

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam dewasa ini, tuntutan dalam menjalankan bisnis telah berubah. Penyebabnya tak lain karena adanya persaingan yang ketat antar masing-masing perusahaan dalam merebut pangsa pasar. Hal tersebut menyebabkan tingkat persaingan antar industri menjadi semakin ketat dan masalah-masalah yang dihadapi oleh pihak manajemen juga menjadi semakin kompleks. Kondisi seperti itu menyebabkan masing-masing perusahaan berusaha untuk tetap konsisten dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Dalam penelitian ini yang menjadi sorotan adalah perusahaan bihun PT. Sumber Rejo Kediri, dimana dalam perkembangan akhir-akhir ini mengalami masa yang memprihatinkan, dalam artian produk yang dihasilkan kurang mampu bersaing dengan produk bihun yang dihasilkan oleh perusahaan lain serta menurunnya tingkat permintaan pasar akan produk yang dihasilkan. Ini semua dapat dilihat melalui kenyataan dengan banyaknya produk bihun yang dihasilkan kurang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, agen dan pengecer, karena kurang sesuainya bentuk dan ukuran kemasan serta rendahnya tingkat keamanan produk dari kemungkinan kerusakan. Rendahnya tingkat keamanan produk disebabkan karena bahan yang dipakai untuk kemasan kurang berkualitas dan cepat rusak sedangkan dari segi ukuran, para agen dan pengecer merasa ukuran produk yang dihasilkan perusahaan kurang fleksibel. Hal ini terjadi karena kebutuhan masing-masing agen dan pengecer di wilayah distribusi berbeda-beda

sesuai dengan permintaan pasar. Sementara ini produk bihun pesaing dengan merek “Jago” telah berkembang dengan baik, kenyataan ini dapat dilihat dari produk bihun yang dihasilkan dan dipasarkan mampu memberikan kepuasan kepada konsumen maupun para agen dan pengecer. Hal tersebut disebabkan karena bahan yang digunakan untuk mengemas produk tersebut berkualitas baik dan tidak cepat rusak.

Dalam kurun waktu terakhir ini Perusahaan bihun PT. Sumber Rejo Kediri mengalami permasalahan dalam bidang pemasaran. Permasalahan tersebut berhubungan erat dengan kemasan dan pemberian potongan harga yang telah dijalankan perusahaan selama ini. Apabila dilihat dari perkembangan sistem, bentuk dan ukuran kemasan serta bahan pembungkus yang dipakai untuk membungkus produknya sudah tidak sesuai lagi, karena bahan yang dipakai adalah plastik yang mudah rusak dalam jangka waktu yang singkat dan ukuran kemasan yang dihasilkan perusahaan dalam 5 kg dan $\frac{1}{4}$ kg tersebut sulit untuk dipasarkan. Hal ini disebabkan karena beraneka ragamnya permintaan pasar terhadap ukuran produk bihun yang dihasilkan. Sedangkan dalam pemberian potongan harga, perusahaan hanya memberikan potongan harga terhadap pembelian secara tunai, sementara keinginan para agen dan retailer membeli dalam bentuk kredit. Maka sebagai usaha dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya, Perusahaan bihun PT. Sumber Rejo Kediri dituntut untuk melakukan penyesuaian kebijaksanaan dan pengkajian konsep pemasaran yang lebih mendalam lagi agar dapat bersaing dalam ketatnya kompetisi serta memperhatikan rasa puas yang diinginkan oleh para penyalurnya.

1.2. Perumusan Masalah

Agar masalah yang dihadapi oleh perusahaan jangan sampai mengganggu aktivitas perusahaan secara berlarut-larut, maka harus segera dicari jalan pemecahannya. Untuk mempermudah langkah-langkah apa yang harus diambil dalam upaya memecahkan masalah tersebut diperlukan adanya perumusan masalah. Dengan melihat kondisi lingkungan perusahaan sendiri dan faktor lingkungan persaingan yang semakin ketat serta agar pembahasan agar lebih terarah, maka dapat dikemukakan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah kemasan dan kebijaksanaan potongan harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan ?
2. Diantara variabel kemasan dan kebijaksanaan potongan harga, variabel manakah yang mempunyai pengaruh dominan terhadap volume penjualan ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang diharapkan dari penelitian yang akan dilakukan oleh penulis antara lain:

1. Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kemasan dan kebijaksanaan potongan harga terhadap volume penjualan bihun PT. Sumber Rejo Kediri.
2. Untuk mengetahui variabel mana yang lebih berpengaruh terhadap volume penjualan bihun PT. Sumber Rejo Kediri.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat disumbangkan melalui hasil penelitian ini antara lain:

1. Bagi ilmu pengetahuan

Merupakan sumbangan literatur di perpustakaan untuk dapat dipakai sebagai acuan atau referensi bagi mahasiswa-mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian ilmiah serupa di masa yang akan datang.

2. Bagi pengambil keputusan

Merupakan sumbangan pemikiran untuk dapat dipakai sebagai alternatif dalam membantu memecahkan masalah yang ada baik pada masa sekarang maupun masa yang akan datang.

3. Bagi penulis

Merupakan wujud nyata dalam mengaplikasikan teori yang diperoleh di bangku kuliah pada dunia industri, terutama dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang ada.

1.5. Sistematika Skripsi

Secara garis besar skripsi ini disusun ke dalam lima bab yang disusun sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan. Bab ini berisi latar belakang masalah penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

Bab II Tinjauan Kepustakaan. Bab ini berisi penelitian terdahulu, landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dalam pembahasan guna mendukung penganalisaan dan penelitian skripsi serta hipotesis.

Bab III Metode Penelitian. Bab ini berisi tentang desain penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional, jenis dan sumber data, populasi, sampel, metode pengumpulan data, teknik analisis data serta prosedur pengujian hipotesis.

Bab IV Analisis dan Pembahasan. Bab ini berisi tentang gambaran umum obyek penelitian, deskripsi data, analisis data dan pembahasan.

Bab V Simpulan dan Saran. Dalam bab ini disusun kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran berdasarkan hasil pembahasan untuk kemajuan perusahaan.

