

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Jumlah penduduk merupakan salah satu potensi bagi pengembangan Kota Tasikmalaya. Sebagai kota yang dijuluki sebagai kota santri, Tasikmalaya merupakan pilihan masyarakat untuk bertempat tinggal dan menjadi tujuan wisata dari berbagai kota di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik tahun 2018, jumlah penduduk Kota Tasikmalaya sebanyak 661.404 jiwa. Dengan jumlah penduduk sebanyak ini membawa berbagai dampak penting bagi kehidupan sosial ekonomi masyarakat. Salah satu kebutuhan masyarakat Kota Tasikmalaya adalah konsumsi pangan, kebutuhan akan pangan akan meningkat seiring meningkatnya jumlah penduduk di Kota Tasikmalaya.

Kota Tasikmalaya merupakan salah satu Kota yang berada di provinsi Jawa Barat. Di mana provinsi Jawa Barat sekarang ini telah menjadi salah satu usaha makanan dan minuman, baik usaha kecil maupun usaha besar dibidang kuliner. Peluang usaha menjadi terbuka lebar karena banyak mahasiswa dari seluruh Indonesia yang sedang berpendidikan tinggi di Kota Tasikmalaya. Salah satu parameter yang dapat dijadikan sebagai referensi dari berkembangnya bisnis ini adalah data PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) pada sektor lapangan usaha bidang akomodasi dan makanan minuman di Kota Tasikmalaya.

Berdasarkan data BPS (2019), laju pertumbuhan akomodasi dan makanan minuman pada tahun 2013 mencapai 5,10%. Laju pertumbuhan akomodasi dan makanan minuman pada tahun 2014 mencapai 5,17%, pada tahun 2015 laju pertumbuhan akomodasi dan makanan minuman mencapai 5,87%. Laju pertumbuhan akomodasi dan makanan minuman pada tahun 2016 mencapai 6,48%, pada tahun 2017 laju pertumbuhan akomodasi dan makanan minuman pada mencapai 8,77%. Dapat dilihat bahwa setiap tahun laju pertumbuhan pada usaha akomodasi dan makanan minuman di Kota Tasikmalaya tergolong tinggi yaitu 5% dengan kenaikan tertinggi terjadi pada tahun 2017 hingga mencapai 8,77%. Jumlah pelaku usaha bidang akomodasi dan makanan minuman di Kota Tasikmalaya berkembang secara positif

dengan angka kenaikan diantara 5% hingga 9% pada tahun 2013 hingga 2017 jika dibandingkan atas dasar harga konstan pada tahun 2010. Oleh karena itu, tingginya perkembangan bisnis kuliner di Kota Tasikmalaya menyebabkan ketatnya persaingan antar pelaku bisnis.

Semakin berkembangnya usaha kafe di Kota Tasikmalaya menyebabkan tingginya tingkat persaingan antar kafe, restoran dan rumah makan, baik tradisional maupun modern. Tingginya tingkat persaingan dan tuntutan konsumen membuat pemilik Kafe perlu untuk menyiapkan strategi untuk dapat bersaing dan bertahan dengan usaha kafe, restoran dan rumah makan lain disekitarnya.

Penelitian ini dilakukan di Kafe Balarea Kopi yang berada di Kota Tasikmalaya. Lokasi kafe berada di Jalan Jl. Raya Manonjaya No.154, Awipari, Cibeureum, Kota Tasikmalaya. Kafe Balarea Kopi sebagai salah satu kafe yang menyajikan menu makanan dan minuman yang terdapat di Kota Tasikmalaya. Kafe ini menyajikan menu makanan tradisional seperti pisang goreng, tahu, cireng rujak dan singkong. Menu utama dari kafe ini adalah kopi.

Tingkat persaingan usaha antar kafe di Kota Tasikmalaya semakin hari semakin tinggi. Hal ini menyebabkan adanya penurunan penjualan pada Kafe Balarea Kopi, penurunan penjualan terlihat dari turunnya pendapatan yang diterima Kafe Balarea Kopi. Berdasarkan wawancara dengan pihak Kafe Balarea Kopi, penurunan penjualan yang dialami pada bulan Januari-April 2019 sebesar 16 persen. Hal ini dapat diketahui berdasarkan pendapatan rata-rata perbulan yang diterima kafe ini pada bulan januari sebesar Rp 30.000.000,00 perbulan, pada bulan february sebesar Rp 28.800.000,00 perbulan, pada bulan maret sebesar Rp 26.500.000,00 dan pada bulan april menjadi Rp. 25.000.000,00 perbulan. Oleh karena itu pemilik Kafe Balarea Kopi khawatir penjualan produk-produknya semakin lama akan semakin menurun, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diterima.

