

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pariwisata merupakan salah satu industri yang menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang cepat dalam menyediakan lapangan kerja, peningkatan penghasilan, standar hidup serta menstimulasi sektor produktivitas lainnya. Pariwisata adalah salah satu dari industri yang mampu menyediakan pertumbuhan ekonomi yang cepat dalam mengaktifkan sektor produksi lain di dalam negara penerima wisatawan. Pada negara – negara berkembang, pengaruh pariwisata sebagai suatu industri jelas terlihat dalam kehidupan sehari-hari, terutama pada industri kuliner seperti misalnya tumbuh dan berkembangnya usaha makanan dan minuman yang bersifat lokal yang banyak diminati wisatawan, dan tumbuh dan berkembangnya restoran, kafe, dan bar yang bersifat lokal, tetapi diminati wisatawan. Tidak mengherankan jika industri kuliner saat ini tumbuh sangat pesat. Masuknya industri kuliner ke dalam bagian dari pengembangan industri kreatif di Indonesia merupakan kesadaran dari pemerintah akan besarnya potensi yang ada di dalamnya. Selain karena jumlah penduduk Indonesia sebagai pasar domestik yang besar, Indonesia pun kaya akan keragaman lokal, yaitu beraneka makanan tradisional di tiap daerah, adanya pertumbuhan restoran atau usaha makanan di beberapa daerah di Indonesia semakin memperjelas hal tersebut. Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu motor penggerak yang cukup berperan dalam upaya pengembangan industri kuliner di Indonesia.

Menurut jenis lapangan usahanya, maka Usaha Kecil Menengah dibagi menjadi sembilan sektor, yaitu (1) sektor pertanian, perkebunan, peternakan, kehutanan dan perikanan, (2) pertambangan dan penggalian, (3) industri pengolahan, (4) listrik, gas, dan air bersih, (5) bangunan, (6) perdagangan, hotel, dan restoran, pengangkutan dan komunikasi, (8) keuangan, persewaan, dan jasa perusahaan, serta (9) sektor jasa-jasa (Bank Indonesia: 2013). Dari kesembilan sektor tersebut, industri

pengolahan merupakan salah satu sektor yang banyak diusahakan oleh UKM. Seiring dengan kemajuan di berbagai bidang yang membawa segala sesuatunya ke arah yang lebih praktis dan efisien, maka preferensi masyarakat juga berubah termasuk dalam hal pemenuhan kebutuhan pangan yang didukung oleh pola konsumsi masyarakat yang mulai bergeser ke masakan dan minuman jadi. Hal tersebut merupakan suatu peluang untuk membuka usaha yang menawarkan makanan yang diminati oleh semua kalangan. Bakso merupakan makanan yang mudah didapatkan dimana saja, terutama di daerah Jawa Barat. Saat ini, sudah banyak pengusaha yang menjalankan bisnis mi bakso, mulai dari pedagang kecil sampai dengan pedagang besar, pedagang keliling sampai dengan pedagang di *mall-mall* besar bahkan sebagian lagi berdagang mi bakso dengan gaya resto. Dengan potensi konsumen yang sangat besar, tentunya peluang berbisnis mi bakso terbuka luas. Dari sekian banyak pebisnis yang berjualan mi bakso, tentunya terdapat sebagian pedagang yang hanya memiliki omzet sekedarnya saja, namun sebagian lainnya mampu meraup keuntungan besar. Untuk menggapainya dibutuhkan strategi dan persiapan yang handal. Di sinilah peran strategi pemasaran yang harus diperhatikan oleh pebisnis mi bakso. Strategi dimaksud bisa dimulai dari pengembangan layanan dalam bisnis mie bakso. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengembangkan usaha bakso Lotus yang termasuk dalam usaha kecil menengah, berikut ini merupakan *Company Profile* dari Bakso Lotus Jembar :



