

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Kondisi industri pupuk di Indonesia memiliki berbagai masalah yang serius. Pertama, permasalahan pabrik pupuk yang sudah berusia tua sehingga efisiensi produksinya makin menurun. Kedua, kebutuhan pupuk yang semakin meningkat, sementara produksinya terbatas, sehingga terjadi kelangkaan pupuk. Kelangkaan pupuk juga pernah melanda Indonesia pada tahun 2008 kemarin. Ketiga, penggunaan pupuk anorganik meningkat drastis akibat fanatisme petani dan bertambahnya luas areal tanam, sementara penggunaan pupuk organik belum berkembang.

Dunia pertanian saat ini sedang gencarnya melaksanakan program go green yang mana semua produk pangan bersifat organik. Melihat peluang tersebut banyak kalangan (pengusaha, produsen, pedagang) yang cepat beralih ke produk organik dengan memanfaatkan berbagai limbah untuk pembuatan pupuk organik. Proses pengolahan limbah hasil ternak dapat dikemas menjadi pupuk organik padat (bio kultur) dan urin (bio urin) yang memiliki keunggulan ganda, selain bermanfaat bagi tumbuhan juga dapat memperbaiki unsur hara pada tanah yang tidak dimiliki oleh pupuk kimia, sehingga kesuburan tanah bisa dijaga. Melihat kondisi yang ada pada saat ini dimana melambungnya harga pupuk anorganik atau pupuk kimia pabrikan, maka limbah kandang merupakan salah satu peluang usaha tambahan yang memiliki nilai jual.

Pupuk organik merupakan pupuk yang berasal dari berbagai bahan pembuat pupuk alami seperti kotoran hewan, bagian tubuh hewan, tumbuhan, yang kaya akan mineral serta baik untuk pemanfaatan penyuburan tanah. Berdasarkan bentuknya, pupuk organik dibedakan menjadi padat dan cair. Pupuk cair adalah larutan yang mengandung satu atau lebih pembawa unsur yang dibutuhkan tanaman yang mudah larut. Kelebihan pupuk cair adalah pada kemampuannya untuk memberikan unsur hara sesuai dengan kebutuhan tanaman. Pemberian pupuk cair juga dapat dilakukan dengan lebih merata dan kepekatannya dapat diatur dengan mudah sesuai dengan kebutuhan tanaman. Pupuk organik cair dapat berasal baik dari sisa-sisa tanaman maupun kotoran hewan, sedangkan pupuk organik padat adalah pupuk yang sebagian besar atau keseluruhannya terisi atas bahan organik yang berasal dari sisa tanaman atau

kotoran hewan yang berbentuk padat. Pupuk cair akan dapat mengatasi defisiensi unsur hara dengan lebih cepat, bila dibandingkan dengan pupuk padat. Hal ini didukung oleh bentuknya yang cair sehingga mudah diserap tanah dan tanaman.

Dalam suatu perusahaan, sangatlah dibutuhkan yang namanya suatu strategi pemasaran. Dimana strategi ini untuk memasarkan produk yang di produksi oleh perusahaan tersebut. Perusahaan tidak akan maksimal memasarkan produk nya selama tidak memiliki strategi atau cara memasarkan yang baik dan benar berdasarkan metode yang di tentukan dalam teori strategi pemasaran, hal itulah mengapa manajemen strategi sangatlah penting bagi perusahaan yang menginginkan kemajuan penjualan yang maksimal. Semakin banyaknya usaha berkembang, khususnya bisnis home industry, tidak semuanya mampu bertahan lama. Sebagian bisnis tersebut jatuh atau bangkrut kerana beberapa faktor, antarlain faktor manajemen yang masih sederhana, kekurangan modal usaha dan hilangnya konsumen untuk mencari alternatif produsen lain. Dalam bidang pemasaran, kondidsi paling sulit adalah mempertahankan konsumen untuk selalu menggunakan produk dari penjual atau sering di sebut dengan loyalitas pelanggan. Pelanggan tersebut, para pengembang usaha perlu memiliki suatu strategi pemasaran yang jitu dalam memasarkan produknya, karena strategi pemasaran juga merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan menggunakan untuk melayani pasar.

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 23 Maret 2021 dengan Bapak Dr. H. Agus Sutanto, M.Pd selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Metro sekaligus penanggung jawab pupuk Pumakkal di dapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 1. Data hasil wawancara prasurevei dengan penanggung jawab pupuk Pumakkal.

