

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia pada mulanya sebagai negara agraris yang menitik beratkan pembangunan pada sektor pertanian. Setelah melewati tahap demi tahap dalam pembangunan yang mana lebih dikenal dengan istilah Repelita, maka memasuki tahap Repelita ke-4 sektor pertanian telah menuju swasembada pangan dan pembangunan mulai diarahkan pada sektor industri. Secara umum ada beberapa faktor yang disebabkan sektor industri menjadi pilihan utama :

1. Dapat menyerap tenaga kerja, di Indonesia memiliki tingkat kepadatan penduduk yang tinggi bila tidak diarahkan dengan baik akan menimbulkan pengangguran yang tinggi dan tingkat kejahatan yang meningkat. Dengan adanya sektor industri yang dipilih maka akan dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak sehingga dapat memberi peluang bagi masyarakat dalam meraih lapangan pekerjaan. Dengan harapan memperoleh penghasilan yang layak, sehingga tercipta kehidupan yang makmur dan kecukupan bagi masyarakat khususnya kaum ekonomi lemah.
2. Memperoleh nilai tambah, hal ini dapat dilihat dari tingkat pertumbuhan suatu produk. Dengan memanfaatkan kekayaan alam yang ada di Indonesia maka diperoleh keuntungan yang dapat menghasilkan manfaat bagi kelangsungan hidup masyarakat Indonesia.
3. Ketahanan ekonomi nasional, dengan adanya sektor industri di Indonesia dapat mendorong negara

Indonesia dapat mendorong negara Indonesia menuju negara maju. Sebab untuk memasuki tahap ini sangat membutuhkan kualitas manusia yang handal baik dibidang pendidikan maupun keahlian. Dalam sektor industri ini juga terbuka peluang yang lebih besar bagi negara lain untuk menanamkan modalnya di Indonesia sesuai dengan sumber alam yang dimiliki.

Adapun prospek dari tingkat penjualan produk plywood di Indonesia mendapat sambutan baik dari pembeli yang berasal dari dalam maupun luar negeri. Seperti komoditas ekspor non migas, hingga sekarang plywood masih tercatat sebagai salah satu komoditas ekspor unggulan yang menyumbangkan angka cukup berarti bagi pendapatan devisa negara, ini dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel I. 1
PERKEMBANGAN JUMLAH DAN NILAI EKSPOR 10 KOMODITAS NON MIGAS
UNGGULAN PROPINSI SUMATRA SELATAN TAHUN 2000-2002
(Volume = dalam ribuan ton = dalam jutaan US\$)

<u>JENIS KOMODITAS</u>	<u>JUMLAH (VOLUME)</u>			<u>N I L A I</u>		
	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>
KARET	22,171	256,649	296,881	197,928	260,070	432,323
TIMAH	29,945	31,604	40,504	153,928	168,968	237,109
KAYU LAPIS/BB	117,656	116,521	108,177	81,599	93,630	85,465
KOPI	70,486	60,054	46,285	26,338	147,322	110,581
FINGER JOINTED	26,824	44,914	38,764	26,964	50,311	41,967
LADA	13,389	16,746	17,332	26,362	45,778	61,546
UDANG	1,768	2,053	1,915	15,753	21,658	20,355
UREA	148,000	197,091	355,288	14,220	21,408	71,4 41
D. MOULDING	10,217	6,089	4,877	10,080	7,876	4,901
DOWELL	9,833	6,644	4,092	8,493	6,897	6,873

Sumber : Kanwil Departemen Perlindungan Perindustrian dan Perdagangan
Tk. I Sumatera Selatan (diolah)

Salah satu industri yang ada di Indonesia khususnya Sumatera Selatan adalah PT SUKSES SUMATRA TIMBER bergerak di bidang kayu lapis (plywood). Plywood adalah suatu produk yang diperoleh dari hasil kemajuan ilmu teknologi dengan memanfaatkan sumber kekayaan alam Indonesia. Plywood diproduksi dengan berbagai corak, warna dan ukuran yang memiliki berbagai fungsi di antaranya sebagai pembatas dinding, pelapis pintu rumah, plafon, dll. Bahan baku utama dari plywood adalah kayu bulat (logpond). Kayu bulat (logpond) yang diperoleh/dipasok dari pulau Kalimantan, Padang dan Maluku melalui penjual yang memiliki Surat Keterangan Sah Hasil Hutan (SKSHH). Plywood yang dihasilkan ini dapat dipasarkan ke pasar konsumen/ pasar industri, tetapi pasar yang lebih dominan adalah pasar industri, baik di dalam maupun di luar negeri.

