

I. PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Perkembangan perekonomian Indonesia terutama dalam dunia usaha baik di bidang jasa, dagang, maupun industri (barang) saat ini semakin maju. Perekonomian Indonesia tersebut tumbuh pesat sejalan dengan pesatnya pertumbuhan penduduk, di samping dengan bersama pola hidup orang Indonesia yang lebih konsumtif. Keadaan tersebut menyebabkan iklim persaingan yang ketat antar pengusaha untuk menarik perhatian para konsumen.

Wirausaha merupakan suatu kegiatan yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang atau jasa yang baru, menciptakan bentuk organisasi baru, dan mengolah bahan baku baru.

Salah satu wirausaha menengah yang memproduksi berbagai bahan makanan adalah Industri Roti "Anita". Industri Roti "Anita" berada di Jalan Raya Pelabuhan Nomor 3 Kalianget Timur, Kabupaten Sumenep. Industri Roti "Anita" merupakan industri yang siap membantu mahasiswa yang ingin memperdalam ilmu kewirausahaan. Industri ini berdiri pada tahun 1994 dan memperoleh ijin usaha pada 1999. Industri roti ini termasuk jenis usaha industri menengah bidang makanan milik perseorangan yang didirikan oleh bapak Taufik Yahya. Nilai investasi untuk mendirikan industri pabrik roti itu sendiri sebesar Rp 102.350.000,00. Industri Roti "Anita" ini memiliki satu cabang yang berada tepat dipinggiran kota Sumenep, akan tetapi dalam hal pemasaran produk roti ini sudah menyebar kebeberapa kecamatan sampai pelosok pedesaan. Industri Roti "Anita" ini juga menerima pesanan dalam partai besar dan sistem *delivery* (pengantaran jika ada pemesanan roti).

Sebagai industri rumah tangga yang dalam tahap berkembang dapat dikatakan cukup konsisten hingga dapat memperluas area pemasaran hampir keseluruhan wilayah madura dan memiliki beberapa agen distributor (Pamekasan, Sampang, Tanjung Bumi dan Pulau Kangean). Keberhasilan ini didukung oleh adanya strategi pemasaran dan saluran distribusi yang sangat baik. Sekitar 20 item produk yang tersedia membuat konsumen dapat memilih sesuai dengan keinginan dan selera. Fasilitas transportasi yang

digunakan berupa 1 unit mobil box, 1 unit dorkas dan 2 unit sepeda motor akan sangat membantu kegiatan pengiriman produk ke beberapa tempat. Selain itu, penjadwalan yang teratur juga menentukan tingkat kematangan perencanaan sehingga produk sampai ditangan konsumen tepat waktu. Kegiatan promosi gencar dilakukan untuk memperkenalkan produk dan memudahkan kegiatan pemasaran.

Dari uraian diatas masih ada sedikit kekurangan yang dimiliki oleh Industri Roti “Anita” seperti fasilitas transportasi yang kurang memadai untuk melakukan kegiatan pengiriman produk. Bisa dibayangkan hanya dengan 1 unit mobil box harus dapat mendistribusikan produk ke area pemasaran yang jaraknya jauh. Jika tidak diatasi masalah ini akan mengganggu pengiriman produk yang pada akhirnya produk akan terlambat sampai pada konsumen. Oleh karena itu, kegiatan Praktek Kerja Lapang (PKL) ini dilakukan untuk mengetahui sistem strategi pemasaran dan pola saluran distribusi yang digunakan pada Industri Roti “Anita” di Sumenep.

1.2. TUJUAN

1.2.1. Tujuan Umum

Tujuan umum Praktek Kerja Lapang pada industri roti ”ANITA” ini adalah :

1. Menerapkan ilmu yang didapat selama perkuliahan dalam bentuk Praktek Kerja Lapang sehingga dapat dipergunakan untuk membandingkan dengan kondisi nyata di lapangan.
2. Melatih dan menumbuhkan jiwa mandiri mahasiswa di lapang sebagai perwujudan penyesuaian diri dengan kondisi kerja di lapangan.
3. Memberikan bekal pengetahuan dan wawasan dalam bidang manajemen.
4. Mengembangkan kemampuan dan kemandirian dalam berwirausaha.

1.2.2. Tujuan Khusus

Tujuan khusus Praktek Kerja Lapang pada industri roti ”ANITA” ini adalah :

1. Mengetahui Strategi Pemasaran yang digunakan.
2. Mengetahui Saluran Distribusi produk.

1.3. MANFAAT

1.3.1. Manfaat bagi mahasiswa :

1. Mengetahui kondisi umum Industri Roti “Anita”.
2. Memiliki pengetahuan keterampilan dalam pembuatan roti.
3. Mampu membuat rencana usaha bisnis roti mulai pemilihan bahan baku sampai kepada penyaluran pemasarannya.
4. Memiliki pengetahuan dan jaringan pemasaran, penentuan harga dan kebijakan harga, jumlah permintaan dan teknik pemasaran.

1.3.2. Manfaat bagi pengusaha:

1. Pengusaha dapat memperoleh tenaga kerja (mahasiswa magang) yang lebih kompeten dalam sisi IPTEK.
2. Pengusaha memperoleh penguatan basis IPTEK yang mampu mengembangkan pengetahuan dan pengalaman di bidang wirausaha.
3. Pengusaha memperoleh perluasan (calon) jaringan kemitraan melalui kegiatan magang mahasiswa.

1.3.3. Manfaat bagi Universitas

- 1) Mampu menghasilkan Sarjana-sarjana yang handal, berkualitas, dan pengalaman di bidangnya.
- 2) Membina kerjasama yang baik antara lingkungan akademis dengan lingkungan industri.

1.4. PERUMUSAN MASALAH

Masalah yang dapat diambil dari Praktek Kerja Lapang di Industri Roti “ANITA” Sumenep adalah :

1. Bagaimana Strategi Pemasaran yang digunakan ?
2. Bagaimana Saluran Distribusi Produk ?