

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tembakau (*Nicotiana Tabacum L*) adalah tanaman yang tergolong komoditi perkebunan semusim yang memiliki peran penting dan tinggi bagi perekonomian di Indonesia. Sumbangan tembakau terhadap pendapatan petani dan negara cukup besar. Usaha tani dan industri tembakau dapat menghidupi 10 juta jiwa yang meliputi 4 juta petani, 600.000 orang tenaga kerja di pabrik-pabrik rokok, 4,5 juta orang yang terlibat dalam perdagangan, dan 900.000 orang terlibat dalam transportasi dan periklanan. Kementerian keuangan (kemenkeu) mencatat penerimaan cukai sampai dengan 31 Desember 2022. Tembakau memberikan sumbangan pendapatan negara dalam bentuk cukai yang mencapai Rp. 218,62 triliun rupiah dimana meningkat dari 15,79% dari targetnya (Kementerian Keuangan, 2022) hal tersebut membawa hal positif bagi pemerintah, pelaku industri tembakau serta petani tembakau yang dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas sehingga mampu bersaing dengan produsen luar negeri (Harlianingtyas dkk., 2021).

Jawa timur memiliki beberapa wilayah potensial untuk budidaya tanaman tembakau, yaitu Bondowoso, Situbondo, Probolinggo dan termasuk Kabupaten Jember pada tahun 2021 dengan luas areal 13.026 Hektar tanaman tembakau yang termasuk tanaman unggulan kabupaten jember (Badan pusat statistik, 2022). Oleh karena itu Kabupaten Jember juga di sebut kota “Tembakau” dengan 2 varietas tembakau yang biasa di produksi di kabupaten jember yaitu tembakau Na-Oogst untuk pembuatan rokok cerutu untuk memenuhi kebutuhan ekspor sedangkan tembakau Voor-Oogst untuk pembuatan rokok putih dan kretek untuk memenuhi kebutuhan lokal dan mengurangi adanya impor.

PR. (Pabrik Rokok) Yasin Jaya Abadi merupakan unit bisnis yang berlokasi di Desa Sumber Wringin, Kecamatan Sukowono, Kabupaten Jember. PR. Yasin Jaya Abadi, mendapatkan ijin produksi pada tahun 2021, pada awalnya PR. Yasin Jaya Abadi memproduksi dua merk rokok kretek “Semar manthoel” dan

“Nikmat” namun dengan berjalannya pemasaran, rokok kretek dengan merek “Nikmat” kurang di sukai oleh konsumen sehingga produksi rokok kretek dengan merek “Nikmat” diberhentikan dan lebih fokus dengan memproduksi rokok kretek merek “Semar Manthoel”.

Rokok kretek “Semar Manthoel” merupakan Sigaret Kretek Tangan (SKT) yaitu rokok dengan campuran tembakau dan cengkeh yang dibuat oleh tangan langsung yang biasanya mengandung kadar Nikotin dan Tar yang tinggi (Prakoso, 2019) Segmen pemasaran pertama PR. Yasin Jaya Abadi hanya di titipkan pada toko - toko klontong terdekat, namun tidak efektif dan banyak uang tidak masuk pada perusahaan, PR. Yasin Jaya Abadi menjual rokok kretek “Semar Manthoel” dengan harga Rp.7000/pack dengan satu ukuran, dari data rekapitulasi penjualan pada tahun 2022 hanya mencapai 636.034 kemasan atau 3.180 ball rokok yang dikirim ke sales dengan produksi setiap hari. PR. Rokok Yasin Jaya Abadi belum mampu memaksimalkan pemasarannya baik secara *offline* maupun secara *online*. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap penjualan karena masih relatif menggunakan sistem pemasaran konvensional yaitu dari mulut ke mulut sehingga PR. Yasin Jaya Abadi perlu melakukan strategi pemasaran yang lebih tepat.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka perlu dirancang sebuah strategi pemasaran untuk mempertahankan eksistensi perusahaan untuk memperluas pangsa pasar (Andini dkk., 2021) dan tidak mengalami naik turunnya pendapatan ditengah era persaingan ketat saat ini. Strategi pemasaran dengan mempertimbangkan aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman menggunakan analisis Matriks IE (Internal – Eksternal) dan Matriks SWOT (*Strengt, Weaknes, Opportunities, Threats*). Kemudian dilakukan pengambilan keputusan menggunakan analisis Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk mendapatkan prioritas strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat mengetahui alternatif strategi pada PR. Yasin Jaya Abadi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang dihadapi di latar belakang, dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Apakah faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Strategi Pemasaran PR. Yasin Jaya Abadi Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?
2. Bagaimana alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam PR. Yasin Jaya Abadi Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?
3. Prioritas strategi apa yang tepat untuk digunakan PR. Yasin Jaya Abadi Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang sudah ada, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman didalam PR. Yasin Jaya Abadi Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.
2. Merumuskan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam PR. Yasin Jaya Abadi Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.
3. Menentukan strategi prioritas yang tepat untuk digunakan oleh PR. Yasin Jaya Abadi Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas, maka hasil dari penelitian ini diharapkan memberi manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan
Penelitian ini diharapkan dapat membantu mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan untuk digunakan sebagai evaluasi guna meningkatkan penjualan PR. Yasin Jaya Abadi di Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember.
2. Bagi Akademisi
Penelitian ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi serta sebagai tambahan literature kepustakaan dibidang penelitian mengenai strategi pemasaran

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber pengetahuan dan dapat digunakan sebagai referensi untuk peneliti-peneliti selanjutnya tentang strategi pemasaran.