

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Dengan semakin pesatnya pertumbuhan ekonomi dan dengan berkembangnya perusahaan yang bergerak di berbagai bidang baik itu perusahaan industri penghasil barang maupun perusahaan jasa dapat dilihat bahwa banyak kemajuan yang dicapai oleh perusahaan-perusahaan tersebut. Hal itu tidak terlepas dari berbagai macam perubahan. Perubahan adalah suatu keadaan yang sangat sukar untuk diramalkan, diperkirakan dan dipastikan dimasa datang. Perubahan yang berpengaruh negatif merupakan gangguan bagi perusahaan sedangkan perubahan yang berpengaruh positif akan dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mengetahui perubahan diatas dapat dipergunakan dengan analisa SWOT.

Salah satu alat yang dipakai untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan suatu perusahaan pada umumnya dan terhadap bidang pemasaran khususnya dalam menghadapi lingkungannya ialah analisa SWOT yaitu analisa terhadap kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang/kesempatan (opportunities) dan ancaman (threat) yang dimiliki dan dihadapi perusahaan.

Melalui telaah yang strategis terhadap analisa SWOT didalam lingkungan ekstern akan dapat diketahui apa yang menjadi ancaman (threat), dan apa yang menjadi peluang (opportunities) bagi perusahaan. Setelah mengetahui situasi lingkungan ekstern yang dihadapi maka analisa lingkungan intern perlu dilakukan guna mengetahui apa yang menjadi kekuatan (strength) dan apa yang menjadi

kelemahan (weakness) dari perusahaan. Dengan demikian perusahaan akan selalu dapat beradaptasi dengan perubahan dan perkembangan lingkungannya sehingga upaya untuk mencapai tujuan perusahaan senantiasa akan dapat dicapai.

Berdasarkan uraian diatas, terlihat pentingnya penelitian dan penganalisaan SWOT bagi perusahaan. Atas dasar itu penulis memilih judul skripsi

“ANALISA SWOT STRATEGI PEMASARAN SIRUP KURNIA PADA PT. KURNIA SIRUP MANIS TANJUNG MORAWA”

B. Perumusan Masalah

Masalah yang dihadapi perlu dikemukakan untuk dibahas dan dianalisis sehingga dapat mendayagunakan alat peralatan secara efisien dan efektif dan menentukan secara tegas dan jelas masalah pemasaran apa yang sebenarnya dihadapi oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian sementara pada PT. KURNIA SIRUP MANIS maka penulis menemukan masalah yang berkaitan dengan topik yang diteliti dapat dirumuskan sebagai berikut : “Turunnya penjualan disebabkan kurangnya perusahaan menerapkan analisis SWOT pada kegiatan pemasarannya”.