

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Penurunan penjualan ini menjadi perhatian bagi semua pengusaha, dampak terburuk dari turunnya penjualan adalah kebangkrutan. Penurunan penjualan terjadi pada masa pandemi terutama bagi pengusaha makanan. Penurunan penjualan ini disebabkan takutnya pembeli untuk keluar rumah ditambah dengan adanya aturan pemerintah tentang adanya jam malam. Selain pandemi terdapat beberapa hal yang dapat membuat penjualan tersebut turun, yakni dari segi promosi, tempat, produk, dan juga harga (Musfar,2020).

Penurunan penjualan mengakibatkan turunnya *profit*. *Profit* /laba adalah kemampuan dan permintaan konsumen yang mengalami perubahan pada waktu tertentu. Laba dapat diperoleh dengan cara meningkatkan kemampuan membeli konsumen. Kemampuan pembeli dapat meningkatkan pendapatan perusahaan yang akan memberikan kontribusi pada meningkatnya laba. Menurut KBBI arti dari laba adalah selisih dari harga penjualan dan harga produksi (Cindy,2023).

Keuntungan yang tidak meningkat perlu diselesaikan oleh suatu perusahaan. Menurut pemilik usaha, penurunan penjualan adalah penyebab keuntungan usaha menurun. Penurunan penjualan yang menurun tanpa diimbangi dengan menurunnya biaya operasional akan menyebabkan keuntungan terus menurun. Penjualan yang menurun juga berpengaruh pada bahan baku produksi, bahan baku produksi yang sudah tersedia karena penjualan yang menurun menyebabkan bahan baku tidak terpakai. Bahan baku tidak terpakai tersebut yang membuat menjadi terbuang dan menyebabkan keuntungan tidak dapat maksimal dan menyebabkan biaya produksi meningkat.

Kedai Putu merupakan salah satu kafe yang berada pada Jl. Pagongan No. 106, Pekalongan, Kec. Pekalipan, Kota Cirebon, Jawa Barat 45118. Memiliki sejarah yang cukup panjang, pada awalnya usaha dimulai pada tahun 2013 Kedai Putu mempunyai konsep *Street Food (Food Truck)*. Terlihat dari Gambar 1.1. Berjalannya waktu Kedai Putu memiliki tempat yang nyaman dan tetap seperti pada Gambar 1.2.



**Gambar 1.1 Kedai Putu 2013**



**Gambar 1.2 Kedai Putu Sekarang**

Kedai Putu ini menjual kopi dan beberapa makanan. Nama Kedai Putu ini terdiri dari Kedai yang berarti kedai dan Putu dari Bahasa Cirebon yang memiliki arti Cucu, bukan Kedai yang menjual kue Putu yang merupakan makanan tradisional. Kedai Putu ini

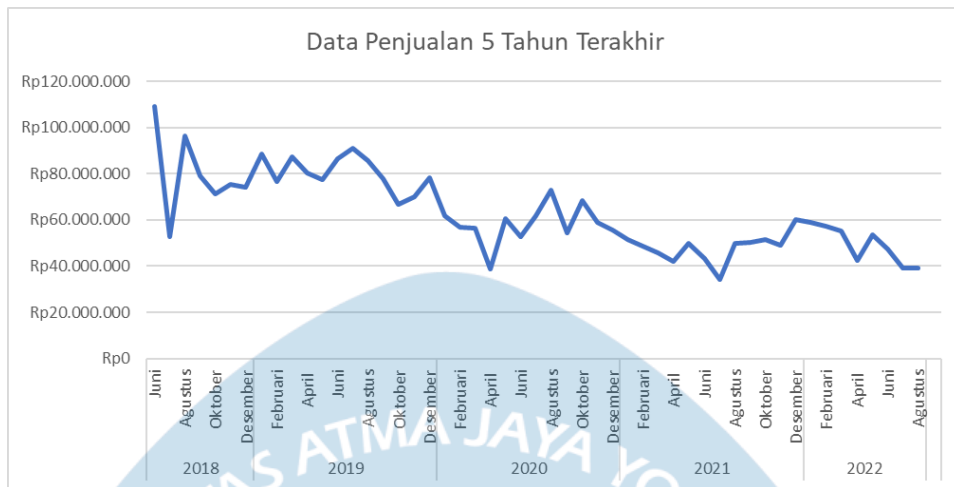
dibuat oleh pemilik yang gemar dengan kuliner dan perencanaan pembuatan kedai ini dirundingkan dari beberapa cucu dari suatu keluarga. Sehingga diberi nama Kedai Putu. Selain dari nama Kedai Putu digunakan sebagai pengecoh yang digunakan oleh pemilik untuk memancing pembeli, pembeli yang berpikiran awal Kedai Putu adalah tempat menjual kue Putu, akan tetapi ternyata merupakan sebuah tempat kafe.

Berdasarkan hasil observasi didapatkan hasil selama 5 tahun terakhir, penjualan Kedai Putu terus mengalami penurunan, sehingga diperlukan upaya untuk meningkatkan kembali penjualan.

