

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Kemajuan teknologi semakin berkembang sejalan dengan perkembangan zaman. Berbagai macam teknologi baru ditemukan untuk membantu meringankan kerja manusia dalam berbagai hal, misalnya dalam bidang komunikasi. Salah satu teknologi baru adalah MiFi. MiFi merupakan nama yang diberikan pada sebuah perangkat *wireless router* yang berperan sebagai WiFi *Hotspot*. MiFi (*Mobile WiFi*) adalah sebuah perangkat *Hotspot* WiFi untuk membagikan layanan internet (*sharing*) yang akses internetnya didapat dari jaringan seluler lalu disebar kepada beberapa perangkat penerima WiFi seperti Smartphone, Laptop, hingga Komputer.

Seiring dengan berkembangnya teknologi itu, manusia semakin cerdas dalam berfikir untuk mendapatkan suatu produk yang lebih baik, nyaman dalam memenuhi kebutuhan komunikasi. Tentu ini menjadi tantangan bagi perusahaan-perusahaan dalam menjawab permintaan konsumen yaitu dengan meningkatkan kualitas dan mutu yang dapat mencuri perhatian dan minat konsumen.

Timbulnya masalah seperti ini, maka dalam tugas akhir ini penulis mencoba mencari pendekatan solusi dengan pengaplikasian teori permainan dalam pemasaran produk MiFi menggunakan Metode Simpleks untuk memprediksi pengalihan masing-masing merek MiFi dan untuk mengetahui strategi pemasaran yang baik dan tepat dalam menghadapi para pesaingnya dengan harapan produsen MiFi dapat mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan produknya sehingga mampu memenangkan pangsa pasar.

Teori permainan (*games theory*) merupakan salah satu solusi dalam merumuskan keadaan persaingan antara berbagai pihak dan kepentingan. Pendekatan dalam teori permainan akan memberikan suatu gambaran sistematis dari para pelaku persaingan yang sebut para pemain, dalam memaksimalkan strategi dan usaha demi mencapai tujuan.

Pada penelitian sebelumnya, oleh Endah Prasetiowati (2014) “Penerapan Teori Permainan dalam Strategi Pemasaran Produk” meneliti tentang produk Tupperware dan Ifa dalam 3 strategi menggunakan strategi campuran dalam penyelesaian permasalahan dengan metode simpleks. Kemudian penelitian oleh Elfira Safitri (2012) “Penyelesaian Program Linear Menggunakan Algoritma *Interior Point* dan Metode Simpleks”. Penyelesaian program linear menggunakan metode simpleks lebih efisien dilihat dari banyaknya iterasi yang dilakukan. Hal ini yang membuat penulis tertarik untuk mengambil judul pada tugas akhir ini yaitu **“Aplikasi Teori Permainan dalam Pemasaran Produk MiFi Menggunakan Metode Simpleks”** meneliti MiFi Andromax dan Hinet dalam 4 strategi perusahaan dengan iterasi Metode Simpleks.

## 1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada tugas akhir ini adalah “Bagaimana menentukan strategi pemasaran produk MiFi dengan teori permainan menggunakan metode simpleks?”.

## 1.3 Batasan Masalah

Agar permasalahan ini menjadi sederhana, maka penelitian ini dibatasi sebagai berikut:

1. Merek MiFi yang diteliti adalah Hinet dan Andromax.
2. Penelitian dilakukan di wilayah pekanbaru.
3. Batasan masalah pada tugas akhir ini pada penentuan keputusan strategi pemasaran MiFi menggunakan strategi campuran dengan menggunakan metode simpleks.

## 1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menentukan strategi pemasaran MiFi yang tepat dalam merebut pangsa pasar konsumen.
2. Untuk mengetahui besarnya pangsa pasar dari masing-masing MiFi.
3. Untuk mengetahui kepuasan konsumen terhadap produk yang dinikmati.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian tugas akhir ini adalah :

### 1. Teoritis

Memperluas pengetahuan tentang teori permainan khususnya yang berkaitan dibidang pemasaran. Penulis tugas akhir ini sebagai evaluasi terhadap kemampuan dan mengaplikasikan teori teori tentang pengambilan keputusan yang telah disampaikan semasa perkuliahan.

### 2. Praktis

Bagi pihak yang bersaing dan berkepentingan khususnya perusahaan, temuan ini dapat dijadikan informasi bila dihadapkan pada penerapan teori permainan.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Agar penulisan skripsi tugas akhir ini lebih terarah dan mudah dipahami maka digunakan sistematika penulisan yang terdiri dari beberapa bab. Masing-masing bab dibagi dalam beberapa sub bab dengan rumusan berikut:

### **BAB I Pendahuluan**

Pada bab ini menerangkan tentang gambaran umum isi tugas akhir yang meliputi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II Landasan Teori**

Pada bab ini memberikan pengetahuan dasar tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian mengenai bentuk pemasaran dari bentuk perilaku konsumen terhadap pembelian, merek, metode simpleks, dan teori permainan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### **BAB III Metodologi Penelitian**

Pada bab ini berisikan tentang penggambaran yang dilakukan agar dapat memperoleh hasil yang dibutuhkan dalam penulisan tugas akhir ini.

### **BAB IV Pembahasan**

Pada bab ini berisikan tentang analisa kesetiaan konsumen terhadap MiFi di wilayah pekanbaru berdasarkan hasil pengolahan data dan cara penentuan strategi yang sesuai dan dapat digunakan untuk merebut pangsa pasar agar produk tetap dinikmati oleh konsumen.

### **BAB V Penutup**

Pada bab ini menerangkan kesimpulan dari hasil analisa dan saran-saran yang sesuai dengan tingkat kesetiaan konsumen terhadap suatu produk sehingga konsumen tidak akan beralih merek dan cara penentuan strategi pemasaran yang tepat.