

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki berbagai objek wisata yang tersebar luas di berbagai daerah. Hal tersebut menjadikan Indonesia menjadi salah satu objek tujuan wisata bagi wisatawan dalam negeri maupun wisatawan asing. Terdapat beberapa jenis pariwisata yang sudah dikenal, antara lain: wisata budaya, wisata kesehatan, wisata olahraga, wisata komersial, wisata industri, wisata bahari, wisata cagar alam, serta wisata bulan madu. Terdapat berbagai wilayah Indonesia yang memiliki destinasi wisata, salah satunya yaitu Kabupaten Cianjur yang berada di Provinsi Jawa Barat.

Kabupaten Cianjur merupakan daerah yang terkenal dengan adanya beras yang khas dan telah dikenal secara luas. Selain beras, Kabupaten Cianjur pun memiliki berbagai destinasi wisata alam maupun kuliner yang dapat mendatangkan wisatawan. Menjamurnya wisatawan yang mendatangi kawasan Cianjur dapat memengaruhi perkembangan destinasi wisata. Dengan bertambahnya destinasi wisata maka industri makanan dan minuman pun akan meningkat. Di kawasan Cianjur terdapat industri makanan dan minuman yang sangat beragam, mulai dari pusat oleh-oleh khas Kabupaten Cianjur sampai dengan kafe.

Menurut Informasi Laporan Penyelenggara Pemerintahan Daerah Kabupaten Cianjur (ILPPD), pada tahun 2013 terdapat 19 cafe yang telah resmi berdiri di Cianjur. Dengan data dari ILPPD tersebut dapat disimpulkan bahwa Kabupaten Cianjur berkemungkinan menjadi salah satu peluang usaha yang dapat berdampak pada peningkatan beberapa perusahaan yang ingin berkecimpung di bidang kuliner seperti cafe maupun restoran.

Meningkatnya bisnis cafe didukung dengan meningkatnya tingkat keinginan konsumen dalam mendapatkan hidangan yang diinginkan yang didukung dengan suasana yang dapat menarik minat konsumen. Selain itu terdapat beberapa cafe yang bisa digunakan sebagai tempat *meeting*

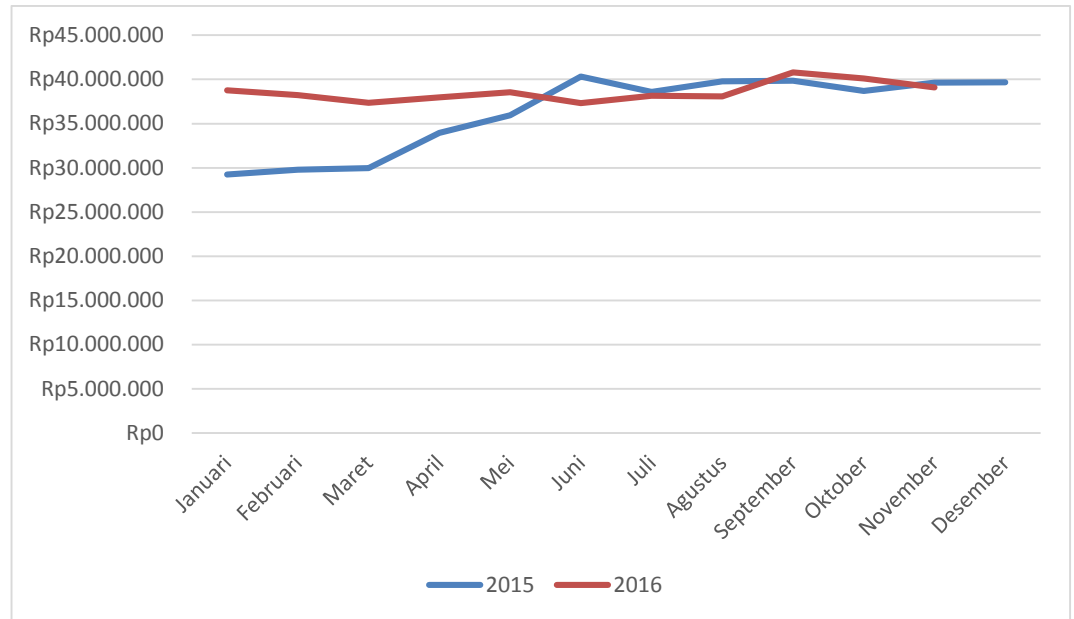
ataupun sekedar untuk makan dan berkumpul dengan kerabat. Saat ini cafe yang menguasai pasar Kabupaten Cianjur salah satunya yaitu cafe BCNY. Selain kafe BCNY masih ada cafe lain yang menunjukkan persaingan di bidang jasa menjadi sangat kuat dan ketat. Pelayanan yang ditawarkan menjadi salah satu indikator cafe untuk meningkatkan minat konsumen. Selain pelayanan yang ditawarkan terdapat hal lain yang menjadi daya tarik suatu cafe yaitu dari segi citarasa serta konsep ruangan yang disuguhkan, seperti Chibo Cafe.

Chibo Cafe didirikan oleh seorang pengusaha muda Davi Libiana S.Par di kabupaten Cianjur pada tahun 2015. Nama chibo sendiri diambil dari nama menu andalan cafe ini yaitu menu nasi dalam mangkuk yang disajikan dengan ayam yang disebut *chicken bowl*. Konsep yang diusung cafe ini bergaya *vintage*, suasana cafe yang klasik dengan ornamen kayu yang diberi nuansa hitam putih, serta dekorasi seperti bingkai, poster, dan properti era 90an.

Tabel 1.1 Omzet Chibo Cafe tahun 2015 - 2016

No	2015	Omzet	No	2016	Omzet
1.	Januari	Rp 29.230.000	1.	Januari	Rp 38.760.000
2.	Februari	Rp 29.790.500	2.	Februari	Rp 38.235.300
3.	Maret	Rp 29.978.000	3.	Maret	Rp 37.353.700
4.	April	Rp 33.948.700	4.	April	Rp 37.987.500
5.	Mei	Rp 35.925.200	5.	Mei	Rp 38.562.000
6.	Juni	Rp 40.325.900	6.	Juni	Rp 37.328.000
7.	Juli	Rp 38.569.500	7.	Juli	Rp 38.142.500
8.	Agustus	Rp 39.779.500	8.	Agustus	Rp 38.087.000
9.	September	Rp 39.842.500	9.	September	Rp 40.805.300
10.	Oktober	Rp 38.680.000	10.	Oktober	Rp 40.096.000
11.	November	Rp 39.635.000	11.	November	Rp 39.094.000
12.	Desember	Rp 39.673.500	12.	Desember	
Total		Rp 435.378.300	Total		Rp 424.452.000

Sumber: Chibo Kafe



Grafik 1.1 Omzet Chibo Cafe tahun 2015 - 2016

Sumber: Chibo Cafe

Berdasarkan data omzet, dapat dilihat bahwa terdapat peningkatan pemasukan yang cukup baik dari tahun sebelumnya. Sehingga target pada tahun 2016 diperkirakan dapat mencapai angka Rp 450.000.000. Chibo Cafe pun memiliki target untuk mengembangkan usaha dengan cara pemasaran ke seluruh penjuru Kab.Cianjur.

Dari beberapa fenomena diatas, untuk mengangkat fenomena dan menelaah lebih jauh dan menganalisis berbagai faktor eksternal maupun internal Chibo kafe untuk menemukan strategi yang terbaik dalam mengembangkan usaha tersebut. Adapun judul skripsi yang diangkat untuk menelitinya “**Penetapan Strategi Pengembangan Usaha pada Chibo Cafe di Kabupaten Cianjur**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Apa saja faktor internal (manajemen sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan produksi atau operasi) yang merupakan kekuatan dan kelemahan bagi Chibo Cafe?

2. Apa saja faktor eksternal (lingkungan makro dan lingkungan industri) yang merupakan peluang dan ancaman bagi Chibo Cafe?
3. Alternatif strategi apa yang paling sesuai dengan Chibo Cafe dalam mengembangkan usahanya?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai permasalahan diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk memperoleh hasil temuan mengenai:

1. Menganalisis faktor internal (manajemen sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan produksi atau operasi) yang dilihat dari kekuatan dan kelemahan Chibo Cafe.
2. Menganalisis faktor eksternal (lingkungan makro dan lingkungan industri) yang dilihat dari peluang dan ancaman Chibo Cafe.
3. Mengkaji alternatif strategi yang sesuai untuk perkembangan bisnis usaha Chibo Cafe.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang penulis harapkan dapat memberikan manfaat yang berguna bagi semua pihak yang berkepentingan diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini penulis harapkan dapat menambah wawasan serta ilmu pengetahuan pada bidang ilmu kepariwisataan.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh perusahaan yang bersangkutan untuk meningkatkan promosi agar dapat membawa pengaruh baik di masa yang akan datang.