

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Sukabumi merupakan wilayah administratif tingkat II di Provinsi Jawa Barat yang terdiri dari 7 kecamatan dan 33 kelurahan dengan jumlah penduduk 348.945 Jiwa Berdasarkan hasil proyeksi dari portal.sukabumikota.go.id dan data dari BPS (Tahun 2020). Komitmen Pemerintah Kota Sukabumi untuk terus mendorong pelaku Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) merupakan upaya pemerintah kota sukabumi memfasilitasi berbagai kerjasama antar pelaku usaha mikro kecil dengan pengusaha menengah dan besar untuk mempercepat pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Salah satu UMKM yang terus berkembang adalah industri makanan, karna kebiasaan masyarakat kota sukabumi yang senang berkumpul, mengobrol atau nongkrong bersama kerabat, karena disamping mengobrol dan berkumpul, makanan dan cemilan menjadi teman masyarakat kota sukabumi di waktu tersebut.

Potensi ini dimanfaatkan oleh CV. Mickey Mouse. CV. Mickey Mouse merupakan perusahaan kecil yang bergerak dibidang industri makanan ringan yaitu sukro kencur. Berlokasi di Kp Koleberes Kelurahan Warudoyong Kota Sukabumi. CV ini memiliki aktivitas usaha yaitu mengolah, menjual dan mendistribusikan produk kepada konsumen. CV ini terbentuk mulai tahun 2014 yang pada awalnya hanya usaha kecil-kecilan saja, CV perusahaan ini yaitu bapak Sopiyan, sejak berdiri pak sopiyan menjajakan produknya sendiri ke warung warung terdekat disekitar tempat tinggalnya, dan hingga kini CV tersebut mempunyai 20 karyawan. CV ini sudah mengantongi surat izin usaha /produksi. No 033/327/17, sertifikat halal MUI No. 0110122650519 dan halal *assurance system status* No. HS1BL005463/052019 dan memiliki Visi yaitu memperkenalkan produk cemilan tik tak (sukro kencur) dengan rasa yang lebih enak, mudah didapatkan, serta merambah pasar menengah keatas dan pasar menengah ke bawah untuk memperluas pasar. Memiliki Misi yaitu Memberikan kepuasan pada pelanggan.

Membuka lapangan kerja baru di wilayah sekitar. Menumbuhkan keterampilan dan pengetahuan karyawan guna mencapai performa operasional yang maksimal.

Berdasarkan data sementara bahwasanya CV. Mickey Mouse memiliki masalah terhadap penjualan produknya tahun 2022 yang mengalami penurunan pada bulan-bulan tertentu. Banyaknya pesaing dengan bidang usaha yang sejenis merupakan ancaman untuk CV. Mickey Mouse. Beberapa perusahaan yang menjual sukro kencur salah satunya Pianies Sari, keberadaan perusahaan tersebut berdampak pada persaingan, karena konsumen dihadapkan pada beberapa pilihan produk yang serupa.

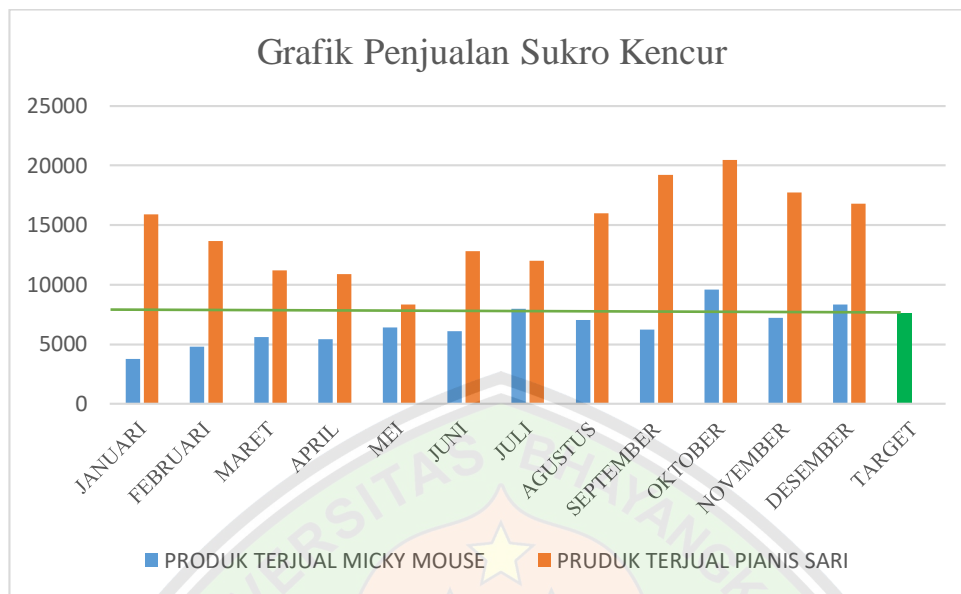
CV. Mickey Mouse memiliki target penjualan yaitu 7.500 pack dalam satu bulan dimana satu pack berisi 20 pcs. Dengan harga 18.000 / pack. Berikut data penjualan di CV. Mickey Mouse dan Pianies Sari. Dapat dilihat pada Tabel 1.1 di bawah ini :