Bila dilihat dari pesaing yang ada khususnya di Sumatera Selatan, maka yang menjadi pesaing dari PT SUKSES SUMATRA TIMBER adalah PT HUTRINDO PRAJEN PLYWOOD dan PT KARUNIA MUSI. Kedua perusahaan tersebut mempunyai spesifikasi yang hampir sama dalam hal kapasitas produksi, *market share* dan total penjualan yang mana hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel I.2
PESAING PT SUKSES SUMATRA TIMBER
DI PROPINSI SUMATERA SELATAN

NO	NAMA PERUSAHAAN	LOKASI	STATUS
1.	PT HUTRINDO PRAJEN PLYWOOD	Kab.Muba	PMDN
2.	PT KARUNIA MUSI	Kab.Muba	PMDN

Sumber : Komda MPI Tk.I Sumsel (diolah)

Tabel I.3
KAPASITAS PRODUKSI, MARKET SHARE & TOTAL PENJUALAN
TAHUN 1998 – 2002

THN	PT HUTRINDO PRAJEN PLYWOOD			PT KARUNIA MUSI		
	MARKET SHARE	KAPASITAS PRODUKSI (M3)	TOTAL PENJUALAN (Rp.)	MARKET SHARE	KAPASITAS PRODUKSI (M3)	TOTAL PENJUALAN (Rp.)
1998	0.7	439.230	3.189.369.884	0.66	322.102	3.222.773.120
1999	0.63	399.300	1.428.352.579	0.59	292.820	2.820.653.640
2000	0.57	363.000	1.000.329.794	0.53	266.200	1.326.812.117
2001	0.52	330.000	977.303.040	0.48	242.000	736.602.360
2002	0.47	300.000	538.725.152	0.43	200.000	484.871.032

Sumber : PT SUKSES SUMATRA TIMBER Palembang

Sedangkan data *market share*, kapasitas produksi dan total penjualan pada PT SUKSES SUMATRA TIMBER adalah sebagai berikut :

Table I.4
 MARKET SHARE, KAPASITAS PRODUKSI & TOTAL PENJUALAN
 PADA PT SUKSES SUMATRA TIMBER
TAHUN 1998 – 2002

TAHUN	PT SUKSES SUMATRA TIMBER		
	MARKET SHARE	KAPASITAS PRODUKSI (M 3)	TOTAL PENJUALAN (Rp.)
1998	0.78	393.842	2.858.299.647
1999	0.77	358.039	2.782.664.236
2000	0.76	325.490	2.018.551.699
2001	0.74	295.900	2.754.260.508
2002	0.68	269.000	1.686.022.290

Sumber : PT SUKSES SUMATRA TIMBER, Palembang

Tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat penjualan produk plywood mengalami penurunan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Hal ini dikarenakan adanya faktor-faktor yang mempengaruhi antara lain :

1. Harga

Perusahaan harus mampu bersaing dalam hal penetapan harga, hal ini dikarenakan sering terjadi perbandingan harga antara perusahaan dengan pesaing demi memperoleh minat pembeli.

Tabel I.5
TABEL PERBANDINGAN HARGA PLYWOOD
PT SUKSES SUMATRA TIMBER DENGAN PESAING
TAHUN 2001 – 2002

UKURAN	PT HUTRINDO PRAJEN	PT KARUNIA MUSI	PT SUKSES SUMATRA TIMBER
3 x 3 x 7	21.900	21.000	22.500
4 x 3 x 7	26.500	27.000	27.700
5 x 3 x 7	38.500	39.000	39.800
6 x 3 x 7	39.750	40.300	41.750
3 x 4 x 8	25.500	26.250	27.500
4 x 4 x 8	32.500	31.000	32.000
5 x 4 x 8	42.000	41.500	43.300
6 x 4 x 8	54.250	56.300	55.500
9 x 4 x 8	61.500	63.000	62.500
12 x 4 x 8	81.500	80.800	82.000
15 x 4 x 8	90.700	91.500	92.500
18 x 4 x 8	121.500	122.000	121.000
22 x 4 x 8	170.300	171.500	169.400
25 x 4 x 8	189.750	189.750	191.600

Sumber : Distribusi plywood di Palembang

2. Barang

Perusahaan harus memiliki ketajaman dalam hal mengamati apa saja yang dibutuhkan pembeli pada saat ini. Agar perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada demi memasarkan produk plywoodnya.

3. Promosi

Perusahaan yang telah menghasilkan barang agar dapat memberikan informasi mengenai produknya pada dunia luar maupun dalam.

