

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

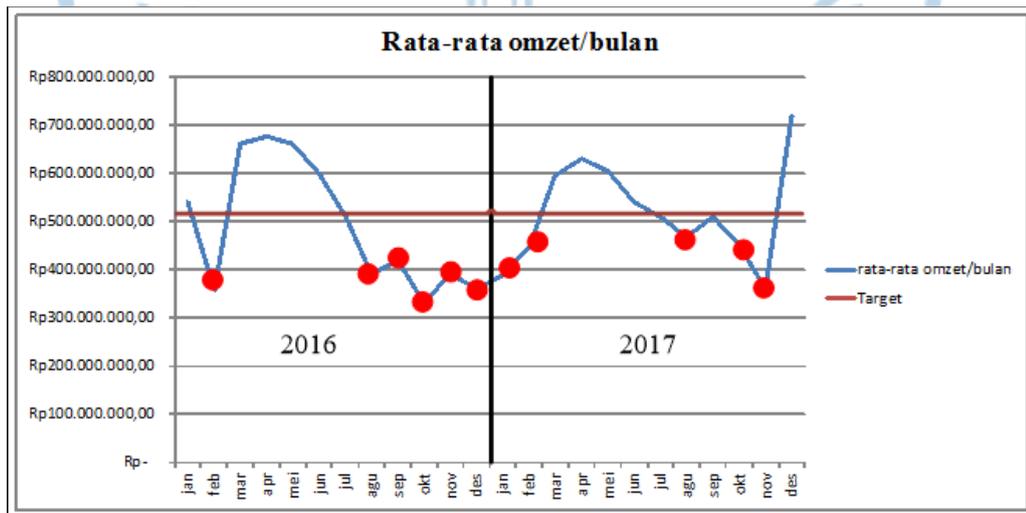
Dewasa ini, bisnis kuliner di Indonesia masih memiliki antusias yang cukup tinggi. Dimana para pengusaha banyak berlomba dalam menciptakan varian makanan dan pelayanan yang menarik bagi konsumen, terutama bisnis restoran. Di Kota Bandung sendiri sudah banyak bermunculan restoran dengan berbagai konsep, mulai dari makanan asia hingga eropa. Di sisi lain, restoran dengan tema makanan tradisional juga merupakan bisnis yang cukup menjanjikan untuk dijalani. Makanan yang disajikan berupa olahan berbagai daging dan sayur dengan bumbu khas nusantara. Bisa dibilang bahwa makanan tradisional tidak akan pernah sepi peminat di Indonesia ini. Di kota Bandung sendiri sudah banyak restoran yang mengusung tema masakan khas sunda yang tersebar di banyak tempat. Harga yang ditawarkan juga bermacam-macam, juga dari variasi masakan yang ditawarkan.

Salah satu restoran yang penulis jadikan tempat penelitian adalah Sajian Sunda Sambara yang berada di jalan Trunojoyo. Sajian Sunda Sambara berdiri sejak 2006 dan merupakan restoran yang memiliki sistem *franchise*. Sajian Sunda Sambara memiliki banyak menu, mulai dari berbagai olahan daging ayam, sambal, dan menu pelengkap lainnya. Desain interior dari Sajian Sunda Sambara sendiri mengusung tema restoran yang modern.

Saat peneliti mewawancarai pihak dari Sajian Sunda Sambara, beliau mengatakan terdapat adanya penurunan omzet. Data omzet tahun 2016 dan 2017 dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1
Tabel Omzet 2016-2017

