

BAB 1

PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisikan penjelasan mengenai latar belakang pada objek penelitian, tujuan dari penelitian, rumusan masalah objek penelitian, dan batasan penelitian yang akan dijabarkan dalam subbab berikut.

1.1. Latar Belakang

Pertumbuhan industri Indonesia saat ini berdampak pada masuknya Indonesia ke dalam kategori negara industri dalam *manufacturing value added* yang masuk ke dalam 10 besar dunia. Manufaktur merupakan salah satu sektor yang vital bagi perekonomian di dalam dan di luar pabrik sehingga perlu adanya peningkatan. Peningkatan dapat dilakukan terhadap berbagai sektor, seperti peningkatan kompetensi sumber daya manusia, strategi pemasaran, perancangan yang dilakukan terhadap proses produksi, dll. Industri manufaktur berperan penting pada perekonomian Indonesia dikarenakan kompetensi, kemampuan, dan kapasitas untuk dapat menghasilkan suatu produk sehingga dapat diperdagangkan serta membuka lapangan pekerjaan. Oleh karena itu, teknologi berperan penting dalam membangun ketahanan dari manufaktur terhadap aglomerasi dan krisis ekonomi yang ada saat ini.

Penelitian dilakukan di CV. Karya Wahana Sentosa (KWaS) yang terletak di jalan Imogiri Barat Km 17, Dusun Bungas, Kelurahan Sumberagung, Kecamatan Jetis, Bantul. CV. KWaS merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur industri kayu (*Furnitur dan Kitchenware*) yang memiliki proses produksi dengan mengubah bahan dan komponen mentah hingga dapat menjadi produk akhir yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen. Berdasarkan hasil produksinya, CV. KWaS telah mengikuti berbagai macam pameran dalam negeri dan luar negeri sebagai salah satu bentuk promosi / *marketing* dalam upaya pengenalan produk kepada para *buyers* dan konsumsi publik. Pada pelaksanaannya, CV. KWaS telah melakukan penjualan produk pada *buyer* lokal bahkan internasional dengan permintaan produk yang disesuaikan dengan katalog maupun *custom*. Diketahui bahwa beberapa *buyer* dari CV. KWaS sendiri, seperti beberapa hotel dengan produk *furniture* kamar dan lobby, restoran dengan *furnitur* ruangan, dan beberapa supermarket, seperti Superindo, Ace Hardware, dan Maiso dengan produk *kitchenware*.

Teknologi yang digunakan oleh CV. KWaS, baik untuk produk *furnitur*, *interior design*, dan *kitchenware*, mulai dari sistem pengolahan data hingga proses produksinya tergolong menggunakan sistem manual. Hingga saat ini diketahui bahwa produk *kitchenware* merupakan produk yang rutin di-order oleh beberapa supermarket, seperti Superindo, Pendopo (ACE Hardware), Rita Pasaraya, Maiso, dan beberapa market lainnya. Beberapa *market* melakukan PO (*pre-order*) sesuai dengan ketersediaan produk yang ada di katalog CV KWaS dan terdapat juga *market* yang melakukan *pre-order* sesuai dengan permintaan produk *custom* dari *market* itu sendiri. Proses *pre-order* ini biasanya diawali oleh *market* yang memberikan detail produk yang terdiri atas desain, material, dimensi, serta *quantity* sebanyak produk yang akan di *order*.

Perkembangan teknologi digital saat ini tentunya berpengaruh penting terhadap industri terutama pada penjualan produk baik pada bidang barang ataupun jasa. Pemasaran pasca revolusi industri telah menimbulkan beberapa dampak pada proses perdagangan dan dapat dikatakan sebagai hubungan yang telah terjadi atas pembeli dan penjual sehingga *human needs* dapat terpenuhi. Diketahui bahwa kompleksitas perilaku dari konsumen diharapkan dapat mendekati jumlah permintaan dari konsumen dikarenakan terdapat keinginan serta kebutuhan antarkonsumen yang berbeda-beda satu dengan lainnya sehingga dapat disimpulkan bahwa hal tersebut dapat menjadi tantangan bagi perusahaan untuk dapat memahami dan memenuhi. CV. KWaS telah melakukan beberapa hal untuk dapat memenuhi permintaan konsumen, seperti membuat produk *furnitur* dan *kitchenware*, melakukan riset terhadap produk yang akan diproduksi, serta melakukan strategi *marketing* untuk melakukan penawaran dimana jika penawaran tersebut berhasil, maka hal tersebut dapat menjadikan perusahaan dapat berkembang hingga saat ini dikarenakan permintaan (*pre-order*) masih berjalan dengan rutin.

