

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara yang kaya akan alam dan beraneka ragam produk tradisonalnya. Hal inilah yang membuat prouk-produk khas daerah masih diminati bagi masyarakat-masyarakat di Indonesia, untuk itu banyak dari masyarakat Indonesia yang memilih menjual produk-produk tradisonal. menurut bps.go.id pada tahun 2019 sebaran pasar dan pusat perdagangan menurut klasifikasidata di Indonesia terdiri dari : Pasar tradisonal 15.657, toko swalayan 1.279, pusat perbelanjaan 650. Berdasarkan hal tersebut, banyak bisnis yang bergerak di bidang penjualan produk-produk tradisonal.

Menurut (Allan afuah, 2004; Suwarso, 2018:101) menjelaskan bahwa bisnis adalah kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat. Dapat disimpulkan dari keterangan di atas bahwa bisnis merupakan kegiatan usaha individu atau kelompok dalam melakukan transaksi jual beli untuk mendapatkan keuntungan. Bisnis juga bisa menjadi pendongkrak pendapatan suatu Negara.

Palembang memiliki keanekaragaman suku, budaya, seni dan makanan. Salah satu keanekaragaman seni dan budaya Palembang sejak dari dulu hingga sekarang adalah songket dan bahan jumputan. Songket adalah sebutan untuk kain tenun yang dibuat dengan teknik menambah benang pakan sebagai hiasan, yaitu dengan menyisipkan benang emas, perak atau warna di atas benang lungsin. Benang emas dan perak digunakan untuk membentuk pola yang khas melalui alat yang bernama dayan, sedangkan bahan jumputan adalah bahan yang telah diwarnai melalui teknik khusus dengan cara di ikat.

Bahan jumputan dalam kehidupan masyarakat kota Palembang merupakan seni dan budaya yang sampai hari ini diminati khususnya kaum

perempuan, karena memiliki corak dan motif yang indah. Bahan jumputan bisa dibuat menjadi baju atasan, tunik, gamis, dan masker. Biasanya pakaian tersebut dipakai saat acara adat/pernikahan yang berlangsung di kota Palembang. Namun pakaian yang menggunakan bahan jumputan bukan hanya di kenal oleh masyarakat kota Palembang saja, tetapi telah di kenal luas di daerah lainnya.

Salah satu penjual songket dan bahan jumputan yang ada di Palembang adalah Gasim Songket. Gasim Songket pertama kali didirikan pada tahun 1987 di pasar 16 Ilir. Namun setelah terjadinya bencana kebakaran, Gasim Songket pindah di Pasar Hero pada tahun 1990. Toko ini beralamat Komp. Pertokoan, Komp. Ilir Bar. Permai, Jl. Radial, 24 Ilir, Kec. Bukit Kecil, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30134. Daerah pertokoan/Hero dikenal sebagai pasarnya Songket di Palembang, bukan hanya kain songket tetapi keanekaragaman asli Palembang seperti souvenir, kaos, gamis, atasan, setelan, masker, hiasan dinding dan lainnya.

Gasim songket mempunyai pengerajin khusus untuk membuat kain songket dan bahan jumputan. Terdapat beberapa motif pada songket yaitu Lepus, Limar, Bunga Cina, Cantik manis yang dimana motif-motif Songket tersebut merupakan motif kain songket asli dan lebih banyak diminati oleh masyarakat. Terdapat juga bermacam-macam motif pada bahan jumputan seperti Titik tujuh, abstrak, pewarnaan alam, lereng dan lainnya. Gasim songket mengolah songket dan bahan jumputannya menjadi produk-produk yang variatif misalnya Masker jumputan, Sweater Jumputan, Jaket Jumputan, Gamis Songket dan masih banyak lainnya.

