaan, pemesanan, perbankan dan pajak, rekrutmen karyawan pemasaran (bekerjasama dengan bagian HRD), revitalisasi administrasi pemasaran, efektivitas pengelolaan administrasi pemasaran, penilaian administrasi pemasaran, dan pemeliharaan administrasi pemasaran.

Kata kunci: sistem administrasi pemasaran perusahaan, kekuatan dan kelemahan.

ABSTRACT

This research entitle "Analysis Systems Administration Marketing Of Company In Order To Supporting Activity Of Sale Of Company As Distributor Defrayal Of Motorbike Seen From Strength And Weakness (Case at PT. Federal International Finance (FIF) Group Branch Mataram)" with aim to give picture about role of marketing administrate system in order to supporting activity of sale of company as distributor defrayal of executed motorbike at PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram and know weakness and strength had by administrate system marketing of PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram. Research type which used in this research is descriptive research, with method of data collecting used is case method (case study) and technique of data collecting used is observation method and interview and also appliance of data collecting in the form of questionnaire. Method analyse the data used at this research is analysis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), Tables IFAS (Internal Strategic Analysis Summary) clarified with Matrik Space analysis.

Pursuant to analysis SWOT known that marketing administrate system at PT. Federal International Finance (FIF) GROUP Branch Mataram seen from strength and weakness reside in on course kuadran I. Totalize score for the value of strength had by PT. Federal International Finance (FIF) GROUP Branch Mataram equal to 2,5715 so that assist company in lessening internal weakness of company equal to 0,4 had by PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram. This Situation indicate that from internal of company, PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram still have the power of to minimize existing weakness. Totalize score assessment of administrate system marketing of company in order to supporting activity of sale of company as distributor defrayal of motorbike seen from weakness and strength exist in PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram equal to 1,95. applied marketing administrate system at PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram is decentralization system. Activity of administration where every unit work to carry out activity of marketing administration alone. Activity of conducted by marketing administration is PT. Federal International of Finance (FIF) GROUP Branch Mataram for example: defrayal distributor promotion, defrayal distributor, ordering, lease and banking, marketing employees rekrutmen (work along with part of HRD), marketing administration revitalisasi, effectiveness management of marketing administration, assessment of marketing administration, and conservancy of marketing administration.

Keyword: system administrate marketing of company, strength and weakness.

A. PENDAHULUAN**1. Latar Belakang Masalah**

Perusahaan PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram adalah salah satu main distributor pembiayaan yang melakukan proses pembiayaan sepeda motor Honda. PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram didirikan di Mataram pada tanggal 19 Maret 2005 dengan nomor Tanda Daftar Perusahaan (TDP) 23.07.1.50.00135. Perusahaan ini didirikan dengan usaha pokok di bidang perdagangan sepeda motor, yaitu sebagai distributor pembiayaan utama yang berfungsi menyalurkan berbagai tipe sepeda motor Honda kepada sub distributor pembiayaan di wilayah Provinsi NTB. Sebagai salah satu main distributor pembiayaan sepeda motor Honda bergerak sesuai dengan motto utama Honda, yaitu "Touching Your Heart" (menyentuh hati Anda) melalui

Analisis Sistem Administrasi Pemasaran (Dewi Risprawati)

produk yang berkualitas dan pelayanan yang berkualitas. Dalam dunia otomotif, PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram memiliki distributor pembiayaan sepeda motor (*sales*), pembiayaan servis sepeda motor Honda (*service*) maupun distributor pembiayaan suku cadang (*spare parts*). Namun yang menjadi kegiatan utamanya adalah distributor pembiayaan sepeda motor, sedangkan servis dan distributor pembiayaan suku cadang merupakan kegiatan pendukung yang bertujuan untuk meningkatkan omzet distributor pembiayaannya dan memberikan pelayanan kepada konsumen Honda.

