

BAB I

PENDAHULUAN

Bab 1 ini, penulis akan menjelaskan mengenai latar belakang dilakukannya penelitian. Selanjutnya dalam bab 1 ini, penulis juga akan membahas tentang perumusan masalah, batasan masalah, asumsi yang akan digunakan dalam penelitian serta tujuan dilakukannya penelitian. Berikut merupakan uraian dari latar belakang , perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, asumsi-asumsi serta sistematika penulisan penelitian yang penulis lakukan:

1.1 Latar Belakang

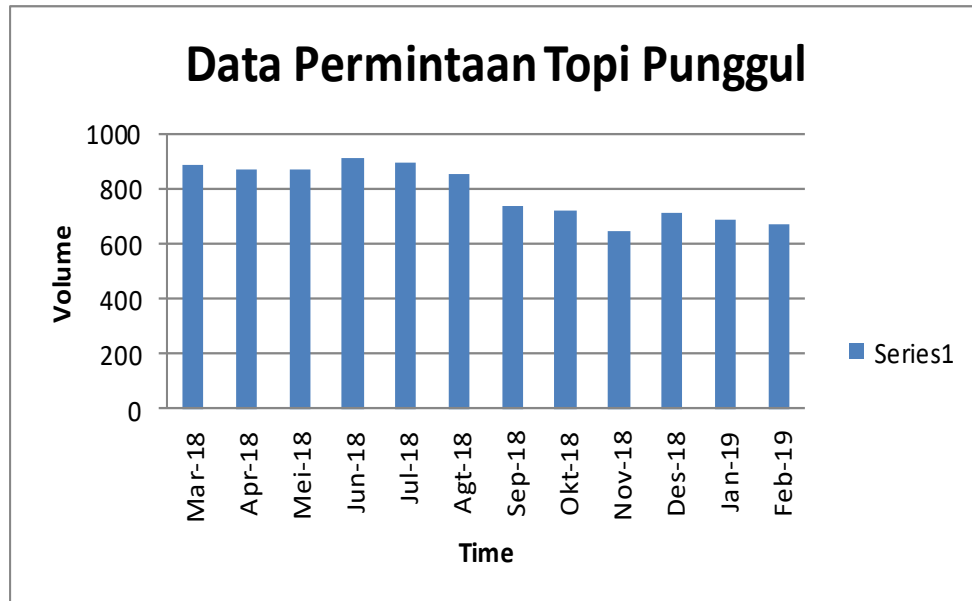
Semakin pesatnya persaingan dunia industri maka hal tersebut akan mempengaruhi produsen untuk membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen agar dapat bertahan ditengah persaingan. Menurut Putro dkk. (2017) terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam membuat produk agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan sesuai dengan pangsa pasar yaitu citra merk, kualitas produk dan persepsi harga. Konsumen mengartikan bahwa persepsi harga merupakan salah satu pertimbangan yang sangat penting dalam menentukan keputusan pembelian suatu produk karena persepsi harga dapat mempengaruhi persepsi kekepuasan konsumen dalam pembelian produk tersebut (Putro dkk, 2017). Menurut Kotler dan Armstrong (2008), “Penetapan harga berdasarkan biaya produksi, distribusi, penjualan, produk beserta tingkat pengembalian yang wajar sebagai imbalan usaha dan resiko”. Harga jual produk ditentukan oleh semua proses produksi yang meliputi biaya pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja serta biaya yang lain.

Kecamatan Gedangan merupakan salah satu kecamatan yang termasuk wilayah Kabupaten Sidoarjo yang memiliki 15 desa dengan kepadatan penduduknya menduduki urutan ke 5 se–wilayah Kabupaten Sidoarjo (Bps, 2018). Industri kecil yang ada di Kecamatan Gedangan perkembangan yang pesat dan di beberapa desa mampu menjadi beberapa Ikon IKM (Industri Kecil Menengah) yang ada di Sidoarjo, salah satunya adalah Industri Konveksi Topi

yang ada di Desa Punggul, Kecamatan Gedangan. Bahkan sekarang Desa Punggul memiliki nama khusus sebagai sentra pembuat topi yakni “Kampoeng Topi Punggul” yang sudah diresmikan oleh Bupati Sidoarjo. Di Kampoeng Topi Punggul ini memiliki 58 IKM bergerak di bidang pembuatan topi dan perlengkapan sekolah lainnya (Data profil desa punggul).

Salah satu IKM Topi Punggul yang cukup besar dan cukup terkenal adalah H.M Thoha yang ada di Dusun Ngudi–Desa Punggul. IKM H.M Thoha merupakan salah satu usaha pertama kali dibuat yang bergerak dalam usaha tekstil pembuatan topi punggul yang ada di Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo. Produk topi punggul yang dihasilkanpun bermacam-macam dari mulai topi sekolah, topi promosi, topi *event*, topi untuk keseharian dan lain sebagainya. Diantara topi punggul tersebut terdapat dua jenis yaitu topi punggul sablon dan topi punggul bordir. IKM HM. Thoha memiliki total sekitar 45 pekerja.

Sejak awal berdirinya Kampoeng Topi Punggul hingga saat ini semakin bertambah jumlah pelaku usahanya. Masyarakat menilai bahwa usaha tersebut memiliki prospek yang menjanjikan sehingga masyarakat membuat usaha yang sama dengan cara membuat produk yang sejenis IKM *eksisting*. Tentunya dengan banyaknya kompetitor maka terjadi penurunan permintaan pada tiap periode. Salah satu IKM yang merasakan terkena dampak penurunan permintaan adalah IKM H.M Thoha.



Gambar 1.1 Grafik permintaan topi punggul IKM HM. Thoha
Sumber : (Data Primer Yang Diolah, 2019)

Pada gambar 1.1 diketahui bahwa permintaan selama setahun terakhir mengalami fluktuasi permintaan yang cenderung menurun. Setelah dilakukan observasi pada IKM yang sejenis di Desa Punggul diketahui bahwa IKM tersebut memiliki modal yang nilainya tidak jauh berbeda dengan IKM yang lainnya namun berani menawarkan harga jual yang lebih rendah dengan kualitas produk yang sama. Kondisi ini apabila terus berlanjut dikhawatirkan akan berdampak pada IKM H.M Thoha sehingga tidak bisa bersaing lagi atau gulung tikar.

Penelitian ini akan dikaji pembuatan alternatif desain produk di IKM H.M Thoha untuk menentukan topi punggul yang paling ekonomis serta memiliki kualitas yang sama atau lebih baik dengan menggunakan metode rekayasa nilai (*value engineering*). Metode rekayasa nilai digunakan karena dapat mengurangi biaya tanpa mengurangi fungsi atau mutu dari produk yang bersangkutan (Sulistiyono dan Sukarsono, 2017). Tidak hanya itu, peneliti juga menggunakan metode *marketing mix* yang merupakan strategi bauran untuk mengetahui respon yang diinginkan oleh pasar sasaran (Shinta, 2011).

1.2 Perumusan Masalah

Rumusan masalah yang dapat diangkat berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada latar belakang:

1. Bagaimana bentuk desain terbaik topiunggul yang memiliki nilai lebih ekonomis dengan proses pembuatan yang berdasarkan pendekatan rekayasa nilai?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang bisa diadopsi oleh IKM sehingga produk topi bisa meningkatkan pangsa pasar berdasarkan hasil rekayasa nilai dengan menggunakan pendekatan *marketing mix*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka didapatkan tujuan penelitian yang akan dilakukan:

1. Merancang beberapa alternatif desain produk topiunggul yang lebih ekonomis dengan menggunakan metode rekayasa nilai.
2. Menentukan alternatif yang terbaik produksi topiunggul dari beberapa alternatif yang telah dibuat dengan menggunakan metode rekayasa nilai.
3. Merumuskan strategi pemasaran dengan peta persaingan IKM topiunggul yang terdapat di wilayah desaunggul Sidoarjo.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Memberikan masukan desain produk yang lebih ekonomis pada IKM HM. Thoha
2. Memberikan gambaran mengenai karakteristik konsumen topiunggul yang ada di wilayah Gedangan.
3. Meningkatkan profit penjualan dengan memperluas segmentasi pasar dengan *marketing mix* berdasarkan hasil penerapan rekayasa nilai.
4. Memberikan informasi bagaimana peta persaingan usaha topiunggul sehingga dapat menentukan target pemasaran yang tepat.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian dibuat agar penelitian tidak menyimpang dari tujuan awal.

1. Penelitian dilakukan didaerah Punggul Gedangan dengan obyek utama IKM HM. Thoha.
2. Produk yang diteliti adalah topi punggul jenis seragam topi SD.

1.6 Asumsi-Asumsi

Asumsi-asumsi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Biaya produksi baik harga bahan baku, gaji pegawai tidak berubah selama dilakukannya kegiatan penelitian

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab 1 pendahuluan ini membahas tentang latar belakang yang akan mengupas semua yang melatar belakangi penelitian ini yakni permasalahan yang ada pada IKM HM Thoha. Sehingga nantinya akan memunculkan rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah yang digunakan, asumsi-asumsi yang digunakan saat pelaksanaan penelitian, serta manfaat penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab II akan membahas teori-teori yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Sehingga dapat memudahkan proses pengumpulan data, pengolahan data dan pengambilan keputusan.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab III akan menjelaskan sistematika langkah-langkah yang akan dilakukannya penelitian. Acuan langkah-langkah inilah yang akan dijadikan pedoman untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab IV berisi hasil pengolahan data serta pembahasan mengenai analisis dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Hasil pengolahan tersebut yang akan dijadikan sebagai informasi kepada objek penelitian

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab V berisi kesimpulan yang merupakan pengolahan data dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta saran-saran yang diberikan untuk penelitian lebih lanjut.