

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan industri makanan di Indonesia, maka perkembangan perusahaan yang mendukung industri makanan di Indonesia berkembang semakin pesat. Perusahaan tersebut menyediakan kebutuhan garam, tepung, dan kerupuk yang hampir dapat dipastikan menjadi bahan maupun pelengkap dari industri makanan di Indonesia. Dengan semakin banyaknya perusahaan yang sejenis, maka persaingan antar perusahaan akan semakin ketat.

PD Sumur Sari merupakan salah satu perusahaan yang mendukung industri makanan di Indonesia dengan memproduksi garam (garam meja/halus, garam dapur/briket, garam krosok), kerupuk (Kerupuk Sumur Sari, Kerupuk Sumur Sari Super, Kerupuk Sumur Sari Bawang, Kerupuk Mie), tepung gula, dan tepung beras. PD Sumur Sari berdiri pada 1 Agustus 1983, dengan memproduksi kerupuk saja. Namun seiring dengan perjalanan waktu dan peningkatan penjualannya, PD Sumur Sari mengembangkan produk yang diproduksinya, yaitu memproduksi garam, tepung gula, dan tepung beras yang telah dipasarkan ke seluruh Jawa Barat. Saat ini PD Sumur Sari mampu memproduksi garam sebanyak 10 ton per produksi dengan mempekerjakan karyawan pabrik sebanyak 20 orang yang khusus untuk produksi garam. Selama ini penjualan PD Sumur Sari relatif tetap dengan fluktuasi penjualan yang kecil. Namun sejak Januari 2010 terjadi penurunan penjualan di PD Sumur Sari, penurunan penjualan yang besar terjadi pada produk garam halus “Karya Tani” yang selama ini menjadi salah satu andalan dalam penjualan PD Sumur Sari. Sejak bulan Maret 2010-Februari 2011, penjualan garam halus turun rata-rata 11.7% tiap bulannya. Penurunan ini merupakan selisih antara rata-rata penjualan per tahun dengan penjualan per bulan.

Menurut pihak PD Sumur Sari, jika melihat terus menurunnya penjualan dan ketatnya persaingan dalam hal kualitas produk, harga, dan promosi. maka PD Sumur Sari perlu meningkatkan kualitas dan pelayanannya terutama untuk produk garam halus Karya Tani agar dapat meningkatkan penjualannya kembali.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada, maka dapat diidentifikasi hal-hal yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan garam halus, yaitu :

1. Banyaknya perusahaan lain yang memproduksi garam halus sejenis, membuat semakin ketatnya persaingan dengan ditandai perebutan pangsa pasar semakin ketat dan menyebabkan penurunan penjualan bagi PD Sumur Sari.
2. Belum tepatnya *Segmentation, Targeting, dan Positioning* yang dilakukan oleh PD Sumur Sari.
3. Belum diketahuinya hal-hal apa saja yang dianggap penting oleh konsumen pengguna garam halus maupun penjual (grosir dan pasar tradisional).
4. Ketidakpuasan konsumen terhadap produk garam halus PD Sumur Sari Bandung yang menyebabkan beralihnya konsumen ke produk perusahaan lain.
5. Kurangnya usaha yang dilakukan salesman dalam memasarkan produk garam halus.
6. Tidak lancarnya pasokan bahan baku sehingga terjadi keterlambatan dalam pemasaran produk.

1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi

Akibat keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, maka dalam penelitian ini penulis melakukan pembatasan masalah agar lebih jelas dan terarah. Pembatasan-pembatasan masalah yang dilakukan penulis antara lain:

1. Penelitian hanya dilakukan pada penjualan produk garam halus dengan daerah pemasaran di Bandung.

2. Kurangnya usaha yang dilakukan salesman dalam memasarkan produk garam halus tidak dibahas dalam penelitian ini.
3. Tidak lancarnya pasokan bahan baku sehingga terjadi keterlambatan dalam pemasaran produk tidak dibahas dalam penelitian ini.

1.4. Perumusan Masalah

Perumusan-perumusan masalah yang dilakukan dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang dianggap penting dan memiliki persepsi yang kurang baik menurut konsumen dari produk garam halus Karya Tani?
2. Bagaimanakah *Segmentation, Targeting, Positioning* PD Sumur Sari untuk konsumen pengguna garam halus?
3. Faktor-faktor apa saja yang dianggap penting dan memiliki persepsi yang kurang baik menurut penjual (grosir dan pasar tradisional) dari produk garam halus Karya Tani?
4. Faktor-faktor apa saja yang menjadi kelebihan dan kelemahan dari produk garam halus Karya Tani dibandingkan dengan produk sejenis perusahaan pesaingnya menurut penjual di grosir dan pasar tradisional?
5. Bagaimana usulan perbaikan yang dapat diberikan kepada PD Sumur Sari agar dapat meningkatkan penjualan produk garam halus Karya Tani ?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Mengetahui faktor-faktor yang dianggap penting dan memiliki persepsi yang kurang baik menurut konsumen dari produk garam halus Karya Tani.
2. Mengetahui *Segmentation, Targeting, Positioning* PD Sumur Sari untuk konsumen pengguna garam halus.
3. Mengetahui faktor-faktor yang dianggap penting dan memiliki persepsi yang kurang baik menurut penjual (grosir dan pasar tradisional) dari produk garam halus Karya Tani .

4. Mengetahui faktor-faktor yang menjadi kelebihan dan kelemahan dari produk garam halus Karya Tani dibandingkan dengan produk sejenis perusahaan pesaingnya menurut penjual di grosir dan pasar tradisional.
5. Memberikan usulan perbaikan kepada PD Sumur Sari agar dapat meningkatkan penjualan produk garam halus Karya Tani.

1.6. Sistematika Penulisan

Laporan penulisan tugas akhir ini disusun sedemikian rupa, sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas.

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori-teori, prinsip-prinsip, serta aturan-aturan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang dihadapi dan dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian dan pembahasan masalah.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang uraian langkah-langkah sistematis yang ditempuh penulis dalam melakukan penelitian dalam memberikan solusi terhadap masalah yang ada.

BAB IV : PENGUMPULAN DATA

Bab ini membahas secara terperinci tentang data umum perusahaan, data yang didapat dari hasil penyebaran kuesioner, dan data-data lainnya yang akan digunakan dalam melakukan penelitian.

BAB V : PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini berisi tentang pengolahan data sesuai dari data-data yang sudah diperoleh serta analisis dari hasil pengolahan data tersebut.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari analisis yang telah dilakukan, serta saran perbaikan yang dapat diberikan kepada pihak perusahaan.