

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

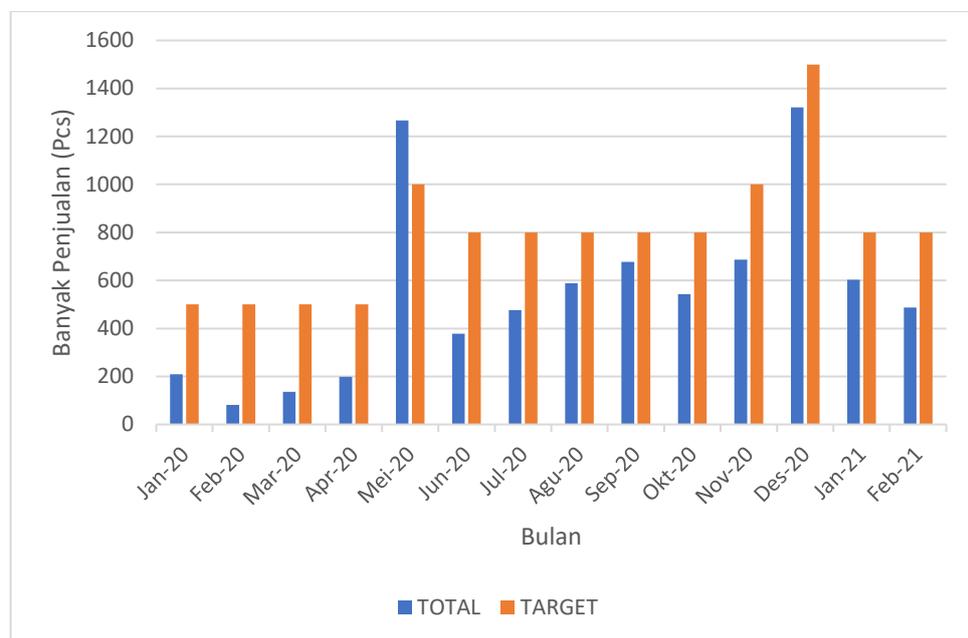
Bobbiesjeans.co merupakan sebuah UMKM di Kota Bandung yang bergerak dibidang *fashion* dan sudah berdiri sejak tahun 2017. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Bobbiesjeans.co, produk yang dijual yaitu celana denim, *T-shirt*, dan *outer*, lalu produk unggulan dari Bobbiesjeans.co adalah celana denim.

Tabel I. 1 Produk Bobbiesjeans.co

(Sumber: Data Internal UMKM Bobbiesjeans.co, 2021)

Nama Produk	Gambar Produk	Persentase Penjualan	Keterangan
Celana Denim		74%	Produk utama dan produk unggulan
<i>Outer</i>		24%	Produk pendamping
<i>T-shirt</i>		2%	Produk Pendamping

Pada Tabel I.1 memperlihatkan bahwa produk celana denim Bobbiesjeans.co adalah produk yang paling banyak terjual dibandingkan produk lainnya, sehingga dapat dibuktikan bahwa produk celana denim Bobbiesjeans.co adalah produk unggulan yang memiliki potensi besar dan memiliki konsumen yang jauh lebih banyak. Dalam melayani pembelian produk pada Bobbiesjeans.co dilakukan dengan *offline store* dan *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia. Pada penjualan celana denim Bobbiesjeans.co mengalami ketidakstabilan, hal tersebut diperkuat dengan Gambar I.2.



Gambar I. 1 Data dan Target Penjualan Celana Denim Bobbiesjeans.co
(Sumber: Data Internal UMKM Bobbiesjeans.co, 2021)

Gambar I.2 menggambarkan data penjualan celana denim dari Bobbiesjeans.co dengan rentang bulan Januari 2020 hingga Februari 2021 terlihat bahwa hanya bulan Mei 2020 saja yang mampu melampaui target, menurut hasil wawancara dengan pemilik Bobbiesjeans.co, hal tersebut terjadi karena adanya *high season* yaitu lebaran idul fitri dan pihak Bobbiesjeans.co mengadakan promo lebaran, sebelumnya pada Bobbiesjeans.co dalam menentukan perancangan produk eksisting dilakukan berdasarkan internet saja, dikarenakan pada internet terdapat

informasi terkait celana denim, sehingga Bobbiesjeans.co tidak memperhatikan preferensi konsumen.

Selanjutnya pemilik Bobbiesjeans.co juga memberikan informasi terkait kegagalan pencapaian target yang salah satunya disebabkan oleh kelemahan dari produk celana denim Bobbiesjeans.co itu sendiri. Terdapat empat bauran pemasaran produk, dimana pada Bobbiesjeans.co ini memiliki masalah pada produk celana denimnya, karena pada produknya mendapatkan keluhan langsung dari konsumen celana denim.

Untuk menggali keluhan tersebut, maka dilakukan wawancara kepada 11 orang konsumen yang pernah membeli dan menggunakan celana denim dari Bobbiesjeans.co. Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan *voice of customer* mengenai keluhan dari produk celana denim tersebut. Hasil dari wawancara dapat dilihat pada Tabel I.1.

