

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang memiliki jumlah penduduk terbesar ke empat di dunia. Dengan letak geografisnya yang diapit oleh Benua Asia dan Australia, negara ini dikatakan sebagai negara yang memiliki iklim tropis. Selain beriklim tropis, Indonesia juga dikenal sebagai negara kepulauan dengan jumlah pulau yang mencapai hingga 17.000-an yang tersebar diantara Samudera Pasifik dan Samudera Hindia dengan jumlah penduduk dan kebudayaan yang beragam.

Banyaknya jumlah penduduk di Indonesia, yang terpenting adalah dari aspek pembangunan pariwisata di Indonesia dengan adanya membuka lapangan pekerjaan dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat. Pembangunan di bidang pariwisata membantu pemberdayaan masyarakat lokal dan meningkatkan pendapatan keluarga.

Sektor pariwisata mempunyai keunggulan dan potensi dalam menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat, penghasil devisa, juga sebagai sektor yang mampu menjaga kelestarian sosial dan budaya Indonesia serta lingkungan hidup masyarakatnya. Dengan meningkatkannya kesejahteraan untuk masyarakatnya, sektor pariwisata ini sudah menjadi suatu kebutuhan bagi masyarakat. Dengan

adanya aktivitas pariwisata yang berkembang maka semakin meningkat permintaan, taraf hidup masyarakat dan kebutuhan tersier masyarakat.

Keanekaragaman Pariwisata Indonesia kaya akan budaya serta memiliki keindahan alam yang selalu menyuguhkan keindahan tersendiri. Budaya Indonesia dengan keragamannya, dari setiap Propinsi berbeda-beda. Salah satunya Provinsi Jawa Barat yang mempunyai kearifitas di bidang kerajinan tangan, kesenian terutama dibidang kuliner dan kontemporer. Salah satu kota yang memiliki kekayaan budaya dan keanekaragaman hasil kerajinan dan kuliner yang khas, Kota Tasikmalaya menjadikan pusat perdagangan di Provinsi Jawa Barat.

Kota dan kabupaten di Jawa Barat Kota Tasikmalaya mempunyai keanekaragaman kuliner yang khas. Keanekaragaman kuliner menjadi salah satu faktor banyaknya wisatawan yang berkunjung. Sebagai gambaran kunjungan wisatawan ke Kota Tasikmalaya selama dua tahun terakhir, sebagai berikut :

Tabel 1.1
Jumlah Kunjungan Wisatawan ke Kota Tasikmalaya

Tahun	Jumlah Wisatawan Mancanegara dan Domestik (Orang)	Kenaikan (%)
2008	259.504	
2009	218.067	15,967
2010	354.931	-62,762

Sumber: Dinas Kebudayaan Pariwisata dan Olahraga 2011

Tabel 1.1 merupakan jumlah wisatawan yang berkunjung ke Kota Tasikmalaya selama dua tahun terakhir dari tahun 2009 hingga tahun 2010. Dari data di atas terdapat peningkatan dari tahun sebelumnya.

Kontribusi pariwisata ini sangat berpengaruh terhadap pendapatan daerah kota Tasikmalaya. Hal ini diperkuat dengan adanya data realisasi pendapatan daerah kota Tasikmalaya selama bulan oktober sampai desember 2010.

Tabel 1.2
Pendapatan Daerah Kota Tasikmalaya
Pajak Restoran Bulan Oktober – Desember 2010

Bulan	Anggaran 2010 (Rp)	Realisasi			Lebih / (kurang)	
		Bulan lalu (Rp)	Bulan ini (Rp)	%	Rp	%
10	2.191.456.000	2.209.715.144	21543.488.933	116,06	352.032.933	16,06
11	3.260.602.000	2.543.488.933	2.818.838.526	86,45	441.763.474	13,55
12	3.260.602.000	2.818.838.256	3.363.697.539	103,16	103.095.539	3,16

Sumber : Dinas Pendapatan Kota Tasikmalaya 2011

Tabel 1.2 menggambarkan jumlah pendapatan pajak restoran di Kota Tasikmalaya selama bulan Oktober sampai Desember 2010. Data di atas memperlihatkan bahwa ada peningkatan jumlah pajak restoran selama tiga bulan terakhir pada thn 2010, jenis makanan khas Kota Tasikmalaya yang sangat digemari oleh pecinta kuliner adalah Soto, Kupat Tahu, Nasi T.O (Tutug Oncom), Lotek, Rujak, Bubur ayam, Bacang dan Mie baso.

