

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

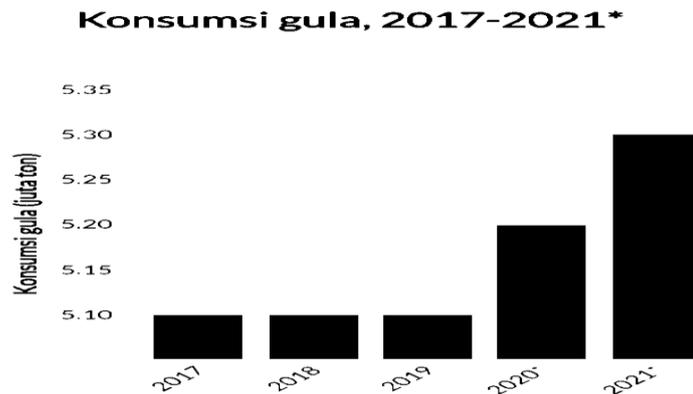
Perkembangan industri di Indonesia saat ini berlangsung sangat pesat seiring kemajuan zaman teknologi dengan berdirinya perusahaan-perusahaan besar dari beberapa sektor, seperti sektor pertanian, pendidikan, kerajinan tangan dan tenun. Salah satu Perusahaan industri di Indonesia yang bergerak dibidang pertanian adalah industri gula. Gula sudah menjadi kebutuhan pokok sehari-hari masyarakat, baik untuk membuat minuman atau sebagai bahan pendukung masakan. Bersamaan dengan itu, hampir seluruh industri makanan dan minuman dengan berbagai jenis dan skalanya juga memerlukan gula sebagai bahan pendukung.

Secara nasional kebutuhan gula untuk konsumsi rumah tangga mencapai sekitar 2,97 juta ton Gula Kristal Putih (GKP) per tahun, atau sekitar 250 ton per bulan. Detilnya, konsumsi gula kristal putih (GKP) masyarakat Indonesia adalah 12 kg/perkapita/tahun (Belakang 2010). Jumlah ini sangat dimungkinkan mengalami kenaikan pada beberapa moment tertentu, seperti pada hari-hari besar keagamaan. sebab, pada saat-saat itu konsumsi meningkat. Saat ini produksi gula nasional masih jauh dari memadai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kemampuan produksi Indonesia hanya 2,91 juta ton GKP per tahun atau masih belum bisa memenuhi kebutuhan dalam negeri yang hampir berada di angka 5 juta ton/tahun. Dapat diketahui kurangnya barang yang ditawarkan dibandingkan dengan jumlah permintaan maka kekurangan akan terjadi karena jumlah permintaan melebihi jumlah barang yang ditawarkan sehingga mengakibatkan

tekanan ke atas terhadap harga. Pangsa pasar yang besar ini sebaiknya dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya oleh perusahaan-perusahaan industri gula di indonesia

Pasar gula yang amat besar selama ini belum dimanfaatkan oleh kebijakan negara untuk mengembangkan industri gula dalam negeri. Justru pasar gula indonesia dimanfaatkan oleh produsen gula luar negeri dan sekaligus kondisi harga gula dunia telah berperan merosotkan industri gula nasional. Negara-negara Amerika Serikat, Jepang, Australia, Eropa, India, Filipina, dan Thailand yang harga gula di pasar domestiknya lebih tinggi dari indonesia tidak dibanjiri gula import dan industri gulanya bahkan meningkat. Perlunya peran dari pelaku industri gula dalam negeri untuk mengendalikan harga gula.

Berdasarkan data statistik Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, Perusahaan industri gula di indonesia sendiri tercatat sebanyak 107 jumlah perusahaan. Dari banyaknya perusahaan industri gula di indonesia belum sepenuhnya menutupi tingkat konsumsi gula di indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada 2017, tercatat konsumsi gula di indonesia mencapai 3,5 juta ton, sedangkan produksi gula di indonesia hanya mencapai 2,36 juta ton saja. Pada tahun 2019, kebutuhan konsumsi gula mencapai 5,1 juta ton namun terjadi penurunan produksi gula di indonesia mencapai 2,22 juta ton. Akibatnya indonesia harus tetap melakukan impor untuk kebutuhan gula di indonesia (“Produksi Gula Nasional Belum Menutup Konsumsi Nasional - Data - Tempo.Co” n.d.)



