

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

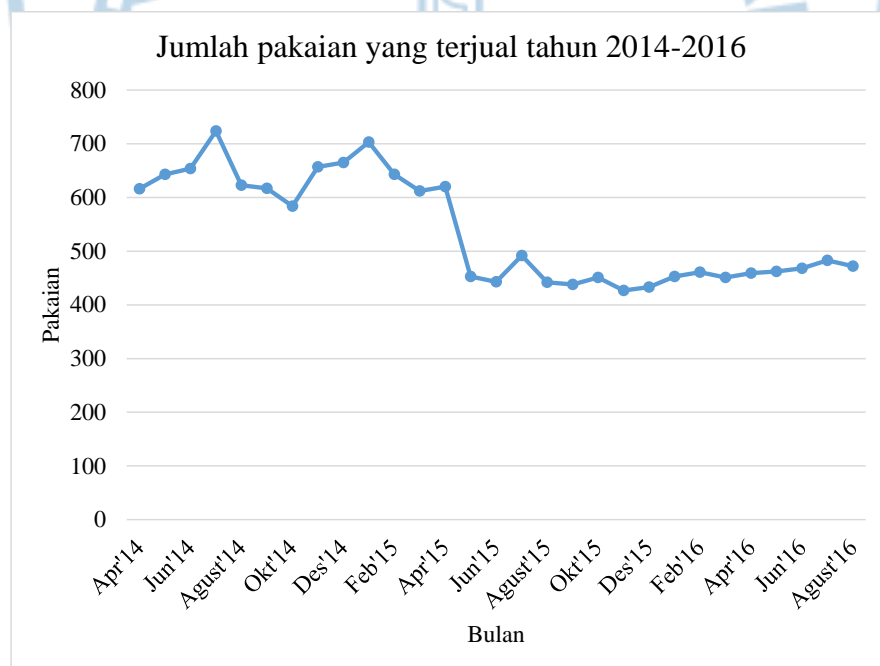
Seiring dengan meningkatnya kebutuhan konsumen yang bervariasi memberikan peluang bagi para pelaku bisnis terutama di bidang *fashion*. Kenyataan ini menyebabkan banyak bermunculan toko yang menjual berbagai jenis produk *fashion* baik untuk pria maupun wanita. Dimana toko-toko tersebut memberikan fasilitas pelayanan dan mutu produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen yang berbeda-beda.

Perkembangan bisnis yang akan dikelola oleh pelaku bisnis saat ini tidak mudah dikarenakan adanya persaingan. Persaingan antar bisnis terjadi karena produk yang dijual hampir sama dengan pesaing sehingga konsumen dihadapkan pada begitu banyaknya pilihan produk yang beragam. Strategi persaingan yang dilakukan sangat beragam mulai dari harga yang ditawarkan, promosi-promosi yang diberikan, kualitas produk yang tersedia, kemudahan dalam membeli dan lain-lain. Persaingan yang mudah dijumpai sehari-hari contohnya toko pakaian.

Nindy *Shop* adalah toko pakaian yang berada di salah satu *mall* di kota Cimahi yaitu Cimahi *Mall* yang terletak di LG D1 no 11. Toko ini berdiri sejak tanggal 1 Desember 2007. Toko Nindy *Shop* menjual berbagai jenis pakaian muslim wanita. Toko Nindy *Shop* pada puncaknya mampu menjual 724 buah pakaian muslim wanita di bulan Juli 2014. Target yang diinginkan oleh pihak toko yaitu dapat menjual 500 buah pakaian muslim wanita setiap bulannya. Namun, saat ini toko Nindy *Shop* menghadapi masalah berupa turunnya jumlah pakaian muslim wanita yang terjual. Berikut ini merupakan tabel dan grafik penjualan pakaian muslim wanita pada toko Nindy *Shop* pada tahun 2014-2016.

Tabel 1.1
Tabel Jumlah Pakaian yang Terjual Tahun 2014-2016

Bulan	Pakaian	Bulan	Pakaian
Apr'14	616	Jul'15	492
Mei'14	643	Agust'15	442
Jun'14	654	Sep'15	438
Jul'14	724	Okt'15	451
Agust'14	623	Nov'15	427
Sep'14	617	Des'15	433
Okt'14	584	Jan'16	453
Nov'14	657	Feb'16	461
Des'14	665	Mar'16	451
Jan'15	703	Apr'16	459
Feb'15	643	Mei'16	462
Mar'15	612	Jun'16	468
Apr'15	620	Jul'16	483
Mei'15	453	Agust'16	472
Jun'15	443		



Gambar 1.1
Grafik Jumlah Pakaian Muslim Wanita yang Terjual Tahun 2014-2016

Dari grafik diatas diketahui bahwa penurunan terbesar jumlah pakaian muslim wanita yang terjual mulai terlihat sejak awal Mei 2015

sampai Agustus 2016 dibawah target yang diinginkan pihak toko yaitu sebesar 500 buah pakaian muslim wanita yang dijual. Penurunan jumlah pakaian wanita yang terjual menjadi pekerjaan rumah bagi pemilik toko untuk membenahinya guna meningkatkan kembali jumlah penjualan pakaian muslim wanita.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan Ibu Sri Wahyuni selaku pemilik toko *Nindy Shop*, maka dapat diidentifikasi hal-hal yang mungkin menyebabkan terjadinya penurunan penjualan pakaian muslim wanita toko *Nindy Shop* di *Cimahi Mall*, yaitu:

1. Banyaknya toko pakaian muslim wanita yang sudah terlebih dahulu berkembang dan tempatnya yang berdekatan sehingga toko *Nindy Shop* tidak mampu bersaing dan kurangnya informasi yang dimiliki mengenai kelebihan serta kekurangan toko *Nindy Shop* sehingga penjualan menurun.
2. Toko *Nindy Shop* belum mengetahui hal-hal apa saja yang dianggap penting dalam memilih toko pakaian muslim wanita oleh pengunjung.
3. Rasa ketidakpuasan pengunjung terhadap beberapa pelayanan atau fasilitas yang tersedia di toko *Nindy Shop*.
4. Toko *Nindy Shop* belum menerapkan strategi pemasaran yang tepat.
5. Menurunnya daya beli masyarakat terhadap pakaian muslim wanita.

1.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi

Akibat keterbatasan waktu, tenaga dan biaya, maka dalam melakukan penelitian diperlukan pembatasan ruang lingkup penelitian agar pembahasan dan penarikan kesimpulan dapat dilakukan dengan lebih terarah. Pembatasan-pembatasan masalah yang dilakukan penulis antara lain:

1. Tidak membahas perubahan daya beli masyarakat terhadap pakaian muslim wanita.
2. Toko pakaian muslim wanita yang dijadikan pesaing toko *Nindy Shop* hanya yang berada di *Cimahi Mall*.
3. Tidak melakukan penelitian tentang tingkat kepuasan pengunjung.

1.4. Perumusan Masalah

Perumusan-perumusan masalah yang dilakukan dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang menjadi pertimbangan pengunjung dalam memilih toko pakaian muslim wanita?
2. Bagaimana posisi persaingan toko *Nindy Shop* dan pesaingnya menurut persepsi pengunjung berdasarkan faktor-faktor yang menjadi pertimbangan pengunjung dalam memilih toko pakaian muslim wanita?
3. Apa yang menjadi *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat* dari toko *Nindy Shop*?
4. Bagaimana *Segmentation*, *Targeting* dan *Positioning* toko *Nindy Shop*?
5. Strategi apakah yang dapat dilakukan oleh pengelola untuk dapat meningkatkan jumlah penjualan pakaian muslim wanita pada toko *Nindy Shop*?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi pertimbangan pengunjung dalam memilih toko pakaian muslim wanita.
2. Untuk mengetahui posisi persaingan toko *Nindy Shop* dan pesaingnya menurut persepsi pengunjung berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi pengunjung dalam memilih toko pakaian muslim wanita.
3. Untuk mengetahui *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat* dari toko *Nindy Shop*.
4. Untuk mengetahui *Segmentation*, *Targeting* dan *Positioning* toko *Nindy Shop*.
5. Untuk membantu pengelola mengetahui strategi yang perlu dilakukan agar dapat meningkatkan jumlah penjualan pakaian muslim wanita pada toko *Nindy Shop*.

1.6. Sistematika Penulisan

Laporan penulisan tugas akhir ini disusun sedemikian rupa, sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas. Laporan tugas akhir ini terdiri dari 6 bab yang diuraikan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah dan asumsi, perumusan masalah, tujuan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori-teori, prinsip-prinsip, serta aturan-aturan yang diharapkan dapat membantu atau yang dijadikan acuan dalam menganalisa dan memecahkan permasalahan yang dihadapi.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang uraian langkah-langkah sistematis yang ditempuh penulis dalam melakukan penelitian yang sistematis yang berguna dalam memberikan solusi terhadap masalah yang ada. Pada bab ini dilengkapi dengan *flowchart* dan keterangan sehubungan dengan *flowchart* tersebut.

BAB IV : PENGUMPULAN DATA

Bab ini membahas secara terperinci tentang data umum perusahaan, data yang didapat dari hasil penyebaran kuesioner, dan data-data lainnya yang akan digunakan dalam melakukan penelitian.

BAB V : PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini berisi tentang pengolahan data sesuai dari data-data yang sudah diperoleh serta analisis dari hasil pengolahan data tersebut.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan penulis, serta saran perbaikan yang dapat diberikan oleh

penulis kepada pihak tempat penelitian dalam memecahkan masalah yang dihadapi.

