

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di era digital ini pengembangan dalam berbisnis atau menjual suatu produk perlu dilakukan secara profesional, baik dalam tata cara menyampaikan desain produk dengan baik ataupun menggunakan iklan yang unik agar dapat menarik perhatian konsumen. Seringkali seorang pengusaha atau pembisnis dihadapkan dengan berbagai banyak masalah seperti kurangnya model pada desain produk sehingga membuat peminat atau pembeli enggan untuk mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut terlebih di zaman digital seperti ini tentunya konsumen menyisihkan waktu mereka hanya untuk melihat seperti apa model desain produk yang mereka inginkan terlebih produk yang mereka beli sempat trending dengan menggunakan iklan yang tepat. Dengan rasa minatnya konsumen yang selalu berubah-ubah maka tidak banyak perusahaan atau pembisnis yang berbondong-bondong untuk menggunakan strategi dimana mereka dapat menggaet banyak konsumen agar tertarik pada produk mereka.

Iklan merupakan salah satu hal yang paling penting ketika seorang pembisnis mengenalkan barang yang mereka produksi, terlebih saat ini sedang banyaknya pembisnis yang memanfaatkan sosial media untuk dijadikan media pengenalan produk yang dijual.

Online Shop *Araflanelbouquet* yang bertempat di jl. Perjuangan, Marga Mulya didaerah Bekasi Utara merupakan UKM ( Usaha Kecil Menengah ) yang bergerak di bidang kerajinan tangan, dimana mereka menyediakan jasa membuat bunga, merangkai bunga buket dan menjual produk yang mereka hasilkan. Buket bunga flanel atau lebih dikenal dengan bunga tangan merupakan bunga yang dikreasikan dengan kain *polyesterfelt* atau *acrilycfelt* dimana bahan-bahan itu akan dibentuk menjadi sebuah

bentuk rangkaian bunga yang memiliki nilai jual dan nilai minat yang sangat tinggi, dimana rangkaian bunga ini bisa dibuat menyesuaikan dengan minat yang kita inginkan. *Araflanelbouquet* ini dapat memproduksi berbagai jenis bunga seperti mawar, tulip, *peony*, *hortensia* dan masih banyak lagi. Produk yang dibuat oleh *Araflanelbouquet* merupakan produk yang masih baru, dimana produk ini merupakan bunga buatan yang di buat dari kain flanel pilihan. Bunga ini ditargetkan untuk konsumen yang memiliki keinginan untuk memberikan hal yang bersifat manis dan indah. *Araflanelbouquet* memasarkan produk mereka dengan melalui media sosial instagram, dimana ia menempatkan posisinya sebagai toko bunga onlineshop melalui instagram. Strategi pemasaran yang mereka gunakan masih sederhana yakni mereka menargetkan pasar mereka kepada para remaja dan para karyawan yang memiliki rasa untuk memberikan sesuatu kepada orang spesial, sahabat, atau orang terdekat seperti saudara khususnya pada seorang perempuan yang lebih identik menyukai sesuatu hal yang cantik. Persaingan produk pasti ada dalam lingkungan bisnis terlebih di era modern ini banyak orang yang bisa secara langsung mengakses media pasar kita dan melihat produk kita lalu menirunya. Akan tetapi setiap penjual memiliki ciri khas sendiri dimana setiap produk yang diciptakan memiliki keunikan sendiri seperti *Araflanelbouquet* memiliki keunikan seperti mencampurkan setiap kelopak bunga dengan cat poster agar bunga terlihat seperti real dan nyata. Berbeda dengan yang lain kebanyakan kompetitor menitikberatkan pada desain produk mereka yang dicampur dengan barang lain seperti contoh buket bunga kosmetik atau buket bunga yang di padukan dengan hijab. Pasar *Araflanelbouquet* masih belum dibidang luas karena mereka hanya membuat produk mereka hanya untuk bingkisan dan dekorasi ruang tamu saja. Berbeda dengan bunga segar yang dapat dijadikan untuk dekorasi pernikahan dan untuk keperluan orang yang meninggal.

Desain produk merupakan hal yang sangat penting dari wujud sebuah produk dimana hal tersebut dapat memberikan nilai tersendiri pada produk dengan memperhatikan model desain produk yang mengikuti *trending* dan

sesuai dengan yang diinginkan konsumen maka tidak hanya pelanggan yang tertarik bisa saja konsumen lain memiliki ketertarikan terhadap produk tersebut. Terlihat dari banyaknya pengusaha lain yang sangat memperhatikan desain produk mereka tidak sedikit yang tertarik terhadap produk mereka sehingga hal tersebut membuat pengusaha lain juga mengikutinya terlebih *Araflanelbouquet* lebih cenderung ke pembuatan bunga dan merangkai, bunga yang dibuat menggunakan bahan *polyester felt* yang memiliki ciri khas sendiri saat dibentuk menjadi bunga, hal ini sangat mempermudah merangkai bunga dan memiliki desain produk tersendiri. Konsumen dapat memilih *custom* apa yang mereka inginkan *Araflanelbouquet* dapat memproduksinya. Dengan adanya era digital ini juga mempermudah *Araflanelbouquet* memasarkan produk mereka dan secara langsung konsumen bisa memilih desain yang mereka inginkan, hal ini dapat mempermudah konsumen untuk memutuskan desain seperti apa yang mereka inginkan terlebih jika itu menyangkut orang kesayangan, biasanya konsumen membeli atau memesan buket bunga di *Araflanelbouquet* digunakan untuk bingkisan selamat, kado ulang tahun, pernikahan bahkan ada juga untuk dekorasi rumah. Tidak berhenti di desain produk saat ini konsumen sangat memiliki minat yang tinggi apabila produk tersebut memiliki nilai *trending* yang baik terlebih cara penyampaian produk yang tepat dapat menarik minat pembeli untuk lebih tertarik mengenal produk kita lebih jauh.

