

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam era globalisasi sekarang ini, tingkatan persaingan yang tinggi akan lebih dirasakan oleh setiap pelaku usaha. Setiap pelaku usaha wajib bisa mempertahankan kelangsungan usahanya, dengan dapat menjual semaksimal mungkin agar mendapatkan keuntungan dan mengadakan perbaikan-perbaikan, serta mengadakan strategi pemasaran yang layak supaya usahanya dapat terus bersaing.

Dikutip dalam jurnal (Kasmanto Miharja, 2018), strategi merupakan suatu konsep yang di prioritaskan guna mencapai tujuan dimaksud. Maka, strategi ialah usaha yang digabungkan, merata, sudah dipadu yang mengaitkan kepandaian strategi perusahaan dengan rintangan lingkungan dan yang didesain guna menentukan bahwa arah utama perusahaan bisa dicapai melalui proses yang benar dalam perusahaan.

Strategi perusahaan merupakan faktor terpenting dalam menentukan lanjut atau tidaknya suatu usaha. Selain pemilihan strategi yang pertama dalam pengenalan usaha perlu juga dilakukan pengembangan pada strategi yang sudah ada. Pengembangan strategi ini untuk menghindari adanya kesamaan dengan pesaing yang mengikuti strategi awal, untuk itu perlu dipikirkan untuk berinovasi pada strategi yang sudah ada agar berbeda dengan pesaing.

Strategi perusahaan diterapkan dengan bertujuan untuk menguatkan usia lanjut pada usaha yang dikembangkan ditengah persaingan pasar yang sangat ketat. Adanya penurunan pada usaha bursa kue ini terdapat kemungkinan yang lebih dominan disebabkan karena strategi perusahaan yang kurang maksimal dan kurang diperhatikan. Sehingga hal ini perlu dilakukan analisa guna menyadari strategi apa yang penting diterapkan untuk kedepannya pada bursa kue ini. Analisis ini diperlukan alat bantu yaitu dengan metode SWOT.

Dalam menjumpai perihal bersaing, setiap pemeran usaha bermacam-macam melakukan berbagai cara, salah satunya strategi pemasaran yang tetap. Berhubungan dengan itu Bursa Kue XYZ didirikan pada tahun 2013. Kegiatan

usaha yang dijalankannya adalah menjual dan menerima pesanan kue kering, kue basah, jajanan pasar, tumpeng, *snackbox*, nasi box, roti buaya dan lain-lain. Bursa kue ini juga menyediakan menu sarapan sehat setiap harinya. Sebagai penyedia produk makanan bagi masyarakat, bursa kue ini dituntut agar lebih aktif lagi dalam penjualan dan menciptakan produk yang lebih kreatif dan inovatif serta mempromosikan produknya di pusat persaingan dalam ruang lingkup usaha yang semakin ketat seperti sekarang ini.

Pada usaha ini, Bursa Kue XYZ menyajikan beberapa jenis kue basah, kue kering dan aneka gorengan dengan rasa dan harga yang memuaskan, juga bermacam-macam kue yang didapatkan dari distributor yang sebelumnya telah dilakukan seleksi kualitas kue yang baik dengan langkah *survey* ke tempat produksi pada distributor, melihat kualitas bahan yang digunakan dan proses pembuatan sampai dengan kebersihan area produksi sehingga hal ini mampu untuk memikat minat pelanggan dan meningkatnya pendapatan. Dengan adanya distributor yang menaruh kue pada perusahaan, maka kedua pihak antara distributor dan perusahaan saling mendapatkan keuntungan dari penjualan kue tersebut.

Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threat*) merupakan alat yang berguna pada perusahaan yang bergerak di bidang industri. Penggunaan manajemen analisis SWOT melakukan adanya suatu *survey internal* yang di dalamnya berisikan tentang kekuatan kelemahan peluang dan ancaman. SWOT bermanfaat untuk menilik suatu pokok permasalahan dari empat pihak yang berbeda. Hasil analisa SWOT berupa petunjuk atau saran untuk perusahaan menjaga kekuatan dan menambahkan keuntungan dari segi kesempatan pasar yang ada, kalau digunakan dengan tepat, maka analisis ini sangat membantu untuk melihat sisi yang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.

