

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kota Bandung merupakan salah satu kota di Indonesia yang terkenal akan berbagai macam kulinernya yang sangat bervariasi. Mulai dari kuliner dalam negeri hingga kuliner khas luar negeri / *western*. Salah satu contoh aneka kuliner dalam negeri yang banyak dijumpai di Kota Bandung adalah Bakso Malang. Yang membedakan Bakso Malang dengan sajian bakso pada umumnya adalah kelengkapan menu baksonya. Didalam menu Bakso Malang selain bakso yang dibuat dari daging sapi juga dilengkapi beragam jenis isian lainnya seperti kerupuk pangsit, siomay, bakso goreng, serta tahu yang diisi adonan dari daging sapi.

Salah satu kuliner Bakso Malang yang ada di Bandung, adalah Bakso Malang Mandeep. Bakso Malang Mandeep sendiri sudah ada di Bandung sejak tahun 1995. Pertama kali dibuka di Jln. Citarum, Bandung, kini Bakso Malang Mandeep sendiri memiliki 7 cabang. Salah satu cabangnya baru baru ini didirikan pada tahun 2014 di Jln. Cijambe no 16, Ujung Berung Bandung.

Bakso Malang Mandeep (Cijambe) memiliki konsep prasmanan. Pengunjung dapat memilih dan mengambil sendiri bakso serta gorengan yang diinginkannya. Menurut pendiri Bakso Malang Mandeep Bpk. Syaeful, konsep prasmanan sendiri sengaja dipilih untuk membebaskan pelanggan untuk memuaskan keinginannya.

Berdasarkan data penjualan yang diperoleh dari kepala cabang Bpk. Dian Rahadian, mulai 8 bulan terakhir ini omzet yang dihasilkan oleh cabang Bakso Malang Mandeep di Jln Cijambe no 26 Ujungberung menurun dari target yang diharapkan. Target yang diharapkan yakni Rp. 60.000.000 / bulan tidak tercapai sejak Agustus 2015. Tidak tercapainya target omzet menurut Bpk. Dian menjadi masalah untuk usahanya karena omzet yang didapat tidak mencukupi untuk

kebutuhan dalam membeli bahan baku makanan, biaya sewa dan menggaji para pegawainya.

Berikut data penurunan omzet penjualan Bakso Malang Mandeep (Cijambe) dapat dilihat di Tabel 1.1 dibawah ini :

Tabel 1.1

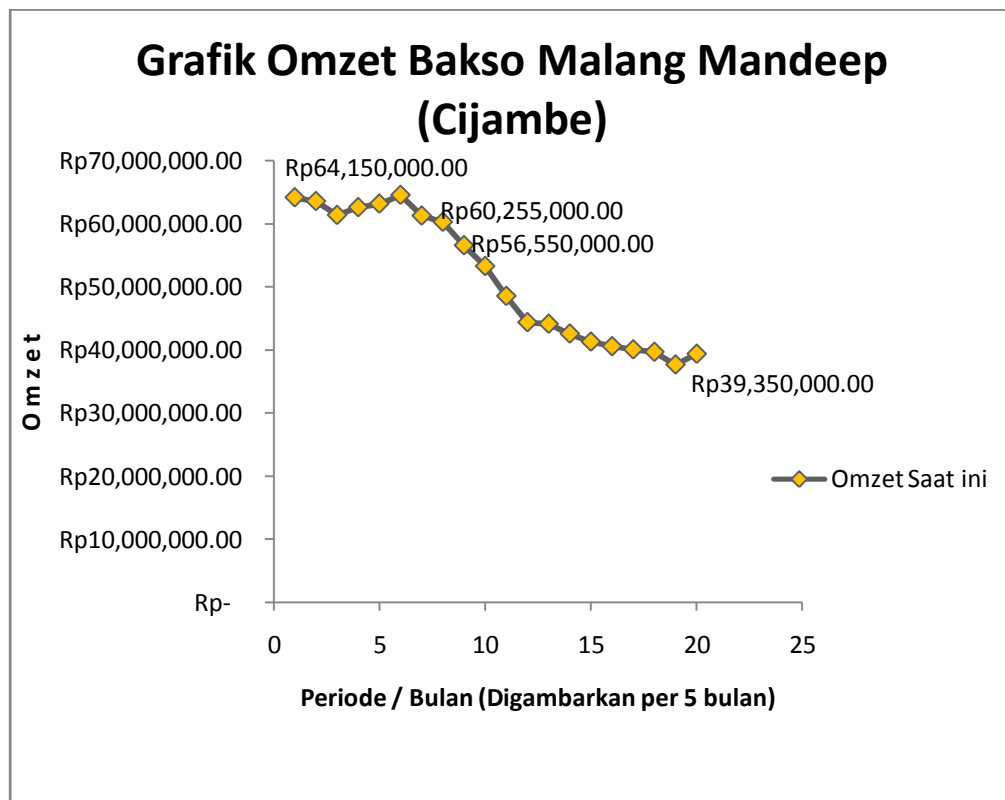
Tabel *Omzet* Cabang Bakso Malang Mandeep (Cijambe)

Bulan	Tahun	Omzet	Presentase Kenaikan dan penurunan perbulan	Perbandingan omzet per bulan thdp bln sblmny	Dengan Target Omzet 60 Jt/ Bulan
Desember	2014	Rp 64,150,000.00	-	-	Tercapai
Januari	2015	Rp 63,550,000.00	-0.94%	turun	Tercapai
Februari	2015	Rp 61,350,000.00	-3.46%	turun	Tercapai
Maret	2015	Rp 62,585,000.00	2.01%	naik	Tercapai
April	2015	Rp 63,150,000.00	0.90%	naik	Tercapai
Mei	2015	Rp 64,525,000.00	2.18%	naik	Tercapai
Juni	2015	Rp 61,250,000.00	-5.08%	turun	Tercapai
Juli	2015	Rp 60,255,000.00	-1.62%	turun	Tercapai
Agustus	2015	Rp 56,550,000.00	-6.15%	turun	Tidak Tercapai
September	2015	Rp 53,250,000.00	-5.84%	turun	Tidak Tercapai
Oktober	2015	Rp 48,515,000.00	-8.89%	turun	Tidak Tercapai
November	2015	Rp 44,350,000.00	-8.58%	turun	Tidak Tercapai
Desember	2015	Rp 44,105,000.00	-0.55%	turun	Tidak Tercapai
Januari	2016	Rp 42,547,000.00	-3.53%	turun	Tidak Tercapai
Februari	2016	Rp 41,275,000.00	-2.99%	turun	Tidak Tercapai
Maret	2016	Rp 40,550,000.00	-1.76%	turun	Tidak Tercapai
April	2016	Rp 40,050,000.00	-1.23%	turun	Tidak Tercapai
Mei	2016	Rp 39,655,000.00	-0.99%	turun	Tidak Tercapai
Juni	2016	Rp 37,650,000.00	-5.06%	turun	Tidak Tercapai
Juli	2016	Rp 39,350,000.00	4.52%	naik	Tidak Tercapai

Contoh Perhitungan :

$$\text{Desember 2014} - \text{Januari 2015} = \frac{\text{Rp.63550000} - \text{Rp.64150000}}{\text{Rp.64150000}} = -0.0094 \rightarrow -0.94\%$$

Omzet Bulan Januari mengalami penurunan dari Bulan Desember, namun masih dalam target yang diharapkan.



Gambar 1.1
Grafik Omzet Bakso Malang Mandeep (Cijambe)

1.2 Identifikasi Masalah

Dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan pemilik Cabang, maka dapat diidentifikasi hal – hal yang mungkin dapat menyebabkan omzet menurun antara lain sebagai berikut :

1. Bakso Malang Mandeep (Cijambe) tidak bisa bersaing dengan Rumah Makan Bakso lain.
2. Konsumen merasa tidak puas terhadap kinerja Bakso Malang Mandeep (Cijambe).
3. *Segmentation, Targeting, dan Positioning* Bakso Malang Mandeep (Cijambe) belum tepat.
4. Bakso Malang Mandeep (Cijambe) belum mengetahui faktor – faktor yang dianggap penting oleh konsumen.

5. Bakso Malang Mandeep (Cijambe) belum mengetahui kelebihan dan kelemahan dengan Rumah Makan Bakso Malang lain.

1.3 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan untuk membatasi penelitian sehingga topik penelitian tidak memiliki ruang lingkup yang terlalu luas. Beberapa batasan masalah yang dilakukan antara lain :

1. Penelitian hanya dilakukan di Bakso Malang Mandeep Cabang Cijambe di jalan Cijambe no 16 Ujung Berung, Bandung.
2. Pesaing yang ditentukan adalah pesaing yang memiliki kesamaan menu makanan dengan Bakso Malang Mandeep. Lokasi pesaing dekat dengan Bakso Malang Mandeep, dan seputar daerah Ujung Berung.

1.4 Perumusan Masalah

Berikut ini adalah perumusan masalah dari penelitian ini yaitu :

1. Variabel atau hal hal apa sajakah yang dianggap penting menurut konsumen saat memilih Rumah Makan Bakso Malang ?
2. Bagaimana tingkat performansi dan tingkat kepentingan Bakso Malang Mandeep (Cijambe) saat ini menurut konsumen?
3. Bagaimana kelebihan dan kelemahan yang dimiliki Bakso Malang Mandeep (Cijambe) dibandingkan dengan pesaingnya?
4. Bagaimana tingkat kepuasan konsumen terhadap Bakso Malang Mandeep (Cijambe) ?
5. Bagaimana *Segmentation, Targeting* dan *Positioning* dari Bakso Malang Mandeep (Cijambe) ?
6. Bagaimana strategi bauran pemasaran yang sebaiknya diusulkan untuk Bakso Malang Mandeep (Cijambe) untuk meningkatkan omzet penjualan sehingga omzet yang diharapkan tercapai?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui variabel yang dianggap penting oleh konsumen, variabel yang dianggap kurang dan dianggap penting bisa diperbaiki.
2. Dapat mengetahui tingkat performansi dan tingkat kepentingan Bakso Malang Mandeep (Cijambe) saat ini menurut konsumen.
3. Mengetahui kelebihan dan kelemahan Bakso Malang Mandeep (Cijambe) dibandingkan dengan pesaingnya.
4. Dapat mengetahui tingkat kepuasan Bakso Malang Mandeep (Cijambe) menurut konsumen.
5. Mengetahui dan mengusulkan *Segmentation, Targeting* dan *Positioning* yang sebaiknya diterapkan oleh Bakso Malang Mandeep (Cijambe).
6. Mengetahui strategi pemasaran yang sesuai dan yang seharusnya diterapkan oleh Bakso Malang Mandeep (Cijambe) sehingga target omzet yang diharapkan tercapai.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam laporan Tugas Akhir ini dibagi menjadi 6 bab yaitu :

Bab 1 Pendahuluan

Pada Bab 1 berisi Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Pembatasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian dan Sistematika Penulisan.

Bab 2 Tinjauan Pustaka

Pada Bab 2 berisi teori mengenai metode pengumpulan, pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian.

Bab 3 Metodologi Penelitian

Pada Bab 3 berisi mengenai langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam menyusun laporan dari awal sampai akhir. Selain itu berisi langkah-langkah dari metode yang akan digunakan.

Bab 4 Pengumpulan Data

Pada Bab 4 berisi pengumpulan data yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian.

Bab 5 Pengolahan dan Analisa Hasil Pengolahan Data

Pada Bab 5 berisi tentang pengolahan terhadap data yang diperoleh dalam penelitian. Selain itu pada bab ini juga berisi analisa terhadap hasil pengolahan data.

Bab 6 Kesimpulan dan Saran

Pada Bab 6 berisi kesimpulan dari apa yang telah diteliti yang menjawab perumusan masalah dan saran untuk penelitian lebih lanjut.

