

BAB I

PENDAHULUAN

Bab satu berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, asumsi penelitian, dan sistematika kepenulisan.

1.1 Latar Belakang

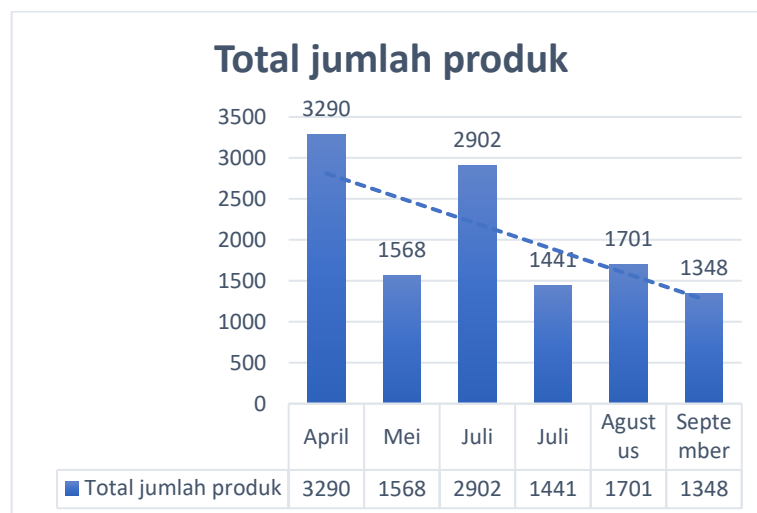
Perkembangan di dunia industri konveksi semakin ketat, baik pada bagian teknologi dalam pembuatan produk maupun strategi pemasaran yang dilakukan oleh setiap perusahaan konveksi terlebih lagi pada persaingan konveksi di kabupaten Pamekasan provinsi Jawa Timur. Persaingan pada industri konveksi yang berlokasi kabupaten Pamekasan memiliki target pasar yang berjumlah 22.048 terdiri dari SD 8.958 SMP 3.571, SMA 3.665 dan lain sebagainya. Para pengusaha konveksi harus menata strategi pemasaran pada produk mereka agar mendapatkan konsumen yang sesuai dengan harapan. Strategi pemasaran produk merupakan suatu rencana untuk memilih dan melakukan analisa target pasar, serta mengembangkan dan memelihara pengembangan suatu produk yang bertujuan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen (Ananda et al., 2023)

CV Shahab Jaya merupakan salah satu seragam sekolah yang berlokasi di Pamekasan provinsi Jawa Timur. Konveksi Shahab Jaya berdiri pada tanggal 17 Januari 2022, dengan umur perusahaan yang tergolong sangat muda untuk bersaing dengan pengusaha konveksi lainnya dengan menggunakan sistem penjualan *Make to order* permintaan produk dari konsumen masih sangat rendah dibandingkan pesaing lainnya oleh karena itu Konveksi Shahab Jaya membutuhkan penataan strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produknya. Produk yang diproduksi oleh Konveksi Shahab Jaya yaitu seragam sekolah mulai dari seragam sekolah dasar hingga sekolah menengah atas. Produk yang diproduksi oleh Konveksi Shahab Jaya terdiri dari beberapa produk yaitu kemeja putih dan cokelat sekolah dasar, rok merah dan cokelat sekolah dasar, kemeja putih dan cokelat sekolah menengah pertama, rok dongker dan cokelat sekolah menengah pertama, kemeja putih dan cokelat sekolah menengah atas, rok abu-abu dan cokelat sekolah

menengah atas. Produk yang di produksi oleh Konveksi Shahab Jaya sistem pemesanannya dengan cara *pre-order*.

Tabel 1.1 Data permintaan produk

Nama Produk	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Kemeja Putih SD (L)	200	150	180	0	145	100
Kemeja Putih SD (W)	150	110	250	0	200	95
Kemeja Cokelat SD (L)	220	100	100	0	120	80
Kemeja Cokelat SD (W)	180	120	115	0	100	100
Celana Merah SD	200	150	180	0	145	100
Celana Cokelat SD	180	100	100	0	120	80
Rok Merah SD	220	110	250	0	200	95
Rok Cokelat SD	180	120	115	0	100	100
Kemeja Putih SMA (L)	100	0	100	85	0	0
Kemeja Putih SMA (W)	120	0	160	120	0	0
Kemeja Cokelat SMA (L)	200	0	130	100	0	0
Kemeja Cokelat SMA (W)	130	0	111	100	0	0
Celana abu-abu SMA	100	0	100	85	0	0
Celana Cokelat SMA	200	0	130	100	0	0
Rok abu-abu SMA	120	0	160	120	0	0
Rok Cokelat SMA	130	0	111	100	0	0
Toal	2630	960	2292	810	1130	750
Bulan	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Total jumlah produk	2630	960	2292	810	1130	750



Gambar 1.1 *Tren penjualan produk*

Tabel 1.1 merupakan data permintaan konsumen dari bulan april hingga bulan september 2022. Gambar 1.1 merupakan gambaran tren yang terjadi pada pemasaran yang dilakukan perusahaan. Tren yang dapat dilihat adalah tren yang naik turun dari bulan April hingga September dan pada puncak tertinggi yang dimiliki perusahaan adalah pada bulan April dengan penjualan sebesar 3290 *pcs*. Adapun penjualan terbanyak pada bulan April yaitu penjualan pada produksi Kemeja coklat (L) SD 220 *pcs* dan rok merah SD 220 *pcs* sedangkan pada data di bulan selanjutnya terjadinya tren yang naik turun hingga penjualan terendah yang dimiliki perusahaan adalah pada bulan juli dengan penjualan hanya 1441 *pcs*. berdasarkan data di atas bisa diketahui bahwa permintaan konsumen terhadap produk seragam sekolah dasar hingga sekolah menengah atas masih tergolong minim. Oleh karena perlu dilakukan perbaikan strategi pemasaran pada produk tersebut di Konveksi Shahab Jaya.

Berdasarkan permasalahan diatas maka penelitian ini akan memperbaiki strategi pemasaran pada produk tersebut dengan menggunakan seni perang *Sun Tzu* yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan pada produk di Konveksi Shahab Jaya. Karena Konveksi Shahab Jaya masih terbilang baru dan masih strategi pemasarannya masih kurang tepat. Penelitian ini hendak mengusulkan perancangan strategi pemasaran menggunakan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), SOAR (*strengths, opportunities, aspirations*) dengan menambahkan

pendekatan strategi seni perang Sun Tzu. Metrik perencanaan strategi kuantitatif (Quantitative Strategic Planning Matrix-QSPM) merupakan teknik yang secara objektif dapat menetapkan alternatif strategi yang tepat untuk meningkatkan nilai penjualan pada suatu produk (Suastama, 2011).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka diperoleh perumusan masalah yaitu Bagaimana cara menentukan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan produk seragam sekolah di Konveksi Shahab Jaya.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka diperoleh tujuan penelitian untuk menjawab rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Merancang strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan produk seragam sekolah di Konveksi Shahab Jaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui tantangan yang dihadapi oleh CV Shahab Jaya dalam melakukan pemasaran produk.
2. Manfaat bagi perusahaan yaitu mendapatkan masukan dalam menata strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan produk di CV Shahab Jaya.

1.4 Batasan Penelitian

Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan pada strategi pemasaran seragam sekolah yang menjadi produk di CV Shahab Jaya.

1.5 Asumsi Penelitian

Asumsi dari penelitian ini yaitu tidak ada perubahan secara signifikan mengenai proses produksi dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh CV Shahab Jaya selama penelitian.

1.6 Sistematika Kepenulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I pada laporan penelitian ini menjelaskan mengenai latar belakang permasalahan yang dilakukan oleh peneliti, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, asumsi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab II pada laporan penelitian ini berisi tinjauan pustaka membahas teori-teori dan sumber pustaka penulisan tugas akhir. Sumber yang digunakan dalam tinjauan pustaka yaitu dari jurnal dan buku.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab III pada laporan penelitian ini berisi tentang metodologi yang digunakan dalam penelitian tugas akhir yang dilakukan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab IV pada laporan penelitian ini membahas tentang hasil dan pembahasan yang berisi data yang dilakukan oleh peneliti.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab V pada laporan penelitian ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang ada di Bab IV, setelah kesimpulan ada saran yang berisi anjuran untuk penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN