

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri pengolahan sabut kelapa merupakan salah satu sektor agroindustri yang memiliki potensi besar di Indonesia, mengingat Indonesia merupakan salah satu produsen kelapa terbesar di dunia. Produk turunan seperti *cocopeat* dan *cocofiber* semakin banyak dimanfaatkan pada sektor pertanian, hortikultura, dan industri manufaktur karena sifatnya yang ramah lingkungan dan memiliki nilai guna tinggi. Aceh Utara adalah salah satu produsen kelapa terbesar di Provinsi Aceh, yang berpotensi mengembangkan usaha berbasis sabut kelapa.. Oleh sebab itu, usaha sabut kelapa dapat dikembangkan di Aceh Utara. Kabupaten Aceh Utara merupakan salah satu daerah yang memiliki kebun kelapa terluas yaitu 15.055 Hektar(Ha) dengan tingkat produksi mencapai 9.917 ton pada tahun 2022. (BPS Provinsi Aceh, 2022).

Karena kualitasnya yang luar biasa, sabut kelapa mempunyai potensi besar sebagai bahan baku industri. Keunggulan sabut kelapa antara lain kuat terhadap gesekan, tahan lama, sulit pecah, tahan air, tahan jamur, bebas rayap, dan tikus. Sabut kelapa adalah bagian yang cukup besar dari buah kelapa, dalam satu buah kelapa terdapat 35 % sabut, dimana Sabut kelapa Terdiri dari 525 gram serat (75% dari sabut) dan 175 gram gabus (25% dari sabut). (Rimadhanti et al., 2022).

Meskipun potensi yang dimiliki industri pengolahan sabut kelapa di Aceh Utara cukup besar, namun masih terdapat tantangan yang signifikan. kebanyakan pelaku usaha kurang memiliki strategi pemasaran yang tepat sasaran dan efektif. Kurang memahami preferensi konsumen dan persaingan yang ketat di pasar membuat penjualan seringkali belum maksimal.

Dalam penelitian ini Usaha sabut kelapa yang akan di teliti adalah PT. Fugha Pratama Mandiri yang merupakan salah satu Perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan sabut kelapa. yang berlokasi di Jalan Elak, Alue Awe, Kecamatan Muara Dua, Kota Lhokseumawe, Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam. Produk yang di hasilkan PT. Fugha dari pengolahan limbah sabut kelapa antara lain

serbuk sabut (*Cocopeat*) dan serat sabut (*Cocofiber*) yang dimana, serbuk sabut (*Cocopeat*) dapat di manfaatkan menjadi media tanam organik yang berbahan dasar dari serbuk sabut buah kelapa. sedangkan serat sabut (*Cocofiber*) dapat diproduksi menjadi isian jok kendaraan, Kasur dan matras, serta peralatan rumah tangga lainnya. Perusahaan ini telah berdiri dari tahun 2018 dan sekarang memiliki 6 karyawan pada bagian produksi dan 3 Karyawan untuk bagian pemasaran.

Namun, di tengah peluang tersebut, perusahaan masih menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan kegiatan operasional dan pemasaran. Berdasarkan kondisi lapangan, PT. Fugha Pratama Mandiri sebagai salah satu perusahaan pengolahan sabut kelapa di Kota Lhokseumawe masih mengalami fluktuasi penjualan dari tahun ke tahun. Hal ini menunjukkan adanya indikasi masalah dalam strategi pemasaran maupun pengelolaan lingkungan internal perusahaan. Selain itu, perusahaan juga dihadapkan pada persaingan yang semakin ketat, baik dari perusahaan lokal maupun produsen luar daerah, sehingga diperlukan upaya untuk memahami posisi perusahaan dalam menghadapi dinamika pasar.. Tercatat pada tahun 2024-2025 jumlah penjualan *Cocopeat* di PT. Fugha Pratama Mandiri mengalami trend penurunan dimana pada bulan Mei-2024 jumlah *cocopeat* terjual 400 Kg dan menurun ke 331 kg pada November - 2024, sedangkan untuk penjualan *Cocofiber* tercatat mengalami kenaikan pada bulan oktober 2024 dengan jumlah yg terjual mencapai 330 Ball dan terjadi lagi penurunan pada Januari 2025 menjadi 243 Ball yang dapat dilihat pada lampiran I, Penurunan terus berlangsung hingga bulan april 2025 .

Berdasarkan tantangan yang dihadapi PT. Fugha Pratama Mandiri, agar perusahaan dapat mengatasi permasalahan tersebut maka diperlukan analisis yang mampu mengidentifikasi secara sistematis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Analisis SWOT menjadi salah satu metode yang tepat digunakan karena dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai posisi perusahaan serta membantu merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal. Berdasarkan uraian diatas maka penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul **“Perencanaan Strategi Pemasaran Untuk**

Meningkatkan Penjualan Pada Pt. Fugha Pratama Mandiri Menggunakan Metode Swot”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi lingkungan internal dan eksternal pada PT. Fugha Pratama Mandiri?.
2. Bagaimana Posisi PT. Fugha Pratama Mandiri dalam Diagram Cartecius?.
3. Bagaimana strategi perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode SWOT pada PT. Fugha Pratama Mandiri?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal pada PT. Fugha Pratama Mandiri.
2. Untuk mengetahui Posisi PT. Fugha Pratama Mandiri dalam Diagram Cartecius.
3. Untuk menentukan strategi perusahaan dalam meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode SWOT pada PT. Fugha Pratama Mandiri.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Untuk penulis, dapat menambah wawasan dan menambah pengalaman dibidang pemasaran serta kesempatan untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di lapangan.
2. Untuk pemilik usaha, sebagai masukan untuk meningkatkan pendapatan dan pengambilan Keputusan mengenai strategi pemasaran usahanya.

3. Untuk peneliti selanjutnya, sebagai referensi bagi pembaca dan acuan perbandingan untuk penelitian di masa yang akan datang pada bidang yang sama.

1.5 Batasan Masalah dan Asumsi

1.5.1 Batasan Masalah

Agar penelitian tidak menyimpang dari tujuan yang diharapkan, maka diberi batasan-batasan sebagai berikut:

1. Lokasi penelitian berada di PT. Fugha Pratama Mandiri di Jalan Elak, Alue Awe, Kecamatan Muara Dua, Kota Lhokseumawe
2. Data penjualan yang digunakan adalah selama 1 tahun yaitu mulai Mei 2024 – April 2025.
3. Metode yang digunakan dalam strategi pemasaran adalah analisis SWOT.

1.5.2 Asumsi

Adapun asumsi yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dapat menguntungkan untuk perusahaan PT. Fugha Pratama Mandiri karena penelitian ini mendapatkan hasil untuk memperbaiki strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan.
2. Kondisi tempat usaha yang digunakan dalam keadaan norma