Semua kegiatan bisnis tersebut tidak lepas dari fungsi manajemen terutama divisi pemasaran/marketing yang dilakukan perusahaan, dalam hal ini PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebagai distributor pembiayaan sepeda motor merk Honda selalu menerapkan manajemen administrasi pemasaran dalam rangka menunjang proses distributor pembiayaan. Dalam menjalankan roda perusahaan, manajemen PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram mempercayai dan memahami bahwa setiap keputusan bisnis yang diambil harus berdasarkan pada Catur Dharma. Adapun Catur Dharma yang selalu dipegang teguh oleh distributor pembiayaan sepeda motor PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram dalam melaksanakan usaha yaitu: menjadi milik yang bermanfaat bagi bangsa dan negara, memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, menghargai individu dan membina kerja sama, dan senantiasa berusaha mencapai yang terbaik. Adapun visi dari distributor pembiayaan sepeda motor PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram yaitu menjadi salah satu perusahaan dengan pengelolaan terbaik di Asia Pasifik dengan penekanan kompetensi melalui pengembangan sumber daya manusia, struktur keuangan yang solid, kepuasan pelanggan dan efisiensi serta menjadi perusahaan yang mempunyai tanggung jawab sosial serta ramah lingkungan.

Administrasi pemasaran merupakan bagian pekerjaan kantor yang sangat penting. Informasi tertulis yang tepat harus tersedia apabila diperlukan agar kantor dapat memberikan pelayanan yang efektif dalam melakukan kegiatan perkantoran, sehingga diharapkan semua kegiatan dapat berjalan sesuai dengan prosedur kerja yang telah ditetapkan. Pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram peran administrasi sangat dibutuhkan dalam pelaksanaan administrasi perkantoran karena administrasi merupakan inti dari kegiatan perkantoran bagi setiap kegiatan dalam suatu

Analisis Sistem Administrasi Pemasaran (Dewi Rispawati)

pemasaran dalam rangka menunjang kegiatan penjualan perusahaan sebagai distributor pembiayaan sepeda motor yang dilaksanakan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram dan mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh sistem administrasi pemasaran PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode kasus (studi kasus) yaitu “penelitian tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas, dimana subyek penelitian dapat berupa individu, kelompok, lembaga maupun masyarakat” (M. Nazir, 1999:66) dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi dan wawancara serta alat pengumpulan data berupa daftar pertanyaan. Metode analisa data yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), Tabel IFAS (*Internal Strategic Analysis Summary*) yang diperjelas dengan Matrik *Space* analisis.

Lokasi penelitian yaitu pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: data primer adalah jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber utamanya (sumber asli), baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif (Teguh, 2005:122) dan data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui hasil pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangannya, baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif (Teguh, 2005: 121). Identifikasi variabel sesuai dengan pokok permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini yaitu: (1) kekuatan (*strengths*), (2) kelemahan (*weaknesses*), (3) sistem administrasi pemasaran, dan (4) kegiatan penjualan perusahaan. Dalam memecahkan masalah yang dihadapi guna pengambilan keputusan untuk aktifitas selanjutnya, maka akan digunakan dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti Freddy, 2004:18). Analisis SWOT adalah singkatan dari lingkungan *Internal Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis (Rangkuti Freddy, 2004:18-19). Dengan analisis SWOT dapat diidentifikasi aspek internal dari PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Dalam melihat pelaksanaan sistem administrasi pemasaran dalam rangka menunjang kegiatan penjualan perusahaan sebagai distributor pembiayaan sepeda motor yang dilaksanakan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram dan mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh sistem administrasi pemasaran PT. Federal Internasional

Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram menggunakan analisis SWOT. Dalam melihat kekuatan dan kelemahan yang ada dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) Group Cabang Mataram menggunakan matrik Faktor Strategi Internal (IFAS) yang diperjelas dengan Matrik Space dalam penentuan total skor penilaian dalam pelaksanaan sistem administrasi pemasaran sebagai penunjang kegiatan penjualan dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) Group Cabang Mataram.

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Sistem Administrasi Pemasaran pada PT. FIF GROUP Cabang Mataram

Sebagaimana diketahui kegiatan administrasi yang baik adalah yang aman, awet/lestari, up to date, dan efisien dimana penyelenggaraan administrasi pemasaran tiap organisasi/instansi berbeda-beda sesuai dengan kebutuhannya. Dalam kegiatan administrasi menganut tiga azas yakni: azas sentralisasi, azas desentralisasi, dan azas kombinasi sentralisasi dan desentralisasi. Dari ketiga sistem kegiatan administrasi tersebut, sistem administrasi pemasaran yang diterapkan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram adalah sistem desentralisasi. Berbagai contoh kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Kegiatan tersebut antara lain: promosi distributor pembiayaan, distributor pembiayaan, pemesanan, perbankan dan pajak, serta rekrutmen karyawan pemasaran (bekerja sama dengan bagian HRD).

