

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring waktu, perkembangan pariwisata di Indonesia semakin pesat dan cepat. Sekarang di Indonesia banyak berkembang hotel-hotel dan restoran yang lebih modern dan menawarkan fasilitas yang banyak. Pemerintah Indonesia juga membuat program *Visit Indonesian Year*, program ini di buat untuk mempromosikan Indonesia keseluruh dunia.

Tidak hanya pemerintah pusat yang membuat program untuk memajukan pariwisata tetapi juga pemerintah daerah ikut membuat program promosi pariwisata. Kota Bandung merupakan salah satu pemerintah daerah yang membuat program memajukan pariwisata. Kota Bandung yang dijuluki *parijs van java* dan sebagai kota kembang ini telah menjadi kota yang menarik untuk dikunjungi oleh wisatawan asing terlebih wisatawan domestik.

Di kota Bandung terkenal dengan wisata belanja dan wisata kuliner. Kota Bandung berubah menjadi surga bagi para pecinta belanja dan makanan. Selain wisata belanja kota Bandung berdekatan secara geografis dengan beberapa tempat wisata alam seperti tangkuban perahu dan ciwidey. Berubahnya Bandung menjadi kota tujuan wisata, membuat kota Bandung menjadi lahan bisnis yang menguntungkan dan menambah pemasukan kota Bandung. Saat ini di Bandung semakin banyak hotel, restoran dan café besar yang berdiri. Hampir di setiap sudut kota Bandung banyak berdiri hotel, restoran, café dan bahkan warung kaki lima.

Jika penulis lihat fenomena ini, dengan banyaknya hotel, restoran, café dan warung kaki lima yang bermunculan membuat Bandung semakin kaya tujuan pariwisata dan semakin ketat

persaingannya. Hal ini berpengaruh terhadap pendapatan para pengusaha hotel, restoran, café, dan para pedagang kaki lima. Berkembangnya tujuan-tujuan wisata terutama wisata-wisata kuliner membuat beberapa pengusaha mendapatkan lonjakan pendapatan tapi juga ada pengusaha yang pendapatannya menurun. Pendapatan yang diperoleh setiap pengusaha bervariasi karena setiap pengusaha memberikan harga yang bervariasi juga.

Menurut Hasan (2008;249) mengemukakan bahwa kekuatan yang menentukan daya tarik pendapatan dari suatu pasar atau segmen adalah pesaing-pesaing industri, pendatang potensial, substitusi, pembeli, dan pemasok. Dan menurut Paton dan Littleton (1984:167) menyatakan bahwa pendapatan dapat dipengaruhi faktor persaingan yang sangat pesat dan perilaku perusahaan harus dapat berinovasi dan kreatif dalam pengembangan dan penjualan produk. Senada dengan yang diungkapkan oleh Case dan Fair (2002:145) “prilaku perusahaan yang ingin mencapai profit maksimal. Tergantung dari karakteristik pasar dimana perusahaan itu bersaing”. Menurut Porter (1996;4) “pemilihan strategi dalam persaingan guna mendapatkan keunggulan bersaing dilakukan perusahaan untuk merebut pasar dan pencapaian laba yang tinggi”.

Selain itu untuk mendapatkan pendapatan perusahaan harus menentukan harga yang sesuai. Maka penetapan harga jual harus berorientasi pada salah satu sasaran. Seperti yang diungkapkan oleh Saladin (2003;95) bahwa ada tiga sasaran dari penetapan harga yaitu :

1. Berorientasi pada laba, yaitu:
 - untuk mencapai target laba investasi laba penjualan bersih
 - untuk memaksimalkan laba
2. Berorientasi pada penjualan yaitu :
 - untuk meningkatkan penjualan
 - untuk mempertahankan atau meningkatkan bagian pasar dan penjualan

3. Berorientasi pada status quo

- untuk menstabilkan harga
- untuk menangkalkan persaingan

Dalam menentukan harga pengusaha harus memperhatikan keadaan pasar dan pesaing. Pengusaha harus memperhatikan permintaan pasar, menurut Putong (2003:32) terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi permintaan dari seorang individu atau masyarakat terhadap suatu barang, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Harga barang yang dimaksud
2. Tingkat pendapatan
3. Jumlah penduduk
4. selera dan ramalan/estimasi di masa yang akan datang
5. Harga barang lain/substitusi.

Dampak dari persaingan yang semakin ketat, paling dirasakan oleh para pedagang kaki lima. Karena itu penulis merasa tertarik untuk meneliti pengaruh harga jual dan tingkat persaingan terhadap pendapatan. Objek yang penulis teliti adalah café-café kaki lima di Dago. Menurut Wojowasito dan Poerwodarminto (Marsyangm, 1999:71) café adalah suatu restoran kecil yang mengutamakan penjualan cake (kue-kue), *sandwich* (roti isi), kopi dan teh. Pilihan makanannya terbatas dan tidak menjual minuman beralkohol. Sedangkan pengertian pedagang kaki lima adalah penjual liar, pedagang yang menempati lokasi yang bukan diperuntukkan untuk berjualan seperti trotoar, badan jalan, taman dan sebagainya dan sifatnya tidak menetap.

Café-café ini bermunculan pada awal 1984, awalnya hanya ada dua buah café yang berdiri dari sepanjang Jl.Ir.H. Djuanda (dago). Seiring dengan waktu jumlah pedagang pun semakin banyak. Maka pedagang pun membuat paguyuban atau persatuan, paguyuban ini

memiliki 52 anggota dan tidak bisa lagi menambah anggotanya. Paguyuban ini menaungi 52 pedagang yang terdiri dari 23 buah pedagang yang membuka café kaki lima dan 29 pedagang lainnya membuka usaha seperti nasi goreng, pecel lele, dan lain-lain. Paguyuban ini menaungi pedagang dimulai dari Jalan Ir. H. Djuanda bawah atau dari depan Planet Dago sampai Perempatan Jl. Ir. H. Djuanda dengan Jl. Dipatiukur dan Jl. Siliwangi.

Masalah yang mulai timbul sekarang adalah penurunan pendapatan yang didapat oleh pedagang atau pengusaha café kaki lima. Menurut Sukirno (2005:235), seluruh jumlah pendapatan yang diterima perusahaan dari menjual barang yang diproduksikannya dinamakan hasil penjualan total (TR yaitu dari perkataan *Total Revenue*). Menurut Case dan Fair (2005:200) mengemukakan bahwa “total penerimaan adalah jumlah total yang diterima oleh perusahaan dari penjualan produknya. Jika dituliskan secara matematis maka $TR(\text{Total Revenue})=P$ (harga) X Q (kuantitas).

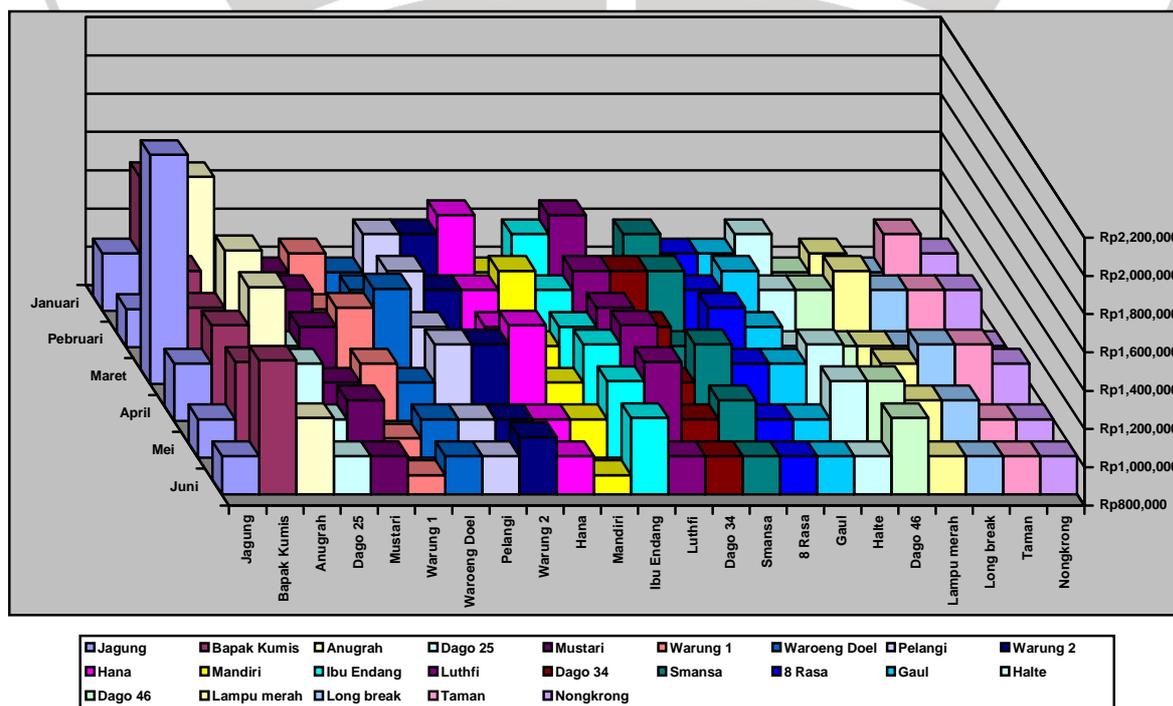
Dari hasil penelitian yang dilakukan dengan cara meminta data dari café-café kaki lima di jalan Ir.H.Djunada. Menghasilkan jumlah data pendapatan perenam bulan selama enam bulan terakhir dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1.1 Pendapatan Pengusaha Café Kaki Lima di Jalan Ir.H.Djuanda Bulan Januari 2010 – Juni 2010

Café	Januari	Pebruari	Maret	April	Mei	Juni	% Penurunan Selama 6 bulan
Bapak Kumis	Rp.1.500.000	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	Rp.1.300.000	Rp.1.300.000	Rp.1.500.000	0
Jagung	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.2.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.09
Mustari	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	0
Anugrah	Rp.1.500.000	Rp.1.000.000	Rp.1.500.000	Rp.1.500.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	-0.20
Waroeng Doel	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.300.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	0
Dago 25	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.09
Ibu Endang	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	0
Warung 1	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.900.000	Rp.900.000	-0.18
Dago 34	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	0
Pelangi	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.16

Dago 46	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	0
Warung 2	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	-0.16
Long break	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	0
Hana	Rp.1.300.000	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.300.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.23
Mandiri	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	Rp.900.000	-0.1
Luthfi	Rp.1.300.000	Rp.1.200.000	Rp.1.2.000.000	Rp.1.300.000	Rp.1.300.000	Rp.1.200.000	-0.07
Smansa	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	-0.16
8 Rasa	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.09
Gaul	Rp.1.100.000	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.09
Halte	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	-0.16
Lampu merah	Rp.1.100.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	-0.09
Taman	Rp.1.200.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.200.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.16
Nongkrong	Rp.1.100.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.100.000	Rp.1.000.000	Rp.1.000.000	-0.09
Jumlah							-75.00%
Rata-rata							-3.26

Sumber: data diolah tahun 2010



Sumber: data diolah tahun 2010

Gambar 1.1 Grafik Pendapatan Enam Bulan Terakhir Café-Café

Kaki Lima Di Jalan Ir.H.Djuanda Bandung

Dari gambar 1.1 dapat dilihat pendapatan tertinggi didapat oleh kafe jagung dan pendapatan terendah didapat oleh kafe warung dan mandiri. Pendapatan yang didapat oleh setiap kafe tidak merata dan ada ketimpangan.

Dari indikator yang muncul dan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti faktor-faktor apa saja yang dapat berpengaruh terhadap pendapatan yang didapat oleh pengusaha café kaki lima. Sekaligus menjadi alasan penulis untuk memilih judul: **“PENGARUH HARGA JUAL DAN TINGKAT PERSAINGAN TERHADAP PENDAPATAN CAFÉ-CAFÉ KAKI LIMA DI JL. IR.H.DJUANDA (DAGO) BANDUNG”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan café kaki lima di jalan Ir.H. Djuanda (dago) Bandung?
2. Bagaimana pengaruh tingkat persaingan terhadap pendapatan café kaki lima di jalan Ir.H. Djuanda (dago) Bandung?
3. Bagaimana pengaruh harga jual dan tingkat persaingan terhadap pendapatan café kaki lima di jalan Ir.H. Djuanda (dago) Bandung?

1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

- 1 Untuk memahami dan mengetahui pengaruh harga jual terhadap pendapatan di café-café kaki lima di jalan Ir.H. Djuanda (dago).
- 2 Untuk memahami dan mengetahui tingkat persaingan terhadap pendapatan di café-café kaki lima di jalan Ir.H. Djuanda (dago).
- 3 Untuk memahami dan mengetahui pengaruh harga jual dan tingkat persaingan terhadap pendapatan di café-café kaki lima di jalan Ir.H. Djuanda (dago).

1.3.2 Manfaat Penelitian

1 Manfaat Teoritis

Semoga hasil dari penelitian ini dapat ikut serta dalam pengembangan kajian ilmu manajemen makanan dalam ilmu penetapan harga jual dan tingkat persaing terhadap pendapatan.

2 Manfaat Praktis

Semoga hasil dari penelitian ini bermanfaat bagi pengusaha café kaki lima di jalan Ir.H.Djuanda dalam menjalankan bisnisnya dan dapat mengembangkan lagi bisnisnya. Serta penelitian ini dapat mengungkap pengaruh harga jual dan tingkat persaing terhadap pendapatan.

