

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan perekonomian di Indonesia, tidak sedikit para investor perusahaan-perusahaan di Indonesia, khususnya di kota Bandung, berlomba dalam memberikan penawaran-penawaran khusus yang dapat menarik minat konsumen. Hal itu menuntut setiap perusahaan untuk lebih meningkatkan kualitasnya (baik produk maupun jasa) untuk dapat mengungguli bahkan memenangkan persaingan yang semakin ketat. Salah satu usaha yang diminati oleh para investor adalah dengan membuka usaha toko sepatu kulit di jalan Cibaduyut (pusat pengrajin sepatu kulit yang terkenal di Bandung).

Toko "Garucci Shoes" merupakan salah satu toko di jalan Cibaduyut Raya, yang merupakan perusahaan kedua di bawah naungan Mabarok Cahaya Megah atau MCM (perusahaan yang pertama bernama Garsel). Garucci sendiri didirikan pada Oktober 2002 yang pada awalnya terletak di Jalan Cibaduyut 37 dan pada Oktober 2004, Garucci membuka toko cabang di Cibaduyut 63 (pusat).

Pada tahun 2004, persentase penjualan di toko Garucci Shoes 63 ini sangat kecil. Oleh karena itu, bagian manajer pemasaran melakukan tindakan promosi dengan cara mengiklankan pada media cetak Pikiran Rakyat dan membuat katalog yang disebar di sekitar Cibaduyut. Selain itu, diproduksi pula berbagai jenis sepatu lainnya seperti sepatu kets (sepatu santai), sandal pria dan wanita serta untuk anak-anak dengan berbagai model. Kemudian pada tahun 2005 penjualan di toko Garucci Shoes 63 ini mengalami peningkatan omset penjualan, yang pada awalnya hanya berkisar antara Rp 600-800 juta per bulan naik menjadi Rp 1 Milyar per bulan. Akan tetapi kenaikan omset penjualan ini hanya berlangsung hingga tahun 2007. Sejak bulan April 2008, Garucci Shoes 63 mengalami penurunan omset sebesar $\pm 25-30\%$ menjadi Rp 700-750 juta per bulan, omset yang diperoleh hingga sekarang relatif tetap dan belum mengalami peningkatan lagi.

1.2 Identifikasi Masalah

Untuk mengidentifikasi penyebab terjadinya penurunan hasil penjualan di Garucci tersebut, maka dilakukan wawancara dengan Bapak Maman selaku supervisor pemasaran Garucci Shoes 63. Hasil dari wawancara tersebut adalah sebagai berikut:

1. Semakin banyaknya perusahaan sejenis yang berdiri tidak jauh dari lokasi toko membuat semakin ketatnya persaingan dengan ditandai perebutan pangsa pasar dan menyebabkan penurunan penjualan.
2. Ketidakpuasan konsumen terhadap kinerja yang diberikan toko Garucci Shoes 63 menyebabkan beralihnya konsumen ke toko sepatu lain.
3. Belum diketahuinya tingkat kepuasan konsumen Garucci Shoes sehingga produknya kurang laku di pasaran.
4. Pihak Garucci Shoes belum mengetahui segmentasi, *targeting*, dan *positioning* yang sesuai untuk mengatasi persaingan di daerah Cibaduyut.
5. Menurunnya citra sepatu produksi Cibaduyut dimata masyarakat Bandung.

Oleh karena itu, dilakukan penelitian Tugas Akhir mengenai hal ini dan diberi judul “Usulan Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus : Garucci Shoes, Jalan Cibaduyut Raya 63, Bandung)”.

1.3 Pembatasan Masalah

Agar topik yang akan dibahas pada penyusunan tugas akhir ini menjadi lebih jelas dan terarah maka diajukan beberapa pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Masalah penurunan penjualan yang berkaitan dengan menurunnya citra sepatu produksi Cibaduyut dimata masyarakat Bandung tidak dikaji secara lebih mendalam.
2. Persaingan dengan toko sepatu lainnya tidak dikaji secara lebih mendalam.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya, adapun perumusan masalah akan dibahas dalam penelitian Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa sajakah yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi Garucci Shoes?
2. Bagaimanakah tingkat kepuasan konsumen di toko Garucci Shoes?
3. Bagaimana segmentasi, *targeting*, dan *positioning* Garucci Shoes?
4. Strategi-strategi pemasaran apakah yang sesuai untuk digunakan pada Garucci Shoes?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan di atas, perumusan tujuan penelitian dari penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi faktor-faktor yang merupakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi Garucci Shoes 63.
2. Mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap toko Garucci Shoes 63.
3. Mengetahui segmentasi, *targeting*, dan *positioning* Garucci Shoes.
4. Menemukan strategi pemasaran yang sesuai untuk digunakan pada Garucci Shoes.

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Pada Bab ini diuraikan secara singkat mengenai Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Pembatasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang teori-teori, prinsip-prinsip, dan rumus-rumus yang digunakan sebagai landasan berpikir dalam melakukan penelitian dan menyelesaikan permasalahan yang ada beserta metode-metode yang digunakan.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang uraian mengenai langkah-langkah sistematis yang dilakukan di dalam melakukan penelitian masalah mulai dari persiapan sampai dengan penarikan kesimpulan, dilengkapi dengan *flowchart* dan keterangan

sehubungan dengan *flowchart* tersebut, sehingga didapatkan hasil penelitian yang dapat memberikan penyelesaian terhadap masalah yang ada.

BAB 4 PENGUMPULAN DATA

Bab ini membahas secara terperinci tentang pengumpulan data umum dari perusahaan yang akan diteliti, struktur organisasi, dan data-data lain yang akan dipergunakan dalam melakukan penelitian.

BAB 5 PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini berisi tentang pengolahan dari data-data yang telah dikumpulkan agar diperoleh penyelesaian terhadap masalah yang sedang dihadapi dan analisis terhadap hasil pengolahan data tersebut serta dilakukan perbandingan dengan teori yang ada, apakah sesuai atau belum dengan teori.

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan, serta saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada perusahaan dalam memecahkan masalah yang sedang dihadapi.