

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

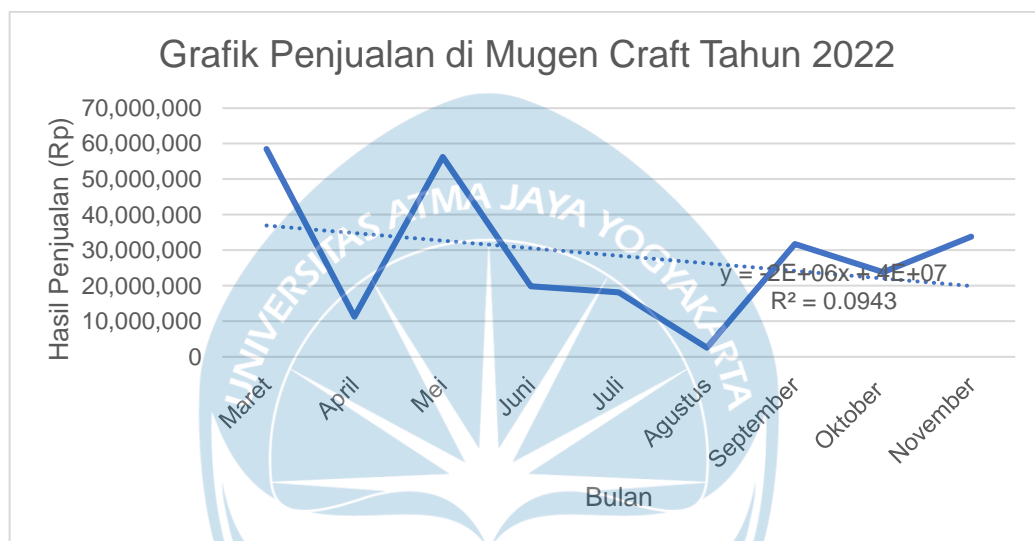
Pada masa ini, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi cara berbisnis yang banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Hal itu disebabkan karena modal yang diperlukan untuk mendirikan UMKM termasuk cukup terjangkau. UMKM adalah jenis usaha yang dimiliki oleh perorangan atau sekelompok usaha yang telah memenuhi persyaratan sehingga dapat dikategorikan sebagai UMKM. UMKM telah diatur ke dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia, yaitu Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Mugen Craft merupakan salah satu UMKM yang ada di Indonesia. Mugen Craft adalah UMKM yang bergerak dalam usaha pembuatan keramik atau gerabah. Mugen Craft berlokasi di Jalan Raya Kasongan, Bangunjiwo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul. Mugen Craft didirikan pada Januari 2002. Mugen Craft memproduksi produk kerajinan gerabah seperti guci, vas, pot, dan sebagainya. Produk-produk gerabah Mugen Craft banyak diminati oleh masyarakat lokal bahkan juga diminati oleh masyarakat luar negeri.

Dalam mendukung keberlangsungan usaha, setiap usaha memiliki alur atau proses bisnis. Proses bisnis yang terdapat di Mugen Craft terdiri dari tiga bagian, yaitu pemilik, produksi, dan gudang (*warehouse*). Proses pertama dimulai dari pemilik Mugen Craft yang menerima pesanan dari pelanggan. Selanjutnya, pesanan akan dicatat dan melakukan perhitungan bahan baku yang akan dibeli dari *vendor*. Proses selanjutnya adalah mengirimkan bahan baku ke bagian produksi.

Proses bisnis berlanjut ke bagian produksi. Bagian produksi akan menerima bahan baku dan melakukan pembentukan gerabah sesuai dengan pesanan. Setelah itu, proses pembuatan gerabah yang dilakukan selanjutnya berturut-turut, yaitu pengeringan gerabah, pembakaran gerabah, *finishing* gerabah berupa pewarnaan, dan pengemasan gerabah untuk pesanan. Produk yang telah dikemas akan dikirimkan menuju gudang dan dilakukan penataan produk. Produk akan dikirimkan ke pelanggan sesuai dengan jadwal pengiriman yang telah ditentukan.

Dalam menjalankan usahanya, Mugen Craft memiliki permasalahan. Permasalahan yang ditemukan di Mugen Craft berkaitan dengan pemasaran yang berpengaruh pada penjualan gerabah. Pemilik Mugen Craft yang bernama Pak Giyono menginginkan adanya peningkatan penjualan sebesar 5%. Pernyataan dari pemilik Mugen Craft selaras dengan hasil penjualan. Hasil penjualan yang didapatkan merupakan hasil penjualan pada bulan Maret 2022 sampai dengan November 2022. Hasil penjualan yang telah terekapitulasi dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Gambar 1.1. Grafik Hasil Penjualan di Mugen Craft

