

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan dengan membentangnyanya pulau-pulau sehingga, Indonesia dijuluki dengan negara kepulauan yang memiliki potensi besar dari kekayaan alam sebagai pemberian Tuhan Yang Maha Esa. Sepertiga wilayah Indonesia adalah lautan sehingga menjadikan Indonesia memiliki kekayaan hayati maupun nonhayati yang memiliki manfaat besar bagi penduduk di Indonesia. Indonesia juga dijuluki sebagai negara kaya dengan banyaknya galian yang berupa tambang baik itu emas, perak, tembaga, batu bara, gas bumi maupun minyak bumi, mineral batuan pasir laut dan lain-lain.

Pada hakikatnya kekayaan alam Indonesia telah dikelola dan diatur agar kekayaan yang dimiliki dapat dimanfaatkan untuk kemakmuran rakyat, hal ini tertuang pada Pasal 33 ayat 3 UUD 1945 tentang Pengelolaan Sumber Daya Alam yaitu bumi, air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh Negara dan dipergunakan sebesar-besarnya untuk kemakmuran rakyat. Dalam pengelolaan bahan galian (tambang), pemerintah dapat melaksanakan sendiri atau menunjuk kontraktor apabila diperlukan. Salah satu bahan galian (tambang) yaitu pasir.

Pasir merupakan salah satu jenis bahan bangunan paling penting yang harus ada dalam setiap proses pembangunan. Material bangunan ini berbentuk butiran dengan besaran yang sudah ditentukan. Pasir dengan butiran yang lebih kasar misalnya, memiliki fungsi berbeda dari pada jenis pasir dengan butiran

halus dan ukuran kecil. Ada beberapa pasir yang memang terkenal bagus di Indonesia antara lain Malang selatan, Pasuruan, Jogjakarta, dan salah satunya pasir dengan kualitas terbaik yaitu di Kabupaten Lumajang. Pasir yang terhampar disekitar lereng Gunung Semeru dan di daerah pesisir selatan Lumajang yang mencakup 5 kecamatan yaitu Yosowilangun, Kunir, Tempeh, Pasirian, dan Candipuro. Tambang pasir di Lumajang merupakan salah satu tambang pasir terbesar di Indonesia, dengan memiliki beberapa keunggulan dan karakteristik sebagai berikut: 1) berwarna hitam; 2) tidak begitu mengandung banyak kerikil; dan 3) memiliki kadar lumpur yang sangat rendah sehingga tidak perlu dilakukan proses pencucian untuk mengurangi kadar lumpur. Hal ini menarik investor asing untuk menanam modal mereka dengan mengeksploitasi kekayaan alam di Kabupaten Lumajang (Silfi Aprilia, 2018).

Pemasaran merupakan strategi yang dilakukan secara efektif, dan dapat dilihat melalui tingkat stabilnya penjualan, apakah lebih baik atau menurun. Oleh karena itu, perlu adanya manajemen yang merancang, mengatur, dan membuat strategi dengan mempertimbangkan kesempatan yang dimiliki dan menekan ancaman yang dapat menyerang atau terjadi (Wulandari, 2014).

Melalui Pengukuran penjualan yang digunakan untuk dapat memanajemen maupun menganalisis serta mendorong waktu agar lebih efisiensi, maka perlu adanya peningkatan dalam penjualan sehingga dengan adanya itu akan memberikan impac atau pengaruh yang besar kepada sebuah perusahaan.

Sedangkan pengertian volume penjualan dapat dijelaskan sebagai upaya mengukur dan menunjukkan adanya banyak tidaknya dari total jumlah barang maupun jasa yang laku dalam penjualan (Daryono, 2011 hal. 187)

Agar perusahaan dapat menjaga eksistensinya dalam persaingan ekonomi dengan perusahaan yang lain, maka perlu dilakukan sebuah manajemen perusahaan dalam mengolah perusahaannya dengan baik dan memperhatikan kualitas produk, agar konsumen atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada perusahaan lain. Dari tinjauan yang telah dilakukan, telah menunjukkan bahwa adanya produk yang belum atau masih dapat bersaing dan dari sudut pandang promosi penjualan belum optimal, tetapi tingkat volume penjualan semakin meningkat.

CV. Alka merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pertambangan pasir dan telah berdiri sejak tahun 2017, yang terletak di Desa Lempeni, Kecamatan Tempeh, Kabupaten Lumajang. Adapun sarana produksi yang terdapat di CV Alka adalah 2 unit *excavator* (alat berat) dan 2 unit truk pasir. Kualitas pasir yang dimiliki oleh CV. Alka yaitu pasir rendah kadar lumpur dan bertekstur kasar. Sasaran konsumen atau pelanggan yaitu stockpile, proyek, dan perorangan.

Berdasarkan pengamatan, kualitas produk yang terdapat pada CV. Alka termasuk dalam golongan menengah belum dapat bersaing, belum optimalnya promosi yang dilakukan oleh CV. Alka terhadap produk atau usaha yang dimiliki. Tetapi, dilihat dari segi penjualan yang dilakukan mengalami peningkatan disetiap penjualannya. Semakin banyak usaha pertambangan pasir

yang sejenis mengakibatkan ketatnya persaingan membuat CV atau perusahaan dituntut untuk memperhatikan kualitas produk dan pelayanan agar tetap mampu menghadapi persaingan.

Oleh karena itu, penyesuaian dari perusahaan atau CV terhadap perkembangan keadaan mutlak diperlukan. Untuk menghadapi persaingan tersebut, manajemen membutuhkan suatu strategi yang terpadu sehingga para pemilik usaha atau CV dapat mengantisipasi dampak dari suatu kejadian dan mampu bersaing. Kemampuan bersaing dapat dilakukan antara lain dengan menerapkan strategi pemasaran (Munandi, 2012).

Tabel 1.1.

Data Volume Penjualan Pasir

No.	Tahun	Jumlah Volume Penjualan Pasir (dump truck)
1.	2016	3.133
2.	2017	3.277
3.	2018	4.203
4.	2019	4.625
5.	2020	5.000

Sumber: Riset Pasar 2021

Dalam menentukan tempat usaha, perusahaan dituntut dapat melakukan analisis yang menguntungkan kegiatan bisnisnya. Melalui analisis SWOT yang pada hakikatnya sebagai upaya menganalisis terkait strategi sebuah bisnis yang telah jalan, melalui pemaparan SWOT merupakan bentuk analisis yang mendeskripsikan faktor-faktor dengan sistematis yang meliputi kekuatan, kelemahan, ancaman, maupun kesempatan yang bisa diambil oleh sebuah perusahaan dalam meningkatkan usahanya.

Batasan masalah merupakan suatu cara dalam mempersempit pembahasan atau ruang lingkup sebuah penelitian, sehingga di dalam sebuah penelitian akan menjadi lebih terarah dengan memperhatikan waktu yang memiliki batas dalam pelaksanaan penelitian maupun dalam tahan penyelesaian sebuah penelitian. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas maka batasan masalah pada penelitian ini adalah “Menganalisa strategi pemasaran dan penjualan tambang pasir pada CV. Alka, dengan menggunakan analisis SWOT”.

Mengingat pentingnya dari sebuah pengaruh kualitas produk atau barang dan strategi promosi yang dapat memiliki pengaruh tingkat penjualan suatu produk maka pada penelitian ini penulis memiliki ketertarikan dalam bentuk penelitian yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TAMBANG PASIR PADA CV. ALKA DI LUMAJANG”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan tambang pasir pada CV. Alka dalam meningkatkan volume penjualan?”

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah “Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan tambang pasir pada CV. Alka dalam meningkatkan volume penjualan”

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1. Manfaat Teoritis

Untuk menambah pengetahuan pembaca tentang Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan yang lebih dalam mengenai ilmu manajemen sumber daya manusia yang sudah didapatkan di sekolah tinggi, sehingga dapat menguasai dan memahami ilmu manajemen sumber daya manusia dengan benar.

1.4.2. Manfaat praktis

a Bagi peneliti

Diharapkan dapat memperluas wawasan berfikir dibidang Manajemen khususnya manajemen pemasaran agar menambah wawasan dan pengetahuan mengenai Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan.

b Bagi Institusi Pendidikan

Sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widyagama Lumajang.