# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan semakin tajamnya persaingan dalam dunia usaha. Guna mempertahankan dan meningkatkan usahanya ditengah persaingan usaha yang semakin ketat, perusahaan dituntut mampu menghadapi persaingan yang ada. Selain itu percepatan perubahan dimasyarakat yang diakibatkan peran teknologi informasi menjadikan konsumen semakin kritis terhadap produk yang ditawarkan perusahaan. Dengan demikian kecenderungan pasar dan siklus hidup produk lebih cepat berubah sesuai dengan keinginan konsumen. Bagi perusahaan, terus mengembangkan ide inovatif untuk produk menjadi suatu keharusan, konsumen yang terus berubah disebabkan pengaruh lingkungan sosial, ekonomi, budaya, dan lingkungan fisik menjadi semakin banyak tuntutan terhadap produk.

Salah satu strategi yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan agar tetap dapat bersaing dengan perusahaan lainnya diantaranya adalah melakukan diferensiasi produk dan harga. Diferensiasi produk adalah upaya dari sebuah perusahaan untuk membedakan hasil produknya dengan hasil produk pesaing.

Selain itu menurut Kotler (2007:10), diferensiasi produk adalah sebagai proses penambahan serangkaian perbedaan yang penting dan bernilai,guna

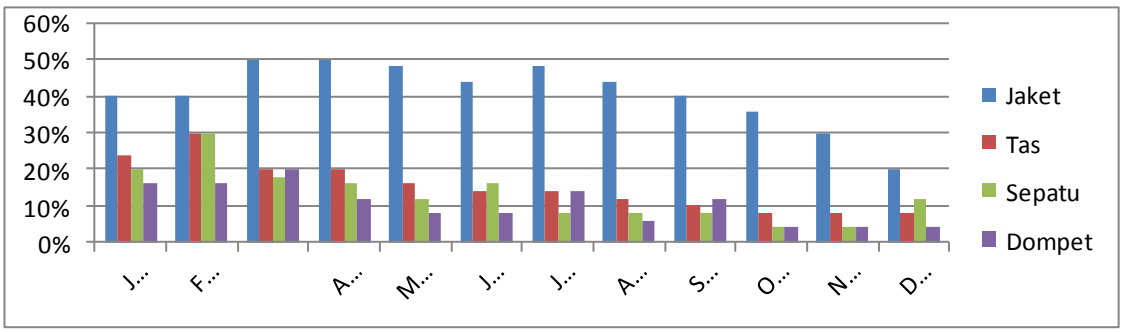
membedakan tawaran perusahaan itu dari tawaran pesaing" .Dengan dilakukannya diferensiasi produk diharapkan perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang sejenis. Diferensiasi produk dan harga dimaksudkan untuk membuat perbedaan antara produk yang perusahaan hasilkan dengan produk yang dihasilkan perusahaan lain. Karena upaya diferensiasi produk ini dapat memberikan banyak pilihan yang variatif bagi konsumen. Hal ini disebabkan dengan banyaknya jenis produk yang mereka hasilkan untuk dijual ke pasar dan juga tentunya variasi harga yang diberikan menurut jenis produk, model, ukuran dan bahan dari produk yang perusahaan hasilkan hal ini tentunya diharapkan menarik minat konsumen sehingga diharapkan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

Selain itu diferensiasi produk juga dapat menambah pangsa pasar yang baru karena seperti yang disebutkan diatas tentunya dapat melahirkan segmentasi, pasar yang berbeda, misalnya selama ini. Tetapi segmen hanya untuk orang dewasa, dengan diferensiasi produk tidak hanya kaum dewasa dan remaja saja yang dapat menikmati produk tetapi anak-anak, karena perusahaan menyediakan bebagai jenis produk dalam berbagai ukuran, sehingga hal ini juga dapat membantu meningkatkan daya saing perusahaan.

Begitu juga yang ingin dlakukan dan ingin dicapai oleh pemilik usaha penjualan kerajinan berbahan baku kulit yaitu Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut. Toko Cha memproduksi tas, sepatu, dompet, dan jaket. Yang sedikit membedakan dari Toko Cha adalah menjual jaket yang dirancang khusus untuk komunitas motor, dan harga jaket kulitnya pun terjangkau bagi kalangan

untuk menengah. Pemilik toko kerajinan kulit Cha seharusnya melakukan upaya untuk membuat usahanya mampu bersaing dengan toko-toko penjual produk berbahan baku kulit lainnya dengan kondisi persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu seharusnya pemilik toko melakukan upaya untuk meningkatkan keunggulan dengan menerapkan diferensiasi produk dan harga. Harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah jumlah dari seluruh nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang dan jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah jumlah dari seluruh nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah manfaat dengan mamiliki atau menggunakan suatu barang dan jasa. Kotler dan Amstrong (2001)

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti Toko Cha pada penjualan produknya kurang banyak diminati konsumen dan kurang berdaya saing, hal tersebut disebabkan produk toko Cha kurang bervariatif dan kurang berkualitas seperti yang diungkapkan bebrapa konsumen. Sehingga terlihat produk yang terjual mengalami penurunan seperti yang terlihat pada gambar 1.1 di bawah ini :




**Gambar 1.1**

**Grafik Penjualan Produk Toko Cha 1 Tahun Terakhir (Thn 2011)**

**Tabel 1.1**

**Tabel Penjualan Produk Toko Cha 1 Tahun Terakhir (Thn 2011)**

| No | Periode | | Jenis Produk Yang Terjual (Dalam Persen) | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Target Penjualan | Jaket | Tas | Sepatu | Dompet |
| 1 | Januari | 50 pcs | 20 pcs (40%) | 12 pcs (24%) | 10 pcs (20%) | 8 pcs (16%) |
| 2 | Februari | 50 pcs | 20 pcs (40%) | 15 pcs (30%) | 15 pcs (30%) | 8 pcs (16%) |
| 3 | Maret | 50 pcs | 25 pcs (50%) | 10 pcs (20%) | 9 pcs (18%) | 10 pcs (20%) |
| 4 | April | 50 pcs | 25 pcs (50%) | 10 pcs (20%) | 8 pcs (16%) | 6 pcs (12%) |
| 5 | Mei | 50 pcs | 24 pcs (48%) | 8 pcs (16%) | 6 pcs (12%) | 4 pcs (8%) |
| 6 | Juni | 50 pcs | 22 pcs (44%) | 7 pcs (14%) | 8 pcs (16%) | 4 pcs (8%) |
| 7 | Juli | 50 pcs | 24 pcs (48%) | 7 pcs (14%) | 4 pcs (8%) | 7 pcs (14%) |
| 8 | Agustus | 50 pcs | 22 pcs (44%) | 6 pcs (12%) | 4 pcs (8%) | 3 pcs (6%) |
| 9 | September | 50 pcs | 20 pcs (40%) | 5 pcs (10%) | 4 pcs (8%) | 6 pcs (12%) |
| 10 | Oktober | 50 pcs | 18 pcs (36%) | 4 pcs (8%) | 2 pcs (4%) | 2 pcs (4%) |
| 11 | November | 50 pcs | 15 pcs (30%) | 4 pcs (8%) | 2 pcs (4%) | 2 pcs (4%) |
| 12 | Desember | 50 pcs | 10 (20%) | 4 pcs (8%) | 6 pcs (12%) | 2 pcs (4%) |

Dari grafik penjualan diatas dapat dijelaskan bahwa penjualan jaket pada bulan januari hingga februari relatif sama, dan bulan maret mulai ada peningkatan, akan tetapi dari bulan maret sampai desember mengalami penurunan penjualan jaket Toko Cha. Begitu juga dengan tas mulai bulan januari hingga februari mengalami peningkatan, namun pada bulan februari hingga desember mengalami

penurunan penjualan. Sejalan dengan penjualan tas dan jaket, penjualan sepatu dan dompet pun cenderung mengalami penurunan penjualan.