Gambar. 1.1 Produksi konsumsi gula dengan data lima tahun terakhir.
 Sumber : <https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/konsumsi-gula-2017-2021-1607999748>

Dari gambar 1.1 di atas, dapat dilihat adanya pertumbuhan konsumsi gula di Indonesia selama lima tahun terakhir, membuat timbulnya potensi penjualan gula yang cukup besar, maka hal ini dapat menyebabkan banyak perusahaan yang berkecimpung dalam industri ini, sehingga membuat persaingan perdagangan gula ini semakin ketat.

Pabrik gula sendiri memiliki dua jenis yaitu, pabrik gula milik swasta dan pabrik gula milik BUMN. Persaingan antara perusahaan ini makin tidak sehat. Saat ini mereka cenderung berebut bahan baku gula yakni tebu dari petani. Saat ini banyak berdiri pabrik swasta di wilayah pengolahan bahan baku gula. Perusahaan swasta berani membeli tebu dari petani dengan harga tinggi. Selain itu swasta memiliki teknologi moderen di banyak pabrik, yang mampu mengolah tebu menjadi gula. Ditambah lagi sejumlah pabrik swasta ini sempat diuntungkan kala mengolah gula mentah impor yang lebih murah.

Pabrik swasta ada yang memberlakukan subsidi silang karena sempat untung mengelolah gula mentah impor. Jadi mereka bisa menawar tebu dengan harga tinggi, kondisi ini membuat BUMN yang di tugaskan memproduksi gula pasir jadi tidak kebagian bahan baku, karena sudah diborong swasta. Ditambah lagi pabrik gula yang dimiliki BUMN , seperti PTPN harus memproduksi gula dengan mesin yang sudah tua. Berbeda dengan pabrik milik swasta yang memiliki mesin berteknologi tinggi dengan penanganan yang cepat. Swasta memiliki pabrik baru dengan mesin baru, lalu karyawan mereka sedikit, maka oprasional mereka otomatis rendah. Jauh jika dibandingkan dengan BUMN dengan kondisi pabrik lama dan karyawan yang banyak.

Kegiatan perusahaan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh hasil berupa keuntungan maupun laba. Setiap perusahaan akan berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada semua pelangganya dan menentukan strategi yang tepat yang akan berdampak pada maju mundurnya sebuah perusahaan dengan taktik dan strategi yang harus diselaraskan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal ini sangat penting karena pemahaman yang baik akan kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen akan memberikan masukan penting untuk merancang strategi pemasaran yang tepat (Malonda and Moniharapon 2019).

Dalam menjalankan suatu usaha, pebisnis memang harus mengerti strategi-strategi bisnis apa saja yang tepat untuk digunakan di dalam bisnisnya sendiri. Aktivitas bisnis melalui penyediaan produk dan jasa bertujuan untuk menghasilkan profit (laba). Suatu perusahaan dikatakan menghasilkan laba

apabila total penerimaan pada suatu periode (total pendapatan) lebih besar dari total biaya (total biaya) pada periode yang sama.

Setiap perusahaan akan berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada semua pelangganya dan menentukan strategi yang tepat yang akan berdampak pada maju mundurnya sebuah perusahaan dengan taktik dan strategi yang harus diselaraskan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal ini sangat penting karena pemahaman yang baik akan kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen akan memberikan masukan penting untuk merancang strategi pemasaran yang tepat

Lingkungan dalam dunia usaha merupakan faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha, baik dari sisi internal perusahaan maupun eksternal perusahaan. Perubahan lingkungan positif yang terjadi merupakan penunjang dalam kelangsungan kegiatan perusahaan dan perubahan lingkungan negatif yang terjadi merupakan gangguan dalam kelangsungan kegiatan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu menganalisis perubahan lingkungan yang terjadi di sekitar. Membaca keadaan di lingkungan internal perusahaan, dapat dilakukan dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan. Faktor internal perusahaan meliputi kekuatan perusahaan dan kelemahan perusahaan, ditinjau dari segi kekuatan perusahaan dapat dilihat apakah perusahaan itu memiliki produk yang berkualitas, harga yang terjangkau oleh konsumen, dan struktur perusahaan yang baik. Sisi kelemahan perusahaan dapat dilihat apakah perusahaan tersebut memiliki produk yang berkualitas rendah, harga yang terlampau tinggi sehingga tidak terjangkau, dan struktur organisasi yang tidak jelas.

