

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak pertengahan tahun 1997 lalu, yang diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dolar AS, krisis moneter dan ditambah krisis global yang terjadi baru-baru ini telah mengakibatkan perekonomian Indonesia mengalami suatu resesi ekonomi yang besar. Krisis ini sangat berpengaruh negatif terhadap hampir semua lapisan/golongan masyarakat dan hampir semua kegiatan-kegiatan ekonomi di dalam negeri, tidak terkecuali kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam skala kecil dan menengah.

Sektor usaha kecil menengah (UKM) memiliki kontribusi yang cukup penting di dalam pembangunan nasional terutama dalam pembangunan daerah. Kemampuannya untuk tetap bertahan di masa krisis ekonomi di mana persaingan pun semakin ketat merupakan bukti bahwa sektor UKM ini merupakan bagian dari sektor usaha yang cukup tangguh.

Menurut teori Engel yang di kutip oleh Tulus Tambunan (2002 : 6) :

“Strategi utama yang harus dilakukan oleh pengusaha-pengusaha kecil agar dapat bertahan dalam persaingan dengan pengusaha-pengusaha lebih besar dan barang-barang impor adalah merubah produk-produk mereka baik dalam jenis maupun kualitas mengikuti perubahan selera masyarakat. Atau, strategi yang paling tepat adalah merubah pola produksi dari membuat *finals goods*, seperti barang-barang konsumsi sederhana, ke produksi *intermediate goods* seperti komponen-komponen, atau sub-sub komponen, atau barang modal”.

UKM selain diharapkan memiliki kontribusi terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi diharapkan juga memiliki kontribusi terhadap peningkatan penyerapan tenaga kerja sehingga dapat ikut menurunkan tingkat pengangguran

dan menciptakan stabilitas ekonomi makro nasional. Kebijakan pembangunan industri dan perdagangan sesuai arah baru pembangunan nasional diupayakan mewujudkan kemandirian melalui pembangunan struktur industri yang semakin kokoh dan berorientasi pada pembangunan sumber daya manusia secara merata terutama pada pelaku usaha yang berskala kecil dan menengah. Dalam waktu secepatnya perekonomian nasional harus diintegrasikan ke dalam perekonomian dunia. Seiring dengan peningkatan jumlah penduduk Indonesia maka kebutuhan akan makanan semakin meningkat pula, tidak terkecuali untuk memproduksi makanan kecil yang relatif sesuai dengan kebutuhan masyarakat baik dari segi kualitas, harga maupun nilai gizinya.

Potensi yang dimiliki industri kecil cukup besar dan tersebar diseluruh pelosok tanah air terutama di daerah pedesaan. Pertumbuhan sektor industri kecil tersebar luas di seluruh wilayah tanah air yang disesuaikan dengan potensi dan karakteristik masing-masing. Dengan penyebarannya yang luas ini maka industri kecil merupakan suatu kegiatan usaha yang dapat membuka lapangan kerja baru sehingga dapat terjadi penyebaran dan peningkatan pendapatan masyarakat, sehingga hal ini dijadikan sarana yang tepat dan efektif guna mempercepat terwujudnya masyarakat adil dan makmur.

Sejalan dengan itu Kabupaten Subang memiliki areal pertanian yang sangat luas dan pendapatan utama daerahnya juga berasal dari sektor pertanian. Produksi pertanian unggulan di Kabupaten Subang adalah padi dan tanaman hortikultura (buah-buahan dan sayur-sayuran). Dengan kondisi geografi dan topografi yang dimilikinya menjadikan Kabupaten Subang sebagai sentra produksi nenas terbesar di Jawa Barat, memiliki potensi akses pasar yang baik untuk pengembangan

komoditas nenas, mengingat posisinya yang sangat strategis, berjarak 161 km dari Jakarta dan 58 km dari Bandung. Mengembangkan agroindustri komoditi nenas cukup prospektif mengingat keunggulan komparatif berupa tersedianya sumber daya alam dan sumber daya manusia yang memadai, serta peluang pasar masih terbuka lebar, selain itu mampu membuka lapangan usaha dan kesempatan kerja. Mempertimbangkan ekonomi rakyat di Kabupaten Subang, umumnya bergantung pada sumber daya lokal dan tidak bergantung pada impor, maka pembangunan ekonomi rakyat diyakini akan memperkuat fondasi perekonomian daerah dan menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi daerah dalam jangka panjang.