Berdasarkan hasil observasi pada saat pelaksanaan magang, CV KWaS telah mengalami penurunan penjualan pada produk *kitchenware*. Penurunan penjualan terjadi pada beberapa produk yang telah dipasarkan secara *Business to Business* (B2B) di beberapa *market*, seperti pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Presentase Penjualan *Kitchenware* Tahun 2020 - 2022

Tahun	2020 -2021	2021 - 2022
Presentase Penjualan	47,67%	-28,36%

Setelah merekapitulasi data penjualan, pada tahun 2020 sampai 2021 telah mengalami kenaikan sebesar 47,67% dan penurunan penjualan sebesar 28,36% pada tahun 2022 maka dilakukan diskusi terkait penjualan dan melakukan evaluasi terhadap data yang telah direkapitulasi. Diskusi tersebut menghasilkan beberapa kesimpulan, seperti penurunan penjualan yang dikaitkan dan disebabkan oleh konsumen yang memiliki ketertarikan terhadap produk *kitchenware* yang telah disediakan. Berdasarkan data dan hasil diskusi dengan *stakeholder* penelitian, diharapkan penjualan pada tahun ini dapat lebih besar bahkan mengalami kenaikan dibandingkan dengan penjualan tahun kemaren dengan perhitungan prosentase yang telah ditentukan oleh *stakeholder*.

Pada pengambilan keputusan untuk permasalahan yang dialami oleh CV KWaS, penulis mempertimbangkan sebanyak 4 *stakeholder* pada proses pengembangan produk dan juga penjualan produk, yaitu direktur utama, *Staff Marketing*, Kepala Bagian Produksi, serta *buyer* pengguna produk *kitchenware*. Direktur CV KWaS ingin agar presentase penjualan dapat tetap meningkat baik dari sisi kualitas maupun jenis produk yang dapat dikembangkan dan dijual, serta menambah variasi produk melalui pengembangan yang telah dilakukan sehingga banyak terdapat variasi produk *kitchenware* yang tentunya disesuaikan dengan *trend* dan permintaan produk yang telah banyak laku di pasaran khususnya beberapa *market* yang telah melakukan *pre-order* secara rutin di CV KWaS, serta peluang untuk menawarkan dan menjual produk pada *market* lainnya dengan hal utama yang dapat dipertimbangkan untuk menjadikan CV KWaS produsen adalah material bahan baku yang digunakan merupakan kayu jati yang telah bersertifikat FSC 100%. Direktur CV KWaS juga berharap agar produk yang dibuat dapat disesuaikan dengan permintaan pasar dan memanfaatkan teknologi yang dimiliki oleh CV KWaS, yaitu mesin CNC. Dengan demikian, diperlukan adanya strategi untuk mempertahankan kualitas yang baik, pengembangan dan perancangan produk yang lebih baik, serta penawaran yang baik sehingga dapat mencapai tujuan serta rancangan awal yaitu penjualan produk baru yang telah dikembangkan ke *buyer* lama yang telah menjadi *buyer* tetap dan telah melakukan pemesanan produk *kitchenware* maupun *buyer* baru.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan dari hasil latar belakang bahwa diperlukan adanya alternatif solusi untuk mengatasi penurunan penjualan produk *kitchenware*.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian adalah mengatasi masalah penurunan penjualan produk *kitchenware* dengan target kenaikan penjualan sebesar 10% atau lebih dari tahun sebelumnya. Nilai 10% ini ditentukan dari ditetapkan berdasarkan data penjualan pada dua tahun sebelumnya dan perhitungan presentase keuntungan dari *stakeholder*. Solusi ini dapat dicapai dengan fokus objek pada *buyer* lama yang pernah melakukan pemesanan *kitchenware* maupun *buyer* baru.

1.4. Batasan Masalah Penelitian

Batasan masalah akan dijadikan sebagai acuan sehingga penelitian dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan. Batasan masalah pada penelitian ini yaitu pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data permintaan dari *buyers* dan data mengenai hasil pemasaran pada periode September 2022 hingga Februari 2023.