4.2 Revitalisasi Administrasi

Tidak selamanya administrasi tersebut harus disimpan terus dalam tempat kegiatan karena jika administrasi-administrasi yang sudah tidak diperlukan lagi disimpan terus, maka ruangan kegiatan akan penuh, sehingga diperlukan suatu revitalisasi administrasi, baik dengan pemindahan, peremajaan maupun pemusnahan. Administrasi-administrasi yang dimusnahkan yaitu administrasi biasa maupun administrasi yang tidak aktif yang dianggap tidak berguna lagi dimana ini dilakukan pada tenggang waktu tertentu. Pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram menggunakan sistem revitalisasi administrasi yaitu: revitalisasi administrasi yang sifatnya biasa, dan revitalisasi administrasi yang sifatnya penting. Selain penyusutan/pemusnahan administrasi, ada pula beberapa administrasi yang dinyatakan rusak atau hilang. Baik penyusutan/pemusnahan, rusak maupun yang dinyatakan hilang, maka harus dibuatkan berita acaranya sehingga

administrasi tersebut dapat dipertanggung jawabkan dari segi penyusunannya, kerusakannya, maupun yang dinyatakan hilang.

4.3 Efektivitas Pengolahan Administrasi

Administrasi merupakan suatu hal yang penting dalam proses penyajian data maupun informasi bagi pimpinan untuk membuat keputusan dan merumuskan kebijaksanaan. Oleh karena itu untuk dapat menyajikan informasi yang lengkap, cepat dan tepat harus ada sistem dan prosedur yang baik dalam bidang administrasi pemasaran. Sebagai bahan bukti yang perlu dihimpun, dicatat, diolah, digandakan dan disimpan sehingga dapat ditemukan kembali apabila nantinya diperlukan. Masalah-masalah pokok dalam bidang administrasi pemasaran yang umumnya dihadapi oleh perusahaan yaitu tidak dapat ditemukan kembali secara cepat surat dari bagian administrasi yang diperlukan oleh pimpinan atau bagian lain dalam instansi, surat atau warkat yang masuk ke bagian administrasi pemasaran, semakin bertambah sedangkan peralatan tidak bertambah sehingga tidak mencukupi kebutuhan dan kurang adanya pengawasan terhadap warkat-warkat (surat-surat) yang dipinjam atau pengembaliannya terlalu lama, sehingga sudah tidak dapat diingat lagi oleh petugas yang mengeluarkannya dari ruang.

4.4 Penilaian dan Pemeliharaan Administrasi sebagai Manifestasi dari Sistem Administrasi pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram.

4.4.1 Penilaian Administrasi

Penilaian terhadap sistem administrasi pemasaran menyangkut tentang tata cara kegiatan, penemuan kembali tanpa mengalami kesukaran - kesukaran yang dapat mengganggu efektivitas pekerjaan. Dalam menunjang efektivitas pengelolaan administrasi pemasaran, penilaian terhadap sistem administrasi pemasaran perlu dilakukan secara teratur. Hal ini memungkinkan agar administrasi tersebut dapat diperiksa setiap waktu sehingga dapat diketahui apakah yang sudah dilaksanakan mempunyai manfaat bagi organisasi atau perlu diadakan perubahan sesuai dengan perkembangan untuk mencapai hasil yang maksimal. Penilaian administrasi dapat dilihat dari manfaat administrasi itu sendiri. Dalam menyajikan informasi yang akurat dan waktu yang dipergunakan untuk penemuan kembali serta tempat kegiatan administrasi yang memenuhi syarat. Hal ini merupakan bahan pertimbangan akan perlunya diadakan penilaian mengenai penyelenggaraan administrasi pemasaran terhadap suatu unit organisasi.