Dengan melakukan diferensiasi produk maka diharapkan akan lebih banyak jenis produk yang dapat dan terjual oleh Toko Cha.. Selain itu segmentasi pasar yang semakin luas karena tidak hanya menjual produk untuk orang dewasa tetapi juga bagi remaja dan anak-anak dengan berbagai model, dan ukuran.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam skripsi berjudul **"DIFERENSIASI PRODUK DAN HARGA DAMPAKNYA TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING PADA BISNIS KERAJINAN KULIT TOKO CHA DI SUKAREGANG KABUPATEN GARUT".**

## 1.2 Identifikasi Dan Rumususan Masalah

### 1.2.1 Identifikasi Masalah

Dari survey awal dapat diidentifikasikan masalah yaitu Toko Cha kurang laku dan dan kurang berdaya saing, disebabkan produknya kurang bervariatif dan kurang berkualitas. Hal ini ditandai dengan semakin berkurangnnya konsumen yang datang membeli produk dari toko Cha.

### 1.2.2 RumusanMasalah

Sesuai dengan apa yang telah diuraikan penulis dalam latar belakang penelitian maka penulis telah membatasi permasalahan yang akan terjadi dalam penulisan ini. Permasalahan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Bagaimana tanggapan responden tentang diferensiasi produk kerajinan kulit pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut
2. Bagaimana tanggapan responden tentang harga kerajinan kulit pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut
3. Bagaimana tanggapan responden tentang keunggulan bersaing kerajinan kulit pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut.
4. Seberapa besar dampak diferensiasi produk dan harga terhadap keunggulan bersaing pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut.

## 1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

### 1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum tentang diferensiasi produk, diferensiasi harga, dan keunggulan bersaing pada usaha kerajinan berbahan baku kulit Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut.

### 1.3.2 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang diferensiasi produk kerajinan kulit pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut
2. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang harga kerajinan kulit pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut
3. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang keunggulan bersaing kerajinan kulit pada Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut.
4. Untuk mengetahui besarnya dampak diferensiasi produk dan harga terhadap keunggulan bersaing usaha kerajinan kulit Toko Cha di Sukaregang Kabupaten Garut.

## 1.4 Kegunaan Penelitian

### 1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan

   Dapat dijadikan landasan bagi penulis untuk memberikan sumbangan saran dan masukan di dalam melaksanakan usaha dan manajemen dalam kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Bagi Pihak terkaitSebagai sumber informasi yang dapat bermanfaat dan mengetahui tentang diferensiasi produk dan diferensiasi harga dampaknya terhadap keunggulan bersaing.

### 1.4.2 Kegunaan Akademis

a. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan bagi penulis mengenai diferensiasi produk dan diferensiasi harga dampaknya terhadap keunggulan bersaing usaha kerajinan berbahan baku kulit pada toko cha di sukaregang kabupaten garut yang diperoleh dengan kenyataan di dunia usaha.

b. Pihak Lain

Diharapkan dapat memberikan masukan dan bahan referensi maupun bahan pertimbangan bagi mereka yang mengadakan penelitian lebih lanjut khususnya mengenai diferensiasi produk dan diferensiasi harga dampaknya terhadap keunggulan bersaing serta berguna bagi pengembangan ilmu dalam bidang ekonomi.

c. Pengembangan Ilmu Manajemen

Menambah wawasan keilmuan di bidang manajemen terutama tentang diferensiasi produk dan diferensiasi harga dampaknya terhadap keunggulan bersaing.

### 1.5 Waktu Penelitian

Setiap penelitian perlu dilengkapi dengan jadwal kegiatan yang akan dilakukan, dan berapa lama kegiatan tersebut akan dilakukan. Adapun waktu penelitian hingga penulisan laporan terhitung dari bulan September 2011 sampai dengan Desember 2011.Agar jelas tampak pada rencana jadwal penelitian berikut ini:

Adapun jadwal penelitian dapat dilihat pada table berikut:

**Tabel 1.1**
**Tabel Jadwal Penelitian**

| Keterangan | Oktober | | | | Desember | | | | Januari | | | | Februari | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Minggu | | | | Minggu | | | | Minggu | | | | Minggu | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Proposal Penelitian | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | |
| Pengumpulan Data | | | | | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| Pengolahan Data | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | |
| Penulisan Laporan UP | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | |
| Sidang Laporan UP | | | | | | | | | | | | | ■ | ■ | | |