

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Manusia merupakan makhluk sosial, yaitu makhluk yang tidak dapat hidup sendiri, perlu berinteraksi dan bersosialisasi dengan sesama. Salah satu cara yang digunakan untuk bersosialisasi adalah dengan mengikuti organisasi. Dengan berorganisasi manusia dapat menyalurkan aspirasi mereka dan dapat pula berbagi informasi dengan sesamanya. Sehingga banyak manfaat yang akan didapatkan ketika manusia berorganisasi.

Preston dan Zimmerer (1983) mengatakan bahwa “Organisasi adalah sekumpulan orang-orang yang disusun dalam kelompok-kelompok, yang bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama.” Organisasi pada dasarnya digunakan sebagai tempat atau wadah dimana orang-orang berkumpul, bekerjasama secara rasional dan sistematis, terencana, terorganisasi, dipimpin dan terkendali, dalam memanfaatkan sumber daya, sarana-prasarana, data, dan lain sebagainya yang digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi.

Salah satu organisasi yang bergerak di bidang manajemen adalah Asosiasi Manajemen Indonesia (AMA). Gagasan mendirikan Asosiasi Manajemen Indonesia (AMA) dilontarkan pertama kali pada April 1989 dan secara resmi berdiri tanggal 1 Oktober 1989 di DKI Jakarta yang saat ini menjadi pusat AMA. Pada waktu itu, wadah ini dimaksudkan sebagai ajang bagi para profesional dalam berorganisasi, bermasyarakat dan sebagainya. Kini AMA Indonesia mempunyai visi jauh ke depan, tidak sekedar menjadi organisasi para “manajer” tetapi mengembangkan diri menjadi komunitas masyarakat manajemen bisnis Indonesia yang kuat dan maju. Hal ini sesuai dengan hasil MUNAS 2001, yang mengamanatkan bahwa nama perhimpunan menjadi Asosiasi Manajemen Indonesia. Saat ini AMA-Indonesia telah berkembang pesat, memiliki sekitar 2.000 orang anggota yang tersebar

di 15 cabang di kota-kota besar (Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Yogyakarta, Makasar, Solo, Pekanbaru, Lampung, Palembang, Medan, Batam dan Jambi).

AMA Indonesia memiliki cabang yang terletak di Propinsi Lampung. Kantor AMA Lampung terletak di Toko Buku Fajar Agung, Jalan. Raden Intan No.62 Tanjung Karang Bandar Lampung. Kepengurusan AMA Lampung terdiri dari kalangan Wirausahawan, Dosen, karyawan swasta dan BUMN, sehingga dengan pengurus yang merupakan para profesional, AMA Lampung dapat terus mengkaji teori-teori manajemen terbaru dan berusaha untuk menjadi organisasi yang profesional.

AMA Lampung merupakan organisasi nirlaba, yaitu organisasi yang tidak berorientasi pada keuntungan. Hal ini dikarenakan visi AMA yaitu Menjadi organisasi masyarakat manajemen Indonesia yang terkemuka, profesional dan beretika serta mampu berkompetisi di tingkat global dan misi AMA yaitu mengembangkan profesionalisme masyarakat manajemen Indonesia melalui peningkatan kompetensi manajemen dan kewirausahaan yang mencakup pengetahuan, ketrampilan dan sikap. Membangun jaringan masyarakat manajemen Indonesia sebagai wahana untuk meningkatkan produktivitas dan inovasi yang mampu memberikan kontribusi terhadap pembangunan Indonesia. Menggalang rasa persahabatan dan kepedulian sosial antar para anggota.

Dalam melakukan kegiatannya, Adapun Bauran pemasaran yang dilakukan oleh AMA Lampung :

a. Kebijakan Produk (*Product*)

Produk menurut Kotler dan Armstrong (2009; 337) :

“Segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat digunakan memuaskan keinginan atau kebutuhan pemakainya. “

Produk yang terdapat AMA Lampung adalah jasa untuk mengadakan *event* kegiatan berupa seminar, *workshop*, *industrial visit*, bedah buku, dll. Kegiatan-kegiatan

tersebut dilakukan setiap satu bulan sekali. Hal ini dilakukan agar AMA Lampung terkesan profesional dan berkomitmen untuk memperluas pengetahuan yang dimiliki member dan masyarakat Lampung yang mengikuti kegiatan-kegiatan tersebut.

b. Kebijakan Harga (*Price*)

Menurut Kotler dan Amstrong (2009; 430) :

“Harga merupakan sejumlah uang yang dibayarkan atas barang dan jasa, atau jumlah nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapat manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa.”

Harga yang ditawarkan setiap seminar yang diadakan AMA berkisar antara Rp 75.000,00 sampai dengan Rp.200.000,00. Kisaran harga tiket seminar tersebut relatif lebih murah disbanding seminar-seminar yang diadakan oleh *event organizer* yang lain.

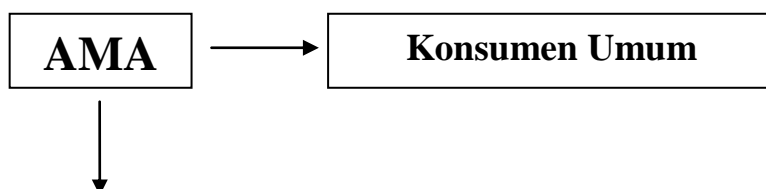
c. Distribusi (*Place*)

Menurut Kotler, Amstrong, (2009; 79) :

“Distribusi mencakup aktivitas perusahaan untuk menyediakan produk bagi konsumen sasaran.”

AMA Lampung menggunakan teknik distribusi langsung karena proses pendistribusiannya secara langsung dari produsen jasa ke konsumen tanpa perantara.

Hal ini dapat dilihat pada gambar :



## Member

Gambar I. Saluran distribusi AMA Lampung.  
Sumber : AMA Lampung 2011

d. Promosi (*Promotion*)

Menurut Kotler (2009; 79) :

“Promosi merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk membelinya.”

Kegiatan promosi yang dilakukan AMA Lampung untuk menarik member adalah dengan cara memberikan potongan harga di beberapa Restaurant, Hotel, dan Toko Buku. Promosi lainnya adalah potongan harga tiket seminar sebesar 25-50 persen kepada member AMA. Hal ini dilakukan agar masyarakat tertarik untuk menjadi member serta tertarik untuk mengikuti seminar yang diadakan AMA Lampung

e. Personal (*People*)

Menurut Zeithaml dan Bitner (2000; 19) :

“*People* merupakan semua orang yang memainkan peranan dalam penyajian jasa yang dapat mempengaruhi persepsi pembeli.”

Orang-orang yang menjadi pengurus AMA Lampung merupakan orang-orang yang berkompeten di bidang manajemen, sehingga dapat dipercaya untuk mengurus kegiatan yang diadakan AMA Lampung dan diharapkan pengurusnya dapat selalu mengkaji tentang teori-teori manajemen terbaru.

f. Fasilitas Fisik (*Physical Evidence*)

Menurut Zeithaml dan Bitner (2000; 20) :

“Physical Evidence atau fasilitas fisik merupakan suatu hal yang secara nyata mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk jasa yang ditawarkan.”

Fasilitas Fisik yang ditunjukkan AMA Lampung adalah letaknya di Toko Buku Fajar Agung Jalan Raden Intan No. 61 Tanjung Karang yang memiliki gedung yang besar serta tempat parkir yang luas, dan ruangan yang berpendingin ruangan, sehingga membuat konsumen tertarik dan merasa puas. Kemudian Kegiatan seminar yang dilakukan AMA Lampung selalu diadakan di Hotel-hotel berbintang dan *Restaurant* ternama di Bandar Lampung, namun untuk skala kecil biasanya menggunakan ruang pertemuan yang terdapat di Toko Buku Fajar Agung.

g. Proses (*Process*)

Menurut Zeithaml dan Bitner (2000; 20) :

“Proses merupakan semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk penyampaian jasa.”

