

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri di Indonesia yang semakin berkembang mendorong berbagai sektor untuk melakukan pembesaran skala produksi, oleh karena itu kegiatan pembangunan di Indonesia juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Adanya peningkatan pembangunan berpotensi menghasilkan lebih banyak limbah bahan berbahaya dan beracun (B3). Limbah B3 tersebut dapat berasal dari berbagai sektor seperti industri seperti: pertambangan, pertanian, kesehatan dan lain-lain. Limbah B3 tersebut tidak hanya berasal dari dalam negeri, tetapi juga dapat berasal dari luar negeri (impor). Limbah B3 yang berasal dari dalam negeri terkadang juga diekspor ke negara tertentu. Menurut Peraturan Pemerintah No. 18 th 1999 Limbah Bahan Berbahaya dan Beracun (B3) adalah sisa suatu usaha dan/ atau kegiatan yang mengandung bahan berbahaya dan/atau beracun yang karena sifat dan/ atau konsentrasinya dan/ atau jumlahnya, baik secara langsung maupun tidak langsung, dapat mencemarkan dan/atau merusakkan lingkungan hidup, dan/atau dapat membahayakan lingkungan hidup, kesehatan, kelangsungan hidup manusia serta makhluk hidup lain. Definisi Limbah B3 berdasarkan BAPEDAL (1995) ialah setiap bahan sisa (limbah) suatu kegiatan proses produksi yang mengandung bahan berbahaya dan beracun (B3) karena sifat *toxicity*, *flammability*, *reactivity* dan *corrosivity*) serta konsentrasi atau jumlahnya yang baik secara langsung maupun tidak langsung dapat merusak, mencemarkan lingkungan, atau membahayakan kesehatan manusia.



Gambar 1.1 Armada Angkut PT.Metatu Nusantara Jaya

PT Metatu Nusantara Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengelolaan limbah, khususnya menawarkan layanan ekspedisi limbah untuk kebutuhan industri. Perusahaan ini bertujuan untuk menyediakan solusi ramah lingkungan dengan memastikan pengelolaan limbah dilakukan secara profesional dan sesuai dengan regulasi yang berlaku. PT Metatu Nusantara Jaya fokus pada pemenuhan kebutuhan pelanggan melalui pelatihan karyawan dan optimalisasi proses operasional untuk menjaga kualitas layanan serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Dalam beberapa tahun terakhir, permintaan akan jasa ekspedisi dan pengelolaan limbah terus meningkat seiring dengan tumbuhnya kesadaran akan pentingnya keberlanjutan lingkungan serta adanya tekanan regulasi yang lebih ketat. Hal ini membuka peluang besar bagi perusahaan seperti PT Metatu Nusantara Jaya untuk menawarkan solusi pengangkutan dan pengelolaan limbah industri dengan cara yang efisien, aman, dan sesuai peraturan.



Gambar 1.2 Pengolahan limbah



Gambar 1.3 Gudang pengolahan Limbah

Strategi pemasaran adalah suatu wujud rencana yang terurai dibidang pemasaran. Untuk memperoleh hasil yang optimal, strategi pemasaran ini mempunyai ruang lingkup yang luas di bidang pemasaran diantaranya adalah strategi dalam menghadapi persaingan, strategi harga, strategi produk, strategi pelayanan dan sebagainya. Namun, tingginya persaingan di industri ini menuntut perusahaan untuk merancang strategi pemasaran yang tepat agar dapat bersaing secara efektif, memperluas pangsa pasar, serta meningkatkan daya tarik layanan mereka kepada calon pelanggan, seperti perusahaan manufaktur, perusahaan kimia, dan sektor industri lainnya.

Meskipun permintaan terhadap jasa pengelolaan limbah terus meningkat, pemasaran jasa ini memiliki tantangan tersendiri. Jasa ekspedisi limbah tidak bersifat umum, dan seringkali membutuhkan pendekatan pemasaran yang lebih khusus dan teknis. Calon pelanggan lebih memprioritaskan aspek kepatuhan terhadap regulasi, keamanan pengangkutan, serta kredibilitas penyedia jasa dalam menangani limbah berbahaya. Oleh karena itu, perusahaan perlu membangun strategi pemasaran yang menonjolkan keahlian teknis, kepatuhan regulasi, serta kemampuan dalam memberikan solusi yang berkelanjutan.

Dengan latar belakang di atas, menjadi dasar pertimbangan penulis untuk

mengetahui bagaimana penerapan strategi pemasaran yang dilakukan PT. Metatu Nusantara Jaya dengan demikian penulis memilih judul skripsi sebagai berikut:

“Strategi Pemasaran Perusahaan Ekspedisi Limbah PT. Metatu Nusantara Jaya ”.

1.2 Fokus Penelitian

Sesuai dengan judul fokus penelitian ini “Strategi Pemasaran Perusahaan Ekspedisi Limbah PT Metatu Nusantara Jaya” yang objek utamanya merupakan Ekspedisi Limbah di Gresik.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diteliti, yaitu:

1. Bagaimanakah strategi pemasaran pada Perusahaan Ekspedisi Limbah di PT Metatu Nusantara Jaya ?

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui dan menggali lebih dalam strategi pemasaran pada Perusahaan Ekspedisi Limbah di PT Metatu Nusantara Jaya.

1.5 Manfaat Teoritis dan Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Secara teoritis, manfaat penelitian ini adalah memberikan wawasan dan pengetahuan kepada peneliti lain yang melakukan penelitian serupa tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini juga berperan sebagai sarana pengembangan pengetahuan teoritis yang dapat dijadikan acuan referensi untuk penelitian selanjutnya dalam bidang

yang sama. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya berguna bagi peneliti yang sedang melakukan penelitian serupa, tetapi juga bagi perkembangan teori dan pengetahuan di bidang strategi pemasaran dan penjualan.

2. Secara Praktis

- a. Bagi para ilmuwan, peneliti berharap karya ini dapat digunakan sebagai media informasi yang bermanfaat dan sebagai sumber referensi tambahan bagi perpustakaan..
- b. Lembaga penelitian berharap penelitian ini dapat digunakan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan melakukan inovasi evaluasi bisnis untuk meningkatkan penjualan produknya.

Peneliti berharap pembaca dapat menggunakan penelitian ini sebagai alat untuk belajar menerapkan teori-teori yang diajarkan di kelas, khususnya teori manajemen pemasaran. Dengan demikian, pembaca dapat menerapkan informasi yang dibahas dalam makalah ini ke dalam kehidupan