

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju, arus teknologi juga telah menjangkau bagian-bagian Negara yang menuju kearah pendewasaan. Setiap bagian di dunia ini telah merasakan dampak arus pertukaran teknologi itu sendiri.

Kondisi teknologi juga mempengaruhi kebutuhan seseorang terhadap tempat pembelanjaan. Hal inilah yang mengacu para produsen maupun para pemasar untuk membuat Swalayan yang berguna sebagai tempat pemasaran (penjualan) kebutuhan tersebut. Usaha Swalayan muncul, berkembang, berubah kadang-kadang sekarat, sebagai akibat pengaruh teknologi, ekonomi, dan kekuatan-kekuatan lain yang berada di sekitarnya. Oleh sebab itu, untuk dapat merebut market potensial dan agar dapat memenuhi berbagai macam selera konsumen, Wahyu Swalayan Padang memasarkan berbagai jenis barang dari kebutuhan pribadi sampai kebutuhan rumah tangga dan dari berbagai merek barang. Swalayan merupakan suatu usaha yang sedang berkembang dan akan berkembang pada saat ini, karena ini akan menjadi sarana tempat penjualan berbagai jenis barang dan produk yang di butuhkan.

Saat sekarang ini dapat dilihat, telah banyak berdiri Swalayan-swalayan di kota Padang, Sumatera Barat. Usaha yang telah berkembang dan dapat memperoleh pendapatan yang besar sehingga mengundang munculnya para pesaing usaha. Adanya pesaing dalam suatu usaha akan dapat mengurangi kemampuan untuk mendapatkan

laba perusahaan yang telah dahulu ada dalam perusahaan akibat kapasitas perusahaan tidak berkembang namun perusahaan yang bermain di dalamnya semakin banyak.

Oleh karena itu mungkin saja pada tahun-tahun berikutnya posisi Wahyu Swalayan Padang dalam meningkatkan usaha penjualannya akan dapat menggeser Swalayan-swalayan lainyadi kota padang. Untuk itu perusahaan ini harus mencari peluang dalam meningkatkan usaha penjualannya. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk memberikan penelitian ini dalam bentuk proposal dengan judul **“Bauran ritel pada Wahyu Swalayan padang “**

## **1.2 Perumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis akan merumuskan masalah sebagai berikut:

Bagaimana kebijaksanaan program Bauran ritel yang dilakukan perusahaan wahyu swalayan

## **1.3 Tujuan Magang**

Adapun tujuan dari magang adala

Untuk mengetahui bauran ritel pada Wahyu Swalayan dalm meningkatkan penjualannya.

## **1.4 Manfaat Magang**

Penulis mencoba agar laporan magang ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan bagi perusahaan. Adapun manfaatnya sebagai berikut:

### 1. Bagi Penulis

Agar penulis dapat mengetahui tentang system manajemen dalam suatu kegiatan usaha dan proses yang mendukung segala kegiatan pemasaran produk.

### 2. Bagi Perusahaan

Bagi Wahyu Swalayan diharapkan dapat menjadi pertimbangan dalam memperbaiki dan menyempurnakan kekurangan yang ada pada masalah pada manajemen lainnya.

## **1.5 Ruang lingkup**

Untuk mempermudah pembahasan, maka dibatasi ruang lingkup penelitian ini tentang bagaimana cara atau strategi apa yang digunakan oleh Wahyu Swalayan.

## **1.6 Sistematika Laporan magang**

Dalam penulisan laporan ini terdiri dari 5BAB sebagai berikut:

### **BAB I : Pendahuluan**

Merupakan pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah yang akan di bahas, tujuan dan manfaat kegiatan magang, ruang lingkup penelitian serta sistematika penelitian

### **BAB II : Landasan teori**

Bab ini mengenai landasan teori yang meliputi pengertian Bauran ritel.

### BAB III : Gambaran umum perusahaan

Pada bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum perusahaan, sejarah ringkas berdirinya perusahaan, struktur organisasi perusahaan, ruang lingkup kegiatan perusahaan

### BAB IV : Pembahasan masalah

Bab ini berisi tentang kebijaksanaan pada Wahyu Swalayan dan hambatan serta pemecahan.

### BAB V : Penutup

Bab ini merupakan penutup berisikan kesimpulan dan saran.