

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

CV. Sukses Makmur Jaya merupakan usaha pakaian konveksi yang sudah berjalan selama  $\pm 3$  tahun, dilakukan oleh salah seorang produsen/wiraswastawan di daerah Lawang, Kabupaten Malang. Perbedaan yang unik dengan lainnya adalah didalam system pengerjaannya dilakukan dengan di borongkan ke penjahit yang sudah terjalin ikatan hubungan, dengan upah sekitar Rp.29.000,-/lusin sampai dengan Rp.34.000,-/lusin, yang tergantung dari model kaos yang dibuatnya. System pemasarannya dengan cara mempromosikan secara individual dan lewat online.

Usaha tersebut termasuk usaha micro dengan modal masih relatif kecil dan Karena kekurangan modal maka dalam pembelian bahan baku kain dibayar dengan giro jangka waktu 1-1,5 bulan. Giro berasal dari tokoh tanah abang yang sudah dipercaya kredibilitasnya oleh penerima atau penjual kain di Malang. Oleh Karena pembayarannya dengan giro yang mempunyai jangka waktu jatuh temponya maka biasanya harga kain yang di belinya sedikit di naikan lebih mahal bila di bandingkan dengan membeli secara tunai.

Pemerintah sangat mendukung usaha kecil menengah (UKM) di berbagai bidang termasuk usaha pada pembuatan baju kaos tersebut. Pemberian merk atau brand tentu di maksudkan agar dapat di peroleh citra barang lebih meningkat dan konsumen lebih tertarik untuk membelinya.

Pengembangan UKM seperti pada pembuatan pakain konveksi kaos tersebut, terdapat juga yang dilakukan oleh produsen lainnya seperti pada pakaian konveksi celana jeans, celana panjang olah raga/celana training, celana kolor pria dan wanita dengan berbagai model/variasi, celana ledging, daster dan pakaian sekolah mulai playgroup, taman kanak-kanak (TK), Sekolah dasar (SD), sekolah lanjut tingkat pertama (SLTP) sampai dengan sekolah lanjut tingkat atas (SLTA) adalah

sangat luar biasa dalam pengembangan ekonomi masyarakat pengembangan UKM tersebut yang akhirnya dapat mengembangkan dan menghidupkan ekonomi masyarakat yang dampaknya sangat luar biasa dapat dilihat pada penyerapan tenaga kerja dimana masyarakat yang menganggur dapat bekerja, dapat memperoleh uang untuk menghidupi dirinya dan keluarganya, untuk menopang biaya sekolah anak-anaknya, menopang kesehatan tubuhnya dan manfaat lainnya untuk kesejahteraan keluarganya, mulai dari titik penyedia tenaga kerja, produsen, pedagang pengumpul besar, pedagang distribusi diluar propinsi berupa pedagang pengumpul besar dan pedagang eceran sampai ke konsumen.

**Tabel 1.1 Data penjualan dari bulan September 2016 - Februari 2017**

<b>Bulan</b>	<b>Target Penjualan (Kaos)</b>	<b>Realisasi Penjualan (Kaos)</b>
September	500	408
Oktober	500	435
November	500	300
Desember	500	400
Januari	500	363
Februari	500	400

*Sumber: UKM. Cv.Sukses Makmur Jaya*

Dengan melihat data penjualan pada periode bulan September 2016 sampai Februari 2017 menunjukkan bahwa hasil penjualan pakaian konveksi di UKM. CV. Sukses Makmur Jaya selama 6 bulan masih belum stabil. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dengan pemilik perusahaan, hal itu disebabkan oleh semakin ketatnya persaingan pasar perusahaan sejenis. Guna menghadapi persaingan maka perusahaan harus merencanakan strategi yang tepat sehingga dapat menciptakan peluang bagi produknya.

Sebagai salah satu perusahaan yang memproduksi pakaian konveksi tentu memiliki beberapa pesaing yang tentunya tak dapat dihindari. Diantaranya salah satu pesaing tersebut adalah CV. Radin Jaya yang berlokasi di Jombang. Berikut adalah data penjualan usaha pakaian konveksi.

**Tabel 1.2 Data penjualan dari bulan September 2016 - Februari 2017**

<b>Bulan</b>	<b>Target Penjualan (Kaos)</b>	<b>Realisasi Penjualan (Kaos)</b>
September	700	595
Oktober	700	650
November	700	675
Desember	700	600
Januari	700	700
Februari	700	690

Sumber: CV. Radin Jaya

Berdasarkan data penjualan perusahaan pesaing menunjukkan bahwa target penjualan lebih tinggi dan realisasi penjualan yang cenderung stabil. Maka dari itu UKM. Cv. Sukses Makmur Jaya juga di tuntut untuk mampu mencermati dan mengantisipasi reaksi lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang mengandung kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dengan mengkondisikannya secara bersama-sama dengan menggunakan pendekatan manajemen yang tepat dan akurat.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang dapat diambil adalah “bagaimana strategi pemasaran yang tepat guna meningkatkan daya saing pemasaran produk dengan menggunakan analisis SWOT?”

### **1.3 Batasan Masalah**

Mengingat permasalahan yang di bahas mencakup beberapa factor, maka lingkup pembahasan penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini hanya di lakukan di UKM. CV. Sukses Makmur Jaya.
2. Penelitian ini hanya seputar strategi pemasaran pada UKM. CV. Sukses Makmur Jaya dengan menggunakan metode SWOT.
3. Penelitian ini hanya di lakukan atau berkonsentrasi pada penjualan produk ”KAOS” saja.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

Merencanakan strategi yang sesuai bagi UKM. CV. Sukses Makmur Jaya guna meningkatkan jumlah penjualan konveksi kaos menggunakan Analisi SWOT

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari pelaksanaan penelitian ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa
  - Dapat menerapkan ilmu yang didapat di bangku kuliah dengan keadaan di lapangan.
  - Menambah pengalaman dan wawasan khususnya bidang Penentuan strategi pemasaran
2. Bagi Perusahaan
  - Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk pengambilan keputusan dalam hal menentukan strategi pemasaran