Table 1.1 Penjualan CV. Mickey Mouse dan Pianies Sari tahun 2022

BULAN	PRODUK TERJUAL / PACK	
	MICKEY MOUSE	PIANIES SARI
JANUARI	3760	15,920
FEBRUARI	4,800	13,680
MARET	5,600	11,200
APRIL	5,440	10,880
MEI	6,400	8,320
JUNI	6,080	12,800
JULI	8,000	12,000
AGUSTUS	7,040	16,000
SEPTEMBER	6,240	19,200
OKTOBER	9,600	20,480
NOVEMBER	7,200	17,760
DESEMBER	8,320	16800

Sumber : Observasi 2022

Grafik penjualan sukro kencur pada tahun 2022 di CV. Mickey Mouse dan Pianies Sari dapat dilihat pada gambar 1.1 di bawah ini



Gamabr 1.1 Grafik Penjualan Sukro Kencur di CV. Miceky Mouse dan Pianis Sari Tahun 2022

Berdasarkan data diatas, fluktuasi penjualan di CV. Miceky Mouse pada bulan-bulan tertentu tahun 2022 mengalami penurunan dibawah target penjualan yang telah ditetapkan. Untuk itu perusahaan perlu meningkatkan penjualan, mengetahui strategi yang tepat agar terealisasinya peningkatan penjualan. Meningkatkan teknologi penjualan agar menjangkau pasar yang lebih besar, meningkatkan kerja sama agar memudahkan penjualan.

Keseragaman produk yang terdapat di pasar bebas, membuat konsumen lebih teliti dalam memilih produk yang akan dibeli. Untuk itu perusahaan harus memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh perusahaan lain, agar dapat menarik perhatian konsumen. Perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan internal, agar dapat memanfaatkan setiap peluang yang ada dan mengatasi ancaman yang dihadapi. Perusahaan dikatakan berhasil bila kebutuhan konsumen dapat dipenuhi oleh perusahaan tersebut, Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya bukan hanya dari kualitas produk yang dihasilkan tetapi juga dari kemampuan strategi pemasaran produk untuk dapat meningkatkan penjualan

berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik mengambil penelitian tentang “Usulan Perancangan strategi pemasaran dengan metode QFD dan analisis SWOT”

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Penjualan sukro Kencur di CV. Mickey Mouse pada bulan-bulan tertentu dibawah target penjualan yang telah ditetapkan
2. Besarnya persaingan usaha sejenis disekitarnya
3. Belum adanya strategi penjualan yang sesuai dan optimal guna meningkatkan penjualan sukro kencur CV. Micky Mouse.
4. Untuk menentukan strategi apa yang tepat guna meningkatkan penjualan sukro kencur CV. Micky Mouse.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran apa yang tepat untuk diterapkan guna meningkatkan penjualan sukro kencur CV. Micky Mouse?
2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam usaha yang sejenis?

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Data yang diambil pada penelitian ini adalah data penjualan Sukro Kencur di CV. Miceky Mouse pada tahun 2022.
2. Matriks yang digunakan merupakan *QFD* yaitu *House Of Quality (HOQ)* untuk mendapatkan faktor internal dari perusahaan dengan kekuatan (strenght) dan kelemahan (weakness) selanjutnya dianalisa menggunakan *SWOT*.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat dan sesuai guna meningkatkan penjualan dengan menggunakan analisa SWOT dan menggunakan QFD sebagai pendukung dalam analisa SWOT.
2. Untuk menginventarisir hal-hal yang yang menjadi penyebab penjualan sukro kencur CV. Micky Mouse tidak mencapai target penjualan yang telah di tetapkan.

1.6 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Untuk menerapkan apa yang didapat selama menjalani perkuliahan, diharapkan dapat membantu perusahaan dalam pemecahan masalah strategi yang sesuai dengan metode QFD dan analisis SWOT

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan tentang metode QFD untuk mengetahui keinginan pelanggan, Sebagai bahan masukan tentang Analisis SWOT untuk perusahaan dalam mengambil keputusan mengenai kebijakan strategi pemasaran yang sesuai agar dapat menghadapi situasi pesaing yang semakin ketat.

3. Bagi perguruan Tinggi

Untuk menjembatani dan mengintegrasikan perguruan tinggi dengan dunia industri terutama dalam usaha mengimplementasikan perkembangan yang sudah dan akan terjadi di dunia industri dengan ilmu pengetahuan yang sudah didapat dalam ruang lingkup perusahaan sehingga dapat mengimplementasikan teori-teori yang sudah didapat, serta akan membantu dalam pemecahan masalah yang dihadapi oleh dunia industri.

1.7 Sistematika Penulisan

Secara garis besar isi laporan dan penyusunan skripsi ini terdiri dari:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini memberikan penjelasan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini memberikan pengertian, teori-teori yang mendasari penelitian, pemecahan masalah yang akan di bahas.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan cara tertentu dan kegunaan tertentu, sehingga penelitian didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional, empiris, dan sistematis.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Merupakan bab yang menyajikan tentang cara pengumpulan data-data dan cara pengolahan data. Sehingga data yang tersaji merupakan data yang akurat diolah menggunakan metode secara keilmuan.

BAB V PENUTUP

Merupakan bab yang menyajikan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan juga memberikan saran-saran kepada pihak yang berkepentingan dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA