

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha dewasa ini semakin kompetitif. Setiap perusahaan saling berlomba untuk mendapatkan konsumen agar dapat membeli produk yang mereka tawarkan, salah satunya perusahaan rokok yang merupakan penghasil devisa negara terbesar yaitu dari cukai rokok tersebut. Tingkat konsumsi rokok dari tahun ketahun semakin meningkat. Indonesia merupakan salah satu negara urutan ke lima terbesar yang mengkonsumsi rokok. Rokok adalah barang yang banyak dikonsumsi masyarakat dimana mereka mendapatkan sensasi kenikmatan tersendiri. Walaupun efek samping dari merokok sangat membahayakan kesehatan tetap saja banyak peminat dari rokok itu sendiri.

Perkembangan industri rokok telah menjadi bagian sejarah bangsa dan budaya masyarakat kita, khususnya rokok kretek yang merupakan komoditas berbasis tembakau yang 'sangat Indonesia'. Industri rokok juga merupakan salah satu warisan nenek moyang bangsa dan sudah mengakar secara turun temurun. Industri rokok merupakan kearifan lokal yang mampu bersaing dan bertahan menjadi industri dalam negeri yang berkontribusi nyata bagi perekonomian bangsa, melalui penyerapan tenaga kerja dan kontribusi kepada pendapatan negara lewat cukai. Nilai ekspor rokok dan cerutu pada 2014 mencapai nilai 804,7 juta dolar AS. Nilai ekspor tersebut meningkat rata-rata 14,1 persen per tahun (Husein, 2015)

Banyaknya peminat rokok tersebut sangat membuka peluang bagi para wirausahawan yang berkaitan dengan industri rokok untuk ikut memperoleh keuntungan dari penjualan rokok itu sendiri, termasuk para pelaku usaha pemasaran rokok. Pemasaran rokok secara umum yang banyak dilakukan oleh perusahaan rokok, dimana produsen yaitu perusahaan rokok memasarkan rokoknya melalui pegawai yaitu sales dengan cara mendatangi toko secara langsung dimana pada saat itu pula dilakukan order oleh pihak toko, cara lainnya yaitu menawarkan secara langsung melalui sales promosi yang bekerja pada perusahaan rokok tersebut.

Pelaku usaha pemasaran rokok sendiri selain bertujuan untuk memperoleh keuntungan juga bertujuan untuk memasarkan rokok yang dipasarkan kepada para pedagang-pedagang pengecer.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu :

1. Bagaimana proses pemasaran rokok di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
2. Bagaimana analisis usaha pemasaran rokok?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan pelaksanaan tugas akhir :

1. Untuk mengetahui bagaimana proses pemasaran rokok.
2. Untuk mengetahui kelayakan usaha pemasaran rokok.

1.3.2 Manfaat

Adapun manfaat proposal tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat menumbuhkan jiwa wirausaha bagi mahasiswa.
2. Dapat dijadikan pertimbangan masyarakat yang ingin menjalankan usaha pemasaran rokok.