

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS) untuk update potensi desa di kecamatan Cibitung ada 6 desa dan 1 kelurahan yang terdaftar di kecamatan Cibitung. Lalu jumlah penduduk pada kecamatan Cibitung berjumlah 226.929 (dua ratus dua puluh enam ribu sembilan puluh sembilan) jiwa yang tercatat dicatat kependudukan Cibitung dengan jenis kelamin laki laki berjumlah 115.426 (seratus lima belas ribu empat ratus dua puluh enam) dengan rentang usia 0 – 65 tahun, sedangkan jenis kelamin perempuan berjumlah 111.503. (seratus sebelas ribu lima ratus dua) dengan rentang usia 0 – 65 tahun. Maka dari data di atas Kecamatan Cibitung sangat cocok dijadikan peluang atau sebagai permulaan usaha *online shop* yang nantinya akan merambah keluar Kecamatan Cibitung

Peluang usaha *fashion online shop* merupakan peluang usaha yang banyak dikembangkan saat ini. Alasan memilih usaha yang satu ini, tentu kalau dikaitkan dengan produk dan usahanya maka ada beberapa hal yang bisa menjadi dasar, yang pertama merupakan salah satu kebutuhan pokok. Hal ini menjadikan gambaran karena kebutuhan pokok manusia maka peluang mendirikan usaha guna pemenuhan kebutuhan tersebut. Alasan kedua sebagai *trend* pemakaian tas semakin ramai. Produk *fashion* sebagai kebutuhan dasar juga terus ditunjang dengan semakin ramainya *trend* pemakaian tas di kalangan masyarakat maka dengan semakin berkembangnya *trend* yang ada di masyarakat maka kebutuhan produk *fashion* ini akan semakin tinggi dan terus tumbuh. *Fashion* sudah tidak menjadi kebutuhan kedua tetapi sudah sejajar dengan kebutuhan pokok. Maka beberapa alasan tersebut di atas sangat wajar untuk membuka peluang untuk berbisnis *fashion* yaitu tas sebagai salah satu bisnis yang menggiurkan dan pasar yang dijalankan dengan sistem *online shop*.

Menyadari dari pentingnya pemasaran dalam menentukan keberhasilan suatu usaha, *online shop* Bandar OS merupakan sebuah usaha kecil menengah yang bergerak dibidang penjualan *fashion* yaitu tas secara *online*. Menurut

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 tahun 2021, tentang kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah online shop Bandar OS termasuk dalam usaha kecil karena usaha ini beromset Rp.2.000.000.000. *Online shop* Bandar OS merupakan suatu usaha dalam bidang *fashion* yang mulai beroperasi pada tahun 2017 yang berlokasi di perumahan Alam Pesona Ruko PB 2 No.10 Kelurahan Wanajaya, Kecamatan Cibitung, Kabupaten. Bekasi. *Online shop* Bandar OS memiliki 7 karyawan dengan 3 karyawan sebagai admin dan sisanya 4 sebagai bagian pemasaran. Dalam menjalankan usahanya *online shop* Bandar OS menggunakan *market place* yaitu Shopee, Instagram, dan TikTok sebagai media dalam pemasarannya.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti di *online shop* Bandar OS terdapat beberapa masalah yang dihadapi yaitu tidak tercapainya target penjualan yang disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Salah satunya yang mempengaruhi dari faktor internal adalah pemasaran yang dilakukan melalui sosial media Shopee, Instagram, dan TikTok dan melalui papan iklan untuk pengembangan usaha serta lokasi usaha. Sedangkan faktor eksternal adalah banyak produk yang lebih mempunyai nama atau *brand* terkenal serta banyak persaingan harga produk di sekitar Kabupaten Bekasi.

Tabel 1. 1 Data Penjualan *Online Shop* Bandar OS Januari sampai desember 2022

No	Bulan	Target Pemasukan (Rp)	Jumlah Pemasukan (Rp)	Penjualan (pcs)
1	Januari	Rp 300.000.000	Rp.272.000.000,00	740 Pcs
2	Februari	Rp 300.000.000	Rp.268.500.000,00	730 Pcs
3	Maret	Rp 300.000.000	Rp.292.450.000,00	777 Pcs
4	April	Rp 300.000.000	Rp.320.000.000,00	830 Pcs
5	Mei	Rp 300.000.000	Rp.246.800.000,00	660 Pcs
6	Juni	Rp 300.000.000	Rp.280.600.000,00	740 Pcs
7	Juli	Rp 300.000.000	Rp.267.250.000,00	695 Pcs

No	Bulan	Target Pemasukan (Rp)	Jumlah Pemasukan (Rp)	Penjualan (pcs)
8	Agustus	Rp 300.000.000	Rp.293.600.000,00	760 Pcs
9	September	Rp 300.000.000	Rp.275.150.000,00	715 Pcs
10	Oktober	Rp 300.000.000	Rp.252.800.000,00	670 Pcs
11	November	Rp 300.000.000	Rp.259.800.000,00	695 Pcs
12	Desember	Rp 300.000.000	Rp.300.250.000,00	785 Pcs
Total		Rp 3.600.000.000	Rp.3.329.200.000,00	8.797 Pcs

Sumber : Data Penjualan *Online shop* Bandar OS

Dari Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa sebgayaan besar target penjualan tidak pernah tercapai pada tahun 2022, kecuali bulan April dan Desember yang memenuhi target penjualan. Tidak tercapainya target penjualan dikarenakan menurunnya daya beli konsumen dan kondisi persaingan pasar yang semakin pesat. Berikut adalah grafik total penjualan *online shop* Bandar OS pada tahun 2022



Gambar 1. 1 Data Penjualan *Online Shop* Bandar OS Januari s/d desember 2022

Sumber : Data Penjualan *Online shop* Bandar OS

Tabel 1. 2 Jenis Tas di *Online Shop* Bandar OS

No	Jenis Tas	Gambar	Kelebihan
1	Saint Laurent		<ul style="list-style-type: none"> • Perawatan kulit tas yang mudah • Tahan terhadap perubahan cuaca • Harga lebih kompetitif daripada kompetitor sejenisnya
2	LV Ajur		<ul style="list-style-type: none"> • Bersifat kuat dan tahan lama • Memiliki kesan elegan dan mewah • Harga lebih kompetitif daripada kompetitor sejenisnya
3	Fendi Sabit		<ul style="list-style-type: none"> • Daya tahan terhadap goresan lebih kuat • Semakin lama warna kulit semakin matang • Memiliki kesan elegan dan mewah • Harga lebih kompetitif daripada kompetitor sejenisnya

Berdasarkan tabel di atas keunggulan dari produk ini merupakan faktor paling banyak yang berpengaruh pada target penjualan. Berikut data perbandingan harga *online shop* Bandar OS dan pesaing yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini

Tabel 1. 3 Data Harga Pesaing Berdasarkan Model Tas

Model Tas	Harga Tas		
	Pesaing A	Pesaing B	Toko Bandar OS
Tote LV Ajur	Rp.500.000,00	Rp.750.000,00	Rp600.000,00
Saint lauren	Rp.400.000,00	Rp.250.000,00	Rp280.000,00
Fendi sabit	Rp.300.000,00	Rp.450.000,00	Rp350.000,00

Sumber : Data Pesaing dari *Market Place*

Dalam penelitian ini juga dilakukan studi pendahuluan dengan melakukan wawancara internal terhadap karyawan di *online shop* Bandar OS. Hal ini dilakukan untuk mengetahui atau melihat kondisi saat ini tentang pemasaran yang berpengaruh terhadap hasil penjualan. Dari hasil studi pendahuluan bahwa usaha *fashion online shop* Bandar OS ini layak untuk layak untuk dilakukan penelitian

Tabel 1. 4 Kuesioner Pendahuluan

No	Pertanyaan	Jawaban (%)	
		Ya	Tidak
1	Apakah penjualan sudah memenuhi target yang ditentukan?	25	75
2	Apakah <i>customer</i> puas dengan pelayanan di <i>Online shop</i> Bandar OS?	50	50
3	Apakah jam operasional Online Shop Bandar OS sudah efisien dan efektif?	-	100
4	Apakah promosi yang dilakukan sudah maksimal	-	100

Sumber : Hasil Wawancara

Untuk mengetahui pertumbuhan pendapatan dapat dilihat pada tabel di bawah ini, dengan sebelumnya dihitung biaya produksi per bulan dan dapat dilihat lebih pada tabel di bawah ini

Tabel 1. 5 Harga Pokok Penjualan Per Bulan

Produk Tas	Qty (pcs)	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
Tas LV Ajur	250	Rp.525.000,00	Rp.131.250.000,00
Tas Saint Lauren	250	Rp.250.000,00	Rp.62.500.000,00
Fendi Sabit	250	Rp.300.000,00	Rp.75.000.000,00
<i>Paper Bag</i>	750	Rp.20.000,00	Rp.15.000.000,00
Total			Rp.283.750.000,00

Tabel 1. 6 Biaya Tetap dan Biaya Tidak Tetap

No	Jenis Pengeluaran (Rp)		Penyusutan Total
	Biaya Tetap		
1	Laptop Karyawan	Rp.30.000.000,00	<ul style="list-style-type: none"> • Penyusutan 2 tahun dan asumsi nilai sisa 1000 (barang baru mengalami penurunan harga ketika di jual) • Penyusutan dihitung dengan Metode garis lurus (<i>Straight Line atau SL</i>) $= \frac{157.214.000 - 1000}{2}$ = Rp.78.606.500,00 (per tahun) = Rp.6.550.000,00 (per bulan)
2	Gaji Karyawan	Rp.17.500.000,00	
3	Listrik	Rp.600.000,00	
4	Sewa Tempat	Rp.1.000.000,00	
5	Uang Makan	Rp.1.950.000,00	
6	<i>Banner</i>	Rp.100.000,00	
7	Peralatan Pendukung	Rp.500.000,00	
No	Jenis Pengeluaran (Rp)		
	Biaya Tidak Tetap		
1	Biaya <i>Packing</i> Produk	Rp.43.985.000,00	

No	Jenis Pengeluaran (Rp)		Penyusutan Total
2	Biaya Jasa Pengiriman	Rp.61.579.000,00	
	Jumlah	Rp.157.214.000,00	

Jadi biaya produksi per bulan = Harga Pokok Penjualan + Biaya Tetap dan Tidak Tetap

$$= \text{Rp.283.750.000,00} + 6.550.000,00$$

$$= \text{Rp.290.300.000,00}$$

Tabel 1. 7 Pertumbuhan Pendapatan *Online Shop* Bandar OS

Bulan	Biaya Produksi (Rp)	Pemasukan (Rp)	Pertumbuhan Pendapatan	
			Keuntungan	Kerugian
Januari	Rp.290.300.000,00	Rp.272.000.000,00	-	Rp.18.300.000,00
Februari	Rp.290.300.000,00	Rp.268.500.000,00	-	Rp.21.800.000,00
Maret	Rp.290.300.000,00	Rp.292.450.000,00	Rp.2.150.000,00	-
April	Rp.290.300.000,00	Rp.320.000.000,00	Rp.29.700.000,00	-
Mei	Rp.290.300.000,00	Rp.246.800.000,00	-	Rp.43.500.000,00
Juni	Rp.290.300.000,00	Rp.280.600.000,00	-	Rp.9.700.000,00
Juli	Rp.290.300.000,00	Rp.267.250.000,00	-	Rp.23.050.000,00
Agustus	Rp.290.300.000,00	Rp.293.600.000,00	Rp.3.300.000,00	-
September	Rp.290.300.000,00	Rp.275.150.000,00	-	Rp.15.150.000,00
Oktober	Rp.290.300.000,00	Rp.252.800.000,00	-	Rp.37.500.000,00
November	Rp.290.300.000,00	Rp.259.800.000,00	-	Rp.30.500.000,00
Desember	Rp.290.300.000,00	Rp.300.250.000,00	Rp.9.950.000,00	-

Berdasarkan tabel di atas maka dapat disimpulkan bahwa trend pertumbuhan pendapatan berbanding lurus dengan volume penjualan. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh *online shop* Bandar OS, maka penelitian ini akan mengkaji suatu strategi pemasaran menggunakan metode SWOT dan *Quantitative Strategic planning Matrix* (QSPM) dengan judul Analisis SWOT Dan QSPM Dalam Meningkatkan Penjualan Tas di *Online Shop* “Bandar OS”

Menurut Dewi (2019) dalam Siregar (2020) Analisis SWOT adalah alat analisis yang paling lama digunakan oleh perusahaan untuk melakukan analisis situasional dalam perumusan strategi tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan dan merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*), peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), ancaman (*threats*). Peneliti menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor eksternal dan internal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam Analisa SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisa SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).

QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) merupakan satu teknik untuk mengidentifikasi alternatif strategi yang sesuai atau terbaik bagi kondisi perusahaan. QSPM digunakan untuk mengevaluasi penerapan dan keberlanjutan pendekatan yang disarankan ketika mereka mengekspos ke kondisi keliling yang tersedia.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari beberapa uraian yang dikemukakan diatas pada latar belakang, maka dapat diidentifikasi, berikut dari beberapa masalah:

1. Pesaing *online shop* Bandar OS semakin ketat, Lebih memilih harga yang lebih murah sehingga perlu adanya strategi pemasaran yang lebih baik.
2. Tidak tercapai target penjualan dikarenakan penurunan daya konsumen dan kompetitor yang semakin pesat.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang sudah dijlaskan, maka dari itu peneliti dapat merumuskan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apa yang menjadi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi target penjualan?
2. Bagaimana analisis strategi penjualan produk Tas di *Online Shop* Bandar OS dengan menggunakan metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*)?
3. Bagaimana menentukan strategi pemasaran menurut metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)?

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah diperlukan untuk menghindari penyimpangan atau pelebaran topik, sehingga penelitian ini lebih terarah dan mempermudah pembahasan, sehingga tercapainya tujuan penelitian. Beberapa batasan dari masalah ini adalah sebagai berikut

1. Tas yang dijual di *Online Shop* Bandar OS dengan model Tote LV Ajur, Saint Laurent dan Fendi Sabit sebagai objek penelitian.
2. Data yang diambil dari bulan Januari sampai dengan bulan Desember tahun 2022.
3. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun beberapa tujuan yang diinginkan dicapai untuk keperluan penelitian ini, ada beberapa hasil, yaitu:

1. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi target penjualan.
2. Untuk menganalisis strategi penjualan Tas di *Online shop* Bandar OS dengan metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*).
3. Mengetahui tindakan yang harus diambil untuk meningkatkan nilai jual terhadap Toko Bandar OS dengan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

1.6 Manfaat Penelitian

Peneliti berharap agar penelitian ini bisa memberi manfaat bagi semua pihak, baik itu dari peneliti sendiri sebagai mahasiswa yang masih jauh dari kata perfect, kampus sebagai peneliti mencari dan menggali ilmu, dan juga perusahaan tempat peneliti melakukan penelitian ini.

1.6.1 Manfaat Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa dapat lebih memahami permasalahan sekaligus mampu untuk menyelesaikannya menggunakan metode ilmiah yang ada.
2. Untuk menambah wawasan pengetahuan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada di sekitar lingkungannya.

1.6.2 Manfaat Bagi Universitas

1. Sebagai bahan acuan untuk evaluasi kedepannya
2. Dapat menjaga hubungan baik antar perusahaan untuk penunjang kegiatan akademik

1.6.3 Manfaat Bagi Perusahaan

1. Perusahaan dapat mempertimbangkan usulan dari mahasiswa yang telah melakukan penelitian.
2. Dapat memecahkan suatu masalah setelah melihat hasil dari penelitian mahasiswa.

1.7 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Toko Bandar OS yang berlokasi di daerah Cibitung Kab Bekasi, dan penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih satu bulan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2023 yang berlokasi di perumahan Alam Pesona Ruko PB 2 no.10 Kelurahan Wanajaya, Kecamatan Cibitung Kab. Bekasi.

1.8 Metode Penelitian

Metode penelitian untuk melakukan kegiatan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Metode ini sangat efektif untuk mengumpulkan suatu data, karena dengan metode ini kita dapat mengetahui semua hal yang ada atau yang terjadi langsung dilapangan secara lebih detail dan juga bisa mendapatkan informasi data yang jelas dan valid.

2. Metode Wawancara

Wawancara ini juga salah satu metode yang dipakai peneliti untuk mendapatkan data-data yang diperlukan oleh peneliti dengan cara tanya jawab dengan narasumber secara langsung.

3. Analisis

Analisis dibutuhkan untuk menemukan suatu persoalan yang akan kita teliti dan bisa menemukan solusi untuk menyelesaikan suatu persoalan tersebut.

1.9 Sistematika Penelitian

Sistematika penelitian ini bertujuan untuk mengetahui isi dari penelitian skripsi ini, maka dari itu peneliti merangkai atau sedikit menjelaskan tentang sistematika penelitian ini, diantaranya

BAB I PENDAHULUAN

Bab I ini di dalamnya terdapat diantaranya ada latar belakang, identifikasi masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dari penelitian, manfaat, tempat & waktu, metode dan yang terakhir sistematika penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini terdapat teori-teori yang berhubungan dengan penelitian yang ingin dilakukan dan juga ada kerangka berpikir untuk menjelaskan pola atau alur dari penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan deskripsi tentang bagaimana penelitian ini dilaksanakan dan menjelaskan variabel dari penelitian dan penentuan jenis sampel data, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab iv ini kita menguraikan data yang diperoleh serta cara pengolahan data yang sudah diperoleh sebelumnya dan juga penerapan metode yang dipilih untuk mengolah data tersebut.

BAB V PENUTUP

Pada bab v berisi saran dan kesimpulan dan output dari penelitian yang sudah dilakukan dan juga saran-saran yang terdapat didalamnya bisa dijadikan acuan untuk evaluasi selanjutnya dalam menghadapi masalah yang ada.

DAFTAR PUSTAKA