Alasan penulis menggunakan analisa SWOT, karena aspek kompleks internal dan eksternal dianalisis secara mendalam. Dapat digunakan berbagai macam permasalahan seperti menyusun strategi memasuki *market* baru, peluncuran produk baru, kemampuan bertahan secara komersial, metode distribusi, ide bisnis, peluang untuk hasil yang dicapai, dan juga bisa dikelola dengan mudah untuk

mengetahui bagaimana proses menjualnya, siapa sasaran produk kita, dan bagaimana cara mengatur manajemennya.

Kegiatan usaha yang dikelola oleh 6 orang karyawan ini mengalami penurunan terutama pada tingkat keuntungan yang diperoleh. Pada awal pengenalan usaha mengalami keuntungan yang memuaskan dan dalam kurun waktu 1 tahun terakhir mulai terjadi penurunan. Hal ini mungkin dipengaruhi oleh persaingan usaha di bidang industri mulai ketat dan bermunculan toko-toko kue serupa yang mungkin memiliki keunggulan atau menerapkan strategi-strategi lebih inovatif dari bursa kue tersebut. Dibawah ini tabel perbandingan pangsa pasar perusahaan dengan pesaing.

Tabel 1. 1 Perbandingan Pangsa Pasar Perusahaan dengan Pesaing

Nama Usaha	Penjualan (2018)	Market Share (2018)	Penjualan (2019)	Market Share (2019)	Penjualan (2020)	Market Share (2020)
Bursa Kue XYZ	348.233.500	49%	343.021.000	49%	328.963.000	49%
Global Bakery	355.694.000	51%	359.010.000	51%	344.396.500	51%
<b>Total</b>	<b>703.927.500</b>	<b>100%</b>	<b>702.031.000</b>	<b>100%</b>	<b>673.359.500</b>	<b>100%</b>

Sumber : Pengolahan Data (2020)

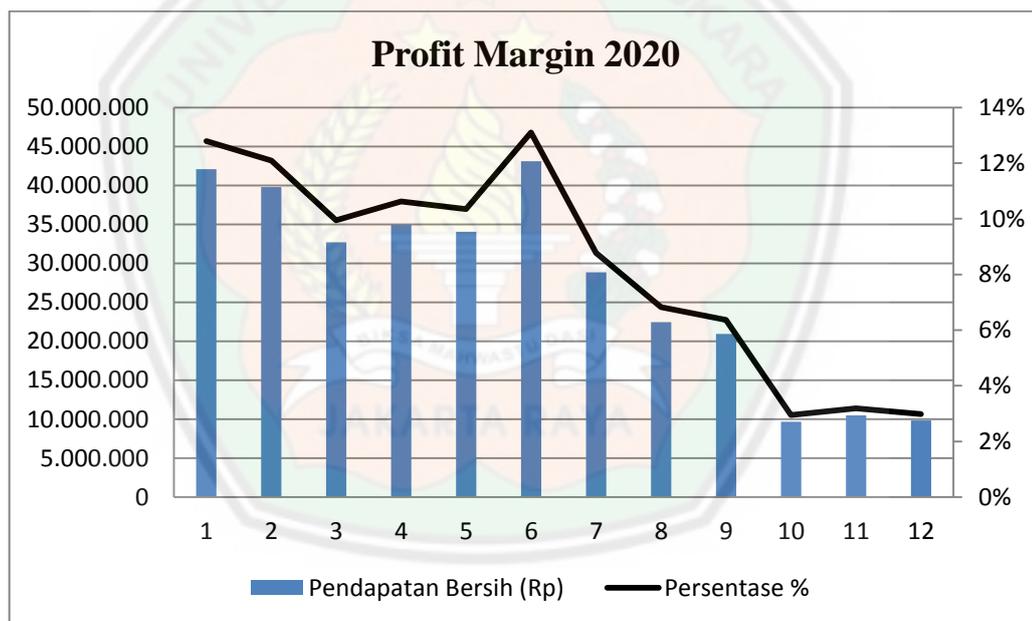
Berdasarkan tabel 1.1 diatas memperlihatkan perbandingan pangsa pasar perusahaan dengan pesaing berdasarkan hasil penjualan dan market share yang terhitung mulai tahun 2018 sampai dengan tahun 2020, terlihat bahwa penjualan Bursa Kue XYZ berada dibawah penjualan dari Toko Global Bakery dengan jenis kue yang serupa seperti kue ulang tahun, kue lapis dan lainnya. Berikut data pendapatan dari penjualan bursa kue pada tiap bulan selama 1 tahun :