Analisis perencanaan strategi merupakan salah satu bidang studi yang banyak dipelajari secara serius. Hal ini disebabkan karena setiap saat terjadi perubahan, seperti persaingan yang semakin ketat, peningkatan inflasi, penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi, perubahan teknologi yang semakin canggih, dan perubahan kondisi demografis, yang mengakibatkan berubahnya selera konsumen secara cepat. Untuk itu memenuhi semua tantangan tersebut, perusahaan membutuhkan analisis perencanaan strategis (Fauzani, Akramiah, and Sutikno 2018). Maka dari itu, perusahaan diuntut untuk mampu membaca keadaan yang ada di dalam perusahaan itu sendiri, termasuk perusahaan industri gula PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula.

PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula merupakan salah satu perusahaan industri pertanian yang memproduksi gula dan berada di Gorontalo. Perkebunan tebu di gorontalo terkait pengusahaannya dapat dipilah menjadi dua bagian, yakni Perkebunan Besar (PB) dan Perkebunan Rakyat (PR). Namun perkebunan besar hanya terdiri Perkebunan Besar Swata (PBS) saja. luas area tebu untuk Perkebunan Besar Swasta di provinsi Gorontalo tahun 2018 seluas 7.418 ha, sementara untuk luas area tebu PR tahun 2018 sebesar 824 ha.

Tabel 1.1

Jumlah produksi gula di Gorontalo

no	Tahun	Jumlah (TON)
1	2015	49.059
2	2016	30.678

3	2017	52.791
4	2018	30.375
5	2019	50.703

Perkembangan produksi produksi gula Perkebunan Besar (PB) dan Perkebunan Rakyat (PR) di PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula sendiri cenderung fluktuatif, dari tahun 2015 misalnya produksi gula berada pada kisaran 49.059 ribu ton pada tahun 2016 produksi gula turun hingga berada pada kisaran 30.678 ribu ton, pada tahun 2017 produksi gula naik cukup drastis pada angka 52.791 ribu ton, sementara di tahun 2018 produksi gula dapat dikatakan menurun drastis, yakni berada pada angka 30.375 ribu ton (sebuah angka produksi paling rendah kurun waktu 5 tahun kebelakang), dan pada tahun 2019 produksi gula di PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula berada pada angka 50.703 ribu ton atau terjadi kenaikan yang cukup drastis dari tahun sebelumnya (Gula, Gorontalo, and Harga 2021)

kekurangan stok gula saat ini terjadi sejak musim kemarau sepanjang tahun. Dengan itu, PT.PG Gorontalo Unit Tolanggohula mengalami penurunan produksi sebesar 25% atau sebanyak 54 ribu ton. Ditambah lagi insiden kebakaran lahan seluas 42 hektar atau setara dengan 2.310 ton gula. Hal ini mengganggu pemenuhan kebutuhan gula untuk masyarakat di provinsi Gorontalo yang perbulannya bisa mencapai 1.563 – 3.500 ton perbulan dan bisa meningkat ketika masuk dalam hari-hari besar keagamaan seperti bulan ramadhan ataupun hari raya natal.

Eksport gula dari Gorontalo keluar negeri belum ada, sebab produksi gula masih diperuntukan untuk memenuhi kebutuhan provinsi Gorontalo dan sekitarnya, yakni Sulawesi Utara dan Sulawesi Tengah. Terkait dengan presentase distribusi gula di PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula, 80% hasil produksi masih di arahkan untuk mencukupi kebutuhan pasar gula provinsi Gorontalo, sisanya yang 20% didistribusikan pada dua provinsi yakni provinsi Sulawesi Utara. Namun, dalam hal ini belum mampu memenuhi target produksi gula yang di tetapkan pemerintah.

