

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia pariwisata dari masa ke masa mengalami perubahan yang sangat pesat. Di negara maju kita mengetahui bahwa pariwisata sudah bukan hal yang baru lagi bahkan melakukan suatu perjalanan merupakan kebutuhan hidup setiap manusia. Namun demikian di negara-negara sedang berkembang atau sering disebut Negara Dunia Ketiga Pariwisata baru dalam taraf perkembangan.

Pariwisata di Indonesia sedang mengalami perkembangan yang cukup pesat, arus wisatawan asing yang datang ke Indonesia dari tahun ke tahun menunjukkan kenaikan, hal ini mencerminkan harapan baik di masa mendatang. Sesuai dengan UU RI No 10 Tahun 2009 pasal 1 ayat 3 tentang kepariwisataan dalam (Pitana & Diarta, 2009) menyatakan bahwa “Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, pemerintah, dan Pemerintah Daerah”.

Maka semakin berkembangnya dunia pariwisata di Indonesia, penyelenggaraan jasa pariwisata merupakan perangkat yang penting dalam pembangunan, untuk menciptakan lapangan kerja, meratakan pendapatan masyarakat, memperkenalkan seni budaya dan kehidupan alam, serta memupuk rasa cinta tanah air dan kesatuan bangsa, terutama bagi generasi muda. Di satu sisi pemerintah maupun pihak swasta berusaha melengkapi sarana dan prasarana serta meningkatkan kualitas di berbagai sektor pendukung berkembangnya pariwisata.

Setiap daerah di Indonesia memiliki potensial pariwisata yang berbeda-beda . Jawa Barat merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki potensi pariwisata yang besar. Provinsi Jawa Barat memiliki potensi wisata yang lengkap bertaraf nasional dan internasional. Potensi wisata itu bermacam-macam yaitu wisata kuliner, wisata alam, wisata budaya, wisata sejarah, dan lainnya. Dari kota sampai ke daerah-daerah di Jawa Barat memiliki potensi pariwisata yang berbeda-beda.

Tasikmalaya merupakan kota kecil di Jawa Barat yang memiliki potensi pariwisata cukup besar dan sedang berkembang. Salah satu sektor pariwisata yang berkembang pesat adalah bidang kuliner.

Restoran atau rumah makan merupakan bidang usaha yang berkecimpung di dunia kuliner, terdapat banyak macam restoran di kota Tasikmalaya sebagai sektor penunjang pariwisata. Pada saat ini banyak bermunculan restoran atau tempat kuliner di Indonesia khususnya di Kota Tasikmalaya. Menurut data dari Dinas Pariwisata Kota Tasikmalaya sampai tahun 2015 tercatat sekitar 81 Industri kuliner yang tersebar yang sudah terdaftar resmi di Kota Tasikmalaya. Data pertumbuhan industri kuliner di Kota Tasikmalaya dari tahun 2012-2015 dapat dilihat pada tabel 1.1.

Dari data pertumbuhan industri kuliner Kota Tasikmalaya tersebut, terdapat 14 restoran yang diantaranya menyediakan tipe makanan *fast food*, makanan Indonesia/asia, *chinese & western*. Terdapat 7 katering yang terdiri dari katering sejenis yang menyediakan jasa katering untuk acara tertentu seperti pernikahan, ulang tahun, syukuran dll. Jenis hidangan yang ditawarkan bervariasi, mulai dari makanan khas daerah sampai makanan luar (*western*). Terdapat 60 rumah makan yang terdiri dari 33 yang menyajikan makanan sunda/daerah, 16 yang menyajikan makanan campuran (Indonesia/asia,*chinese,western* dll), 7 yang menyajikan makanan mie baso dan 4 yang menyajikan konsep makanan *coffe shop/cafe*.

Pertumbuhan tempat kuliner di Kota Tasikmalaya dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Terlihat juga dari data kunjungan wisatawan ke Kota Tasikmalaya dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup tinggi, yang dapat kita lihat pada tabel 1.2. Karena semakin banyaknya kunjungan wisatawan ke Kota Tasikmalaya, maka tuntutan akan pemenuhan kebutuhan wisatawan di bidang kuliner juga mengalami peningkatan. Hal ini membuktikan bahwa tingkat persaingan antar restoran, rumah makan dan katering di Kota Tasikmalaya semakin ketat. Oleh karena itu setiap restoran, rumah makan dan katering di Kota Tasikmalaya harus mempunyai strategi pengembangan usaha agar usahanya tetap bertahan, berkembang

dan tidak kalah dengan pesaing lainnya serta untuk pemenuhan kebutuhan di bidang kuliner yang semakin meningkat.

**Tabel 1.1 Pertumbuhan Industri Kuliner di Kota Tasikmalaya
dari tahun 2012 – 2015**

Jenis Industri Kuliner	Tahun				Jumlah
	2012	2013	2014	2015	
Restoran	4	4	6	-	14
Rumah Makan	10	13	12	25	60
Katering	2	2	2	1	7
Total Keseluruhan					81

Sumber: Dinas Kebudayaan Pariwisata Pemuda & Olahraga Kota Tasikmalaya, 2014

Tabel 1.2 Data Kunjungan Wisatawan ke Kota Tasikmalaya

No	Wisatawan	Tahun		
		2013	2014	2015
1	Domestik	5.988	20.482	76.896
2	M mancanegara	173	647	1.094
Jumlah		6.161	21.129	77.990

Sumber : Dinas Kebudayaan Pariwisata Pemuda & Olahraga Kota Tasikmalaya, 2014

Saung Pojok Dadaha (SPD) merupakan salah satu rumah makan khas sunda di Tasikmalaya yang menyajikan menu nasi timbel komplit dengan dua pilihan paket, yaitu Paket nasi timbel komplit Rp.10.000,- dan paket nasi timbel komplit+minum Rp.12.500,-. Dengan harga tersebut, konsumen mendapatkan nasi timbel komplit, ayam goreng serundeng, tempe goreng, tahu goreng, ikan asin cucut, sambal, dan lalapan. Selain paket yang sudah tersedia tersebut, SPD menerima pesanan catering atau nasi box dengan menu yang sudah tersedia dan dapat ditambahkan menu lainnya sesuai keinginan konsumen.

Penjualan paket nasi timbel komplit SPD mengalami naik turun setiap tahunnya. Peningkatan dan penurunan penjualan di SPD setiap tahunnya terjadi pada waktu yang berbeda. Data penjualan SPD tiga tahun terakhir dapat dilihat pada tabel

1.3, yang memperlihatkan bahwa omset penjualan paket nasi timbel komplit di SPD setiap bulannya tinggi.

Tabel 1.3 Data Penjualan "Nasi Timbel Komplit" di Saung Pojok Dadaha Kota Tasikmalaya Periode 2013 – 2015

No	Bulan	Total Penjualan (porsi) 2013	Total Pendapatan 2015	Total Penjualan (porsi) 2014	Total Pendapatan 2015	Total Penjualan (porsi) 2015	Total Pendapatan 2015
1	Januari	31.035	Rp. 310.350.000	36.245	Rp. 362.450.000	29.707	Rp. 297.070.000
2	Februari	26.200	Rp. 262.000.000	30.870	Rp. 308.700.000	22.543	Rp. 225.430.000
3	Maret	31.400	Rp. 314.000.000	35.595	Rp. 355.950.000	26.895	Rp. 268.950.000
4	April	33.392	Rp. 333.920.000	33.725	Rp. 337.250.000	27.637	Rp. 276.370.000
5	Mei	34.410	Rp.344.100.000	34.200	Rp. 342.000.000	33.207	Rp. 332.070.000
6	Juni	32.720	Rp.327.200.000	28.500	Rp. 285.000.000	25.024	Rp. 250.240.000
7	Juli	24.710	Rp.247.100.000	23.195	Rp. 231.950.000	22.710	Rp. 227.100.000
8	Agustus	27.460	Rp.274.600.000	30.375	Rp. 303.750.000	28.489	Rp. 284.890.000
9	September	32.115	Rp.321.150.000	32.015	Rp.320.150.000	27.145	Rp. 271.450.000
10	Oktober	32.285	Rp. 32.850.000	31.625	Rp.316.250.000	32.645	Rp. 326.450.000
11	November	32.183	Rp.321.830.000	33.660	Rp.336.600.000	29.247	Rp. 292.470.000
12	Desember	33.980	Rp. 339.800.000	32.778	Rp. 327.780.000	34.480	Rp. 344.800.000
	Total	371.890	Rp.3.718.900.000	382.783	Rp.3.827.830.000	339.729	Rp.3.397.290.000

Sumber: Pemilik Saung Pojok Dadaha dan data diolah oleh penulis pada tahun 2016

Keterangan :

	= Total Penjualan Tertinggi
	= Total Penjualan Terendah

Seperti kita lihat pada tahun 2013, SPD mengalami peningkatan omset penjualan di bulan mei dengan total penjualan sebesar 34410 porsi, dan mengalami penurunan omset penjualan di bulan juli dengan total penjualan sebesar 24710 porsi. Dengan total penjualan sebesar 371890 porsi sepanjang tahun 2013.

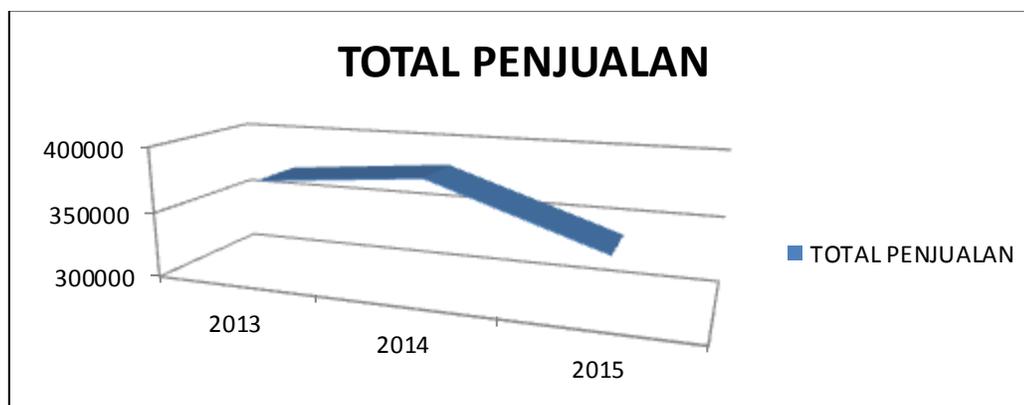
Kemudian pada tahun 2014, SPD mengalami peningkatan omset penjualan di bulan Januari dengan total penjualan sebesar 36245 porsi, dan mengalami penurunan omset penjualan di bulan juli dengan total penjualan sebesar 23195 porsi. Dengan total penjualan sebesar 382783 porsisepanjang tahun 2014.

Dan pada tahun 2015, SPD mengalami peningkatan omset penjualan di bulan desember dengan total penjualan sebesar 34480 porsi, serta mengalami penurunan

omset penjualan di bulan februari dengan total penjualan sebesar 22543 porsi. Dengan total penjualan sebesar 339729 porsi sepanjang tahun 2015.

Penjualan paket nasi timbel komplit di Saung Pojok Dadaha selama tiga tahun terakhir ini mengalami fluktuasi, yang dapat dilihat pada gambar 1.1 dan gambar 1.2. Pada tahun 2013-2014 penjualan di SPD mengalami peningkatan namun pada tahun 2015 penjualan di SPD merosot cukup jauh dari tahun sebelumnya hingga mencapai 11%. Hal ini jauh dari target pemilik yang mengharapkan penjualan pada tahun 2015 meningkat sebesar 24% atau penjualan rata-rata perhari sebanyak 1300 porsi. Untuk itu perlu diadakan strategi pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha ini.

Gambar 1.1 Data Penjualan Nasi Timbel Komplit Saung Pojok Dadaha Periode 2013 – 2015



Sumber: Data diolah penulis pada tahun 2016

Tabel 1.4 Daftar Pesaing Sejenis Saung Pojok Dadaha

No	Nama Rumah Makan	Harga Nasi Timbel Komplit
1	Saung Hegarsari	Rp. 25.000,-
2	BKR 7	Rp. 27.500,-
3	Palem Dadaha	Rp. 15.000,-
4	Sari Nikmat	Rp. 10.000,-
5	Baraya Sunda	Rp. 25.000,-
6	Saung Seuhah	Rp. 18.000,-
7	Saung Tifi	Rp. 17.500,-

Ami Priliami Hastuti, 2016

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA
SAUNG POJOK DADAH KOTA TASIKMALAYA

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

8	Ampera	Rp. 30.000,-
9	Saung Gaul	Rp. 10.000,-
10	Saung Gunung Jati	Rp. 25.000,-

Sumber: Data diolah penulis, 2016

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis akan melakukan penelitian mengenai: **“ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA SAUNG POJOK DADAHA TASIKMALAYA”**. Untuk memperoleh strategi yang tepat, yang dapat diterapkan untuk mengatasi masalah yang ada sebagai dasar pengembangan usaha dalam menghadapi pesaing bisnis yang sejenis.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut, maka ruang lingkup permasalahan yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan di Saung Pojok Dadaha?
2. Apa saja faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha?
3. Bagaimanakah strategi yang akan diterapkan dalam pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan di Saung Pojok Dadaha.
2. Mengidentifikasi faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha.
3. Mengkaji strategi yang akan diterapkan untuk pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Ilmiah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas kajian ilmu manajemen, khususnya manajemen strategi dengan penerapan analisis SWOT pada pengembangan usaha di bidang industry kuliner.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis analisis strategi SWOT dalam penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan diterapkan sebagai salah upaya pengembangan usaha pada Saung Pojok Dadaha.