Tabel I. 2 Keluhan Konsumen Terhadap Celana Denim Bobbiesjeans.co

(Sumber: Wawancara Online, 2020)

No	Keluhan	Persentase
1	Model celana denim kurang variasi	91%
2	Warna celana denim kurang variasi	82%
3	Bahan celana denim terlalu tebal	73%
4	<i>Waistline</i> celana denim tidak sesuai	73%
5	<i>Arcuate</i> celana denim kurang variasi	55%
6	Jahitan celana denim tidak rapi	36%

Tabel I.1 merupakan hasil wawancara dari konsumen yang pernah membeli dan menggunakan celana denim Bobbiesjeans.co. Hasil wawancara ini memberikan informasi mengenai keluhan dari produk celana denim Bobbiesjeans.co, dengan adanya keluhan tersebut dapat mempengaruhi seseorang dalam membeli celana denim Bobbiesjeans.co

dan dapat dikatakan bahwa Bobbiesjeans.co masih belum memahami preferensi konsumen, sehingga dengan adanya keluhan seperti itu dapat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli produk celana denim dari Bobbiesjeans.co. Untuk dapat memahami keluhan konsumen, Bobbiesjeans.co perlu mempertimbangkan preferensi konsumen terhadap produk celana denim yang akan diproduksi agar produk celana denim dapat disukai oleh konsumen.

I.2 Perumusan Masalah

Preferensi konsumen dapat diartikan sebagai selera subyektif pada setiap individu. Untuk mengetahui preferensi tersebut, maka perlu ditentukan atribut dan level atribut yang dianggap penting oleh konsumen. Berdasarkan pada penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Zhou dan Xu (2019) dan pada penelitian Anand (2018), *conjoint analysis* digunakan untuk mengevaluasi dan mengukur preferensi konsumen. Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, didapatkan perumusan masalah yaitu:

1. Apa saja atribut serta level atribut yang sesuai dengan preferensi konsumen celana denim Bobbiesjeans.co?
2. Apa saja perbandingan pada atribut eksisting celana denim dari Bobbiesjeans.co dengan preferensi konsumen?
3. Apa saja rekomendasi perbaikan atribut produk celana denim Bobbiesjeans.co yang tepat agar disukai oleh konsumen?

I.3 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka dapat ditentukan tujuan dari tugas akhir ini yaitu:

1. Mengidentifikasi atribut serta level atribut yang sesuai dengan preferensi konsumen celana denim Bobbiesjeans.co.
2. Membandingkan antara atribut eksisting Bobbiesjeans.co dengan preferensi pada konsumen.
3. Menyusun rekomendasi perbaikan atribut produk celana denim Bobbiesjeans.co yang tepat agar disukai konsumen.

I.4 Batasan Tugas Akhir

Untuk memastikan bahwa masalah yang dibahas tidak menyimpang dan mudah dipahami, maka batasan tugas akhir ini yaitu:

1. Data yang digunakan merupakan data penjualan pada bulan Januari 2020 hingga Februari 2021.
2. Responden dari penelitian ini adalah orang yang pernah membeli dan menggunakan produk celana denim dari Bobbiesjeans.co.
3. Penelitian ini hanya memberikan usulan perbaikan produk celana denim dari Bobbiesjeans.co, tidak sampai tahap implementasi.

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Adapun manfaat pada tugas akhir ini yaitu:

1.5.1 Manfaat Akademisi

1. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan referensi literatur pada penelitian *conjoint analysis* selanjutnya.
2. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pengetahuan dalam mempelajari perancangan dan perbaikan atribut produk.

1.5.2 Manfaat Praktisi

1. Mengetahui atribut dan level atribut prioritas celana denim Bobbiesjeans.co yang akan dijadikan masukan bagi Bobbiesjeans.co agar disukai konsumen terhadap produk celana denim.
2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan usulan perancangan produk celana denim bagi Bobbiesjeans.co untuk mengetahui preferensi konsumen terhadap produk dari Bobbiesjeans.co.

I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini berisi penjabaran mengenai latar belakang penelitian serta mengidentifikasi masalah yang terjadi dalam objek penelitian yaitu celana denim Bobbiesjeans.co. Komponen yang terdapat pada bab ini yaitu latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, batasan tugas akhir, manfaat tugas akhir hingga sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi konsep dasar yang dijadikan landasan teori bagi penelitian yang dilakukan pada celana denim Bobbiesjeans.co.

BAB III Sistematika Penyelesaian Masalah

Pada bab ini berisi penjelasan mengenai proses dalam penelitian secara rinci. Komponen yang terdapat pada bab ini yaitu pengembangan model konseptual dan sistematika penyelesaian masalah.

BAB IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Pada bab ini dilakukan pengumpulan serta pengolahan data penelitian yang diawali dari proses pengumpulan data kuesioner dan pengolahan data hasil kuesioner.

BAB V Analisis dan Evaluasi Hasil Perancangan

Pada bab ini dijelaskan analisis dari hasil pengolahan data yang dilengkapi dengan rekomendasi perbaikan produk pada celana denim Bobbiesjeans.co berdasarkan preferensi konsumen terhadap produk yang diinginkan.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini dijelaskan mengenai kesimpulan dan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan.