

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Palembang mempunyai keanekaragaman suku, seni, budaya dan makanan. Salah satu keanekaragaman seni dan budaya yang ada di kota Palembang sejak dahulu hingga sekarang masih terus dikembangkan yaitu adalah Kain Songket. Kain Songket adalah kain yang ditenun menggunakan benang emas dan benang perak. Benang emas dan benang perak tersebut digunakan untuk membuat pola atau motif kain Songket sesuai dengan keinginan.

Kain Songket dalam kehidupan masyarakat Palembang merupakan suatu seni dan budaya yang sampai hari ini tetap diteruskan. Suku asli Palembang terdiri dari suku Komeri, Lahat, Gumai, Semendo, Lintang, Kayu Agung, Ogan, Pasemah, Sekayu, Rawas, Banyuasin yang dimana sampai saat ini masih meneruskan pola hidup masyarakat adatnya, melalui berbagai macam upacara adat yang menggunakan kain Songket. Salah satu adalah penggunaan kain Songket dalam upacara adat perkawinan. Namun kain Songket bukan hanya dikenal di Palembang saja, tetapi sudah dikenal sampai keluar negeri.

Salah satu dari penjual kain Songket yang ada di Palembang adalah Fikri Koleksi. Fikri Koleksi beralamat di Jalan Kiranggo Wiro Sentiko No. 500, 30 Ilir, Palembang lebih tepatnya di daerah Tangga Buntung. Daerah Tangga Buntung dikenal sebagai pusat penjualan kain Songket di Palembang, bukan hanya kain songket tetapi keanekaragaman asli Palembang terdapat di Tangga Buntung seperti macam-macam souvenir mulai dari hiasan dinding, tas, topi dan lainnya.

Fikri Koleksi mempunyai pengrajin khusus untuk membuat kain songket, pola kain songket yang dibuat khusus oleh Fikri Koleksi. Terdapat beberapa motif kain songket yang dibuat oleh Fikri Koleksi yaitu Lepus, Limar, Bunga Cina, Cantik Manis yang dimana motif-motif Songket tersebut merupakan motif kain songket asli dan lebih banyak diminati oleh masyarakat, disetiap jenisnya memiliki tingkat harga yang berbeda. Harga kain Songket motif Lepus berkisar antara 3-4

juta, motif Limar berkisar antara 2-3 juta, motif Bunga Cina berkisar antara 2.5-3 juta, dan motif Cantik Manis berkisar antara 1.8-2.8 juta.

Semakin berkembangnya kain songket, semakin banyak pula orang yang tertarik untuk berbisnis menjual kain songket. Dampak dari semakin banyak yang berbisnis kain songket, semakin tinggi juga tingkat persaingan antara penjual. Selain untuk dapat bersaing dengan penjual kain songket lainnya, pemasaran sangat penting untuk kesuksesan penjualan.

Strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya. Dalam situasi yang demikian, tidak ada lagi pilihan lain bagi perusahaan kecuali berusaha untuk menghadapinya atau sama sekali keluar dari arena persaingan.

Dalam menentukan strategi pemasaran, Fikri Koleksi mengacu pada elemen-elemen strategi pemasaran yaitu pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, saluran distribusi dan komunikasi pemasaran. Fikri koleksi sudah memenuhi elemen-elemen strategi pemasaran tersebut agar dapat meningkatkan penjualan Kain Songket. Namun elemen-elemen strategi pemasaran yang dilakukan oleh Fikri Koleksi kurang efektif, kurang efektif yang dimaksud adalah walaupun elemen-elemen tersebut sudah diterapkan oleh Fikri Koleksi hasil yang didapatkan tidak sebagaimana mestinya, dikarenakan terdapat kendala atau permasalahan disetiap elemen-elemen strategi pemasaran tersebut.

Satu-satunya elemen strategi pemasaran efektif dilakukan oleh Fikri Koleksi adalah pada elemen komunikasi pemasaran (promosi) yaitu dengan mengikuti pameran atau *event* yang diadakan di Indonesia. Pada saat pameran mereka akan mempromosikan koleksi-koleksi kain songket terbaik yang mereka

punya, pameran atau *event* yang mereka lakukan bukan hanya diadakan di Palembang dan juga diluar kota.

Pada saat mengikuti pameran atau *event*, Fikri Koleksi akan mendapatkan untung lebih besar yang artinya penjualan meningkat. Fikri Koleksi mengikuti pameran/*event* peningkatan penjualan kain Songket hampir 2 kali lipat dari penjualan di toko. Maka dari itu Fikri Koleksi rutin dalam mengikuti kegiatan pameran/*event* yang diakan, walaupun biaya dalam mengikuti pameran/*event* termasuk besar.

Pada tahun 2014, Fikri Koleksi mengikuti 4 kali pameran yang berada di Solo, Batam, Jakarta, Kotabaru dan omset yang didapatkan hampir mencapai 100 juta, tahun 2015 mengikuti 5 kali pameran yang berada di Bandung dan Jakarta omset yang didapatkan hampir mencapai 120 juta, dan pada tahun 2016 mengikuti 5 kali pameran yang berada di Jakarta, Palembang, Bandung dan omset yang didapatkan hampir mencapai 150 juta.

Pemilihan Fikri Koleksi sebagai objek dan pembahasan yang berkaitan dengan strategi pemasaran dikarenakan ingin mengetahui lebih lanjut strategi pemasaran apa yang diterapkan untuk meningkatkan omset penjualan dan serta kendala-kendala yang didapati dalam penerapan strategi pemasaran tersebut. Oleh karena itu penulis mengangkat judul laporan akhir yaitu **“Elemen Strategi Pemasaran dalam meningkatkan Penjualan Produk Kain Songket pada Fikri Koleksi Palembang”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu “Bagaimana penerapan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan Produk Kain Songket yang digunakan oleh Fikri Koleksi Palembang?.”

## **1.3 Ruang Lingkup**

Agar dalam penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari ruang lingkup permasalahan yang ada, maka dari itu dibatasi ruang lingkup yang akan dibahas yaitu mengenai elemen-elemen strategi pemasaran yang terdiri dari pemilihan pasar, perencanaan produk, penetapan harga, sistem distribusi dan komunikasi pemasaran.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat**

### **1.4.1. Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan proposal penelitian ini yaitu:

- a. Dapat mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan penjualan pada Fikri Koleksi Palembang.
- b. Dapat mengetahui kendala yang terjadi dalam penerapan strategi pemasaran Fikri Koleksi Palembang.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini yaitu:

- a. Bagi Perusahaan  
Memberikan masukan/saran bagi Fikri Koleksi agar dapat membantu memperbaiki strategi pemasaran.
- b. Bagi Penulis  
Penulisan laporan ini merupakan upaya untuk dapat mengembangkan pengetahuan penulis dalam bidang pemasaran khususnya untuk dapat mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan kain songket pada Fikri Koleksi Palembang.

c. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan bacaan untuk dapat menambah wawasan dan pengetahuan pada bidang pemasaran khususnya tentang strategi pemasaran.

## **1.5. Metode Pengumpulan Data**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Kegiatan penelitian dilakukan di Fikri Koleksi beralamat Jalan Kiranggo Wiro Sentiko No. 500, 30 Ilir, Palembang, Sumatera Selatan dan yang menjadi objek penelitian adalah di bagian pemasaran.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

Menurut Yusi (2009:103), Jenis data menurut sumbernya ada 2 (dua) yaitu:

a. Data Primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Data primer dalam penyusunan laporan ini didapatkan langsung dari Fikri Koleksi dengan melakukan wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi seperti sejarah perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, pembagian tugas.

### **1.5.3 Teknik Pengumpulan Data**

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam Laporan Akhir ini yaitu dengan cara:

a. Riset Lapangan

Adapun dalam teknik pengumpulan data yang digunakan dalam riset lapangan, dilakukan penelitian lapangan untuk memperoleh data dan

informasi yang diperlukan secara langsung dengan cara wawancara. Menurut Yusi dan Idris (2009:108), “Wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden”. Dalam hal ini untuk mengumpulkan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada Fikri Koleksi untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan Laporan Akhir ini.

b. Studi Pustaka

Dalam studi pustaka ini akan mengambil data dan informasi yang ada kaitannya dengan masalah-masalah yang sedang dibahas sebagai landasan teori melalui buku-buku, referensi-referensi lainnya yang berhubungan dengan penulisan ini serta *searching* di internet.

## **1.6 Analisa Data**

Dalam menyusun Laporan Akhir ini akan menggunakan metode analisis data secara kualitatif deskriptif. Menurut Yusi dan Idris (2009:102), “Data Kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik (angka)”. Dimana dalam penelitian ini data yang akan diukur yaitu data kualitatif yang diperoleh melalui menganalisa data berdasarkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara secara langsung pada Fikri Koleksi Palembang. Data kualitatif digunakan untuk menjelaskan data secara deskriptif yaitu menjelaskan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk Kain Songket pada Fikri Koleksi Palembang.