

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam suatu bisnis pastinya membutuhkan SDM yang berkualitas agar kinerja bisnis tersebut dapat berjalan dengan baik. SDM yang berkualitas dapat memberikan kontribusi lebih dalam pengembangan bisnis, tidak hanya sebagai roda penggerak bisnis saja yang diam dan selalu menuruti apa kata manajer atau owner bisnis.

Bisnis usaha rumahan UD.NATA milik Bapak Garin merupakan usaha rumahan di kota Bangkalan yang menjual beberapa jamu herbal khusus, dan produk minuman “Cannina Tea Premium Teh Secang” termasuk kedalam salah satu produk unggulan yang diproduksi oleh usaha rumahan UD.NATA. Bapak Garin dalam memasarkan produk minuman teh secangnya yang bernama “Canina Tea Premium Teh Secang” telah memperkerjakan 1 karyawan tetap, yang bekerja sebagai tenaga pemasar di stand tetap UD.NATA yang berlokasi di lapangan parkir Stadion Glora Bangkalan.

Dalam sebuah usaha rumahan pasti terdapat SDM yang bertugas sebagai tenaga pemasaran yang bertugas untuk dapat memasarkan produk/jasa yang ditawarkan.

Tenaga pemasar dapat dikatakan juga sebagai ujung tombak sebuah bisnis yang dimana tenaga pemasar harus dapat memastikan produk/jasanya dapat laku dengan harga yang sesuai dengan perencanaan awal dan sesuai dengan persetujuan/ kesepakatan konsumen. Tenaga pemasar yang baik, harus dapat memasarkan produk/jasanya dengan tepat dan juga mampu membangun relasi yang baik dengan para konsumennya agar tetap loyal untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh usaha rumahan.

Melihat bagaimana besarnya peran kualitas SDM dalam memajukan pemasaran sebuah usaha rumahan terutama usaha rumahan UD.NATA milik bapak Garin, membuat saya selaku penulis tertarik untuk meneliti tentang upaya meningkatkan kualitas SDM dalam meningkatkan tingkat pemasaran suatu usaha rumahan ditinjau dari tenaga pemasar.

1.2 Rumusan Masalah.

Rumusan masalah dari latar belakang diatas adalah “Bagaimana upaya meningkatkan kualitas SDM dalam meningkatkan tingkat pemasaran pada usaha rumahan UD.NATA ditinjau dari tenaga pemasar?”

1.3 Tujuan Penelitian.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya meningkatkan kualitas SDM dalam meningkatkan tingkat pemasaran pada usaha rumahan UD.NATA ditinjau dari tenaga pemasar.

1.4 Manfaat Penelitian.

Secara akademis, penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi ilmiah pada penelitian tentang upaya meningkatkan kualitas SDM dalam meningkatkan tingkat pemasaran pada sebuah usaha rumahan jika ditinjau dari tenaga pemasar.

Secara praktis, diharapkan penelitian tersebut mampu memberikan wawasan bagi masyarakat yang belum paham tentang upaya meningkatkan kualitas suatu SDM dalam rangka meningkatkan tingkat pemasaran terutama bidang pemasaran didalam sebuah usaha rumahan.