

BAB I

PENDAHULUAN

I.I Latar Belakang

Di kehidupan yang semakin modern, orang menginginkan segala sesuatu yang mereka perlukan itu secara praktis dan *efisien*. Rutinitas pekerjaan yang semakin padat membuat orang tidak mau begitu repot memasak, mereka memerlukan makanan yang siap santap dan tak begitu merepotkan. Oleh karena adanya peluang usaha tersebut maka didirikan usaha ayam bakar CJDW.

Ayam bakar CJDW merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam bidang usaha kuliner yang menjangkau semua kalangan. Usaha ayam bakar ini memiliki khas buat menjangkau para konsumen yang lebih banyak lagi. Ayam bakar CJDW selalu memberikan pelayanan yang baik agar memiliki pelanggan yang tetap. Ayam bakar ini beroperasi di daerah Pondok kelapa dengan menggunakan sistem door to door sehingga pelanggan dengan mudah dapat membeli produk ayam bakar ini. Dalam perkembangannya banyak sekali usaha yang berbahan dasar ayam. Ini merupakan salah satu ancaman dari luar usaha ayam bakar CJDW. Akan tetapi dengan mempertahankan cita rasa dan pelanggan yang tetap maka usaha ayam bakar ini bertahan dari ancaman dari eksternal.

Ayam bakar CJDW ini sudah 6 Tahun beroperasi. Ayam bakar ini merupakan usaha rumahan, yang proses produksinya dilakukan di rumah pemilik usaha dan pemasarannya dilakukan dengan keliling ke komplek pemukiman masyarakat. Seiring dengan perkembangannya, usaha ini tidak hanya menjual ayam bakar. Namun sesuai dengan permintaan pelanggan mulai melakukan inovasi seperti cecek bakar, kepala bakar, sate ati-ampela dan bahkan dengan permintaan pelanggan yang begitu besar juga menjual ayam bumbu.

Konsumen disuguhkan oleh banyaknya jenis makanan yang dijual. Ayam bakar merupakan makanan khas masyarakat Indonesia yang cukup terkenal sampai manca negara. Olahan daging ayam ini memiliki cita rasa kuliner yang membuat orang ingin mencicipi kelezatan ayam bakar ini. Dengan bumbu yang khas indonesia ayam bakar menghipnotis peminatnya sampai ke pelosok dunia. Dari berbagai anaeka ragam kuliner yang ada, banyak hal yang menjadi pertimbangan konsumen untuk sampai kepada keputusan untuk membeli aneka makanan itu. Untuk itu pemilik usaha harus mampu memenuhi semua kriteria yang bisa membuat pelanggan merasa puas akan produk yang ditawarkan, sehingga produk yang kita hasilkan bisa memenuhi semua keinginan pelanggan. Oleh karena itu perlunya masukan agar Usaha ini terus berkembang dan memenuhi keinginan konsumennya.

1.2 Deskripsi Masalah

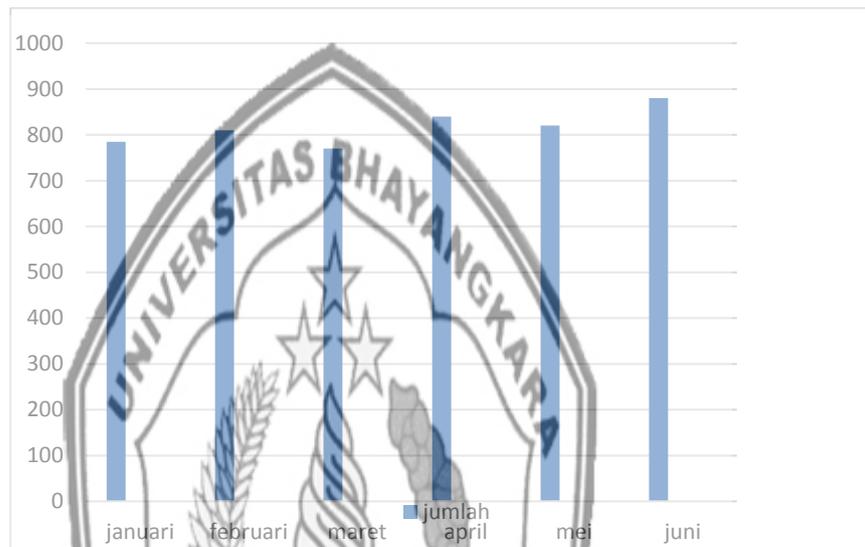
Ayam bakar CJDW adalah sebuah usaha rumahan (*home industry*) yang masih berskala kecil dan belum menggunakan proses otomasasi. Proses produksi di mulai dari membeli bahan baku. Untuk memperoleh bahan baku, diperoleh dari pemasok. Bahan baku dikirim dengan sistem kepercayaan. Maksudnya bahan baku diambil namun pembayarannya setelah selesai penjualan ayam bakar yang telah diproduksi. Jumlah penjualan ayam bisa dilihat pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1 Data Penjualan ayam bakar bulan Januari- Juni 2015