Gambar 1.1. menunjukkan bahwa penjualan gerabah di Mugen Craft pada bulan Maret 2022 sampai dengan bulan November 2022 cenderung mengalami penurunan. Hasil penjualan pada bulan Maret 2022 yaitu Rp58.502.500,00. Sementara itu hasil penjualan pada bulan November 2022 yaitu Rp33.805.000,00. Sebelum bulan Oktober 2022, penggunaan media promosi di Mugen Craft terbatas karena hanya melakukan promosi *offline* di *showroom* dan melalui WhatsApp. Oleh karena itu, konsumen yang didapatkan sebatas dari pelanggan lama atau pembeli yang secara tidak sengaja datang ke Mugen Craft. Kondisi tersebut menyebabkan penjualan cenderung menurun karena pembelian dari pelanggan lama yang tidak menentu dan kurangnya pembelian dari pembeli baru. Pada bulan Oktober 2022, Mugen Craft mulai melakukan promosi di Instagram. Akan tetapi, pemanfaatannya kurang maksimal karena pemilik jarang melakukan pembaruan atau *update* konten promosi di Instagram. Pada bulan November 2022, terjadi kenaikan penjualan, tetapi hasilnya kurang signifikan karena hasil penjualan yang

didapatkan belum sama atau bahkan melebihi hasil penjualan pada bulan Maret 2022. Hal itu menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan belum maksimal. Pengambilan data hasil penjualan hanya terdapat 1 periode karena keterbatasan waktu. Selain itu, pemilik Mugen Craft tidak melakukan pencatatan penjualan sehingga tidak dapat mengambil data pada periode lain.

Keinginan untuk peningkatan penjualan gerabah di Mugen Craft disebabkan karena pemasaran yang masih kurang. Mugen Craft tidak memiliki tim yang mengelola pemasaran di Mugen Craft. Sejauh ini, pemasaran dikerjakan sendiri oleh pemilik Mugen Craft. Pemilik Mugen Craft menginginkan peningkatan penjualan tetapi tidak ingin menambah pekerja yang khusus untuk mengelola *marketing*. Hal itu disebabkan karena pemilik masih bisa mengerjakan *marketing* sendiri.

Jumlah pekerja di Mugen Craft sebanyak 5 pekerja. Salah satu pekerja di Mugen Craft yang bernama Pak Tohana adalah pekerja yang melakukan produksi gerabah dan sering melayani pembeli yang datang langsung ke *showroom*. Pak Tohana dapat menjadi perwakilan dari seluruh pekerja di Mugen Craft. Hal itu disebabkan karena Pak Tohana juga melakukan promosi secara *offline* untuk menggantikan pemilik apabila terdapat keperluan. Pak Tohana menginginkan adanya peningkatan pemasaran produk karena saat ini promosi lebih banyak dilakukan ketika pembeli datang langsung ke *showroom*. Pak Tohana ingin lebih fokus dalam mengerjakan produksi gerabah tanpa melakukan promosi untuk pembeli yang datang langsung ke *showroom*. Pak Tohana berharap agar strategi pemasaran yang baik diharapkan dapat meningkatkan penjualan gerabah Mugen Craft. Hal itu disebabkan karena besar kecilnya penjualan yang didapatkan berpengaruh terhadap jumlah pendapatan pekerja. Pak Tohana juga mengungkapkan bahwa sempat mengalami situasi tidak adanya pesanan atau sepi pembeli. Kondisi yang dialami Pak Tohana sangat berdampak terhadap dirinya.

Salah satu pembeli Mugen Craft berpendapat bahwa upaya pemberian informasi produk-produk gerabah di Mugen Craft perlu ditingkatkan kembali. Pembeli tersebut mengetahui produk-produk Mugen Craft melalui Instagram. Pembeli menginginkan agar pemanfaatannya lebih ditingkatkan dengan sesering mungkin ada pembaruan atau *update* postingan. Pembeli juga menyarankan untuk mengembangkan promosi ke dalam media sosial lain. Pembeli tersebut telah

mewakili pendapat dari pembeli pada bulan Maret 2022 sampai dengan bulan November 2022 dan kuesioner dengan total berjumlah 48 pembeli. Setelah ditelusuri lebih lanjut, pembeli tersebut merupakan pengguna Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Oleh karena itu, pembeli tersebut dapat mewakili pendapat dari 93,2% pengguna Instagram, 64,4% pengguna Facebook, dan 100% pengguna WhatsApp dari hasil kuesioner.

Dengan demikian, masalah yang ditemukan di Mugen Craft berupa penjualan menurun yang disebabkan karena pemasaran yang diterapkan masih kurang dan memerlukan peningkatan pemberian informasi produk. Oleh karena itu, diperlukan pengkajian agar dapat menentukan dan merancang solusi yang tepat. Solusi tersebut diharapkan dapat meningkatkan perekonomian pemilik dan pekerja. Di samping itu, solusi yang tepat juga diharapkan dapat membuat produk kerajinan gerabah atau tembikar lebih dikenal masyarakat.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemetaan masalah yang telah dilakukan, rumusan masalah yang terdapat di Mugen Craft, yaitu hasil penjualan di Mugen Craft yang mengalami penurunan karena pemasaran yang kurang dan perlunya upaya untuk meningkatkan pengenalan produk gerabah Mugen Craft.

1.3. Tujuan

Tujuan yang bisa didapatkan melalui penelitian di Mugen Craft, yaitu:

- a. Menemukan penyebab permasalahan penjualan menurun di Mugen Craft.
- b. Memberikan usulan perbaikan strategi pemasaran yang dapat diterapkan pada penjualan gerabah di Mugen Craft.
- c. Menunjukkan adanya peningkatan penjualan gerabah di Mugen Craft sebesar 5%.
- d. Membandingkan kondisi sebelum implementasi dengan kondisi sesudah implementasi.

1.4. Batasan

Batasan penelitian yang terdapat di Mugen Craft, yaitu data penjualan yang digunakan dimulai dari bulan Maret 2022. Hal itu disebabkan karena pemilik Mugen Craft tidak melakukan pencatatan penjualan. Data penjualan didapatkan dari nota penjualan yang terkumpul dari bulan Maret 2022.