Berikut data tentang kondisi pengusaha jasa boga di kota Tasikmalaya. Jumlah pengusaha jasa boga di Kota Tasikmalaya dapat dilihat pada tabel 1.3 berikut ini :

Tabel 1.3
Jumlah Pengusahaan Jasa Boga di Kota Tasikmalaya Tahun 2011

No	Usaha	Jumlah Usaha
1	Restoran	145
3	Hotel	33
4	Mall/Super Market/Mini Market	19
Jumlah		199

Sumber : Katalog Dinas Kebudayaan Pariwisata dan Olahraga Tasikmalaya.

Dari tabel di atas menunjukkan banyaknya pengusaha jasa boga, yang relatif cukup bersaing. Dengan jumlah 136 rumah makan dan sembilan restoran. Kondisi tersebut mencakup para pengusaha untuk berkerja keras dalam kualitas produk dan promosi.

Salah satu pengusaha rumah makan yang mengalami fluktuasi volume penjualan signifikan adalah rumah makan soto. Berdasarkan pada survey pra-penelitian yang dilakukan penulis terhadap para pengusaha rumah makan soto di Kota Tasikmalaya rata-rata mengalami penurunan. Berikut data prapenelitian pada rumah makan soto ini dapat dilihat pada tabel 1.4 dibawah ini :

Tabel 1.4

**DATA HASIL VOLUME PENJUALAN SOTO DI KOTA TASIKMALAYA
DALAM 3 BULAN TERAHIR
(APRIL – JUNI TAHUN 2011)**

No	Perusahaan Rumah Makan	Bulan			Perubahan Bulan April-Mei		Perubahan Bulan Mei-Juni	
		April	Mei	Juni	(Rp)	(%)	(Rp)	(%)
		(Rp)	(Rp)	(Rp)				
1.	Soto Sapi H.Didi jln Pataruman	5.000.000	5.000.000	4.300.000	0	0	-700.000	-0,14
2.	Soto Sapi H.Didi jln Ps mambo	8.700.000	7.800.000	5.600.000	-900.000	-0,115	-2.200.000	-0,28
3.	Soto Sapi H.Didi jln. sutisna senjaya	9.000.000	9.560.000	6.660.000	560.000	0,06	-2.960.000	-0,30
4.	Soto Sapi H.Didi jln dewi sartika	4.300.000	2.950.000	3.250.000	-1.350.000	-0,31	300.000	0,10
5.	Soto Sapi H.Didi jln H.Z	1.350.000	8.770.000	4.630.000	7.420.000	5,49	-4.140.000	-0,47
6.	Soto Sapi H.Didi jln M.hatta	3.980.000	2.950.000	6.700.000	-1.030.000	-0,25	3.750.000	1,27
7.	Soto Sapi Priangan	9.000.000	7.950.000	7.000.000	-1.050.000	-0,11	-950.000	-0,11
8.	Soto ayam Pataruman 23	8.000.000	7.760.000	6.850.000	-240.000	-0,03	-910.000	0,117
9.	Soto Empang Enceng	6.540.000	6.900.000	6.000.000	360.000	0,05	-900.000	-0,13
10.	Soto Jakarta	2.550.000	2.700.000	1.870.000	150.000	-0,05	-830.000	-0,30
11.	Soto betawi	2.000.000	1.090.000	1.120.000	-910.000	-0,45	30.000	0,02
12.	Soto ayam khas Madura	3.880.000	3.100.000	2.500.000	-780.000	-0,20	-600.000	-0,19
13.	Soto ayam Om Yana	2.700.000	2.000.000	1.850.000	-700.000	-0,25	-150.000	-0,07
14.	Soto Babon	3.000.000	3.560.000	2.250.000	560.000	0,18	-1.310.000	-0,36
15.	Soto Ayam Empang sari H. Oom	4.750.000	4.000.000	3.300.000	-750.000	-0,15	-700.000	-0,175
16.	Soto ayam Empang sari H. Rahmat	3.500.000	3.950.000	2.720.000	450.000	0,12	-1.230.000	-0,31

Arini Tajriani, 2012

17.	Soto ayam sari rasa 1	2.560.000	1.950.000	2.000.000	-610.000	-0,23	50.000	0,02
18.	Soto ayam sari rasa 2	3.100.000	3.300.000	2.650.000	200.000	0,06	-650.000	-0,19
19.	Soto ayam sari rasa 3	2.780.000	2.130.000	2.540.000	-650.000	-0,23	410.000	0,19
20.	Soto ayam sari rasa 4	2.550.000	2.000.000	2.340.000	-550.000	0,215	340.000	0,17
Jumlah Rata – rata						3,8		-1,372

Sumber : Pra Penelitian 3 Juli 2011

Tabel 1.4 di atas menunjukkan bahwa beberapa rumah makan Soto di Kota Tasikmalaya mengalami penurunan volume penjualan. Penurunan volume penjualan di atas terjadi karena beberapa faktor diantaranya, munculnya pesaing dibidang yang sama, menurunnya kualitas produk dan kurangnya promosi yang dilakukan oleh perusahaan.

Hambatan yang utama bagi perusahaan dalam suatu industri tentunya adalah pesaing. Bertambahnya jumlah pengusaha sejenis berarti menjadikan semakin ketatnya persaingan pada industri tersebut, karena dalam pasar yang sama ditawarkan produk yang semakin banyak. Oleh karena itu pesaing selain menjadi hambatan perusahaan juga dapat menjadi alat ukur kekuatan perusahaan.

Aspek lain yang harus dicermati oleh pengusaha bidang jasa boga harus senantiasa menjaga kualitas produk. Jika kualitas produk menurun maka konsumen tidak akan loyal sehingga volume penjualan akan menurun. Namun konsumen tidak akan loyal jika tidak adanya promosi dari perusahaan yang membuat produk yang berkualitas baik.

Menurut Buchari (2007:132) peningkatan volume penjualan menandakan masyarakat akan produk semakin meningkat. Hal ini menandakan artinya bahwa produk harus memiliki *value added* (nilai tambah) yang dihadapan konsumen.

Volume penjualan soto di Kota Tasikmalaya pada semua pengusaha mengalami penurunan. Penurunan volume penjualan ini diduga karena tingginya tingkat persaingan, kemudian banyaknya penjual makanan yang sejenis dan lokasi penjualan yang relatif berdekatan yang berpengaruh terhadap promosi penjualan, sehingga volume penjualan menurun. Banyak penjual makanan yang tidak dapat menjaga kualitas produk, dengan adanya persepsi dari pengusaha tentang belum pentingnya promosi penjualan.

Dari pemaparan di atas dan berdasarkan hasil survey pra-penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH PERSAINGAN, KUALITAS PRODUK, DAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN RUMAH MAKAN SOTO DI KOTA TASIKMALAYA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi Masalah Penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh persaingan terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya?
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya?

3. Bagaimana pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya?
4. Bagaimana pengaruh persaingan, kualitas produk, dan promosi terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Tujuan dan manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

a. Tujuan

Tujuan Penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan memahami pengaruh persaingan terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya.
2. Untuk mengetahui dan memahami kualitas produk terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya.
3. Untuk mengetahui dan memahami pengaruh promosi terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di Kota Tasikmalaya.
4. Untuk memahami pengaruh persaingan, kualitas produk, dan promosi terhadap volume penjualan pada Rumah Makan Soto di Kota Tasikmalaya.

b. Manfaat

Manfaat Penelitian adalah sebagai berikut :

1. Teoritis

Hasil dari karya tulis ini diharapkan akan memberikan kontribusi positif pada pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang studi Manajemen Pemasaran dan Perilaku Konsumen.

Arini Tajriani, 2012

2. Praktis

Dapat memberikan masukan positif berupa data atau informasi dalam upaya pengembangan usahanya dan peningkatan keberhasilan pada Rumah Makan Soto di Kota Tasikmalaya agar dapat meningkatkan dalam upaya pengembangan serta peningkatan keberhasilan dalam mengelola Rumah Makannya. Sedangkan manfaat bagi penulis sebagai upaya untuk dapat mengaplikasikan pengetahuan dari teori – teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan kenyataan nyata dalam suatu perusahaan.