

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kesuksesan suatu usaha bisa dinilai dari kenaikan jumlah keuntungan, salah satu cara agar keuntungan bisa naik adalah dengan cara meningkatkan jumlah penjualan. Semua pemilik usaha pasti selalu ingin mengetahui cara agar usahanya bisa mengalami kenaikan penjualan. Kenaikan dan penurunan penjualan terjadi tidak mungkin secara tiba-tiba dengan kata lain usaha bisa mengalami kenaikan atau penurunan dikarenakan ada faktor-faktor yang menjadi penyebabnya. Faktor tersebut bisa dari faktor internal ataupun faktor eksternal. Mengetahui faktor internal dan eksternal penyebab penurunan dan kenaikan suatu usaha bisa menjadi salah satu alat untuk mendapatkan strategi yang harus dilakukan pemilik usaha agar penjualan bisa terus mengalami kenaikan. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang menyebabkan penurunan ataupun kenaikan penjualan perlu dilakukan pengumpulan data internal dan eksternal yang berkaitan dengan usaha tersebut. Setelah mengumpulkan data data tersebut harus dilakukan analisis untuk mendapatkan strategi yang bisa dilakukan pemilik usaha. Strategi tersebut akan dijadikan rencana rencana aksi yang harus dilakukan untuk menaikkan penjualan. Rencana aksi yang disusun adalah sebagai acuan untuk melakukan implementasi dan kontrol dalam melakukan usaha menaikkan penjualan. Usaha yang penulis teliti mengalami penurunan jika dilihat dari data tahun 2018-2022. Pada tahun 2018-2019 penjualan Pangsit Mie Teras per hari bisa mencapai 50-60 mangkok per hari dan dari tahun 2018-2019 penjualan tersebut mengalami kenaikan tetapi semenjak pandemi COVID-19 menyerang penjualan pada tahun 2020-2021 menurun secara signifikan hingga 80% lebih, penjualan per hari jika dirata-rata oleh pemilik adalah sebanyak 7-15 porsi saja. Memasuki tahun 2022 di mana kondisi di dunia sudah normal penjualan pangsit mie mulai membaik, penjualan per hari mencapai 20-25 mangkok. Berikut data penjualan Pangsit Mie Teras dari tahun 2018-2022.

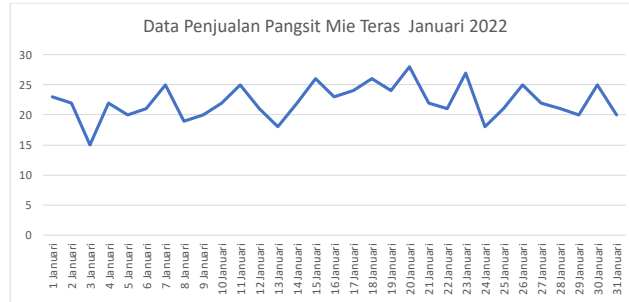


Gambar 1.1 Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Tahun 2018-2022

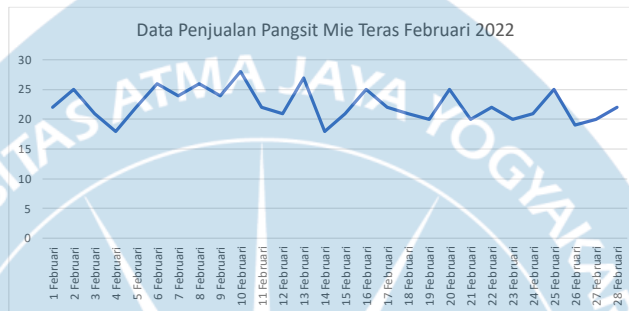
Pada tahun 2018 ke 2019 penjualan mengalami kenaikan, tetapi mulai menurun di tahun 2020 dikarenakan pandemic COVID-19 , setelah situasi kembali normal penjualan Pangsit Mie Teras pun mulai naik lagi. Yang menjadi masalah adalah penjualan selama tahun 2022 tidak mengalami kenaikan dan mengalami stagnan. Penulis pun berfokus kepada data penjualan yang didapat di tahun 2022, berikut data penjualan di tahun 2022 secara bulanan dan harian. Data selama tahun 2022 menunjukan pola data yang horizontal yang artinya datanya konstan walaupun ada kenaikan dan penurunan, tapi masih pada titik rata rata sehingga dikatakan penjualan tahun 2022-2023 adalah stagnan.



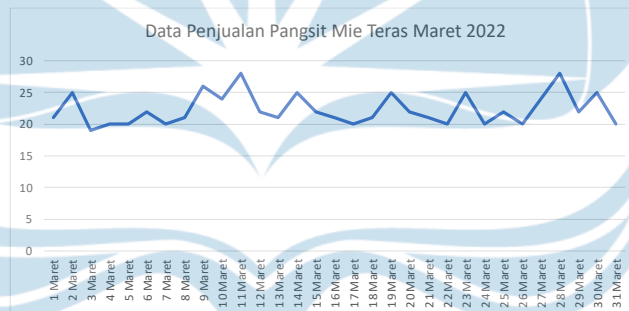
Gambar 1.2. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Tahun 2022



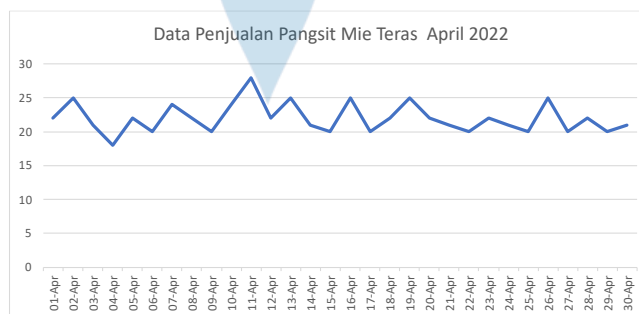
Gambar 1.3. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Januari 2022



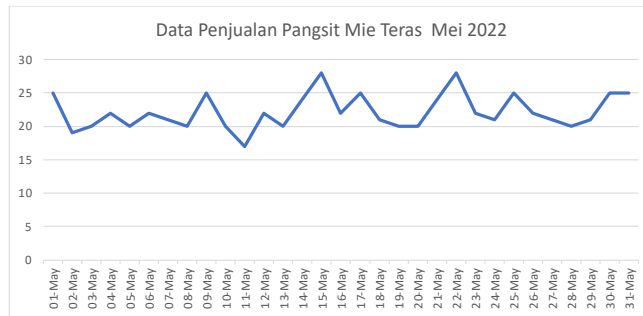
Gambar 1.4. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Februari 2022



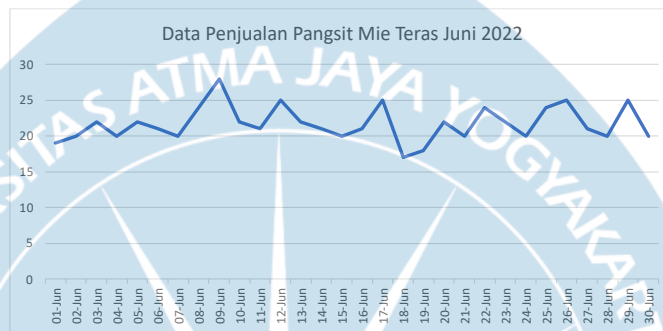
Gambar 1.5. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Maret 2022



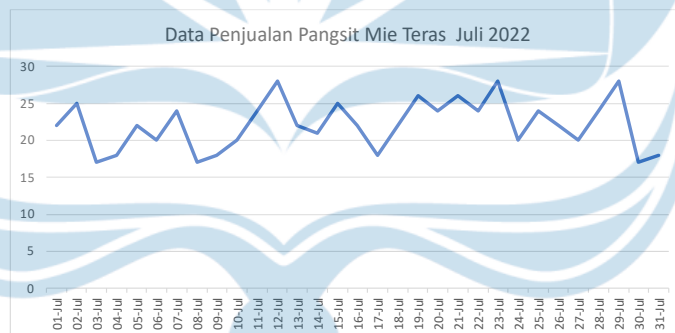
Gambar 1.6. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras April 2022



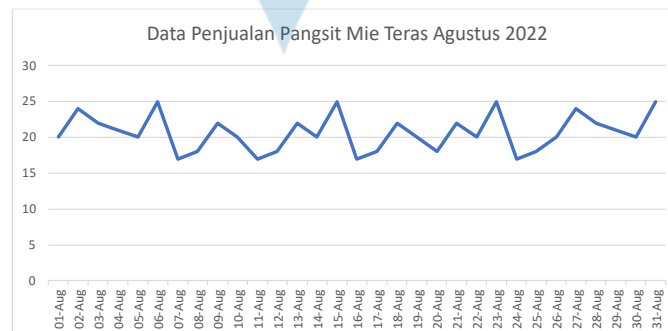
Gambar 1.7. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Mei 2022



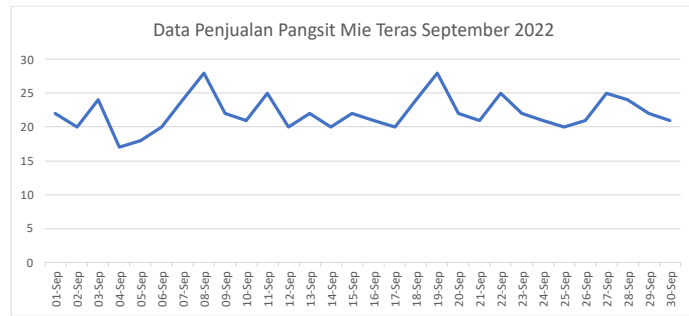
Gambar 1.8. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Juni 2022



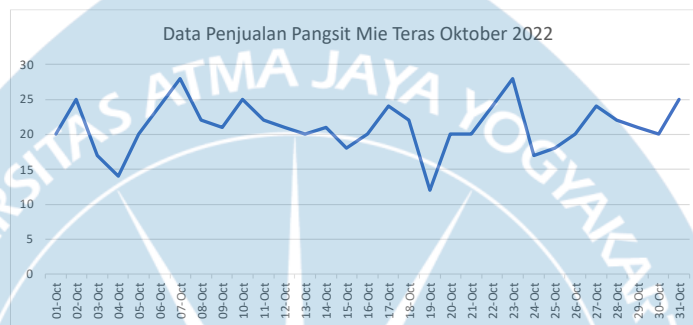
Gambar 1.9. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Juli 2022



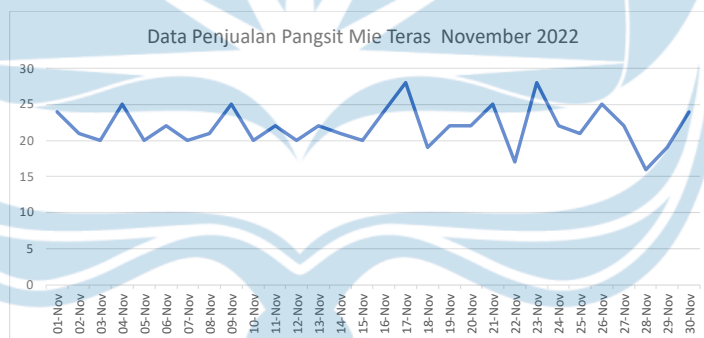
Gambar 1.10. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Agustus 2022



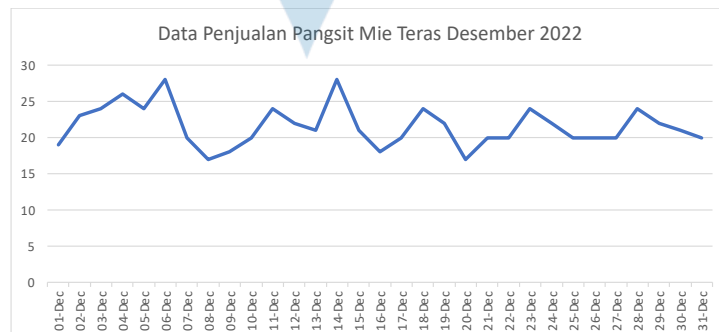
Gambar 1.11. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras September 2022



Gambar 1.12. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Oktober 2022



Gambar 1.13. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras November 2022



Gambar 1.14. Grafik Data Penjualan Pangsit Mie Teras Desember 2022

Penulis ingin mencari tahu dan mengumpulkan data penyebab faktor internal dan faktor eksternal yang berkaitan mengenai Pangsit Mie Teras. Setelah mengumpulkan data tersebut penulis akan menganalisis data tersebut untuk mendapatkan strategi-strategi yang sesuai serta rencana pemasaran yang akan dijadikan acuan sebagai implementasi dan kontrol dalam melakukan usaha untuk menaikkan penjualan pada Pangsit Mie Teras. Dengan implementasi dan kontrol yang akan dilakukan berdasarkan rencana pemasaran yang sudah penulis susun pada Pangsit Mie Teras adalah untuk meningkatkan penjualan Pangsit Mie Teras naik 10% dalam waktu 1 bulan.

1.2. Pemetaan dan Penelusuran Akar Masalah

Penjualan Pangsit Mie Teras dalam 1 tahun tidak mengalami kenaikan padahal penjual sudah melakukan pemasaran melalui instagram, sudah pindah ke tempat yang lebih nyaman, harga produk Pangsit Mie Teras juga relatif murah, tetapi tidak kunjung mengalami kenaikan. Untuk mengetahui akar masalah dari penyebab Pangsit Mie Teras tidak mengalami kenaikan penjualan adalah dengan cara memetakan masalah dengan menggunakan metode 5 *Whys*.



Gambar 1.15. Pemetaan Akar Masalah Menggunakan 5WHYS

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang rumusan masalah yang ada pada Pangsit Mie Teras adalah penjualan stagnan atau tidak mengalami kenaikan hal itu dapat dikatakan sesuai dengan data penjualan Pangsit Mie Teras yang menunjukkan bahwa data yang diperoleh mempunyai pola data horizontal.

1.4 Tujuan

Tujuan penelitian tugas akhir ini adalah :

- a. Membantu pemilik usaha menemukan akar masalah yang menyebabkan penjualan Pangsit Mie Teras stagnan.
- b. Meningkatkan penjualan Pangsit Mie Teras naik 10% setelah dua bulan implementasi.

1.5 Batasan

Batasan masalah pada penelitian didasarkan pada Pangsit Mie Teras yang berada di posisi *market development*, sehingga perbaikan yang dilakukan adalah pembaharuan/modifikasi produk.