4.4.2 Pemeliharaan Administrasi

Secara fisik, administrasi harus diamankan dari kerusakan. Penyebab kerusakan administrasi baik dari faktor biologis maupun dari faktor kimiawi, oleh karena itu bahan-bahan pembuatan administrasi seperti kualitas kertas, tinta dan bahan perekat perlu ditingkatkan mutunya. Tindakan pencegahan terhadap kerusakan administrasi perlu diperhatikan lingkungan, sinar matahari, debu, serangga dan kutu, jamur dan kebersihan tangan yang dapat merusak administrasi tersebut. Pemeliharaan administrasi secara fisik dapat dilakukan dengan cara pengaturan yang baik agar terhindar dari serangan api, air, serangga, jamur, dan lain sebagainya. Sebaiknya administrasi disimpan dalam rak-rak kegiatan administrasi yang memperhatikan tingkat kelembaban dan kebersihan udara. Temperatur yang ideal untuk kegiatan administrasi adalah sekitar 60°F - 70°F dengan kelembaban 45% - 55% RH. Selain itu penggunaan Hygrometer dan Thermometer sangat diperlukan untuk mengatur dan mengawasi suhu udara dan kelembaban. Ruang administrasi harus senantiasa dijaga agar keamanan, kebersihan, kerapian, dan kerahasiaannya dapat terjaga.

4.5 Analisa Data

Dalam melihat pelaksanaan sistem administrasi marketing sebagai penunjang kegiatan penjualan dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) Cabang Mataram dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan dengan menggunakan analisa SWOT, dengan menggunakan skor dan bobot terhadap faktor-faktor strategis pada perusahaan yaitu faktor strategis internal yang meliputi kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weaknesses*).

a. Kekuatan perusahaan dengan indikator yaitu:

- (1) Memiliki distributor pembiayaan, yang menyediakan distributor pembiayaan sepeda motor (*sales*), pembiayaan servis sepeda motor Honda (*service*) maupun distributor pembiayaan suku cadang (*spare parts*) dan memberikan pelayanan purna jual,
- (2) Memiliki catur dharma yang memiliki nilai-nilai falsafah menjadi acuan manajemen dan memiliki visi yang jelas,
- (3) Memiliki struktur organisasi yang jelas dalam pembagian tugas dan wewenang masing-masing,
- (4) Dapat menyajikan informasi yang lengkap dan tepat dalam bidang administrasi pemasaran, adanya bahan bukti yang dihimpun, dicatat, diolah, digandakan dan disimpan sehingga dapat ditemukan kembali apabila nantinya diperlukan,
- (5) Sistem administrasi pemasaran yang diterapkan pada PT. FIF

Analisis Sistem Administrasi Pemasaran (Dewi Risprawati)

GROUP Cabang Mataram adalah sistem desentralisasi. Kegiatan Administrasi dimana tiap unit bekerja menyelenggarakan kegiatan administrasi pemasaran sendiri-sendiri, (6) Kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan PT. FIF GROUP Cabang Mataram antara lain: promosi distributor pembiayaan, distributor pembiayaan, pemesanan, perbankan dan pajak, dan rekrutmen karyawan pemasaran (bekerjasama dengan bagian HRD), (7) Adanya revitalisasi administrasi, baik dengan pemindahan, peremajaan maupun pemusnahan, (8) Adanya pemeliharaan administrasi secara fisik dapat dilakukan dengan cara pengaturan yang baik agar terhindar dari serangan api, air, serangga, jamur, dan lain sebagainya. Adanya rak-rak kegiatan administrasi yang memperhatikan tingkat kelembaban dan kebersihan udara, (9) Memiliki karyawan yang ditopang oleh tim yang sangat solid baik dari teknisi maupun non teknisi, dan (10) Adanya pembinaan karyawan yang ditempatkan pada bagian administrasi pemasaran dengan memberikan kesempatan kepada mereka untuk mengikuti pendidikan baik melalui kursus-kursus, mengikuti pelatihan-pelatihan, maupun penataran-penataran bidang administrasi pemasaran.

b. Kelemahan perusahaan dengan indikator yaitu:

(1) Tidak dapat ditemukan kembali secara cepat surat dari bagian administrasi yang diperlukan oleh pimpinan atau bagian lain dalam instansi karena sebagian unit kegiatan administrasinya masih menggunakan metode manual seperti pencatatan, dsb, (2) Terbatasnya karyawan yang memiliki pengetahuan dalam bidang administrasi pemasaran, (3) Surat atau warkat yang masuk ke bagian administrasi pemasaran semakin bertambah sedangkan peralatan tidak bertambah sehingga tidak mencukupi kebutuhan, dan (4) Kurang adanya pengawasan terhadap warkat - warkat (surat-surat) yang dipinjam atau pengembaliannya terlalu lamanya, sehingga sudah tidak dapat diingat lagi oleh petugas yang mengeluarkannya dari ruang.