### **1. 2. Pemetaan dan Penelusuran Akar Masalah**

Menurut pemilik yaitu Bapak Feddy pada awalnya terdapat permasalahan dengan bahan baku yang busuk, stok yang berlebihan, kehabisan stok, dan terjadi stok yang tercuri (hilang). Dengan berjalannya waktu dan setelah perubahan konsep di tahun 2018 yaitu dilakukannya perubahan menu terutama pada perampingan menu yang membuat permasalahan di atas berkurang. Saat itu, permasalahan stok dapat diatasi karena supplier yang berada dekat dengan Kedai Putu.

Meskipun permasalahan sudah teratasi tidak berarti tidak ada masalah. Dengan berjalannya waktu mulai muncul pesaing bisnis. Para pesaing tersebut sudah mengikuti tren terkini dengan menyediakan tempat yang nyaman dan *instagramable*. Selain perkembangan pesaing bisnis, munculnya *street food* yang bertebaran di dekat Kedai Putu juga menyebabkan penghasilan kian menurun. Namun pelanggan yang kembali mengatakan bahwa tempat baru itu menjual tempat akan tetapi rasa yang diberikan standar saja bahkan dapat dikatakan kurang. Pemilik juga mengatakan bahwa terdapat perubahan gaya hidup dari pembeli yaitu gaya hidup sehat dengan mulai mengurangi makan malam dan sebagainya. Ditambah dengan adanya pandemi, penjualan menurun hingga 50% yang dapat dilihat pada Gambar 1.3.



**Gambar 1.3. Data Penjualan Bulanan 5 Tahun Terakhir**

Pada Gambar 1.3. terlihat selama 5 tahun terakhir mengalami penurunan penjualan. Pembeli (Bambang) yang diwawancara mengatakan bahwa Kedai Putu ini memiliki tempat yang biasa saja tidak mengalami perubahan selama 5 tahun. akan tetapi rasa makanan yang diberikan cukup enak. Selain itu beberapa pembeli mengatakan bahwa tempat makan di Kedai Putu ini terlalu kecil. Kapasitas untuk ruangan ber-AC hanya dapat menampung 16 orang dan terkadang pembeli merasa malas untuk masuk saat ramai karena terlalu penuh, sehingga perlu penambahan meja atau kursi agar dapat menampung lebih banyak pembeli, dan tentunya perlu penambahan luas area ruangan. Pembeli juga sedang berhemat dengan mengurangi bepergian ke kafe dan tempat makan lainnya, dan lebih memilih memasak di rumah. Pembeli juga menyatakan bahwa perlu mengurangi pengeluaran yang dapat diminimalkan, seperti makan diluar rumah.

Pembeli lainnya membutuhkan ruangan merokok yang tidak terlihat langsung dari jalan raya. Sejumlah pembeli juga menyarankan disediakan menu dessert atau makanan ringan untuk menemani waktu santai, karena kebanyakan menu makanan merupakan makanan utama atau makanan berat.

Karyawan yang bekerja di Kedai Putu (Parjo) mengatakan bahwa untuk kenaikan gaji belum terjadi, bahkan untuk bonus dari penjualan tidak terjadi. Karyawan menyatakan bahwa pemberian bonus akan diberikan jika penjualan mencapai titik tertentu.

Setelah melakukan wawancara, penelitian dilanjutkan dengan peninjauan pada objek untuk melihat apakah permasalahan yang ada sesuai dengan yang dikatakan. Pada awal peneliti berasumsi permasalahan yang ada dikarenakan kurangnya *Digital Marketing*. Peninjauan ulang dilakukan dengan wawancara dan pengambilan data dari objek penelitian. Pada tahap awal dilakukan penelusuran pada Faktor 5P yaitu *Product, Promotion, People, Price, dan Place* untuk merujuk pada *digital marketing*, tetapi setelah dilakukan kajian permasalahan. Permasalahan yang tertampilkan bukan pada *digital marketing*. Pada awal memiliki permasalahan penurunan penjualan yang disebabkan kurangnya promosi, akan tetapi setelah dilakukan bukan permasalahan promosi yang menyebabkan penurunan profit.

Setelah itu dilakukan pengambilan sampel kembali dengan penyebaran kuesioner yang menggunakan *Google Form*. Pengambilan sampel dengan cara ini ternyata tidak menghasilkan sampel yang cukup. Pada pengambilan sampel ini banyak pembeli yang tidak mau meluangkan waktu untuk mengisi, dan dari beberapa yang mengisi menyatakan permasalahan yang diusulkan mengenai *Digital Marketing* tidak cocok. Penjual menanggapi tentang pengenalan akan objek penelitian yang ada ternyata sudah cukup mengenal. Pernyataan digital marketing tidak dapat dilakukan sehingga dilakukan penelusuran kearah yang lain. Selama penelusuran didapatkan penurunan profit yang disebabkan penurunan penjualan.

### **1. 3. Rumusan Permasalahan**

Rumusan Permasalahan yang akan dibahas adalah penurunan penjualan yang menyebabkan keuntungan tidak naik.

### **1. 4. Tujuan**

Tujuan dari penelitian ini adalah mendapatkan usulan penyelesaian permasalahan peningkatan pendapatan. Memaksimalkan pendapatan dengan meningkatkan pendapatan 10% dan tidak menambah variasi menu dengan pertimbangan dari pemilik usaha.

### **1. 5. Batasan**

Batasan masalah pada kasus ini adalah penggunaan data hanya berlaku pada waktu periode penelitian karena dapat terjadi fluktuasi biaya pada waktu tertentu.