

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Proses perkembangan bisnis di Indonesia ditandai dengan munculnya berbagai macam usaha bisnis yang begitu pesat di berbagai bidang yang membuat adanya persaingan bisnis antar usaha. Pelaku usaha dituntut untuk dapat mengambil langkah-langkah atau strategi yang tepat dengan adanya persaingan bisnis tersebut. Salah satu usaha yang dilakukan adalah dengan melakukan strategi pengembangan usaha.

Menurut David (2019:123) Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun, oleh karena itu sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan. Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan.

Warung Pedesan merupakan salah satu rumah makan yang berlokasi di Jalan Pierre Tendean 4 No. 23, Desa Karangrejo, Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember. Sesuai dengan namanya yaitu “Warung Pedesan” merupakan warung makan yang menjual olahan masakan dengan cita rasa pedas. Usaha kuliner yang satu ini memiliki beragam olahan masakan bercita rasa pedas mulai dari ceker, keong, sayap, paru, iwak pe dan juga tetelan sapi. Cabai yang digunakan pun bervariasi, mulai dari cabai rawit, cabai merah besar, dan cabai hijau yang lalu

diolah secara bersamaan dengan bahan baku yang lain. Usaha Warung Pedesan telah buka dari tahun 2018. Warung ini dapat menghabiskan 25 kg cabai campuran dalam sehari. Warung Pedesan juga dapat menjual sebanyak 200-400 porsi per hari, akan tetapi penjualan akan menurun pada saat waktu-waktu tertentu yaitu pada saat bulan ramadhan dan hari libur pelajar. Pada bulan ramadhan dan hari libur omzet yang diterima mengalami penurunan hingga 25-50% dari hari biasanya dikarenakan pada bulan ramadhan jam buka Warung Pedesan menjadi berkurang yang awalnya buka pada pukul 09.00 - 23.59 WIB sedangkan pada saat bulan ramadhan buka pukul 11.00 - 23.00 WIB serta adanya penurunan daya beli masyarakat saat sedang menjalankan ibadah puasa. Pada hari libur omzet menjadi berkurang dikarenakan pelajar/mahasiswa tidak berada di area Jember. Pemasaran olahan masakan dari Warung Pedesan ini tergolong cukup baik, karena pemasarannya sudah menggunakan sosial media seperti Instagram, WhatsApp, Tiktok, dan *marketplace* lainnya. Pemasarannya yang cukup luas mampu mendatangkan pelanggan dari berbagai daerah. Warung Pedesan memiliki jumlah karyawan sebanyak 12 orang yang terdiri dari 2 orang kasir, 2 orang pramusaji, dan 8 orang dibagian produksi.

Usaha Warung Pedesan menjual olahan masakannya dengan harga yang cukup terjangkau, yaitu berkisar mulai dari Rp. 10.000,00 – Rp. 15.000,00 dan memiliki pemasaran yang cukup baik karena dalam memasarkan produknya Warung Pedesan ini sudah menggunakan sosial media dalam melakukan pemasaran, dengan adanya perkembangan teknologi seperti internet dapat memudahkan konsumen dalam melakukan pemesanan atau pencarian lebih lanjut mengenai Warung Pedesan serta dengan meningkatnya daya tarik konsumen akan olahan bercita rasa pedas. Usaha Warung Pedesan juga memiliki permasalahan yang meliputi adanya pesaing, menu kurang inovatif, pelayanan, serta area parkir yang kurang memadai. Pesaing atau kompetitor sejenis yang menjual olahan masakan serupa dengan Warung Pedesan adalah Pedesan Sri Wahyuni Pujasera Kalimantan dan Kikil Pedas Mbledos. Menu yang ditawarkan oleh Warung Pedesan tidak lebih banyak dari pesaing, sehingga perlu dilakukan pengembangan mengenai penambahan menu olahannya. Pelayanan yang diberikan belum maksimal karena masih terdapat karyawan yang kurang ramah seperti tidak tersenyum saat melayani

pembeli. Usaha Warung Pedesan hampir setiap harinya selalu ramai pengunjung yang mengakibatkan lahan parkir penuh, hal tersebut juga dapat dilihat dari jumlah porsi yang terjual yaitu bisa mencapai 200 porsi per hari.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka perlu dilakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha pada Warung Pedesan agar usaha dapat bersaing. Adapun metode yang akan digunakan untuk pengembangan usaha ini adalah metode SWOT supaya mendapatkan alternatif strategi pengembangan usaha dan QSPM untuk memilih strategi yang paling tepat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam strategi pengembangan usaha Warung Pedesan di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
2. Apa saja alternatif strategi yang tepat dalam strategi pengembangan usaha Warung Pedesan di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?
3. Strategi manakah yang menjadi prioritas dalam strategi pengembangan usaha Warung Pedesan di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam strategi pengembangan usaha Warung Pedesan di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.
2. Merumuskan dan menganalisis alternatif strategi yang tepat dalam strategi pengembangan usaha Warung Pedesan di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.

3. Menentukan prioritas strategi pengembangan usaha Warung Pedesan di Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya pada strategi pengembangan usaha.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam pengambilan keputusan untuk upaya pengembangan usaha pedesan.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai strategi pengembangan usaha.