

BAB I

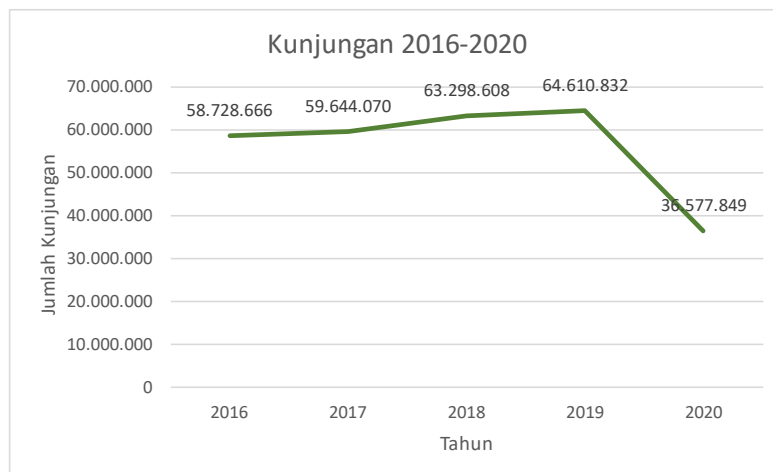
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pariwisata merupakan salah satu dari sekian banyak sektor penunjang terpenting dibidang perekonomian Indonesia. Pariwisata juga telah berkembang pesat dan merupakan salah satu sektor yang memberikan pemasukan devisa terbesar di Indonesia. Menurut (Zhafirin, Siswhara, dan Waluya 2019:68), peranan sektor pariwisata dalam bidang perekonomian di Indonesia sangat penting. Salah satu sektor penunjang pariwisata adalah industri kuliner.

Pariwisata adalah suatu rangkaian kegiatan atau aktivitas yang dalam pelaksanaannya dilakukan oleh seseorang maupun oleh sekelompok orang yang dilakukan secara berpindah dari suatu tempat ke tempat yang lainnya dan dilakukan dengan berulang dalam sementara waktu dan tujuannya bukan untuk bekerja dan mencari nafkah melainkan untuk menikmati keindahan alam yang ada (Revida, dkk. 2020:4).

Tabel 1. 1 Jumlah Kunjungan Wisatawan di Provinsi Jawa Barat 2016-2020



Sumber: Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi Jawa Barat, 2021

Berdasarkan data tabel di atas, terlihat bahwa setiap tahunnya jumlah kunjungan wisatawan di Jawa Barat selalu bertambah cukup pesat, tetapi lain

halnya yang terjadi pada tahun 2020 dimana jumlah kunjungan wisatawan turun drastis dari tahun-tahun sebelumnya. Hal ini merupakan salah satu dampak yang terjadi akibat adanya pandemi Covid-19 yang melanda dunia termasuk Indonesia.

Dengan semakin berkembangnya sektor pariwisata, maka semakin banyak pula sektor usaha baru yang dapat menunjang pertumbuhan sektor pariwisata di Indonesia. Sektor usaha di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya jenis-jenis usaha diberbagai sektor yang berkembang di masyarakat. Salah satu sektor usaha yang saat ini banyak digandrungi oleh masyarakat yaitu industri jasa boga. Menurut (Dharma, Sudono, and Meilani 2015) salah satu bagian dari suatu industri makanan dan minuman adalah industri jasa boga. Dalam industri jasa boga terdapat usaha jasa katering yang saat ini diminati oleh banyak orang.

Makanan merupakan hal pokok yang sangat dibutuhkan oleh manusia, sehingga hal tersebut menjadikan industri jasa boga sebagai industri yang memiliki prospek yang cukup baik dalam dunia usaha.

Pada era globalisasi seperti saat ini, kehidupan masyarakat berangsur mengalami perubahan menjadi lebih modern sehingga masyarakat cenderung menginginkan segala hal yang cepat dan praktis. Memasak sendiri di rumah mulai jarang dilakukan oleh masyarakat saat ini. Makan diluar menjadi suatu tren baru yang terjadi di masyarakat saat ini. Untuk itu maka wajar bila industri jasa boga dikatakan memiliki prospek yang cukup menjanjikan saat ini.

Menurut (Ari 2011:1) usaha jasa boga berasal dari *to cater* yang bila diterjemahkan berarti menyajikan atau menyiapkan berbagai makanan dan minuman untuk umum, sedangkan orang yang mengelola makanan dan minuman untuk orang banyak dinamakan *caterer*.

Banyak jenis *catering* yang kita kenali contohnya adalah *catering* pernikahan, *catering* transportasi *catering* industri, *inside* dan *outside catering service*, *school meals service catering* rumah sakit dan berbagai jenis *catering* lainnya.

Seiring dengan semakin berkembangnya bisnis katering di Indonesia maka semakin ketat pula persaingan antar sesama pemilik katering. Dalam rangka untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan dan berkembang tentunya dibutuhkan berbagai strategi yang diperlukan oleh para pelaku usaha dibidang

industri jasa boga khususnya industri catering ini. Para pelaku usaha yang bergerak dibidang usaha kecil, menengah sampai usaha besar harus memiliki perencanaan yang strategis. Pelaku usaha dituntut untuk berusaha mengetahui apakah ada kesesuaian antara kekuatan dan kelemahan internal serta kekuatan dan kelemahan eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar.

Langkah yang dapat dilakukan untuk mengetahui apa saja ancaman dan peluang dari suatu pasar adalah dengan cara mengamati persaingan, keinginan dan harapan konsumen, peraturan, siklus bisnis, serta faktor-faktor lain yang dapat mengidentifikasi peluang serta ancaman. Suatu perusahaan dalam mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada tentunya bisa dengan melakukan berbagai cara, salah satunya dengan mengembangkan strategi. Berbagai tahapan yang dilakukan seperti proses analisis, perumusan, dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama dari adanya perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat mengidentifikasi secara objektif berbagai kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi lingkungan eksternal. Dalam hal ini dapat dibedakan secara jelas, fungsi manajemen, distributor, pesaing, dan konsumen.

Semakin berkembangnya bisnis *catering* maka akan semakin sulit persaingan yang akan terjadi di dunia bisnis kuliner ini. Hal ini juga dapat dirasakan di salah satu kabupaten di Indonesia yaitu Kabupaten Garut dimana NV. *Catering* merupakan salah satu pelaku usaha catering yang ada di kabupaten tersebut.

Katering ini sudah berdiri sejak 19 Juli 2015. Katering ini terletak di Kp. Cisanca Kidul, Desa Cintarakyat, Kecamatan Samarang, Kabupaten Garut. NV. *Catering* Garut berdasarkan (Kemenkes RI 2011) peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1096/MENKES/PER/VI/2011 tepatnya pada bab 2 mengenai penggolongan, maka NV. *Catering* Garut termasuk ke dalam jasa boga golongan A3 yaitu, jasad boga yang dalam pelaksanaannya melayani kebutuhan masyarakat umum, dalam pengolahan makanan sudah menggunakan dapur khusus dan memperkerjakan tenaga kerja.

Penulis telah melakukan pra penelitian kepada pemilik catering dengan metode wawancara. Hasil dari pra penelitian yang penulis lakukan, ditemukan beberapa masalah dan kendala yang terjadi di NV. *Catering* ini. Pemilik NV. *Catering* yang

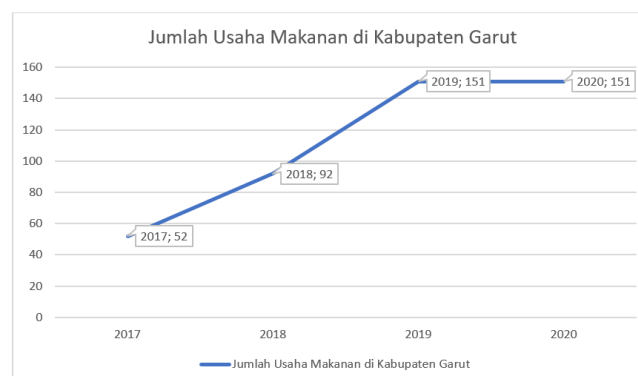
bernama Bapak Novi menuturkan bahwa terdapat beberapa masalah dan kendala yang dialami selama menggeluti usaha catering ini.

Pertama dimulai dari masalah Sumber Daya Manusia (SDM) nya, dimana pemilik mengungkapkan bahwa karyawan yang bekerja di NV. *Catering* memiliki latar belakang pendidikan yang rata-rata hanya tamatan SD – SMA saja sehingga belum adanya karyawan yang ahli yang dapat mengelola bagian inti dari perusahaan seperti keuangan dan pemasaran.

Lalu masalah lain yang pemilik ungkapkan yaitu terkait dengan modal. Pemilik mengungkapkan bahwa modal yang dia miliki tidak terlalu besar, karena pemilik hanya mengandalkan modal yang dimiliki sendiri sehingga menyebabkan terbatasnya keuangan untuk membeli alat-alat kelengkapan catering. Pemilik mengungkapkan bahwa alat-alat kelengkapan catering masih sangat terbatas karena keterbatasan modal yang dimiliki. Selain itu, pemilik juga merasa berat ketika harus merekrut karyawan dengan latar belakang pendidikan yang lebih tinggi, karena upahnya yang lebih mahal.

Permasalahan selanjutnya yaitu berkaitan dengan persaingan bisnis yang sangat ketat. Hal tersebut disebabkan karena di Kabupaten Garut itu sendiri sudah banyak catering besar yang sudah mempunyai nama sehingga rata-rata calon konsumen hanya mengetahui pelaku usaha catering yang namanya sudah besar saja. Berikut ini data yang mendukung bahwa persaingan bisnis catering sudah mulai ketat.

Tabel 1. 2 Jumlah Usaha Makanan di Kabupaten Garut



Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Garut, 2021

Dari data di atas dapat terlihat bahwa jumlah usaha dibidang makan di Kabupaten Garut mengalami peningkatan selama 4 tahun terakhir, hal ini menandakan adanya persaingan bisnis yang semakin ketat pada industri ini.

Untuk masalah promosi pun, NV. *Catering* masih mengandalkan metode *word of mouth* dan relasi, ada juga *website* dan instagram sebagai sarana promosi lainnya tetapi belum terlalu maksimal. Sehingga, masih perlu dilakukan promosi yang lebih baik lagi. Dengan masih banyak nya kendala dan masalah yang dihadapi oleh NV. *Catering* maka diperlukan adanya solusi dan strategi yang harus dilakukan agar bisnis nya tetap berjalan dan dapat berkembang kedepannya.

Pendapatan yang didapatkan NV. *Catering* tiga tahun terakhir mengalami penurunan. Pada tahun 2020 menjadi puncak penurunan yang cukup signifikan, hal ini merupakan salah satu dampak dari terjadinya pandemi Covid-19 yang melanda dunia sejak awal tahun 2019. Sebagai akibat adanya pandemi ini diberlakukan berbagai kebijakan yang dilakukan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya lonjakan kasus Covid-19.

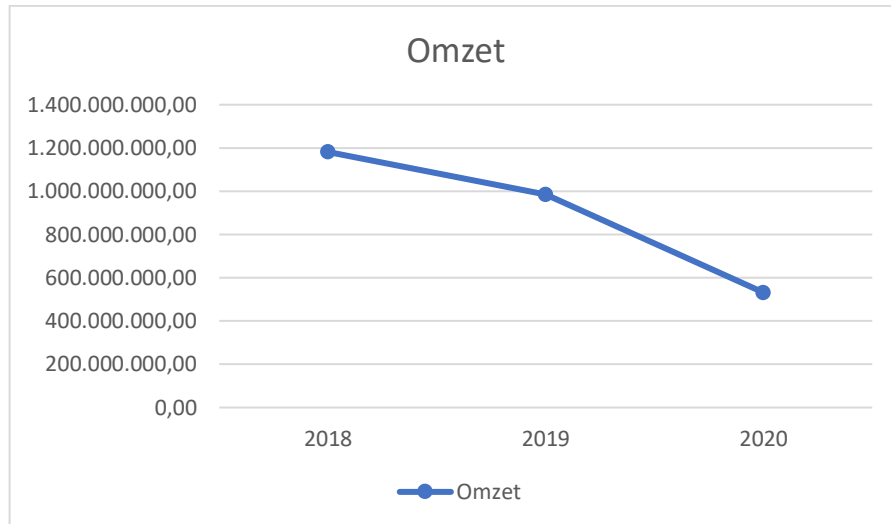
Salah satu kebijakan yang dilakukan pemerintah yaitu berdasarkan (Kemenkes RI 2020) mengenai Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 9 tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam Rangka Percepatan Penanganan *Corona Virus Disease* 2019 (COVID-19), maka dilakukan pembatasan berbagai kegiatan sosial masyarakat sehingga hal ini mengakibatkan terjadinya penurunan pesanan pada NV. *Catering* yang tentunya berdampak pada penurunan pendapatan yang cukup signifikan dari tahun sebelumnya. Hal ini dapat dibuktikan dengan data pendapatan milik NV. *Catering* yang dilampirkan di bawah ini, terlihat kurva pendapatan yang melandai selama tiga tahun terakhir.

