

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Probolinggo merupakan tempat yang cocok bagi para pengusaha kuliner, karena usaha kuliner terbilang tidak ada matinya. Terlihat di sepanjang jalan banyak pedagang kaki lima, cafe, restoran, rumah makan yang menyajikan makanan yang berkualitas, murah, dan tentunya halal.

Selain itu, perkembangan usaha kuliner yang pesat memicu daya saing terhadap para pengusaha kuliner lainnya. Sehingga memunculkan berbagai macam olahan makanan mulai dari yang manis, asin, gurih, bahkan pedas. Salah satu makanan yang sangat populer pada saat ini khususnya bagi kalangan anak remaja yaitu makanan pedas. Makanan pedas yang sangat di gemari oleh anak remaja saat ini yaitu mie pedas.

Mie Dower merupakan usaha kuliner yang menyajikan mie bercita rasa pedas. Usaha Mie Dower ini adalah usaha yang berawal dari coba-coba dan mengisi waktu luang yang berpusat di jalan Diponegoro No. 37 Desa Sidomukti Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo. Mie dower juga menyajikan produk mie dengan berbagai tingkat level kepedasannya dengan menggunakan istilah jenjang pendidikan. Pada tanggal 22 November 2015 Mie Dower yang terletak di jalan Diponegoro No. 37 Desa Sidomukti Kecamatan Kraksaan Kabupaten Probolinggo resmi di buka. Lokasi usaha yang strategis yaitu berada di daerah dekat sekolah, sehingga pangsa pasarnya mayoritas adalah kalangan anak sekolah dan kalangan anak remaja. Ciri khas dari Mie Dower ini sendiri yaitu nuansa dan citra kuat yang berusaha ditanamkan kepada masyarakat yaitu level kepedasannya. Karena namanya sudah terkenal dikalangan masyarakat, Mie Dower saat ini tidak hanya beroperasi di daerah kabupaten Probolinggo saja. Mie dower melebarkan sayapnya di daerah besuki dan genggong, dan totalnya telah membuka 2 cabang. Dari beberapa cabang yang buka, tidak ada perubahan signifikan dari menu, harga, dan jam operasionalnya karena semua disamaratakan.

Keunggulan dari produk Mie Dower diantara produk Mie yang memiliki cita rasa pedas yaitu produk Mie Dower menggunakan bahan baku yang berkualitas premium, tidak menggunakan bahan pengawet, dan tidak menggunakan pewarna makanan karena pewarna makanan yang dipakai menggunakan pewarna makanan yang alami seperti warna hijau dari sawi, warna orange dari wortel, dan warna ungu dari ubi ungu. Penjualan Mie Dower setiap harinya mencapai 250 porsi. Dalam setiap usaha tentunya mengalami penurunan volume penjualan yang tidak menentu, hal ini karena adanya berbagai faktor dan persaingan usaha yang serupa. Sejak 2 bulan terakhir usaha kuliner Mie Dower mengalami penurunan volume penjualan sekitar 30% dari target penjualan.

Persaingan usaha kuliner khususnya mie bercita rasa pedas di Kabupaten Probolinggo misalnya Mie Iblis Mahasiswa Kraksaan yang terletak di desa Semampir Kabupaten Probolinggo. Berdasarkan hasil prasurvey yang dilakukan outlet Mie Iblis Mahasiswa Kraksaan juga cukup menarik dan juga cukup diminati oleh konsumen, tetapi setelah Mie Dower dibuka Mie Iblis Mahasiswa Kraksaan yang pada awalnya ramai kini menjadi sepi. Konsumen Mie Iblis Mahasiswa Kraksaan banyak yang beralih pada Mie Dower dengan produk olahan yang sejenis dengan Mie Iblis Mahasiswa Kraksaan. Konsumen tertarik dengan produk Mie Dower karena sebagian besar konsumen tidak hanya sekedar coba-coba lalu berpindah ke tempat kuliner sejenis lainnya melainkan melakukan pembelian secara berulang. Dengan adanya pesaing sehingga memicu pemilik usaha untuk menambah inovasi produknya dengan tujuan tetap menjaga loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Oleh sebab itu, pengusaha harus mampu menciptakan daya saing agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan pesat.

Setiap usaha memiliki prioritas untuk meningkatkan profit atau laba terhadap penjualan produknya, pemilik usaha diuntut harus menciptakan produk baru seiring dengan permintaan konsumen dan perkembangan jaman. Dalam memasarkan produknya, suatu usaha harus menentukan cara efektif yang dapat di jadikan strategi untuk memasarkan produk. Hal ini akan menentukan keberhasilan

dari suatu usaha serta sebagai langkah awal dalam memahami keadaan dan permintaan pasar.

Keberhasilan suatu usaha dapat di lihat dari bagaimana usaha tersebut dapat memasarkan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau sehingga membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian. Untuk dapat menarik konsumen agar membeli produk yang di hasilkan, maka suatu usaha harus mampu menentukan strategi pemasaran seperti apa yang akan di gunakan. Strategi pemasaran dalam suatu usaha merupakan rencana keseluruhan untuk sampai tujuan yang telah di tetapkan oleh usaha tersebut.

Penentuan strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan di pasar adalah kunci kesuksesan suatu usaha dalam memasarkan produk yang di milikinya. Setiap usaha yang di jalankan oleh seseorang, baik usaha kecil maupun usaha besar tentunya memiliki karakteristik yang berbeda dalam hal produk, harga, maupun promosi yang di lakukan. Salah satu usaha kuliner yang memiliki keunikan kuliner dengan inovasi dan variasi produk baru yaitu usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh suatu usaha kuliner dapat di jadikan sebagai upaya yang menarik konsumen dalam memilih produk. Hal ini dikarenakan banyak produk baru di pasaran yang saling bersaing untuk memenuhi kebutuhan konsumen, seperti produk dengan harga terjangkau dan dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat. Dengan banyaknya konsumen dapat menentukan keberlangsungan suatu usaha. Semakin banyak konsumen yang percaya akan produk yang dihasilkan, maka suatu usaha akan semakin berkembang, yaitu dilihat dari banyaknya produk yang mampu memenuhi target pasar yang diinginkan. Dengan demikian, Mie Dower Kabupaten Probolinggo di tuntut untuk meningkatkan strategi pemasaran yang lebih optimal agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen sehingga usaha tidak kalah bersaing di pasar.

Berdasarkan paparan diatas, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana perusahaan dapat bertahan menghadapi persaingan dan mampu bertahan dengan memanfaatkan peluang, ancaman, kekuatan serta kelemahan dan dapat menentukan prioritas pasar.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan, maka peneliti mengambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apa saja faktor eksternal dan faktor internal yang menjadi peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo?
2. Bagaimana strategi alternatif yang sesuai untuk pemasaran Mie Dower Kabupaten Probolinggo?
3. Apa saja strategi prioritas yang tepat digunakan untuk usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo dalam memasarkan produknya?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun untuk tujuan penelitian dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor eksternal dan faktor internal yang menjadi peluang dan ancaman, maupun kekuatan dan kelemahan bagi usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo.
2. Untuk merancang strategi pemasaran yang tepat untuk diterapkan pada usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo.
3. Untuk memilih strategi utama yang diprioritaskan oleh usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo dalam memasarkan produknya.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat untuk mengembangkan dan mengimplementasikan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang manajemen pemasaran.
2. Bagi tempat penelitian, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran mengenai strategi pemasaran usaha kuliner Mie Dower Kabupaten Probolinggo.
3. Bagi peneliti berikutnya, diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian yang sejenis.