BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kebijaksanaan pembangunan Indonesia yang melaksanakan pembangunan secara fisik maupun non fisik. Dalam rnagka pencapaian sasaran jangka panjang sesuai dengan Garis-garis Besar Haluan Negara yang bertujuan untuk mewujudkan pemerataan pembangunan di segala bidang dimana masyarakat Indonesia dapat menikmati hasil pembangunan tersebut.

Pembangunan di segala bidang tertentu memerlukan dana investasi yang cukup banyak di dalam membiayai pembangunan nasional secara merata. Dana investasi ini kebanyakan berasal dari dana internal yaitu dana yang berasal dari tabungan masyarakat, tabungan pemerintah serta devisa dari perolehan sketor ekspor, sedangkan dana eksternal berasal dari pihak luar negeri dimana dana ini hanya sebagai dana pelengkap dan pembangunan Anggaran Pendapatan Belanja Nasional yang secara bertahap akan dikurangi.

Di dalam hal ini peranan dana internal sangat dibutuhkan dalam pembangunan nasional terutama dari sektor ekspor, oleh karena itu pemerintah tidak bisa mengandalkan komoditi / sektor migas karena barang tambang ini bersifat tidak dapat diperbaharui. Sehubungan dengan hal

dapat mendukung peningkatan ekspor komoditi non migas yaitu sektor kehutanan. Dan berperan sebagai penyumbang devisa negara maka hasil hutang di Indonesia mempunyai prospek yang cerah di pasaran Internasional terutama di negara Singapura dan Jepang. Hal ini dapat dibuktikan semakin banyaknya konsumen luar negeri yang menikmati hasil-hasil hutan Indonesia.

Berkaitan dengan hal-hal yang telah diuraikan di atas, maka objek dari penulisan skripsi ini adalah hasil hutan yang sudah diolah. Hal ini dikarenakan komoditi ini mendapat pasaran yang baik di luar negeri. Hasil hutan terutama produk kayu olahan ini dapat menjadi salah satu komoditi ekspor non migas yang diharapkan dapat menyumbang / memperbesar devisa negara.

Dalam melakukan penelitian untuk penulisan skripsi ini telah ditemukan beberapa permasalahan menyangkut kayu olahan yang sedang dihadapi oleh PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA. Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan faktor-faktor yang menjadi penyebab timbulnya perosalan di perusahaan ini adalah:

- Tingkat penjualan PT. Mitra Samudera Interpersada Palembang tahun
 1998 2000 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya.
- 2. Perusahaan belum dapat mengambil kebijaksanaan di dalam pengembangan produk sesuai dengan permintaan konsumen.

3. Ditinjau dari kebijaksanaan pasar, PT. Mitra Samudera Interpersada Palembang belum melakukan usaha perluasan daerah pemasaran, dimana jenis yang dipasarkannya terbatas pada dua negara saja yaitu Singapura dan Jepang.

Maka dalam penulisan skripsi ini dipilih judul / topik "Tinjauan Mengenai Usaha Meningkatkan Ekspor Kayu Olahan pada PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA PALEMBANG".

Dilihat dari tabel 1.1. maka tingkat penjualan kayu olahan pada PT. Mitra Samudera Interpersada Palembang mengalami penurunan data penjualan produk kayu olahan PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA Palembang sebagai berikut :

TABEL 1.1.

DATA PENJUALAN PRODUK KAYU OLAHAN

PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA PALEMBANG

TAHUN 1998

(DALAM SATUAN M³)

Nama Bahan	Jumlah bahan	Nama produk	Jumlah produk	Harga Jual kayu	Jumlah	Perusahaan
Baku/Jenis	baku yang	•	yang	olahan	Pendapatan	yang dituju
Kayu		dihasilkan		(Rp)	(dalam rupiah)	(Negara)
Jelutung	2000	Sawn	1.379 m ³	450.000	620.550.000	Omnitsuda
		Timber				(Jepang)
						Yamashin
						Limited
Ramin	3000					(Jepang)
Pulai	1500	Wood Working	5.878 m ³	450.000	2.645.100.000	Kakhiudhi (Jepang)
Duren						
Burung	3000					
	9.500		7.257		3.265.650.000	

Sumber Keterangan

: PT. Mitra Samudera Interpersada

Sawn Timber

: Kayu yang diolah berbentuk setengah jadi

Wood Working

: Kayu yang diolah berbentuk bahan jadi

TABEL 1.2.

DATA PENJUALAN PRODUK KAYU OLAHAN

PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA PALEMBANG

TAHUN 1999

(DALAM SATUAN M³)

Nama Bahan	Jumlah bahan	Nama produk	Jumlah produk	Harga Jual kayu	Jumlah	Perusahaan
Baku/Jenis	baku yang	yang	yang	olahan	Pendapatan	yang dituju
Kayu			dihasilkan	(Rp)	(dalam rupiah)	(Negara)
	angununun			(
Jelutung	2500	Sawn	1.305 m ³	450.000	587.250.000	Omnitsuda
		Timber				(Jepang)
						Yamashin
						Limited
Ramin	2000					(Jepang)
Pulai	2000	Wood	4.952 m ³	450.000	2.228.400.000	Melotani
		Working		Į.		SDN
Duren						(Singapura)
Burung	3000					
	8.500		6.257		2.815.650.000	

Sumber Keterangan

: PT. Mitra Samudera Interpersada

Sawn Timber

: Kayu yang diolah berbentuk setengah jadi

Wood Working

: Kayu yang diolah berbentuk bahan jadi

TABEL 1.3.

DATA PENJUALAN PRODUK KAYU OLAHAN

PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA PALEMBANG

TAHUN 2000

(DALAM SATUAN M³)

Nama Bahan Baku/Jenis Kayu	bahan baku yang	Nama produk yang dihasilkan	produk yang	Harga Jual kayu olahan (Rp)	Jumlah Pendapatan (dalam rupiah)	Perusahaan yang dituju (Negara)
Jelutung	2000	Sawn Timber	1.370 m ³	460.000	630.200.000	Omnitsuda (Jepang) Yamashin
Ramin	2500	XX - 1	4.520 3	450,000	2 028 500 000	Limited (Jepang)
Pulai Duren Burung	2000	Wood Working	4.530 m ³	450.000	2.038.500.000	Melotani SDN (Singapura)
	8.000		5.900		2.668.700.000	

Sumber Keterangan

: PT. Mitra Samudera Interpersada

Sawn Timber

: Kayu yang diolah berbentuk setengah jadi

Wood Working

: Kayu yang diolah berbentuk bahan jadi

1.2. Perumusan Masalah

PT. Mitra Samudera Interpersada Perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran ekspor kayu olahan. Pada tahun – tahun terakhir ini (1998 – 2000) mengalami penurunan penjualan. Permasalahan pokok yang dihadapi oleh perusahaan adalah bagaimana usaha untuk meningkatkan volume penjualannya. Atas dasar permasalahan yang dihadapi maka pemecahannya dirumuskan sebagai berikut:

- Promosi yang dilakukan oleh pihak PT. Mitra Samudera Interpersada masih belum efektif.
- 2. Produk yang dijual belum sesuai dengan permintaan konsumen (pasar).

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang dan permasalahan di atas maka tujuan penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui kebijakan atau strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan di dalam mengambil keputusan promosi di dalam mengatasi penurunan penjualan.
- Untuk mengetahui kebijakan pengembangan produk yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan yang sesuai dengan permintaan konsumen.

1.3.2. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan kegunaan atau manfaat bagi :

a. PT. Mitra Samudera Interpersada

Sebagai informasi yang berguna bagi pihak manajemen khususnya mengenai pentingnya penerapan kebijakan penjualan serta memberikan sumbangan pemikiran dan masukan agar dapat mengatasi masalah yang dihadapi.

b. Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan pengalaman penulis dalam bidang penelitian dalam rangka menyusun ilmiah, khususnya dapat memberikan pengertian yang mendalam mengenai manajemen pemasaran yang baik secara tertulis atau penerapan di lapangan, khususnya di bidang penjualan kayu olahan.

c. Pihak-pihak lainnya yang berkepentingan

Sebagai informasi yang akan menambah wawasan pengetahuan tentang informasi kayu olahan permasalahan yang telah selesai.

1.4. Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam pembahasan isi skripsi ini penulis membatasi pada tingkat penjualan kayu olahan untuk ekspor yang menurun yang terjadi di dalam perusahaan tempat penelitian. Ruang lingkup pembahasan sangat penting

karena hal ini untuk dapat mengkoordinir dan menghindari terjadinya ketimpangan dalam pembahasan.

1.5. Metodelogi Penelitian

Metodelogi penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data untuk menyusun skripsi ini adalah sebagai berikut :

1.5.1. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Mitra Samudera Interpersada yang beralamat di jalan Karet No. 7 – 9 Palembang. Dipilihnya PT. Mitra Samudera Interpersada merupakan salah satu pengekspor kayu olahan di daerah Sumatera Selatan, tetapi masih banyak kelemahan atau kekurangan yang terjadi di dalam pelaksanaannya sehingga layak untuk dijadikan obyek penelitian dalam penulisan skripsi ini.

1.5.2. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah study kasus, yaitu dengan jalan memusatkan perhatian secara mendalam dan intensif pada objek yang diteliti dalam hal ini PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA PALEMBANG.

1.5.3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Di dalam melakukan pengumpulan data yang digunakan untuk penulisan skripsi ini, penulis melakukan penelitian dengan mempergunakan metode penelitian atau metode pengumpulan data sebagai berikut:

a. Riset Lapangan

Merupakan suatu cara dengan mengadakan penelitian pada PT. Mitra Samudera Interpersada guna memperoleh gambaran yang objektif. Caracara yang dilakukan oleh penulis di dalam riset lapangan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Yaitu mengadakan pengamatan secara langsung tempat produksi perusahaan.

2. Wawancara

Yaitu mengumpulkan data yang diperoleh melalui wawancara dengan pimpinan atau karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

3. Catatan Dokumen

Yaitu data dokumen perusahaan tentang penjualan sehingga dapat diakses.

1.5.4. Teknik Analisis Data

Dalam penulisan skripsi ini dipakai teknik analisis kualitatif deskriptif yaitu dengan cara melukiskan sifat atau karakteristik dari objek

yang diteliti berdasarkan data yang dikumpulkan, serta dengan kebijakankebijakan dari promosi dan proudk pada PT. Mitra Samudera Interpersada Palembang.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, masingmasing bab terbagi dalam beberapa sub-sub yang dimaksud, dapat diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari sub bab yaitu latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metodelogi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini dijelaskan mengenai pengertian pemasaran, fungsi pemasaran, konsep pemasaran, dan bauran pemasaran.

BAB III GAMBARAN UMUM PT. MITRA SAMUDERA INTERPERSADA PALEMBANG

Pada bab ini merupakan tinjauan umum terhadap perusahaan yang menjadi objek penelitian. Bab ini berisi penjelasan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, produksi dan pengolahan kayu olahan, dan aktivitas pemasaran.

BAB IV ANALISIS DATA

Pada bab ini dibahas masalah-masalah yang dihadapi dengan teori kebijaksanaan pengembangan produk baru dan kebijaksanaan promosi yang ditetapkan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bab akhir dari skripsi maka ditarik kesimpulan dari penulisan skripsi ini. Dan mencoba untuk memberikan beberapa saran sebagai masukan yang perlu diambil agar permasalahan tersebut dapat di atasi.