

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Permasalahan yang dialami perusahaan dalam mencapai tujuannya semakin lama dirasa semakin kompleks. Permasalahan tersebut tidak lain karena disebabkan oleh beberapa faktor misalnya kurangnya pemasaran. Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang harus dilakukan para pengusaha untuk kelangsungan perusahaan. Seiring berjalannya waktu permintaan konsumen akan mengalami perubahan sehingga perusahaan harus dapat mengerti produk dan strategi apa yang harus digunakan.

Perkembangan jaman seperti sekarang ini perusahaan harus mengambil keputusan strategi pemasaran yang tepat dimana dan kemana produk dapat dipasarkan. Perlu memperhatikan keunggulan dan kualitas setiap produk yang dimiliki. Kualitas produk dapat menjadikan keunggulan tersendiri bagi produk yang dipasarkan.

Salah satu cara perusahaan agar dapat bekerja secara maksimal yaitu melalui pemasaran produknya. Strategi pemasaran sangat membantu individu atau kelompok untuk dapat menawarkan suatu barang yang akan dijual. Strategi pemasaran selalu menekankan pada segmentasi produk yang dijual tersebut. Segmentasi merupakan proses identifikasi yang berisi pemilihan segmen dan penentuan target segmen.

UD Wong Tani Sae Ajung yang berada di Desa Panca Karya Curakatus Kecamatan Ajung Jember adalah perusahaan yang bediri pada tahun 2004. Perusahaan ini bergerak dalam bidang pertanian. Produk yang dihasilkan perusahaan tersebut adalah benih padi. Perusahaan UD Wong Tani Sae ini dikelola oleh bapak Samak Udin. Bapak Samak Udin mempunyai jiwa pemimpin yang baik sehingga perusahaan tetap dapat berjalan pada saat ini. Perusahaan ini mempunyai karyawan 10 orang pada bagian gudang, dan 30 orang pada bagian lapang. Saat ini pemasaran yaitu meliputi daerah Keresidenan Besuki, namun UD Wong Tani Sae mempunyai pesaing lama maupun pesaing baru sehingga menjadi permasalahan

dan dibutuhkan strategi pemasaran untuk mengetahui cara mengatasi permasalahan yang dialami agar dapat bersaing pada industri saat ini.

Tabel 1.1 Daftar Beberapa Produk Pesaing UD. Wong Tani Sae Ajung Kabupaten Jember

No	Nama Produk
1	Bantrang Banyuwangi
2	Dewa Ruci
3	Minak Jinggo Blambangan
4	Jaran Kencak
5	Sijago
6	Sepur Tani Padi
7	Gerobak Pedati
8	Syang Hyang Seri
9	Bulir Mas
10	Munagro

Sumber: UD Wong Tani Sae (2018)

Namun pada saat ini permasalahan diatas bagi perusahaan yang bergerak dibidang pertanian khususnya benih padi akan bertambah seiring jaman. Sehingga terjadi persaingan pemasaran yang berdampak pada perusahaan UD Wong Tani Sae Ajung Jember yang setiap bulannya benih padi bisa terjual 1,5 ton mengalami penurunan sekitar 1,2 ton perharinya. Perusahaan harus mempunyai cara atau strategi dan taktik pasar agar produk benih padi tersebut dapat memuaskan konsumen dengan mempunyai mutu yang baik secara kualitas benih.

Padi merupakan usaha penting dalam usaha tani di Indonesia. Peningkatan produksi padi salah satunya dapat dilakukan dengan menyediakan benih bermutu bagi petani padi di Indonesia. Industri benih padi adalah salah satu contoh perusahaan pada bidang agroindustri. Industri benih padi ini menghasilkan produk benih yang tidak mengalami bentuk.

Benih padi adalah gabah yang dihasilkan dengan cara khusus dengan tujuan untuk disemai atau ditabur menjadi pertanaman, bahan tanaman ini diperkembangbiakan untuk tanaman padi secara generatif yang digunakan untuk produksi benih atau produksi tanaman. Berdasarkan uraian yang telah jelaskan diatas, penulis ingin mengetahui sejauh mana perusahaan dapat menghadapi persaingan dengan memanfaatkan peluang dan ancaman, kekuatan dan kelemahan serta dapat menentukan prioritas strategi pemasaran pada UD Wong Tani Sae.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah uraikan, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Faktor apa saja yang dapat menjadi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*oppurtunity*), dan ancaman (*threat*) pada pemasaran benih padi UD Wong Tani Sae Ajung Jember?
2. Apa Strategi pemasaran yang tepat untuk benih padi UD Wong Tani Sae?
3. Bagaimana menentukan alternatif prioritas strategi pemasaran beni padi UD Wong Tani Sae Ajung Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang dan rumusan masalah terjadi. Maka penulis mempunyai tujuan yaitu:

1. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor apa saja yang dapat menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*oppurtunity*), dan ancaman (*threat*) pada pemasaran benih padi UD Wong Tani Sae Ajung Kabupaten Jember.
2. Mengetahui strategi yang tepat untuk di gunakan dalam strategi pemasaran benih padi UD Wong Tani Sae Ajung Kabupaten Jember.
3. Mengetahui prioritas mana yang baik untuk strategi pemasaran benih padi UD Wong Tani Sae Ajung Kabupaten Jember

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang, rumusan masalah dan tujuan yang telah diuraikan. Maka di harapkan dapat bermanfaat bagi penulis maupun orang lain Khususnya yaitu:

1. Bagi para peneliti lain yang membaca.

Penelitian ini bisa sebagai bahan acuan untuk melakukan penelitian tentang strategi pemasaran.

2. Bagi Perusahaan.

Sebagai salah satu masukan yang membantu perusahaan untuk lebih baik dalam bidang strategi pemasaran.

3. Bagi Penulis.

Sebagai cara belajar mencari ilmu dan belajar berbagi ilmu agar dapat menambah ilmu dalam bidang strategi pemasaran