Kecamatan Jalan Cagak merupakan sentra utama pengembangan nenas di Kabupaten Subang. Produksi nenas yang melimpah mengakibatkan harga jual nenas di tingkat petani sangat rendah, selain itu tidak sedikit buah nenas yang terbuang begitu saja karena tidak dimanfaatkan secara optimal. Untuk mengantisipasi kelebihan produksi buah nenas instansi-instansi terkait mulai turun tangan untuk mencari cara dalam penyelesaian masalah ini. Salah satunya yaitu dengan mengolah buah nenas menjadi makanan kecil yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat umum. Salah satu jenis makanan kecil yang banyak diminati adalah dodol yang merupakan salah satu makanan khas daerah. Dodol nenas merupakan jenis makanan tradisional yang bersifat semi basah (*intermediet moisture food*). Selain itu dodol nenas baru beberapa tahun ini mulai dikembangkan menjadi makanan khas daerah Kabupaten Subang. Pada awalnya, Kabupaten Subang melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan bersama Dinas Pertanian telah membina beberapa *home industry* yang dikelompokkan dalam satu wadah yang disebut dengan Kelompok Usaha Bersama (KUB) untuk mengolah komoditi

nenas, akan tetapi seiring dengan berjalannya waktu dan perkembangan perusahaan yang relatif meningkat dengan dijadikannya dodol nenas sebagai makanan khas kali ini dalam pelaksanaannya mereka berdiri sendiri-sendiri. Adapun data perkembangan volume penjualan dodol nenas pada perusahaan dodol nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang dalam 3 bulan terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Perkembangan Volume Penjualan Dodol Nenas pada Perusahaan Dodol Nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang dalam 3 Bulan

Nama Perusahaan	Volume Penjualan (Rp)			Jumlah kenaikan atau penurunan	%
	Januari	Februari	Maret		
Mekar Sari Erviani	4.858.500	3.519.500	1.630.500	3.228.000	66,44%
Sari Rasa	986.000	1.020.000	1.190.000	204.000	20,69%
Mekar Jaya Nani	3.400.000	4.250.000	4.250.000	850.000	25%
Lia Sari	3.200.000	3.200.000	2.880.000	320.000	10%
Retno Sari	1.920.000	2.000.000	2.080.000	160.000	8,33%

Sumber : Pra Penelitian, diolah.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pencapaian volume penjualan pada sebagian pengusaha dodol nenas mengalami fluktuasi yang kemudian mungkin akan berdampak terhadap kurang berkembangnya usaha tersebut.

Pada dasarnya setiap badan usaha itu mempunyai tujuan pokok yaitu memperoleh keuntungan yang maksimal serta dapat meningkatkan volume penjualan dalam setiap penjualannya. Dengan diperoleh keuntungan dan meningkatnya volume penjualan tersebut, maka perusahaan akan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan sekaligus perkembangannya. Persaingan yang semakin ketat tidak dapat dihindari dalam dunia usaha, tetapi

merupakan tantangan yang harus dihadapi. Berbagai macam cara yang harus dilakukan untuk dapat menguasai pasar, salah satunya adalah dengan menggunakan peran bauran pemasaran, diantaranya adalah harga jual dan saluran distribusi.

Harga bahan baku yang kurang stabil dikarenakan krisis global yang melanda dunia sekarang ini berdampak pula pada harga jual produk yang akhirnya mempengaruhi perkembangan industri pengolahan nenas, khususnya dodol nenas. Harga yang terlalu rendah ditingkat pengecer akan menyebabkan kerugian bagi produsen, sedangkan harga jual yang terlalu tinggi akan menyebabkan tingginya harga jual produk ditingkat konsumen dalam proses pembelian produk. Untuk mengatasi masalah penurunan harga jual maka pengusaha dodol nenas harus menjaga harga jualnya tetap stabil dengan menjaga dan meningkatkan mutu produk serta melakukan pemasaran yang agresif.

Selain itu, dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat pada zaman seperti sekarang ini perusahaan juga perlu memiliki penyalur yang dapat membantu perusahaan untuk memperlancar pemindahan produk dari produsen ke konsumen yang pada akhirnya akan mempertahankan serta meningkatkan hasil penjualan, penyaluran ini biasa disebut dengan saluran distribusi. Dalam penjualan hasil produksi, produsen haruslah memperhatikan peranan saluran distribusi. Karena jika produsen membuat kesalahan dalam saluran distribusi maka produk yang dihasilkan tidak akan sampai ke pasar yang akan dituju. Dalam pelaksanaan, peranan saluran distribusi sangat penting dalam menunjang keberhasilan pemasaran yang dilakukan perusahaan, karena saluran distribusi yang kreatif dan dapat dipercaya itu akan dapat membantu produsen dalam

mencapai hasil pemasaran yang diinginkan. Perusahaan harus berusaha mempengaruhi konsumen untuk dapat menciptakan keinginan dan kepercayaan atas produk yang dihasilkan. Distribusi yang tepat akan lebih memudahkan konsumen untuk mengkonsumsi produk yang diinginkan, sehingga konsumen tidak mengkonsumsi produk lainnya. Dengan demikian diharapkan dapat mempengaruhi peningkatan keuntungan.

Begitu pula yang dilakukan oleh para pengusaha dodol nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang. Alur distribusi yang dilakukan oleh para pengusaha dodol nenas ini pada umumnya dilakukan melalui kerja sama dengan toko oleh-oleh yang ada di beberapa daerah pemasaran. Selain itu, pemasaran produk juga dilakukan dengan menjual langsung produknya di toko yang dikelola oleh perusahaan dodol nenas itu sendiri. Disini kita dapat melihat betapa pentingnya peranan saluran distribusi bagi perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan bahwa perusahaan bukan semata-mata untuk memproduksi saja akan tetapi bagaimana cara memasarkan hasil produksinya ke pasar. Ketepatan perusahaan dalam menentukan saluran distribusinya akan sangat mendukung lancarnya penyaluran produk sampai ke tangan konsumen. Oleh karena itu jelas diperlukan beberapa perantara dalam saluran distribusi untuk menyalurkan produk-produk tersebut. Kesalahan dalam memilih saluran distribusi dapat memperlambat, bahkan akan menghambat usaha penyaluran produk dari produsen kepada konsumen, walaupun produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan keinginan konsumen. Maka dari itu perusahaan dodol nenas harus mempunyai strategi dalam menetapkan harga jual dan saluran distribusi agar dapat mengatasi permasalahan tersebut untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas maka penulis bermaksud mengadakan penelitian tentang “PENGARUH HARGA JUAL DAN SALURAN DISTRIBUSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN DODOL NENAS DI KECAMATAN JALAN CAGAK KABUPATEN SUBANG ”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah harga jual berpengaruh terhadap volume penjualan pada perusahaan dodol nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang?
2. Apakah saluran distribusi berpengaruh terhadap volume penjualan pada perusahaan dodol nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh harga jual terhadap volume penjualan pada perusahaan Dodol Nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang.
2. Mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan pada perusahaan Dodol Nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna, baik secara teoritis maupun secara praktis.

1.3.2.1 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap perkembangan ilmu ekonomi, khususnya mengenai pengaruh harga jual dan saluran distribusi terhadap volume penjualan pada perusahaan dodol nenas di Kecamatan Jalan Cagak Kabupaten Subang.

1.3.2.2 Kegunaan Praktis

Melalui penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan atau informasi yang bermanfaat bagi perusahaan dimasa yang akan datang berkaitan dengan volume penjualan dan bagi peneliti, diharapkan dapat mengaplikasikan teori yang dimiliki untuk menganalisa fakta, gejala dan peristiwa yang terjadi, dan menarik kesimpulan.