

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang berkembang, kondisi ekonomi di Indonesia pun juga mengalami berkembang. Banyak sekali aktivitas yang dilakukan masyarakat Indonesia yang mampu membantu laju pertumbuhan ekonomi hingga ke skala nasional. Indonesia yang sebelumnya merupakan suatu negara yang menggantungkan perekonomiannya melalui sektor pertanian juga harus mulai mengembangkan setiap potensi yang dimiliki menjadi lebih berkembang dan mampu membantu pertumbuhan ekonomi yang lebih baik. Dengan adanya perkembangan pemikiran yang mengikuti arus perkembangan zaman sangat mempengaruhi masyarakat dalam hal pemenuhan kebutuhan hidup.

Banyak sekali masyarakat Indonesia yang sudah memiliki sumbangsih dalam memajukan pertumbuhan ekonomi. Mulai dari usaha kecil rumahan, UMKM hingga industri besar semua memiliki anbil dalam mempengaruhi laju pertumbuhan ekonomi. Sebagai upaya untuk mempercepat laju ekonomi di Indonesia maka perlu adanya penyesuaian dan keikutsertaan Indonesia dalam mengikuti berkembang zaman dan setiap perubahan yang terjadi di dunia internasional. Perubahan struktur ekonomi dunia berdampak besar terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Tekanan yang terjadi terhadap

perekonomian dunia seperti naiknya harga komoditas-komoditas utama perlu ditanggapi dengan tepat oleh pemerintah Indonesia.

Jika pemerintah tidak ikut berperan dalam perekonomian maka akan mengakibatkan Indonesia akan kalah dengan negara lain yang sudah memiliki perekonomian bagus. Menurut Syaifullah,² dampak yang akan terjadi dalam masyarakat jika diamati dari sudut pandang ekonomi yaitu dengan adanya pembangunan industri di wilayah tertentu akan menyebabkan perubahan dan peningkatan dalam struktur perekonomian masyarakat sekitar kawasan industri, pemerintah daerah, serta pemerintah pusat.

Oleh karena itu, untuk menentukan tujuan pembangunan pada sektor industri, pembangunan sektor industri bukan hanya untuk mengatasi permasalahan di sektor industry saja akan tetapi diharapkan akan mampu untuk mengatasi permasalahan nasional juga. Perubahan kondisi ekonomi dunia perlu diikuti dengan menganalisis terkait dampak yang ditimbulkan oleh kondisi tersebut pada perekonomian Indonesia. Dampak lain pembangunan dari pembangunan industri di suatu wilayah yaitu adanya penyerapan tenaga kerja dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar industry dengan begitu maka mampu mengurangi angka pengangguran sedikit demi sedikit yang masih belum teratasi oleh pemerintah Indonesia. Namun pembangunan industry juga membawa dampak negatif yakni setiap industri pasti menghasilkan limbah dan dari limbah tersebut jika

² Syaifullah, *Industrialisasi, Manusia Industri dan Perubahan Sosial*, (*Jurnal Geografi GEA*, Volume 9, Nomor 1 2009), Hlm. 39-50.

pengelolaannya tidak tepat akan mengakibatkan pencemaran lingkungan yang sering terjadi di Indonesia.

Banyak jenis industri yang berkembang di Indonesia salah satu diantaranya adalah industri pengelolaan kayu atau mebel. Industri mebel saat ini secara tidak langsung membantu pemerintah mengurangi kemiskinan dan pengangguran di masyarakat dan membuka lapangan kerja untuk masyarakat. Industri yang bergerak dibidang pengelolaan kayu atau mebel saat ini mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang begitu pesat. Hal ini disebabkan karena Berbisnis dibidang property tetap dibutuhkan sampai kapan pun dan permintaan pasar yang terus meningkat. Sehingga sangat memungkinkan bahwa industri mebel di Indonesia akan terus mengalami peningkatan yang cukup pesat mengingat kedepan jumlah kebutuhan papan dari masyarakat juga akan terus meningkat.

