

## PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM ANALISIS FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR EKSTERNAL TERHADAP STRATEGI PEMASARAN USAHA WARUNG GEMOY WAR

**Novita Rahmawati**

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : [1222100039@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222100039@surel.untag-sby.ac.id)

**Hwihanus**

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : [Hwihanus@untag-sby.ac.id](mailto:Hwihanus@untag-sby.ac.id)

**Abstract :** *The gemoy war shop business is a place that is often visited by people from various backgrounds, socio-cultural to gather, discuss, casual chat, dialogue with residents, people's opinions from various backgrounds, have a drink together to get some useful information obtained. Gemoy war was founded on June 6, 2022, at the beginning, it was just for fun to open a shop after leaving the workplace instead of being unemployed during the college holidays and there was a little capital to open a shop in front of the house. The turnover is pretty decent, which is around 100,000-200,000 every day and there are orders ranging from ice cream, skewered fried snacks to dimsum and noodles. This gemoy war has developments and orders every day that they like about the coffee shop, namely because of the products, prices, and also the location which is convenient for relaxing while hanging out with friends.*

*Drinking coffee is now increasingly trending and growing rapidly, this caffeinated drink has now become famous and continues to spread to all levels of society. This caffeinated drink is no longer a cup of coffee but also adds inspiration when humans need the sensation of contemplating ideas that will be poured by drinking coffee first, and until now it has become a habit for coffee connoisseurs. The coffee shop itself is a place that is very easy to find.*

*Gemoy war is a place that is often visited by people from various socio-cultural backgrounds to gather, discuss, chat casually, dialogue with residents, people's opinions from various backgrounds, have a drink together to get some useful information obtained (Prabowo, 2013). Gemoy War is a beverage business service that is located as part or in all of a permanent or semi-permanent building, equipped with tools and equipment for the process of making, storing, serving and selling drinks to the public at their place of business except for alcoholic drinks.*

**Keyword :** *Information System, Marketing Strategy, Gemoy War.*

**Abstrak :** Usaha warung gemoy war adalah tempat yang sering dikunjungi oleh masyarakat berbagai latar belakang, sosial budaya untuk berkumpul, diskusi, ngobrol santai, dialog warga, opini masyarakat berbagai macam latar belakang, minum bersama untuk mendapatkan suatu informasi bermanfaat yang didapatkan. Gemoy war berdiri sejak 6 Juni 2022 awal mula berdiri iseng iseng membuka warung setelah keluar dari tempat kerja daripada menganggur bersamaan dengan libur kuliah serta ada modal sedikit membuka warung didepan rumah . Untuk omset nya pun lumayan yang didapatkan tiap hari sekitar 100.000-200.000 serta ada pesanan mulai dari per es an nya , jajanan gorengan tusuk maupun dimsum dan mie nya. Gemoy war ini memiliki perkembangan dan pesanan setiap hari nya yang mereka sukai dai kedai kopi tersebut

yaitu karena produk, harga, dan juga lokasinya yang nyaman untuk bersantai sembari berkumpul bersama teman-teman.

Meminum kopi kini semakin trending dan berkembang pesat, minuman berkafein tersebut kini menjadi terkenal dan terus merebak hingga ke semua kalangan masyarakat. Minuman berkafein ini, bukan lagi menjadi sebuah segelas kopi akan tetapi juga menambah inspirasi ketika para insan membutuhkan sensasi merenungkan ide yang akan di tuangkan dengan meminum kopi terlebih dahulu, dan hingga saat ini menjadi kebiasaan dari para penikmat kopi. Warung kopi sendiri adalah tempat yang sangat mudah di jumpai.

Gemoy war adalah tempat yang sering dikunjungi oleh masyarakat berbagai latar belakang, sosial budaya untuk berkumpul, diskusi, ngobrol santai, dialog warga, opini masyarakat berbagai macam latar belakang, minum bersama untuk mendapatkan suatu informasi bermanfaat yang didapatkan (Prabowo, 2013).

Gemoy war adalah jasa usaha minuman yang bertempat sebagai atau seluruh bangunan yang permanen atau semi permanen, dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan, penyimpanan, penyajian, dan penjualan minuman bagi umum di tempat usahanya kecuali minuman berakohol.

**Kata Kunci :** Sistem Informasi, Strategi Pemasaran, Gemoy War.

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha warung Gemoy war adalah tempat orang-orang dengan latar belakang sosial budaya yang berbeda bertemu, berbicara, mengobrol santai, berbicara dengan warga, minum pendapat orang dengan latar belakang yang berbeda, berbagi sesuatu, dan menemukan informasi yang berguna. Ini adalah tempat yang sering dikunjungi untuk memperoleh Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, warung adalah tempat pengunjung minum kopi dan dihibur dengan fasilitas seperti WiFi dan gratis *charger*, atau tempat pengunjung dapat memesan minuman seperti kopi, teh, gorengan, snack dan makanan ringan.

Minum kopi menjadi semakin trendi dan berkembang pesat. Minuman berkafein yang disebut kopi kini menjadi terkenal dan terus merambah ke segala penjuru. Bukan lagi sekadar kopi, minuman berkafein ini menjadi inspirasi ketika orang perlu memikirkan ide-ide yang dituangkan ke dalam ransum minuman kopi pertamanya dan sudah menjadi kebiasaan. Pecinta kopi sampai sekarang. Kafanya sendiri sangat mudah ditemukan.

Gemoy war berdiri sejak 6 Juni 2022 yang mana berdirinya hanya iseng saja. Pembukaan warung ini dilakukan setelah pemilik keluar dari tempat kerja. Dengan modal sedikit, pemilik berinisiatif untuk membuka warung didepan rumah. Omset dari warung ini cukup lumayan dimana pendapatannya sekitar 100.000-200.000. Warung ini juga menerima pesanan mulai dari macam-macam es, jajanan gorengan tusuk ataupun juga dimsum serta mie.

Penelitian ini menunjukkan faktor-faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen dalam mengambil keputusan pembelian produk. Berdasarkan permasalahan tersebut maka dibuatlah judul penelitian yaitu "Analisis faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam memilih Gemoy War".

### **1.2. Rumusan Masalah**

- 1) Apakah faktor internal ( kelebihan dan kelemahan) yang dimiliki *gemoy war*?
- 2) Apakah faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki *gemoy war*?
- 3) Bagaimana strategi pemasaran *gemoy war* untuk tetap bertahan di era pesaing yang lain?

### **1.3. Batasan Masalah**

Penelitian ini terbatas pada faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam memilih Warung Kopi yang menjadi analisis penelitian ini adalah Usaha Warung Gemoy War.

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Agar mengetahui faktor internal apa saja meliputi kelebihan dan kelemahan yang terdapat di *gemoy war*
2. Agar mengetahui faktor eksternal apa saja meliputi peluang dan ancaman yang dimiliki *gemoy war*
3. Agar dapat menghasilkan strategi pemasaran dengan adanya penggunaan analisis yang nantinya dapat digunakan di *gemoy war* dalam upaya peningkatan agar dapat bertahan di era pesaing yang lain

### **1.5. Manfaat Penelitian**

#### **1) Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini akan digunakan sebagai acuan untuk lebih memahami perilaku konsumen, menginformasikan pengembangan strategi, dan mengidentifikasi perilaku konsumen dalam memilih bisnis di Warung Gemoy War.

## 2) Manfaat Teoritis

Sebagai *input* untuk pengembangan pengetahuan dan wawasan tentang pokok penyelidikan dan penelitian selanjutnya..

## TINJAUAN PUSTAKA

### A. Landasan Teori

Gemoy War adalah tempat ngopi dimana orang-orang sering berkumpul untuk belajar kelompok, bersosialisasi, mengobrol santai, berinteraksi dengan orang-orang dari berbagai latar belakang, dan minum bersama untuk mendapatkan informasi yang bermanfaat.

#### 1. Faktor Internal yang terdapat di usaha gemoy war

Analisis strategi internal merupakan analisis untuk merumuskan dan mengevaluasi kelebihan dan kelemahan itu sendiri serta memberikkan suatu dasar identifikasi dan memberikan evaluasi hubungan fungsional gemoy war dengan pesaingnya.

##### *Kelebihan*

Kelebihan dalam pemasaran usaha gemoy war terdiri bahan :

##### a.) *Harga ekonomis kualitas higienis*

penjualan produk yang dijual dengan harga ekonomis karena pembuatan produk untuk jajannya adalah homemade serta kualitas dijamin enak dan diajaga ke higienisannya.

##### b.) *Pemasaran penjualan*

- Dimulai dengan memberikan promosi
- Setiap pembelian 20 ribu free jajanan tusukan serta dihari jumat memberikan free minuman setiap pembelian apapun
- Memberikan diskon untuk anak yatim piatu disetiap pembeliannya
- Memberikan free produk yang dijual untuk pelanggan setia gemoy war

##### *Kekurangan*

- Tempat yang terlalu sempit dan kecil sehongga makanan yang dijual tidak kelihatan oleh pembeli
  - Kemasannya masih menggunakan mika dan sterofoam
2. Faktor eksternal yang terdapat pada gemoy war

##### *Peluang*

Berikut adalah beberapa keuntungan menjalani usaha warung kopi yang perlu diperhatikan adalah :

##### a.) *Mendapatkan omset harian*

Sedikit berbeda dari dengan bisnis usaha warung kopi lainnya cenderung memudahkan untuk mendapatkan omset harian. Biasanya omzet harian bisa meningkatkan saat hari libur dan ada pesanan. Selain itu faktor yang mempengaruhi jam buka gemoy war mempengaruhi omset yang akan didapat.

***b.) Perputaran modal yang cepat***

Keuntungan selanjutnya adalah perputaran modal yang cepat hal ini berkaitan dengan penjualan dalam sehari. Menghitung pemasukan perhari dan pemasukan tersebut bisa diputar lagi sebagai modal untuk keesokan harinya. Sisi positif jadi mengetahui keuntungan dan kerugian yang didapatkan pada hari tersebut agar bisa mengevaluasi dan menyusun strategi bila ada terjadi kerugian. Perlu diperhatikan meski perputaran modal cukup cepat serta waspada terjadinya kerugian yang ada jika terjadinya kerugian harus segera mengambil aksi .

***c.) Target Pasar yang luas***

Usaha warkop ini memiliki target sangat luas hampir sebagian besar kalangan menyukai kopi dan nongkrong di warung kopi dan produk olahannya .Oleh karena itu, membuka usaha warung kopi ini memiliki pasar luas ,memiliki keuntungan ,menyediakan minuman yang berkualitas,harga ekonomis sesuai rasa,

***3. Strategi Pemasaran***

Untuk membuka suatu usaha perlu dilakukan strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan dengan cara :

- a.) Membuat konsep usaha yang sesuai dengan tren
- b.) Menciptakkan menu baru agar pelanggan tidak cepat bosan
- c.)Memperkenalkan produk yang dijual kepada lingkungan sekitar dan rekan rekan maupun sosial media
- d.) Mengutamakan kualitas produk yang telah dijual
- e.) Memperhatikan pelanggan menjadi poin penting untuk strategi pemasarannya
- f.) Meningkatkan ide kreatif dan inovasi baru
- g.) Memilih strategi lokasi yang tepat
- h.) Memanfaatkan media sosial
- i.) Mengadakan promo spesial di momen tertentu

***Ancaman***

Mengancam adalah tantangan yang diciptakan oleh tren atau perkembangan yang tidak menguntungkan yang mengarah pada penurunan penjualan atau keuntungan tanpa tindakan pemasaran defensif (pemasaran defensif).

## **METODE PENELITIAN**

### ***A. Variabel Penelitian***

Pada variabel penelitian ini berpengaruh pada jumlah pengunjung dan jumlah pemasukkan profit penghasilan di usaha gemoy war .

### ***B. Subjek dan Objek Penelitian***

Dalam penelitian ini, topik penelitian dan subjek penelitian dijadikan sebagai sumber pengumpulan data. Yaitu faktor internal, faktor eksternal, peluang dan ancaman kekuatan dan kelemahan strategi pemasaran yang terkandung dalam bisnis stabil Gemoi War dan pelanggan Gemoi. Subyek survei ini adalah bisnis kandang perang..

### ***C. Penelitian dan Jenis Penelitian***

Penelitian ini nantinya akan menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif atau disebut juga penelitian alamiah (*natural research*) adalah jenis penelitian yang menekankan pada proses dan makna yang belum teruji atau diukur secara akurat dengan data berupa data deskriptif. Jenis penelitian ini mendeskripsikan peristiwa yang didengar, dirasakan, atau dibuat dalam teks naratif atau ekspositori..

## **HASIL PENELITIAN**

### **A. GAMBARAN UMUM DAN OBJEK PENELITIAN**

#### **4.1 Sejarah Warung Gemoy War**

Bisnis Toko Perang Gemoy adalah tempat orang-orang dengan latar belakang sosial budaya yang berbeda bertemu, berbicara, mengobrol santai, berbicara dengan warga, minum pendapat orang dengan latar belakang yang berbeda, berbagi sesuatu, dan menemukan informasi yang berguna. Ini adalah tempat yang sering dikunjungi untuk memperoleh Gemoy didirikan pada 6 Juni 2022. Awalnya, saya berharap untuk memulai bisnis saya setelah berhenti dari pekerjaan saya daripada menganggur selama liburan kuliah saya, dan memiliki sedikit modal untuk memulai bisnis saya sebelum membuka rumah. Penjualannya cukup bagus, berkisar antara 100.000 hingga 200.000 setiap hari, dengan pesanan mulai dari es krim dan sate hingga dim sum dan mie. Perang permata ini memiliki perkembangan harian favorit dan ketertiban di kafe untuk produk, harga, dan tempat yang bagus untuk bersantai bersama teman.

#### **4.2 Visi dan Misi**

##### **Visi :**

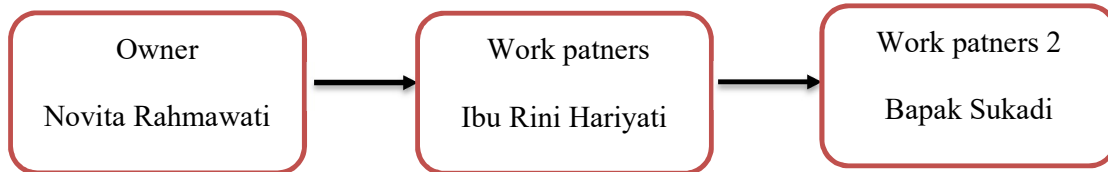
Menjadikan usaha warung gemoy war terdepan di Indonesia dan sebagai wadah untuk meraih mimpi beserta bagi membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

##### **Misi :**

- a. Menyajikan kopi , minuman, dan makanan yang berkualitas
- b. Menyajikan produk-produk pilihan dengan cita rasa tinggi, inovatif, dan harga terjangkau
- c. Menyajikan tempat yang nyaman untuk berkumpul dan bersantai
- d. Menempatkan pelanggan sebagai prioritas
- e. Melayani dengan prima dan unggul dalam penyajian
- f. Meberikan motivasi karyawan dalam meraih mimpi. 82

### 3. Struktur Organisasi

Setiap organisasi telah merencanakan dan menetapkan tujuan. Langkah terpenting dalam mencapai tujuan tersebut adalah mengembangkan struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan organisasi Anda. Struktur organisasi toko Gemoy War Shop adalah sebagai berikut::



- a. Owner disini selaku pemilik usaha warung gemoy war
- b. Work Patners 1 selaku patner kerja yaitu dibantu oleh ibu.
- c. Work patners 2 selaku patner kerja yaitu dibantu oleh bapa.

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Usaha warung gemoy war adalah tempat orang-orang dengan latar belakang sosial budaya yang berbeda bertemu, berbicara, mengobrol santai, berbicara dengan warga, minum pendapat orang dengan latar belakang yang berbeda, berbagi sesuatu, dan menemukan informasi yang berguna. Ini adalah tempat yang sering dikunjungi untuk memperoleh Gemoy didirikan pada 6 Juni 2022. Awalnya, saya berharap untuk memulai bisnis saya setelah berhenti dari pekerjaan saya daripada menganggur selama liburan kuliah saya, dan memiliki sedikit modal untuk memulai bisnis saya sebelum membuka rumah. Penjualannya cukup bagus, berkisar antara 100.000 hingga 200.000 setiap hari, dengan pesanan mulai dari es krim dan sate

### **DAFTAR PUSTAKA**

<http://repo.iain-tulungagung.ac.id/14572/8/BAB%20IV.pdf>

<http://repo.uinsatu.ac.id/22692/5/BAB%20III.pdf>