

BAB I

PENDAHULUAN

Bagian pendahuluan ini terdiri dari latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, dan sistematika penulisan.

1.1. Latar Belakang

Perkembangan pembangunan infrastruktur tengah menjadi prioritas pemerintah Indonesia sejak 2014. Hal ini dibuktikan dengan selalu meningkatnya anggaran yang disediakan oleh pemerintah untuk pelaksanaan pembangunan infrastruktur. Pada tahun 2020 pemerintah menetapkan anggaran pembangunan infrastruktur mencapai 419,2 triliun dengan pertumbuhan yang diharapkan sebesar 4.9% (Direktorat Penyusunan Anggaran APBN, 2020). Pembangunan infrastruktur ditujukan salah satunya untuk meningkatkan perekonomian masyarakat karena pembangunan infrastruktur di suatu daerah secara tidak langsung akan mendukung meningkatnya aktivitas masyarakat disekitar daerah tersebut. Misalnya saja pembangunan infrastruktur jalan raya, Hal ini akan membawa peluang meningkatnya perekonomian di suatu daerah karena menjadi salah satu akses masyarakat. Sehingga mungkin saja bagi pemilik usaha restoran, perumahan, hotel dan lain-lain untuk memanfaatkan peluang tersebut dengan mendirikan usaha disekitar infrastruktur jalan yang didirikan pemerintah.

Peluang ini tentunya juga akan sangat potensial bagi industri ataupun usaha di bidang penyediaan bahan baku penunjang kegiatan pembangunan. Karena jenis usaha ini akan dipengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung oleh pembangunan infrastruktur. Secara langsung, usaha di bidang penyediaan bahan baku bangunan akan menyuplai bahan baku proyek pembangunan infrastruktur dan secara tidak langsung akan menyuplai proyek pembangunan lainnya yang ikut terdampak dengan adanya infrastruktur baru.

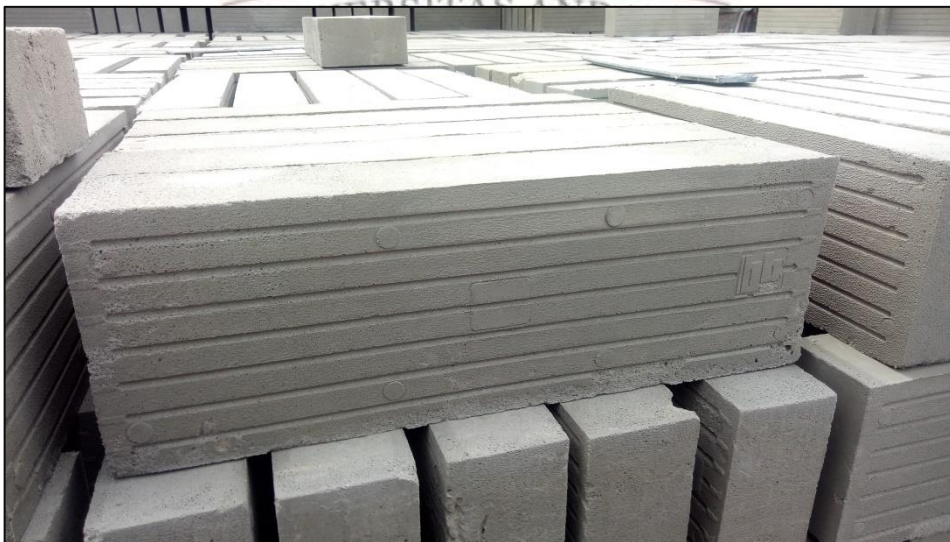
Namun, sebuah usaha tidak akan berjalan dengan baik apabila hanya berpedoman terhadap peluang usaha yang ada, karena ide usaha perlu mempertimbangkan faktor tertentu agar produknya mampu bertahan di pasar, salah satunya adalah keterdukungan kondisi lingkungan disekitar usaha berdiri baik secara internal maupun eksternal (Tambunan, 2002).

CV Beton Block Ringan Padang didirikan pada 2010, merupakan usaha yang bergerak di bidang penyediaan bahan bangunan dengan produk beton ringan yang merupakan produk inovasi beton. CV Beton Block Ringan menjadi salah satu produsen beton ringan di Kota Padang dengan cakupan penjualan untuk memenuhi kebutuhan pembangunan di Sumatera Barat. Latar belakang pendirian CV Beton Block Ringan adalah tragedi gempa bumi yang terjadi di Sumatera Barat pada September 2009 yang telah mengakibatkan kerusakan sarana prasarana di sebagian besar wilayah di Sumatera Barat dengan tingkat kerusakan pada fase rusak berat hingga rusak sedang sehingga menyebabkan terhentinya segala aktivitas masyarakat dalam kurun waktu yang cukup lama (Fadhillah and Prabowo, 2009)

CV Beton Block Ringan menawarkan produk beton ringan sebagai produk substitusi bata yang memberikan banyak keunggulan, salah satunya tingkat kekokohan dan kestabilan terhadap guncangan yang lebih baik dibandingkan dengan penggunaan bata. Pembangunan lanjutan yang dilakukan pemerintah Sumatera Barat perlu memperhatikan konsekuensi bencana alam yang dapat terjadi pada masa yang akan datang mengingat Sumatera Barat yang berada pada zona subduksi dan rawan akan gempa bumi (Delfebriyadi, 2011).

Skala industri CV Beton Block Ringan Padang berada pada skala menengah sesuai dengan Peraturan Menteri Perindustrian No. 65 Tahun 2016. Perusahaan ini mampu menghasilkan 1000 buah beton ringan perharinya dengan rata-rata 25000 buah beton perbulannya. Dimensi beton ringan yang diproduksi memiliki dua jenis dimensi yaitu 60x20x10 cm dan 60x20x7.5 cm. Penjualan optimal berdasarkan kapasitas produksi perusahaan mencapai Rp 2.58 Milyar

Rupiah. Produk beton ringan yang dihasilkan tergolong jenis *Moderate Strength Concrete* atau jenis beton ringan dengan kekuatan sedang yaitu 850 kg/m^3 dengan kuat tekan $9,6 \text{ kg/cm}^2$. Selain beton ringan, CV Beton Block Ringan juga menjual produk pelengkap (*complement product*) untuk menunjang kegiatan pembangunan dan penggunaan beton ringan yaitu semen instan dengan merk dagang AERO yang dapat digunakan sebagai perekat beton ringan, plester, perekat keramik dan acian. Produk beton ringan yang dihasilkan oleh CV Beton Block Ringan Padang dapat dilihat pada **Gambar 1.1**.



Gambar 1.1 Produk Beton Ringan CV Beton Block Ringan Padang

Proses produksi beton ringan pada CV Beton Block Ringan menggunakan mesin pengaduk bahan baku. Beton ringan dikatakan sebagai produk inovasi beton karena dibuat dengan bahan baku dasar yang sama yaitu air, semen, dan agregat hanya berbeda pada komposisi material dan pemilihan jenis agregatnya. Dari segi proses produksinya, beton ringan dinilai lebih ramah terhadap lingkungan karena tidak melalui proses pembakaran seperti proses produksi bata sehingga dapat meminimalkan resiko kerusakan lingkungan. Produksi beton ringan CV Beton Block Ringan dilakukan secara terus-menerus sesuai dengan kapasitas produksi perusahaan sehingga produk selalu *ready stock* saat dibutuhkan konsumen, hal ini juga dikarenakan waktu yang diperlukan untuk proses pengeringan beton cukup lama, sehingga apabila produk tidak dipersiapkan akan

terjadi *lost sale* yang sangat berpengaruh pada pendapatan perusahaan dan kepercayaan konsumen. Ketersediaan kapasitas produksi sangat baik karena mampu memenuhi permintaan konsumen dengan rata-rata penyimpanan mencapai 15000 *pcs*. Proses produksi beton ringan dapat dilihat pada **Gambar 1.2** dan **Gambar 1.3**.



Gambar 1.2 Proses Pengadukan Bahan Dasar



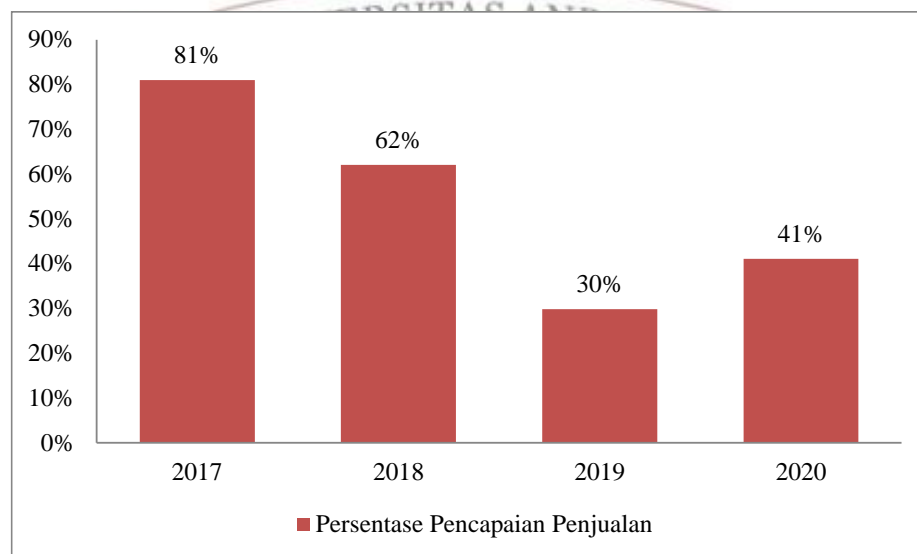
Gambar 1.3 Proses Pencetakan Beton Ringan

Berdasarkan **Gambar 1.2** dan **Gambar 1.3**, proses pembuatan beton ringan yang dilakukan CV Beton Block Ringan Padang mengandalkan teknologi yang sederhana, namun dengan penguasaan pembuatan yang baik dan peralatan yang cukup lengkap serta bahan baku yang sesuai dapat menghasilkan kualitas beton ringan dengan kualitas yang baik. Kualitas beton ringan yang dihasilkan oleh CV Beton Block Ringan Padang telah tersertifikasi KAN (Komite Akreditasi Nasional) berdasarkan nilai kuat tekannya. Harga yang ditawarkan menyesuaikan dengan harga pasar penjualan beton ringan yaitu Rp 7.500 - Rp 10.000 sesuai dengan pemilihan variasi dan jumlah pembelian dan yang dilakukan konsumen. Pelayanan distribusi produk tersedia untuk pembelian dalam jumlah besar menggunakan *truck* angkut milik sendiri yang mengangkut langsung ke lokasi konstruksi. Salah satu upaya perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dan mempermudah *delivery* produk adalah dengan mendirikan lokasi produksi diluar Padang yaitu Bukittinggi, Dharmasraya dan Riau namun penjualan tetap dilakukan di wilayah kerja masing-masing.

Pemasaran beton ringan yang dilakukan CV Beton Block Ringan menggunakan metode promosi *personal selling* dan *word of mouth* dengan selalu selalu mempertahankan kualitas produknya demi menjaga kepercayaan konsumen. Selain itu perusahaan juga memanfaatkan penggunaan *digital marketing* melalui *website* dan media sosial serta mendaftarkan lokasi usahanya di *google maps* untuk memudahkan konsumen mencari lokasi usaha. Penjualan beton ringan ini tergolong bisnis B2C (*Bussiness to costumers*) dimana penjualan dilakukan secara langsung kepada konsumen yaitu masyarakat dan perusahaan kontraktor.

Penjualan beton ringan diawal berdirinya CV Beton Block Ringan Padang terfokus untuk memenuhi kebutuhan pembangunan terdampak gempa bumi 2009, sehingga sejak awal dirintis penjualan terus mengalami peningkatan, namun 4 tahun terakhir terhitung sejak 2017 penjualan beton ringan terus mengalami penurunan dan berada jauh di bawah target penjualan, sedangkan tidak ada permasalahan dari segi *quality*, *cost* dan *delivery* produk. Direktur utama CV Beton Block Ringan mengakui bahwa dari segi pemasaran produk yang dilakukan

kurang optimal, penjualan lebih banyak dilakukan oleh instansi dibandingkan dengan masyarakat umum karena masyarakat lebih memilih menggunakan produk substitusi bata dan kurang mengetahui keunggulan dari beton ringan. Ditambah lagi persaingan yang ketat dengan kompetitor beton ringan maupun produk substitusinya yang menawarkan produk dengan kualitas dan harga yang bersaing. Pencapaian penjualan beton ringan di CV Beton Block Ringan selama 4 tahun terakhir terhadap target penjualan optimal berdasarkan kapasitas produksi dapat dilihat pada **Gambar 1.4**.



