

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan primer atau biasa yang disebut dengan kebutuhan pokok manusia dibagi menjadi tiga macam, yaitu; sandang, papan dan pangan. Kebutuhan sandang adalah kebutuhan pakaian yang diperlukan manusia untuk kehidupan sehari-hari. Pakaian diperlukan untuk melindungi tubuh dari panas dan dingin. Sedangkan kebutuhan pangan atau biasa yang disebut dengan makan adalah kebutuhan yang paling utama bagi makhluk hidup. Makanan dan minuman bertujuan untuk menghasilkan tenaga dan nutrisi. Tenaga dan nutrisi yang diperoleh berguna untuk melakukan berbagai aktivitas sehari-hari. Makanan yang sehat dan bergizi membantu pertumbuhan manusia baik otak maupun badan.

Kebutuhan akan pangan dan sandang merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi manusia. Setiap individu manusia akan mengutamakan pemenuhan kebutuhan dasar primer dan kebutuhan sekundernya. Sudah sangat banyak penyedia barang pangan dan sandang ini mulai dari toko-toko kelontong tradisional sampai ritel modern. Saat ini persaingan dunia ritel di Indonesia sudah mulai semakin ketat. Di karawang sudah mulai menjamur mall, Supermarket, minimarket-minimarket modern. Sementara disisi lain, warung-warung dan toko-toko kelontong tradisional semakin lama malah semakin terpojok bahkan sampai hampir menghilang ditinggalkan para pembelinya. Para konsumen meninggalkan warung-warung atau toko kelontong tradisional dikarenakan beberapa faktor diantaranya miskin pengelolaan manajemen, barang-barang kurang lengkap, harga yang tidak bersaing, toko dengan midset (kumuh) dan lain sebagainya.

Saat ini kebutuhan pangan dan papan tidak hanya menjadi sebuah kebutuhan primer untuk memenuhi kebutuhan, tetapi tanpa kita sadari sudah menjadi salah satu gaya hidup masyarakat karawang. mayoritas masyarakat karawang akan pergi ke mall, supermarket atau minimarket bukan hanya untuk membeli kebutuhan pangan atau sandang tetapi juga untuk bersosialisasi dengan orang lain, atau bahkan memperoleh hiburan. Beberapa perusahaan ritel nasional yang bergerak dalam bidang ini di karawang misalnya Carrefour, transmart, hypermart, giant, suprindo dan lain-lain.

Dilihat dari segi permintaan dalam kehidupan sehari-hari, manusia sebagai konsumen selalu melakukan berbagai permintaan barang dan jasa yang dibutuhkan. Permintaan yang dilakukan oleh konsumen adalah cara untuk memperoleh kepuasan dalam memenuhi kebutuhannya. Tentu saja dalam melakukan permintaan, konsumen harus menyesuaikan permintaan yang dilakukan dengan pendapatan yang diperoleh. Jika pendapatan tinggi maka permintaan dapat dilakukan dalam jumlah yang besar, dan sebaliknya pendapatan rendah maka permintaan yang dapat dilakukan jumlahnya kecil.

Selain pendapatan, harga pun sangat mempengaruhi permintaan konsumen terhadap barang atau jasa, konsumen akan mengurangi konsumsi barang atau jasa tersebut atau beralih mencari barang atau jasa yang sama meskipun dilihat dari pendapatnya, konsumen masih mampu membeli barang atau jasa tersebut dan sebaliknya, semakin murah harga barang atau jasa, konsumen akan loyal dalam mengkonsumsi barang atau jasa itu dan tidak akan mencari barang atau jasa yang lain.

Menurut Yuwana (2010) mengungkapkan bahwa harga suatu barang atau jasa mencerminkan seberapa besar pengorbanan yang dikeluarkan suatu individu untuk memperoleh utilitas pada suatu barang atau jasa. Semakin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, jika makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Tingkat pendapatan konsumen mencerminkan seberapa besar penghasilan yang diterima individu pada tiap bulannya, semakin tinggi keinginan untuk melakukan kegiatan konsumsi barang dan jasa dikarenakan kecenderungan seseorang dengan pendapatan tinggi yang bekerja dengan jam kerja yang juga tinggi akan memanfaatkan waktu senggang dengan melakukan sekaligus hobi.

