

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang Masalah

Air merupakan salah satu kebutuhan paling penting bagi hidup manusia, karena air adalah sumber kehidupan ke dua setelah oksigen. Selain itu air juga berfungsi sebagai pelarut dan air juga dimanfaatkan untuk mengangkut zat yang dibutuhkan sel-sel tubuh, dan membuang zat yang tidak diperlukan lagi. Mengonsumsi air dengan baik dan teratur berarti meningkatkan performa tubuh tetap sehat dan bugar. 70% dari tubuh manusia terdiri dari air, sehingga air sangatlah penting untuk setiap fungsi fisiologis tubuh seperti pengaturan suhu tubuh, menyehatkan kulit, membersihkan racun, menstabilkan pembuangan, pelumasan persendian, dan lain-lain. Peran penting air dalam tubuh, menyebabkan pemenuhannya harus segera dilakukan. Jika tubuh kita kekurangan cairan, maka akan terjadi berbagai gangguan. Seperti penurunan kinerja tubuh, kita akan menjadi lesu, atau tidak sigap. Kebutuhan air setiap orang berbeda, tergantung pada beberapa faktor, antara lain; aktivitas yang dilakukan, suhu udara di lokasi aktivitas, serta bobot tubuh. (www.aqua.com).

Hal yang tersebut di atas sangat bertentangan dengan kondisi air yang selama ini diproduksi oleh PDAM di kota Bojonegoro. Kota Bojonegoro merupakan daerah yang airnya memiliki kandungan kapur yang sangat tinggi, sehingga jika air tersebut direbus untuk diminum maka air tersebut akan mengeluarkan kapur yang dapat mengendap dalam tubuh sehingga dampaknya tidak terlalu baik bagi kesehatan.

Saat ini kesadaran masyarakat akan pentingnya air minum yang sehat semakin meningkat. Hal ini menjadi suatu peluang bagi perusahaan air mineral untuk memasarkan produk mereka di daerah-daerah seperti Bojonegoro dan sekitarnya. Peluang usaha tersebut sudah dimanfaatkan oleh sekitar 250 perusahaan yang menjual sekitar 300 merek Air Minum Dalam Kemasan (AMDK).

TOTAL adalah salah satu dari sekitar 300 merek AMDK yang beredar di pasar nasional. Merek TOTAL juga masuk dalam lima besar “*Indonesian Best Brand 2006*” dalam kategori AMDK. (Swa, 2006:15). TOTAL diproduksi oleh

PT Tirtamas Megah yang bertempat di Pandaan dan Sukabumi. Produk TOTAL ini dibagi menjadi beberapa kategori yaitu air mineral dan air rasa buah dan air oksigen. Untuk air mineral terdapat beberapa ukuran yaitu *cup* 250ml, botol kecil 330ml, botol sedang 600 ml, botol besar 1500ml, dan galon 16 liter. Untuk air dengan rasa buah terdapat dua rasa yaitu rasa *strawberry*(stroberi) dan *orange*(jeruk).

Dalam usaha pendistribusian AMDK TOTAL, PT Tirtamas Megah menunjuk PT Panglima Pemenang sebagai distributor utama yang nantinya akan menyalurkan produknya pada distributor yang tersebar di daerah-daerah. PT Sratu Supramukti Elhasurya merupakan salah satu distributor TOTAL yang berada di Bojonegoro. PT SS Elhasurya ini menjual produknya kepada toko atau pengecer dengan tenaga penjual (*sales man*) untuk kabupaten Bojonegoro.

Seiring berjalannya waktu dan bertambahnya konsumsi AMDK di masyarakat dan ketatnya persaingan yang ada, produk ini semakin menjurus ke arah komoditas, dimana tidak ada perbedaan antara satu merek dengan merek lainnya. Hal ini menyebabkan perusahaan baik di pihak produsen maupun distributor berperang harga demi meningkatkan penjualan diberbagai daerah sehingga produknya dapat dikenal oleh masyarakat.

Untuk dapat keluar dari persaingan yang ketat ini harus ada cara yang dapat ditempuh oleh para distributor, antara lain dengan meningkatkan mutu jasa pelayanannya sehingga dapat memberikan nilai lebih pada konsumen sehingga hasilnya akan memuaskan konsumen mereka dan dapat menciptakan hubungan jangka panjang dengan konsumen atau para pelanggannya sehingga produknya dapat tetap eksis dan berkembang di pasar.

Berdasarkan hal di atas, penulis akan melakukan penelitian dan pengamatan terhadap jasa pelayanan PT SS Elhasurya dalam menjual AMDK TOTAL di wilayah Bojonegoro dan sekitarnya. Penulis berharap dengan melakukan penelitian ini maka PT SS Elhasurya dapat meningkatkan mutu jasa yang dilakukan sehingga dapat meningkatkan penjualan dari PT SS Elhasurya ini.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Bagaimana strategi meningkatkan penjualan Air Minum Dalam Kemasan TOTAL di PT SS Elhasurya ?

## **1.3. Maksud Dan Tujuan Pengambilan Kasus**

Bagi perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kinerja yang dilakukan sehingga akhirnya dapat meningkatkan penjualan PT SS Elhasurya di Bojonegoro dan sekitarnya.

Bagi penulis, adalah agar penulis dapat mengetahui lebih dalam lagi tentang dunia kerja dibidang *selling and distribution* sehingga membuat penulis menjadi siap menghadapi dunia kerja setelah menyelesaikan studinya di UK Petra.

## **1.4. Metodologi Penelitian Dan Pelaksanaan**

### **1.4.1. Metodologi Penelitian**

Pengumpulan data yang penulis lakukan terdiri dari data kualitatif dan data kuantitatif. Data yang bersifat kualitatif berupa sejarah perusahaan, gambaran perusahaan secara umum, dan struktur organisasi perusahaan diperoleh melalui wawancara dengan pihak perusahaan serta menggunakan data-data yang telah dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan data-data yang bersifat kuantitatif seperti data mengenai tingkat penjualan dan, *stock* gudang diperoleh dengan menggunakan data-data yang dimiliki oleh perusahaan.

### **1.4.2. Pelaksanaan**

- a. Waktu: September 2006 – November 2006
- b. Tempat: PT SS Elhasurya. Jl Lettu Suyitno No Bojonegoro.

### **1.5. Cakupan Kerja Praktek**

Wilayah yang penulis akan teliti mencakup Kabupaten Bojonegoro dengan wilayah kota Bojonegoro. Selain itu cakupan kerja praktek juga meliputi internal perusahaan dari PT SS Elhasurya.

### **1.6. Kerangka Penulisan**

Peumusan kerangka penulisan tugas akhir ini mengacu pada model baku tata cara penulisan tugas akhir yang dibunakan sebagai standard oleh Universitas Kristen Petra.

Adapun penyusunannya adalah sebagai berikut:

#### **1. Pendahuluan**

Bab ini mengungkapkan mengenai latar belakan, perumusan masalah, maksud dan tujuan pengambilan kasus, metodologi penelitian, pendampingan dan pelaksanaan, cakupan kerja praktek dan pendampingan, kerangka penulisan.

#### **2. Tinjauan Kepustakaan**

Bab ini berisi tentang kerangka dasar teori, cuplikan / klipng berita, pernyataan / kutipan pemimpin / pengamat bisnis dan industri / artikel / tajuk penulisan dalam majalah terkemuka terkait.

#### **3. Gambaran umum PT SS Elhasurya**

Bab ini berisi sejarah / latar belakang PT SS Elhasurya, kegiatan dan platform usaha perusahaan, struktur organisasi perusahaan, visi / misi / goal / strategi perusahaan, keterkaitan fakta di atas dengan studi kasus.

#### **4. Analisa dan Pembahasan**

Bab ini berisi bagan, system dan prosedur kerja pensampingan, mekanisame interaksi dengan pejabat subyek perusahaan, proses pengumpulan data, realisasi kerja dan temuan lapangan selama kerja pendampingan, analisa hasil akhir.

#### **5. Kesimpulan dan saran**

Bab ini berisi kesimpulan, rasionalisasi, saran, daftar kepustakaan dan lampiran.