

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis konveksi merupakan usaha industri yang bergerak di bidang sablon manual/digital, desain grafis, media cetak. Bisnis ini semakin dipermudah dikarenakan alat dan aset yang mudah ditemukan dan juga canggih. Bisnis konveksi tidak hanya jasa mencetak melainkan konveksi juga memperhatikan desain dari setiap produk yang dihasilkan. Peluang bisnis konveksi cukup menguntungkan karena banyak kalangan usaha yang berbisnis di industri konveksi. Persaingan yang semakin ketat mengakibatkan setiap industri konveksi memasarkan produk kelebihannya yang tidak dimiliki oleh produsen lain.

Konveksi Semut Geni merupakan salah satu UKM yang berlokasi di Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur tepatnya di Jalan Raya Puri RT.01/RW.01 Tegalsari Kecamatan Puri. Konveksi Semut Geni berdiri pada tahun 2009. Konveksi ini memproduksi jenis produk seperti kaos, jaket hoodie, seragam olahraga, rompi, topi jaring. Dalam memulai merintis usaha ini, Konveksi Semut Geni dihadapkan dengan banyak macam rintangan dan hambatan dalam persaingan harga, kurangnya sumber daya, keterbatasan aset. Kondisi seperti ini yang mengakibatkan penjualan produk ke konsumen yang menggunakan jasa Konveksi ini menurun. Maka dari itu usaha konveksi Semut Geni ini dalam mencapai penjualan yang tinggi perlu diperbaiki dari segi strategi pemasaran yang tepat.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti pada lokasi penelitian serta melakukan wawancara dengan pemilik perusahaan didapatkan *problem* terkait dengan hasil penjualan yang tidak memenuhi target, hal ini yang membuat keuntungan yang diperoleh perusahaan tidak efektif. Pada penjualan produk di Konveksi Semut Geni mengalami penurunan penjualan produk pada bulan agustus sampai november. Berikut merupakan data penurunan orderan sebagai berikut :

Tabel 1.1 Data Penjualan Pada Bulan Agustus Sampai November

| BULAN | JUMLAH PENJUALAN | TARGET PENJUALAN | SELISIH |
|--------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------|
| AGUSTUS | 72 | 110 | -38 |
| SEPTEMBER | 60 | 87 | -27 |
| OKTOBER | 36 | 45 | -9 |
| NOVEMBER | 132 | 164 | -32 |

Sumber : Konveksi Semut Geni

Berdasarkan data penjualan yang terdapat di tabel 1.1, target penjualan pada bulan Agustus sampai bulan November tidak teratur pada setiap bulannya yang disebabkan sistem pemasaran yang kurang efektif dan kurang tepat di tangan konsumen maka dari itu untuk mempertahankan bisnis ini perlu adanya sistem pemasaran yang efektif untuk memahami permasalahan sistem pemasaran tersebut serta menganalisis menggunakan *marketing mix* 4P maka dari itu peneliti menerapkan metode *marketing mix* 4P ini untuk memperbaiki sistem pemasaran dan penjualan yang sesuai target.

1.2 Identifikasi Masalah

Untuk memperbaiki permasalahan dalam penjualan di perusahaan ini peneliti menganalisis menggunakan Konsep 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) Pada Konveksi Semut Geni Mojokerto.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: “Bagaimana menganalisis *marketing mix* menggunakan konsep 4P pada Konveksi Semut Geni?”.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis *Marketing Mix* Menggunakan Konsep 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) Pada Konveksi Semut Geni Mojokerto.
2. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan serta kuadran dari strategi pemasaran Konveksi Semut Geni Mojokerto.

1.5 Manfaat Penelitian

Peneliti dengan ini mengharapkan agar hasil penelitian yang dilakukan bermanfaat dan berguna bagi:

1. Peneliti

Diharapkan penelitian ini akan membantu para peneliti menganalisis masalah yang terkait dengan pemasaran ke pelanggan di Konveksi Semut Geni Mojokerto.

2. Perusahaan

Untuk membantu meningkatkan penjualan produk dan membuat strategi promosi lebih meyakinkan untuk pelanggan.

2. Untuk Institusi

Membuat perpustakaan memiliki koleksi karya ilmiah yang dapat digunakan sebagai bahan acuan atau referensi serta ilmu pengetahuan yang bermanfaat.