BAB 1
PENDAHULUAN

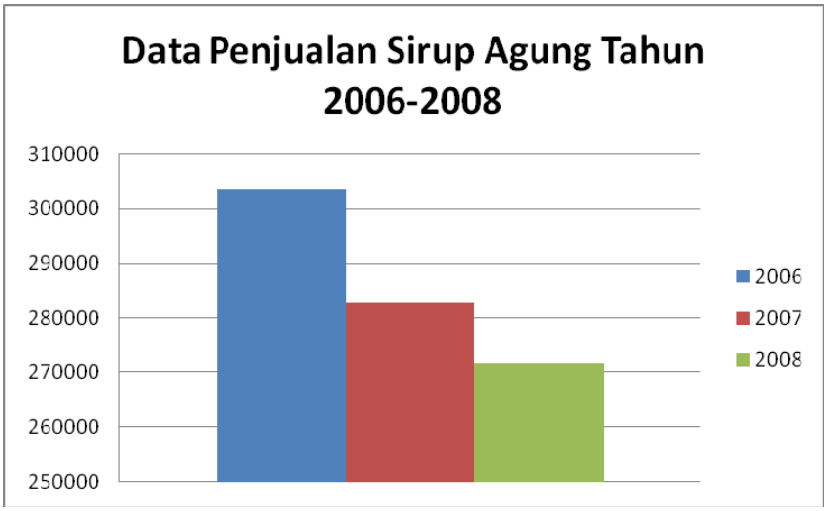
1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan perekonomian di Indonesia, banyak investor di Indonesia berlomba dalam memberikan penawaran-penawaran khusus yang dapat menarik minat konsumen terutama dibidang industri makanan dan minuman. Di mana industri dibidang tersebut merupakan industri yang menjanjikan karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan primer bagi semua orang. Hal itu menuntut setiap perusahaan untuk lebih meningkatkan kualitasnya (baik produk maupun jasa) untuk dapat mengungguli bahkan memenangkan persaingan yang semakin ketat mengingat semakin banyaknya pesaing yang bergerak di bidang industri sejenis. Salah satu industri minuman yang diminati para investor saat ini adalah dengan membuka pabrik sirup di Kudus, Jawa Tengah. Hal ini disebabkan karena di daerah Kudus dan sekitarnya memiliki suhu lingkungan yang cukup panas.

Home Industry Sirup Agung merupakan salah satu pabrik sirup di kota Kudus, tepatnya di Jl. Wachid Hasyim No. 61 Kudus yang didirikan oleh Bapak Singgih pada tahun 1984 dan sekarang dikelola oleh anak beliau yaitu Agung Setiawan. *Home Industry* Sirup Agung ini dikategorikan ke dalam *home industry* skala menengah karena jumlah produksinya tergolong besar dan tempat produksi tersebut dilakukan di rumah pemilik.

Pada awal berdirinya, persentase penjualan Sirup Agung sangat kecil karena cara pemasaran dilakukan oleh pemilik sendiri (karena belum memiliki modal yang cukup untuk membeli alat transportasi dan merekrut pegawai) ke para pedagang sekitar untuk dapat dijual lagi oleh mereka secara eceran. Setelah berjalan sekian tahun, pemasaran sirup tersebut dilakukan oleh karyawan perusahaan ke daerah Kudus dan sekitarnya seperti Jepara, Bangsri, Juwana dan Welahan sehingga industri ini berkembang. Namun, sejak tahun 2006, Sirup

Agung mengalami permasalahan yang menyebabkan penurunan penjualan. Data penjualan dapat dilihat pada grafik di bawah ini :



Gambar 1.1

Data Penjualan Sirup Agung Tahun 2006-2008

Dari grafik di atas dapat diketahui perusahaan mengalami kecenderungan penurunan penjualan tiap tahunnya.

1.2 Identifikasi Masalah

Kemungkinan-kemungkinan permasalahan yang dihadapi *Home Industry* Sirup Agung adalah sebagai berikut:

1. Persaingan produk sirup yang semakin ketat di daerah Kudus dan sekitarnya sehingga menyebabkan penurunan penjualan.
2. Belum adanya kerjasama yang baik antara pihak *Home Industry* Sirup Agung dengan pihak pedagang (*retailer*).
3. Tidak ada inovasi selama bertahun-tahun yang menyebabkan konsumen tidak puas.
4. Pihak management belum mengetahui metode pemasaran yang tepat agar *Home Industry* Sirup Agung dapat meningkatkan jumlah penjualan.

1.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi

Agar pembahasan tidak terlalu luas maka diperlukan pembatasan masalah dalam penelitian ini, sehingga hasil penelitian yang diperoleh dapat lebih terarah. Pembatasan masalah mencakup :

1. Tidak mengobservasi langsung pesaing.

Asumsi:

1. Situasi perekonomian di Indonesia pada saat penelitian dianggap stabil.
2. Tidak ada kesulitan bahan baku.

1.4 Perumusan Masalah

Adapun perumusan masalah yang berhubungan dengan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor apa saja yang menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam memilih produk sirup?
2. Bagaimana kinerja atau tingkat kepuasan konsumen terhadap Sirup Agung?
3. Faktor-faktor apa sajakah yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi Sirup Agung?
4. Apakah kelebihan dan kelemahan sirup Agung dibandingkan dengan produk pesaing?
5. Bagaimana *Segmentasi*, *Targeting*, *Positioning* (STP) yang baik untuk *Home Industri* Sirup Agung?
6. Usulan apa yang diberikan agar *Home Industry* Sirup Agung dapat meningkatkan jumlah penjualan?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk dapat mengetahui faktor apa saja yang menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam memilih sirup sebagai minuman.
2. Mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap Sirup Agung.
3. Untuk dapat mengetahui persepsi dan harapan konsumen terhadap *Home Industry* Sirup Agung.
4. Untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan *Home Industry* Sirup Agung di mata konsumen dibandingkan pesaing.
5. Untuk mengetahui *Segmentasi*, *Targeting*, *Positioning* (STP) yang baik untuk Home Industri Sirup Agung.
6. Untuk memberikan usulan kepada pihak *Home Industry* Sirup Agung agar dapat meningkatkan jumlah penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan

1. Bab 1 Pendahuluan

   Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi, tujuan pengamatan, serta sistematika penulisan.

2. Bab 2 Tinjauan Pustaka

   Bab ini berisi teori-teori yang menunjang dan berkaitan dengan masalah-masalah yang dihadapi.

3. Bab 3 Metodologi Penelitian

   Bab ini berisi tentang urutan-urutan penelitian penyusunan tugas akhir ini. Pada bab ini dilengkapi dengan diagram alir (*flowchart*) dan keterangan sehubungan dengan diagram alir (*flowchart*) tersebut.

4. Bab 4 Pengumpulan Data

   Bab ini berisi pengumpulan data-data perusahaan, hasil penyebaran kuesioner, dan data-data lainnya yang diperlukan dalam melakukan penelitian.

5. Bab 5 Pengolahan Data dan Analisis

   Pada bab ini data-data yang telah dikumpulkan pada bab sebelumnya diolah, kemudian dilakukan analisis dan dibuat usulan terhadap hasil pengolahan data tersebut.

6. Bab 6 Kesimpulan dan Saran

   Bab ini berisi kesimpulan dari keseluruhan laporan tugas akhir ini dan saran sebagai masukan bagi pihak perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapi.