

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Masyarakat (konsumen) pada dasarnya selalu mempunyai keinginan untuk mencari sesuatu yang membuat kebutuhan hidup mereka terpenuhi dan merasa puas baik secara fisik maupun non fisik. Untuk pemenuhan kebutuhan secara fisik, manusia pada umumnya membutuhkan alas kaki atau sepatu untuk mendukung kegiatan mereka sehari-hari. Baik itu untuk dipakai dalam bekerja, berolahraga maupun dipakai hanya untuk sekedar tampilan pelengkap dalam berbusana saja (*fashion*). Pada saat ini banyak konsumen yang merasa terpuaskan dengan sepatu-sepatu yang dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan umum mereka, tetapi tidak sedikit pula yang merasa belum terpenuhinya kebutuhan mereka akan hal lainnya seperti sepatu yang mencerminkan gaya hidup konsumen. Dalam hal ini perusahaan Tegep Boots memproduksi sepatu-sepatu yang dapat memenuhi keinginan konsumen yang merasa tidak puas akan hal tersebut.

Perusahaan Tegep Boots merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri alas kaki di Bandung yang berorientasi pada pemanfaatan ceruk (*niche*) yang terdapat di pasar. Perusahaan ini terletak di Jln. Pelajar Pejuang 45 no.104 dan berdiri pada awal tahun 2000 yang berbentuk *home industri*. Perusahaan ini memproduksi sepatu-sepatu *boots* yang dibuat pada awalnya untuk memenuhi kebutuhan para *bikers* (pengguna motor-motor besar), tetapi sekarang merambah ke dalam kehidupan sehari-hari dimana sepatu yang *stylish* tersebut dapat digunakan oleh seluruh masyarakat sebagai suatu bentuk gaya hidup. Hal ini disebabkan manajemen Tegep Boots melihat bahwa *niche* yang dimasuki ternyata menginginkan tidak hanya *boots* tetapi juga sepatu *stylish*. Perusahaan Tegep Boots merupakan satu-satunya perusahaan sepatu yang memproduksi sepatu *stylish* di Indonesia. Bentuk sepatu *stylish* yang gagah, modern dan *customize* menjadi salah satu keunggulan yang ditampilkan oleh Tegep Boots. Perusahaan Tegep Boots ini merupakan salah satu perusahaan yang produk-produknya sering

dipakai oleh para penggemar sepatu boots, artis-artis dan para *bikers*. Secara umum konsumen untuk produk dari Tegep Boots ini ialah para anggota komunitas *bikers* dan sepatu *cowboys*. Terlepas dari keunggulan-keunggulan tersebut Tegep Boots memiliki beberapa kendala dalam menjalankan usaha ini.

Perusahaan Tegep Boots mempunyai kesulitan dalam memenuhi target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan. Target penjualan Tegep Boots didapatkan berdasarkan data masa lalu dan adanya pangsa pasar baru yang ingin dimasuki. Target penjualan rata-rata dari Tegep Boots pada tahun ini ialah sebanyak 1000 pasang/tahun, sedangkan sampai saat ini hanya mencapai sebesar 850 pasang/tahun.

1.2 Identifikasi Masalah

Setelah melihat latar belakang di atas maka penulis mencoba untuk mengidentifikasi masalah yang akan diteliti lebih lanjut. Untuk dapat mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan hidup perusahaan sepatu Tegep Boots pada masa mendatang, maka pihak manajemen harus memfokuskan pada kemungkinan-kemungkinan penyebab masalah yang ada, seperti :

1. Target dan segmen pasar perusahaan belum jelas.
2. Strategi pemasaran yang digunakan belum tepat.
3. Kapasitas produksi perusahaan tidak dapat memenuhi target.
4. Belum terlalu dikenalnya produk sepatu dari Tegep Boots oleh kalangan masyarakat luas.
5. Adanya pesaing dari perusahaan sepatu yang menawarkan produk sepatu yang bergaya *modern* dan nyaman dipakai.

1.3 Pembatasan Masalah

Karena adanya keterbatasan waktu, biaya, dan tempat, maka peneliti memberi batasan pada kemungkinan penyebab masalah di Tegep Boots yang tidak dibahas pada penelitian ini, yaitu :

1. Target dan segmen pasar perusahaan belum jelas.
2. Kapasitas produksi perusahaan tidak dapat memenuhi target.

3. Adanya pesaing dari perusahaan sepatu yang menawarkan produk sepatu yang bergaya *modern* dan nyaman dipakai.

Asumsi:

1. Keadaan moneter di Indonesia dianggap stabil.

1.4 Perumusan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan pembatasan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka penulis merumuskan masalah yang akan diteliti, yaitu:

1. Variabel-variabel apa saja yang dibutuhkan untuk dapat menentukan keinginan konsumen dalam membeli sepatu produk Tegep Boots?
2. Bagaimana kesenjangan antara persepsi dan harapan yang terjadi pada konsumen terhadap perusahaan Tegep Boots?
3. Upaya-upaya apa saja yang perlu dilakukan oleh Tegep Boots untuk mencapai target penjualan ditinjau dari segi kesenjangan, kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis dilakukan untuk membantu kinerja perusahaan dalam pada masa-masa yang akan datang. Tujuan penelitian ini diantaranya untuk:

1. Mengetahui variabel-variabel apa saja yang dibutuhkan untuk dapat menentukan keinginan konsumen dalam membeli sepatu produk Tegep Boots.
2. Mengetahui kesenjangan antara persepsi dan harapan yang terjadi pada konsumen.
3. Mengetahui upaya-upaya yang perlu dilakukan oleh pihak manajemen untuk mencapai target penjualan ditinjau dari segi kesenjangan, kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan.

1.6 Sistematika Penelitian

Adapun untuk sistematika penulisan laporan tugas akhir yang disusun sebagai berikut:

BAB 1 Pendahuluan

Pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB 2 Tinjauan Pustaka

Dalam bab ini berisi uraian singkat tentang teori-teori yang digunakan dalam membantu pemecahan masalah yang ada dan pembahasannya. Teori-teori ini akan digunakan untuk membantu penulis dalam membuat kerangka berpikir dan dasar yang sesuai atas penelitian ini.

BAB 3 Metodologi Penelitian

Berisi uraian singkat dan langkah-langkah serta penjelasan yang dilakukan penulis untuk melakukan penyusunan Tugas Akhir ini dari awal sampai akhir.

BAB 4 Pengumpulan Data

Dalam bab ini berisi uraian tentang pengumpulan data mengenai data umum perusahaan yang sedang diamati serta struktur organisasi dan data-data lainnya yang dibutuhkan penulis untuk melakukan penelitian.

BAB 5 Pengolahan Data dan Analisis

Dalam bab ini dikemukakan pengolahan mengenai data yang telah dikumpulkan sehingga dapat digunakan untuk mengetahui keinginan-keinginan pelanggan serta analisis mengenai data-data yang telah diambil oleh penulis yang dapat menggambarkan langkah-langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan sepatu Tegep Boots dalam membuat dan menentukan strategi dalam melakukan penjualan produk sepatu mereka.

BAB 6 Kesimpulan dan Saran

Berisi uraian singkat tentang kesimpulan yang didapat dari analisis dan juga saran yang dapat diberikan untuk dapat dipergunakan dalam meningkatkan pelayanan yang akan diberikan.