BAB I

PENDAHULUAN

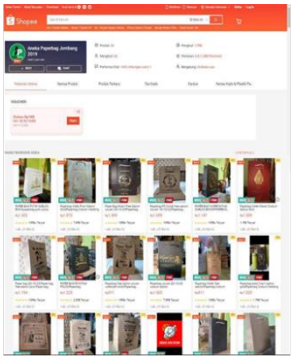
1.1 Latar Belakang Masalah

Jombang adalah kabupaten yang lokasinya masih pedesaan, dalam mata pencarian mayoritas penduduknya bekerja sebagai wirausaha yaitu UMKM. Jombang sebagai salah satu kabupaten dengan mayoritas usaha industri kerajinan hasil dari proses manufaktur yang melibatkan keterampilan manual dalam pembuatan benda-benda kebutuhan sehari-hari. Usaha industri kerajinan dirancang untuk tujuan fungsional (kegunaan) dan memiliki nilai estetika. Salah satu usaha industri kerajinan tangan yaitu tas paperbag.

Usaha yang bergerak di bidang kerajinan tangan dari bahan baku kertas yaitu tas paperbag. Kerajinan tangan tas paperbag ini sangat dibutuhkan bagi masyarakat yang mempunyai acara hajatan maupun usaha *souvenir* dibuat untuk memberikan tampilan yang lebih menarik untuk kemasan. Penelitian ini dilakukan di UMKM Aneka Paperbag Jombang yang merupakan salah satu usaha UMKM di kota Jombang yang sudah berjalan 3 Tahun. UMKM Aneka Paperbag Jombang didirikan oleh Bapak Miftahul Falaq yang berlokasi di daerah Cermenan Sugihwaras Kecamatan Ngoro Jombang. UMKM Aneka Paperbag Jombang tergolong usaha menegah mikro kecil menegah yang masih menggunakan rumah pribadi untuk dijadikan proses produksi, pelayanan, dan saat ini masih belum ada tempat khusus usahanya.

Sumber: UMKM Aneka Paperbag Jombang
Gambar 1.1 Lokasi Di Aneka Paperbag Jombang

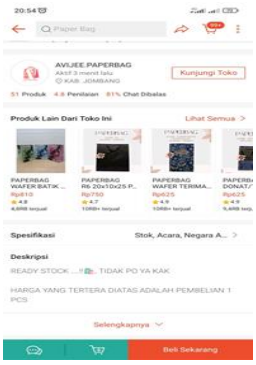
UMKM Aneka Paperbag Jombang memproduksi tas paperbag yang berkualitas, menambahkan desain gambar sesuai keinginan pelanggan dan memberikan pilihan ukuran tas peperbag dari yang kecil sampai yang besar supaya pelanggan lebih tertarik terhadap produk yang di jual. UMKM Aneka Paperbag Jombang termasuk UMKM yang mengalami peningkatan dalam usahanya, yang setiap hari memproduksi sekitar 2.000 *pieces* tas paperbag yang sudah siap di jual. UMKM Aneka Paperbag Jombang mengalami peningkatan penjualan di *marketplace shopee* yang awalnya 1 rb penjualan dan sekarang ini telah meningkat hingga 10 rb penjualan di satu produk Tas Paperbag. Sedangkan untuk penjualan di toko souvenir, *resseler*, *facebook* masih tetap stabil yang perharinya 100 pesanan sampai 500 pesanan tergantung musin pernikahan maupun acara hajatan.



Sumber: Marketplace Shopee

Gambar 1.2 Akun Toko Online Marketplace Shopee Di Aneka Paperbag Jombang

Saat ini persaingan usaha antar usaha antar sejenis semakin meningkat, sehingga pengusaha harus mampu beradaptasi dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Meningkatnya kebutuhan masyarakat menyebabkan munculnya wirausaha-wirausaha baru di pasar dalam usaha bisnis yang sama. Setiap pengusaha menawarkan keunggulan dari produk yang dihasilkan, maka pengusaha dituntut untuk melakukan berbagai cara untuk meningkatkan daya saing dan memenuhi permintaan pasar agar dapat bersaing dengan pengusaha lainnya. Menurut Marbun (2003) Persaingan bisnis ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan. Dalam persaingan di kerajinan dari bahan baku kertas terutama tas paperbag pun saat ini juga banyak pesaing, karena dengan adanya *marketplace* di pemasaran online akan mempermudah bagi pelaku bisnis untuk menjalankan usahanya. Di wilayah Jombang ada tiga UMKM yang saat ini usahanya mempunyai penjualan yang cukup banyak dan mempunya komentar positif oleh pelanggan di *marketplace shopee* yaitu AVIJEE.PAPERBAG.