No	Topik wawancara	Hasil wawancara
1	Kapan berdirinya pupuk Pumakkal?	Tahun 2015
2	Apa manfaat dari pupuk Pumakkal?	Meningkatkan kadar vitamin A pada sayuran, kandungan posfor (P), nitrogen (N) dan kalium (K) pada tanah.
3	Terbuat dari apa pupuk Pumakkal?	Limbah nanas

No	Topik wawancara	Hasil wawancara
4	Ada berapa jenis kemasan pupuk Pumakkal?	Ada 2 jenis: 1. Cair (1 liter dan 5 liter) 2. Kompos (5kg)
5	Berapa harga jual pupuk Pumakkal?	1. Cair <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 liter: Rp 15.000 – Rp 25.000</li> <li>• 5 liter: Rp 80.000 – Rp 100.000</li> </ul> 2. Kompos <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 kg: Rp 15.000 – Rp 20.000</li> </ul>
6	Bagaimana strategi pemasaran pupuk Pumakkal?	Strategi pemasaran: 1. Promosi dan iklan secara langsung maupun melalui sosial media 2. Melakukan branding 3. Memilih lokasi dan pangsa pasar yang tepat 4. Mempertahankan kualitas produk
7	Dimana lokasi pemasaran pupuk Pumakkal?	1. Kebun percobaan Universitas Muhammadiyah Metro 2. Kampus 1 Universitas Muhammadiyah Metro 3. Mentari mart 4. Kampus 3 Universitas Muhammadiyah Metro 5. Petani tanaman hias 6. Reseller 7. Media sosial (Ig, Fb, website, e-commerce)
8	Siapa pangsa pasar pupuk Pumakkal?	Masyarakat menengah ke bawah

No	Topik wawancara	Hasil wawancara
9	Apa kendala yang dihadapi saat proses pemasaran pupuk Pumakkal?	1. Persepsi masyarakat tentang pupuk organik kurang bagus 2. Jangkauan pemasaran kurang luas
10	Apa harapan kedepannya untuk penjualan pupuk Pumakkal?	1. Memperluas jangkauan pemasaran 2. Menjaga kualitas produk

Sumber: data hasil wawancara dengan Bapak Dr. H. Agus Sutanto., M.Si. (2021)

Berdasarkan data wawancara pada tabel 1 dapat diketahui masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini. Data menunjukkan kurangnya promosi produk sehingga mengakibatkan penjualan pupuk organik Pumakkal tidak mengalami kenaikan. Hasil dari observasi awal peneliti menemukan beberapa masalah antara lain: kurangnya promosi penjualan, kurangnya persepsi konsumen tentang pupuk Pumakkal, jangkauan pemasaran yang kurang luas. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli. Dengan adanya promosi, produsen atau distributor mrngharapkan kenaikan angka penjualan, oleh karna itu promosi sangat penting dalam penjualan produk. Kurangnya promosi akan berpengaruh ke banyak pihak contohnya nama produk itu sendiri, manfaat/ kegunaan produk dan pangsa pasarnya. Jika produk tersebut tidak diperkenalkan kepada hal layak ramai maka masyarakat juga tidak akan mengenalnya.

Pupuk Pumakkal adalah salah satu dari pupuk organik yang dikembangkan oleh PT Pumahitari untuk meningkatkan produksi pada sektor pertanian dan mencegah degradasi lahan. Sumber bahan pupuk organik sangat beranekaragam, seperti pupuk organik Pumakkal yang bahan pembuatannya memanfaatkan limbah nanas. Hal ini bertujuan untuk mendaur ulang limbah nanas sehingga membantu mengurangi pencemaran lingkungan dari limbah tersebut.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dangan penanggung jawab pupuk Pumakkal, diketahui permasalahan utama pada pemasaran pupuk Pumakkal adalah strategi pemasaran pupuk Pumakkal. Sehingga peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PUPUK ORGANIK PUMAKKAL”**.

**B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dapat diidentifikasi masalah dalam penelitian ini adalah “bagaimana strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pupuk organik Pumakkal?”.

**C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pupuk organik Pumakkal.

**D. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di kampus 3 Universitas Muhammadiyah Metro yang beralamat di Jl. Gatot Subroto, Banjar Rejo, Batanghari, Lampung Timur, Lampung.