

BAB 1

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Keputusan pemerintah di zaman Orde Baru yang mendorong partisipasi organisasi Islam dalam masalah sosial membuat penggunaan jilbab menjadi populer. Di era itu, presiden Soeharto melakukan pendekatan kepada para pemimpin Negara Islam dengan cara memberi bantuan dana untuk pembangunan institusi dan perkembangan organisasi Islam.

Anak kepala negara, Siti Hardijanti Rukmana, yang akrab dipanggil Mbak Tutut pun mulai mengenakan jilbab dengan gaya yang menarik perhatian pada masa itu. Efeknya, banyak perempuan yang mengikuti gayanya. Bisa dikatakan, inilah awal mula gerakan mode dalam hal baju muslim.

Gerakan revolusi Islam di Iran, yang satu di antaranya mewajibkan perempuan di sana menggunakan jilbab membawa pengaruh besar bagi dunia. Wanita yang menggunakan busana muslim menjadi lebih percaya diri, termasuk di Indonesia.

Globalisasi Islam turut didukung oleh perkembangan media audio visual massa (TV). Umat muslim menjadi lebih modern, termasuk mengikuti perkembangan tren fashion. Busana muslim mulai dibuat lebih praktis dan menarik.

Permintaan atas busana muslim di Indonesia yang cukup tinggi membuat persaingan di industri busana muslim menjadi ramai. Produsen pun harus mengadu kreativitas mereka dalam mendesain busana muslim jika ingin dagangannya laris. Imbas persaingan ini ternyata positif, Indonesia mulai dianggap sebagai kiblat dari busana muslim modern.

Kehadiran internet dan teknologi digital pun turut membantu perkembangan industri busana muslim di tanah air. Kini siapa pun bisa belanja busana muslim wanita terbaru dengan mudah di mana saja.

Banyak perempuan mungkin enggan untuk mengenakan baju muslim, yaitu karena dianggap kaku, membosankan, suram, dan juga menghalangi kegiatan sehari-hari. Memakai baju muslim memungkinkan perempuan untuk memamerkan penampilan cantik mereka dan menunjukkan kecantikan batin mereka, semua ini sementara tidak melupakan unsur-unsur muslim yang memainkan bagian penting dalam baju muslim. Dengan beragam pilihan baju muslim saat ini, perempuan Muslim dapat dengan mudah mencocokkan pakaian mereka dengan kebutuhan mereka, gaya dan kepribadian. Aturan penggunaan baju muslim tidak akan menghambat perempuan Muslim untuk mengekspresikan kreativitas mereka dan terlihat gaya, melainkan akan menanamkan rasa kesopanan.

strategi inovasi produk dan kualitas produk sangatlah penting bagi setiap para pengusaha yang akan menjual produk nya yang memiliki pesaing yang banyak. Terutama dalam duni fashion muslim setiap waktu bisa cepat berubah sesuai dengan perkembangannya, maka setiap pengusaha dalam bidang fashion muslim haruslah update mengikuti kebutuhan masyarakat.

Karena indonesia memiliki masyarakat yang mayoritas islam dan terbesar di dunia kebutuhan akan baju muslim sangatlah besar terutama saat acara acara besar islam penjualan baju muslim sangatlah laku kerasa dan sangat menguntungkan bagi pengusaha baju muslim termasuk pada PT INTRANZ Bandung.

Pentingnya selalu berinovasi mengikutri tren fashion muslim dunia, karna anak muda jaman sekarang sangat menggemari menggunakan baju muslim yang moderen maka inovasi sangatlah penting agar konsumen puas dan percaya atas produk yang di hasilkan oleh perusahaan baju muslim termasuk PT INTRAZ Bandung.

Keberadaan produk fashion (pakaian) merupakan shopping goods yakni barang-barang yang karakteristiknya dibandingkan berdasarkan kesesuaian, kualitas, harga, dan gaya dalam proses pemilihan dan pembelian (Kotler dan Armstrong, 2008: 674). Fashion tidak pernah lepas dari kebutuhan hidup

manusia karena biasa dipakai setiap hari. Hal ini mengakibatkan pertumbuhan industri fashion di Indonesia semakin meningkat.

Peter dan Olson (2009:162) menyatakan keputusan pembelian adalah proses pengintegrasian yang dikombinasikan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu di antaranya.

Banyak faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, seperti kualitas produk, citra merek, harga dan promosi (Yoestini dan Rahma,2007; Wahudi,2005 serta Tedjakusuma,2001). Namun dalam penelitian ini, hanya diukur melalui faktor kualitas produk dan harga

Dengan kualitas produk yang baik, maka suatu perusahaan dapat mempertahankan usahanya dan mampu bersaing dengan pesaing lainnya. Selain itu peningkatan kualitas produk diharapkan dapat terus ditingkatkan bagi yang ingin membuka usaha baru, karena peningkatan kualitas produk secara tidak langsung dapat mempengaruhi keputusan konsumen, dan diharapkan konsumen dapat melakukan pembelian ulang atas produk yang kita jual, sehingga secara otomatis dapat meningkatkan penjualan.

Masyarakat atau konsumen mempunyai peran yang penting bagi perusahaan, karena dalam eksistensi produk di pasaran semua kegiatan perusahaan akan diupayakan untuk bisa memposisikan produknya agar dapat diterima oleh konsumen. Eksistensi kebutuhan yang berbeda macamnya kemudian menjadi dasar bagi konsumen untuk melakukan tindakan pemilihan atas tersedianya berbagai alternatif produk. Sehubungan dengan keberadaan konsumen dan beraneka ragam kebutuhannya maka produsen harus tanggap untuk melakukan pengamatan terhadap apa yang menjadi keinginan konsumen. Sehingga perusahaan dapat memenuhi dan memuaskan konsumen melalui produk yang ditawarkannya.

Maka PT INTRANZ melakukan berbagai macam cara untuk melakukan penjualannya agar dapat lebih mudah dan dekat dengan konsumen dengan berjualan secara online dan bekerja sama dengan toko supermarket besar seperti borma, griya, trans carrefour banyak tantangan yang di hadapi RT

intranz untuk dapat melakukan kerja sama dengan perusahaan market terbesar di indonesia terutama carrefour pimpinan PT intran harus melakukan perjanjian kerja sama dengan pimpinan carrefour.

1.2. Tujuan Kerja Praktek

Sesuai dengan penjelasan yang telah diuraikan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai oleh penulis selama melakukan kerja praktek yaitu :

1. Untuk mengetahui strategi apa saja yg di lakukan oleh PT Intran.
2. Untuk mengetahui bagaimana prosedur pengembangan usaha pada PT Intran.
3. Untuk mengetahui hambatan dalam prosedur pengembangan usaha PT Intran.

1.3 Kegunaan kerja praktek

1. Bagi penulis

Kegunaan yang diharapkan adalah menambah wawasan dan pengetahuan mengenai kegiatan-kegiatan yang ada dalam mengembangkan usaha baju muslim serta mengetahui prosedur penjualan yang di lakukan PT Intran, yang selanjutnya untuk memenuhi nilai mata kuliah kerja praktek, pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Komputer Indonesia.

2. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil kerja praktek diharapkan dapat menjadi sumber informasi yang berguna serta dapat menjadi masukan bagi perusahaan.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber pengetahuan dan bahan referensi tentang informasi mengembangkan usahanya agar dapat di terima di tempat dan perusahaan besar seperti carrefour.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Adapun lokasi penulis melaksanakan kerja praktek ini adalah pada TOKO BAJU MUSLIM PT INTRANZ yang beralamat di Jl. Naga Buana No. 14 Kota Baru Parayangan Telp (022)-87790402.

Sedangkan mengenai waktu pelaksanaan kerja praktek tersebut adalah terhitung mulai dari tanggal 1 Agustus s.d. 31 Agustus, jam kerja dari pukul 08.00 s.d. 17.00