

# **Bab 1**

## **Pendahuluan**

### **1.1. Latar belakang**

Pupuk adalah bahan pengubah sifat biologi tanah supaya menjadi lebih baik. Pupuk selain berfungsi menggemburkan tanah juga untuk membantu pertumbuhan tanaman. Pupuk dalam pengertian khusus mengandung bahan hara (urea) nitrogen. Tetapi, yang kebanyakan kita ketahui adalah pupuk kandang, kompos, pupuk cair, dan pupuk kimia. Saat ini harga pupuk an-organik atau pupuk buatan kimia melambung di pasaran membuat kondisi tidak stabilnya harga pupuk menjadikan pupuk kandang menjadi opsi pilihan yang menjadi peluang usaha yang mempunyai nilai jual untuk dipasarkan [1]. Strategi perusahaan merupakan perencanaan yang tersusun secara structural di bidang pemasaran dengan tujuan mendapatkan hasil yang maksimal. Dalam strategi pemasaran mencakup strategi untuk menghadapi persaingan, strategi produk, strategi produk serta pelayanan[3].

PT. Cipta Agrifarmerindo adalah pabrik pupuk terbesar di kota Banjar , Jawa Barat. PT. Cipta Agrifarmerindo memproduksi pupuk organik maupun anorganik dan menjual produknya hampir di seluruh daerah Jawa Barat. Pabrik ini memiliki hubungan baik dengan perusahaan pupuk lain, seperti perusahaan PT Pupuk Kujang. PT. Pupuk Kujang merupakan anak perusahaan dari BUMN Pupuk Indonesia yaitu PT Pupuk Indonesia Holding Company. Hubungan antara perusahaan sangat berpengaruh terhadap nilai penjualan. Sekitar 60% hasil produksi pupuk di distribusikan kepada PT. Pupuk Kujang yang dialokasikan untuk program pemerintah dalam subsidi pupuk bagi petani dengan jenis pupuk granul dan remah . Pabrik PT. Cipta Agrifarmerindo memiliki 135 karyawan, karyawan ini terbagi dalam 4 bidang, yaitu bidang produksi, bidang kemasan, bidang penjahitan karung, dan bidang bagian teknik mesin. Pabrik ini telah berdiri selama kurang lebih selama 16 tahun. Walaupun usia pabrik ini masih tergolong sangat muda tapi pabrik pupuk PT. Cipta Agrifarmerindo mampu bersaing dengan pabrik

yang sudah lama berdiri. Dalam jangka waktu 5 tahun PT. Cipta Agrifarmerindo ini sudah mampu menguasai pasar pupuk di daerah Jawa Barat maupun luar pulau, dengan menempatkan mitra penjualan seperti di Jawa Timur, Jawa Tengah, Sumatra dan Kalimantan.

Dengan kondisi persaingan industri pupuk yang semakin ketat PT. Cipta Agrifarmerindo memerlukan strategi perusahaan yang unggul agar dapat bertahan dalam persaingan. Berbagai aspek dinamis akan sangat mungkin dihadapi para pelaku bisnis baik itu berasal dari internal maupun eksternal yang merupakan diluar kendali perusahaan. Salah satu faktor yang eksternal yang tidak dapat dihindari dalam bisnis yaitu ancaman maupun tantangan. Dalam memformulasikan strategi tersebut perusahaan mempunyai karakteristik lingkungan yang berbeda-beda sesuai dengan skala bisnis yang digeluti dan juga kondisi persaingan dalam bisnis tersebut. Adanya pemberhentian distribusi kepada PT. Pupuk Kujang berdampak pada proses produksi, imbas dari berakhirnya kerja sama antar kedua belah pihak per 1 Agustus 2022 dimana sekitar 60% hasil produksi PT. Cipta Agrifarmerindo tidak akan didistribusikan kembali kepada PT. Pupuk Kujang. Hal ini yang menyebabkan munculnya kebutuhan analisis mendalam mengenai lingkungan *internal* yang mencakup kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Maka atas dasar itu, peneliti bermaksud melakukan penelitian berjudul “Analisa Strategi Pemasaran Pupuk Menggunakan Metode Analisis Swot di PT. Cipta Agrifarmerindo” dimana dalam penelitian ini akan didapatkan analisis usulan strategi penjualan yang tepat untuk PT. Cipta Agrifarmerindo.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti merumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal pada PT. Cipta Agrifarmerindo?.

2. Memberikan analisa strategi yang tepat untuk penjualan pupuk pada PT. Cipta Agrifarmerindo?.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisa faktor internal eksternal PT. Cipta Agrifarmerindo
2. Memberikan analisa usulan strategi pemasaran yang cocok untuk PT. Cipta Agrifarmerindo dengan menggunakan metode SWOT,IFAS dan EFAS.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis  
Penulis mengharapkan hasil analisis yang didapatkan bisa di implementasikan dalam kegiatan produksi dan dapat membantu perusahaan meningkatkan hasil dari penjualan pupuk
2. Bagi PT. Cipta Agrifarmerindo  
Penulis berharap analisis strategi pemasaran pada PT. Cipta Agrifarmerindo dapat bermanfaat untuk membantu pihak perusahaan dalam melakukan proses pemasaran produk.

### **1.5. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan laporan ini diantaranya adalah sebagai berikut :

## **Bab 1 Pendahuluan**

### **1.1. Latar Belakang**

Gambaran singkat Perusahaan tempat yang digunakan sebagai objek penelitian, latar belakang dan penjelasan penyebab munculnya masalah.

### **1.2. Rumusan masalah**

### **1.3. Manfaat penelitian**

### **1.4. Sistematika Penulisan**

## **Bab 2 Landasan Teori**

Berisikan teori, konsep, kajian pustaka yang sesuai dan berkaitan dengan topik atau rumusan masalah.

## **Bab 3 Metodologi Penelitian**

Menjabarkan susunan prosedur yang akan dilakukan dalam menyelesaikan masalah yang muncul. Pada bab ini menjelaskan tata cara penyelesaian masalah menggunakan metode dalam pengumpulan dan pengolahan data.

## **Bab 4 Pengumpulan dan Pengolahan Data**

### 4.1. Data Umum Perusahaan

#### 1. Nama dan Sejarah

Memuat profil perusahaan mulai dari jenis usaha, histori perusahaan dari dulu hingga sekarang

#### 2. Produk-produk Perusahaan

Menjelaskan berbagai jenis layanan dan produk yang dihasilkan oleh perusahaan

#### 3. Struktur Organisasi

Menjelaskan bagian organisasi perusahaan (departemen, divisi, unit kerja), tugas masing-masing bagian dan hubungan antar bagian. Jumlah pegawai per bagian dan jumlah total pegawai di perusahaan

#### 4. Bagian Organisasi Tempat penelitian

Menjabarkan secara teratur aktivitas dan keadaan yang ada dalam tempat penelitian secara rinci tentang produk yang dihasilkan.

### 4.2. Data-data kualitatif dan kuantitatif yang diperoleh melalui teknik pengumpulan data

### 4.3. Pengolahan Data

## **Bab 5 Analisis**

Bab ini berisi analisis data dan hasil yang diperoleh dari pengolahan data.

## **Bab 6 Kesimpulan dan Saran**

### 6.1. Kesimpulan

Berisi kesimpulan yang berkaitan dengan tugas kerja praktek yang diberikan.

### 6.2. Saran

Berisi kesimpulan saran-saran yang perlu dilakukan untuk tindak lanjut yang lebih baik dari hasil pemecahan masalah.