

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pada zaman modern sekarang ini kebutuhan masyarakat semakin banyak. Masyarakat menjadi gemar dalam melakukan pembelian. Di Indonesia contohnya, masyarakat disini begitu menyukai berbelanja. Ini dapat dilihat dari banyaknya mall-mall baru, perusahaan-perusahaan baru yang berdiri di Indonesia. Masyarakat di Indonesia begitu konsumtif. Hal ini membuat perusahaan-perusahaan saling bersaing untuk menciptakan produk yang berkualitas dan mampu menarik minat masyarakat. Para pemimpin perusahaan juga harus jeli melihat faktor - faktor tersebut apakah akan menguntungkan atau justru akan merugikan perusahaan tersebut. Apabila masyarakat memilih produk tersebut tentunya akan menjadikan keuntungan bagi perusahaan tersebut.

Penjualan bertujuan sebagai proses tindak lanjut pemasaran menjadi pendapatan utama untuk kelangsungan hidup perusahaan. Dengan penjualan tersebut perusahaan menjalin hubungan dengan pihak lain. Dimana terjadi penyerahan barang atau jasa dan perolehan kas yang senilai dengan barang atau jasa tersebut. (Thamaria, 2017).

Penjualan adalah kegiatan transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit maupun tunai melalui proses pemasaran dari produksi untuk dijual atau barang yang dibeli perusahaan untuk dijual kembali.

Untuk memajukan sebuah bisnis perusahaan, penjualan sangat difokuskan guna memberikan keuntungan kepada perusahaan. dalam hal ini PD. Sejahtera Mandiri yang berlokasi di Surabaya Jawa Timur ingin terus memperluas expansinya di seluruh Indonesia dengan menjual pakaian dan celana pria dengan merk Larusso, mulai dari remaja hingga dewasa. Seperti halnya ekspansi di Dept Store Ramayana Bekasi. Melalui penjualan diharapkan dapat memberikan dampak yang positif bagi perusahaan dan bagi para karyawannya.

Pada tahun 2019 penjualan Larusso dengan *brand* kompetitor yaitu memiliki persaingan bisnis yang cukup ketat dimana pada omset penjualan Larusso selalau berada dibawah *brand* kompetitor, yang disebabkan kompetitor memiliki harga barang jauh lebih murah, serta memiliki konter dan personil yang lengkap. Maka dari itu PD. Sejahtera Mandiri ingin terus meningkatkan penjualan dari tahun sebelumnya dengan melakukan berbagai macam strategi penjualan mulai dari memberikan diskon kepada *customer*, mendisplay area konter semenarik mungkin (menampilkan koleksi terbaru), memberikan pelayanan yang terbaik dan baru-baru ini PD. Sejahtera Mandiri melakukan penambahan area konter di lantai 1 dan juga penambahan SPG konter di Dept Store Ramayana Bekasi.

Berikut data perkembangan penjualan PD. Sejahtera Mandiri pada bulan Juli 2019-Desember 2019

Tabel 1.1 Perkembangan Penjualan Larusso di Ramayana Bekasi.

No.	Bulan	Target/Bulan (Rp)	Penjualan Act (Rp)
1	Jul-19	Rp 25.000.000	Rp 18.016.790
2	Aug-19	Rp 25.000.000	Rp 30.906.130
3	Sep-19	Rp 25.000.000	Rp 34.338.840
4	Oct-19	Rp 25.000.000	Rp 35.616.780
5	Nov-19	Rp 25.000.000	Rp 41.106.960
6	Dec-19	Rp 25.000.000	Rp 70.011.290

Sumber : PD. Sejahtera Mandiri (2020)

Data diatas menggambarkan penjualan PD. Sejahtera Mandiri 6 Bulan terakhir mengalami peningkatan yang cukup baik.

Tabel 1.2 Penjualan Larusso dengan kompetitor

No.	Bulan	Larusso (Rp)	Platini (Rp)
1	Jul-19	Rp 18.016.790	Rp 24.269.700
2	Aug-19	Rp 30.906.130	Rp 50.417.449
3	Sep-19	Rp 34.338.840	Rp 46.386.960
4	Oct-19	Rp 35.616.780	Rp 41.267.500
5	Nov-19	Rp 41.106.960	Rp 51.937.900
6	Dec-19	Rp 70.011.290	Rp 91.360.400

Sumber : PD. Sejahtera Mandiri (2020)

Pada data awal diketahui bahwa PD. Sejahtera Mandiri memiliki kesulitan belum bisa melampaui omset penjualan dari kompetitor pesaing yang berada di Dept Store Ramayana Bekasi pada area kemeja. Meskipun dalam target penjualan internal sudah mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Penyebab belum bisa melampaui omset penjualan dari kompetitor pesaing akan dijelaskan pada Tabel 1.3

Tabel 1.3 Fenomena Permasalahan PD. Sejahtera Mandiri.

Sebab	Uraian Penyebab
Motif Pakaian	Motif pakaian tidak terlalu banyak
Sumber Daya Manusia	Sumber Daya Manusia yang menawarkan/menjual barang tidak mempunyai skill yang merata
Stock Barang	Stock barang yang sedikit

Sumber : PD. Sejahtera Mandiri (2020)

Permasalahan tersebut masih dikaji oleh perusahaan dengan mempertimbangkan solusi yang efektif tapi sampai sekarang penjualan pakaian ini belum bisa melampaui omset penjualan dari *brand* kompetitor.

Berbalik pada kondisi ini untuk tetap terus meningkatkan penjualan dari tahun sebelumnya maka dari itu penelitian ini dilakukan untuk melihat permasalahan apa saja yang dialami oleh PD. Sejahtera Mandiri dengan mengambil judul :

**“Analisis Bisnis Proses Penjualan Barang PD. Sejahtera Mandiri Dengan Pendekatan Value Chain”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang masalah sebelumnya, maka didapatkan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Penjualan Larusso yang belum bisa melampaui kompetitor.

2. Belum adanya perhatian terhadap bisnis proses yang tepat.
3. Melihat hasil penjualan sebelum dan sesudah dilakukannya *improvement* menggunakan BPI.

### **1.3 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana meningkatkan target penjualan dengan kompetitor menggunakan pendekatan *value chain* ?
2. Bagaimana memperbaiki bisnis proses dengan pendekatan BPI ?
3. Bagaimana hasil penjualan sebelum dan sesudah dilakukan *improvement* menggunakan BPI ?

### **1.4. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui peningkatan penjualan produk dengan metode *value chain*.
2. Memperbaiki Proses Bisnis PD. Sejahtera mandiri.
3. Untuk mengetahui perbandingan penjualan sebelum dan sesudah penerapan metode BPI.

### **1.5. Batasan Masalah**

Supaya penelitian dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan maka perlu diberikan batasan masalah diantaranya PD.Sejahtera Mandiri berusaha mempertahankan kualitas dengan tidak menurunkan harga jual. Sehingga tidak membahas tentang perubahan harga jual. Dalam melakukan analisis ini maka proses implementasi tidak dilakukan. Penelitian hanya sebatas memberi masukan alternatif pemecahan masalah yang dihadapi PD. Sejahtera Mandiri. Pendekatan *value chain* yang dilakukan hanya didalam lingkup Dept Store Ramayana Bekasi. Serta tidak membahas proses produksi.

## **1.6. Tempat dan Waktu Penelitian**

### **1.6.1. Tempat Penelitian**

Penelitian dilakukan dimana barang PD. Sejahtera Mandiri di jual, yaitu di Dept Store Ramayana Bekasi.

### **1.6.2. Waktu Penelitian**

Kegiatan penelitian dilakukan pada bulan April – Juni 2020

## **1.7. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini diharapkan adalah sebagai berikut :

1. Dapat memperdalam pengetahuan penulis tentang sebuah bisnis dan proses penjualan.
2. Bagi perusahaan dapat menjadi suatu masukan untuk pemetaan proses bisnis.
3. Bagi pihak lain, dapat digunakan sebagai ajuan atau perbandingan bagi penelitian berikutnya dimasa yang akan datang.

## **1.8. Metode Penelitian**

Dalam metode kali ini penulis akan menggunakan metode :

- a. BPM (Bisnis Proses Manajemen)

BPM adalah suatu pendekatan yang menyajikan suatu susunan yang lebih menyeluruh dari pilihan-pilihan perbaikan dan dapat membantu organisasi dalam menghindari kecenderungan untuk jatuh menjadi mangsa terhadap persaingan.

- b. Metode Pengamatan

Merupakan salah satu metode pengumpulan data atau fakta yang efektif dengan pengamatan langsung yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang diperlukan dengan cara melakukan pengamatan pencatatan dan peninjauan langsung ke lapangan.

c. Wawancara

Merupakan metode atau kegiatan pengumpulan data dengan dilakukan dengan bertatap langsung dengan karyawan.

d. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan untuk memahami dan mempelajari sistem informasi yang bersangkutan dengan cara melakukan suatu pembahasan yang berdasarkan pada buku referensi.

### **1.9. Sistematis Penulisan**

Pembahasan dalam skripsi ini akan disajikan dalam lima bab yang berurutan sebagai berikut :

**BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi teori-teori yang mendasari penelitian, pemecahan yang dibahas meliputi penjualan, strategi penjualan, konsep penjualan, bisnis proses, value chain.

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini membahas mengenai jenis penelitian, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

**BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi tentang analisa hasil penelitian dan akan membahas lebih dalam mengenai permasalahan yang ada sehingga menghasilkan solusi objektif.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian di PD. Sejahtera Mandiri dan saran untuk memberi masukan alternatif.

## **DAFTAR PUSTAKA**

