

BAB 1

PENDAHULUAN

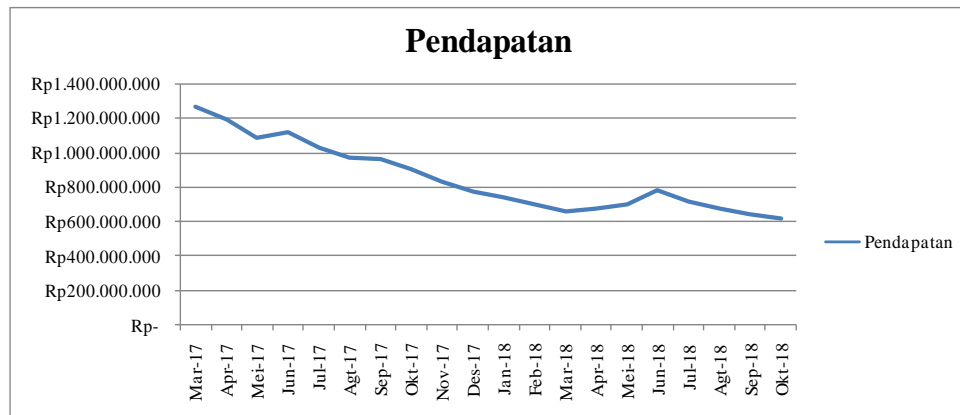
1.1 Latar Belakang

Di zaman sekarang, kebutuhan elektronik untuk setiap rumah tangga sangatlah penting sehingga elektronik menjadi kebutuhan primer. Setiap rumah tangga mempunyai elektronik seperti televisi, kulkas, kipas angin, dan lainnya. Dengan banyaknya konsumen yang beli elektronik, banyak toko yang menjual elektronik di Karawang. Salah satunya adalah toko Laris Jaya yang menyediakan berbagai macam elektronik.

Toko Laris Jaya memiliki berbagai macam elektronik, seperti kulkas, TV LED, AC, dan sebagainya. Toko Laris Jaya buka dari jam 08.00 sampai jam 19.00 dan buka dari hari Senin sampai Minggu. Berikut adalah penurunan pendapatan dari toko Laris Jaya :

Tabel 1.1
Data Penjualan Toko Laris Jaya

Bulan	Pendapatan
Mar-17	Rp 1.267.500.000
Apr-17	Rp 1.190.550.000
Mei-17	Rp 1.084.500.000
Jun-17	Rp 1.120.650.000
Jul-17	Rp 1.028.750.000
Agt-17	Rp 970.280.000
Sep-17	Rp 960.280.000
Okt-17	Rp 901.400.000
Nov-17	Rp 830.540.000
Des-17	Rp 770.350.000
Jan-18	Rp 740.500.000
Feb-18	Rp 700.850.000
Mar-18	Rp 655.800.000
Apr-18	Rp 670.500.000
Mei-18	Rp 695.000.000
Jun-18	Rp 784.360.000
Jul-18	Rp 712.500.000
Agt-18	Rp 671.350.000
Sep-18	Rp 640.550.000
Okt-18	Rp 615.100.000



Gambar 1.1
Grafik Pendapatan Toko Laris Jaya

Toko Laris Jaya mengalami penurunan dari bulan Maret 2017 sampai bulan Oktober 2018 sebanyak 51.47 %. Peneliti akan meneliti apa saja yang bisa diusulkan agar pendapatan kotor toko Laris Jaya dapat naik dan masalah-masalah dapat teratasi.

Contoh perhitungan :

$$\frac{\text{pendapatan Maret 2017–Oktober 2018}}{\text{Pendapatan Maret 2017}} \times 100\%$$

$$\frac{\text{Rp 1.267.500.000–Rp 615.100.000}}{\text{Rp 1.267.500.000}} \times 100\%$$

$$= 51.47\%$$

1.2 Identifikasi Masalah

Faktor-faktor yang mungkin menyebabkan masalah penurunan antara lain :

1. Toko Laris Jaya belum dapat bersaing dengan toko elektronik lainnya.
2. Toko Laris Jaya belum mengetahui faktor yang dianggap penting oleh pembeli dalam memilih toko elektronik.
3. Toko Laris Jaya belum mengetahui tingkat kinerja tokonya berdasarkan pelanggan.
4. Toko Laris Jaya belum memiliki *Segmentation*, *Targetting* dan *Positioning*.

5. Toko Laris Jaya belum mengetahui kepuasan konsumen yang berbelanja di toko Laris Jaya.
6. Strategi Pemasaran yang diterapkan oleh toko Laris Jaya yang masih belum tepat
7. Daya beli konsumen yang turun.

1.3 Batasan dan Asumsi

Peneliti akan menentukan batasan dan asumsi agar penelitian ini menjadi tepat dan terarah serta tidak menyimpang keluar masalah yang berada diluar lingkup penelitian ini. Batasan dan asumsi yang peneliti tentukan adalah sebagai berikut :

1. Toko yang dijadikan saingan adalah toko elektronik yang berada di jalan Tuparev (dari pintu palang kereta api sampai Alun-alun Karawang dengan radius 1 Km) dikarenakan daerah tersebut merupakan pusat kota Karawang.
2. Peneliti tidak mempertimbangkan daya beli konsumen yang turun

1.4 Perumusan Masalah

Adapun perumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Faktor apa saja yang konsumen anggap penting dalam pemilihan toko elektronik di daerah jalan Tuparev?
2. Bagaimana tingkat kinerja toko Laris Jaya pada saat ini?
3. Bagaimana tingkat kepuasan konsumen pada saat berkunjung ke Toko Laris Jaya?
4. Apa saja kelebihan dan kelemahan dari toko Laris Jaya dibandingkan dengan toko elektronik lainnya?
5. Bagaimana *Positioning*, dan *Targetting* yang sebaiknya diterapkan oleh toko Laris Jaya?
6. Bagaimana usulan strategi pemasaran agar dapat bersaing dan untuk menaikkan pendapatannya?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor penting yang konsumen nilai dalam pemilihan toko elektronik
2. Untuk mengetahui kualitas kinerja di toko Laris Jaya
3. Untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen pada saat berkunjung ke Toko Laris Jaya
4. Untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan toko Laris Jaya dibandingkan dengan toko elektronik lainnya
5. Untuk memberikan usulan *Targeting*, dan *Positioning* yang akan diterapkan oleh toko Laris Jaya
6. Untuk memberikan usulan strategi pemasaran agar toko Laris Jaya dapat bersaing dan menaikkan pendapatan per bulannya.

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bab 1 : Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah yang dihadapi oleh toko Laris Jaya, identifikasi masalah, batasan dan asumsi, perumusan masalah, tujuan penelitian dan sistematika penelitian.

Bab 2 : Studi Pustaka

Berisi mengenai teori-teori yang akan dipakai oleh peneliti sesuai dengan topik penelitian. Teori yang akan dipakai adalah mengenai bauran pemasaran, teknik pengumpulan data, teknik sampling, skala pengukuran, validitas, reliabilitas *Corresspondence Analysis*, *Importance Performance Analysis* dan uji hipotesis.

Bab 3 : Metodologi Penelitian

Berisi mengenai tahapan-tahapan yang akan dilakukan oleh seorang peneliti dimulai dari awal, hingga akhir penelitian. Tahapan tersebut dibuat dalam bentuk *flowchart* dan dilengkapi dengan keterangan-keterangan dari *flowchart* tersebut.

Bab 4 : Pengumpulan dan Pengolahan Data

Dalam bab ini peneliti mengumpulkan data-data apa saja yang dibutuhkan untuk membantu peneliti dalam melakukan penelitian tersebut. Data-data yang dikumpulkan oleh peneliti akan diolah pada bab selanjutnya.

Bab 5 : Analisis dan Usulan

Dalam bab ini, data-data yang telah dikumpulkan oleh peneliti pada bab sebelumnya akan diolah oleh peneliti baik dengan *software* maupun manual. Lalu peneliti akan menganalisis hasil pengolahan data tersebut.

Bab 6 : Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini, memiliki jawaban dari perumusan masalah yang dihadapi oleh toko Laris Jaya dan usulan yang diberikan kepada penelitian selanjutnya yang dilakukan dimasa yang akan datang sehingga menanggulangi kelemahan dari penelitian selanjutnya.