Tabel 1. 2 Data Pendapatan dari Penjualan Bursa Kue XYZ Pada Tahun 2020

Bulan	Pendapatan Kotor (Rp)				Fixed Cost (Rp)	Variabel Cost (Rp)	Pendapatan Bersih (Rp)	Persentase
	Kue Ulang Tahun	Kue Lapis	Lainnya	Total				
Jan	8.710.000	9.978.000	99.832.000	118.520.000	1.155.000	75.270.000	42.095.000	13%
Feb	8.293.000	8.958.000	96.649.000	113.900.000	1.155.000	72.958.000	39.787.000	12%
Mar	7.790.000	7.554.000	93.256.000	108.600.000	1.155.000	74.740.000	32.705.000	10%
Apr	7.289.000	7.147.000	95.664.000	110.100.000	1.155.000	73.989.000	34.956.000	11%
Mei	6.712.000	6.960.000	93.626.000	107.298.000	1.155.000	72.093.000	34.050.000	10%
Jun	8.288.000	9.679.000	103.423.000	121.390.000	1.155.000	77.134.000	43.101.000	13%
Jul	6.971.000	7.177.000	87.592.000	101.740.000	1.155.000	71.720.000	28.865.000	9%
Ags	6.188.000	6.279.000	83.553.000	96.020.000	1.155.000	72.416.000	22.449.000	7%
Sept	6.013.000	5.789.000	81.678.000	93.480.000	1.155.000	71.379.000	20.946.000	6%
Okt	5.178.000	4.199.000	70.952.000	80.329.000	1.155.000	69.483.000	9.691.000	3%
Nov	5.089.000	4.002.000	68.542.000	77.633.000	1.155.000	65.995.000	10.483.000	3%
Des	4.347.000	3.290.000	65.763.000	73.400.000	1.155.000	62.410.000	9.835.000	3%
<b>Jumlah</b>				<b>1.202.410.000</b>	<b>13.860.000</b>	<b>859.587.000</b>	<b>328.963.000</b>	<b>100%</b>

Sumber : Bursa Kue XYZ (2020)

Berdasarkan data pada Tabel diatas terlihat adanya fluktuasi cenderung menurun, terhitung mulai Januari - Desember 2020 yang terus mengalami ketidakstabilan pada kenaikan dan penurunan pendapatan dari penjualan karena adanya efek dari pandemi Covid-19 yang menjadikan banyaknya pekerja perusahaan yang di PHK sehingga para pekerja tersebut beralih profesi sebagai pengusaha dan salah satunya yaitu usaha kue, hal ini menyebabkan munculnya toko-toko baru di sekitar Bursa Kue XYZ dengan jenis kue yang sama, serta adanya toko baru yang didirikan pada akhir tahun 2019 seperti toko Maulin's Brownies, Toko Kue Suka Rasa yang berlokasi di sekitar usaha. Tentu hal ini menjadi masalah yang serius bagi pemilik usaha karna adanya fluktuasi pada usaha yang dijalankan. Hal ini mengakibatkan sulitnya memperoleh target penjualan yang sudah ditentukan oleh pihak pengusaha. Dari data tabel 1.2 diatas dapat dilihat Pendapatan Bersih dalam grafik dibawah ini :