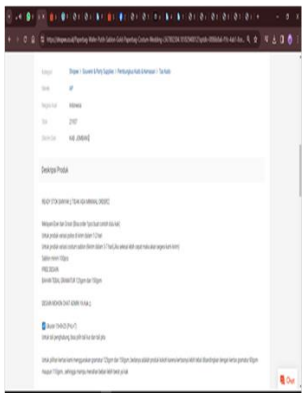
Sumber: Marketplace Shopee

Gambar 1.3 Akun Marketplace Shopee AVIJEE.PAPERBAG (kompotitor lain)

Berdasarkan Gambar 1.3 menunjukkan bahwa usaha Tas Paperbag di wilayah Jombang terdapat kompetitor lain dengan usahanya yang serupa, oleh karena itu pengusaha tas paperbag harus memberikan hasil yang terbaik supaya diminati pelanggan.

UMKM Paperbag Jombang dalam proses memperkenalkan produknya kepada pelanggan dengan menggunakan promosi di media sosial *marketplace shopee, facebook* dan juga melakukan promosi memperkenalkan produk tas paperbag tersebut secara langsung ke konsumen maupun ke distributor. UMKM Aneka Paperbag Jombang menawarkan harga murah kepada pelanggan tetapi dengan minimal pembelian yaitu 100 *pieces* pesanan dengan satu model dan desain Tas Paperbag, tidak hanya memberikan harga murah kepada pelanggan tetapi juga memberikan harga grosir dan diskon kepada distributor maupun *resseller* yang telah bekerjasama. Menurut Kotler dan Keller (2016:104) jenis jenis diskon terbagi menjadi tiga, yaitu Diskon tunai, potongan harga bagi pembeli yang membayar langsung. UMKM Aneka

Paperbag Jombang dalam proses pemesanan menggunakan sistem *pre order* yang di mana pelanggan memesan barang terlebih dahulu, pesanan akan di proses antara 3 hari sampai 7 hari di *marketplace shopee* dan pemesanan selain di *marketplace shopee* proses pengerjaan 1 hari sampai 4 hari tergantung banyaknya pesanan. Dengan sistem *pre order* akan mempermudah produsen saat proses pengerjaan karena pengerjaan sesuai urutan antrian pesanan.



Sumber: Marketplace Shopee
Gambar 1.4 Sistem Pemesanan Pre Order Di Marketplace Shopee UMKM Aneka
Paperbag Jombang

Pada penelitian sebelumnya mengenai Analisis Strategi Pemasaran pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada era Digital di kota bandung (Iston Dwija, 2019). Dalam penelitian menghasilkan temuan bahwa hasil dari penelitian menunjukan bahwa untuk Industri Kuliner, Fashion, serta *Tour And Travel*, mereka memberikan nilai tambah dan diferensiasi pada produk dan layanan yang diberikan, sedangkan dalam sisi harga, menerapkan harga yang kompetitif dan bersaing (Strategi Pemasaran yang diterapkan *Product, Price, Promotion, Dan Place*).

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka penulis akan melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tas Paperbag di UMKM Aneka Paperbag Jombang (Studi Kasus Umkm Aneka Paperbag Jombang)”.

1.2 Fokus Penelitian

Sesuai dengan judul fokus penelitian ini “ Strategi Pemasaran Produk Tas Paperbag Di Aneka Paperbag Jombang (Studi Kasus Umkm Aneka Paperbag Jombang)” yang objek utamanya merupakan usaha Tas Paperbag Jombang.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diteliti, yaitu:

1. Bagaimanakah strategi pemasaran pada Aneka Paperbag Jombang ?

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui dan menggali lebih dalam strategi pemasaran pada Aneka Paperbag Jombang.

1.5 Manfaat Teoritis Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

   Secara teoritis, manfaat penelitian ini adalah memberikan wawasan dan pengetahuan kepada peneliti lain yang melakukan penelitian serupa tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini juga berperan sebagai sarana pengembangan pengetahuan teoritis yang dapat dijadikan acuan referensi untuk penelitian selanjutnya dalam bidang yang sama. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya berguna bagi peneliti yang sedang melakukan penelitian serupa, tetapi juga bagi perkembangan teori dan pengetahuan di bidang strategi pemasaran dan penjualan.

2. Secara Praktis

   a. Bagi para ilmuwan, peneliti berharap karya ini dapat digunakan sebagai media informasi yang bermanfaat dan sebagai sumber referensi tambahan bagi perpustakaan..

   b. Lembaga penelitian berharap penelitian ini dapat digunakan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan melakukan inovasi evaluasi bisnis untuk meningkatkan penjualan produknya.

   c. Peneliti berharap pembaca dapat menggunakan penelitian ini sebagai alat untuk belajar menerapkan teori-teori yang diajarkan di kelas, khususnya teori manajemen pemasaran. Dengan demikian, pembaca dapat menerapkan informasi yang dibahas dalam makalah ini ke dalam kehidupan nyata.