

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Memasuki era globalisasi perusahaan industri matras saat ini PT Duta Abadi Primantara semakin ingin terus meningkatkan kualitas produknya. Saat ini PT Duta Abadi Primantara terus berperan sebagai matras nomer satu di Indonesia yang akan memberikan suatu produk yang dapat memberikan kenyamanan individu saat beristirahat. Untuk mendapatkan kepuasan dari pelanggan PT Duta Abadi Primantara tetap akan mempertahankan kepercayaan masyarakat sebagai matras nomer satu di Indonesia.

PT Duta Abadi Primantara yang merupakan salah satu perusahaan Spring bed yang terkenal dan terbesar di Indonesia yang memproduksi brand seperti : KINGKOIL, TEMPUR, SERTA, dan FLORENCE Spring bed dan BEDING ACCESSORIES. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1990-an dan mengalami perkembangan yang sangat pesat hingga saat ini. PT Duta abadi Primantara melayani masyarakat Indonesia akan kebutuhan matras yang terus meningkat seiring dengan perkembangan ekonomi, ditambah dengan kebutuhan perhotelan (hospitality) di seluruh Indonesia dan luar negeri. PT Duta Abadi Primantara mempunyai komitmen akan terus memberikan pelayanan terbaik, dan terus berinovasi dengan teknologi terbaik yang bertujuan memberikan kualitas tidur yang nyaman dan sehat.

Dalam penelitian ini penulis mengambil objek penelitian pada brand King Koil yang merupakan salah satu brand yang dihasilkan oleh PT Duta Abadi Primantara. Kingkoil merupakan brand yang tertinggi pada perusahaan tersebut, tujuan utama King Koil adalah menawarkan sistem tidur yang berkualitas, nyaman dan sehat untuk sektor privat/individual maupun hospitality (perhotelan) yang berada di pasaran. PT Duta Abadi Primantara memiliki komitmen terhadap kualitas, pelayanan yang terbaik dan selalu berusaha melakukan apapun untuk dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan sehingga tercipta loyalitas dan hubungan yang baik terhadap pelanggan.

King Koil menempatkan diri sebagai standar perlengkapan tidur terbaik yang menjadi impian bagi semua orang. Untuk divisi hospitality, King Koil mempunyai tujuan untuk menjadi standart sistem tidur yang berkualitas dan nyaman bagi semua hotel yang menginginkan hal yang terbaik untuk para pelanggannya. Kini, King Koil Indonesia memiliki suatu jaringan distribusi yang terdiri dari :

1. Butik-butik yang berada di Pusat Perbelanjaan di seluruh Indonesia;
2. Counter yang berada di Departemen Store di Indonesia, dan;
3. AGM/ American Giant Matrass yang tersebar di kota-kota besar Indonesia.

Seiring berjalannya waktu maka tidak menutup kemungkinan akan terciptanya suatu merk baru yang bergerak dibidang yang sama dengan memiliki suatu keunggulan dari masing-masing merk yang akan menjadi pesaing dalam industri tersebut. Dengan hadirnya brand baru tersebut akan terciptanya suatu permasalahan yang terjadi dalam perusahaan yaitu dimana daya tarik masyarakat akan King Koil akan terbagi oleh brand-brand yang baru muncul.

Brand baru tersebut yang menghasilkan produk yang sama dengan kualitas dan model yang didesain semenarik mungkin dalam rangka terjun persaingan pasar bebas maka tidak menutup kemungkinan akan menghasilkan pandangan baru dari masyarakat pada brand tersebut. Dimana akan menurunkan daya beli masyarakat kepada King Koil matras. Adapun Brand kompotiter yang menghasilkan matras yaitu: Spring Air, Ladova, Airland, dan Simons.

Untuk mengatasi permasalahan di atas , maka King Koil membuat suatu inovasi baru dengan kualitas yang lebih baik dari sebelumnya. Melalui penelitian panjang dan inovasi tanpa henti, King Koil hadir menawarkan sebuah kemewahan dan kenyamanan tidur dalam arti yang sesungguhnya dalam koleksi terbaru yaitu “ The Signature Gold Series “ yang merupakan pengembangan dari koleksi The Signature sebelumnya.

The Signature Gold Series memperkenalkan teknologi pegas terbaru yakni Gold Series Coil. Pegas yang dibuat khusus untuk King Koil ini menggunakan baja Jerman yang memiliki durabilitas lebih tinggi dibandingkan dengan jenis lain. Dengan topangan baja murni, setiap pegas di matras memiliki daya tahan yang luar biasa sekaligus mempertahankan daya topang matras secara maksimal.

The Signature Gold Series adalah lambang relaksasi yang sempurna. Matras King Koil dirancang dengan desain dan bahan terbaik dimana setiap lekukan matras memperlihatkan keindahan sekaligus kemewahan yang akan membawa kita berada dengan kenyamanan maksimal ketika berbaring diatas matras King Koil Signature Gold.

Di sini penulis menjelaskan kelebihan Type Gold Series dibandingkan dengan The Signature :

- a. Gold Series Coil
- b. 7- Zone Honeycomb Pocket Coil System
- c. Natural Cool Fibers
- d. King Koil Talalay Latex
- e. Exclusive Fabrics

Dari kelebihan yang dimiliki oleh *type "gold series"* dapat diketahui bahwa The Signature dengan The Signature Gold Series perbedaannya dapat dilihat dari kandungan bajanya saja. Jika The Signature terbuat dari baja hitam

sedangkan The Signature Gold Series terbuat dari baja yang dilapisi oleh gold, sehingga menghasilkan pegas yang lebih kuat dan lebih baik dari sebelumnya.

Alasan utama King Koil mengeluarkan type The Signature Gold Series karena ingin mengembangkan sebuah inovasi teknologi yang lebih baik dari sebelumnya, yang bertujuan memberikan kenyamanan dan kesehatan bagi pelanggan setia dari King Koil itu sendiri. King Koil juga ingin mempertahankan kepercayaan masyarakat yang menjadikan King Koil sebagai matras nomer satu di Indonesia.

Suatu inovasi terbaru yang dihasilkan oleh King Koil matras maka akan menghasilkan pandangan dari masyarakat terhadap matras type baru tersebut, dan untuk customer tetap King Koil yang sudah terbiasa dengan matras type The Signature maka secara langsung akan membandingkan keunggulan dari kedua type tersebut. Disinilah dibutuhkan peran dari public relations PT Duta Abadi Primantara dalam memberikan informasi secara jelas mengenai produk knowledge matras type The Signature Gold Series supaya dapat diterima oleh khalayak luas.

Tujuan utama King Koil matras mengeluarkan type The Signature Gold Series yaitu ingin memberikan kualitas terbaik yang selama ini belum pernah ada di brand-brand matras lainnya. King Koil memiliki keinginan tetap berada pada posisi nomer satu sebagai matras terbaik yang ada di Indonesia, oleh karena itu King Koil mengeluarkan type The Signature Gold Series yang kualitasnya lebih baik dibandingkan tipe sebelumnya.

Bila dilihat dari segi penjualan matras King Koil type The Signature selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, tipe ini telah dibuat sejak berdirinya brand King Koil itu sendiri, kurang lebih 20 tahun pelanggan setia matras King Koil telah dimanjakan oleh sensasi kenyamanan dari matras The Signature. Munculnya type The Signature Gold Series pada tahun ini tidak disebabkan karena penurunan penjualan akan matras type The Signature, melainkan munculnya type terbaru dari brand King Koil dikarenakan King Koil ingin memberikan kualitas terbaru yang lebih baik dari sebelumnya supaya mendapatkan peningkatan penjualan pada tahun ini dan yang akan datang guna mengikuti arus persaingan terhadap munculnya brand-brand terbaru yang saat ini telah masuk di Indonesia.

Dengan kemunculan type The Signature Gold Series ke pasaran makan PT Duta Abadi Primantara mengharapkan brand image yang positif terhadap perusahaan. Diharapkan masyarakat dapat menerima dan memberikan tanggapan yang baik terhadap type baru tersebut. Dan untuk mendapatkan kembali image positif di mata khalayak luas maka King Koil memberikan informasi lengkap mengenai type The signature Gold Series melalui pesan yang disampaikan melalui media yang ditujukan kepada khalayak luas dan mengadakan suatu pameran terbuka agar masyarakat mendapatkan informasi secara jelas mengenai type The Signature Gold Series.

Adapun perbandingan penjualan yang saya bandingkan dalam penelitian ini yaitu antara Juli sampai Desember 2015 penjualan King Koil matras dengan type The Signature dan antara Juli sampai Desember 2016 penjualan King Koil dengan type Gold Series, Tabelnya seperti berikut:

<b>Bulan</b>	<b>The Signature</b>	<b>Bulan</b>	<b>Gold Series</b>
Juli 2015	Rp. 130.000.000	Juli 2016	Rp. 110.000.000
Agustus 2015	Rp. 145.300.000	Agustus 2016	Rp. 163.200.000
September 2015	Rp. 129.500.000	September 2016	Rp. 152.640.000
Oktober 2015	Rp. 96.815.000	Oktober 2016	Rp. 122.000.000
November 2015	Rp. 64.000.000	November 2016	Rp. 255.700.000
Desember 2016	Rp. 71.850.000	Desember 2016	Rp. 143.650.000

Tabel 1.1

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa adanya peningkatan penjualan dari bulan yang sama pada tahun yang berbeda. Hal tersebut diliat dari type yang dijual dipasaran. Pada tahun 2015 King Koil masih memproduksi matras King Koil dengan type The Signature dan dapat dilihat pada saat itu King Koil mengalami penurunan penjualan yang cukup besar sekitar 30%. Sedangkan pada pertengahan tahun 2016 King Koil sudah menjual dengan produk terbaru yaitu type Gold Series dari tabel diatas dapat dilihat pada bulan pertama peluncuran gold series dari bulan ke bulan selanjutnya mengalami peningkatan penjualan sebesar 20%.

PT Duta Abadi Primantara merupakan suatu perusahaan yang menghasilkan produk matras dengan kualitas tinggi, dalam kegiatan produksi atau pemasarannya dilakukan oleh produsen, baik produsen aktif maupun statis, maka dari itu keberadaanya disesuaikan dengan tempat pembelian matras tersebut.

Melihat dari segi persaingan saat ini dalam dunia retail dibidang matras, dan dimana telah terciptanya type matras King Koil terbaru, maka penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti permasalahan mengenai “ **Difusi Inovasi Matras King Koil Type “Gold Series” untuk Menciptakan Brand Image** “.

## **1.2 Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka dapat diambil sebuah pertanyaan penelitian sebagai berikut: “Bagaimana proses difusi inovasi matras King Koil type Gold Series untuk menciptakan brand image”.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses difusi inovasi matras King Koil type “Gold Series” untuk menciptakan brand image.



## 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1.4.1 Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu menambah ilmu bagi program studi ilmu komunikasi khususnya dalam dunia public relations, serta penulis berharap dari hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menunjang atau dijadikan sebagai referensi bagi penelitian komunikasi sejenisnya.

### 1.4.2 Secara Praktis

Hasil penelitian ini secara praktis diharapkan dapat memberikan masukan serta rujukan dalam membuat suatu difusi inovasi suatu produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan. Selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi kegiatan promosi produk baru.