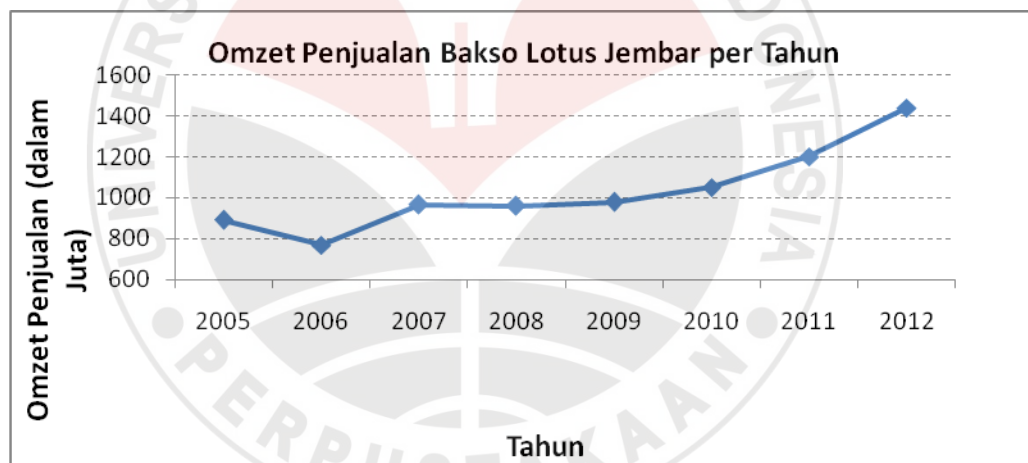
Sumber : Bakso Lotus Jembar, 2013

Gambar 1.1
Bakso Lotus Jembar, Bandung

a) Profil Perusahaan

Bakso Lotus Jembar adalah suatu usaha yang berbentuk UKM (Usaha Kecil Menengah) yang merupakan usaha keluarga, Bakso Lotus Jembar menyediakan dua jenis bakso, yaitu bakso urat dan bakso cincang serta beberapa macam menu bakso, mulai dari yamin kuah, yahun kuah, bakso kuah, dan batagor. Bakso yang terbuat dari daging sapi pilihan, dan ditawarkan dengan harga yang terjangkau merupakan salah satu strategi Bakso Lotus Jembar dalam menarik pelanggan. Bakso Lotus diminati berbagai kalangan, terutama kalangan menengah, berkapasitas sekitar 55 orang dan konsep warung merupakan ciri khas dari Bakso Lotus Jembar.

Berikut ini data pengunjung dan omzet pada Bakso Lotus Jembar selama delapan tahun terakhir :

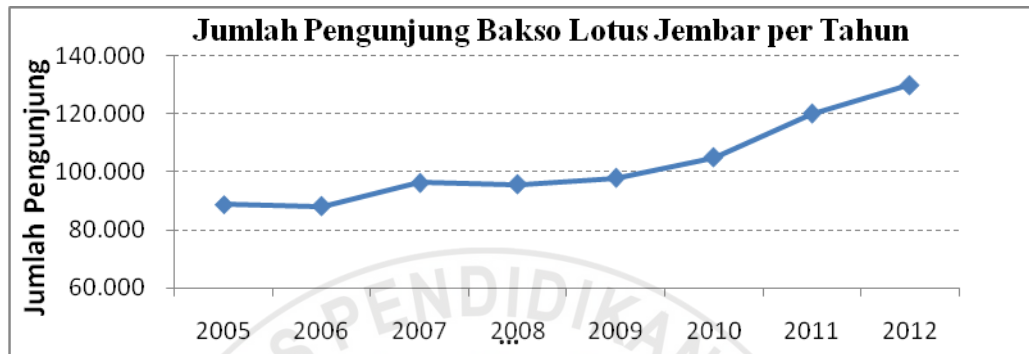


Sumber : data diolah, 2013.

Gambar 1.2
Grafik Penjualan Bakso Lotus Jembar per Tahun

Berdasarkan grafik di atas omzet penjualan Bakso Lotus Jembar selama delapan tahun mengalami pertumbuhan. Pada tahun 2006 terjadi penurunan omzet yang cukup signifikan, hal ini disebabkan oleh adanya isu bahan pengawet berbahaya seperti boraks dan formalin yang di tambahkan oleh pedagang bakso. Setelah isu formalin dan boraks mereda, terjadi peningkatan omzet penjualan pada tahun 2007. Adanya keberadaan warung bakso sejenis yang berada di sekitar lokasi Bakso Lotus Jembar

pada tahun 2008, cukup berpengaruh pada omzet penjualan yang mengalami penurunan. Pada tahun 2008 - 2012 omzet penjualan meningkat di setiap tahunnya.



Sumber : data diolah, 2013.

Gambar 1.3
Jumlah Pengunjung Bakso Lotus Jembar per Tahun

Berdasarkan grafik 1.3 dapat diketahui bahwa jumlah pengunjung Bakso Lotus Jembar selama delapan tahun mengalami pertumbuhan. Pada tahun 2006, terjadi penurunan jumlah pengunjung yang cukup signifikan dan pada tahun 2008 Bakso Lotus Jembar kembali mengalami penurunan jumlah pengunjung. Penurunan jumlah pengunjung pada Bakso Lotus Jembar dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah :

- 1) Penurunan yang terjadi pada tahun 2006, disebabkan oleh adanya isu formalin yang di tambahkan oleh pedagang bakso di beberapa daerah di Indonesia. Adanya isu tersebut membuat masyarakat menjadi ragu untuk mengkonsumsi bakso. Hal tersebut sangat berpengaruh pada omzet penjualan Bakso Lotus Jembar.
- 2) Penurunan jumlah pengunjung yang terjadi pada tahun 2008 disebabkan oleh adanya pesaing baru, yaitu warung bakso sejenis yang membuka usahanya tidak jauh dari lokasi Bakso Lotus Jembar. Hal tersebut menjadi ancaman bagi Bakso Lotus dalam menarik pelanggan.
- 3) Belum adanya hak paten pada Bakso Lotus Jembar, membuat beberapa pedagang bakso di kota Bandung menggunakan nama yang sama. Kesamaan nama tersebut

cukup mempengaruhi *brand image* dari Bakso Lotus Jembar.

Selain adanya faktor-faktor tersebut, Bakso Lotus Jembar memiliki beberapa kelemahan dalam menjalankan usahanya, diantaranya adalah :

- 1) Pencatatan keuangan yang masih sederhana
- 2) Kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan
- 3) Keterbatasan peralatan modern yang dimiliki perusahaan

Dari beberapa kelemahan tersebut, penulis tertarik untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan untuk merumuskan strategi yang diperlukan Bakso Lotus Jembar dalam mengembangkan usahanya. Adapun judul skripsi yang diambil untuk menelitinya adalah “ **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis pada Bakso Lotus Jembar**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Apa faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan bagi Bakso Lotus Jembar?
2. Apa faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman bagi Bakso Lotus Jembar?
3. Alternatif strategi apa saja yang paling sesuai bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya ?
4. Apakah Bakso Lotus Jembar layak untuk dijalankan bila dinilai dari aspek keuangan ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis faktor internal yang dilihat dari kelemahan dan kekuatan Bakso Lotus Jembar

2. Menganalisis faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman bagi Bakso Lotus Jembar
3. Mengkaji alternatif strategi yang paling sesuai bagi Bakso Lotus Jembar untuk mengembangkan usahanya
4. Mengkaji kelayakan bisnis Bakso Lotus Jembar yang dinilai dari aspek keuangan.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

a. Kegunaan Ilmiah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan penelitian di bidang ilmu Manajemen Kepariwisata yang berhubungan dengan pengembangan usaha terutama di industri kuliner.

b. Kegunaan Praktis

Bagi pihak yang terkait, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan berguna untuk bahan informasi sebagai berikut :

- a. Sebagai tambahan pengetahuan dan wawasan penulis mengenai strategi pengembangan usaha, terutama di bidang kuliner
- b. Sebagai bahan masukan bagi objek penelitian untuk mengembangkan usaha yang sedang berjalan
- c. Sebagai kajian lebih lanjut bagi siapa saja yang berminat terhadap masalah ini terutama hal-hal lainnya yang belum diungkapkan dalam penelitian ini.

