**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **PENJELASAN JUDUL**

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami judul skripsi ini, perlu penulis jelaskan terlebih dahulu mengenai judul. Judul penelitian ini adalah ***“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kerajinan Tangan Koran Bekas Pada Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Wanita Mandiri Di Kecamatan Way Halim Bandar Lampung”.*** Pengertian istilah yang terdapat pada judul di atas dapat penulis jelaskan sebagai berikut:

Strategi merupakan rencana tindakan (rangkaian kegiatan perusahaan) termasuk penggunaan metode dan pemanfaatan berbagai sumber daya atau kekuatan.[[1]](#footnote-2) Pemasaran adalah kegiatan menyeluruh yang mencangkup proses kreasi dan pembuatan jasa serta produk, penetapan harga, dan penjualannya.[[2]](#footnote-3) Strategi Pemasaran adalah pendekatan secara teratur dan pragmatis yang dapat di gunakan organisasi, baik publik maupun swasta dalam pembuatan keputusan saat ini dan untuk masa depan.[[3]](#footnote-4)

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan, memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Produk merupakan segala sesuatu yang dapat di tawarkan produsen untuk di perhatikan, diminta, dicari, dibeli, di gunakan atau di konsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.[[4]](#footnote-5)

Dengan demikian yang di maksud dengan strategi bisnis dalam meningkatkan penjualan produk kerajinan tangan koran bekas di KUBE wanita mandiri Way Halim Bandar lampung dalam penelitian ini adalah cara yang di susun secara menyeluruh untuk memenuhi permintaan dan target pemasaran demi tercapai nya tujuan KUBE melalui 4 P yang meliputi strategi produk, harga, tempat, promosi dan mengharapkan tercapai nya tujuan perusahaan yaitu peningkatan volume penjualan.

1. **Alasan Memilih Judul**

Adapun yang menjadi alasan memilih judul tersebut :

1. Strategi pemasaran memiliki peranan yang sangat penting untuk suatu perusahaan, karena dengan menggunakan strategi pemasaran suatu perusahaan mampu berkembang, mendapatkan laba dan dapat meningkatkan volume penjualan produk secara maksimal.
2. Strategi pemasaran KUBE mampu menggunakan kesempatan peluang pasar karna bisnis dalam bidang kerajinan koran bekas merupakan satu-satu nya di Lampung..
3. **Latar belakang**

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang di lakukan oleh para pengusaha dalam usaha nya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung kepada keahlian pengusaha di bidang pemasaran, produksi, keuangan maupun bidang lain. Selain itu tergantung pula pada kemampuan pengusaha untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar usaha perusahaan dapat berjalan lancar.

 Menurut William J.Staton pemasaran adalah sistem total dari kegiatan bisnis yang di rancang untuk mencanangkan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai sasaran serta tujuan perusahaan.[[5]](#footnote-6)

 Pada dasar nya tujuan dalam mendirikan perusahaan adalah mencari laba semaksimal mungkin, keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan itu sangat di pengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam memasarkan produk nya. Perusahaan dapat menjual produk nya dengan harga yang menguntungkan pada tingkat kualitas yang di harapkan,akan mampu mengatasi tantangan dari para pesaing terutama dalam bidang pemasaran.

 Oleh karena itu untuk menarik konsumen melakukan pembelian maka perusahaan harus bisa menerapkan suatu strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan dengan kondisi pasar yang di hadapi. Keberhasilan strategi pemasaran di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu riset dan analisa pasar, keputusan tentang produk, penetapan harga, promosi dan strategi. Memasuki perdagangan bebas AFTA [*Asean Free Trade Assosiation]* tahun 2003 yang lalu sampai sekarang, hampir semua organisasi bisnis menghadapi persaingan dan tantangan dalam suatu lingkungan yang sarat dengan perubahan.

 Agar berhasil dalam kondisi saat ini, di perlukan strategi pemasaran berorientasi pasar yang dapat mengantisipasi seluruh keinginan konsumen, mengatasi ancaman persaingan dan memperkuat keunggulan bersaing. Pada produk kerajinan tangan koran bekas kendala yang di hadapi adalah bagaimana produk ini bisa di terima di masyarakat dan dapat di pasarkan secara efektik. Tidak hanya memproduksi saja tetapi para pengrajian bisa mendistribusikan produk-produk yang di buat.

 Menurut Ngatina ketua kelompok KUBE Wanita Mandiri kendala terbesar adalah bagaimana produk-produk ini bisa terjual di pasaran dan bagaimana masyarakat luas tahu bahwa ada limba sampah dari koran bekas yang bernilai ekonomis. [[6]](#footnote-7)

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penyusun mengangkat pokok permasalahan, yakni:

Bagaimana strategi Pemasaran produk dalam meningkatkan penjualan kerajinan tangan koran bekas KUBE Wanita Mandiri Way Halim Bandar Lampung ?

1. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

Untuk mengetahui strategi pemasaran produk KUBE Wanita Mandiri Bandar Lampung dalam meningkatkan penjualan produk koran bekas KUBE Wanita Mandiri Bandar Lampung?

1. **Kegunaan Penelitian**
2. Sebagai bahan masukan berupa ide atau saran bagi penulis dalam mengembangkan wacana berfikir agar lebih tanggap dan kritis terhadap masalah-masalah sosial yang timbul.
3. Sebagai informasi yang bermanfaat bagi masyarakat dan pihak yang terkait dengan KUBE Wanita Mandiri, terutama dalam Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Kerajinan Tangan di KUBE Wanita Mandiri Way Halim Bandar Lampung.
4. **Metode Penelitian**
	* 1. **Jenis dan Sifat Penelitian**
5. **Jenis penelitian**

Dilihat dari jenis penelitian ini di ambil penelitian lapangan (*field research),* yaitu suatu penelitian yang di lalukan dalam kancah kehidupan yang sebenarnya.[[7]](#footnote-8)Tujuan utama ilmu-ilmu sosial dalam berteori berupaya mengidentifikasi dan menganalisis realitas (Kenyataan) sosial.[[8]](#footnote-9)

1. **Sifat penelitian**

Jika di tinjau dari derajat penelitian ini bersifat deskriptif artinya penelitian ini semata-mata melukiskan keadaan suatu objek atau peristiwa tertentu, di mana dalam penelitian ini hanya mengungkapkan data-data yang sesuai apa adanya, guna memberikan kejelasan terhadap masalah maupun peristiwa yang di teliti. Penelitian deskriptif hanya melukiskan keadaan objek atau persoalannya.[[9]](#footnote-10)

* + 1. **Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data, adapun metode-metode yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

1. **Metode interview**

Metode interview (wawancara) adalah proses tanya jawab dengan menggunakan bahasa lisan antara dua orang atau lebih, berhadapan dengan fisik satu dengan yang lain masing-masing dapat mendengarkan langsung pembicaraannya dengan alat bantu perekam dan alat-alat tulis.[[10]](#footnote-11)

Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode interview bebas terpimpin yaitu penginterview membawa kerangka pertanyaan-pertanyaan untuk di sajikan, tetapi cara bagaimana pertanyaan-pertanyaan ini di ajukan dan interview di sertakan kepada kebijakan interview.[[11]](#footnote-12)

Penelitian membuat pokok-pokok masalah yang di teliti berupa pedoman interview, yang nantinya akan berfungsi sebgai pengendali agar proses interview tidak sampai kehilangan arah. Metode ini penulis menggunakannya untuk memperoleh data-data yang di butuhkan serta informasi yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang penulis teliti pada KUBE Wanita Mandiri Way Halim Bandar Lampung. Metode wawancara/interview ini yang merupakan metode pokok yang penulis gunakan dalam penulisan ini.

1. **Metode Dokumentasi**

Teknik dokumentasi pada penelitian ini di lakukan untuk membuktikan penelitian ini berjalan sesuai rencana dan di lakukan secara sistematis sesuai prosedur yang ada. Tekhnik pengumpulan data yang di gunakan tidak langsung di tunjukan kepada subjek penelitian. Dokumen yang di teliti dapat berbagai macam, tidak hanya dokumen resmi.[[12]](#footnote-13) Dokument juga dapat berupa buku harian, surat pribadi, laporan, notulen rapat, catatan kasus dalam pekerjaan, dan dokumentasi lainnya. Dalam memanfaatkan data dokumen di masukan secara tertulis, akan tetapi di ambil pokok-pokok isinya yang dianggap perlu saja, sedangkan data lain di dukung dalam analisis. Adapun data yang di himpun melalui dokumentasi adalah sejarah berdirinya KUBE Wanita Mandiri Bandar Lampung, struktur organisasi, program kerja dan lain-lain.

1. **Metode observasi**

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang di lakukan melalui pengamatan dengan di erta penvatatan-pencatatan terhadap keadaan perilaku objek sasaran.[[13]](#footnote-14)

Observasi sebagai tehnik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik dari pada tekhnik pengumpulan data yang lain. Sutrisno hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai prosess biologi dan psioligis duan di antaranya yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.[[14]](#footnote-15)

Tekhnik observasi ini di gunakan apabila berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang tidak di amati terlalu besar.

* + 1. **Populasi**

 Populasi adalah semuaanggota yang ada kelompok manusia, binatang, peristiwa atau benda yang tinggal dalam satu tempat dan secara terancam menjadi target penelitian.[[15]](#footnote-16) Pendapat lain juga menyebutkan populasi adalah sejumlah individu yang di selidiki.[[16]](#footnote-17)Populasi adalah wilayah yang terdiri dari atas objek/subyak yang mempunyai kualitas dan karateristiktertentu yang di tetapkan oleh peneliti dan kemudian di tarik kesimpulan.[[17]](#footnote-18)Adapun yang menjadi populasi sample dalam penelitian ini anggota KUBE 10 orang Jadi keseluruhan populasi 10 orang.

1. **Tinjauan pustaka**

Kajian pustaka berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh peneliti terhadap. Penerapan Strategi bisnis maka perlu kiranya study yang sudah pernah di lakukan sebelumnya. Hal ini d maksudkan umtuk meliha relevansi dan sumber-sumber yang di jadika rujukan dalam penelitian ini sekaligus sebagai upaya menghindari duplikat terhadap penelitian ini.

Skipsi Nihlah yang berjudul “stategi pemasaran Es capucino cincau mulia jaya dalam memenangkan keunggulan kompetitif di bandar lampung” skripsi mahasiswa raden intan lampung jurusan manajemen dakwa tahun 2015 ini berisi tentang strategi pemasaran dalam memenagkan keunggulan kompetitif adalah langkah yang di tempuh oleh pemilik es capucino cincau mulia jaya dalam langkah yang di tempuh oleh pemlik es cincau capicino dalam menarik konsumen akan produk yang di tawarkan pada priduk es capucino cincau sehingga dapat melaksanakan serta mewujudkan ujuan-tujuan sesuai dengan apa yang di harapkan.

Skripsi dwi priyani dengan judul “strategi pemasaran yayasan Multazam bimbingan haji dan umroh Bandar Lampung”. Dalam kegiatan nya yayasan ini memiliki konsep dan strategi pemasaran yakni, yayasan Multazam merupakan lembaga dakwah yang bergerak dalam bidang sosial membimbing, mendampingi, dan megurusi segala sesuatu yang di butuhkan dalam perjalanan haji dan umroh, konsep dan pola kerja segala administrasi dan urusan surat meyurat dari pembuatan paspor serta visa di tangani langsung oleh karyawan mutlazam Lampung.cara pembayaran premi di lakukan dengan membaeri uang muka yang di sesuaikan dengan kondisi yayasan’

Sedangkan untuk strategi pemasaran pada yayasan multazam bimbingan haji dan umroh yaitu, melakukan observasi langsung kepasa mantan jamaah haji dan umroh yakni dengan membentuk suatu forum alumni tiap tahunnya dan tiap angkatan priode. Melakukan umpan balik dalam setiap produk-produl yang telah di terapkan, kemudian kembali lagi melakukan suatu proses perencanaan, penentuan harga, promosi dan pendistribusian jasa atau ide.

Sedangkan untuk menawarkan produk-produk yayasan multqazam kepada para *coustomer* denga menawarkan barang atua jasa dengan cara *dor to door* (mendatangi langsung atau dengan nama lain kunjungan langsung), menggunakan media elektronil seperti internet, surat kabar, majalah, maupun telepon dan menggunakan brosur.

Skripsi Siti Ulwiyah degan judul “ strtaegi pemasaran wardah (kosmetik halal) dalam meningkatkanvolume penjualan di PT. Pragon Technologi and Innovation Bandar lampung”. Strategi pemasaran yang di gunakan PT. Pragon meliputi : strategi produk yaitu denga meyertakan lebel halal dan emiliki LPPOM MUI. Strategi harga dengan potongan harga, bonus sofenir, paket kosmetik. Strategi tempat (tempat terjangkau, penambahan toko-toko baru) dan strategi promosi (demo make up, promo ke kampus-kampus).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelum nya sama –sama membahas tentang srategi. Adapun yang peneliti teliti adalah strategi bisnis yang berperan penting dalam proses penjualan produk. Yang membedakan skripsi ini dengan skripsi yang lain adalah produk yang di pasarkan, tempat penelitian sertah stategi yang di gunakan di KUBE Wanita Mandiri.

1. Arif Yusuf Hamali*, Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan* ( Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2016), h.25 [↑](#footnote-ref-2)
2. Hann dan Kenneth G.Mangun, Beriklan dan berpromosi sendiri ( Jakarta : Gramedia 2002) ,h. 172 [↑](#footnote-ref-3)
3. Ibid.96 [↑](#footnote-ref-4)
4. Bauchari Alma, Pengantar bisnis ( Jakarta : rajawali pers, 2010) h, 50 [↑](#footnote-ref-5)
5. Dananng Suyanto, *Prilaku Konsumen Dan Pemasaran*(Yogyakarta; C A P S:2015), h.192 [↑](#footnote-ref-6)
6. Ngatina, Ketua KUBE WANITA MANDIRI way Halim Bandar Lampung, wawancara (Bandar Lampung, 1 Juli 2017) [↑](#footnote-ref-7)
7. Sutrisno Hadi, *Metedologo Research* (Yogyakarta: Adi Ofset,1991). h.3 [↑](#footnote-ref-8)
8. Burhan B ungi, *Metedologi Penelitian Kualitatif* ( Jakarta: Rajagrafindo Persada,2015) ,h.13 [↑](#footnote-ref-9)
9. Marzuki, *Metodologi Rised* (Yogyakarta: Ekonisia,2005), h.14 [↑](#footnote-ref-10)
10. Ibid 28 [↑](#footnote-ref-11)
11. Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*(Jakarta: Grafindo 1993), h.29 [↑](#footnote-ref-12)
12. Irawan Soeharto, *Metodelogi Penelitian Sosial*(Bandung: Remaja 2008),h.70 [↑](#footnote-ref-13)
13. Abdurrohman fahtoni, *Metode Penelitian Dan Tekhnik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka cipta 2011) h. 104 [↑](#footnote-ref-14)
14. Ibid hl203 [↑](#footnote-ref-15)
15. Sukardi, *Metode Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara,2003) h.53 [↑](#footnote-ref-16)
16. Sutrisno Hadi, *Metedo Researth* (Yogyakarta: Gramedia 1991) h.10 [↑](#footnote-ref-17)
17. Sugiono, *Metode Penelitian Kuantintatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung,Alfabeta 2014) h.80 [↑](#footnote-ref-18)