

BAB V

ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN

5.1 Analisis Data

Dari hasil data yang telah dikumpulkan peneliti pada tahap wawancara dengan pemilik Warung Kopi Atjun disertai juga dengan hasil observasi dilapangan secara langsung. Peneliti mengetahui bahwa kurangnya sistem promosi yang ada di warung kopi ini sehingga menurunkan tingkat penjualan dan mengakibatkan turunnya juga pendapatan oleh pemilik. Selama berjalannya usaha ini pemilik tidak mengalami perkembangan yang signifikan malah pemilik mendapatkan pendapatan yang menurut setiap tahunnya karena bertambahnya para pesaing disekitar lokasi penjualan ditambah lagi sudah majunya perkembangan internet di zaman ini membuat para konsumen malas untuk bahkan bepergian untuk membeli makan, para konsumen lebih memilih duduk menunggu dirumah dan kurir pengantar datang hingga kedepan pintu rumah konsumen.

Membahas mengenai promosi, aman-aman saja jika di daerah tersebut tidak adanya pesaing atau pendatang baru yang dapat mengancam pendapatan warung kopi ini, jika tidak adanya pesaing maka para konsumen mau tidak mau hanya memiliki 1 pilihan untuk sekedar minum kopi atau makan siang yaitu Warung Kopi Atjun tetapi dengan banyaknya pendatang baru dengan tipe usaha yang sama maka secara cepat seharusnya Warung Kopi Atjun mengambil langkah yang tepat untuk memajukan usahanya agar para pesaing berada dibawah Warung Kopi Atjun dalam arti warung ini memiliki nilai lebih dalam bersaing dari para kompetitornya di usaha yang sama.

5.2 Perancangan

Disini penulis merancang luaran proyek untuk mengetahui apa tujuan yang ada yaitu dengan memberikan sistem penjualan dan promosi yang lebih luas. Sistem pemasaran berbasis social media dan aplikasi ojek *online* ini membantu mengatasi kendala yang dihadapi oleh Warung Kopi Atjun. Output dari sistem promosi dan penjualan berupa:

1. Perancangan pendaftaran Warung Kopi Atjun di aplikasi Gojek yaitu Gofood, lalu didalam sistem Gofood tersebut terdapat sistem bernama Gorestro ini dipergunakan untuk para kurir gojek agar lebih mudah melakukan pembayaran dengan hanya memasukan kode yang ada di aplikasi dari pengurus warung kopi ini dan sistem pembayaran dilakukan secara otomatis dengan mentransfer dana yang ada dari kurir gojek ke warung kopi tersebut tanpa harus menggunakan uang cash.
2. Perancangan pembuatan akun Whatsapp, dan Line yang berguna untuk memudahkan para konsumen untuk memesan dengan chat atau menelfon tanpa harus konsumen datang ke warung kopi tersebut.
3. Perancangan pembuatan katalog produk atau pilihan menu agar para konsumen yang datang langsung ke warung kopi lebih mudah dalam memilih apa saja menu yang tersedia di Warung Kopi Atjun.