**ABSTRAK**

Kue Pia Kawitan merupakan usaha kuliner yang tengah berkembang yang beralamat di Alun-Alun Pangalengan (Gor Pamor) RW 04 RT 01, Kabupaten Bandung Selatan, Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa terdapat permasalahan yang berhubungan dengan penjualan yang dilakukan oleh kue Pia Kawitan Pangalengan, Kabupaten Bandung Selatan seperti peluang pasar, pangsa pasar dan tujuan penjualan yang belum dilaksanakan secara maksimal.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analisis, teknik pengumpulan data dengan observasi partisipan, wawancara terstruktur dan penyebaran angket kepada 58 responden yaitu semua karyawan Kue Pia Kawitan Pangalengan. Analisis data yang digunakan adalah regresi linear sederhana, analisis koefesien determinasi dan pengujian hipotesis

Hambatan yang di hadapi oleh perusahaan Kue Pia Kawitan yaitu perusahaan kurang mampu mengembangkan potensi (skill) atau lambat bereaksi terhadap teknologi dan perusahaan kurang memanfaatkan media *e-commerce* *seperti lazada, bukalapak, jd.id,* dan *shopee* untuk mengiklankan ataupun menjual produknya melalui media sosial.

Usaha yang harus di hadapi untuk menangulangi masalah adalah pemilik usaha hendaknya cepat tanggap atau bereaksi terhadap perubahan teknologi yang pesat. Pemilik usaha hendaknya mengiklankan atau menjual produk Kue Pia di media *e-commerce* seperti *bukalapak, lazada, jd.id* atau *shopee* agar produknya dikenal di seluruh indonesia dan guna meningkatkan *profit* penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Peluang Pasar Kue Pia Kawitan Pangalengan Kabupaten Bandung Selatan, belum terealisasi dengan maksimal sehingga pemilik perlu memanfaatkan peluang – peluang pasar yang ada, mencari cara serta strategi untuk memanfaatkan peluang pasar dan merealisasikan strategi tersebut dalam dunia nyata, agar perusahaan dapat maju dan berkembang pesat. Namun, masih terdapat permasalahan dalam hal penjualan pada Kue Pia Kawitan Pangalengan Bandung, secara umum belum stabil dikarnakan selama 5 (lima) tahun terakhir yaitu terhitung dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 kondisi keuangan (laba) perusahaan Kue Pia Kawitan mengalami fluktuasi (ketidakstabilan). Penurunan penjualan tertinggi di tahun 2016 yaitu sebesar 31%.

Saran yang dapat peneliti kemukakan antara lain, sebaiknya pemilik Kue Pia Kawitan memperluas jaringan pemasaran produknya yaitu mulai memasarkan produknya melalui *e-commerce* yang sudah tersedia saat ini seperti memasarkan di *lazada, bukalapak, jd.id* atau *shopee*. Sebaiknya pemilik Kue Pia Kawitan membuat suatu aplikasi untuk pengimputan keuangan masuk dan keluar otomatis di *microsoft excel*. Aplikasi tersebut berguna untuk mempermudahkan proses pengimputan data, meminimalisir data hilang dan perekapan data penjualan Kue Pia Kawitan setiap bulan atau tahun.

Kata Kunci : Peluang pasar, penjualan

ABSTRACK

Pia Kawitan Cake is a developing culinary business that is located at Pangalengan Square (Gor Pamor) RW 04 RT 01, South Bandung Regency. Based on the results of the study it is known that there are problems related to the sales made by Kue Pia Kawitan Pangalengan, Kabupaten Bandung South such as market opportunities, market share and sales goals that have not been maximally implemented.

The research method used is descriptive analysis method, data collection techniques with participant observation, structured interviews and questionnaires to 58 respondents namely all employees of Pangalengan Cake Pia Kawitan. Data analysis used is simple linear regression, analysis of coefficient of determination and hypothesis testing

Barriers faced by the company Pia Pia Kawitan namely companies are less able to develop potential (skill) or slow to react to technology and companies are not using e-commerce media such as lazada, bukalapak, jd.id, and shopee to advertise or sell their products through social media.

The effort that must be faced to overcome the problem is that business owners should be responsive or react to rapid technological changes. Business owners should advertise or sell Kue Pia products on e-commerce media such as bukalapak, lazada, jd.id or shopee so that their products are known throughout Indonesia and to increase sales profits.

The results showed that the Pangalengan Pia Kawitan Market Opportunity in South Bandung Regency had not been maximally realized so owners needed to take advantage of existing market opportunities, find ways and strategies to take advantage of market opportunities and realize these strategies in the real world, so that companies can advance and growing rapidly. However, there are still problems in the sale of Pangalengan Pia Kawitan Cake in southern Bandung, in general, it has not been stable for the past 5 (five) years, which is from 2014 to 2018 financial condition (profit) Kue Pia Kawitan company has fluctuations (instability ) The highest decline in sales in 2016 was 31%.

Suggestions that researchers can point out, among others, should be the owner of Kue Pia Kawitan to expand its product marketing network, which is starting to market their products through e-commerce which is currently available such as marketing at lazada, bukalapak, jd.id or shopee. It is better for owners of Kue Pia Kawitan to make an application for financial inclusion in and out of Microsoft Excel. The application is useful for simplifying the process of data collection, minimizing lost data and recapitulating data on sales of Kawitan Pia every month or year.

keywords: Market opportunities, sales

**ABSTRAK**

Jajan Pia Kawitan a bisnis kuliner anu tumuwuh anu perenahna di alun – alun Pangalengan (GOR pamor) RW 04, RT 01, Bandung Kabupaten Kidul, Dumasar hasil survei anu kaungkap aya masalah sehubung jualan nu mikir bisa disababkeun ku kasempetan pasar anu dilakukeun ku kueh Pia kawitan Pangalengan, Kabupaten Bandung Kidul salaku kasempetan pasar, pangsa pasar jeung tujuan jualan nu teu acan dilaksanakeun optimal.

Tata cara dipake nyaeta metode deskriptif analisis, pendataan observasi pamilon tehnik, Tanya jawab terstruktur na pertanyaan ka 58 responden, sadaya karyawan Kue Pia Kawitan Pangalengan. Analisis data dipake nyaeta regresi linier sederhana, analisis koefisien tekad sarta tes hipotesa.

Halangan nyanghareupan ku pausahaan muih Pia Kawitan nyaeta pausahaan kirang tiasa ngembangkeun potensi (kaahlian) atanapi slow diréaksikeun ka underutilization tina téhnologi sarta perusahaan media *e-commerce* kayaning *lazada, bukalapak, jd.id,* anatapi *shopee* ka Ngaiklan atawa ngajual produk maranéhanana ngaliwatan média sosial.

Usaha anu kudu disanghareupan keur menangulangi masalah anu hiji boga bisnis kedah gancang ngabales atawa ngawanoh robah téhnologis gancang. boga usaha kedah Ngaiklan atawa ngajual produk Kue Pia dina média *e-commerce* kayaning *bukalapak, lazada, jd.id* atanapi *shopee* pikeun meunangkeun produk dipikawanoh di sakuliah Indonésia sarta nambahan kauntungan jualan.

Hasil nembongkeun yen kasempetan pasar Kue Pia Kawitan Pangalengan Kecamatan Bandung Kidul, teu acan eling kana maksimum supados boga perlu ngamangpaatkeun kasempetan - kasempetan pasar, neangan cara jeung strategi keur nitenan dina kasempetan pasar sarta nyadar cara ieu di alam nyata, jadi pausahaan bisa balik payun na ngembang pesat. Tapi aya keneh masalah dina watesan penjualan di Kue Pia Kawitan Pangalengan Bandung kidul, umumna henteu stabil dikarnakan pikeun 5 (lima) taun ie, ti 2014 dugi 2018 kaayaan keuangan (panghasilan) Pausahaan Kue Pia Kawitan pangalaman kemunduran (teu seimbang) , Panurunan pangluhurna di jualan di 2016 jumlahna 31%.

Nasehat ka peneliti adzab kaluar, antara sejen kudu boga Kue Pia Kawitan dilegakeun produk jaringan pamasaran nyaeta mimiti ka pasar produk na ngaliwatan e-commerce anu geus sadia kiwari kayaning pasar di *lazada, bukalapak, jd.id* atanapi *shopee*. Muih boga Pia Kawitan kedah ngadamel hiji aplikasi pikeun pengimputan finansial asup jeung kaluar otomatis di *microsoft excel*. aplikasi nu dipake pikeun ngagampangkeun proses data pengimputan na ngaleutikan leungitna data data jualan kueh recaps Pia Kawitan unggal bulan atau sataun

Kecap konci : Kasempetan pasar, jualan