Gasim Songket merupakan pasar persaingan sempurna yang dimana para pesaingnya menjual produk yang sama. Untuk itu mereka harus memiliki inovasi-inovasi di dalam produknya atau memiliki ciri unik atau khas agar

dikenal dan membuat calon konsumen tertarik. Gasim Songket membuat inovasi dalam produknya dengan segmentasi yang berbeda-beda yaitu

mengolah bahan jumptan menjadi atasan wanita dan gamis, membuat *oneset* atau setelan wanita yang dilengkapi dengan atasan wanita yang modis dengan bawahannya memakai rok atau celana, membuat sweater jumptan dengan target wanita umur 20-50 tahun lebih, produk tersebut juga cocok digunakan saat musim hujan, membuat jaket bomber dengan desain yang unik sehingga membuat masyarakat tertarik dengan jaket tersebut, mengolah bahan perca jumptan menjadi masker karena pada saat itu kebutuhan akan masker yang melonjak sehingga *owner* Gasim Songket berinisiatif membuat produk tersebut dan juga meminimalisir penularan virus covid 19 pada saat itu. Dari hal tersebut bisa dilihat omzet penjualan Gasim Songket pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.1
Total Pendapatan Tahunan

| Tahun | Omzet Penjualan |
|-------|-----------------|
| 2016 | Rp 440.628.00 |
| 2017 | Rp 520.725.000 |
| 2018 | Rp 640.840.000 |
| 2019 | Rp 628.258.000 |
| 2020 | Rp 238.280.000 |

Sumber : Data Primer, DiOlah

Terjadi penurunan drastis pada tahun 2020 dikarenakan pandemi covid 19, yang membuat masyarakat takut untuk berbelanja dan banyak tertundanya acara-acara pernikahan dan aktivitas-aktivitas masyarakat di batasi sehingga terjadinya penurunan volume penjualan. Untuk itu Gasim Songket dalam mempertahankan penjualannya mereka membuat promo-promo dan membuat inovasi pada produknya. Mereka juga menjualnya secara *online* melalui

Whatsapp, Instagram, facebook, dan melalui *marketplace* seperti *Shopee* tetapi mereka belum yakin segmentasinya secara online. Dengan cara tersebut mereka dapat mempertahankan volume penjualannya.

Berdasarkan uraian diatas dan berbagai kendala yang terjadi di Gasim Songket, penulis tertarik mengambil judul “**Upaya Peningkatan Volume Penjualan Produk pada Toko Gasim Songket**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dalam latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

a. Rumusan Masalah Umum

Rumusan masalah umumnya adalah, Apa kendala yang dihadapi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk pada Toko Gasim Songket?

b. Rumusan Masalah Khusus

Rumusan masalah khususnya adalah, Bagaimana upaya yang dilakukan Gasim Songket dalam meningkatkan volume penjualan produk pada toko Gasim songket?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Untuk mempermudah dan membuat laporan akhir ini terarah dan tidak menyimpang dari perumusan masalah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan. Adapun ruang lingkup yang akan dibahas penulis yaitu, Upaya Peningkatan Volume Penjualan Produk pada Toko Gasim Songket.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Tujuan Umum

Tujuan umumnya adalah untuk mengetahui apa kendala yang dihadapi Gasim Songket dalam meningkatkan volume Penjualannya.

b. Tujuan Khusus

Tujuan Khususnya adalah untuk mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan Gasim Songket dalam meningkatkan volume penjualannya.

1.4.1 Manfaat

Adapun manfaat penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan pengetahuan dan menerapkan ilmu yang didapat penulis dari perkuliahan di bidang pemasaran dalam mempertahankan penjualan melalui pengembangan produk.

b. Bagi Perusahaan

1. Agar perusahaan dapat menganalisis upaya dalam meningkatkan volume penjualan produk pada Gasim Songket.
2. Agar perusahaan dapat memperbaiki upaya dalam mempertahankan volume penjualan melalui pengembangan produk.

c. Bagi Akademis

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

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian laporan akhir ini, penelitian dilakukan di Gasim Songket Komp. Pertokoan, Komp. Ilir Bar. Permai, Jl. Radial, 24 Ilir,

Kec. Bukit Kecil, Kota Palembang untuk mengetahui upaya yang di gunakan Gasim Songket untuk meningkatkan volume penjualannya.

1.5.2 Sumber Data

Berikut ini data yang penulis gunakan dalam penulisan laporan akhir, yaitu terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data Primer merupakan data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti secara langsung melalui objeknya yang bersifat asli untuk tujuan tertentu. Berkaitan dengan hal tersebut, maka data yang diperoleh berasal dari hasil wawancara bersama narasumber yang merupakan bagian pada bidang digital marketing dan karyawan. Wawancara ini dilakukan secara mendalam terkait upaya yang digunakan Gasim Songket untuk meningkatkan penjualannya.

2. Data Sekunder

Data sekunder yang diperoleh penulis dalam bentuk sudah jadi berupa data yang dikumpulkan oleh pihak/orang lain. Seperti sejarah singkat perusahaan, uraian pekerjaan, jurnal-jurnal, studi kepustakaan, internet serta hasil penelitian pihak lain.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian guna menunjang peneliti dalam melakukan penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam laporan akhir ini menggunakan metode berikut:

a. Wawancara

Menurut Hadari dalam Fitriyah dan Luthfiah (2017 : 66) wawancara pada hakikatnya merupakan kegiatan yang dilakukan seorang peneliti untuk memperoleh pemahaman secara holistic

mengenai perspektif seseorang terhadap isu, tema atau topic tertentu. Dalam hal ini penulis mewawancarai narasumber untuk mengambil informasi mengenai upaya yang digunakan Gasim Songket untuk meningkatkan volume penjualannya

b. Studi Literatur

Studi Literatur adalah salah satu metode pengumpulan data dengan cara membaca buku-buku dan jurnal sesuai dengan data yang dibutuhkan. Pada penelitian ini, penulis memilih studi literatur untuk mengumpulkan referensi dari buku-buku tentang manajemen pemasaran dan kegiatan pemasaran yang nantinya akan menjadi solusi untuk Gasim Songket

c. Observasi

Menurut Mamik (2015:104) dalam bukunya yang berjudul *Metodelogi kualitatif* menyatakan bahwa Observasi yaitu teknik pengumpulan yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan dan dan perasaan. Penulis terjun langsung ke Gasim Songket untuk mengamati upaya yang dilakukan Gasim Songket dalam meningkatkan volume penjualannya.

1.5.4 Teknik Analisis Data

Analisis data menurut Sugiyono (2017:244) dalam bukunya *metode penelitian* mengemukakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga

mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data terbagi menjadi dua yaitu:

a. Metode Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2017:8) dalam bukunya yang berjudul *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* mengemukakan bahwa metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif statistic, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

b. Metode Kualitatif

Menurut Sugiyono (2017:9) dalam bukunya yang berjudul *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* mengemukakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan *makna* dari pada *generalisasi*.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode kualitatif karena bersifat mengumpulkan data dengan cara bertatap muka secara langsung sesuai dengan objek yang akan diteliti sehingga dapat di tarik kesimpulan dari fenomena yang terjadi berdasarkan fakta di lapangan. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan bersama karyawan, Saudara Muhammad Husin yang merupakan *owner* di toko Gasim Songket mengakui bahwa dalam pengembang produk yang telah dilakukan, cukup mengalami

peningkatan dari tahun 2017-2019, namun dampak dari pandemi yang dirasakan pada berbagai sektor usaha membuat toko Gasim Songket turut menurun dalam volume penjualan. Dalam proses jual-beli produk, narasumber mengatakan bahwa dengan adanya persaingan jenis usaha yang sama di sekitar tempat penjualan, merupakan salah satu penyebab turunnya pendapatan penjualan, namun hal tersebut merupakan suatu hal yang wajar dalam suatu usaha. Pada saat dilakukan wawancara tersebut, narasumber juga menyebutkan bahwa Gasim Songket mereka melakukan pengembangan produk sesuai dengan selera masyarakat dan menjualnya melalui toko secara langsung dan melalui *online* atau media sosial.