

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman dan semakin meningkatnya kebutuhan minuman isotonic membawa angin segar bagi perusahaan yang bergerak di bidang distributor, yang mana sangat di butuhkan oleh banyak Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor Selain penjualan Pocari Sweat dan pemasukan profit perusahaan penjualan minuman isotonic sejauh ini melalui penjualan Distributor.

Dari total penjualan Pocari sweet Otsuka cabang pulo gadung tahun 2021 sebesar RP 5.250.000.000,- kontribusi penjualan Pocari sweet hanya 40% yang berarti sangat rendah sekali. Ini dikarenakan perusahaan belum terlalu fokus untuk meningkatkan pengembangan pocari sweet di cabang pulo gadung. Oleh karena itu di perlukan penetapan strategi pemasaran untuk peningkatan penjualan Pocari sweet akan berpengaruh pada naik turunnya *volume* penjualan. Untuk menentukan strategi pengembangan tersebut perlu memperhatikan dua faktor yakni faktor *Internal* dan faktor *eksternal*. Faktor *internal* dapat di pengaruhi oleh kebijakan perusahaan untuk mengoptimalkan *volume* penjualan yang sepenuhnya berada dalam kendali perusahaan sedangkan faktor *eksternal* merupakan faktor yang tidak mempengaruhi oleh kebijakan perusahaan, untuk menganalisis faktor *internal* dan faktor *eksternal* menggunakan metode SWOT (*strength, weekness,*

*opportunity* dan *threat*) yang tujuannya untuk mengetahui posisi perusahaan dalam pasar berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang di miliki perusahaan serta untuk menganalisis peluang bisnis dan sejauh mana perusahaan. Kemudian setelah faktor *internal* dan faktor *eksternal* di dapat lalu ditentukan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pocari sweet dengan metode SWOT (*strength, weekness, opportunity dan threat*) dan metode value discipline.

## 1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah yang akan di selesaikan dalam skripsi ini adalah :

1. Bagaimana posisi bisnis Pocari sweet PT. Otsuka distribution Indonesia cabang pulo gadung Jakarta menurut SWOT (*strength, weekness, opportunity dan threat*) ?
2. Bagaimana strategi pengembangan penjualan Pocari Sweet PT. Otsuka Distributor Indonesia cabang pulo gadung Jakarta dengan analisis SWOT (*strength, weekness, opportunity dan threat*) dan metode value disipline?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian skripsi ini adalah:

1. Menentukan posisi bisnis Pocari Sweet PT. Otsuka Distribution Indonesia cabang pulo gadung Jakarta menurut SWOT (*strength, weekness, opportunity dan threat*).
2. Menentukan strategi pengembangan penjualan Pocari Sweet PT. Otsuka Distribution Indonesia cabang pulo gadung Jakarta dengan analisis SWOT (*strength, weekness, opportunity dan threat*) dan metode value discipline.

### 1.4 Pembatasan Masalah

Beberapa batasan masalah yang diperlukan untuk memfokuskan ruang lingkup penelitian dan menghindari terjadinya penyimpangan adalah:

1. Responden yang digunakan adalah (Head of branch, head of admin, shipping head). Ketiga tersebut adalah responden ahli yang berpengalaman dan menguasai bidangnya.
2. Tidak membahas masalah finansial.

## 1.5 Metode Penelitian

Dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan penelitian menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. Library research (riset kepustakaan), yaitu penelitian secara teoritis dari pendapat para ahli dengan cara membaca literatur yang ada kaitannya dengan masalah yang teliti.
2. Field research (riset lapangan), yaitu penelitian langsung ke sumber data yang dalam hal ini adalah PT. Otsuka Distribution Indonesia, dimana peneliti memperoleh data melalui :
  - a. *Brainstorming* yang dilakukan terhadap ahli kunci yang berkompeten dengan masalah yang di teliti
  - b. Observasi, yang di lakukan untuk mengetahui kebenaran dari hasil kuesioner,

## 1.6 Sistematika Penulisan

Pada bagian ini akan diuraikan secara singkat mengenai sistematika penulisan laporan ini. Sistematika penulisan menjelaskan tentang gambaran mengenai isi setiap bab dalam laporan skripsi ini sehingga dapat terlihat hubungan dan keterkaitan antara bab. Adapun sistematika penulisan laporan adalah :

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, pembatasan masalah, metode penelitian dan sistematika penulisan.

## **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi penjelasan mengenai manajemen, manajemen pemasaran, manajemen strategi, analisis SWOT (*strength, weekness, opportunity dan threat*), metode value discipline brainstorming.

## **BAB III : METODELOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan langkah – langkah atau tahapan – tahapan penyusunan secara sistematis dan efesien guna memperoleh data yang di perlukan dalam memecahkan permasalahan serta tahapan dalam mengidentifikasi masalah

## **BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Bab ini berisi data – data yang dikumpulkan dan diperlukan dalam penelitian yang di buat. Data – data yang dikumpulkan terdiri atas 2 (dua), yaitu data primer dan data sekunder.

**BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi mengenai analisa dari pengumpulan dan pengolahan data telah dilakukan sebelumnya.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil Bahasa bab – bab sebelumnya dan saran saran yang berguna serta bermanfaat untuk kemajuan perusahaan.