Dalam hal ini pembeli, yang mana salah satu sisi bertujuan untuk meningkatkan nilai penjualan perusahaan.

4. Distribusi

Penggunaan saluran distribusi ini dimaksudkan agar perusahaan mampu menyalurkan barang yang dihasilkan secara luas, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Berdasarkan uraian di atas maka judul yang dipilih untuk penulisan skripsi ini adalah “ STRATEGI BAURAN PEMASARAN PADA PT SUKSES SUMATRA TIMBER PALEMBANG “

B. Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini akan dibahas mengenai ” Bagaimanakah strategi bauran pemasaran pada PT SUKSES SUMATRA TIMBER Palembang ? “

C. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk merumuskan strategi bauran pemasaran pada PT SUKSES SUMATRA TIMBER Palembang.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berguna bagi :

1. Penulis

Manfaat bagi penulis, yaitu :

Meningkatkan dan memperluas wawasan, serta menambah pengetahuan khususnya di bidang manajemen pemasaran.

2. Perusahaan

Manfaat bagi perusahaan, yaitu :

- a. Memberi masukan pada PT SUKSES SUMATRA TIMBER khususnya dalam merumuskan strategi bauran pemasaran.
- b. Memberi masukan bagi perusahaan agar dapat memperluas pangsa pasar lokal juga memiliki potensial.

3. Pembaca

Manfaat bagi pembaca, yaitu :

- a. Sebagai bahan referensi untuk melaksanakan penelitian yang sejenis.
- b. Menambah wawasan pembaca mengenai pentingnya strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan penjualan.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian ini meliputi :

1. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian dilakukan pada PT SUKSES SUMATRA TIMBER yang beralamat di Jalan Petanang No. 1 D Palembang.

2. Subjek dan objek penelitian

Subjek penelitian adalah PT SUKSES SUMATRA TIMBER sedangkan Objek penelitian adalah strategi bauran pemasaran produk plywood pada PT SUKSES SUMATRA TIMBER Palembang.

3. Data yang dicari

Data yang dicari mencakup :

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari obyek yang akan diteliti. Data ini diambil langsung dari PT SUKSES SUMATRA TIMBER, seperti gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas, wewenang, tanggungjawab, dan data lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diambil dari pihak lain tentang suatu objek tertentu. Data ini telah diolah oleh pihak lain dalam bentuk publikasi, misalnya data laporan penjualan pertahun dari bagian pemasaran, data dalam bentuk laporan keuangan neraca maupun rugi laba suatu perusahaan.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan, yaitu :

a. Riset lapangan (field research)

Riset lapangan ialah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara terjun langsung kelapangan pada objek yang akan diteliti.

Metode yang di gunakan antara lain :

Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya Jawab langsung pada pimpinan atau yang mewakili.

Wawancara dilakukan berdasarkan tujuan penelitian, dengan menggunakan daftar wawancara yang telah disusun terlebih dahulu.

5. Teknik analisis data

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif. Teknik analisis kualitatif adalah suatu cara menganalisis data yang tidak dinyatakan dalam bentuk angka, tetapi dinyatakan dalam bentuk uraian diskriptif.

F. Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan skripsi ini dimaksudkan agar dapat memberikan kerangka atau gambaran secara garis besarnya, sehingga dapat terlihat hubungan antara bab yang satu dengan yang lainnya secara keseluruhan. Pada penulisan skripsi ini akan dibagi menjadi lima bab yang saling berhubungan dimana sistematika penulisannya sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini, akan diuraikan mengenai :

Latar belakang masalah, Perumusan masalah, Tujuan penelitian

Manfaat penelitian, Metodologi penelitian dan Sistematika penelitian

Bab II Landasan Teori

Pada bab ini, akan menguraikan landasan teori mengenai :

Pengertian strategi secara umum, Strategi dalam perusahaan, Strategi bidang fungsional, Strategi produk, Strategi harga, Strategi distribusi dan Strategi promosi.

Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Dalam bab ini, akan menguraikan mengenai keadaan umum PT. SUKSES SUMATRA TIMBER mengenai :

Sejarah umum berdirinya perusahaan, Struktur organisasi dan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab

Bab IV Analisis dan Pembahasan

Bab ini merupakan analisis dari data dan permasalahan yang telah dirumuskan pada bab sebelumnya.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab ini membahas mengenai kesimpulan atas penulisan akhir dari skripsi ini, serta berisi saran yang dapat membantu perusahaan dalam merumuskan strategi bauran pemasarannya.