4.5.1 Analisis faktor internal perusahaan dengan menggunakan Tabel IFAS (Internal Strategic Analysis Summary)

Analisis Faktor Lingkungan Internal Perusahaan dapat menggunakan tabel IFAS (*Internal Strategic Analysis Summary*), berikut ini merupakan tabel IFAS pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram.

Tabel 1. IFAS pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram (penentuan nilai skor, kekuatan dan kelemahan internal perusahaan)

Faktor-faktor internal perusahaan		Bobot	Rating	Skor
I	Kekuatan			
1	Memiliki distributor pembiayaan	0,1299	4	0,5196
2	Memiliki catur dharma dan visi yang jelas	0,1169	3	0,3507

3	Memiliki struktur organisasi yang jelas	0,1039	4	0,4156
4	Dapat menyajikan informasi yang lengkap dan tepat dalam bidang administrasi pemasaran	0,0909	3	0,2727
5	Sistem administrasi pemasaran yang diterapkan pada kantor PT. FIF GROUP Cabang Mataram adalah sistem desentralisasi	0,0779	3	0,2337
6	Kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan: promosi distributor pembiayaan, distributor pembiayaan, pemesanan, perbankan dan pajak, dan rekrutmen karyawan pemasaran (bekerjasama dengan bagian HRD).	0,0649	4	0,2596
7	Adanya revitalisasi administrasi	0,0519	4	0,2076
8	Adanya pemeliharaan administrasi secara fisik	0,0390	4	0,1560
9	Memiliki karyawan yang ditopang oleh tim yang sangat solid	0,0260	4	0,1040
10	Adanya pembinaan karyawan untuk mengikuti pendidikan melalui kursus-kursus, mengikuti pelatihan-pelatihan, maupun penataran-penataran bidang administrasi pemasaran.	0,0130	4	0,0520
Jumlah		0,7143	37	2,5715
Rata-rata skor				0,25715
II Kelemahan				
1	Tidak dapat ditemukan kembali secara cepat surat dari bagian administrasi karena sebagian unit kegiatan administrasinya masih menggunakan metode manual.	0,1143	1	0,1143
2	Terbatasnya karyawan yang memiliki pengetahuan dalam bidang administrasi pemasaran.	0,0857	1	0,0857
3	Surat atau warkat yang masuk ke bagian administrasi pemasaran semakin bertambah sedangkan peralatan tidak bertambah sehingga tidak mencukupi kebutuhan.	0,0571	2	0,1142
4	Kurang adanya pengawasan terhadap warkat - warkat (surat-surat) yang dipinjam karena terlalu lamanya peminjaman.	0,0286	3	0,0858
Jumlah		0,2857	7	0,4000
Rata-rata skor				0,1000
Total bobot dan skor		1.00		2,9715

Sumber: Data diolah.

Berdasarkan analisis pada lingkungan internal pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram pada tabel 1, menunjukkan bahwa jumlah rata-rata skor dari kekuatan internal perusahaan yang dimiliki PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebesar 0,25715. Dengan jumlah rata-rata skor dan kekuatan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan masih bisa untuk mengurangi kelemahan internal perusahaan seperti yang terlihat pada tabel 1, dimana jumlah rata-rata skor untuk kelemahan internal sebesar 0,1. Total skor untuk nilai kekuatan yang dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebesar 2,5715 sehingga membantu perusahaan dalam mengurangi kelemahan internal perusahaan sebesar 0,4 yang dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram.

Analisis Sistem Administrasi Pemasaran (Dewi Rispawati)

Keadaan ini menunjukkan bahwa dari segi internal perusahaan, PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram masih memiliki kekuatan untuk memperkecil kelemahan yang ada.

➤ Matrik space analysis untuk memperjelas tabel IFAS

Berdasarkan analisis IFAS (*Internal Strategic Analysis Summary*) maka untuk mempertajam analisis menggunakan matrik space analisis untuk melihat perkembangan selanjutnya.

Tabel 2. Matrik Space Analysis pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram

Sumber: Data diolah.