Tabel 1. 3 Data Omzet NV. Catering Periode 2018-2020

BULAN	OMZET 2018	OMZET 2019	OMZET 2020
JANUARI	Rp 105.250.000,00	Rp 121.500.000,00	Rp 97.500.000,00

FEBRUARI	Rp 97.500.000,00	Rp 113.375.000,00	Rp 82.875.000,00
MARET	Rp 113.850.000,00	Rp 111.125.000,00	Rp 24.000.000,00
APRIL	Rp 114.125.000,00	Rp 84.875.000,00	Rp 28.000.000,00
MEI	Rp 78.250.000,00	Rp 42.000.000,00	Rp 21.000.000,00
JUNI	Rp 62.500.000,00	Rp 44.250.000,00	Rp 35.500.000,00
JULI	Rp 112.500.000,00	Rp 82.750.000,00	Rp 41.250.000,00
AGUSTUS	Rp 116.750.000,00	Rp 96.625.000,00	Rp 45.250.000,00
SEPTEMBER	Rp 116.125.000,00	Rp 95.750.000,00	Rp 30.000.000,00
OKTOBER	Rp 39.000.000,00	-	Rp 25.200.000,00
NOVEMBER	Rp 90.250.000,00	Rp 86.500.000,00	Rp 48.750.000,00
DESEMBER	Rp 135.250.000,00	Rp 106.625.000,00	Rp 52.500.000,00
TOTAL	Rp 1.181.350.000,00	Rp 985.375.000,00	Rp 531.825.000,00

Sumber: NV. Catering Garut 2020



Gambar 1. 1 Grafik Omzet NV. Catering Garut

Sumber: data diolah penulis, 2021

Berdasarkan tabel 1.3 dan gambar 1.1 dapat dilihat adanya penurunan omzet yang dialami oleh NV. Catering pada tahun 2019 sebesar Rp 195.975.000,00 dari total omzet pada tahun 2018, lalu pada tahun 2020 NV. Catering mengalami penurunan omzet yang lebih besar lagi yaitu sebesar Rp 453.550.000,00 dari total omzet pada tahun 2019. Penurunan omzet yang terjadi selama 3 tahun terakhir dan permasalahan lainnya yang terjadi di NV. Catering tentunya disebabkan oleh berbagai penyebab yang harus diteliti lebih lanjut agar dapat dicari solusi dan strateginya.

Berdasarkan hasil pemaparan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk mencari tahu bagaimana strategi bisnis yang harus dilakukan oleh NV. *Catering* agar bisnisnya dapat tetap berjalan dan semakin berkembang. Maka dari itu penulis memutuskan untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis yang dapat dilakukan oleh NV. *Catering* berdasarkan analisis SWOT, adapun judul penelitian yang penulis ambil adalah **“Strategi Pengembangan bisnis NV. Catering Garut”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dengan ini penulis merumuskan beberapa rumusan masalah dalam penelitian ini :

1. Apa saja faktor-faktor *internal* yang termasuk kedalam kekuatan dan kelemahan dari NV. *Catering*?
2. Apa saja faktor-faktor *eksternal* yang termasuk kedalam peluang dan ancaman dari NV. *Catering*?
3. Bagaimana strategi bisnis yang tepat yang harus diterapkan oleh NV. *Catering* berdasarkan analisis SWOT?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui faktor-faktor internal apa saja yang termasuk kedalam kekuatan dan kelemahan dari NV. *Catering*.
2. Mengetahui faktor-faktor eksternal apa saja yang termasuk kedalam peluang dan ancaman dari NV. *Catering*.
3. Mengetahui bagaimana strategi bisnis yang tepat yang harus diterapkan oleh NV. *Catering* berdasarkan analisis SWOT.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan penulis berharap hasil penelitian ini akan memberikan manfaat, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Melalui hasil penelitian ini, penulis berharap dapat mengembangkan ilmu pengetahuan mengenai strategi pengembangan bisnis menggunakan metode analisis SWOT, khususnya di program studi Manajemen Industri Katering.

2. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh NV. *Catering* dan juga diharapkan dapat memberikan informasi mengenai strategi yang harus dilakukan untuk mengembangkan bisnis ini kedepannya.