

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.

Bisnis makanan (kuliner) merupakan salah satu bisnis yang dewasa ini berkembang pesat dan memiliki potensi berkembang yang cukup besar. Sudah banyak pelaku usaha yang meraup untung dari usaha kuliner ini. Namun tidak sedikit pula pelaku usaha kuliner yang gulung tikar alias bangkrut.

Seiring dengan perkembangan industri makanan di Indonesia, makanan cemilan saat ini sangat digemari masyarakat. Jenis makanan ini timbul akibat keinginan masyarakat untuk menyantap makanan yang enak dan praktis sebagai alternatif pengganti nasi. Adanya ketertarikan konsumen yang sangat besar pada jenis makanan ini membuat banyak pengusaha berlomba-lomba untuk melakukan inovasi makanan ringan atau cemilan termasuk martabak

Bidang usaha kuliner yang menjadi objek penelitian ini adalah Martabak VIP yang berlokasi di jalan Cihampelas No.78 yang berdiri pada Oktober 2016. Martabak VIP menyediakan 2 menu utama yaitu martabak asin dan martabak manis. Saat ini, ada banyak jenis martabak manis dan asin yang bisa dinikmati. Ada martabak manis Toblerone, Nutella, bahkan ada juga yang isiannya sampai 8 macam, adapun martabak asin *mozarella* dan samyang. Martabak ini cocok dimakan saat malam hari dengan keadaan perut yang tidak begitu lapar tetapi ingin makanan yang tidak berat.

Berdasarkan pengamatan langsung dan wawancara dengan pemilik, ternyata target omzet yang diharapkan pemilik sejak berdiri tidak tercapai. Target yang ingin dicapai oleh pemilik kedai Martabak VIP ini adalah sebesar Rp. 10.000.000/bulan. Berikut merupakan data omzet penjualan dari bulan September 2016 – Oktober 2017 :

Tabel 1.1
Tabel Pendapatan

Tahun	Bulan	Pendapatan
2016	September	Rp.9.600.000
	Oktober	Rp. 9.200.000
	November	Rp. 8.500.000
	Desember	Rp. 9.100.000
2017	Januari	Rp. 8.900.000
	Februari	Rp. 8.300.000
	Maret	Rp. 8.900.000
	April	Rp. 8.500.000
	Mei	Rp. 8.400.000
	Juni	Rp. 8.650.000
	Juli	Rp. 9.000.000
	Agustus	Rp. 9.200.000
	September	Rp. 8.900.000
	Oktober	Rp. 9.050.000

1.2. Identifikasi Masalah

Dari hasil observasi dan wawancara dengan pihak pemilik, faktor-faktor yang mungkin menyebabkan target omzet penjualan tidak tercapai adalah:

1. Martabak VIP belum mengetahui faktor apa saja yang dipentingkan konsumen dalam membeli martabak.
2. Martabak VIP belum menentukan *segmentation*, *targeting* dan *positioning*.
3. Martabak VIP belum mengetahui faktor ketidakpuasan konsumen terhadap kualitas pelayanan yang diberikan dan kinerja Martabak VIP masih belum baik.
4. Belum dapat bersaing dengan kompetitor sejenis.
5. Strategi pemasaran yang dilakukan martabak VIP belum tepat
6. Daya beli konsumen menurun

1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi

Pada penelitian ini diberikan pembatasan masalah dan asumsi agar tidak menyimpang dari tujuan penelitian dan lingkup pembahasan. Adapun pembatasan masalah dan asumsi tersebut, yaitu :

1. Pesaing yang diperhitungkan berdasarkan jarak dari lokasi Martabak VIP saja (3 KM) dan kesesuaian harga jual, diantaranya Martabak Hana dan Martabak Legit Group.

1.4. Perumusan Masalah

Perumusan-perumusan masalah yang dilakukan dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang dipentingkan oleh konsumen dalam membeli martabak?
2. Bagaimana tingkat kinerja dan tingkat kepentingan konsumen terhadap martabak VIP?
3. Bagaimana *segmentation*, *targeting* dan *positioning* martabak VIP?
4. Bagaimana kelebihan dan kelemahan Martabak VIP dibandingkan dengan pesaing?
5. Bagaimana usulan strategi pemasaran untuk martabak VIP agar meningkatkan penjualannya?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Mengetahui faktor-faktor apa saja yang dipentingkan oleh konsumen dalam membeli martabak.
2. Mengetahui tingkat kinerja dan tingkat kepentingan konsumen terhadap martabak VIP.
3. Menentukan *segmentation*, *targeting* dan *positioning* martabak VIP
4. Mengetahui kelebihan dan kelemahan Martabak VIP dibandingkan dengan pesaing.
5. Memberikan usulan strategi pemasaran martabak VIP agar meningkatkan penjualan.

1.6. Sistematika Penulisan

Laporan penulisan tugas akhir ini disusun sedemikian rupa, sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas. Laporan tugas akhir ini terdiri dari 6 bab yang diuraikan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah dan asumsi, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori-teori, prinsip-prinsip, serta aturan-aturan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang dihadapi dan dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian dan pembahasan masalah.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi tentang uraian langkah-langkah sistematis yang ditempuh penulis dalam melakukan penelitian yang sistematis yang berguna dalam memberikan solusi terhadap masalah yang ada. Pada bab ini dilengkapi dengan *flowchart* dan keterangan sehubungan dengan *flowchart* tersebut.

BAB IV : PENGUMPULAN DATA

Bab ini membahas secara terperinci tentang data umum perusahaan, data yang didapat dari hasil penyebaran kuesioner, dan data-data lainnya yang akan digunakan dalam melakukan penelitian.

BAB V : PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini berisi tentang pengolahan data sesuai dari data-data yang sudah diperoleh serta analisis dari hasil pengolahan data tersebut.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan penulis, serta saran perbaikan yang dapat diberikan oleh penulis kepada pihak tempat penelitian dalam memecahkan masalah yang dihadapi.