Iklan merupakan salah satu hal yang paling penting ketika seorang pembisnis mengenalkan barang yang mereka produksi, terlebih saat ini sedang banyaknya pembisnis yang memanfaatkan sosial media untuk dijadikan media pengenalan produk yang dijual.

Permasalahan yang terdapat pada *Araflanelbouquet* adalah UKM ini memiliki desain produk yang selalu mengikuti *trending* akan tetapi banyak pelanggan yang setelah berbelanja/memesan rangkaian bunga di *Araflanelbouquet* ini berpaling menggunakan produk rangkaian bunga di kompetitor lain tidak hanya itu kompetitor pun juga memiliki desain produk yang tepat sehingga minat beli pelanggan terhadap produk tersebut

semakin naik sehingga hal ini dapat mempengaruhi minat beli pelanggan *Araflanelbouquet* beralih ke kompetitor lain. Kebanyakan mereka yang setelah membeli produk di *Araflanelbouquet* mampu beralih ke toko bunga yang lebih memiliki *desain produk* yang mampu menarik minat beli pelanggan tidak hanya itu ternyata cara penyampaian mereka mengenalkan suatu produk begitu unik sehingga kebanyakan orang lebih mengenal produk tersebut. Sejauh ini *Araflanelbouquet* hanya mengandalkan testimonial dan iklan sederhana yang hanya sekedar dipasang saja disosial media, desain yang kami pakai memang sesuai dengan *trending* akan tetapi kompetitor lain lebih memiliki desain produk yang mampu menarik minat pelanggan lebih banyak. Sebelumnya *Araflanelbouquet* juga menggunakan media sosial untuk mengenalkan produk yang mereka produksi sehingga dengan menggunakan sosial media lebih mempermudah konsumen untuk melihat produk yang kami jual.

**Tabel 1.1 : Persaingan Usaha**

no	<i>Araflanelbouquet</i>	<i>Echiglo</i> ( Kompetitor )	<i>Challyfelt</i>
	<b>Desain Produk</b>	<b>Desain Produk</b>	<b>Desain Produk</b>
1	Cenderung menggunakan warna yang biasa	Menggunakan jenis warna yang banyak dan lebih bervariasi	Bunga lebih detail seperti bunga asli
2	Menggunakan model yang sudah ada dan selalu mengikuti trend	Memiliki ciri khas model yang berbeda dan selalu berinovasi	Menggunakan cat poster sehingga menjadikan bunga seperti hidup
	<b>Iklan</b>	<b>Iklan</b>	<b>Iklan</b>
1	Desain iklan cukup sederhana	Menggunakan digital art	Menggunakan digital art

2	Menggunakan media digital saja	Menggunakan media digital dan cetak	Menggunakan influencer
---	--------------------------------	-------------------------------------	------------------------

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dalam bentuk proposal skripsi yang berjudul “ Pengaruh Desain Produk dan Iklan Terhadap Minat Beli Pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* di Bekasi Utara ( study kasus pelanggan *Araflanelbouquet* )

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, maka dapat disajikan beberapa masalah pokok yaitu sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh Desain Produk terhadap minat beli pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* ?
2. Apakah terdapat pengaruh Daya Tarik Iklan terhadap minat beli pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* ?
3. Apakah terdapat pengaruh Desain Produk dan Daya Tarik Iklan terhadap minat beli pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, penelitian ini memiliki tujuan antara lain :

1. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh Desain produk terhadap minat beli pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* ?
2. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh Daya Tarik Iklan terhadap minat beli pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* ?
3. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh Desain produk dan Daya Tarik Iklan terhadap minat beli pelanggan di Toko Bunga *Araflanelbouquet* ?



## 1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, maka diharapkan akan diperoleh informasi yang dapat bermanfaat antara lain :

### 1. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan pemikiran dan pengalaman bagi penulis, terutama mengimplementasikan teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan situasi dan kondisi di lapangan penelitian. Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan konsep manajemen pemasaran khususnya dalam hal meningkatkan minat beli konsumen. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan masukan bagi peneliti masalah manajemen pemasaran lainnya yang relevan dengan permasalahan penelitian ini, untuk pengembangan lebih lanjut.

### 2. Bagi Instansi

Sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam mengelola pemasaran khususnya dalam kaitannya dengan desain produk, daya tarik iklan serta untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kedua hal tersebut terhadap minat beli pelanggan.

### 3. Bagi Pembaca

Diharapkan pembaca dapat menambah wawasan pemikiran dan menjadi masukan bagi pembaca yang ingin mengetahui tentang desain produk, daya tarik iklan serta untuk mengetahui seberapa pentingnya kedua hal tersebut dipelajari untuk menarik minat beli pelanggan.

## 1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang ada dan telah diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dibatasi pada Pengaruh Desain Produk dan Daya Tarik Iklan Terhadap Minat Beli Pelanggan di Toko Bunga Araflanelbouquet.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan proposal skripsi ini adalah sebagai berikut :

### BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang hal-hal yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini, meliputi : latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan skripsi.

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat literatur yang mendasari topik penelitian pada umumnya dan model konseptual penelitian pada umumnya.

### BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini terdiri dari desain penelitian, tahapan penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.