

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin cepat dan canggih, menuntut adanya perubahan. Perubahan dalam segala hal, perubahan dan perkembangan dalam dunia ekonomi dan teknologi yang semakin cepat, serta perilaku konsumtif dari konsumen. Perubahan ini telah memaksa produsen dan para penjual untuk berfikir lebih aktif dan kreatif dalam memasarkan dan menjual produksinya, agar tetap dapat bersaing dengan pesaing yang ada dan tetap dapat bertahan dipasar. Perkembangan teknologi, teknologi mesin maupun alat-alat berat, serta teknologi komunikasi, menyebabkan terjadinya perubahan. Perkembangan mengubah mutu atau kualitas suatu produk yang semakin menarik dan kompetitif, perubahan mutu dan kualitas dapat terjadi karena keberadaan mesin-mesin yang canggih dan otomatis, dari yang dahulu hanya mesin biasa yang membutuhkan banyak tenaga manusia untuk mengoprasikannya, berganti menjadi mesin yang canggih, mudah, dan lebih hemat biaya produksi suatu produk.

Perusahaan pada praktiknya dihadapkan pada pesaing. Pesaing adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah atau ada pesaing yang dekat yang memiliki produk yang sama atau memiliki produk yang sejenis.

Seorang pengusaha diharapkan mampu menciptakan peluang-peluang baru. Namun, pengusaha juga harus waspada terhadap setiap ancaman yang ada sekarang dan di masa yang akan datang. Dengan menganalisa pesaing diharapkan perusahaan dapat menyusun strategi untuk menghadapi pesaing, sehingga perusahaan tetap bertahan dipasarnya dan bahkan semakin memperkuat penjualan dipasar.

Pada kenyataannya beberapa produsen belum mampu untuk memenuhi permintaan konsumen, salah satunya dikarenakan terbatasnya ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan dan digunakan dalam proses produksi. Hal ini dapat menghambat penjualan produk, karena jika bahan baku mengalami kelangkaan tentu proses produksi akan ikut terhambat dan penjualan menjadi tidak maksimal. Menurut ilmu ekonomi, kelangkaan mempunyai dua makna, yaitu:

1. Terbatas, dalam arti jumlah ketersediaan bahan baku belum atau tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan manusia.
2. Terbatas, dalam arti bila ingin mendapatkan atau memperoleh benda yang diinginkan maka harus melakukan pengorbanan. Pengorbanan disini baik dari pengorbanan materi dan cara mendapatkan, misal memerlukan waktu yang cepat, lama dan sangat lama untuk memperoleh barang tersebut.

Disini produsen mendapat tantangan bagaimana memperoleh bahan baku dengan kualitas yang baik, sedangkan ketersediaan bahan baku ini mulai berkurang karena banyak yang menggunakan. Dikarenakan ketersediaan bahan baku yang mulai berkurang, harga dari bahan baku menjadi naik dari harga sebelum bahan baku mengalami kelangkaan. Sehingga volume penjualan menjadi sedikit menurun, akibat pengaruh keberadaan dan ketersediaan bahan baku.

Pengusaha yang berhasil adalah yang pandai menyesuaikan diri dengan perubahan. Penyesuaian dengan perubahan kondisi konsumen dan persaingan akan memudahkan pengusaha untuk menyusun strategi memenangkan persaingan dalam memperebutkan konsumen, serta dalam mendapatkan dan mengelola ketersediaan bahan baku yang jumlah dan kersediaan dialam terbatas. Oleh karena itu, seorang pengusaha yang ingin sukses harus mampu mengelola perubahan yang terjadi sekarang dan di masa yang akan datang.

B. Permasalahan

Perusahaan senapan angin “SANAJI” adalah sebuah industri yang memproduksi senapan angin, berada di Dsn.Bedali RT.04 – RW.02- Ds.Purwokerto-Kecamatan Srengat- Kabupaten Blitar. Perusahaan senapan angin “SANAJI”, telah berdiri sejak tahun 1979 hingga sekarang. Dalam perkembangan perusahaan ini telah mengalami berbagai kendala dan tantangan yang dihadapi perusahaan senapan angin “SANAJI”.

Salah satu tantangan yang dihadapi saat ini adalah usaha untuk mempertahankan dan menjaga kualitas produk dari industri senapan angin “SANAJI”. Dimana sesama produsen bersaing dengan memberikan kualitas produk terbaiknya kepada para konsumen. Dengan adanya pesaing usaha industri senapan angin “SANAJI” selalu berusaha untuk mempertahankan kualitas dari produknya, namun dipasarnya harga juga harus dapat bersaing. Pada intinya konsumen selalu ingin mendapatkan produk senapan dengan harga yang tidak mahal, dan dengan kualitas produk yang baik. Disini perusahaan senapan angin “SANAJI” berusaha untuk memenuhi permintaan pasar yang demikian. Kebanyakan produksi senapan angin dari perusahaan pesaing, dijual dengan

harga yang lebih murah. Saat ini perusahaan senapan angin “SANAJI” belum mampu bersaing harga, dikarenakan perusahaan ini selalu menggunakan bahan-bahan baku asli dan berkualitas. Sehingga, harga bahan pembuat senapan angin cenderung lebih mahal. Akibatnya, sebagian dari konsumen atau calon pembeli terkadang lebih memilih produk dari perusahaan lain yang harganya lebih murah dan memberikan kualitas produk yang bersaing (kualitas produk hampir sama bagusnya dengan produk perusahaan senapan angin “SANAJI”). Sehingga perusahaan senapan angin “SANAJI” belum dapat memaksimalkan jumlah volume penjualan produk senapan anginnya.

Selain hal diatas, perusahaan ini sulit mendapatkan bahan baku berupa kayu sono dengan kualitas terbaik pada musim tertentu dan saat permintaan pasar meningkat. Hal ini disebabkan banyaknya industri lain yang juga menggunakan kayu sono sebagai bahan baku produknya. Sehubungan dengan banyaknya industri pengguna kayu sono, ketersediaan kayu sono yang berkualitas semakin berkurang. Akibat kurangnya ketersediaan bahan baku (kayu sono), pernah perusahaan belum dapat memenuhi pesanan dari pelanggan. Kebanyakan permintaan dari para konsumen adalah senapan yang popornya terbuat dari kayu sono.

Sehingga perusahaan senapan angin “SANAJI” untuk saat ini belum dapat memaksimalkan jumlah volume penjualan, dikarenakan ketersediaan bahan baku tersebut.

C. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka penulis akan membahas dalam beberapa rumusan masalah diantaranya :

1. Bagaimana cara menganalisa kualitas produk agar dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan senapan angin “SANAJI” ?
2. Bagaimana keberadaan bahan baku dan ketersediaan bahan baku agar dapat meningkatkan penjualan produk Perusahaan senapan angin “SANAJI”?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisa kualitas produk guna meningkatkan penjualan senapan angin “SANAJI”.
2. Untuk mengetahui keberadaan bahan baku dan ketersediaan bahan baku guna meningkatkan penjualan produk dari Perusahaan senapan angin “SANAJI”.

E. Kegunaan Penelitian

1. Untuk perusahaan diharapkan dapat membantu memecahkan dan mencari solusi untuk masalah yang ada.
2. Bagi penulis sebagai penerapan dari ilmu yang telah diperoleh selama belajar dibangku perkuliahan.
3. Untuk kampus (STIEKEN), sebagai bahan referensi dan data tambahan bagi peneliti –peneliti lainnya yang tertarik pada bidang kajian ini.