

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ikan kakap merah ini bukanlah produk baru bagi masyarakat Indonesia. Karena produk ini sering kita jumpai di restoran – restoran besar terutama pada restoran sederhana, disana kepala ikan kakap merah dibuat menjadi masakan gulai kepala ikan kakap merah dan dijadikan menu yang paling favorite di restoran tersebut. Seiring dengan berjalannya waktu dan meningkatnya konsumen yang ingin mencicipi menu gulai kepala ikan kakap merah tersebut terbentuklah sebuah Toko Arumfrozenfood. Di mana toko ini adalah salah satu penyedia ikan kakap merah yang menyuplai stocknya ke restoran-restoran sederhana yang sudah cukup besar.

Toko Arumfrozenfood ini berdiri sejak tahun 2003 yang di mana toko ini masih berjualan didalam rumah dan masih menggunakan sepeda untuk media transportasinya untuk mengirimkan produknya kepada para pelanggan ataupun customernya. Pada toko ini selain menyediakan ikan kakap merah toko ini juga menyediakan berbagai jenis ikan seperti ikan tuna dan ikan tongkol. Toko Arumfrozenfood ini membeli produk-produknya di pelabuhan Muara Baru. Karena di daerah sana banyak sekali menjual jenis-jenis ikan dan harganya juga cukup terjangkau. Untuk toko ini dulunya hanya berkapasitas sekitar 100 kg dengan berbagai produk ikan didalamnya. Dan dengan usaha yang keras dan tekun serta dengan dibantu oleh istri dari pemilik toko Arumfrozenfood, alhamdulillah sekarang toko ini sudah sangat berkembang dan bahkan sudah memiliki gudangnya sendiri dengan kapasitas mencapai lebih dari 500 kg dan mempunyai 1 karyawan.

Toko ini selain menjual secara langsung ke konsumen toko ini juga menyuplai ikan kakap merahnya ke restoran-restoran, sehingga target yang ditetapkan pada toko ini juga cukup besar.

Penjualan ikan kakap merah pada toko ini menggunakan 2 sistem, yaitu sistem bayar langsung ditempat, pada sistem ini toko Arumfrozenfood perharinya mendapatkan sekitar 5-7 pelanggan dengan penjualan kiloan per orang mencapai 2

kg–10 kg. Sedangkan untuk sistem konsinyasi sekitar dua sampai tiga restoran perharinya dengan kiloan untuk satu restorannya sekitar 40 kg – 200 kg. Untuk satu restoran biasanya memesan sebanyak 2 kali dalam satu minggu.

Media promosi yang dilakukan toko ini melau relasi dari orang ke orang dan melalui tindakan langsung kelapangan. Tindakan langsung kelapangan disini contohnya seperti menawarkan pada pangsa pasar yang kita inginkan untuk menjual belikan produk. pangsa pasar yang dipilih oleh toko Arumfrozenfood ini seperti restoran sederhana, rumah makan minang dan lain sebagainya.

Harga penjualan pada produk ikan kakap merah ini berkisar dari Rp. 46.000 hingga Rp. 48.000 per kilogram. Di bawah ini adalah data tabel dari target penjualan ikan kakap merah. Penjualan Ikan Kakap Merah

Tabel 1. 1 Penjualan Ikan Kakap Merah

No.	Jenis Ikan	Target Penjualan Per 6 bulan Maret - Agustus 2020 (Kg)	Jumlah Aktual Penjualan (Kg)	Persentase (%)
1.	Ikan Kakap Merah	9900	6771	68
2.	Ikan Tongkol	210	165	78
3.	Ikan Tuna	280	210	75

Sumber Pengolahan Data (2020)

Tabel 1.1 di atas menjelaskan bahwa target aktual penjualan tidak tercapai pada bulan Maret-Agustus di toko Arumfrozenfood. Jumlah Pendapatan Selama 6 Bulan.

Tabel 1. 2 Jumlah Pendapatan Selama 6 Bulan

No.	Jenis Ikan	Harga (Rp)	Penjualan (Kg)	Total (Rp)
1.	Ikan Kakap Merah	46.000	6771	311.466.000
2.	Ikan Tongkol	27.000	165	4.455.000

3.	Ikan Tuna	35.000	160	5.600.000
Total				321.521.000

Sumber Pengolahan Data (2020)

Tabel 1.2 di atas menjelaskan tentang hasil pendapatan yang didapatkan oleh toko Arumfrozenfood selama 6 bulan yaitu dari bulan Maret – Agustus. Hasilnya adalah sebagai berikut:

1 Ikan Kakap Merah

Pendapatan ikan kakap merah selama 6 bulan dari toko Arumforzenfood adalah Rp. 311.466.000

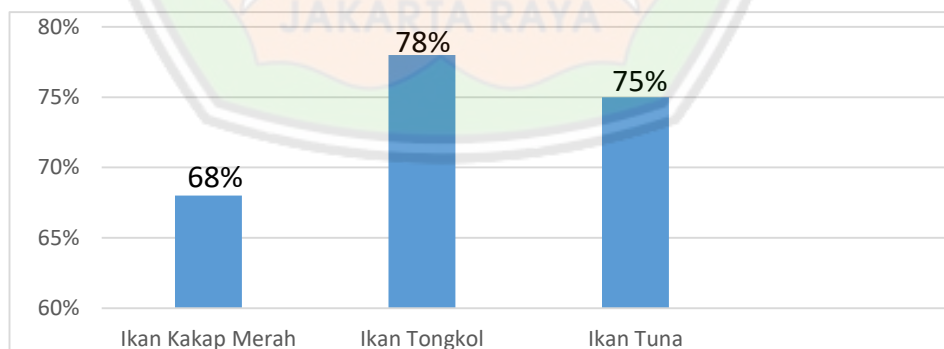
2 Ikan Tongkol

Pendapatan ikan tongkol selama 6 bulan dari toko Arumforzenfood adalah Rp. 4.455.000

3 Ikan Tuna

Pendapatan ikan tuna selama 6 bulan dari toko Arumforzenfood adalah 6 bulan Rp. 5.600.000

Hasil pendapatan yang tertinggi dari ketiga produk ikan yang dijual di toko Arumfrozenfood adalah pada produk ikan kakap merah dengan pendapatan sebesar Rp. 311.466.000. Sedangkan untuk yang terendah adalah produk ikan tongkol dengan pendapatan sebesar Rp. 4.455.000



Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Ikan Kakap Merah di Tahun 2020

Sumber Pengolahan Data (2020)

Grafik di atas adalah penjelasan mengenai rasio yang didapatkan dari perhitungan jumlah penjualan dibagi dengan target per 6 bulan. Dengan mendapatkan hasil sebagai berikut :

1. Persesntase ikan kakap merah sebesar 68%
2. Persesntase Ikan tongkol sebesar 78%
3. Persesntase Ikan Tuna sebesar 75%

Tabel 1. 3 Jumlah Penjualan Ikan Kakap Merah Dengan Para Pesaing

Bulan	Toko Arumfrozenfood (Kg)	Toko Ranifrozenfood (Kg)	Toko Sunarifrozenfood (Kg)
September	1027	1013	1104
Oktober	1106	1102	1018
November	1087	1037	1126
Desember	1153	1104	987
Januari	1187	1095	1034
Februari	1211	1077	1003
Rata - Rata	1128	1071	1045

Sumber Pengolahan Data (2020)

Tabel 1.3 di atas menjelaskan tentang rata – rata produk yang di jual belikan dalam jangka 6 bulan. Sedangkan untuk para pesaing di atas bisa didefinisikan sebagai pengusaha lain yang menawarkan produk yang sama dengan produk yang perusahaan tawarkan kepada konsumen. Dari tabel ini penulis mengambil 2 sampel pesaing yaitu Toko Ranifrozenfood dan Toko Sunarifrozenfood.

1. Toko Ranifrozenfood

Toko Ranifrozenfood ini mengambil stock ikan kakap merahnya di daerah yang sama dengan toko Arumfrozenfood yaitu di Muara Baru. Dan menjualkan produknya di daerah yang sama.

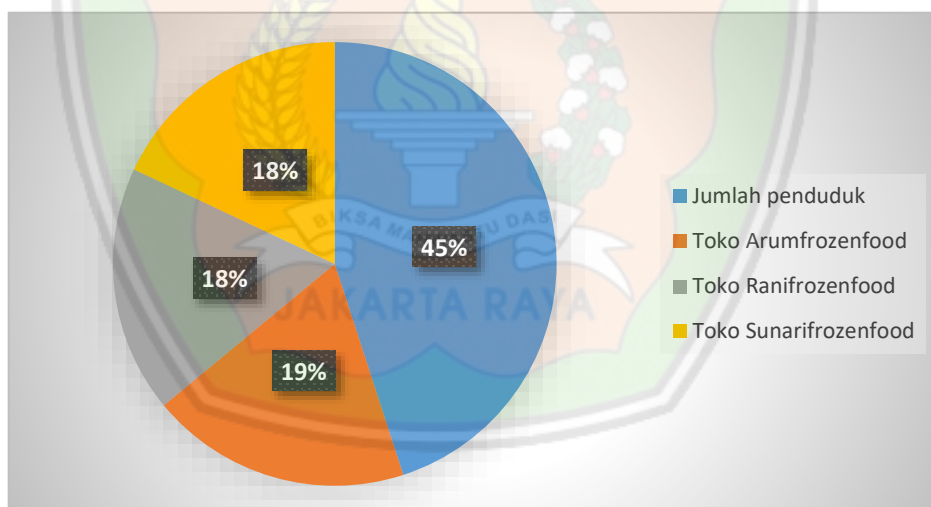
2. Toko Sunarifrozenfood

Toko Sunarifrozenfood mengambil stock ikan kakap merahnya di daerah Muara Angke berbeda dengan toko Arumfrozenfood dan toko Ranifrozenfood. Akan tetapi untuk penjualannya juga sama mereka memilih restoran-restoran sederhana sebagai pangsa pasarnya.

Berikut ini adalah hasil yang didapatkan dari rata-rata produk toko arumfrozenfood beserta para pesaingnya di atas adalah sebagai berikut:

1. Toko Arumfrozenfood rata-ratanya sebesar 1128 kg
2. Toko Ranifrozenfood rata-ratanya sebesar 1071 kg
3. Toko Sunarifrozenfood rata-ratanya sebesar 1045 kg

Pie chart potensi pasar di bawah ini diperoleh dari data jumlah penduduk yang diambil dari 3 RW yaitu sebesar 5.764 jiwa disekitar lokasi berjualan ikan kakap merah di toko arumfrozenfood



Gambar 1. 2 Pie Chart Potensi Pasar Sekitar Toko Arumfrozenfood

Sumber Pengolahan Data (2020)

Dari pie chart diatas sangat terlihat potensi pasar masih besar. maka dari itu Penulis menganalisa dan mencoba mengkaji dalam hal tersebut melalui laporan yang berjudul “Analisis Sistem Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Kakap Merah Dengan Menggunakan Metode SWOT”

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah-masalah dalam penelitian di atas adalah sebagai berikut:

1. Toko Arumfrozenfood belum bisa mencapai target penjualan, ini terbukti dari penjualan yang mengalami penurunan dari bulan Maret – Agustus.
2. Penjualan ikan kakap merah yang masih kurang dari target penjualan dengan persentase sebesar 68%
3. Sulitnya mencari pelanggan baru dan bersaing dengan produk kompetitor.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan keterangan dan uraian di atas dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa yang menjadi penyebab faktor internal dan eksternal dapat mempengaruhi target penjualan?
2. Bagaimana merencanakan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan ikan kakap merah dengan metode SWOT?

1.4 Batasan Masalah

Pembahasan masalah agar lebih terarah pada sasaran di toko Arumfrozenfood pada bulan Maret – April, penulis memberikan batasan-batasan antara lain :

1. Tempat objek yang diteliti hanya di toko Arumfrozenfood
2. Penelitian ini berfokus pada identifikasi penjualan ikan kakap merah yang jauh dari target.
3. Pembahasan yang dilakukan hanya sampai penganalisaan dan solusi untuk meningkatkan penjualan.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini antara lain:

1. Mengetahui faktor internal dan eksternal yang akan mempengaruhi target penjualan.
2. Meningkatkan strategi pemasaran dan penjualan dengan metode SWOT.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain :

1. Potensi manfaat hasil penelitian diharapkan dapat mendorong eksplorasi ilmiah lebih lanjut, yang dapat mengarah pada perbaikan di bidang manajemen sumber daya manusia secara umum.
2. Manfaat praktis
 - a. Bagi penulis
dapat membantu penulis memahami teori motivasi, disiplin kerja bagi karyawan, dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.
 - b. Bagi Pengusaha
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pemasukan serta pertimbangan dalam melakukan perbaikan atau peningkatan penjualan produk.
 - c. Bagi Universitas
Menambah referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.7 Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini berada di toko Arumfrozendfood yang terletak di Kp.Ujung Harapan Gang Al-Ikhlas 10, No.58 RT 007/015 Kel.Bahagia Kec.Babelan. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 10 Maret - 2 April 2022.

1.8 Metode Pengumpulan Data

Penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data dan fakta untuk menulis penelitian ini. Semua data dan fakta tersebut lengkap, relevan, dan objektif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Pengamatan (Observasi)

Kegiatan observasi dilakukan secara langsung atau wawancara pada objek penelitian guna memperoleh data yang dibutuhkan.

b. Studi Pustaka

Menelusuri sumber-sumber yang tercantum dalam landasan teori dan membaca artikel-artikel dan buku-buku dengan topik laporan skripsi ini.

1.9 Sistematika Penulisan

Penulisan ini, terdapat sistematika penulisan yang tersusun di bawah:

BAB I : PENDAHULUAN

Skripsi ini memiliki latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, keterbatasan penelitian, manfaat penelitian, dan dengan waktu dan tempat untuk pengumpulan data dan penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini mengemukakan tentang landasan teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini sebagai penunjang untuk mengolah, menganalisa dari data data yang diperoleh.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini merupakan penjelasan secara garis besar tentang metode

BAB IV: ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan data-data yang diperoleh dari perusahaan yang selanjutnya diolah sesuai dengan materi dan metode yang digunakan, serta menyajikan pembahasan dan analisis sesuai dengan teori-teori pembahasan untuk menyelesaikan masalah yang ada.

BAB V: PENUTUP

Berisi kesimpulan-kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisa yang telah dilakukan oleh penulis dan beberapa saran untuk penanggulangan masalah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Bab ini memuat berbagai referensi buku yang digunakan dalam penyusunan laporan tugas akhir ini. Daftar Referenensi ini dianggap valid sebagai sumber landasan teori yang berhubungan dengan penelitian ini.