Proses menjadi member AMA Lampung adalah, dengan mengisi formulir keanggotaan dan membayar uang pendaftaran sebesar Rp. 100.000,00 dan setiap bulanya sebesar Rp. 50.000,00. Kemudian proses penyampain produk jasa berupa kegiatan seminar yaitu AMA Lampung memberitahukan kepada masyarakat Lampung melalui media cetak dan melalui telepon dan pesan singkat, setelah itu masyarakat Lampung atau member yang berminat tinggal menghubungi pelaksana harian AMA Lampung dan mendaftar, jika calon peserta seminar bersedia datang ke Toko Buku Fajar Agung untuk membayar dan jika berhalangan, maka pelaksana harian yang akan mendatangi.

Kegiatan yang dilakukan oleh AMA Lampung adalah: seminar, *workshop*, *industrial visit*, bedah buku, dll.

Tabel 1. Jumlah Peserta Kegiatan yang Diselenggarakan Oleh AMA Lampung Pada Bulan Mei 2010 – Maret 2011.

<b>No</b>	<b>Tahun</b>	<b>Bulan</b>	<b>Kegiatan</b>	<b>Jumlah peserta (orang)</b>
<b>1</b>	2010	Mei	<b>Seminar</b>	<b>55</b>
<b>2</b>	2010	Juni	-	-
<b>3</b>	2010	Juli	<b>Seminar</b>	<b>50</b>
<b>4</b>	2010	Agustus	<b>Pelatihan</b>	<b>36</b>
<b>5</b>	2010	Agustus	<b>Bedah Buku</b>	<b>40</b>
<b>6</b>	2010	September	<b>Seminar</b>	<b>49</b>
<b>7</b>	2010	Oktober	-	-
<b>8</b>	2010	November	<b>Seminar</b>	<b>40</b>
<b>9</b>	2010	Desember	-	-
<b>10</b>	2011	Januari	<b>Seminar</b>	<b>43</b>
<b>11</b>	2011	Februari	<b>Seminar</b>	<b>27</b>
<b>12</b>	2011	Maret	<b>Seminar</b>	<b>53</b>

Sumber: AMA Lampung 2011

Dari kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan AMA Lampung, kegiatan yang paling sering dilakukan adalah kegiatan seminar. Hal ini karena manfaat seminar yang dirasa paling

memberi dampak pada peserta seminar. Manfaat-manfaat yang diberikan adalah bertambahnya pengetahuan dari peserta seminar, bertambahnya relasi dan memperluas jaringan, serta memotivasi peserta seminar untuk bekerja dan berusaha lebih baik lagi, membantu menyelesaikan masalah-masalah yang terjadi di dalam dunia manajemen, dan member AMA Lampung akan mendapatkan pengalaman yang akan memotivasi mereka untuk lebih giat dalam mengembangkan diri mereka. Oleh karena itu pada laporan akhir ini saya memfokuskan pada seminar.

Dari tabel 1 dapat dilihat bahwa peserta kegiatan seminar yang diadakan AMA Lampung berfluktuasi, hal ini dimungkinkan karena masyarakat Lampung kurang mengetahui manfaat yang diperoleh dari kegiatan seminar yang diselenggarakan AMA Lampung atau masyarakat Lampung belum mengetahui tentang adanya kegiatan seminar. Berdasarkan hal tersebut maka saya tertarik untuk menulis laporan akhir berjudul Manfaat Asosiasi Manajemen Indonesia (AMA) Badan Pengurus Cabang Lampung bagi masyarakat Lampung. Masyarakat Lampung khususnya para Manajer, wirausahawan, karyawan yang ingin menambah pengetahuan di bidang manajemen.

## **1.2 Permasalahan**

Belum banyaknya masyarakat lampung yang mengetahui manfaat yang diperoleh dari kegiatan seminar yang diselenggarakan oleh AMA Lampung, hal ini membuat jumlah peserta yang mengikuti kegiatan seminar berfluktuasi (tabel.1). Maka permasalahan dalam penulisan laporan akhir ini adalah “Apa manfaat yang diperoleh masyarakat Lampung pada seminar yang diadakan AMA Lampung?”

## **1.3 Tujuan Penulisan Laporan Akhir**

1. Untuk mengetahui manfaat dari kegiatan seminar yang diselenggarakan oleh AMA Lampung.
2. Memperluas wawasan tentang dunia kerja serta kemampuan dan ketrampilan.

3. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya.