

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di era globalisasi dunia bisnis salah satunya di Indonesia perkembangannya semakin cepat dan luas, persaingan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun sehingga para pelaku usaha harus terus berinovasi agar konsumen tidak pindah ke produk atau jasa lain dan untuk menarik konsumen baru untuk menggunakan produk atau jasa yang sudah dihasilkan oleh pelaku usaha. Dalam upaya mengatasi persaingan usaha terus dikembangkan secara sistematis menurut pengalaman tiap-tiap pemilik usaha seperti meningkatkan kegiatan pemasaran, baik dari aspek produk, harga, promosi, ataupun tempat (Tjiptono, 2008).

Bisnis kuliner di Indonesia merupakan salah satu usaha yang berkembang sangat cepat khususnya di daerah Gunungsitoli, Sumatera Utara. Dimana kebutuhan paling utama yang dibutuhkan manusia adalah kebutuhan pokok yang berupa makanan dan jumlah penduduk Indonesia yang semakin banyak, sehingga dalam memulai bisnis ini cukup digemari saat ini, sehingga para pelaku usaha dalam bisnis ini terus meningkat disetiap tahunnya. Salah satu bisnis kuliner yang tengah berkembang di Gunungsitoli adalah Rumah Makan, dengan berbagai macam makanan. Persaingan yang ketat saat ini membuat pengusaha dibidang kuliner juga harus memiliki strategi bisnis yang bagus dan efektif, sehingga dapat memberikan kepuasan terhadap konsumen. Di Gunungsitoli pertumbuhan bisnis kuliner sangat pesat khususnya dilokasi Jl. Tepi Pantai pasar yang sudah dikenal dikalangan masyarakat sebagai tempat pengujung orang-orang pendatang sekaligus menikmati keindahan alamnya. Persaingan yang ketat saat ini membuat pengusaha dibidang kuliner juga harus memiliki strategi bisnis yang bagus dan efektif, sehingga dapat memberikan kepuasan terhadap konsumen. Fajrin & Susanto (2020) mengemukakan keberhasilan usaha adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya yaitu dengan

meningkatnya modal, pendapatan, volume penjualan, jumlah produksi dan tenaga kerja. Hal ini memberikan peluang banyak bagi para pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya untuk bisa sukses. Selain itu semakin berkembangnya pelaku usaha di Gunungsitoli membuat persaingan pun semakin ketat. Dibalik persaingan yang semakin ketat membuat pelaku usaha harus semakin kreatif dan inovatif dalam menjual produknya khususnya produk makanan yang semakin banyak dijual dengan berbagai jenis.

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya sehingga usaha rumah makan itu adalah suatu usaha yang di yakini sebagai salah satu bentuk usaha yang memiliki peluang yang cukup bagus bahkan dalam kondisi krisis sekalipun. Namun sering kali juga ada usaha yang harus gulung tikar ataupun tidak mampu mempertahankan jumlah pelanggannya dikarenakan usaha yang di lakukannya tidak berjalan lancar dan tidak memuaskan para konsumen. (Wulandari & Susanto, 2020). Siregar & Hakim (2017) menyatakan bahwa terjadinya suatu kesuksesan usaha di bidang pelayanan makanan dan minuman ini tidak hanya di tentukan oleh jumlah pengunjungnya, tetapi di tentukan oleh kemampuan meningkatkan pertumbuhan pelanggannya dan mempertahankan jumlah rumah makan atau depot yang menyebabkan persaingan semakin ketat, sehingga dengan persaingan ini membuat rumah makan berusaha mempertahankan, memperluas pangsa pasar yang di miliki dan mampu menarik pelanggan baru. untuk mencapai tujuan tersebut suatu depot harus mampu memberikan kepuasan kepada konsumen melalui peningkatan kinerja terhadap mutu dan pelayanan produk. Hal tersebut dapat di lakukan dengan menggali informasi mengenai apa saja keinginan konsumen, membina suatu hubungan dan menciptakan kesan baik sehingga konsumen memiliki keinginan datang yang kedua kalinya bahkan lebih (Wijaya, 2017).

Salah satu bisnis yang mengalami persaingan cukup ketat adalah bisnis kuliner. Bisnis kuliner adalah jenis usaha yang berkembang

dibidang makanan. Bisnis ini cukup menjanjikan karena kuliner adalah salah satu usaha yang tidak akan habis dimakan jaman, setiap waktu manusia membutuhkan makanan untuk hidup. Salah seorang komentator kajian metode segitiga kuliner Levi Strauss mengatakan makanan manusia meliputi tiga jenis, yaitu: makanan yang telah mengalami proses pemasakan, makanan yang telah mengalami proses fermentasi, dan makanan mentah. Pikiran manusia menggunakan naluri alamiahnya untuk memilih makanan yang akan dikonsumsi, apakah itu makanan olahan atau makanan yang belum diolah. Kemudian Levi Strauss menjelaskan kembali bahwa makanan olahan dibagi menjadi dua jenis, yaitu makanan yang dimasak dan makanan yang difermentasi. Makanan yang mengalami fermentasi adalah alami, makanan yang mengalami pemasakan adalah budaya, dan makanan mentah adalah bagian dari alam dan budaya. Alami karena bahan baku tidak diolah atau dimasak oleh manusia, dan bersifat budaya, karena bahan baku seperti tumbuhan dibudidayakan dan hewan dipelihara atau diburu.

Usaha kuliner pada jaman sekarang ini semakin berkembang dengan sangat cepat hal ini dikarenakan usaha kuliner tidak hanya berperan sebagai penyedia kebutuhan pokok tetapi juga berperan sebagai tempat untuk berkumpul dan berbincang dengan keluarga, teman, sahabat atau hanya sekedar meluangkan waktu diakhir pekan setelah padatnya aktifitas bekerja dan lain sebagainya. Dalam memilih tempat makan, konsumen mempertimbangkan beberapa hal seperti cita rasa, harga yang sesuai, kebersihan dan kenyamanan tempat, pelayanan serta akses tempat yang mudah dijangkau. Berbagai pertimbangan diatas dilakukan konsumen agar pelaku usaha kuliner lebih bisa mempersiapkan segala hal yang menyangkut kemajuan usaha dan upaya mempertahankan eksistensi dengan matang bukan hanya perihal cita rasa yang disajikan namun juga perihal kondisi serta tempat untuk menarik pelanggan lebih banyak lagi, adanya kemajuan teknologi dimanfaatkan para usahawan untuk mempromosikan tempat usahanya secara cuma-cuma. Adanya persaingan bisnis yang semakin ketat terutama dibidang kuliner disebabkan oleh

banyaknya usaha kuliner yang memiliki ciri khas rasa tersendiri, untuk itu para pelaku usaha perlu memiliki keterampilan serta keahlian agar mampu mengikuti kondisi bisnis pada jaman modern ini. Pengusaha juga harus mampu berinovasi sehingga bisa membedakan diri dengan pesaing lainnya, serta harus melihat kondisi pasar yang di targetkan sehingga setiap produk yang akan di produksi dapat meningkat dan memiliki laba atau keuntungan yang tinggi hingga para konsumen juga dapat minat ataupun tertarik dalam membeli dan menggunakan suatu barang dan jasa tersebut. Hal ini pula yang dialami oleh Rumah Makan Salero Basamo munculnya pesaing-pesaing baru dengan produk makanan yang sama di pasaran hal itu menyebabkan semakin banyaknya keinginan para konsumen dalam memilih atau membeli setiap produk makanan yang di konsumsi.

Tapi di balik masalah yang sedang terjadi Rumah Makan Salero Basamo masih bertahan dan berhasil mempertahankan Keeksistensiannya di tengah persaingan rumah makan yang sejenis.

Tabel 1.1

Jumlah pelanggan setiap hari

No	Hari	Jumlah Pelanggan
1	Senin	± 145
2	Selasa	± 145
3	Rabu	± 145
4	Kamis	± 140
5	Jum'at	± 145
6	Sabtu	± 200
7	Minggu	± 250

Sumber : Data Informasi Rumah Makan Basamo, 2023

Jenis-jenis Rumah Makan yang menjadi pesaing Salero Basamo

Tabel 1.2

Data rumah makan sejenis

No	Rumah Makan
1	Rumah Makan Pak Gaek
2	Rumah Makan Nasional
3	Rumah Makan Bundo

4	Rumah Makan Putri
5	Rumah Makan Saiyo Sakato

Berdasarkan hasil penelitian menemukan beberapa indikator masalah yaitu faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan usaha Rumah Makan Salero Basamo dalam mempertahankan keeksistensian di tengah persaingan rumah makan yang sejenisnya, dan bagaimana cara mempertahankan keberadaan Rumah Makan Salero Basamo terhadap pesaing usaha lainnya. Sesuai pemaparan latar belakang di atas, untuk itu peneliti melakukan penelitian dengan judul “Analisis Keberhasilan Usaha Rumah Makan Salero Basamo Dalam Mempertahankan Keeksistensian Di Tengah Persaingan Rumah Makan Yang Sejenis Di Kota Gunungsitoli”.

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan Judul diatas, Fokus Penelitian peneliti yaitu Faktor – faktor yang terkait dalam keberhasilan usaha Rumah Makan Salero Basamo dan cara mempertahankan keberadaannya terhadap pesaing usaha lainnya.

1.3. Rumusan Masalah

Untuk melakukan penelitian ini, maka peneliti perlu membuat perumusan masalah sebagai berikut :

1. Faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan usaha Rumah Makan Salero dalam mempertahankan keeksistensian di tengah persaingan Rumah Makan yang sejenis di Kota Gunungsitoli?
2. Bagaimana cara mempertahankan keberadaan Rumah Makan Salero Basamo di tengah pesaing usaha lainnya?

1.4. Tujuan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, ada beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti antara lain sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha Rumah Makan Salero dalam mempertahankan keeksistensian di tengah persaingan Rumah Makan yang sejenis di Kota Gunungsitoli
2. Untuk mengetahui bagaimana cara mempertahankan keberadaan rumah makan salero basamo terhadap pesaing usaha lainnya.

1.5. Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen khususnya manajemen pemasaran dalam meningkatkan Strategi pemasaran khususnya dalam strategi Segmentasi pasar.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menambah pengalaman bagi peneliti dalam mempraktekan teori-teori yang didapat dibangku kuliah agar dapat melakukan riset ilmiah dan menyajikan dalam bentuk tulisan dengan baik.

b. Bagi Kampus Fakultas Ekonomi Universitas Nias

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi dan tambahan informasi bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian dengan topik yang sama.

c. Bagi Objek Penelitian

Hasil penelitian ini berguna bagi tempat penelitian untuk menjadi bahan masukan dan perbaikan sehingga Rumah Makan Salero Basamo dapat berkembang lebih baik lagi.