

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Dunia *fashion* merupakan salah satu industri yang tidak akan pernah berhenti sejalan dengan berkembangnya gaya hidup manusia dalam memenuhi kebutuhan akan pakaian, sepatu, dan sejenisnya. *Distribution store* (Distro) adalah salah satu jenis pemasaran produk *fashion* yang mana produk tersebut merupakan hasil ide kreatifitas pemilik dan karyawan, diproduksi dalam skala kecil dan perusahaan melakukan sendiri pemasaran produknya dalam outlet yang sengaja didirikan oleh perusahaan, selain itu juga terkadang distro menerima titipan produk lain untuk memenuhi kecukupan produk *fashion*. Keistimewaan dari distro adalah tidak akan menemukan merk dan jenis yang sama di tempat lain karena umumnya perusahaan hanya menjual produknya di tempat tersebut kecuali untuk produk yang dititipkan, selain itu juga harga yang diberikan relatif lebih murah dibandingkan dengan produk sejenis yang sudah terkenal. Inilah yang menjadikan distro sebagai salah satu pilihan favorit terutama kawula muda yang senang tampil “beda” .

*Rocksville* adalah salah satu distro yang turut serta meramaikan dunia industri fashion. Berdiri 13 Januari 2006, berlokasi di Subang dan merupakan salah satu pelopor berdirinya distro di Subang. Distro *Rocksville* ini optimis dapat menjual produk - produknya di Subang. Adapun produk – produk yang dijual mulai dari penutup kepala hingga alas kaki, yang sebagian besar produknya merupakan karya kreativitas dan di produksi sendiri.

Dari wawancara yang dilakukan kepada pemilik distro diketahui bahwa *Rocksville* belum mampu menjual produk sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik, yaitu dimana pemilik mengharapkan *Rocksville* mampu menghasilkan

---

---

penjualan minimum 15 juta per bulan dan ternyata hingga bulan oktober 2007 *Rocksville* hanya menghasilkan rata – rata 6 juta perbulan. Pada hari – hari sepi biasanya *Rocksville* hanya mampu menjual sebanyak 1 – 2 buah produk namun pada hari – hari ramai seperti hari sabtu dan minggu, *Rocksville* mampu menjual hingga 35 buah produk dalam seharinya. Namun jumlah ini belumlah mencukupi bagi *Rocksville*, karena dengan jumlah ini *Rocksville* hanya mampu untuk menghasilkan keuntungan dalam jumlah yang sangat kecil sehingga akan sulit bagi *Rocksville* untuk mengembangkan perusahaannya agar lebih maju.

### 1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang dapat diidentifikasi dari wawancara yang dilakukan terhadap pegawai dan beberapa distro lain dan juga konsumen serta beberapa orang disekitar Subang mengarahkan pada masalah – masalah berikut berikut:

1. Ada hal – hal yang dirasakan konsumen belum dapat memuaskan konsumen, dan ini mempengaruhi konsumen dalam berbelanja di *Rocksville*.
2. Belum adanya strategi pemasaran yang dilakukan oleh *Rocksville*. Sehingga belum diketahui alternatif – alternatif strategi yang cocok untuk dilakukan di distro tersebut.
3. *Rocksville* tidak mengetahui strategi yang tepat untuk dilakukan di *Rocksville*.

### 1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi

Agar ruang lingkup penelitian lebih jelas dan terarah maka dilakukan pembatasan masalah :

1. Penelitian hanya difokuskan kepada perumusan strategi.

Asumsi :

1. Selama dilakukan penelitian, pihak distro *Rocksville* tidak melakukan perubahan-perubahan yang signifikan.
2. Pada saat dilakukan penelitian, situasi ekonomi dan politik di Indonesia dianggap stabil.

#### **1.4. Perumusan Masalah**

Setelah mengidentifikasi masalah yang terjadi, maka penulis dapat merumuskan masalah yang terjadi sebagai berikut :

1. Hal – hal apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam berbelanja di Distro *Rocksville*?
2. Alternatif strategi apa yang dapat diterapkan dan dikembangkan di distro *Rocksville*?
3. Bagaimana usulan strategi pemasaran yang sesuai dan dapat diterapkan di distro *Rocksville*?

#### **1.5. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui hal – hal yang mempengaruhi sikap konsumen terhadap produk Distro *Rocksville*.
2. Mengetahui alternatif strategi dapat diterapkan dan dikembangkan di distro *Rocksville*.
3. Dapat memberi usulan strategi pemasaran yang sesuai dan dapat diterapkan di distro *Rocksville*.

#### **1.6. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang di harapkan dapat dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk pihak *Rocksville*, dapat memberikan/ menentukan langkah – langkah pemasaran seperti apa yang dapat dilakukan .
2. Untuk pihak penulis, dapat menerapkan teori yang telah diajarkan untuk dipraktekkan ke dalam dunia nyata.
3. Untuk pembaca, laporan penelitian ini dapat menjadi referensi apabila ingin melakukan penelitian lebih lanjut.

### **1.7. Sistematika Penelitian**

Untuk mempermudah pengukuran, analisis, serta pemecahan masalah dengan lebih terstruktur dalam penulisan laporan tugas akhir ini, maka penulisan laporan ini disusun menurut sistematika sebagai berikut :

#### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang masalah penulisan tugas akhir, identifikasi masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah yang digunakan dalam pemecahan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan yang digunakan dalam laporan tugas akhir.

#### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tentang dasar teori serta konsep – konsep yang akurat yang diperoleh dari materi perkuliahan, yang digunakan sebagai dasar untuk memecahkan permasalahan yang terjadi.

#### **BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini membahas kerangka pemecahan masalah yang terjadi serta langkah-langkah pemecahan masalahnya, dimulai dari persiapan yang dilakukan sampai pengambilan kesimpulan dan pemberian usulan bagi distro *Rocksville* kerangka ini dibuat dalam bentuk *flow chart* yang dilengkapi keterangan sehubungan dengan *flow chart* tersebut.

#### **BAB 4 PENGUMPULAN DATA**

Bab ini berisi tentang data-data umum perusahaan yang diteliti, kuisisioner yang dibagikan. Hasil dari kuisisioner yang telah dibagikan.

#### **BAB 5 PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS**

Bab ini berisi tentang hasil pengolahan yang telah dikumpulkan pada bab sebelumnya. Data yang telah diolah akan dianalisis untuk mengetahui kondisi sebenarnya dari pasar dan tindakan apa yang sebaiknya dilakukan oleh distro *Rocksville* untuk meningkatkan penjualannya.

#### **BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan berisi rangkuman isi dari bagian analisis, seluruh masalah yang dirumuskan dalam Bab 1 dijawab dengan jelas dan ringkas. Saran berisi

kelemahan dari Tugas Akhir yang disusun penulis dan saran perbaikan untuk distro *Rocksville*.