

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis online, selain hemat waktu dan praktis, juga banyak mendatangkan keuntungan financial bagi yang menjalankan bisnis tersebut. Pemanfaatan waktu untuk menjalankan bisnis online tentu juga mampu mendatangkan penghasilan tambahan yang nilainya tidak sedikit dan kondisi ini terus berkembang pesat, karena menjalankan bisnis ini tidak menyita banyak waktu (Artaya, 2016).

Dikarenakan kemudahan yang diberikan dari suatu sistem e-commerce permintaan pemenuhan kebutuhan menjadi semakin tinggi, hal ini memacu beberapa penjual untuk bersaing meningkatkan mutu kualitas dan layanan yang mereka berikan salah satunya pada bisnis sepatu. Hal itu dikarenakan sepatu merupakan kebutuhan pokok kita. Selain untuk memenuhi kebutuhan pokok, sepatu juga digunakan untuk memenuhi gaya hidup jaman sekarang, baik wanita maupun pria.

Handmade dengan brand Thirsa Shoes menjual sepatu, shoeclips dan patch yang peneliti jalani dan tekuni saat ini. Thirsa Shoes menggunakan beberapa komponen penting, antara lain adalah sol, busa, tatakan / bantalan kaki, *heels*, upper (bagian atas sepatu yang menyelimuti kaki), *insole*, *midsole*, *outsole*, hiasan tambahan (shoeclips dan patch bordiran). Karena keinginan konsumen untuk tampil lebih menarik maka saat ini di Indonesia banyak muncul online shop yang menjual sepatu. Sepatu yang dijual antara alain mulai dari sepatu handmade sampai sepatu import sehingga persaingan antar online shop semakin ketat.

Semakin banyak online shop yang tersedia, tentu semakin mempersempit pasar target. Persaingan ketat terjadi antara online shop dengan pusat perbelanjaan atau mall, karena banyak konsumen masih lebih suka berbelanja di mall karena banyaknya barang yang tersedia, bisa dicoba langsung, sedangkan di online shop barangnya tidak bisa dicoba langsung/ barang tidak tersedia, masalah seperti itu yang membuat konsumen enggan berbelanja sepatu di online shop, karena juga mereka merasa takut salah ukuran bila berbelanja di online shop.

Online shop Thirsa Shoes mulai dikembangkan awal Januari 2017, bisnis online shop ini bermula dari peneliti yang ingin memiliki pekerjaan sampingan selain kuliah. Pada bisnis ini, peneliti mengajukan kepada tangan pertama yaitu pabrik untuk menjadi reseller, dengan kata lain peneliti menjual produk sepatu secara berulang-ulang atau terus-menerus. Dengan memakai logo Thirsa Shoes sendiri.

Untuk bisnis online shop Thirsa Shoeclips mulai dikembangkan awal Oktober 2017, bisnis online shop ini bermula saat peneliti ingin merambah bisnis lain tetapi yang masih ada hubungannya dengan sepatu. Pada bisnis ini, peneliti mengajukan pada tangan pertama selaku pabrik agar peneliti bisa menjadi reseller, dengan kata lain peneliti menjual produk shoeclips berulang-ulang atau terus-menerus.

Untuk bisnis online shop patch bordiran Thirsa Cotton Patch dikembangkan awal September 2017, bisnis online shop ini bermula saat peneliti ingin merambah bisnis lain tetapi yang masih ada hubungannya dengan sepatu. Pada usaha bisnis ini menjadi reseller pabrik, dengan kata lain pada usaha ini




menjual produk cotton patch berulang-ulang atau terus-menerus. Harapan Thirsa Shoes kedepan adalah dapat mengikuti *bazaar/ event/* pameran di Semarang dan dapat mengembangkan pasar hingga keluar Indonesia.


Alasan peneliti memilih bisnis online shop sepatu ini, karena peneliti memiliki *passion* dagang dibidang fashion dan karena bisnis ini menjual sepatu dengan berbagai macam jenis sepatu, seperti sneakers, selop, higheels, ankle, slipon, sandal, dan dengan kekhasan sepatu yaitu bordiran berbentuk macam-macam jenis tsum-tsum dan khas bahan sepatu bruklat, dan menerima permintaan custom sepatu dari pembeli, jadi membuat sepatu sesuai permintaan pembeli mulai dari bahan, bentuk bordiran dan warna. Dan juga shoelips dan patch bisa dibuat sesuai permintaan pembeli mulai dari bahan, bentuk dan warna.

Tetapi ada masalah yang dihadapi adalah dalam hal pemasaran, karena Thirsa Shoes merupakan online shop yang masih tergolong baru dan belum sepenuhnya Thirsa Shoes dikenal masyarakat luas. Sehingga dari semua permasalahan tersebut, dapat diketahui bahwa pengembangan usaha sangatlah penting untuk dapat mamajukan dan mengembangkan usaha Thirsa Shoes ini lebih besar dan maju. Dalam pengembangan usaha, yang dikembangkan yaitu ada pengembangan produk, penetrasi pasar, pengembangan pasar, inovasi.

**Tabel 2.1 Produk Thirsa Shoes**

Berikut ini adalah tabel contoh produk dari Thirsa Shoes berdasarkan jenisnya:

No	Jenis Produk	Gambar Produk	Keterangan Produk
1.	<i>Heelshak kecil</i>		Heels dengan hak kecil 5cm berwarna krem berbahan dasar jaring + brukat dengan ditambahi hiasan mutiara dan permata yang dijahit.
2.	<i>Heelshak besar / clogs</i>		Heels hak besar atau clogs dengan tinggi hak 12cm berbahan dasar jaring + brukat, dengan tambahan platform dan tali pengait. Hiasan bunga, mutiara, pertama sebagai penghias heels.
3.	<i>Wedges</i>		Wedges 7cm berwarna nude, berbahan dasar suede.

4.	<i>Flatshoes</i>		<p>Flatshoes warna putih tulang, berbahan dasar brukat motif bunga.</p>
5.	<i>Sneakers tali</i>		<p>Sneakers tali berwarna hijau tosca dengan zipper dsn outsole karet anti slip, berhias patch bordir disney princess.</p>
6.	<i>Sneakers perekat</i>		<p>Sneakers perekat berwarna hitam dengan bahan kulit sintetis, dengan outsole karet anti slip, dengan tambahan hiasan bordir patch mickey minnie.</p>

7.	Sandal		Sandal bahan kulit sintetis berwarna hitam dengan hiasan patch bordir pooh and friends.
8.	<i>Slipon</i>		Slipon berwarna nude dengan bahan dasar kulit sintetis + brukat motif bunga.

Sumber : Instagram Thirsa Shoes (2019)

Dan dalam usaha Thirsa Shoes ini memiliki permasalahan karena banyak konsumen masih lebih suka berbelanja di mall karena banyaknya barang yang tersedia, bisa dicoba langsung, sedangkan di online shop barang nya tidak bisa dicoba langsung/ barang tidak tersedia, karena juga mereka merasa takut salah ukuran bila berbelanja di online shop, masalah seperti itu yang membuat konsumen enggan berbelanja sepatu di online shop, maka dari itu peneliti ingin mengembangkan penjualan sepatu, shoeclips dan patch melalui bazar-bazar dan juga ingin membuka toko sepatu sendiri. Peneliti tertarik untuk meneliti

pengembangan usaha yang diberikan oleh online shop Thirsa Shoes. Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian- tahun - sehingga peneliti memberikan judul “Upaya Pengembangan Pasar Melalui Pemasaran Online Pada Thirsa Shoes”.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

Bagaimana upaya pengembangan pasar melalui pemasaran online pada Thirsa Shoes?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dilakukannya penelitian ini, yaitu:

Untuk mengidentifikasi pengembangan pasar melalui pemasaran online pada Thirsa Shoes.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### 1) Bagi Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan bukti empiris bahwa pengaruh pengembangan pasar melalui pemasaran online pada Thirsa Shoes yang dapat digunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya.

### 2) Bagi praktisi

Penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi manajemen perusahaan dalam mengembangkan pasar melalui pemasaran online pada Thirsa Shoes.