

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang terletak strategis dan memiliki iklim tropis. Sebagai negara dengan intensitas hujan yang cukup tinggi membuat hampir semua komoditas tanaman hortikultura dapat hidup, ditambah lagi dengan lahan luas yang tersedia sehingga dapat dimanfaatkan oleh sebagian penduduk untuk melakukan kegiatan pertanian. Sektor pertanian menjadi sektor yang paling berpengaruh dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Potensi pertanian yang dimiliki Indonesia menjadikan Indonesia salah satu negara pengekspor beras terbesar. Dengan iklim dan kondisi lahan yang dimiliki Indonesia, dipastikan pertanian Indonesia akan terus berkembang. Dunia pertanian memang tidak bisa lepas dari pengaruh alam walaupun perkembangan teknologi membuat pertanian tidak lagi bergantung hanya dengan alam.

Kegiatan pertanian tidak terlepas dari nutrisi pendukung tanaman seperti pestisida. Pestisida juga merupakan kebutuhan penting bagi petani untuk membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil pertanian. Pestisida umumnya terdiri dari akarisida, fungisida, herbisida, dan insektisida. Menurut PP NOMOR 107/Permentan/SR.140/9/2014 Bab 1 Pasal 1 Pestisida adalah semua zat kimia dan bahan lain serta jasad renik dan virus yang dipergunakan untuk:

- a. Memberantas atau mencegah hama-hama dan penyakit yang merusak tanaman, bagian-bagian tanaman atau hasil-hasil pertanian;
- b. Memberantas rerumputan;
- c. Mematikan daun dan mencegah pertumbuhan yang tidak diinginkan;

- d. Mengatur atau merangsang pertumbuhan tanaman atau bagian-bagian tanaman tidak termasuk pupuk;
- e. Memberantas atau mencegah hama-hama luar pada hewan-hewan piaraan dan ternak;
- f. Memberantas atau mencegah hama-hama air;
- g. Memberantas atau mencegah binatang-binatang dan jasad-jasad renik dalam rumah tangga, bangunan dan dalam alat-alat pengangkutan; dan/atau
- h. Memberantas atau mencegah binatang-binatang yang dapat menyebabkan penyakit pada manusia atau binatang yang perlu dilindungi dengan penggunaan pada tanaman, tanah dan air.

PT Petrosida Gresik sebagai salah satu produsen pestisida, pupuk, dan bahan kimia terkemuka di Indonesia berkomitmen untuk selalu melakukan inovasi, serta menjaga kualitas produk dan pelayanannya kepada masyarakat. Kita juga mengetahui jumlah permintaan pangan di Indonesia setiap tahun pasti akan semakin bertambah, hal ini disebabkan oleh angka kelahiran di Indonesia yang semakin tinggi. Sehingga hal tersebut akan menyebabkan jumlah permintaan pestisida semakin meningkat. Agar mampu bersaing dengan kompetitor, maka PT Petrosida Gresik diharapkan dapat selalu menjaga kualitas serta menambah pelayanan yang bermutu agar dapat memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun kebutuhan untuk ekspor. Menurut Kotler dan Armstrong (2015) pemasaran adalah sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun pelanggan yang kuat relationship untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Di dalam strategi pemasaran sangat dibutuhkan komunikasi yang harus dilakukan dengan baik agar hubungan produsen dan konsumen dapat tetap berlangsung dalam jangka yang panjang.

Salah satu produk Pestisida yang dimiliki PT Petrosida Gresik yaitu Sidafos, yang tergolong ke dalam kategori herbisida. Herbisida adalah pestisida yang digunakan untuk mengendalikan gulma pada tanaman yang dibudidayakan. Saat ini Petrosida Gresik mempunyai 19 jenis formulasi herbisida yang bisa digunakan untuk

mengendalikan gulma di tanaman pangan, palawija dan perkebunan. Unit herbisida mempunyai fasilitas untuk memproduksi formulasi dalam bentuk SL (*Soluble Liquid*), SC (*Soluble Concentrate*) dan GR (*Granul*).

Saat ini Sidafos merupakan salah satu produk unggul dari PT Petrosida Gresik. Namun semenjak terjadinya fenomena pasar bebas, banyak perusahaan asing yang masuk ke Indonesia dan menjadi pesaing bagi PT Petrosida Gresik, ditambah belum dengan perusahaan Pestisida lain yang ada di Indonesia. Masalah yang timbul saat ini adalah, produk Sidafos menjadi kurang bersaing di pasaran, meskipun volume penjualan Sidafos masih tergolong aman. Jumlah pesaing yang banyak membuat Petani yang berperan sebagai konsumen, memiliki pilihan yang banyak pula untuk mendapatkan produk yang dirasa sesuai dengan harapan. Berikut merupakan tabel data penjualan PT Petrosida Gresik :

Tabel 1.1

Data Penjualan PT Petrosida Gresik

	2017	2018
Sidafos 480AS Kem. 1000 ml	-	135.568.636
Sidafos 480AS Kem. 20 Ltr	294.597.000	124.314.000
Sidafos 480AS Kem. 200 Ltr	592.710.000	644.000.000
	887.307.000	903.882.636

Sumber: Data Internal Perusahaan, 2019

Upaya-upaya telah dilakukan oleh PT Petrosida Gresik dalam mempertahankan minat konsumen terhadap produk Sidafos. Di antaranya dengan melakukan kegiatan bauran promosi seperti pengiklanan, *personal selling*, hubungan

masyarakat, dan promosi penjualan. Agar promosi yang dilakukan perusahaan berhasil, maka perusahaan harus menggunakan bentuk promosi yang dirasa paling tepat. Kombinasi yang tepat dari bauran promosi akan memungkinkan perusahaan untuk mencapai penjualan yang optimal. *Personal Selling* merupakan salah satu unsur dalam bauran promosi yang mengandung unsur terpenting karena *personal selling* melakukan komunikasi langsung antara penjual dan calon pembeli, dalam hal ini berarti penjual harus dapat menjaga nama baik perusahaan, *personal selling* juga bermanfaat untuk dapat secara langsung mengetahui kebutuhan, keinginan, motif, dan perilaku konsumen, serta dapat melihat reaksi konsumen, sehingga penjual dapat langsung melakukan penyesuaian. Seperti yang kita tahu, bahwa bauran promosi memiliki peran penting bagi perusahaan. Hal ini berkaitan dengan kontak merek yang menghantar kesan untuk memperkuat atau memperlemah pandangan pelanggan tentang perusahaan (Kotler, 2013).

Sidafos merupakan salah satu produk pestisida yang menggunakan *personal selling* sebagai sarana promosinya. Dalam hal ini PT Petrosida Gresik mengerahkan *Sales* terbaik yang dimiliki untuk melakukan penjualan. Dapat diperkirakan, kenaikan penjualan pada produk Sidafos ini mungkin didasari oleh kegiatan *personal selling* yang dilakukan perusahaan, sehingga menyebabkan konsumen untuk melakukan keputusan pembelian pestisida Sidafos.

Maka dari itu penulis akan membahas **PERANAN BAURAN PROMOSI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SIDAFOS PT PETROSIDA GRESIK.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut rumusan masalah yang dapat diusulkan yaitu:

1. Bagaimana pelaksanaan bauran promosi *personal selling* yang dilakukan PT Petrosida Gresik guna meningkatkan penjualan produk Sidafos?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bauran promosi *personal selling* pada produk Sidafos guna meningkatkan penjualan pada PT Petrosida Gresik.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

1. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam mengidentifikasi permasalahan yang memerlukan tindakan korektif sehingga dapat dilakukan pencegahan dan pemecahan terhadap masalah tersebut.
2. Sebagai sarana penyambung kerjasama antara Fakultas Vokasi Universitas Airlangga dengan PT Petrosida Gresik

b. Bagi Mahasiswa

Dapat menambah wawasan yang lebih luas, dan menyelesaikan tugas praktik kerja lapangan.

c. Bagi Universitas Airlangga

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi sebagai bahan penelitian lanjutan yang lebih mendalam pada masa yang akan datang.

1.5 Rencana Penulisan Tugas Akhir

Subyek Penulisan Tugas Akhir

Program Studi : D-III Manajemen Pemasaran

Topik : Komunikasi Pemasaran Terpadu

Judul : PERANAN BAURAN PROMOSI *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SIDAFOS PT PETROSIDA GRESIK

Obyek Penulisan Tugas Akhir

Perusahaan : PT Petrosida Gresik

Bidang : Penjualan Korporasi

Alamat : Jl. KIG Raya Utara Kav. O No. 5 Gresik

Tanggal : 4 Maret 2019 - 30 April 2019

1.6 Jadwal Tugas Akhir

Tabel 1.2

No	Nama Kegiatan	2019																																			
		Maret				April				Mei				Juli				Agustus				Septemb er				Oktobe r				Novembe r				Desembe r			
		Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	PKL di PT. Petokimia Gresik																																				
2	Pemilihan Dosen Pembimbing																																				

3	Menentukan Judul Topik TA	■	■	■																																										
4	Pengerjaan Tugas Akhir	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Bimbingan dengan Dosen Pembimbing				■	■	■	■					■		■	■	■												■																	
6	Sidang Tugas Akhir																																										■			
7	Penyerahan																																											■		