

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Indonesia memiliki keanekaragaman kuliner khas di setiap daerahnya. Seperti Pempek yang berasal dari Palembang, Rendang dari Sumatera Barat, Bika Ambon dari Medan dan masih banyak lagi kuliner lainnya yang berasal dari berbagai macam daerah-daerah di Indonesia. Masing-masing dari makanan tersebut memiliki bahan baku utama yang berbeda-beda pula, ada yang berbahan baku utama daging ikan, daging sapi, tepung dan lain sebagainya.

Salah satu kota yang terkenal dengan makanan khasnya yaitu Kota Palembang. Kota Palembang memiliki makanan khas berupa Pempek atau Empek-Empek. Pempek sudah sangat dikenal oleh semua kalangan masyarakat di Indonesia, terutama bagi masyarakat kota Palembang. Hampir disetiap penjuru kota Palembang memiliki toko yang menjual makanan khas Palembang ini. Bahkan, kota - kota besar lainnya di Indonesia sudah cukup banyak yang memproduksi dan menjual Pempek.

Setiap hari, produksi Pempek di kota Palembang bisa memproduksi hingga 6,4 ton Pempek dengan berbagai macam varian (Tempo.co, 2018). Oleh sebab itu, penggunaan daging ikan sebagai bahan baku utama dalam pembuatan Pempek harus selalu tersedia demi mencukupi kebutuhan produksi pempek, baik itu di kota Palembang maupun di daerah lainnya.

Salah satu jenis ikan yang dagingnya sering digunakan dalam pembuatan Pempek adalah ikan gabus. Daging ikan gabus memiliki tekstur yang tidak terlalu kenyal dan rasa yang tidak terlalu amis. Selain itu juga, daging ikan gabus memiliki kandungan albumin yang cukup tinggi dibandingkan jenis ikan lain, sehingga dapat membantu proses pertumbuhan dan pembentukan otot serta mempercepat proses pemulihan pasca operasi. Oleh sebab itu, daging ikan gabus banyak diminati oleh kalangan masyarakat.

Ada banyak produsen yang memproduksi ataupun menjual daging ikan gabus giling, salah satunya yaitu Toko Sejiwa. Toko Sejiwa merupakan usaha yang berfokus dibidang pengolahan daging ikan gabus giling yang berlokasi di Jalan Banten IV No.082 RT.32 RW.08 Kel. Silaberanti Kec. Jakabaring, Kota Palembang.

Saat memproduksi daging ikan gabus giling, sebelum proses penggilingan dilakukan, ikan gabus harus terlebih dahulu difilet atau diambil dagingnya. Dalam hal ini, Toko Sejiwa memiliki beberapa mitra dalam menghasilkan daging ikan gabus yang sudah difilet, dikarenakan dalam proses pemfiletan daging ikan gabus belum menggunakan mesin sehingga masih menggunakan tenaga manusia. Daging ikan gabus yang sudah difilet diambil dari mitra dengan harga berkisar Rp45.000/kg hingga Rp55.000/kg. Sedangkan untuk harga daging ikan gabus yang sudah digiling dijual dengan kisaran harga Rp55.000/kg hingga Rp75.000/kg.

Jadi, Toko Sejiwa hanya mengolah daging ikan gabus yang sudah difilet untuk kemudian digiling dan pasarkan ke para konsumen-konsumennya. Toko Sejiwa memiliki jangkauan konsumen yang tersebar di pulau Sumatera dan Jawa. Konsumen-konsumen tersebut kebanyakan berasal dari pemilik toko-toko Pempek yang dimana merupakan bahan baku utama dalam pembuatan Pempek.

Disaat semakin banyaknya peminat/konsumen dari daging ikan gabus giling, maka semakin banyak pula orang yang tertarik untuk menjual/memasarkan daging ikan gabus giling, ini dibuktikan dengan selalu adanya penjual daging ikan gabus giling baik itu disetiap pasar tradisional yang ada di kota Palembang maupun di *Marketplace*. Hal ini menyebabkan tingkat persaingan semakin tinggi diantara para produsen daging ikan gabus giling. Oleh karena itu, strategi pemasaran sangatlah penting dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa.

Strategi pemasaran merupakan salah satu cara agar konsisten unggul dalam persaingan yang berkelanjutan, baik itu bagi perusahaan yang memproduksi barang ataupun jasa. Strategi pemasaran dipandang sebagai

salah satu dasar yang digunakan dalam menyusun perencanaan perusahaan secara komprehensif. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh sebagai pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya. Dalam situasi yang demikian, tidak ada lagi pilihan bagi perusahaan kecuali berusaha untuk menghadapinya atau sama sekali tidak ikut dalam persaingan.

Dalam menentukan strategi pemasaran, Toko Sejiwa mengacu pada elemen-elemen strategi pemasaran yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, sistem distribusi dan komunikasi pemasaran atau promosi, namun elemen strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Sejiwa masih kurang efektif, karena meskipun elemen-elemen tersebut diterapkan, dari data penjualan pada Toko Sejiwa tetap menunjukkan adanya penurunan penjualan setiap tahunnya. Hal ini dikarenakan adanya kendala atau permasalahan disetiap elemen-elemen strategi pemasaran yang diterapkan Toko Sejiwa.