Proses pembangunan ekonomi diberbagai bidang pada hakekatnya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh. Proses perubahan struktural perekonomian seperti perluasan kesempatan kerja, dan pengurangan tingkat kemiskinan merupakan secara pokok pembangunan yang hendak dicapai guna mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karenanya sangat berkaitan antara pembangunan disuatu sektor dengan sektor lain dan merupakan suatu hal yang tidak dapat dipisahkan (Budiarto dan Purwati, 2013). Pertumbuhan ekonomi ditandai dengan semakin banyaknya usaha-usaha yang berkembang. Perusahaan bergerak dalam bidang jasa merupakan salah satu dari sekian banyak perusahaan yang tumbuh dan berkembang di Indonesia salah satunya adalah perusahaan dalam bidang jasa konveksi dalam hal ini jahitan pakaian.

Dalam kondisi seperti ini, para penjahit perlu bertindak secara efektif agar tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai. disamping itu juga para penjahit dituntut untuk selalu memperbaharui metode pendekatan atau pengenalan terhadap konsumennya dengan cara mempelajari serta memahami keinginan konsumen atau pelanggan. Para penjahit harus mampu memberikan kepuasan kepada para pelanggannya misalnya dengan memberikan mutu atau kualitas yang baik, penyerahan jahitan yang lebih cepat dan waktu yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen (pelanggan) dan pelayanan yang lebih baik.

Persaingan bisnis dalam bidang jasa konveksi terus berkembang dan semakin meningkat disetiap waktu, permintaan akan jasa ini demi memenuhi kebutuhan hidup baik itu kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Adanya penawaran atas produk jahitan karena adanya permintaan konsumen atas permintaan produk jahitan tersebut. Oleh karena itu dalam rangka menambah jumlah penawaran maka perlu mengetahui bagaimana kondisi dari permintaan atas produk jahitan tersebut. Kondisi permintaan produk jahitan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Pendapatan konsumen
2. Mutu atau kualitas jahitan
3. Selera konsumen
4. Pelayanan

Faktor pendapatan konsumen merupakan yang terpenting dalam permintaan akan jasa konveksi (jahit) dalam penjualan produk jahitan, faktor selera sangat dominan pengaruhnya terhadap tingkat pembelian, para penjahit

harus dapat menyesuaikan jahitan dengan selera konsumen. Khusus untuk barang mode dalam hal ini pakaian yang akan dijahit, maka penjahit harus mengikuti perubahan selera dalam masyarakat, para penjahit harus dapat mempertahankan mutu atau kualitas jahitan yang dihasilkan yang sesuai dengan selera konsumen, hal ini didasarkan oleh tingkat pendapatan atau penghasilan konsumen serta kualitas atau mutu dari produk jahitan, artinya konsumen akan cenderung mengadakan permintaan akan jasa konveksi (jahitan) dalam arti pentingnya pelayanan (*service*) sudah banyak disadari. Oleh karena itu, dalam usaha jasa dikenal istilah pembeli adalah raja yang artinya para penjahit harus melakukan pelayanan sebaik mungkin. Dengan member pelayanan yang baik kepada konsumen atau pelanggan maka mereka akan merasa puas dan dapat menjadi pelanggan yang loyal.

Kota Kupang merupakan salah satu daerah yang sedang berkembang, sehingga banyak usaha-usaha yang tumbuh dan berkembang yang mendukung pertumbuhan ekonomi. Usaha dalam jasa konveksi tumbuh dan berkembang di Kota Kupang. Kota Kupang ada banyak perusahaan yang telah menyediakan jasa konveksi, dari sekian banyaknya jasa konveksi yang ada di Kota Kupang, jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih merupakan salah satu tempat yang banyak diminati oleh konsumen. Jasa konveksi berkembang cukup pesat, hal ini ditandai dengan banyaknya jumlah konsumen yang menggunakan berbagai jenis jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih.

Berdasarkan pengamatan penulis di Kota Kupang telah banyak berkembang usaha jasa konveksi, sehingga bukan hanya jasa konveksi yang ada di

Kelurahan Kayu Putih melainkan ada beberapa tempat usaha yang ada di ada di Kota Kupang. Persaingan antara usaha jasa konveksi semakin besar, hal ini disebabkan semakin banyaknya usaha yang sejenis. Usaha jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih mengutamakan kepuasan pelanggan atau konsumen dalam memakai produk jasanya. Apabila pelayanan yang diberikan bagus dan konsumen merasa puas, maka ada kemungkinan konsumen akan menggunakannya kembali dilain waktu. Namun sebaliknya jika konsumen tidak puas dengan pelayanan yang diberikan, maka ada kemungkinan konsumen tersebut tidak akan menggunakannya lagi dan akan mencari yang lain.

Jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih sudah menyediakan berbagai macam jenis usaha jasa konveksi seperti jasa konveksi jas, gaun, dan setelan (celana, rok, baju dan lainnya). Selain itu juga menawarkan jasa konveksi seperti seragam polisi, seragam kantor, seragam sekolah dan berbagai jenis seragam lainnya. Selain itu pelayanan, mutu atau kualitas jahitan yang diberikan juga sangat baik sehingga banyak konsumen yang memakai jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih Kota Kupang.

Berikut adalah tabel jumlah jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih.

Tabel 1.1
Data jumlah jasa konveksi di Kelurahan Kayu Putih Tahun 2018-2019

No.	Nama	Jenis Jahitan	Data Jumlah Pendapatan Jasa Konveksi (Rp)	
			2018	2019
1	Aleksander Ratu	Menjahit semua jenis pakaian seperti jas, gaun, pakaian kantor, setelan dan borongan	40.000.000	32.000.000
2	Lorensius Tefa	Menjahit semua jenis jas dan semua jenis seragam (seragam dinas, seragam sekolah, dan seragam polisi)	27.000.000	24.000.000
3	Jasmen Taylor	Menjahit semua jenis jas dan semua jenis seragam (seragam dinas, seragam sekolah, dan seragam polisi)	25.000.000	27.000.000
4	Patrisius The	Menjahit semua jenis gaun, setelan dan jas	25.000.000	20.000.000
5	Saferius Mbanafanu	Menjahit semua jenis gaun, setelan dan jas	22.000.000	25.000.000
6	Siti Rahma	Menjahit semua jenis gaun dan setelan	20.000.000	23.000.000

Sumber: Di Olah, 2020

Dari tabel 1.1 menunjukkan bahwa jumlah pendapatan jasa konveksi pada tahun 2018-2019 yang mengalami peningkatan pendapatan yaitu jasa konveksi Jasmen Taylor, Saferius Mbanafanu dan Siti Rahma sedangkan yang mengalami

fluktuasi pendapatan yaitu jasa konveksi Aleksander Ratu, Lorensius Tefa dan Patrisius Tje. Jika dilihat dari jenis jahitan rata-rata ke enam jasa konveksi di Kelurahan Kayu Putih menjahit jas namun pendapatan yang diperoleh berbeda-beda. Hal ini menunjukkan Bahwa persaingan antar bisnis jasa konveksi semakin ketat.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Jasa Konveksi Di Kelurahan Kayu Putih Pemerintah Kota Kupang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perkembangan jumlah permintaan jasa konveksi di Kelurahan Kayu Putih Kota Kupang ?
2. Bagaimana Pengaruh Pendapatan Konsumen, Mutu/Kualitas Jahitan, Selera Konsumen dan Pelayanan Konsumen terhadap Permintaan Jasa Konveksi di Kelurahan Kayu Putih Kota Kupang ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perkembangan jumlah permintaan jasa konveksi di Kelurahan Kayu Putih Kota Kupang.
2. Untuk mengetahui pengaruh pendapatan konsumen, mutu/kualitas jahitan, selera konsumen dan pelayanan konsumen terhadap permintaan jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih Kota Kupang.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan menambah wawasan mengenai ilmu sosial ekonomi yang selalu berkembang terutama mengenai tingkat permintaan jasa konveksi yang ada di Kelurahan Kayu Putih Kota upang.
2. Sebagai acuan pengusaha jasa konveksi di Kelurahan Kayu Putih untuk lebih meningkatkan penawaran dan kualitas agar lebih maju demi kesejahteraan industri kecil konveksi.
3. Sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya.