

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri kecil mempunyai peranan yang cukup besar dalam menyokong perekonomian masyarakat bahkan pada masa krisis yang melanda Indonesia pada pertengahan tahun 1997. Banyak industri kecil yang mampu bertahan dalam situasi krisis tersebut. Industri kecil mampu bertahan karena industri kecil sangat fleksibel dan sangat cepat merespon perubahan, selain itu kebanyakan bahan baku dan sumber daya alam yang digunakan bersifat lokal.

Kelemahan industri kecil dalam aspek struktural yaitu kelemahan strukturnya, yaitu kelemahan dalam bidang manajemen dan organisasi, kelemahan dalam pengendalian mutu, kelemahan dalam mengadopsi dan penguasaan teknologi, tenaga kerja masih lokal yang umumnya masih kurang atau bahkan tidak memiliki ketrampilan.

Aspek kelemahan kultural yaitu yang mengakibatkan kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku, seperti informasi mengenai peluang dan cara memasarkan produk, cara mendapatkan bahan baku yang baik, murah dan mudah didapat. Cara memperoleh fasilitas dan bantuan dari pengusaha besar dalam menjalin hubungan kemitraan untuk memperoleh bantuan modal

dan pemasaran, serta tata cara mengembangkan produk baik desain maupun kualitas (Suryana, 2001: 85).

Industri kecil banyak dilakukan di daerah pedesaan, hal ini dilakukan karena pertimbangan berbagai aspek yaitu murah nya upah tenaga kerja, banyak tenaga kerja yang tersedia, dan tersedianya bahan baku yang mudah di dapat. Aspek tersebut dapat menarik penduduk di pedesaan untuk membuka usaha baik sebagai usaha sampingan maupun usaha pokok selain bertani maupun usaha lainnya.

CV. Sumber Rejeki adalah usaha dagang yang bergerak di bidang pertanian yaitu menyediakan pupuk, obat, benih dan berbagai keperluan pertanian, yang mata pencaharian penduduk di daerah Kradenan Grobogan kebanyakan petani. Disamping itu CV. Sumber Rejeki juga membeli hasil pertanian dari petani. Sehingga dengan berdirinya perusahaan ini maka diharapkan kebutuhan akan pertanian di daerah Kradenan dapat terpenuhi.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh CV. Sumber Rejeki masih sangat sederhana sekali yaitu hanya dari mulut ke mulut dan lain sebagainya sangat bervariasi tergantung dari keahlian dan pengetahuan pemilik. Semakin banyaknya suatu perusahaan baru yang muncul menyebabkan persaingan di pasar semakin tinggi. Hal ini menuntut perusahaan untuk dapat mengetahui sebesar mana kebutuhan konsumen sehingga barang yang diproduksi dapat terjual cepat pada konsumen. Oleh sebab itu, bidang pemasaran memegang peranan penting sebagai ujung tombak perusahaan dalam mencapai kunci kesuksesan. Adanya suatu jaminan bahwa perusahaan akan tetap hidup adalah

kemajuan perusahaan tersebut memasarkan atau menjual produk itu berupa barang atau jasa. Tercapainya tingkat penjualan yang menguntungkan melalui kepuasan konsumen merupakan tujuan dari setiap perusahaan. Sehingga besarnya volume penjualan sering kali menjadi tolok ukur berhasil tidaknya suatu perusahaan memenuhi kepuasan konsumen. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mempunyai kemampuan menganalisa dan menerapkan strategi pemasaran yang baik. Namun, konsumen sebelum melakukan pengambilan keputusan dalam membeli produk terlebih dahulu mencari informasi-informasi yang menunjang kebutuhannya. Maka perusahaan harus mampu memberikan informasi yang baik serta mudah diterima oleh konsumen. Tidak hanya itu saja, perusahaan juga harus mampu memilih media yang tepat dalam menerapkan strategi promosinya.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian tentang "Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Lembaga Usaha Pertanian CV. Sumber Rejeki Kradenan Grobogan Tahun 2001 - 2010.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas dapat diperoleh pengertian bahwa penerapan strategi pemasaran dalam suatu perusahaan adalah sangat penting. Meskipun demikian tidak dapat diketahui secara pasti seberapa besar strategi promosi tersebut dapat mempengaruhi

keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu perumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh biaya promosi terhadap besarnya volume penjualan pada CV. Sumber Rejeki Tahun 2001 – 2010?
2. Bagaimana pengaruh biaya distribusi terhadap besarnya volume penjualan pada CV. Sumber Rejeki Tahun 2001 – 2010?

C. Pembatasan Masalah

Agar tidak menimbulkan kesalahan persepsi dan arti yang salah maka peneliti memberikan batasan masalah dalam penelitian ini adalah penelitian ini hanya meneliti besarnya biaya promosi penjualan, biaya distribusi dan volume penjualan CV. Sumber Rejeki Kradenan Grobogan Tahun 2001 – 2010.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penulis mengadakan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap besarnya volume penjualan pada CV. Sumber Rejeki Tahun 2001 – 2010?
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya distribusi terhadap besarnya volume penjualan pada CV. Sumber Rejeki Tahun 2001 – 2010?

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Bagi pemilik CV. Sumber Rejeki diharapkan dapat memberikan sumbangan pikiran dalam menerapkan strategi promosi yang baik dan tepat.
2. Bagi peneliti dapat menambah pengetahuan dan wawasan dibidang pemasaran.
3. Sebagai acuan bagi peneliti lain dalam kaitannya dengan skripsi ini.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini akan menjelaskan mengenai pendahuluan yang terdiri dari enam sub bab, yaitu latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam landasan teori akan dijelaskan tentang pemasaran dan manajemen perusahaan, fungsi-fungsi pemasaran, *marketing mix*, promosi, penjualan, kaitan antara promosi dan penjualan, dan hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi kerangka pemikiran, definisi operasional variabel, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, uji asumsi klasik.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum dari subyek penelitian, diskripsi data, analisa data, uji statistik dan interpretasi ekonomi.

BAB V PENUTUP

Bab penutup berisi kesimpulan, saran, keterbatasan penelitian yang perlu untuk disampaikan.

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**