Faktor-faktor internal perusahaan		Rating
I Kekuatan		
1	Memiliki distributor pembiayaan	4
2	Memiliki catur dharma dan visi yang jelas	3
3	Memiliki struktur organisasi yang jelas	4
4	Dapat menyajikan informasi yang lengkap dan tepat dalam bidang administrasi pemasaran	3
5	Sistem administrasi pemasaran yang diterapkan pada kantor PT. FIF GROUP Cabang Mataram adalah sistem desentralisasi	3
6	Kegiatan administrasi pemasaran yang dilakukan: promosi distributor pembiayaan, distributor pembiayaan, pemesanan, perbankan dan pajak, dan rekrutmen karyawan pemasaran (bekerjasama dengan bagian HRD)	4
7	Adanya revitalisasi administrasi	4
8	Adanya pemeliharaan administrasi secara fisik	4
9	Memiliki karyawan yang ditopang oleh tim yang sangat solid	4
10	Adanya pembinaan karyawan untuk mengikuti pendidikan melalui kursus-kursus, mengikuti pelatihan-pelatihan, maupun penataran – penataran bidang administrasi pemasaran.	4
Jumlah Rating		37
II Kelemahan		
1	Tidak dapat ditemukan kembali secara cepat surat dari bagian administrasi karena sebagian unit kegiatan administrasinya masih menggunakan metode manual.	-1
2	Terbatasnya karyawan yang memiliki pengetahuan dalam bidang administrasi pemasaran.	-1
3	Surat atau warkat yang masuk ke bagian administrasi pemasaran semakin bertambah sedangkan peralatan tidak bertambah sehingga tidak mencukupi kebutuhan.	-2
4	Kurang adanya pengawasan terhadap warkat - warkat (surat-surat) yang dipinjam karena terlalu lamanya peminjaman.	-3
Jumlah Rating		-7

Berdasarkan data di atas, maka dapat diketahui total skor penilaian pelaksanaan sistem administrasi marketing sebagai penunjang kegiatan penjualan dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebagai berikut: total skor penilaian sistem administrasi pemasaran perusahaan dalam rangka menunjang kegiatan penjualan perusahaan sebagai distributor pembiayaan sepeda motor dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebesar 1,95

D. P E N U T U P

Dari hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dapat dilihat peran administrasi sangat membantu dalam menunjang kegiatan pemasaran pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Faktor ketepatan, pertambahan surat dan warkat, dan pengawasan warkat yang dapat mempengaruhi efektivitas pengelolaan administrasi pemasaran pada suatu kantor perlu diperhatikan untuk menunjang proses pemasaran pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram.
2. Penilaian administrasi pemasaran dan pemeliharaan administrasi merupakan suatu keputusan tentang apa yang dilakukan atau perlu diadakan perubahan. Penilaian dan pemeliharaan terhadap sistem administrasi pemasaran menyangkut tentang tata cara kegiatan, penemuan kembali warkat, tanpa kesukaran - kesukaran yang dapat mengganggu efektivitas pekerjaan. Hal-hal tersebut yang masih perlu diperhatikan pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram.
3. Total skor untuk nilai kekuatan yang dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram sebesar 2,5715 sehingga membantu perusahaan dalam mengurangi kelemahan internal perusahaan sebesar 0,4 yang dimiliki oleh PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram. Keadaan ini menunjukkan bahwa dari segi internal perusahaan, PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram masih memiliki kekuatan untuk memperkecil kelemahan yang ada.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Haryadi, (2000), Sistem Perkantoran Modern, Surabaya: Rineka Cipta.
Kotler P, (1997), Manajemen Pemasaran, Yogyakarta: Andi.
Moekijat, (2001), Administrasi Perkantoran, Bandung: CV. Mandar Maju.
Mulyono, Sularso, (1985). Dasar-Dasar Kearsipan, Yogyakarta: Liberty.

- Nazir, Moh, (1999), *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rangkuti, Freddy, (2004), *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Surat Edaran, Nonkep. S.6 – DIR / ORG/02/98, tanggal 4 Pebruari 1998, Organisasi Baru, PT. Federal Internasional Finance (FIF) GROUP Cabang Mataram.
- Tatang M. Amirin, (2010), *Pokok-pokok Teori Sistem*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Teguh, Muhammad (2005), *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Waworuntu, Tony, (1988), *Manajemen Untuk Sekretaris*, Jakarta: PT. Gramedia.