Tabel 1.2

Daftar Merek Dan Harga Gula Sekitar Gorontalo Sulawesi

no	Merek	Harga/Kg
1	Gula kemasan merek MK	Rp. 8.800/1Kg
2	Gula kemasan merek raja gula	Rp. 8.900/1Kg
3	Gula kemasan gula panda	Rp. 9.000/1Kg
4	Gula pasir putih lokal	Rp. 7.000/1Kg
5	Gula pasir kuning	Rp. 7.500/1kg
6	Gulaku gula kristal putih pouch 750g	Rp. 8.200
7	Gulaku Pillow pack Gula tebu	Rp. 9.000/Kg
8	Gulaku Pillow pack Premium	Rp. 10.000/Kg
9	Gulaku paris sugar sachet 75x8g	Rp. 10.900
10	Gulaku premium	Rp. 8.125/Kg
11	Gulaku tebu	Rp. 6.700/Kg

Sumber: <https://bisnisgulapisir.blogspot.com/2020/07/distributor-supplier-gula-gorontalo-html?m=1>

Data diatas menunjukkan bahwa distributor dan supplier gula di Gorontalo masih di dominasi oleh produk GULAKU, dimana produk ini di produksi oleh salah satu perusahaan gula terbesar di Indonesia yaitu PT. Sugar Group

Companies yang proses produksinya dilakukan di provinsi Lampung dan di Distribusikan kelebih dari 12 kota di seluruh Indonesia termasuk kota Gorontalo.

Dari semakin ketatnya persaingan perdagangan gula, PT.PG Gorontalo unit Tolangohula juga harus memikirkan strategi yang baik untuk perusahaannya. Maka dari itu, dengan melihat latar belakang tersebut menjadi dasar pertimbangan penulis untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran yang dilakukan PT.PG Unit Tolangohula.

Strategi pemasaran sangat erat kaitannya dengan faktor lingkungan perusahaan, maka PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula perlu memperhatikan aspek lingkungan. Mempelajari aspek lingkungan maka dapat digunakan pendekatan dengan analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats). Dalam PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula pasti memiliki berbagai macam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang nantinya dapat dianalisis untuk dapat menentukan strategi apa yang tepat bagi PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula kedepannya nanti. Melihat dan mempelajari aspek lingkungan tersebut maka dapat digunakan pendekatan dengan analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Treats)

1.2 Fokus Penelitian

Fokus pada penelitian ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai objek yang diteliti dan untuk mencegah mengembangkannya permasalahan maka penulis membatasi masalah untuk lebih fokus, terperinci dan jelas sehingga pemecahannya terarah dan berhasil, maka dari itu penulis

membatasi hanya pada “Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Gula Pada Perusahaan Industri PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula”

1.3 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang sebelumnya maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut ”Bagaimana Penentuan Strategi Pemasaran Gula Pada Perusahaan Industri PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula?”.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi dan menjelaskan kekuatan dan kelemahan (lingkungan internal) serta peluang dan ancaman (lingkungan eksternal) serta merumuskan Strategi Pemasaran Gula Pada Perusahaan Industri PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula melalui analisis SWOT

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian yang dilakukan adalah:

1) Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai masalah yang di teliti terutama berkaitan dengan Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Gula Pada Perusahaan Industri PT.PG Gorontalo Unit Tolangohula

2) Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini mampu memberikan masukan berupa saran dan informasi kepada pihak perusahaan sebagai dasar kebijakan lebih lanjut mengenai Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Gula Pada Perusahaan Industri PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula.

3) Bagi Program Studi Manajemen

Diharapkan penelitian ini dapat menambah literatur serta referensi tambahan bagi yang berminat dalam permasalahan yang berhubungan dengan Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Gula Pada Perusahaan Industri PT. PG Gorontalo Unit Tolangohula