Kelangsungan usaha sebuah Kafe sangat ditentukan oleh pertumbuhan jumlah pelanggannya dan jenis hidangan yang disajikan. Banyaknya kafe sejenis di Kota Tasikmalaya akan meningkatkan persaingan atau kompetisi untuk menarik pelanggan sehingga dapat mempengaruhi kelangsungan usaha restoran. Dalam meningkatkan

jumlah pelanggan dan mengatasi persaingan yang ketat di antara kafe-kafe yang ada di Kota Tasikmalaya, pemilik kafe perlu menerapkan berbagai macam strategi bisnis. Penerapan strategi bisnis ini bertujuan untuk mengembangkan kafe menjadi lebih besar lagi dan mengatasi permasalahan akibat adanya situasi persaingan atau kompetisi usaha restoran sejenis.

Blue Ocean Strategy merupakan sebuah strategi yang menawarkan sebuah konsep baru dimana perusahaan mencari daerah baru yang belum dimasuki oleh kompetitor. Sehingga perusahaan dapat bersaing dengan cara yang lebih baik karena daerah yang dimasuki oleh perusahaan merupakan daerah yang bebas dari pesaing. Dalam *Blue Ocean Strategy*, perusahaan memiliki sebuah kelebihan untuk melakukan penguasaan pasar karena para pesaing belum memasuki daerah yang perusahaan kuasai saat ini. Berbeda halnya apabila perusahaan berada dalam sebuah daerah yang memang sudah sangat penuh dengan persaingan dimana perusahaan berusaha untuk menguasai pasar yang dipenuhi dengan produk yang relatif sama, harga yang mendekati, dan penawaran menarik yang kurang lebih sama antara satu merk dengan yang lain.

Blue Ocean Strategy akan menciptakan inovasi nilai yang dapat mempengaruhi struktur biaya dan tawaran nilai bagi pembeli secara positif. Inovasi nilai mengarahkan perusahaan pada lompatan nilai bagi pembeli dan bagi perusahaan sendiri. Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan harus memperluas batasan industrinya ke industri alternatif dan batasan pasarnya hingga non konsumen (Kim & Mauborgne, 2006).

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan usulan kepada pemilik Kafe Balarea Kopi untuk dapat menggunakan *blue ocean strategy* sebagai strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan dan keluar dari persaingan. Dengan menggunakan metode *Blue Ocean Strategy*, maka dapat dilakukan penelitian untuk mengetahui dan menjelaskan lingkungan eksternal dan internal melalui analisis SWOT, penerapan *Blue Ocean Strategy*, dan bagaimana penerapan *Blue Ocean Strategy* dalam meningkatkan penjualan dalam persaingan bisnis.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang disampaikan pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pada posisi di mana persaingan bisnis Kafe Balarea Kopi pada Matriks EFAS dan IFAS?
2. Bagaimana membuat usulan strategi bisnis untuk peningkatan penjualan yang tepat dengan menggunakan pendekatan *Blue Ocean Strategy*?

1.3. Batasan Masalah

Pada penelitian kali ini ada beberapa hal yang dapat dijadikan batasan dalam melakukan penelitian yaitu:

1. Penelitian dilakukan di Kafe Balarea Kopi.
2. Metode yang digunakan adalah *Blue Ocean Strategy*

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dipaparkan tersebut, maka tujuan dilaksanakannya penelitian ini, antara lain:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis posisi Kafe Balarea Kopi pada Matriks EFAS dan IFAS dalam menentukan strategi yang tepat dan dapat bertahan dalam persaingan
2. Membuat usulan strategi bisnis yang tepat untuk Kafe Balarea Kopi dengan menggunakan pendekatan *Blue Ocean Strategy*.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi pihak Kafe Balarea Kopi, rekomendasi yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pelaku usaha dan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam usaha bisnis perkembangan Kafe Balarea Kopi.
2. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam pengaplikasian pengetahuan yang telah diperoleh selama masa kuliah serta melatih kemampuan tentang perumusan strategi bisnis, sehingga dapat diterapkan dalam usaha bisnis yang nyata.

3. Bagi pembaca, tulisan ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan tambahan informasi dan pengetahuan dalam memperluas wawasan, sekaligus sebagai bahan informasi dan literatur untuk penelitian selanjutnya.

1.6. Sistematika Penulisan

Agar penelitian ini terstruktur, maka sistematika penulisan disusun sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi penjelasan secara umum tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN LITELATUR

Kajian pustaka berisi tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk memecahkan masalah penelitian dan memuat uraian tentang hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Berisi uraian tentang kerangka dan bagan alur penelitian, teknik yang dilakukan, bahan atau materi, alat, tata cara penelitian dan data yang akan dikaji serta cara analisis yang akan digunakan.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi tentang data yang diperoleh selama penelitian dan bagaimana menganalisa data tersebut. Hasil pengolahan data ditampilkan baik dalam bentuk tabel maupun grafik. Bab ini merupakan acuan untuk pembahasan hasil pada bab V yaitu analisa dan pembahasan.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini berisi pembahasan hasil yang diperoleh dalam penelitian dan kesesuaian hasil dengan tujuan penelitian sehingga dapat menghasilkan sebuah saran.

BAB VI PENUTUP

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan analisis yang dibuat, saran-saran atas hasil yang dicapai dan rekomendasi untuk dikaji pada penelitian berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

