

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada saat ini fokus perhatian pembangunan sektor ekonomi perlu diberikan pada industri kecil dan kerajinan yang memiliki potensi dan peranan penting karena pembangunan sektor industri dapat mendorong terciptanya struktur ekonomi yang seimbang dan kokoh. Keberadaan industri kecil yang sebagian besar terletak di daerah pedesaan tentunya menjadikan industri kecil dan kerajinan ini memberikan sumbangan bagi daerahnya. Opak merupakan jenis makanan ringan yang kini menjadi sorotan bagi para konsumen yang gemar memakan opak yang terbuat dari bahan dasar ubi kayu yang terdapat diberbagai daerah.

Usaha ini mempunyai prospek yang baik dalam membantu peningkatan sumber pendapatan dan pemerataan pendapatan bagi masyarakat. Oleh karena itu diperlukan penanganan dalam pengelolaan usaha industri kecil, Sehingga usaha kecil tersebut tetap bertahan dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pemerintah maupun masyarakat secara luas, perkembangan usaha industri kecil akan terus meningkat dengan berjalannya industri kecil tersebut dikarenakan lebih bervariasi, seperti industri makanan ringan opak yang terbuat dari bahan dasar ubi kayu, keberadaan industri makanan ringan opak ini perlu didukung oleh peran serta masyarakat dan pemerintah agar kedepannya industri ini dapat bertahan dan berkembang sesuai dengan tuntutan jaman. Hal ini yang sebenarnya menjadi dasar penghidupan masyarakat yang perlu dikembangkan dan dibina

sebagai salah satu cara tanggung jawab pemerintah dengan memberikan berbagai fasilitas kebijakan untuk peran serta masyarakat dibidang ekonomi.

Menurut Freddy Rangkuti (2009:207) Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk

Menurut Daryanto (2013:104) Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Dalam hal ini yang dilakukan pedagang dalam mempromosikan produknya adalah dengan cara *word of mouth*.

Menurut Kotler (2005:18) Variasi produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Pengembangan produk yang bervariasi dengan kualitas yang memadai, dapat merangsang minat konsumen untuk membeli sehingga diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan. Dalam hal ini variasi produk yang dijual oleh pedagang opak adalah dengan varian rasa dan ukuran seperti opak bumbu, opak kukus, opak lidah, opak kancing dan opak bulat.

Cuaca adalah kehendak atau keadaan alam yang berubah-ubah sehingga menjadi sulit diperkirakan oleh siapapun. Latifah (2015:6), berpendapat “cuaca adalah keadaan fisis atmosfer pada suatu tempat dan waktu tertentu”. Dalam hal ini pedagang opak harus memproduksi banyak opak tersebut pada saat keadaan cuaca yang baik sehingga bisa mengatasi volume penjualan opak.

Namun, yang menjadi fokus perhatian pada usaha dagang opak di UD Alif Kelurahan Payaroba Binjai yaitu keadaan cuaca yang di setiap tahunnya di perkirakan akan hujan yaitu pada bulan September - Desember dan bisa menjadi kendala pada proses penjemuran Opak tersebut. Proses penjemurannya dilakukan tidak menggunakan mesin melainkan dengan cuaca panas yang akan memudahkan proses pengeringannya.

Dapat dilihat data penjualan opak pada UD Alif Kelurahan Payaroba, Binjai dibawah ini pada 5 bulan terakhir tahun 2017 (Juni-Oktober 2017) .

Tabel 1.1 Data Penjualan Opak pada 5 bulan terakhir Tahun 2017

No	Bulan	Volume Penjualan	
		Penjualan	Pendapatan
1	Juni	4 ton opak	Rp. 28.000.000
2	Juli	6 ton opak	Rp. 42.000.000
3	Agustus	7 ton opak	Rp. 49.000.000
4	September	3 ton opak	Rp. 21.000.000
5	Oktober	2 ton opak	Rp. 14.000.000

Sumber: Data Primer yang diolah, 2017

Pada Tabel 1.1 menjelaskan bahwa volume penjualan opak UD Alif di Payaroba Binjai mengalami fluktuatif, dimana penjualan dapat dilihat pada bulan tertentu saja yang jumlahnya cukup besar, yaitu pada bulan Juni-Agustus 2017, dan mengalami penurunan pada bulan September-Oktober dikarenakan pada bulan september sudah memasuki awal bulan musim Hujan sehingga mempengaruhi penjualan opak UD alif. Pada data penjualan tersebut hanya penjualan jenis opak bulat dan opak persegi dengan harga Rp.7000/kg .

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Pengaruh Promosi, Variasi Produk dan Cuaca Terhadap Volume Penjualan Opak (Studi Pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai)**” .

1.2 Identifikasi masalah

Agar penelitian ini tidak melebar pada hal lain diluar konteks penelitian ini, maka dibuat suatu identifikasi masalah yang akan diteliti sehingga data yang akan dikumpulkan dapat ditentukan dengan :

1. Bagaimanakah pengaruh promosi terhadap Volume Penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
2. Bagaimanakah pengaruh Variasi Produk terhadap Volume Penjualan opak(Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
3. Bagaimanakah pengaruh cuaca terhadap volume penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
4. Bagaimanakah pengaruh harga terhadap volume penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
5. Bagaimanakah pengaruh Kualitas Produk terhadap volume penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
6. Bagaimanakah pengaruh Promosi, Variasi Produk, dan Cuaca terhadap volume penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang dan iddentifikasi masalah, maka masalah penelitian ini hanya dibatasi pada Pengaruh Promosi, Variasi Produk dan Cuaca

terhadap volume penjualan opak (studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai).

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka permasalahan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah promosi berpengaruh terhadap Volume Penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
2. Apakah Variasi Produk berpengaruh terhadap Volume Penjualan opak(Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
3. Apakah cuaca berpengaruh terhadap Volume Penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai) ?
4. Apakah Promosi,Variasi Produk,dan Cuaca berpengaruh terhadap Volume Penjualan opak (Studi pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai)?

1.5 Tujuan Penelitian

Dalam suatu penelitian pasti mempunyai tujuan tertentu yaitu menemukan serta menguji kebenaran suatu pengetahuan . Sehubungan dengan hal tersebut, maka tujuan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Promosi terhadap Volume Penjualan pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai .
2. Untuk mengetahui pengaruh Variasi Produk terhadap Volume Penjualan pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai .
3. Untuk mengetahui pengaruh Cuaca terhadap Volume Penjualan pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai .

4. Untuk mengetahui pengaruh Promosi, Variasi Produk dan Cuaca Terhadap Volume Penjualan pada UD Opak Alif di Kelurahan Payaroba Binjai .

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan wahana untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari selama ini dengan kenyataan empirik dilapangan dan menambah pegetahuan penulis tentang seberapa besar pengaruh promosi, variasi produk dan cuaca terhadap volume penjualan (studi pada UD opak Alif kelurahan Payaroba Binjai) .

2. Bagi Universitas Negeri Medan

Sebagai tambahan literatur kepustakaan tentang pengaruh promosi, variasi produk dan cuaca terhadap volume penjualan opak (studi pada UD opak Alif kelurahan Payaroba Binjai).

3. Bagi Penjual

Sebagai bahan masukan yang bermanfaat dan tambahan informasi bagi penjual opak dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengatasi masalah yang terkait dalam penelitian .

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai Bahan refrensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian sejenis.