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa**  
**Tahun 2018 s.d 2021**

BULAN	TAHUN			
	2018/kg	2019/kg	2020/kg	2021/kg
Januari	2.164	2.736	2.973	3.517
Februari	2.598	2.632	2.406	3.242
Maret	3.476	3.264	3.095	2.759
April	2.609	3.473	3.718	2.636
Mei	3.988	4.148	4.021	4.461
Juni	4.652	2.967	2.615	3.299
Juli	3.501	3.289	3.535	3.685
Agustus	4.523	3.633	2.246	3.490
September	3.726	3.295	2.582	2.654
Oktober	2.743	3.278	3.112	3.231
November	3.312	3.444	2.390	3.162
Desember	4.372	3.940	2.833	3.200
<b>TOTAL</b>	<b>41.664 kg</b>	<b>40.099 kg</b>	<b>35.526 kg</b>	<b>39.336 kg</b>

Sumber: Toko Sejiwa, 2022

Pemilihan Toko Sejiwa sebagai objek dan pembahasan yang berkaitan dengan strategi pemasaran dikarenakan penulis ingin mengetahui lebih lanjut mengenai elemen-elemen strategi pemasaran apa yang diterapkan Toko Sejiwa dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling. Oleh sebab itu, penulis mengangkat judul laporan akhir ini yaitu “Elemen Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Daging Ikan Gabus Giling pada Toko Sejiwa”.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu:

- a. Bagaimana penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa?
- b. Bagaimana penerapan elemen strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling yang dilakukan oleh Toko Sejiwa?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Supaya dalam penulisan laporan ini tidak menyimpang dari ruang lingkup permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas. Ruang lingkup yang akan dibahas yaitu mengenai penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa dan penerapan elemen-elemen strategi pemasaran yang terdiri dari pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, sistem distribusi dan komunikasi pemasaran.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penulisan laporan ini adalah:

- a. Untuk dapat mengetahui bagaimana penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa?
- b. Untuk dapat mengetahui bagaimana penerapan elemen-elemen strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penulisan laporan ini adalah:

a. Bagi perusahaan

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat menjadi masukan yang bermanfaat bagi perusahaan dalam menerapkan elemen strategi pemasaran guna meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling.

b. Bagi Penulis

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat mengembangkan wawasan penulis mengenai bidang pemasaran, serta dapat mengetahui penerapan elemen strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling pada Toko Sejiwa.

c. Bagi Pembaca

Penulisan laporan ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan bagi pembaca mengenai strategi pemasaran.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Kegiatan penelitian dilakukan pada Toko Sejiwa yang beralamat di Jalan Banten IV No.082 RT.32 RW.08 Kelurahan Silaberanti Kecamatan Jakabaring, Kota Palembang dan yang menjadi objek penelitian yaitu di bagian pemasaran dan penjualan.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti langsung dari objeknya. Data primer dalam penyusunan laporan akhir ini didapatkan langsung dengan melakukan observasi di Toko Sejiwa.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah, seperti sejarah perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, pembagian tugas dan data penjualan pada Toko Sejiwa.

### 1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam Laporan Akhir ini yaitu:

#### 1. Riset Lapangan

Riset lapangan merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian langsung pada perusahaan. Dalam hal ini penulis melakukan metode riset lapangan dan observasi.

##### a. Observasi

Metode observasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu melakukan penelitian secara langsung pada perusahaan dengan cara mengamati dan mendokumentasikan data yang diperlukan guna menunjang keberhasilan penelitian. Penulis mengamati secara langsung keadaan yang terjadi pada Toko Sejiwa.

##### b. Wawancara

Kegiatan wawancara berupa tanya jawab langsung penulis dengan pengelola Toko Sejiwa. Wawancara ini digunakan untuk mendapat data primer berupa informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini.

#### 2. Riset Kepustakaan

Dalam riset kepustakaan ini penulis mengambil data dan informasi yang berkaitan dengan masalah-masalah yang dibahas sebagai landasan teori melalui buku, jurnal, internet dan referensi-referensi lainnya yang berhubungan dengan penulisan laporan ini.

#### **1.5.4 Analisa Data**

Dalam menyusun Laporan Akhir ini penulis menggunakan metode analisa data secara kualitatif deskriptif. Menurut Yusi dan Idris (2016:108), “Data Kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka”. Dalam penelitian ini yang diukur yaitu data kualitatif yang diperoleh dengan menganalisa data berdasarkan informasi yang diperoleh dari hasil observasi secara langsung pada Toko Sejiwa. Data kualitatif digunakan untuk menjelaskan data secara deskriptif yaitu menjelaskan mengenai penjualan daging ikan gabus giling dan penerapan elemen strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Sejiwa dalam meningkatkan penjualan daging ikan gabus giling.