

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan wilayah yang berbentuk kepulauan menjadikan bangsa Indonesia kaya akan budaya, adat istiadat dan bahasa. Keanekaragaman budaya bangsa menuangkan nuansa khas Indonesia yang sangat kental dan menunjukkan kehangatan, keakraban dan kenyamanan bagi siapapun yang bertempat tinggal ataupun hanya sekedar berkunjung ke daerah tersebut. Nuansa alam yang menyuguhkan keindahan tiada batasnya membuat alam Indonesia menjadi suguhan yang sangat menarik bagi wisatawan lokal maupun asing, hal inilah yang dapat merangsang perkembangan bisnis pariwisata di Indonesia dan menjadi potensi yang dimiliki Indonesia untuk berkembang dalam sektor pariwisata.

Pariwisata selalu menjadi sektor yang terus dikembangkan pemerintah. DPR RI telah menetapkan UU No. 10 Tahun 2009 tentang kepariwisataan, undang-undang tersebut bertujuan untuk mendorong usaha kecil dan menengah agar dapat membantu terciptanya *Sustainable Tourism Industry*. Sektor pariwisata dapat dikatakan bersentuhan langsung dengan masyarakat dengan tingkat ekonomi yang paling bawah, karena mereka itu yang akan melakukan kontak langsung dengan para wisatawan asing, untuk itulah UU No. 10 Tahun 2009 ini ditetapkan, sehingga para pengrajin, pemandu wisata, dan para pelaku wisata kecil dan menengah dapat dibina dan dikembangkan sesuai dengan aturan yang berlaku.

Objek wisata di Jawa Barat sangat beragam dari wisata alam, wisata budaya, wisata budaya hingga wisata rekreasi. Kabupaten Garut adalah salah satu kabupaten di Jawa Barat yang unggul dalam bidang pariwisata. Kondisi topografi Kabupaten Garut ada yang berada di dataran rendah hingga dataran tinggi, sehingga menyediakan berbagai macam objek wisata. Berikut table data kunjungan wisatawan Kabupaten Garut di tahun 2011-2015:

Tabel 1.1 Data Kunjungan Wisata Kabupaten Garut 2011-2015

No	Keterangan	Tahun					Satuan
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	Wisatawan Mancanegara	2.964	1.962	20.852	2.362	1.742	Jiwa
2	Wisatawan Domestik	987.638	1.497.188	2.856.992	1.517.404	605.268	Jiwa
	Jumlah	990.602	1.499.150	2.877.844	1.519.766	607.010	Jiwa

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Garut 2019

Kunjungan wisatawan ke Kabupaten Garut dapat dilihat di table 1.1 wisatawan mancanegara mengalami peningkatan dan penurunan sebesar 5,8% hingga 69,7% setiap tahunnya, sedangkan untuk wisatawan domestik yang berkunjung ke Kabupaten Garut mengalami peningkatan dan penurunan sebesar 8,1% hingga 38,2% setiap tahunnya.

Tabel 1.2 Data Rumah Makan dan Restoran di Kabupaten Garut

Kabupaten	Rumah Makan	Restoran
Garut	206	8

Sumber : Pusat Badan Statistik Provinsi Jawa Barat 2018

Salah satu peluang untuk pelaku bisnis di sektor pariwisata adalah bisnis di bidang kuliner. Pada table 1.3 terdapat 206 rumah makan dan 8 restoran pada tahun 2018. Bagi pelaku bisnis kuliner, sektor pariwisata ini dapat dijadikan ajang untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Bagi wisatawan, bisnis kuliner dijadikan objek pemuas dan pelengkap untuk kegiatan wisata para wisatawan. Bagi pemerintah, bisnis kuliner dapat dijadikan alat untuk meningkatkan perekonomian daerah.

Jajanan S88 adalah rumah makan yang terletak di Desa Cangkuang, Kecamatan Leles, Kabupaten Garut. Rumah makan ini berdiri sejak 2017 dengan nama Saung Awi dan namanya diubah pada Juni 2018 menjadi Jajanan S88. Rumah makan ini terletak berdekatan dengan salah satu objek wisata yang ada di Kabupaten Garut yaitu Candi Cangkuang. Lokasi yang berdekatan dengan objek wisata menjadi

peluang besar menarik para pelanggan dari warga sekitar maupun pengunjung ke Kabupaten Garut, oleh karena itu perlu adanya perencanaan strategi untuk meningkatkan penjualan agar target bisnis dapat tercapai.

Jajanan S88 menyediakan menu pada aneka bakso terdiri dari mie bakso, mie ayam, mie kocok, dan yamin. Menu lain yang disediakan yaitu batagor, baso tahu, nasi paket, pisang keju, dan minuman. Jajanan S88 memiliki segmen pasar untuk semua kalangan dengan harga menu bakso Rp 10.000 - Rp 25.000, menu cemilan Rp 7.000 - Rp 10.000, minuman Rp 3.000 – 6.000. Jajanan S88 juga menyediakan pemancingan untuk pengunjung yang hasil memancingnya dapat langsung diolah di tempat tersebut. Jajanan S88 ini terbagi menjadi 3 bagian yaitu tempat makan dengan tempat duduk, 2 bagian lain tempat makan lesehan yang terpisah.

Jajanan S88 memiliki target penjualan setiap bulannya, yaitu sebesar Rp. 23.000.000. Target penjualan tersebut adalah target minimal untuk memenuhi operasional rumah makan Jajanan S88. Pada kenyataannya rumah makan S88 belum memenuhi target dari awal berdirinya.

Tabel 1.3 Penjualan S88 Desember 2017-Februari 2019

Bulan	2017	2018	2019
Januari	-	3.278.000	18.214.000
Februari	-	5.726.500	16.174.400
Maret	-	4.215.000	
April	-	7.076.000	
Mei	-	10.884.000	
Juni	-	12.238.500	
Juli	-	17.554.000	
Agustus	-	-	
September	-	-	
Oktober	-	6.646.000	
November	-	10.127.000	
Desember	409.000	18.184.500	

Sumber: S88,2019

Berdasarkan table 1.4, Jajanan S88 diawal buka usaha mengalami penjualan yang naik turun dibawah Rp.8.000.000. Bulan Agustus dan September Jajanan S88 berhenti membuka usaha karena melakukan renovasi tempat makan. Setelah renovasi, S88 mencapai pendapatan lebih besar dibandingkan sebelum renovasi, walaupun sudah mendapatkan peningkatan Jajanan S88 belum dapat memenuhi target.

Jajanan S88 belum memenuhi target penjualan maka dilakukan penelitian strategi bisnis untuk meningkatkan volume penjualan. Strategi bisnis ditentukan dengan melakukan suatu analisis yang dapat menghasilkan strategi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis tersebut. Penulis akan menggunakan metode analisis *SWOT* (*Strenght, Weakness, Opportunity, dan Threat*) sebagai alat untuk mengetahui strategi bisnis yang cocok dengan keadaan Jajanan S88. Penelitian diberi judul **“Strategi Pengembangan Bisnis untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Jajanan S88”**.

1.2 Identifikasi, dan Rumusan Masalah

Berdasarkan hal di dalam latar belakang didapatkan rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Apa saja faktor internal, berupa kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dapat mempengaruhi Jajanan S88?
2. Apa saja faktor eksternal, berupa peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang dapat mempengaruhi Jajanan S88?
3. Apa strategi yang harus ditetapkan untuk mengembangkan bisnis Jajanan S88?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dari dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Mengetahui faktor internal yang dapat memengaruhi Jajanan S88.
2. Mengetahui factor eksternal yang dapat memengaruhi Jajanan S88.
3. Mengetahui strategi apa yang cocok diterapkan pada Jajanan S88 dalam upaya meningkatkan volume penjualan dari bisnis tersebut dalam jangka panjang.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini memberikan manfaat diantaranya :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai masukan untuk pelaku usaha di bidang bisnis kuliner khususnya Jajanan S88 mengenai strategi pengembangan usaha apa yang seharusnya diterapkan di dalam usahanya agar usahanya tersebut dapat meningkatkan volume penjualan dari bisnis tersebut dalam jangka panjang.

2. Manfaat Praktis

- a. Diharapkan hasil penelitian ini memberikan manfaat dalam melengkapi penelitian di bidang kepariwisataan, khususnya dalam bisnis kuliner.
- b. Sebagai tambahan pengetahuan bagi penulis tentang strategi bisnis di bidang kepariwisataan khususnya di bidang bisnis kuliner.