Gambar 1.4 Persentase Pencapaian Penjualan Beton Ringan terhadap Target Penjualan Tahun 2017-2020 (Data Primer CV Beton Block Ringan, 2020)

Berdasarkan **Gambar 1.4**, dapat dilihat bahwa telah terjadi fluktuasi tingkat penjualan beton ringan pada periode 2017 – 2020. Penurunan pencapaian penjualan sangat signifikan pada tahun 2018 – 2019, dimana pada 2019 penjualan berada pada titik terendah dengan pencapaian hanya 30 persen dari target penjualan, penjualan kurang dari 1 milyar rupiah sedangkan target yang diharapkan adalah Rp 2.58 milyar. Pada 2020 terjadi peningkatan penjualan kembali, namun masih belum mampu memenuhi target penjualan yang ditetapkan perusahaan. Berdasarkan grafik, CV Beton Block Ringan belum mampu mencapai target penjualan perusahaan sesuai dengan kapasitas produksi perusahaan dan terus mengalami penurunan penjualan selama 4 tahun terakhir. Kinerja penjualan

yang sangat jauh dibawah target ini akan membahayakan keberlangsungan usaha sehingga perlu ditemukan strategi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan di masa yang akan datang.

Oleh karena itu, pada penelitian ini akan dirumuskan strategi pemasaran yang tepat dengan menganalisis aspek lingkungan pemasaran produk beton ringan di CV Beton Block Ringan Padang untuk mendukung pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan serta mampu meningkatkan penjualan produknya agar dapat terus bertahan di pasar dan mengembangkan bisnis beton ringan di Kota Padang secara berkelanjutan, karna pada dasarnya peluang industri ini berkembang sangatlah besar mengingat prioritas pembangunan nasional yang digalakkan pemerintah. Semakin baik dan tepat strategi pemasaran yang diterapkan, maka semakin kuat perusahaan menghadapi persaingan bisnis dan mampu unggul dalam persaingan. Hal ini lah yang menjadi latar belakang untuk melakukan penelitian mengenai perumusan strategi pemasaran CV Beton Block Ringan Padang.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran yang dapat diterapkan pada CV Beton Block Ringan berdasarkan hasil penilaian QSPM dalam upaya meningkatkan volume penjualan beton ringan pada CV Beton Block Ringan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah menentukan strategi pemasaran CV Beton Block Ringan berdasarkan hasil penilaian QSPM.

1.4. Batasan Penelitian

Adapun batasan masalah pada penelitian ini yaitu penelitian yang dilakukan hanya pada lokasi produksi utama di Padang.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan terdiri dari enam bab yang dijelaskan sebagai berikut:

- 
- BAB I PENDAHULUAN**
Bab ini membahas mengenai latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan laporan penelitian.
- BAB II TINJAUAN PUSTAKA**
Bab ini membahas mengenai teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pelaksanaan penelitian dan penyelesaian Tugas Akhir ini.
- BAB III METODOLOGI PENELITIAN**
Bab ini membahas mengenai langkah-langkah yang disusun secara sistematis dalam pelaksanaan penelitian penyelesaian Tugas Akhir.
- BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**
Bab ini menjelaskan tentang proses analisis pemasaran prioritas yang akan diaplikasikan pada pemasaran CV Beton Block Ringan Padang. Perumusan strategi dimulai dengan melakukan identifikasi aspek lingkungan pemasaran, melakukan validasi faktor lingkungan pemasaran, evaluasi aspek lingkungan pemasaran dan pengelompokkan faktor dalam komponen SWOT. Selanjutnya

perumusan strategi menggunakan matriks IE dan matriks SWOT. Strategi yang didapatkan akan diukur tingkat prioritasnya menggunakan QSPM.

BAB V PENUTUP

Bab ini akan membahas mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk perbaikan penelitian selanjutnya.

