

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Di era zaman sekarang ini gaya hidup masyarakat Indonesia saat ini sudah berubah karena cenderung meniru gaya hidup masyarakat yang ada di luar, terutama dalam hal seperti gaya pakaian atau fashion yang setiap harinya masyarakat mengikuti eranya yang seolah olah berpenampilan hampir semua sama. Bisnis sablon merupakan usaha yang begitu menarik untuk saat ini, terutama pada kaos sablon hal ini akan selalu di cari dan di beli oleh masyarakat. Kaos adalah jenis pakaian yang tidak ada habisnya termakan oleh zaman. Jika di dunia fashion terdapat mode tahunan yang berubah-ubah dari segi corak dan bentuk pakaian yang di buat, hal tersebut tidak mempengaruhi keberadaan dari kaos. Sehingga samapai kapanpun kaos masih memiliki pembeli tetap. Sablon kaos adalah teknik mencetak gambar, foto, karikatur, typography, dan berbagai hasil desain lainnya ke permukaan kaos. Artinya, inti dari pembuatan kaos selanjutnya selain memikirkan bahan adalah desain yang akan di sablon ini. Karena pentingnya peran sablon dalam pembuatan kaos, maka banyak sekali bisnis sablon manual untuk kaos bermunculan dan saling bersaing.

Umumnya perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang melaksanakan konsep pemasaran yang berorientasi kepada konsumen, karena perusahaan inilah yang mampu menguasai pasar dalam jangka panjang. Di

dalam pandangan konsep pemasaran, tujuan perusahaan di capai melalui kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen di peroleh setelah kebutuhan dan keinginan dipenuhi melalui kegiatan pemasaran yang terpadu. Dengan demikian ada 4 (empat) unsur pokok dalam konsep pemasaran, yaitu orientasi fpada kebutuhan dan keinginan konsumen, kepuasan konsumen, kegiatan pemasaran yang terpadu dan tujuan perusahaan.

Zeropoint Manufacturing merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi sablon. Sejarah awal berdirinya Zeropoint Manufacturing adalah dari ketidakpuasan saat memesan kaos di vendor lain dari segi waktu dan hasil yang kurang memuaskan. Dari situ pemilik usaha Zeropoint Manufacturing memiliki ide untuk belajar tentang sablon dan membuat usaha sendiri. Usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing berdiri pada tahun 2017 yang beralamat di Perum BTN Jl. Toba blok A-XI No. 9 RT. 03 RW. 08 Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar. Usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing memiliki 2 orang karyawan. Dalam proses produksi usaha sablon Zeropoint Manufacturing masih menggunakan cara yang manual dan melibatkan orang. Usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing memiliki beberapa bagian atau departemen yaitu, departemen desain, departemen afdruk screen, departemen produksi.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang sablon, Zeropoint Manufacturing harus lebih kreatif dalam merancang dan memutuskan misi bisnis dan strategi pemasaran yang akan diterapkan di lapangan untuk bisa mengantisipasi berbagai macam perubahan yang akan terjadi. Sehingga

perusahaan akan dapat terus berkompetisi dan bergerak searah dengan keinginan konsumen, karena pada dasarnya fungsi perusahaan adalah memproduksi barang dan jasa yang dapat di terima konsumen sekaligus dapat memenuhi keinginan konsumen. Hal tersebut bertujuan untuk memperoleh hasil penjualan sesuai keinginan perusahaan dan untuk mencapainya maka perusahaan harus melakukan kegiatan pemasaran terhadap produk dan jasa yang di hasilkan.

Selain itu, dalam dalam kegiatannya tidak luput dari faktor pendukung dan faktor penghambat yang dapat mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor tersebut tentunya akan berdampak pada jumlah penjualan. Menyadari hal tersebut peneliti ingin mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang di lakukan oleh usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing agar tetap bisa berkompetisi dan bergerak searah dengan keinginan konsumen.berdasarkan pemaparan tersebut peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Konsumen pada Usaha Sablon Kaos Zeropoint Manufacturing di Desa Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar”

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan minat konsumen pada usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing?
2. Apa saja faktor pendukung dan faktor penghambat strategi pemasaran dalam meningkatkan minat konsumen pada usaha sablon kaos Zerpoint Manufacturing?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan minat konsumen pada usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat strategi pemasaran dalam meningkatkan minat konsumen pada usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing.

### **D. Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah**

Untuk memfokuskan masalah yang akan di bahas maka perlu adanya pembatasan masalah yaitu penelitian ini dilakukan pada home industry sablon kaos Zeropoint Manufacturing, penentuan permasalahan pada strategi pemasaran yang di lakukan usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing dan faktor penghambat serta faktor pendukung strategi pemasaran yang dilakukan Zeropoint Manufacturing.

### **E. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini di harapkan bisa bermanfaat untuk:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini bermanfaat untuk memberikan wawasan baru dalam bidang pemasaran usaha lebih khusus pada strategi pemasaran usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing.

## 2. Secara Praktis

### a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan peningkatan kualitas pemasaran dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan selaku pemilik usaha dalam upaya meningkatkan minat konsumen usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing.

### b. Bagi Perguruan Tinggi

Sebagai bahan pengetahuan pada perpustakaan yang dapat di pergunakan mahasiswa.

### c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini dapat dijadikan solusi sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan pembelian sebuah produk yang berkualitas yang memiliki daya saing tinggi dan memiliki peluang pasar yang sangat besar.

### d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan bahan acuan sebagai tambahan untuk penelitian selanjutnya untuk penelitian Strategi Pemasaran meningkatkan konsumen usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing.

## **F. Penegasan Istilah**

Agar pembaca lebih mudah dalam memahami judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Usaha Sablon Kaos Zeropoint Manufacturing Di Desa Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar”. Maka

peneliti memberi penjelasan atau penegasan istilah dalam judul tersebut.

Adapun penegasan istilah pada penelitian ini yaitu:

#### 1. Penegasan Konseptual

##### a. Strategi

Menurut Stephanie K. Marrus, seperti yang dikutip Sukristono (1995), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya misi strategi yang sifatnya umum.<sup>2</sup>

##### b. Pemasaran

Pemasaran merupakan sistem total aktivitas bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk, jasa dan gagasan yang mampu memuaskan keinginan pasar sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasional.<sup>3</sup>

##### c. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran merupakan pernyataan (baik secara implisit maupun eksplisit) mengenai bagaimana suatu merek atau lini produk mencapai tujuannya yaitu memenangkan persaingan.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Husein Umar, *Strategic Management in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2001), hlm. 31

<sup>3</sup> Nur Huda, et, al, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi Edisi Pertama*, (Depok: Kencana, 2017), hlm. 4

<sup>4</sup> Oscarius Y.A Wijaya, *Strategi Manajemen : Hubungan Pelanggan dan Orientasi Pasar: Upaya Meningkatkan Kinerja Pemasaran Industri Furniture di Jawa Timur*, (Klaten: Penerbit Lakeisha, 2020), hlm. 19

d. Minat Konsumen

Minat beli konsumen merupakan salah satu aspek yang mempunyai pengaruh besar terhadap keputusan pembelian suatu produk yang di tawarkan perusahaan. Seringkali minat beli konsumen di sebut sebagai keterkaitan konsumen untuk memiliki suatu barang dari perusahaan tertentu, dalam perusahaan ritel seringkali perusahaan harus menyediakan barang-barang yang sesuai dengan trend saat ini atau masa kini atau bahasanya sekarang kekinian dengan tujuan untuk menarik konsumen agar pembeli produk yang ditawarkan tersebut.<sup>5</sup>

2. Penegasan Operasional

Penegasan operasional dari judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Usaha Sablon Kaos Zeropoint Manufacturing di Desa Tanjungsari Kecamatan Sukorejo Kota Blitar” adalah menjelaskan bagaimana cara penggunaan strategi pemasaran yang baik yang diterapkan oleh usaha sablon kaos Zeropoint Manufacturing dalam meningkatkan konsumen. Dalam menjalankan strategi pemasaran, para pelaku usaha untuk di hadapkan dengan berbagai faktor yang bisa menjadi hambatan maupun pendukung usaha tersebut. Oleh karena itu, adanya strategi pemasaran sangat berperan penting dalam kegiatan suatu usaha. Dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat maka akan meningkatkan minat konsumen terhadap usaha tersebut.

---

<sup>5</sup> Husein Umar, *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2000), hlm. 45

## **G. Sistematik Penulisan Skripsi**

Sistematika penulisan skripsi sangat diperlukan dalam memaparkan hasil penelitian agar penulisan dapat dipahami oleh seluruh pihak. Adapun susunan penulisan skripsi yaitu sebagai berikut:

### **1. Bagian Awal**

Pada bagian awal ini terdiri dari: halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.

### **2. Bagian Utama (Inti)**

Bagian utama dalam penelitian terdiri dari enam bab sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab atau bagian ini penulis menjelaskan gambaran secara umum mengenai isi penelitian. Dengan demikian, bagian ini dipaparkan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, identifikasi dan pembatasan masalah, manfaat penelitian, penegasan istilah, serta sistematika penulisan skripsi.

#### **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

Pada bab atau bagian ini penulis memuat uraian mengenai kajian atau tinjauan pustaka dari buku yang berisi teori-teori yang berhubungan dengan fokus penelitian. Selain itu, dalam bagian ini penulis juga memaparkan hasil penelitian dan teori dari penelitian-penelitian



sebelumnya. Dalam bagian ini terdapat deskripsi teori, penelitian terdahulu dan kerangka berpikir.

### BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab atau bagian ini diuraikan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.

### BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab atau bagian ini penulis memaparkan data-data yang diperoleh serta disajikan dengan topik-topik yang ditanyakan dalam rumusan masalah. Pada bab ini terdiri dari paparan data dan temuan penelitian.

### BAB V PEMBAHASAN

Pada bab ini peneliti membahas hasil penelitian dan dikaitkan dengan teori-teori yang sudah ditemukan sebelumnya. Penulis membahas hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya sesuai dengan rumusan masalah dan memastikan bahwa data yang diperoleh sesuai dengan teori yang digunakan.

### BAB VI PENUTUP

Pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran., penulis menyajikan kesimpulan atas hasil penelitian yang sudah dipaparkan atau dijelaskan dan penulis memberikan saran.

### **3. Bagian Akhir**

Bagian akhir terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan dan daftar riwayat hidup.