Bulan	Jumlah Ayam (dalam ekor)
Januari	785
Februari	810
Maret	770
April	840
Mei	820
Juni	880

(Sumber : Perusahaan)

Bahan baku biasanya tiap ekornya berukuran 1 kg. Kemudian tiap ekornya dipotong menjadi 4 bagian. Proses produksinya masih menggunakan proses manual dengan cara membakar dengan menggunakan arang. Sebelum dibakar ayam terlebih dahulu di masak dengan menggunakan bumbu yang telah diracik sebelumnya. Dari data tabel diatas bisa dilihat data penjualan dalam grafik 1.1 dibawah ini:



Gambar 1.1 Grafik penjualan bulan Januari- Juni 2015

Dengan membaca grafik diatas maka diketahui bahwa penjualan ayam bakar belum begitu pesat, sehingga perlu dilakukan analisa untuk meningkatkan penjualan ayam bakar CJDW ini.

Ayam bakar CJDW dijual keliling di Wilayah Perumahan Cikunir dan sekitarnya. Usaha ini mulai berjualan dari pukul 06:30 WIB sampai dengan pukul 10:30 WIB. Untuk saat ini penjualannya dilakukan dengan sistem keliling dan telah memiliki lebih dari 100 orang pelanggan. Mengingat penjualannya dilakukan di pagi hari, kompetitor selaku pesaing ayam bakar CJDW seperti usaha nasi uduk dan usaha ayam potong mentah, yang sama-sama berjualan dipagi hari.

Layaknya sebuah perusahaan, usaha ayam bakar memerlukan sebuah metode untuk menganalisis lingkungan perusahaan secara internal maupun

eksternal guna kelangsungan perkembangan Usaha Ayam Bakar ini untuk berkembang.

Metode yang bisa dipakai yaitu metode SWOT (*Strengths, weaknesses, opportunities dan threats analysis*). Analisis SWOT dibagi menjadi 2 bagian yaitu dari dalam perusahaan kekuatan dan kelemahan (*strengths and weaknesses*) serta dari luar perusahaan peluang dan ancaman (*opportunities and threats*). Sebuah usaha perlu melakukan perancangan yang strategis agar semua tujuan dapat tercapai.

Oleh karena itu sesuai apa yang diuraikan diatas, maka pembahasan skripsi ini mengambil judul “PENINGKATAN PEMASARAN AYAM BAKAR DENGAN METODE SWOT”.

I.3 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, masalah dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pengusaha belum bisa meningkatkan penjualannya, ini terbukti dari penjualan masih stagnan dari bulan Januari – Juni 2015.
2. Dengan berkembangnya usaha sejenis yang berbahan dasar ayam, membuat persaingan semakin ketat.
3. Belum pernah dilakukan semacam analisis untuk mengevaluasi kondisi sekarang, dan analisis peluang perkembangan usaha ini kedepannya.

I.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka penulis dapat merumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana membuat analisis SWOT(*Strength, Weakness, Opportunity, and Threats*) untuk memetakan usaha ayam bakar CJDW?
2. Bagaimana merencanakan strategi operasional dengan menggunakan analisis SWOT?
3. Bagaimana merencanakan strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT?

I.5 Pembatasan Masalah

Guna mempertegas penulisan skripsi ini penulis membatasi pembahasan masalah yaitu:

1. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT.
2. Usaha yang dikaji adalah usaha rumah tangga ayam bakar CJDW.
3. Data penjualan yang digunakan adalah bulan Januari- Juni 2015.
4. Wilayah yang dikaji di daerah Perumahan Cikunir dan Perumahan Surya Mandala.

I.6 Tujuan

Tujuan dari Penulisan Skripsi ini adalah

1. Membuat peta SWOT untuk usaha ayam bakar CJDW.
2. Menganalisis SWOT untuk menentukan strategi operasional dan pemasaran.
3. Membuat rencana operasional dan menganalisis kelayakannya.

I.7 Metodologi

Dalam pengumpulan data-data yang diperlukan untuk penulisan skripsi ini, penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

- 1) Studi Lapangan

Penulis mengumpulkan data yang diperlukan dengan cara Langsung ambil data di lokasi penelitian .

- 2) Study pustaka

Dilakukan dengan membaca dan mempelajari buku-buku yang menunjang yang diperlukan sebagai data skunder.

I.8 Sistematika

Secara sistematis penyusunan Skripsi mencakup keseluruhan isi dari pembahasan yang menjadi garis besar dari Skripsi ini yang bertujuan agar mempermudah dalam pembuatan Skripsi ini secara benar, adapun sistematika penulisannya dibagi 4 bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Diuraikan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan, metodologi, sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menguraikan teori – teori yang mendukung peneliti yang bisa diperkuat dengan menunjukkan hasil penelitian sebelumnya.

BAB III METODE PENELITIAN

Menjelaskan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, batasan operasional variabel, definisi operasional variabel, jenis data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini mengemukakan tentang gambaran umum usaha, hasil penelitian, dan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Berisi jawaban dari masalah yang diajukan penulis yang diperoleh dari penelitian.

b. Saran

Ditujukan kepada pihak terkait sehubungan dengan hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

