### **BABI**

### **PENDAHULUAN**

### A. LATAR BELAKANG

Suatu bidang usaha harus dapat mengenalkan diri dan produk-produk yang mereka berjualan sehingga konsumen yang belum tahu akan mengenalnya, yang sudah mengetahui akan semakin percaya sehingga akan mudah mendapatkan perhatian dari masyarakat. Bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dana menjual barang ataupun jasa agar mendapatkan keuntungan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat dan ada di dalam insdustri. (Allan Afuah, 2004: 4)

Seiring dengan perkembangan globalisasi, menu kuliner yang ditawarkan di Indonesia, khususnya di Jawa timur menjadi lebih beragam, mulai dari menu masakan nusantara hingga menu kuliner mancanegara, ditawarkan para pelaku usaha kuliner untuk memanjakan para pecinta kuliner di daerah Jawa Timur dan sekitarnya. Terdapat bermacam-macam jenis tempat kuliner, misalnya cafe, restoran, rumah makan, bistro, warung, warteg (warung tegal), kedai, *food court*, dan *urban food court*.

Berkembangnya wisata kuliner sekarang ini juga karena dipengaruhi oleh gaya hidup masyarakat Jawa timur yang semakin "kekinian". Menurut artikel Tribun News (2015), berbekal populasi penduduk yang besar ditambah jumlah kelas menengah yang meningkat tajam, Indonesia menjadi pasar yang potensial dan memikat. Ketika berada di tempat makan, baik itu cafe maupun restoran, hal yang paling sering dilakukan selain makan dan minum adalah nongkrong

Definisi dari sistem penjualan, suatu proses melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku (Mcleod, Raymond, 2001). Analisis Sistem Penjualan Barang meliputi:

- 1. Analisis Informasi (*Information Analysis*) Dalam melakukan penyajian informasi, sistem mampu memberikan informasi secara *real time*.Dan dalam menyajikan informasi jangkauannya tak terbatas.
- 2. Analisis Ekonomi (*Economy Analysis*) Secara ekonomi sistem penjualan yang lama

membutuhkan lebih banyak biaya karena karyawan yang dibutuhkan lebih banyak. Selain itu biaya untuk keperluan administrasi lebih banyak, sehingga biaya operasional juga lebih banyak.

- 3. Analisis Pengendalian (*Control Analysis*) Dalam sistem lama lebih sulit melakukan control, karena pemrosesan data dilakukan oleh manusia sehingga kemungkinan terjadi kesalahan lebih besar.
- 4. Analisis Efisiensi (*Efficiency Analysis*) Penjualan secara manual kurang efisien, karena semua transaksi dan atau administrasi dilakukan secara manual. Selain itu efisiensi karyawan juga kurang, karena jumlah karyawan yang dipekerjakan lebih banyak.
- 5. Analisis Pelayanan (*Service Analysis*) Dengan sistem lama maka dalam hal pelayanan terhadap pelanggan memiliki keterbatasan waktu dan jangkauan pelayanan. Selain itu proses transaksi lebih lama. Hal ini berpengaruh terhadap kualitas pelayanan.

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan atau Strengths, kelemahan atau Weaknesses, peluang atau Opportunities, dan ancaman atau Threast dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Dan dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Erwin Suryatama (2014:29) Analisis Internal meliputi

- 1) Analisis Kekuatan (*Strenght*) Strenght atau kekuatan adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari perusahaan. Strenght merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor pendukung dapat berupa teknologi, sumber daya, keahlian, kekuatan pemasaran, dan basis pelanggan yang dimiliki atau kelebihan lain yang mungkin diperoleh berkat sumber keuangan, citra, keunggulan dipasar, serta hubungan baik antara buyer dengan supplier.
- 2) Analisis Kelemahan (*Weaknesses*) Weaknesses atau kelemahan adalah kegiatan-kegiatan yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan tetapi tidak dimiliki oleh perusahaan. Kelemahan itu terkadang lebih mudah dilihat dari pada sebuah kekuatan, namun ada beberapa hal yang menjadikan kelemahan itu tidak diberikan solusi yang tepat dikarenakan tidak dimaksimalkan kekuatan yang sudah ada. Weaknesses merupakan faktor internal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor penghambat dapat berupa fasilitas yang tidak lengkap,

- kurangnya sumber keuangan, kemampuan mengelola, keahlian pemasaran, dan citra perusahaan. Analisis Eksternal
- 3) Analisis Peluang (*Oppurtunity*) Oppurtunity atau peluang adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memanfaatkannya. *Oppurtunity* merupakan faktor eksternal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor eksternal yang mendukung dalam pencapaian tujuan dapat berupa perubahan kebijakan, perubahan teknologi, perkembangan ekonomi dan perkembangan hubungan *supplier* dan *buyer*.
- 4) Analisis Ancaman (*Threat*) Threat atau ancaman adalah faktor negatif dari lingkungan yang memberikan hambatan bagi berkembangnya atau berjalannya sebuah perusahaan. Ancaman ini adalah hal yang terkadang selalu terlewatkan dikarenakan banyak yang ingin mencoba untuk kontroversi atau melawan arus. Namun, pada kenyataanya perusahaan tersebut lebih banyak layu sebelum berkembang. Threat merupakan faktor eksternal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor eksternal yang menghambat perusahaan dapat berupa masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatnya bergaining power dari pada supplier dan buyer utama, perubahan teknologi serta kebijakan baru. Erwin Suryatama (2014:27).

Permaslahan yang tengah dihadapi adalah di sistem penjualan, diaman varian menu yang monoton mengakibatkan kejenuhan pada pelanggan sehingga mengakibatkan penurunan penualan maka dari itu untuk mengatasi permaslahan tersebut Warung Kita Langgeng harus menambah banyak variasi minuman kopi, agar pelanggan dapat menikmati lebih banyak varian kopi yang disajikan di Warung Kita Langgeng sehingga dapat meningkatkan penjualan kopi di Warung Kita Langgeng

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengembangkan dan memperbaiki system penjualan usaha yang dimana dalam metode sebelumnya masih banyak kekurangan dalam menjalan kan usaha , maka dari itu penulis mengusulkan proposal ini yag berjudul "PENGEMBANGAN DAN PERBAIKAN SISTEM PENUALAN USAHA DENGAN METODE SWOT "

### B. RUMUSAN MASALAH

Rumusan masalah dalam penelitian ini mengacu pada hal – hal sebagi berikut:

- a) Faktor apa saja yang dapat mendukung peningkatan penjualan kopi?
- b) Adakah perbedaan penjualan kopi setelah dilakukan analisa SWOT?

# C. TUJUAN DAN MANFAAT

## 1. Tujuan

- a) Untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat mendukung peningkatan penjualan kopi dan apa yang perlu di kembangkan dalam sistem penjualan kopi
- b) Untuk melihat perbedaan penjualan kopi setelah dianalisa menggunakan SWOT.

## 2. Manfaat

- a) Bagi Peneliti Mendapatkan sebuah pengalaman baru dalam melakukan sebuah penelitian yang terkait dengan membuat startegi pengembangan usaha dengan meningkatkan sebuah penjualan
- b) Bagi usaha mendapatkan sebuah informasi dan sebuah kerangka yang baru sehingga bisa memperbaiki sebuah sistem penjualan menjadi lebih baik dengan metode SWOT.