Dalam kebutuhan hidup manusia ada beberapa hal yang harus dipenuhi antara lain seperti kebutuhan sandang (pakaian), pangan (makanan), dan papan (tempat tinggal). Dalam kaitannya dengan kebutuhan papan (tempat tinggal) tentunya setiap orang akan membutuhkan perabotan-perabotan yang nantinya akan dibutuhkan dan berguna. Selain sebagai karya desain yang bersifat fungsional, mebel sangat potensial untuk dapat dikembangkan seluas-luasnya dimasyarakat, serta penuh optimis ke depan akan menumbuhkan karya cipta mebel dengan kekayaan bentuk dan fungsi. Hingga saat ini terdapat puluhan jenis kayu yang dapat digunakan untuk berbagai bentuk mebel. Didalam desain produk atau benda pakai yang dimaksud mebel ialah

segala sesuatu yang diciptakan manusia berupa produk bendawi untuk memenuhi kebutuhan aktivitas kehidupannya.

Menurut Rahmawati,³ mebel atau furniture adalah perabot yang diperlukan, berguna atau disukai, seperti barang atau benda yang dapat dipindah-pindah, digunakan untuk melengkapi rumah, kantor dan sebagainya. Maksudnya mebel atau furniture adalah semua benda yang ada dalam suatu bangunan dan digunakan oleh penghuninya untuk duduk, berbaring, menyimpan benda, serta mendukung aktifitas sehari-harinya. Jenis produk mebel sangat beragam seperti seluruh perabot rumah. Produk mebel yang umumnya banyak dihasilkan yakni kursi, meja almari, tempat tidur dan lain-lain.

Setiap hari kebutuhan akan perabotan rumah akan terus meningkat untuk melengkapi kebutuhan dan menyokong aktivitas sehari-harinya. Saat ini keberadaan industry mebel sudah menjadi kebutuhan primer yang tidak dapat dielak lagi bagi semua orang. Zaman sekarang tidak mungkin setiap rumah atau tempat hunian tidak ada perabotan rumah yang dihasilkan oleh industri mebel. Orang tidak akan mau duduk dilantai, tidur dilantai dengan kedinginan, makanan tergeletak dilantai, pakaian berserakan seperti tidak memiliki tempat untuk menyimpan dll itu sungguh tidak membuat nyaman penghuni rumah. Pastiya akan tetap membutuhkan peralatan yang dihasilkan dari industry mebel guna untuk menyimpan membuat nyaman penghuni

³ Femil Anggia Putra dkk, Indentifikasi Produksi dan Pemasaran Karya Muda Furniture dalam Industri Mebel, (*Journal of Civil Engineering and Vocational Education*, Volume 6, No. 3, 2019), Hlm. 1

dirumah dan juga tertata dengan agar dipandang enak. Jadi, kesimpulannya peralatan yang dihasilkan dari industry kayu sangat dibutuhkan oleh semua orang.

Usaha mebel merupakan usaha yang menghasilkan benda-benda berwujud sehingga terdapat nilai kepuasan konsumen yang didasarkan pada apa yang dilihat oleh konsumen kita barang sudah dihasilkan. Menurut Umar Husein⁴ kepuasan konsumen adalah tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapannya. Sedangkan menurut Philip Kotler yang diterjemahkan Buchari Alma,⁵ kepuasan pelanggan adalah senang, lega, atau kecewa pelanggan yang membandingkan kesannya terhadap produk atau jasa yang ia beli dihubungkan dengan manfaat yang dia harapkan untuk menyimpulkan kualitas dari mebel tersebut memperhatikan tempat, orang, peralatan, bahan-bahan, arsitektur yang bervariasi, kualitas pelayanan dan harga dari produk mebel.

Berkembangnya usaha yang bergerak dibidang mebel khususnya perabot rumah tangga tidak semua mempertimbangkan adanya struktur kebutuhan konsumen yang menyediakan bentuk dan gaya yang bervariasi pada setiap produk. Dimana rata-rata usaha mebel memproduksi mebel kemudian hanya menyediakan layanan pesan antar untuk barang besar saja pada setiap harinya. Oleh karena itu diperlukan adanya usaha mebel yang mampu memberikan kepuasan konsumen dengan mempertimbangkan aspek

⁴ *Ibid*,..Hlm. 2

⁵ *Ibid*,..Hlm. 2

kemudahan dan kepuasan pelanggannya. Untuk itu perlu diperhatikan oleh pelaku usaha mebel adalah tentang produksi dan pemasaran produk mebel yang dibuat oleh usahanya sendiri.

Usaha mebel harus menjaga kualitas produknya karena konsumen akan menyukai produk yang berkualitas dan bermutu baik agar usaha mebel dapat terus menjaga eksistensinya di publik serta dapat mempertahankan keberadaannya sebagai bisnis yang terus mengalami peningkatan dalam penjualan. Kepuasan konsumen tentang suatu produk tidak hanya pada harga yang murah dan bentuk menarik melainkan juga dilihat dari manfaat produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen sehingga akan menghasilkan kepuasan pada konsumen itu sendiri. Konsumen puas terhadap produk suatu usaha tidak akan beralih ke produk yang dihasilkan usaha lain yang produk dihasilkan memberikan kepuasan lebih dari pada produk sebelumnya.

Atas dasar kebutuhan akan papan semakin hari mengalami peningkatan dan aspek pendukung seperti halnya perabotan juga semakin mengalami peningkatan maka jumlah pemilik usaha mebel juga semakin mengalami peningkatan. Maju Jaya mebel merupakan salah satu usaha rumahan mebel yang cukup besar di wilayah Kelurahan Sukorejo, Kec. Sutojayan, Kab Blitar. Maju Jaya Mebel merupakan usaha mebel yang mampu terus eksis dalam ketatnya persaingan pemilik usaha mebel. Secara kualitas Maju Jaya Mebel juga cukup baik dan terus mengalami peningkatan jumlah penjualan setiap tahunnya. Di sisi lain eksistensi dari usaha Maju Jaya Mebel ini juga sudah terdapat di sosial media dan ada beberapa website yang mengulas terkait

dengan usaha Maju Jaya Mebel ini. Dengan hal tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait dengan volume penjualan dari usaha Maju Jaya mebel agar nantinya penelitian ini mampu memberikan dampak yang baik kedepannya.

Tabel 1.1
Omzet penjualan maju jaya mebel periode 2010-2021

No	Tahun	Omzet penjualan		Total
		Langsung	Tidak langsung	
1	2011	Rp.50.000.000	-	Rp.50.000.000
2	2012	Rp.100.000.000	-	Rp.100.000.000
3	2013	Rp.150.000.000	-	Rp.150.000.000
4	2014	Rp.200.000.000	Rp.50.000.000	Rp.250.000.000
5	2015	Rp.270.000.000	Rp.80.000.000	Rp.350.000.000
6	2016	Rp.300.000.000	Rp.110.000.000	Rp.410.000.000
7	2017	Rp.330.000.000	Rp.130.000.000	Rp.460.000.000
8	2018	Rp.350.000.000	Rp.200.000.000	Rp.550.000.000
9	2019	Rp.400.000.000	Rp.270.000.000	Rp.670.000.000
10	2020	Rp.250.000.000	Rp.100.000.000	Rp.350.000.000
11	2021	Rp.300.000.000	Rp.120.000.00	Rp.410.000.000

(sumber : wawancara dengan pemilik maju jaya mebel)

Tabel 1.1 terlihat adanya peningkatan omzet penjualan pada maju jaya mebel pada tahun 2011-2021. Namun pada tahun 2020-2021 terjadi penurunan omzet penjualan dikarenakan terjadi pandemic covid 19 sehingga mengakibatkan penurunan omzet. Selain terjadi penurunan di penjualan langsung di toko, juga terjadi penurunan pada penjualan melalui reseller dikarenakan para reseller tidak bisa melakukan penjualan keliling karena lockdown diberbagai wilayah. Selain penjualan online sudah diupaya oleh maju jaya mebel namun belum maksimal akan tetapi sudah membantu meningkatkan omzet penjualan dalam rekapan penjualan langsung ke toko.

Naik turunnya kondisi perekonomian disebabkan oleh berbagai macam hal diantaranya yaitu siklus bisnis, inflasi atau deflasi, kebijakan moneter, fiskal, serta neraca pembayaran. Sebagai upaya untuk terus mempertahankan eksistensi dan keberadaan suatu bisnis mebel di tengah maraknya persaingan pasar maka usaha mebel memerlukan suatu strategi. Sebelum menentukan suatu strategi yang nantinya akan dipergunakan untuk mengembangkan usaha mebel maka akan sangat penting bagi pelaku usaha untuk melakukan suatu analisis. Analisis SWOT merupakan salah satu cara yang sering kali dipergunakan oleh pemilik usaha atau perusahaan dalam menentukan suatu strategi. Dalam kaitannya dengan analisis SWOT itu sendiri di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*), dan Peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat memaksimalkan kelemahan (*Weaknesses*), dan ancaman (*Threats*).

Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan suatu perusahaan. Dalam kaitannya dengan hal tersebut maka perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor yang ada di dalam suatu perusahaan atau usaha agar mampu menentukan strategi yang sesuai untuk diterapkan dalam proses pengembangan suatu usaha. Menurut Robinson⁶, faktor sosial yang mempengaruhi perusahaan meliputi kepercayaan, nilai, sikap, opini berbagai jenis barang dan jasa pun akan mengalami perubahan. Perusahaan harus mampu menerjemahkan perubahan sosial ke dalam ramalan bisnis. Dalam kaitannya dengan hal tersebut bukanlah suatu hal yang mudah untuk selesaikan, akan tetapi ketersediaan informasi terkait dengan dampak perubahan sosial tersebut dapat membantu perusahaan dalam merumuskan strategi yang tepat. Faktor politik juga merupakan suatu hal yang tidak bisa dianggap remeh. Stabilitas politik merupakan pertimbangan utama dalam merumuskan strategi perusahaan. Bagaimana kondisi politik menjadi hal yang penting dapat dilihat beberapa waktu yang lalu yang mana saat itu para pelaku pasar lebih cenderung menunggu dalam melakukan penetrasi pasarnya disebabkan menunggu proses pemilu.

Dalam kaitannya dengan hal tersebut diketahui bahwasannya banyak faktor yang mampu mempengaruhi hasil dari analisis SWOT. Dari hasil analisis SWOT inilah akan mampu ditentukan suatu strategi yang nantinya

⁶ John A. Robinson JR, Richard B. Pearce, *Alih Bahasa Yunani Bachtiar Christines, Manajemen Strategi: Formulasi, Implementasi dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), Hlm. 18

bisa dipergunakan dalam proses pengambilan keputusan untuk mengembangkan usaha mebel. Menurut Argyris, Mintzberg, Steiner, dan Miner⁷ seperti yang dikutip dalam Rangkuti menyatakan bahwa strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Strategi selalu berkaitan dengan tiga hal utama, yaitu tujuan (*ends*), sarana (*means*), cara (*ways*). Untuk menetapkan sasaran startegis digunakan metode SMART (sebagai singkatan dari *specific, measureable, achievable, relevant, dan timed*). Oleh karena itu, startegi perlu didukung oleh kemampuan (*capability*) untuk mengantisipasi kesempatan atau peluang yang ada.⁸

Maju Jaya Mebel memerlukan strategi dan langkah yang tepat untuk meningkatkan kondisi keuangan dan jumlah penjualan. Mengingat dengan adanya Maju Jaya mebel ini mampu membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, sehingga sangat perlu bagi Maju Jaya mebel untuk terus melakukan inovasi agar mampu meningkatkan laba dan dapat bermanfaat bagi banyak orang ataupun menambah pendapatan daerah setempat. Dengan adanya banyak pemilik usaha mebel di wilayah Sutojayan tentunya persaingan sejenis tidak dapat dihindari. Dalam hal ini perusahaan atau

⁷ Eris Juliansyah, Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi, (*Jurnal Ekonomak*, Volume 3, No. 2, 2017), Hlm.23.

