

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kondisi perekonomian negara semakin lama semakin tidak menentu. Banyaknya pengangguran yang disebabkan oleh berbagai faktor juga memicu keadaan ekonomi tersebut. Meningkatnya jumlah pengangguran berdampak negatif pada kondisi ekonomi masyarakat dengan hilangnya sumber pendapatan pokok keluarga, diiringi dengan meningkatnya biaya berbagai kebutuhan hidup. Meningkatnya jumlah pengangguran dari tahun ke tahun menandakan bahwa peluang mendapatkan pekerjaan formal semakin kecil, oleh karena itu diperlukan suatu inovasi usaha yang dapat mengurangi angka pengangguran.

Sebenarnya masih banyak usaha mandiri yang dapat dijalankan masyarakat guna mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan pendapatan. Salah satu usaha yang dapat dilakukan yaitu usaha sambal pecel. Sambal pecel merupakan salah satu jenis sambal yang sangat populer dan khas di daerah kabupaten maupun kota Blitar. Sambal pecel merupakan bumbu masakan atau sambal yang dibuat dari bahan baku kacang tanah yang ditambahkan bumbu-bumbu seperti gula merah, daun jeruk, cabai, asam, serta garam.

Sambal pecel dapat digunakan sebagai bumbu untuk nasi yang diberi pelengkap berupa sayuran dan juga lauk pauk seperti tahu, rempeyek, tempe, kerupuk dan lain-lain yang akhirnya sering disebut sebagai nasi pecel dan

menjadi makanan favorit khas Blitar. Mulai dari anak kecil hingga dewasa banyak yang menyukai olahan sambal ini.

Sambal pecel memang menjadi salah satu produk unggulan daerah Blitar yang kepopulerannya sudah menyebar ke pelosok negeri. Selain sebagai sambal khas Blitar, sambal pecel ini seringkali dicari dan diburu para pengunjung daerah Blitar untuk dijadikan oleh-oleh khas Blitar. Usaha sambal pecel merupakan salah satu pilihan usaha yang menjanjikan apabila dikembangkan dengan mengetahui cara yang benar.

Setiap usaha yang didirikan tidak terlepas dari upaya untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah direncanakan. Tujuan tersebut yaitu untuk meraih keuntungan yang diharapkan dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup usaha tersebut dan mengembangkan usaha tersebut. Upaya pencapaian tujuan tidak terlepas dari suatu kegiatan operasional yang meliputi pembelanjaan, produksi, pemasaran barang dan administrasi. Selain beberapa hal tersebut setiap orang yang hendak menjalankan suatu usaha tentunya harus memperhatikan seberapa besar peluang pasar yang hendak dimasuki dan kemampuan menganalisa keunggulan dan kelemahan pesaing, sejauh mana kemampuan bersaing dengan pemasar lain baik dari sisi harga, pelayanan maupun kualitas.

Penyusunan strategi pemasaran merupakan salah satu faktor penting bagi suatu pendiri usaha untuk usahanya dalam menghadapi persaingan. Perumusan strategi yang efektif dan efisien diharapkan mampu membuat usaha tersebut memiliki kemampuan bersaing dalam merebut pangsa pasar

sehingga akan meningkatkan perolehan laba atau keuntungan dari kegiatan pemasaran tersebut. Melalui perolehan keuntungan pula suatu usaha dapat menopang kelangsungan hidup dan perkembangan usaha di masa yang akan datang.

Selama ini proses pemasaran yang dilakukan oleh salah satu usaha sambal pecel di daerah kabupaten Blitar tepatnya di desa Gledug yaitu UD. Mekar Sari masih sebatas menjual di satu kios saja yaitu di pasar templek dan melayani pesanan dari daerah disekitar, sehingga perolehan laba yang diharapkan kurang maksimal. Berdasarkan hal tersebut perlunya dilakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran produk tersebut sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan didapatkan hasil yang maksimal.

## **B. Permasalahan**

Permasalahan yang dihadapi oleh UD. Mekar Sari yaitu kurang maksimalnya volume penjualan perusahaan. Hal ini disebabkan karena perusahaan belum mempunyai strategi pemasaran yang baik. Sehingga dalam pemasaran produk sulit untuk berkembang luas. Sistem pemasaran pada UD. Mekar Sari yang masih sebatas menjual langsung dan hanya sesuai pemesanan saja belum menjangkau pasaran yang lebih luas. Hal ini mengakibatkan volume penjualan pada UD. Mekar Sari belum maksimal dan laba yang diperoleh perusahaan belum sesuai dengan target perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan volume penjualan yang mengalami penurunan pada beberapa bulan tertentu.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah yang dapat diangkat oleh peneliti dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran yang dapat digunakan perusahaan untuk memaksimalkan volume penjualan pada UD. Mekar Sari.

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan strategi pemasaran untuk memaksimalkan volume penjualan pada UD. Mekar Sari.

### **E. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, yaitu :

#### **1. Bagi Peneliti**

Penelitian ini dapat meningkatkan pengalaman dan juga menambah wawasan serta bahan referensi bagi peneliti untuk mengembangkan diri peneliti dalam bidang pemasaran.

#### **2. Bagi Perguruan Tinggi**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi perpustakaan dan memberi kontribusi terhadap penelitian selanjutnya, sehingga dapat menjadi lebih baik. Selain itu juga dapat menjadi masukan terhadap pengembangan ilmu manajemen khususnya bidang pemasaran.

### 3. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pihak UD. Mekar Sari dalam menentukan pemasaran yang lebih efisien agar usaha tersebut dapat berkembang menjadi lebih baik lagi.