

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Seiring dengan perjalanan waktu terjadi pertumbuhan di berbagai segi di dalam kehidupan manusia. Pertumbuhan tersebut terjadi dalam segi kehidupan manusia itu sendiri maupun dalam penemuan hal - hal baru ataupun perkembangan dari hal - hal lama yang bersifat membantu serta memenuhi kebutuhan manusia dalam menjalani kehidupannya.

Pertumbuhan manusia yang terjadi secara fisik dikatakan sebagai penambahan jumlah populasi manusia. Di Indonesia, pertumbuhan jumlah populasi Indonesia juga terus menerus meningkat. Hal ini tentu saja berarti tersedianya pasar potensial yang sangat besar bagi produsen ataupun pemasar berbagai jenis produk yang diciptakan dan dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Salah satu jenis produk yang pada saat ini dan merupakan salah satu kebutuhan yang layak untuk dipenuhi sebagai salah satu kebutuhan sandang adalah kaos kaki.

Kaos kaki yang pada jaman dahulu merupakan asesoris tambahan dalam berbusana, pada saat ini sudah menjadi salah satu kebutuhan hidup yang harus dipenuhi. Pada saat ini kaos kaki sudah menjadi produk yang umum dipergunakan oleh setiap manusia atau individu. Bahkan dapat dikatakan bahwa produk kaos kaki merupakan

consumer goods karena pada dasarnya tujuan konsumen membeli produk kaos kaki tersebut adalah untuk dipergunakan secara pribadi dan produk ini dibeli secara rutin dalam jangka waktu tertentu.

Dengan melihat kebutuhan akan kaos kaki yang telah menjadi salah satu kebutuhan manusia yang sebaiknya dipenuhi oleh setiap individu ( manusia ), maka produksi dan pemasaran produk kaos kaki ini menjadi salah satu jenis usaha yang potensial dalam menghasilkan keuntungan. Besarnya pasar potensial yang tersedia bagi produsen kaos kaki tentu saja menarik perusahaan lain untuk turut serta memenuhi kebutuhan di segmen pasar tersebut. Hal ini tentu saja memperketat persaingan dan dalam hal ini berarti makin banyak produk yang ditawarkan kepada konsumen. Keadaan ini membuat konsumen semakin selektif didalam memilih dan membeli kaos kaki.

Meskipun pendapatan mengalami penurunan yang disebabkan oleh krisis moneter, presentase pengeluaran untuk kebutuhan pokok tetap meningkat. Ada korelasi terbalik antara perubahan pendapatan atau penghasilan konsumen dan presentase yang dibelanjakan untuk kebutuhan pokok. Hal ini berarti pada saat pendapatan atau penghasilan turun, pengeluaran untuk kebutuhan pokok meningkat.

Kaos kaki merupakan fashion goods yang selalu dipengaruhi mode yang berlaku pada saat ini. Tingkat persaingan yang tinggi, selera konsumen yang berbeda - beda, kesadaran konsumen akan kualitas produk menyebabkan perusahaan perlu menciptakan suatu keunggulan kompetitif bagi produknya dibandingkan produk dari perusahaan

pesaingnya. Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan adalah melakukan product development.

Melalui kebijakan product development yang terencana dengan baik, perusahaan dapat mencegah turunnya volume penjualan yang disebabkan oleh ketatnya persaingan maupun penurunan penjualan yang dikarenakan produk yang sudah ketinggalan jaman, bahkan mungkin perusahaan dapat meningkatkan volume penjualannya. Dikarenakan salah satu cara dalam meningkatkan volume penjualan ataupun mencegah turunnya volume penjualan adalah dengan cara mengembangkan produk maka dapat dikatakan bahwa produk development adalah salah satu hal yang cukup penting untuk diperhatikan.

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Produk development untuk produk kaos kaki merupakan hal yang cukup penting terlebih - lebih produk kaos kaki merupakan produk yang termasuk dalam fashions good yang selalu dipengaruhi mode yang berlaku sekarang.

Sejalan dengan semakin ketatnya persaingan diantara para produsen kaos kaki dewasa ini ditambah dengan cepatnya perubahan di dunia mode yang secara otomatis mempengaruhi pasar kaos kaki perusahaan yang ingin bertahan atau berkembang di pasar ini harus memikirkan suatu strategi yang tepat untuk mengatasi keadaan tersebut. Salah satu cara yang bisa dilaksanakan adalah dengan melaksanakan produk development. Hal

ini dikarenakan produk development dapat membantu meningkatkan volume penjualan produk kaos kaki secara keseluruhan dari sebuah produsen.

### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan hasil penjualan yang telah dilakukan, penulis berupaya untuk menjajaki beberapa pokok permasalahan yang dihadapi perusahaan dalam kaitannya dengan peranan produk development dalam meningkatkan volume penjualan kaos kaki olahraga yaitu :

1. Bagaimana produk development yang dilaksanakan oleh perusahaan CV Pacific Sock Knitting Factory di Bandung.
2. Sampai sejauh mana peranan produk development dalam meningkatkan volume penjualan kaos kaki olahraga.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa peranan produk development yang dijalankan perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualan produk kaos kaki olahraga yang diproduksi oleh produsen CV Pacific Sock Knitting Factory di kota Bandung.

Secara spesifik tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui proses produk development yang dilaksanakan perusahaan .
2. Untuk mengetahui peranan produk development dalam meningkatkan volume penjualan.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna :

1. Bagi penulis, sebagai kesempatan untuk melakukan perbandingan antara teori yang telah diperoleh selama mengikuti kuliah dengan kenyataan yang ada dalam dunia usaha.
2. Bagi pihak perusahaan, diharapkan agar hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan yang berguna dalam melaksanakan produk development yang selanjutnya.
3. Bagi rekan - rekan mahasiswa, semoga hasil penelitian dapat menjadi salah satu sumbangan pemikiran yang dapat dipergunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan pada saat mengambil tugas akhir atau skripsi.