

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pariwisata merupakan aset berharga untuk suatu daerah, dengan adanya destinasi wisata maka dapat mensejahterakan masyarakat sekitar. Indonesia merupakan salah satu Negara yang memiliki keanekaragaman jenis pariwisata seperti wisata alam, sosial maupun budaya yang tersebar dari Sabang hingga Marauke yang menjadi sumber utama pendapatan pada bidang pariwisata di Indonesia. Indonesia memiliki banyak peninggalan sejarah dengan beranekaragam adat budaya dan seni dari masyarakat lokalnya, yang membuktikan bahwa Indonesia memiliki pesona alam yang begitu indah dan menjadi daya tarik wisatawan lokal maupun wisatawan mancanegara sebagai daerah tujuan wisata (Devy & Soemanto, 2017, hal. 34).

Industri pariwisata yang berkembang pesat adalah wisata kuliner. Sebagian besar wisatawan selalu menghabiskan waktu khusus untuk dapat mencicipi makanan dan minuman khas dari daerah wisata. Kuliner adalah salah satu hal yang ikut menunjang berkembangnya bidang pariwisata. Wisata kuliner merupakan bagian dari pembangunan pariwisata, dan perkembangan pariwisata yang memiliki beragam ciri khas dimulai dari sejarah, budaya, dan ekonomi. Pengembangan wisata dalam bidang kuliner disebut juga dengan wisata gastronomi.

Gastronomi merupakan ilmu tentang makanan dan budayanya sebagai salah satu produk budaya. Wisata gastronomi adalah cara lain ketika ingin menikmati objek wisata juga sekaligus ingin melestarikan kebudayaan melalui upaya pelestarian kebudayaan di bidang makanan dan minuman atau wisata kuliner (Sufa et al., 2020, hal. 75). Hal ini dikarenakan makanan mempunyai fungsi sosial, budaya yang dihasilkan dari adaptasi antara manusia dengan lingkungannya. Dengan begitu ini menjadi nilai tambah dalam memperkaya pengalaman wisatawan ketika berinteraksi dengan masyarakat setempat. Wisata kuliner merupakan suatu jenis wisata yang sedang dikembangkan oleh bidang pariwisata karena salah satu bisnis yang sangat menjanjikan. *International Culinary Tourism Association*

(ICTA) menjelaskan bahwa wisata kuliner pada saat ini harus berkonsentrasi bagaimana cara penyajian suatu makanan serta minuman dengan demikian wisatawan akan lebih tertarik untuk datang dan menikmatinya (Wulandari et al., 2019, hal. 390).

Indonesia mempunyai keanekaragaman serta karakteristik menu makanan yang tersebar diseluruh kota atau kabupaten di Indonesia, cara penyajian makanan serta rasa dari makanan yang tersebar diseluruh kota atau kabupaten di Indonesia pun memiliki ciri khas yang berbeda. Satu diantara beberapa kota atau kabupaten yang tersebar di Indonesia ini mempunyai makanan khas yang terkenal yaitu Peuyeum Bendul. Peuyeum bendul ditemukan pada tahun 1940 oleh seorang warga Desa Bendul bernama Pak Murdi (Hidayat & Prasetyo, 2018, hal. 267). Bendul sendiri diambil dari nama daerah yang merupakan nama desa yang berada di Purwakarta Kecamatan Sukatani tempat dimana oleh-oleh khas ini diproduksi. Pusat oleh-oleh peuyeum bendul terletak di Jalan Raya Sukatani Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta. Peuyeum bendul dijual di kios-kios sepanjang jalan Raya Sukatani yang berada di daerah Bendul dengan cara memajang didepan kios dengan cara digantung agar dapat terlihat jelas oleh para pembeli.

Peuyeum bendul menjadi ciri khas dari Purwakarta dan harus memiliki *brand identify* “Purwakarta Istimewa”. Peuyeum bendul belum memiliki *brand identify* atau tidak beroligo “Purwakarta Istimewa” (Hidayat & Prasetyo, 2018, hal. 269). Dibandingkan dengan jajanan lainnya, peuyeum bendul menjadi salah satu makanan yang dicari wisatawan sebagai buah tangan untuk dibawa pulang ketika sedang berkunjung dan berwisata di Purwakarta atau sekedar melintasi jalur Sukatani Kabupaten Purwakarta.

Peuyeum bendul merupakan salah satu kudapan yang menjadi ciri khas Kabupaten Purwakarta yang terbuat dari singkong atau ubi kayu, singkong yang sudah di kupas kulitnya kemudian dihamplas menggunakan ilalang hingga halus dan dicuci bersih. Singkong yang sudah dicuci bersih lalu direbus hingga matang agar permukaannya tidak pecah, setelah dingin singkong diberi taburan ragi dan di masukan kedalam anyaman keranjang yang dilapisi dengan daun pisang untuk

dikirim kepada para penjual, kemudian peuyeum siap diikat dan digantung untuk dijual.

Makanan peuyeum singkong memiliki rasa manis asam dan tekstur yang kenyal serta lembut. Makanan peuyeum singkong ini tidak hanya bisa dimakan langsung, tapi juga bisa dibuat olahan makanan lainnya. Peuyeum masih diproduksi dan diperdagangkan di banyak tempat, salah satunya di Kabupaten Purwakarta yang biasa dikenal sebagai peuyeum bendul. Makanan khas Sunda ini sudah dikenal luas sejak zaman penjajahan Belanda. Makanan peuyeum singkong ini merupakan salah satu oleh-oleh yang paling dinantikan masyarakat Eropa. Oleh karena itu, peuyeum singkong merupakan salah satu bahan pangan yang penting pada masa itu. Peuyeum yang dimasak dengan cara dipanggang itu sangat enak. Peuyeum juga makanan Sunda yang sangat bergizi. Menurut keterangan, produksi peuyeum harus membutuhkan keahlian agar menghasilkan kualitas yang baik (Solihat, 2021, hal. 2–4).

Aan Karyanah salah seorang penjual peuyeum menuturkan, sebagian warga Bendul memperoleh penghasilan dari membuat dan menjual peuyeum. Peuyeum bendul memiliki ciri khas yang dapat menarik minat pembeli, selain tekstur yang kenyal serta memiliki rasa yang manis, peuyeum bendul juga memiliki ketahanan yang lebih lama dibandingkan dengan peuyeum lainnya. Karena menurutnya singkong yang digunakan berkualitas baik sehingga peuyeum bendul masih eksis hingga saat ini. Usaha peuyeum bendul ini sebagian besar merupakan usaha turun temurun yang harus tetap dipertahankan dan dijaga. Diakui pengunjung selain bentuknya yang unik peuyeum bendul memiliki rasa yang cukup berbeda dengan jenis tape singkong lainnya. Rasanya lebih manis, kenyal tetapi tidak lembek (Nurhasanudin, 2019, hal. 1).

Perbedaan peuyeum atau tape singkong dengan daerah lain terlihat pada bentuknya, tape singkong buatan daerah lain memiliki bentuk yang dipotong-potong sementara peuyeum bendul terbuat dari singkong satuan dengan bentuknya yang panjang-panjang atau singkong utuh. Menurut Agmasari (2020, hal. 1) peuyeum memiliki tekstur yang lebih keras dan lebih kering, sedangkan tape singkong memiliki tekstur lebih berair dan lembek. Aroma tape singkong lebih

menyengat dibanding peuyeum. Oleh karena itu, tape singkong lebih mudah busuk karena memiliki tekstur yang lembek dan berair. Peuyeum memiliki umur simpan yang lebih lama dikarenakan proses fermentasi yang dilakukan secara digantung dan diangin-angin, sehingga memiliki tekstur yang kering.

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara secara langsung dengan penjual peuyeum di Desa Bendul Sukatani sebanyak 20 narasumber menjelaskan tentang penurunan penjualan peuyeum bendul pada tahun 2019-2020 sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
**Data Penurunan Penjualan Peuyeum Bendul**

TOKO	PEMBELIAN (MODAL)				KERUGIAN				PENDAPATAN				LABA BERSIH	
	2019		2020		2019		2020		2019		2020		2019	2020
	Jumlah (Kg)	Total Harga	Jumlah (Kg)	Total Harga	Jumlah (Kg)	Total	Jumlah (Kg)	Total	Jumlah (Kg)	Total	Jumlah (Kg)	Total	Total	Total
1	27.000	Rp 216.000.000,00	8.100	Rp 64.800.000,00	2.700	Rp 21.600.000,00	1.080	Rp 8.640.000,00	24.300	Rp 243.000.000,00	7.020	Rp 70.200.000,00	Rp 27.000.000,00	Rp 5.400.000,00
2	21.060	Rp 168.480.000,00	6.480	Rp 51.840.000,00	1.350	Rp 10.800.000,00	540	Rp 4.320.000,00	19.710	Rp 197.100.000,00	5.940	Rp 59.400.000,00	Rp 28.620.000,00	Rp 7.560.000,00
3	22.680	Rp 181.440.000,00	7.290	Rp 58.320.000,00	2.376	Rp 19.008.000,00	972	Rp 7.776.000,00	20.304	Rp 203.040.000,00	6.318	Rp 63.180.000,00	Rp 21.600.000,00	Rp 4.860.000,00
4	24.300	Rp 194.400.000,00	7.560	Rp 60.480.000,00	1.620	Rp 12.960.000,00	702	Rp 5.616.000,00	22.680	Rp 226.800.000,00	6.858	Rp 68.580.000,00	Rp 32.400.000,00	Rp 8.100.000,00
5	20.520	Rp 164.160.000,00	8.100	Rp 64.800.000,00	1.080	Rp 8.640.000,00	810	Rp 6.480.000,00	19.440	Rp 194.400.000,00	7.290	Rp 72.900.000,00	Rp 30.240.000,00	Rp 8.100.000,00
6	22.950	Rp 183.600.000,00	5.400	Rp 43.200.000,00	1.890	Rp 15.120.000,00	594	Rp 4.752.000,00	21.060	Rp 210.600.000,00	4.806	Rp 48.060.000,00	Rp 27.000.000,00	Rp 4.860.000,00
7	27.000	Rp 216.000.000,00	5.940	Rp 47.520.000,00	2.160	Rp 17.280.000,00	756	Rp 6.048.000,00	24.840	Rp 248.400.000,00	5.184	Rp 51.840.000,00	Rp 32.400.000,00	Rp 4.320.000,00
8	22.410	Rp 179.280.000,00	6.048	Rp 48.384.000,00	1.188	Rp 9.504.000,00	540	Rp 4.320.000,00	21.222	Rp 212.220.000,00	5.508	Rp 55.080.000,00	Rp 32.940.000,00	Rp 6.696.000,00
9	18.900	Rp 151.200.000,00	7.452	Rp 59.616.000,00	972	Rp 7.776.000,00	1.026	Rp 8.208.000,00	17.928	Rp 179.280.000,00	6.426	Rp 64.260.000,00	Rp 28.080.000,00	Rp 4.644.000,00
10	21.600	Rp 172.800.000,00	7.668	Rp 61.344.000,00	810	Rp 6.480.000,00	594	Rp 4.752.000,00	20.790	Rp 207.900.000,00	7.074	Rp 70.740.000,00	Rp 35.100.000,00	Rp 9.396.000,00
11	24.840	Rp 198.720.000,00	6.534	Rp 52.272.000,00	2.376	Rp 19.008.000,00	486	Rp 3.888.000,00	22.464	Rp 224.640.000,00	6.048	Rp 60.480.000,00	Rp 25.920.000,00	Rp 8.208.000,00
12	21.060	Rp 168.480.000,00	7.020	Rp 56.160.000,00	1.620	Rp 12.960.000,00	648	Rp 5.184.000,00	19.440	Rp 194.400.000,00	6.372	Rp 63.720.000,00	Rp 25.920.000,00	Rp 7.560.000,00
13	18.900	Rp 151.200.000,00	7.560	Rp 60.480.000,00	1.350	Rp 10.800.000,00	702	Rp 5.616.000,00	17.550	Rp 175.500.000,00	6.858	Rp 68.580.000,00	Rp 24.300.000,00	Rp 8.100.000,00
14	24.030	Rp 192.240.000,00	8.100	Rp 64.800.000,00	1.404	Rp 11.232.000,00	1.188	Rp 9.504.000,00	22.626	Rp 226.260.000,00	6.912	Rp 69.120.000,00	Rp 34.020.000,00	Rp 4.320.000,00
15	21.600	Rp 172.800.000,00	7.020	Rp 56.160.000,00	1.512	Rp 12.096.000,00	864	Rp 6.912.000,00	20.088	Rp 200.880.000,00	6.156	Rp 61.560.000,00	Rp 28.080.000,00	Rp 5.400.000,00
16	26.460	Rp 211.680.000,00	6.912	Rp 55.296.000,00	810	Rp 6.480.000,00	486	Rp 3.888.000,00	25.650	Rp 256.500.000,00	6.426	Rp 64.260.000,00	Rp 44.820.000,00	Rp 8.964.000,00
17	23.490	Rp 187.920.000,00	5.400	Rp 43.200.000,00	2.052	Rp 16.416.000,00	756	Rp 6.048.000,00	21.438	Rp 214.380.000,00	4.644	Rp 46.440.000,00	Rp 26.460.000,00	Rp 3.240.000,00
18	25.920	Rp 207.360.000,00	7.992	Rp 63.936.000,00	2.160	Rp 17.280.000,00	1.026	Rp 8.208.000,00	23.760	Rp 237.600.000,00	6.966	Rp 69.660.000,00	Rp 30.240.000,00	Rp 5.724.000,00
19	18.900	Rp 151.200.000,00	7.668	Rp 61.344.000,00	1.998	Rp 15.984.000,00	594	Rp 4.752.000,00	16.902	Rp 169.020.000,00	7.074	Rp 70.740.000,00	Rp 17.820.000,00	Rp 9.396.000,00
20	24.300	Rp 194.400.000,00	5.940	Rp 47.520.000,00	1.404	Rp 11.232.000,00	1.134	Rp 9.072.000,00	22.896	Rp 228.960.000,00	4.806	Rp 48.060.000,00	Rp 34.560.000,00	Rp 5.400.000,00

Sumber : Data diolah oleh penulis, 2020

Adapun penjelasan mengenai keterangan tabel diatas sebagai berikut :

1. Modal/Harga Beli : Rp. 8.000/kg
2. Harga Jual : Rp. 10.000/kg
3. Pembelian (Modal) : Modal yang dikeluarkan penjual
4. Kerugian : Jumlah peuyeum yang terbuang/tidak laku
5. Pendapatan : Pendapatan penjualan peuyeum  
(harga jual x jumlah peuyeum yang terjual)
6. Laba Bersih : Keuntungan penjualan peuyeum  
(total pendapatan – total pembelian/modal)
7. Perhitungan dilakukan per minggu dalam 1 tahun (1 tahun = 54 minggu)

Tabel 1.1 menggambarkan tentang penurunan penjualan peuyeum, salah satu contoh toko 1 menjelaskan bahwa pada tahun 2019 penjual dapat membeli 500 kg peuyeum per minggu, dengan total pembelian 27.000 kg selama satu tahun dengan modal Rp. 216.000.000,00. Dari 27.000 kg peuyeum, penjual dapat menjual hingga 24.300 kg peuyeum, yang berarti pendapatan penjualan peuyeum pada tahun 2019 adalah Rp. 243.000.000,00 dengan laba bersih Rp. 27.000.000,00/tahun. Dan pada tahun 2020 toko 1 hanya mampu membeli 8.100 kg peuyeum dan menjual 7.020 kg dalam satu tahun, sehingga total pendapatan pada tahun 2020 sebesar Rp. 70.200.000,00 dengan laba bersih Rp. 5.400.000,00. Akibatnya, pendapatan tahun 2020 mengalami penurunan penjualan yang mengakibatkan kerugian hingga 20-40% dibandingkan tahun sebelumnya. Penjual mengatakan tidak bisa membeli peuyeum dalam jumlah besar seperti tahun-tahun sebelumnya, karena penurunan penjualan akan menyebabkan banyak peuyeum yang terbuang percuma. Hal ini dikarenakan mewabahnya virus *Covid-19* yang melanda berbagai sektor di dalam dan luar negeri, salah satunya penjual peuyeum di Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta.

Penjual peuyeum bendul mengatakan, jika di akhir libur panjang biasanya selalu ramai dikunjungi wisatawan. Sebagian besar wisatawan datang dari Jakarta. Erna merupakan salah satu penjual peuyeum bendul yang menceritakan tentang kondisi usahanya di masa pandemi *Covid-19*. Ketika Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) diberlakukan bersamaan dengan hari Raya Idul Fitri pada bulan Mei, penjual mengalami pengalaman yang pahit karena hampir semua barang

dagangannya tidak terjual akibat tidak adanya wisatawan yang datang. Pada akhirnya penjual mengalami kerugian yang cukup besar dan hampir gulung tikar. Seharusnya pada momentum Idul Fitri atau libur panjang, peuyeum bendul banyak yang habis terjual (Supiandi, 2020, hal. 1).

Pandemi *Covid-19* memberikan tantangan untuk para pengusaha karena para pengusaha diharuskan membuat penyelesaian demi mengembangkan usaha yang sedang dijalankan agar tetap berjalan dan bangkit kembali. Sehingga, hal yang perlu dilakukan untuk memulihkan serta meminimalisir kerugian yang semakin besar adalah dengan melakukan berbagai upaya atau perancangan strategis, agar dapat menaikkan kembali pendapatan pasca pandemi *Covid-19*. Pentingnya strategi untuk dapat bertahan dalam menghadapi berbagai permasalahan yang muncul baik dari pihak internal maupun lingkungan eksternal penjual peuyeum bendul adalah dengan strategi pengembangan yaitu meliputi strategi pengembangan pasar, pengembangan produk, dan strategi inovasi (Sayekti et al., 2020, hal. 227).

Menentukan strategi bisnis harus dilakukan dengan analisis yang dapat mewujudkan strategi yang sesuai untuk mengembangkan bisnis tersebut. Dengan latar belakang diatas penulis ingin melakukan penelitian dengan judul :

**“Strategi Pengembangan Bisnis Penjual Peuyeum Bendul Pasca Pandemi *Covid-19* (Studi Kasus di Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta)”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan hal di dalam latar belakang didapatkan perumusan masalah penelitian mengenai strategi pengembangan bisnis penjual peyeum bendul pasca pandemi *Covid-19* ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana faktor internal berupa kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), dapat mempengaruhi penjualan peuyeum bendul pasca pandemi *Covid-19*?
2. Bagaimana faktor eksternal berupa peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*), dapat mempengaruhi penjualan peuyeum bendul pasca pandemi *Covid-19*?

3. Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang perlu dilakukan para pelaku usaha peyeum bendul guna meningkatkan penjualan produknya?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor internal yang dapat mempengaruhi penjualan peyeum bendul.
2. Untuk mengetahui faktor eksternal yang dapat mempengaruhi penjualan peyeum bendul.
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis yang perlu dilakukan para pelaku usaha peyeum bendul guna meningkatkan penjualan produknya.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat bagi para pelaku usaha kecil menengah dari penelitian mengenai Strategi Pengembangan Bisnis Penjual Peyeum Bendul Pasca Pandemi *Covid-19* (Studi Kasus di Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta) adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan hasil penelitian ini memberikan manfaat bagi para pelaku usaha, khususnya usaha kuliner.
2. Pelaku usaha mampu mengetahui seberapa besar tingkat penjualan yang mereka alami selama pasca pandemi *Covid-19* ini.
3. Pelaku usaha mampu mengetahui cara dan langkah apa saja yang perlu dilakukan untuk membangun atau meningkatkan bisnis penjualannya agar lebih maju dengan cara melakukan pengembangan strategi.

### 1.5 Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian untuk dapat mencapai tujuannya dan lebih terarah serta tidak terlalu meluas, maka proses pemecahan masalah akan dibatasi oleh aspek-aspek berikut :

1. Penelitian ini dilakukan kepada penjual peuyeum bendul yang berada di daerah Bendul Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta.
2. Penelitian ini hanya melibatkan penjual peuyeum bendul dengan wawancara secara langsung dan tidak memberikan kuisioner terhadap penjual.
3. Data-data penjualan yang dibutuhkan dalam penelitian diperoleh dari masing-masing penjual melalui proses wawancara terhadap penjual peuyeum.
4. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kerugian akibat pandemi *Covid-19* dan menganalisisnya menggunakan teknik analisis SWOT.
5. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan saran bagi pengembangan bisnis penjual peuyeum bendul di Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta. Dalam segi inovasi produk, kemudian kemasan yang digunakan harus memberikan identitas serta kesan untuk para pembeli, dan melakukan teknik pemasaran dengan menggunakan media sosial sebagai media promosi dan penjualan.