

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Panti Asuhan merupakan salah satu lembaga perlindungan anak yang berfungsi memberikan perlindungan terhadap hak anak-anak sebagai wakil orangtua dalam memenuhi kebutuhan mental dan sosial pada anak asuh agar mereka memiliki kesempatan untuk mengembangkan diri sampai mencapai tingkat kedewasaan yang matang serta mampu melaksanakan perannya sebagai individu dan warga negara di dalam kehidupan bermasyarakat (Ritonga, 2020). Banyak upaya yang dilakukan panti asuhan untuk membuat anak asuh panti bisa lebih mandiri. Salah satunya dengan menanamkan jiwa entrepreneur (kewirausahaan) kepada anak-anak. Setiap Perusahaan, baik yang bergerak di bidang produk ataupun jasa, mempunyai tujuan untuk tetap hidup dan berkembang. Upaya keinginan tersebut dapat tercapai yaitu dengan usaha mempertahankan serta meningkatkan volume penjualan dan laba perusahaan.

Penjualan adalah kegiatan atau proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau keuntungan (Zainuri et al., 2023) penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana- rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Romli, 2022) adapun volume penjualan merupakan hasil produk (barang atau jasa) selama satu periode (Seto et al., 2023) secara

umum semakin besar jumlah barang yang terjual, semakin besar pula keuntungannya (Aryanto, 2023) Volume penjualan dapat diartikan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan (Purwanto et al., 2023)

Menjadi anak panti yang mandiri adalah keinginan semua pengurus panti demikian juga Panti Asuhan Yatim Putri ‘Aisyiyah “Hj. Alfiatun Ihsan” Kebumen. Panti asuhan mulai mengelola dan mengembangkan panti menjadi badan usaha adalah program kerja yang dilakukan Panti Asuhan Yatim Putri ‘Aisyiyah “Hj. Alfiatun Ihsan” Kebumen. Pengembangannya melalui pembukaan toko yang bersebelahan dengan panti. Toko tersebut bernama “Toko Al Ihsan”, menjual beberapa produk yaitu alat tulis kantor, produk alat kebersihan pakaian dan rumah tangga, frozen food, Madu, Tisu, 1 Paket Kain Kaffan komplit, serta terima pesanan jahitan kerudung sekolah, dan Mukena terusan, rangkaian mahar.

Panti Asuhan Yatim Putri ‘Aisyiyah “Hj. Alfiatun Ihsan” Kebumen merupakan Panti asuhan yang dikelola oleh organisasi wanita yaitu organisasi ‘Aisyiyah. Panti asuhan tersebut dikelola oleh Badan Pengurus Harian (BPH), Pengelola serta Konsultan. Panti asuhan dimiliki oleh Pimpinan Cabang ‘Aisyiyah Kebumen. Serta penanggungjawab Panti Asuhan adalah Pimpinan Cabang ‘Aisyiyah Majelis Kesejahteraan Sosial Kebumen. Sebagian besar Badan Pengurus Harian (BPH) Panti Asuhan merupakan pengurus dari Pimpinan Cabang ‘Aisyiyah Kebumen.

Toko Al-Ihsan menghadapi persaingan yang ketat dengan usaha toko - toko lain yang sejenis, maka toko Al Ihsan harus melakukan upaya peningkatan pada penjualan. Toko Al Ihsan memiliki penjualan yang tidak stabil setiap bulannya dan tidak mencapai target yang diharapkan. Hal ini membuktikan bahwa Toko Al-Ihsan untuk lebih mengedepankan strategi peningkatan volume penjualan untuk meningkatkan volume penjualan Toko Al-Ihsan yang stabil dengan menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah alat yang mudah digunakan pada tahap evaluasi untuk mendapatkan ide awal tentang kemungkinan konsekuensi di masa depan (Sari, 2022). Analisis SWOT pada dasarnya dapat digunakan untuk menganalisis keadaan suatu usaha baik perusahaan bisnis, departemen pemerintah, maupun dalam organisasi nirlaba. Analisis SWOT juga dapat dilakukan untuk melakukan perencanaan usaha bisnis, perencanaan strategis, kegiatan evaluasi pesaing, pengembangan pemasaran, dan laporan kegiatan penelitian yang berkaitan dengan pengembangan strategi bisnis (Hariastuti, et al., 2022)

