

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam usaha atau bisnis diperlukan adanya analisis sebagai tolak ukur bisnis tersebut. Dalam melakukan analisa metode penelitian juga bermacam macam seperti metode analisis Strength Weakness Oportunities and Threats (SWOT). Analisis SWOT adalah metode yang sering diaplikasikan untuk menganalisis dan memposisikan sumber daya dan lingkungan organisasi pada faktor Kekuatan, peluang kelemahan dan Ancaman.

Kelemahan dan Kekuatan merupakan dapat hal yang dikendalikan atau dapat disebut faktor internal, dimana faktor ini biasanya berpengaruh menghambat atau membantu berjalannya organisasi atau usaha . Sedangkan Ancaman dan Peluang adalah faktor tidak terkendali atau faktor eksternal yang dapat mematikan usaha atau organisasi dari tujuan yang ingin mereka capai dengan empat bidang identifikasi, dapat memahami keahlian inti dalam organisasi saat keputusan diambil, strategi pembangunan dan perencanaan (Phadermrod, Crowder, and Wills 2019)

Pahala Design adalah sebuah UMKM yang bergerak pada bidang otomotif . berdiri sejak tahun 2016 hingga saat ini dimana UMKM ini fokus memproduksi desain dan stiker motor variasi.

UMKM sendiri dijelaskan pada UU No.20/2008 sebagai “perusahaan kecil yang dikelola oleh seseorang atau kelompok dengan pendapatan dan kekayaan tertentu” (UU No.20/2008).

Dengan usahanya Pahala Design memproduksi Berbagai macam stiker, mengenai stiker untuk motor, stiker untuk kemasan produk makanan ringan , dan juga segala macam desain termasuk desain kaos dan baner. Tetapi Pahala Design lebih terfokus memasarkan stiker sepeda motor.

Bahan untuk membuat stiker bermacam macam , untuk stiker motor menggunakan bahan stiker *vinyl* putih sebagai bahan yang kemudian di cetak pada mesin print khusus hingga terbentuk beraneka macam warna dan motif sesuai desain yang di buat pada komputer. Selain menggunakan bahan stiker *vinyl* Pahala Design juga menggunakan bahan stiker transparan atau bening dimana fungsi agar seolah olah motif desain terkesan menyatu dengan cat motor yang terkadang cat motor itu sendiri memiliki warna yang berbeda dengan tinta print yang di pakai.

Berawal dari cita-cita ingin menjadi pengusaha, Luky pemilik Pahala Design juga memiliki hobi menggambar yang disalurkan pada media komputer yang biasa disebut desain grafis serta sangat berantusias sekali pada bidang otomotif maka Luky terpikir untuk membuat sebuah usaha yang dinamakan Pahala Design yang kebetulan cocok dengan *pasion*-nya. Berlokasi di Surabaya tepatnya di daerah Rungkut, Surabaya, Jawa timur yang kebetulan juga menjadi rumah tempat tinggal Luky. Usaha ini lebih fokus memasarkan produk stiker sepeda motor melalui online dibandingkan offline karena permintaan pasar yang cenderung ramai pada pasar online.

Dikutip dari (“Bisnis Cutting Sticker Untung 40 Juta Perbulan - Lowongankerjadipt.Com” n.d.) sangat di minati Karena tingginya dan besarnya minat konsumen. Untuk memaksimalkan warna body motornya

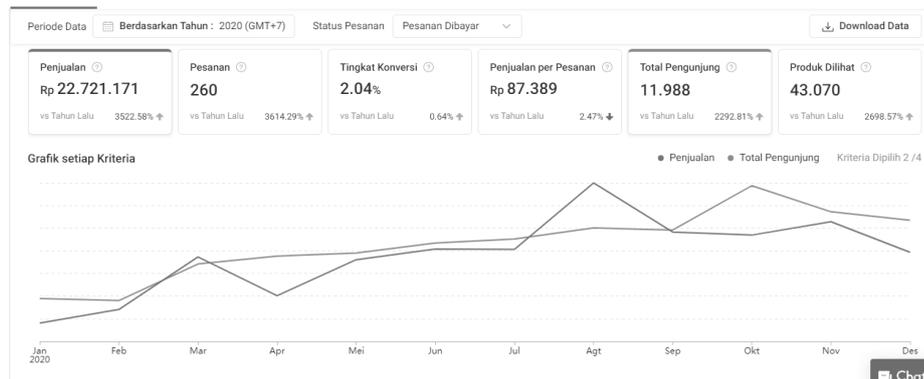
atau umumnya disebut modifikasi *Stiker* motor. *Stiker* motor memiliki fungsi sebagai bahan yang menutupi dan menyamarkan body motor yang terkena goresan atau lecet, *Stiker* motor diminati karena lebih hemat dari mengecat ulang warna motor atau dapat disebut air brush.

1. Cetak *Stiker* permeter Rp.70.000 atau 1m x 1m dengan bahan merek orajet dll.
2. Dengan ukuran 1m x 1m umumnya dapat muat 2 pasang *Stiker* motor artinya harga cetak Rp.70.000 : 2 motor = Rp.35.000 Per motornya.
3. Pemasaran *Stiker* motor dapat melalui offline dan juga online melalui media sosial seperti shopee, facebook, bukalapak, dll
4. Harga masih stabil dilihat dari pasarnya sendiri rata-rata menjualnya dikisaran Rp. 100.000 - Rp. 500.000 per motor.
5. Katakanlah untuk menarik konsumen memberi harga Rp. 100.000. Dari Harga jual Rp.100.000 dikurangi harga modal Rp. 35.000 = Rp. 65.000 keuntungannya. Jika sehari dapat menjual 5 sampai 10 pcs stiker motor maka  $Rp.100.000 \times 5 = Rp.500.000$  dan kemudian  $Rp.500.000$  dikurangi  $Rp. 35.000 \times 5 = Rp.500.000 - Rp.175.000 = Rp.325.000$  jika dikalikan sebulan maka 27 hari menjadi Rp.8.775.000.

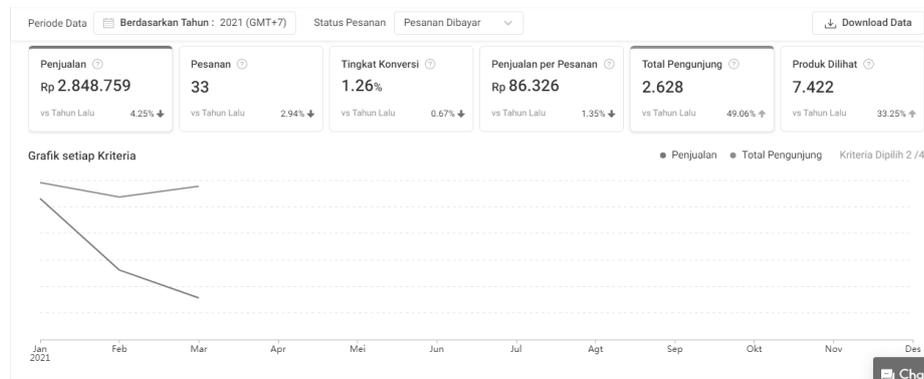
Sedangkan dalam usahanya selama ini Pahala Design menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan UMKM lain yang menjual produk serupa yaitu stiker motor dimana persaingan ini terjadi terutama media *online* seperti *shopee*. *Shopee* sendiri merupakan *platform* jual beli *online*. Pada toko *online* ini UMK Pahala Design untuk menjual dan memasarkan produknya secara *online* keseluruh indonesia maupun mancanegara.

Dalam shopee sendiri banyak sekali toko online yang menjual produk serupa, Harganya pun bersaing. Maka dalam menghadapi situasi ini Pahala Design harus terus berupaya dan berinovasi mengatur strategi pemasaran hingga dapat pangsa pasar dapat direbut serta membuat volume penjualan meningkat dari sebelumnya. Pemasaran sendiri dalam pengertian sempit adalah menjual dan mempromosikan. pemasaran sendiri yaitu proses sosial, yang terdapat seorang dan sekumpulan orang yang berusaha untuk memperoleh yang mereka butuhkan, inginkan, dan permintaan dengan cara tawarkan , ciptakan dan secara bebas menukarkan jasa atau produk yang bernilai dengan pihak lain. (kotler & keller 2012) dalam (Wirapraja et al. 2021, 53) .

Pahala Design dari data penjualan tahunan yang belum stabil serta belum dicapainya target bulanan. dapat dilihat pada diagram dbawah ini.



**Gambar 1.1 Data penjualan Pahala Design tahun 2020**  
 Sumber : *Shopee.com/Pahala Design*



**Gambar 1.2 Data penjualan Pahala Design tahun 2021**  
 Sumber : *Shopee.com/Pahala Design*

Dari tabel diatas merupakan data penjualan yang di dapatkan melalui aplikasi belanja online shopee yang dibuat akhri tahun 2020 sampai 2021. dapat disimpulkan tingkat penjualan UMKM Pahala Design dari bulan kebulan tidak stabil. Pada Januari 2020 hingga maret terlihat mengalami kenaikan penjualan, dan pada April mengalami penurunan, dan pada bulan Mei, Juni, dan Juli penjualan mulai stabil. Dan puncaknya pada bulan Agustus penjualan naik belipat ganda dan pada akhirnya pada bulan September hingga Oktober mengalami penurunan kembali. Dan sampai bulan Desember penjualannya turun drastis. Kemudian di awal tahun 2021 juga penjualan mengalami penurunan sampai bulan Maret 2021.

Untuk dapatnya mencapai target dan pencapaian yang lebih baik kedepannya. Oleh karena itu masalah ini dijadikan fenomena dan akan digunakan untuk bahan kajian ilmiah tentang Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan UMKM Pahala Design Surabaya. Dalam hal ini strategi pemasaran yang dikaji penulis yaitu dengan menggunakan teknik analisis SWOT yang digunakan penulis berharap diketahui bahwa strategi yang dilaksanakan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan produk stiker motor variasi.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Hingga penulis sajikan rumusan masalah yang diteliti :

1. Bagaimanakah strategi pemasaran yang diterapkan UMKM Pahala Design untuk meningkatkan volume penjualan saat ini?
2. Bagaimanakah strategi pemasaran yang harus dilakukan UMKM Pahala Design berdasarkan analisa SWOT?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Mengenai maksud penulis yang dipetik dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui pemasaran strategi UMKM Pahala Design saat ini.
2. Untuk menganalisa pemasaran strategi yang harus UMKM Pahala Design lakukan berdasarkan analisa SWOT.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Mengenai manfaat penelitian yang penulis harapkan apabila penelitian ini selesai dibuat antara lain dari berbagai aspek :

### **1.4.1 Aspek Akademis**

Bagi pemilik usaha dalam Riset ini diharapkan sebagai langkah awal dalam melakukan pertimbangan upaya perbaikan masalah internal eksternal berhubungan dengan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan volume Penjualan dan menjadi riset yang bermanfaat.

### **1.4.2 Aspek Praktis**

#### **1. Bagi Ekspansi Ilmu**

diharapkan dapat menjadi perbandingan antara Ilmu Teori Hasil dari penelitian ini dengan Praktek dilapangan secara langsung . dengan dirumuskan komparasi diharapkan menambah pengembangan ilmu Manajemen bisnis dan berbagai pihak dapat diuntungkan .

#### **2. Bagi Pengkaji lain**

Diharapkan hasil riset menciptakan gambaran penelitian lain tentang tugas akhir akademis , serta bahan penyusunan referensi.

#### **3. Bagi Penyusun**

Penulisan ini dapat bermanfaat untuk pengetahuan mulai dari praktek, teori dan wawasan, selain itu penulis berusaha untuk memacu daya pikir dalam menyatakan suatu kesimpulan

dari permasalahan yang ada di UMKM Pahala Design Surabaya.