⁸ Agus Suryono, *Pengantar Teori Pembangunan*, (Malang: UM Press, 2004), Hlm. 79-80

pemilik usaha harus melakukan berbagai strategi, baik strategi dalam memproduksi ataupun penetapan harga jual.

Perkembangan perusahaan dan laba yang dicapai perusahaan dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka keberlangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka keberlangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan. Dengan begitu laba sangatlah penting untuk keberlangsungan suatu perusahaan. Laba sendiri dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu biaya, harga jual, volume penjualan, dan produksi. Yang mana biaya produksi merupakan dasar bagi perusahaan yang memberikan perlindungan bagi perusahaan itu sendiri dari kemungkinan terjadinya kerugian.

Berdasarkan uraikan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk membahas mengenai **“Analisis SWOT untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Maju Jaya Mebel Sukorejo Sutojayan Blitar”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjabaran latar belakang di atas, maka di rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana volume penjualan periode tahun 2020-2021 di Maju Jaya Mebel?

2. Bagaimana analisis SWOT untuk meningkatkan volume penjualan pada Maju Jaya Mebel?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan volume penjualan periode tahun 2020-2021 di Maju Jaya Mebel.
2. Untuk mendeskripsikan analisis SWOT untuk meningkatkan volume penjualan pada Maju Jaya Mebel.

D. Batasan Masalah

Pada penelitian ini, terdapat batasan masalah yang ada dan untuk menghindari adanya pembahasan yang lebih luas lagi maka peneliti melakukankajian pembahasan yaitu hanya berfokus pada bagaimana meningkatkan volume penjualan melalui analisis SWOT.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi penulis sendiri maupun pihak-pihak yang berkaitan. Adapun manfaat penelitian ini ada 2 yaitu :

1. Manfaat Secara Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah ilmu pengetahuan tentang bagaimana meningkatkan volume penjualan melalui analisis SWOT.
- b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dan acuan penelitian selanjutnya tentang bagaimana meningkatkan volume penjualan melalui analisis SWOT.

2. Manfaat Secara Praktis

- a. Bagi Pelaku Usaha, hasil penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai bahan evaluasi untuk strategi pemasaran yang tepat dan sesuai dengan pasar agar mendapatkan keuntungan yang diinginkan apalagi didukung dengan teknologi yang semakin canggih. Dan dengan analisis strategi SWOT ini diharapkan dapat membantu pihak Maju Jaya Mebel dalam menentukan strategi yang efektif guna meningkatkan volume penjualan.
- b. Bagi Masyarakat, hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan yang lebih luas, khusus bagi para pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya.
- c. Bagi Peneliti Selanjutnya, hasil penelitian ini bisa digunakan untuk bacaan atau rujukan atau referensi untuk para peneliti selanjutnya yang ingin meneliti tentang bagaimana meningkatkan volume penjualan melalui analisis SWOT.

F. Penegasan Istilah

Berikut uraian mengenai definisi yang ada di judul penelitian guna untuk menghindari penafsiran yang tidak diharapkan. Berikut Definisi yang ada di penelitian ini diantaranya :

1. Definisi Secara Konseptual

Untuk mempermudah dalam memahami judul penelitian diatas, tentang “Analisis SWOT untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Maju Jaya Mebel Sukorejo Sutojayan Blitar”, maka dari itu peneliti perlu memberikan penegasan istilah dan penjelasan seperlunya mengenai judul penelitian ini, sebagai berikut :

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah singkatan atau akronim dari empat kata yaitu *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*. Analisis SWOT adalah salah satu metode yang dipergunakan untuk mengevaluasi *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*. dalam suatu kegiatan bisnis. Analisis SWOT merupakan sebuah perencanaan untuk memberikan perkiraan strategi yang terbaik dalam menentukan strategi kedepannya.⁹

b. Volume Penjualan

Menurut Arman Hakim Nasution Penjualan adalah suatu kegiatan berhubung antara perusahaan dengan konsumen untuk merealisasi

⁹ Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT*, (Yogyakarta : Quadrant, 2016), Hlm. 7

tujuan akhir pemasaran. Penjualan dapat dikatakan sebagai ujung tombak perusahaan untuk meraih kemenangan. Sedangkan menurut Swastha & Irawan menyatakan bahwa penjualan merupakan ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjualan untuk mengajak orang lain agar membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Menurut Kotler volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.¹⁰

c. Usaha mebel

Mebel atau *furniture* adalah perlengkapan rumah yang meliputi kursi, meja, dan lemari. Mebel berasal dari kata *movable*, yang artinya bisa bergerak. Sedangkan kata *furniture* berasal dari bahasa Prancis *fourniture*. *Fourniture* berasal dari kata *fournir* yang artinya *furnish* atau perabot rumah atau ruangan. Meskipun mebel dan *furniture* mempunyai makna yang beda, tapi maksudnya sama yaitu kursi, meja, lemari baju, meja rias, dan sebagainya atau perabotan rumah yang terbuat dari kerajinan kayu.¹¹

¹⁰ Wahyuni H., *Skripsi* : “Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Gowa”, (Makassar : Universitas Negeri Makassar, 2019), Hlm. 27-28

¹¹ Nugraha Arif Karyanta, dkk., Peningkatan Pemasaran Produk Mebel Melalui Implementasi Teknik Pemasaran Online, (*Jurnal JKB*, Volume19 No.X Desember 2016), Hlm. 32.

2. Definisi secara operasional

Definisi judul keseluruhan penelitian ini tentang “Analisis SWOT untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Maju Jaya Mebel Sukorejo Sutojayan Blitar”. Dari judul tersebut dapat dijelaskan secara operasional dan maksud dari judul tersebut adalah “melalui analisis SWOT yang dilakukan diperoleh yakni strategi yang efektif dan sesuai dengan kondisi usaha agar meningkatkan volume penjualan pada Maju Jaya Mebel”.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dibuat untuk mempermudah dalam penyusunan skripsi ini maka perlu ditentukan sistematika penulisan yang baik. Sistematika penulisannya adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab Pendahuluan merupakan bab pertama yang mengantarkan pembaca untuk mengetahui permasalahan topik penelitian, alasan, dan pentingnya suatu karya tulis. Bab pendahuluan terdiri dari (a) latar belakang, (b) rumusan masalah, (c) tujuan penelitian, (d) batasan masalah, (e) manfaat penelitian, (f) penegasan istilah, (g) sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN TEORI

Bab kajian teori berisi tentang tinjauan Pustaka atau kajian Pustaka yang berisi tentang teori-teori besar tersebut. Bab Kajian Teori

terdiri dari (a) analisis SWOT, (b) volume penjualan, (c) penelitian terdahulu, (d) kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab Metode penelitian menjelaskan mengenai (a) Pendekatan dan Jenis penelitian, (b) Lokasi penelitian, (c) Kehadiran eneliti, (d) Data dan Sumber data, (e) Teknik pengumpulan data. (f) Teknik analisis data, (g) Pengecekan keabsahan temuan, (h) Tahap-tahap penelitian.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab hasil penelitian terdiri dari : (a) Paparan Data, dan (b) Temuan Penelitian.

BAB V : PEMBAHASAAN

Bab pembahasan berisi tentang (a) volume penjualan periode tahun 2020-2021 pada maju jaya mebel (b) analisis SWOT pada Maju Jaya Mebel.

BAB VI : PENUTUP

Pada bab penutup bagian ini mencakup kesimpulan dan juga saran-saran.