Adapun penjualan produk Toko Al-Ihsan pada Tahun 2023 dapat dilihat pada table dibawah ini :

Tabel I. 1 Penjualan di Toko Al Ihsan

BULAN	PENJUALAN
Januari	Rp.5.231.800
Februari	Rp.4.066.500
Maret	Rp.4.653.400
April	Rp.4.955.000

Mei	Rp.2.402.900
Juni	Rp.4.068.300
Juli	Rp.1.813.900
Agustus	Rp.2.887.170
September	Rp.3.089.220
Oktober	Rp.4.852.120
November	Rp.1.849.620
Desember	Rp.1.252.120

Dari Tabel I.1 diatas dapat dilihat Tingkat penjualan Toko Al Ihsan. Pada bulan Januari sebanyak Rp.5.231.800 Februari sebanyak Rp.4.066.500 Maret sebanyak Rp. 4.653.400 April sebanyak Rp. 4.955.000 Mei sebanyak Rp. 2.402.900 Juni sebanyak Rp. 4.068.300 Juli sebanyak Rp. 1.813.900 Agustus sebanyak Rp. 2.887.170 September sebanyak Rp.3.089.220 Oktober 2023 sebanyak Rp.4.852.120, pada bulan November 2023 sebanyak Rp.1.849.620, bulan Desember 2023 Rp.1.252.120 mengalami penurunan penjualan signifikan. Hal ini membuktikan bahwa Toko Al Ihsan untuk lebih mementingkan peningkatan volume penjualan yang stabil menggunakan analisis matriks SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunity, Threats*).

Berdasarkan deskripsi masalah diatas diketahui bahwa strategi dalam peningkatan volume penjualan merupakan elemen penting bagi kemajuan suatu perusahaan, Dari penjelasan latar belakang yang diuraikan tersebut saya tergerak untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN SWOT PADA TOKO “AL-IHSAN”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat perumusan masalah ini yaitu bagaimana strategi peningkatan penjualan untuk meningkatkan omset penjualan menggunakan analisis SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats*) pada Toko Al-Ihsan.

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan tidak menyimpang dari judul yang telah ditentukan dan menghindari adanya pelebaran pokok masalah maka ruang lingkup pembahasan adalah seputar strategi peningkatan penjualan yang diterapkan Toko Al Ihsan dalam meningkatkan volume penjualan produk. Pada periode bulan September 2023 hampir mengalami hasil penjualan yang sama dengan Bulan Oktober. Pada Bulan September mendapatkan penjualan sebesar Rp.3.089.220, dan Bulan Oktober tahun 2023 mendapatkan penjualan sebesar Rp.4.792.620, dengan hasil tersebut penulis memulai penelitian Tahun 2023.

1.4 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui strategi peningkatan penjualan untuk meningkatkan volume pejualan menggunakan Analisis SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats*) pada Toko Al-Ihsan.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1. Manfaat Teoritis

Manfaat secara teoritis dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menambah pengalaman belajar yang dapat mengembangkan pengetahuan terutama dalam bidang yang diteliti.

1.5.2. Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan seputar analisis SWOT serta strategi peningkatan volume penjualan dapat sebagai sumber referensi dan perbaikan untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi Perguruan Tinggi

Dapat dijadikan sebagai referensi maupun tambahan informasi bagi civitas Universitas Putra Bangsa Kebumen.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan bagi pembaca dan bisa juga sebagai referensi baru dalam penulisan karya ilmiah mengenai analisis SWOT serta strategi peningkatan volume penjualan pada suatu perusahaan kecil.

4. Bagi Panti Asuhan

Diharapkan penelitian ini menghasilkan suatu masukan dalam pengembangan Toko Al Ihsan dan sebagai bahan evaluasi oleh pengurus Toko Al Ihsan serta memberikan solusi dari permasalahan

yang sedang dihadapi sehingga tujuan dan harapan yang diinginkan
panti asuhan dapat terwujud