Gambar 1. 1 Pendapatan Bersih Januari - Desember 2020

Sumber : Pengolahan Data (2020)

Sampai dengan saat ini di Bursa Kue XYZ belum ada penelitian khusus yang menganalisa penyebab fluktuasi keuntungan yang berkaitan dengan menurunnya data keuntungan usaha pada Januari – Desember 2020, maka penulis melakukan penelitian terhadap usaha tersebut berjudul “Analisis Strategi Untuk Meningkatkan Penjualan Usaha Bursa Kue XYZ Dengan Menggunakan Metode SWOT”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka dapat dilakukan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Terindikasi telah terjadi penurunan penjualan pada Januari – Desember 2020 sesuai dengan data di atas.
2. Belum ada analisis untuk meningkatkan penjualan guna mendorong meningkatnya pendapatan.
3. Belum ada strategi yang sesuai untuk meningkatkan penjualan.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Permasalahan yang akan dibahas adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana meningkatkan pendapatan ditinjau dari penurunan penjualan Januari – Desember 2020?
2. Bagaimana tahapan analisis untuk mengetahui penurunan penjualan dalam rangka peningkatan penjualan?
3. Strategi apa yang sesuai untuk meningkatkan penjualan guna meningkatkan pendapatan?

## **1.4 Batasan Masalah**

Dalam pembatasan masalah agar lebih terarah dalam melakukan pengambilan data yang akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Penulis membahas analisa peningkatan penjualan melalui faktor internal dan eksternal.
2. Penulis tidak secara spesifik membahas finansial.

## **1.5 Tujuan Penelitian**

Berikut tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk meningkatkan pendapatan dari faktor penyebab adanya penurunan penjualan dalam rangka meningkatkan penjualan
2. Untuk mengetahui tahapan analisis penurunan penjualan dalam rangka peningkatan penjualan.
3. Mengetahui strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan.

## 1.6 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi yang berguna bagi :

1. Penulis

Sebagai pemenuhan Skripsi yang memuat informasi berguna bagi perusahaan untuk meningkatkan strategi demi perkembangan dan juga kelangsungan hidup usaha.

2. Perusahaan

Sebagai saran atau masukan untuk analisis dalam faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan serta strategi-strategi yang harus diterapkan untuk meningkatkan pendapatan.

## 1.7 Metodologi Penelitian

Metodologi yang digunakan, antara lain :

1. Melakukan *survey* atau pengamatan langsung untuk mendata informasi yang dibutuhkan dengan pencatatan
2. Melakukan wawancara terhadap pihak terkait secara langsung dan menyebarkan kuesioner *link google form* yang dapat membantu dalam kelancaran penyusunan penulisan.
3. Melakukan studi kepustakaan untuk mendukung penulisan.

## 1.8 Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan skripsi dibagi menjadi lima bab. Berikut penjelasannya :

## BAB I PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dari penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan yang dipakai dalam penelitian ini.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Mengemukakan tentang teori-teori yang berhubungan dengan penelitian sebagai penunjang untuk pengolahan dan menganalisis dari banyaknya data yang didapat.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Penjelasan berupa teknik pengumpulan dan pengolahan data, serta analisis guna mencapai tujuan penelitian yang di harapkan.

## **BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini menyajikan data-data yang didapatkan pada saat penelitian, selanjutnya diolah sesuai dengan materi dan metode yang digunakan serta membahas seluruh proses analisa dan hasil pembahasan terhadap strategi untuk meningkatkan penjualan usaha Bursa Kue XYZ .

## **BAB V PENUTUP**

Berisikan kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisa yang sudah dilaksanakan penulis dan beberapa saran atau masukan yang mampu diberikan dalam penelitian serta diakhiri dengan pentup.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Memuat berbagai referensi buku dan jurnal yang digunakan pada saat penelitian dalam penyusunan skripsi ini.