

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Tinjauan Obyek Studi

1.1.1 Gambaran Umum Toko Future Computer

Toko *Future Computer* adalah toko yang beralamatkan di jalan Trip Kastalani nomor 12 RT 1 RW 0 kecamatan kota Manna kabupaten Bengkulu Selatan. Sejak tahun 2006 toko ini menjual berbagai macam alat elektronik salah satunya adalah komputer. Pemilik dari toko ini berinisial XY.

1.2 Latar Belakang

Teknologi berkembang sesuai dengan zamannya, setiap saat inovasi dan kreasi terus berkembang, perkembangan komputer juga tak luput dari arus perkembangan ini, setiap waktu mengalami perubahan mengikuti perkembangan teknologi yang berkaitan dengannya. Hal ini selaras dengan pernyataan Jayanti dan Haris(2019) perkembangan komputer pada saat ini sungguh pesat dan berguna dalam banyak aspek kehidupan, komputer mampu membantu pemenuhan kebutuhan informasi masyarakat. Oleh karena itu tentu komputer memberikan peluang usaha, salah satunya dengan cara berjualan komputer dan perangkat pendukungnya.

Pelaku Penjualan komputer pada saat ini sudah ada di berbagai tempat baik di kota pemerintahan pusat maupun daerah kabupaten hingga kecamatan. Salah satu toko penjualan komputer juga dibuka oleh bapak XY di kecamatan kota Manna kabupaten Bengkulu selatan dengan nama Future Computer. Kabupaten ini Pada tahun 2015 menurut badan pusat statistik Bengkulu Selatan terdapat total 152.194 jiwa populasi di Bengkulu Selatan. Menurut badan pusat statistik Kabupaten Bengkulu Selatan juga pada tahun 2015-2016 penduduk yang berada di Bengkulu Selatan dengan usia di atas 15 tahun memiliki pekerjaan sebagai di tabel berikut :

Tabel Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas yang Bekerja (jiwa), 2015-2016.

Jenis Lapangan Usaha	Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas yang Bekerja (Jiwa)	
	2016	2015
Pertanian	17 018,00	17 018,00
Pertambangan dan Penggalian	-	281,00
Industri Pengolahan	2 239,00	2 239,00
Listrik dan Air Minum	-	-
Konstruksi	-	2 977,00
Perdagangan dan Akomodasi	4 373,00	4 373,00
Angkutan, Pergudangan dan Komunikasi	242,00	242,00
Perantara Keuangan, Usaha Persewaan dan Jasa Perusahaan	526,00	526,00
Jasa kemasyarakatan, Sosial dan Perorangan	6 205,00	6 205,00
Sektor Lainnya dan Tak Terjawab	-	-
Jumlah	30 603,00	30 603,00

Tabel 1.1 Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas yang Bekerja (jiwa), 2015-2016

Dari wilayah kabupaten Bengkulu selatan dengan jumlah penduduk dan pekerja tersebut tentu adanya toko komputer yang akan melayani masyarakat tersebut. Berdasarkan data dari palingmenarik.com mengatakan bahwa terdapat 10 toko komputer di kecamatan kota Manna pada tahun 2018 yaitu :

No.	Nama Toko
1.	Future Computer
2.	Duta Computer
3.	Harapan Bersama
4.	Crystal Computer
5.	Sinar Karya Computer
6.	Sumber Mulya
7.	Hanna PC
8.	Nyola Computer
9.	Thron Computer
10.	Kr Abadi Comp

Tabel 1.1 Toko Komputer di Kecamatan Kota Manna Tahun 2018

Berdasarkan informasi dari *google maps* dan survei peneliti di antara nama-nama toko komputer di tabel 1.1 pada tahun 2020 terdapat hanya 3 toko komputer saja yang masih membuka atau aktif tokonya yaitu Future Computer, Crystal Computer dan Sinar Karya Computer.

Dilansir dari *palingmenarik.com* mengatakan bahwa Future Computer adalah toko yang paling tua usia tokonya dibandingkan Crystal Computer dan Sinar Karya Computer. Future Computer membuka kursus komputer tahun 2001 berubah menjadi toko komputer pada tahun 2006, Crystal Computer membuka toko pada tahun 2008 dan Sinar Karya Computer membuka toko tahun 2011.

Untuk membuat kelangsungan hidup toko berlangsung lama atau terus menerus dibutuhkan pemasaran yang baik. Pemasaran suatu produk melalui beberapa tahapan yang kompleks, di mana tidak bisa dilakukan oleh satu orang. Menurut Hutama dan Subagio (dalam Atmoko, 2018) pemasaran merupakan serangkaian kegiatan mulai dari proses dalam pembuatan, mengkomunikasikan mengenalkan dan menawarkan transaksi yang mempunyai nilai bagi konsumen, klien, partner, dan masyarakat pada umumnya.

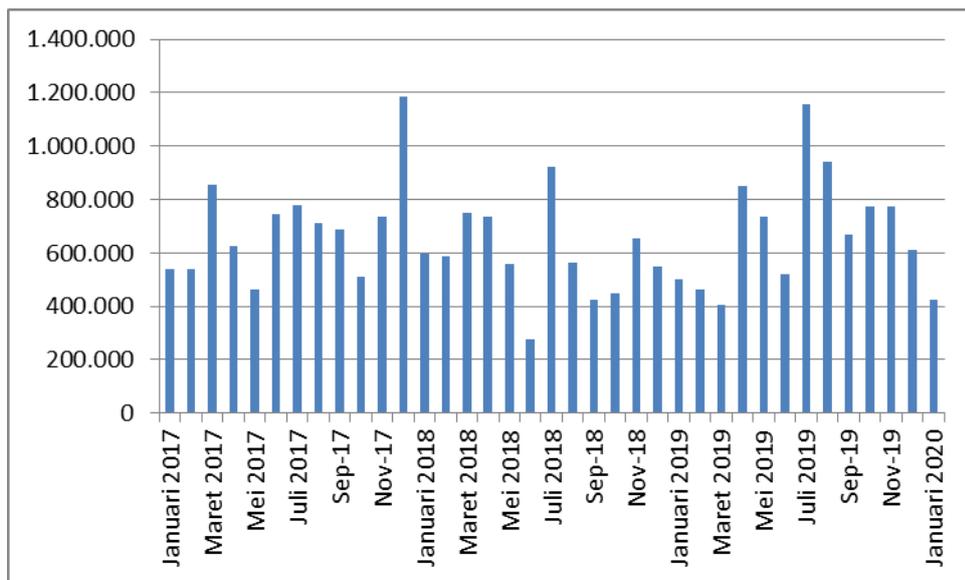
Strategi pemasaran ditingkat toko pasti berhubungan langsung dengan konsumen yang hendak melakukan pembelian. Menurut Kotler dan Armstrong (dalam Astuti, 2014) strategi pemasaran adalah logika pemasaran di mana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen. Dari hal ini tampak jelas bahwa Future Computer memiliki strategi dalam membina hubungan dengan konsumen sehingga membuatnya mampu bertahan sampai sekarang.

Strategi pemasaran adalah suatu rangkaian kegiatan yang bermaksud untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Menurut Sofjan (2013) Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan. Tentu dalam tingkat toko sekalipun ada strategi yang digunakan, baik berupa aturan atau kebijakan tercapainya tujuan pemasaran.

Dari ketiga kompetitor toko komputer wilayah kecamatan kota Manna, Future Computer yang paling lama dalam bertahan membuka tokonya hingga sekarang, hal ini sangat menarik untuk di teliti. Hal ini juga diperkuat oleh sebuah teori yang dikemukakan oleh Ciptono (dalam Astuti,2014) pengertian strategi pemasaran adalah alat fundamental yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan daya saing yang berkesinambungan.

Toko *Future Computer* adalah toko yang cukup laris, bahkan dalam sebulan mampu mencapai penjualan ratusan juta bahkan milyaran. Future Computer memiliki data penjualan toko per Januari 2017 sampai Januari 2020 dari pemilik langsung. Data tersebut dapat dilihat pada grafik berikut.

Grafik Penjualan Toko Future Computer (dalam juta rupiah)



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Toko Future Computer

(Sumber: *Annual report Future Computer*)

Berdasarkan grafik di atas, dapat dilihat bahwa toko Future Computer mengalami naik turunnya pemasukan di tiap bulan. Pemasukan tertinggi berada di bulan Juli 2019, yaitu sebesar Rp. 1.156.868.000 sedangkan pemasukan terendah berada di bulan Juni 2018, yaitu sebesar Rp. 275.521.000.

Berdasarkan data pemasukan yang didapat langsung dari Toko Future Computer, dapat dilihat bahwa Toko Future Komputer mengalami kenaikan

maupun penurunan pemasukan. Pada bulan Juni 2018 pemasukan berada diangka Rp. 275.521.000. paling rendah dibandingkan bulan-bulan lainnya. Namun di bulan Juli 2018 Toko Future Komputer mengalami peningkatan yang signifikan yaitu, sebesar Rp. 923.921.000. Dari permasalahan tersebut dapat disimpulkan bahwa kurva pemasukan Toko Future Computer mengalami perubahan berupa naik turunnya penjualan yang mana salah satu faktornya strategi pemasaran yang berperan di balik itu.

1.3 Rumusan Masalah

Masalah yang berkaitan dengan toko komputer salah satunya adalah usia toko yang pendek. Berdasarkan Latar belakang di atas, dapat dipertimbangkan bahwa strategi pemasaran sangat diperlukan demi daya tahan agar eksistensi toko terus aktif. Hal itu dapat dibuktikan dengan kemampuan bersaing toko *Future Computer* di mana dalam persaingan dengan toko yang lain, toko ini masih eksis dan omzetnya masih ratusan bahkan hingga milyaran per bulan. Salah satu faktor yang tentunya berpengaruh besar tentu adalah strategi pemasaran yang dilakukan toko tersebut.

1.4 Pertanyaan Penelitian

Dari rumusan yang telah tuliskan maka hal yang harus diteliti, pertanyaan dalam penelitian ini adalah:

Strategi pemasaran apa yang digunakan oleh toko *Future Computer* untuk menjaga eksistensi toko?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah:

Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh toko *Future Computer* dalam upaya menjaga eksistensi toko.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk beberapa pihak yang berkepentingan yaitu sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan tentang teori-teori yang sudah dipelajari. Dikaitkan dengan fakta dan praktiknya di lapangan terkait analisis strategi pemasaran toko *Future Computer*.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini akan menjadi bahan masukan atau pertimbangan bagi perusahaan dalam memperhatikan strategi pemasaran yang efektif dalam toko *Future Computer* dalam upaya menjaga stabilitas keuangan dan meningkatkan penjualan toko.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberi wawasan dan pengetahuan, serta dapat digunakan sebagai bahan referensi kepustakaan bagi peneliti yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai analisis strategi pemasaran toko.

1.7 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian mencakup strategi pemasaran yang digunakan oleh toko *Future Computer*. Penelitian ini menggunakan objek penelitian berupa toko *Future Computer*. Berdasarkan latar belakang di atas toko *Future Computer* pasti memiliki strategi pemasaran yang unik sehingga mampu mempertahankan eksistensinya dalam membuka toko. Lokasi penelitian ini adalah di toko *Future Computer* dan rumah pemilik toko.

1.8 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Sistematika penulisan tugas akhir pada penelitian ini meliputi beberapa tahap bab sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menjelaskan gambaran umum objek penelitian, latar belakang penelitian, rumusan masalah, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan ruang lingkup penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi uraian umum mengenai teori-teori yang digunakan berkaitan dengan penelitian dan penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam masalah yang terjadi sehingga diperoleh gambaran yang jelas selain itu, bab 2 juga berisi kerangka pemikiran.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menegaskan pendekatan, metode dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini menguraikan secara kronologis dan sistematis hasil dari penelitian sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian. Pembahasan hasil penelitian dimulai dari hasil analisis data, kemudian diinterpretasikan dan selanjutnya diikuti dengan penarikan kesimpulan yang dibandingkan dengan penelitian terdahulu atau landasan teori yang relevan.

BAB V : Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi penafsiran dan pemaknaan peneliti terhadap hasil penelitian dan mengaitkannya dengan perumusan masalah. Terjawab atau tidak perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya. Selanjutnya memberikan saran konkret yang menyentuh dari segi akademik dan fenomena di lapangan.