Tahun	Bulan	Target	rata-rata omzet/bulan
2016	jan	Rp.510.000.000	Rp 540.000.000,00
	feb		Rp 358.400.000,00
	mar		Rp 660.000.000,00
	apr		Rp 675.750.000,00
	mei		Rp 660.000.000,00
	jun		Rp 600.000.000,00
	jul		Rp 510.000.000,00
	agu		Rp 390.000.000,00
	sep		Rp 420.000.000,00
	okt		Rp 330.000.000,00
	nov		Rp 390.000.000,00
	des		Rp 360.000.000,00
2017	jan	Rp.510.000.000	Rp 387.500.000,00
	feb		Rp 448.000.000,00
	mar		Rp 594.000.000,00
	apr		Rp 630.000.000,00
	mei		Rp 603.000.000,00
	jun		Rp 540.000.000,00
	jul		Rp 510.015.000,00
	agu		Rp 468.000.000,00
	sep		Rp 510.000.000,00
	okt		Rp 450.000.000,00
	nov		Rp 360.000.000,00
	des		Rp 720.000.000,00



Gambar 1.1
Omset tahun 2016-2017

Data diatas diambil dari omzet tahun 2016 dan 2017, selama 2 tahun pihak Sajian Sunda Sambara hanya mampu memenuhi target sebanyak 54,17% sedangkan 45,83% sisanya tidak mampu mencapai target tiap bulannya.

Maka dari itu, penulis berencana untuk membantu pihak Sajian Sunda Sambara dalam mencari hal-hal apa saja yang dapat menarik minat konsumen dan juga memberikan alternatif perbaikan serta meningkatkan omzet untuk membuat restoran tersebut dapat bersaing dengan restoran sejenis lainnya khususnya di Kota Bandung.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah sebelumnya, maka faktor-faktor yang mungkin menjadi masalah bagi Sajian Sunda Sambara antara lain :

1. Pihak Sajian Sunda Sambara belum mengetahui hal apa saja yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih restoran sunda.
2. Kinerja restoran kurang baik.
3. Daya saing Sajian Sunda Sambara belum sebaik restoran sejenis lainnya.
4. Konsumen belum puas.
5. *Segmentation, targetting, positionning* yang diterapkan oleh Sajian Sunda Sambara belum tepat.
6. Strategi pemasaran yang diterapkan Sajian Sunda Sambara pada saat ini belum tepat.
7. Daya beli konsumen menurun.

1.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi

Agar penelitian tidak menyimpang dari ruang lingkup penelitian dan tetap terarah, maka peneliti memberikan masalah dan asumsi yaitu :

1. Kompetitor dari Sajian Sunda Sambara hanya restoran yang berada di sekitar jalan Trunojoyo Bandung dengan radius 600 meter.
2. Daya beli konsumen tidak dibahas.

1.4 Perumusan Masalah

Dari masalah tersebut, penulis berencana untuk mengetahui rumusan masalah dari masalah berikut :

1. Hal apa saja yang dipentingkan konsumen dalam memilih rumah makan sunda?
2. Variabel apa saja yang menyebabkan kinerja restoran kurang baik?

3. Hal apa saja yang membuat daya saing Sajian Sunda Sambara tidak sebaik restoran sejenisnya?
4. Variabel apa saja yang dapat memberikan kepuasan bagi konsumen?
5. Bagaimana *Segmentation, targetting, positionning* yang tepat untuk Sajian Sunda Sambara?
6. Apa yang harus dilakukan pihak Sajian Sunda Sambara untuk meningkatkan omset penjualan?

1.5 Tujuan Penelitian

Dengan adanya perumusan masalah seperti demikian, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui faktor apa saja yang penting bagi konsumen
2. Mengetahui hal apa yang memperbaiki kinerja restoran
3. Mengetahui hal apa saja yang meningkatkan daya saing Sajian Sunda Sambara.
4. Mengetahui hal apa saja yang dapat meningkatkan kepuasan konsumen.
5. Mengetahui bagaimana bentuk *Segmentation, targetting, positionning* yang tepat untuk Sajian Sunda Sambara
6. Mengetahui hal apa yang harus dilakukan oleh pihak Sajian Sunda Sambara untuk meningkatkan omset penjualan.

Dengan begitu, sistematika penulisan dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1.6 BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis menentukan apa saja yang menjadi latar belakang masalah dalam penelitiannya. Setelah menentukan latar belakang masalah, peneliti melakukan identifikasi masalah yang terjadi, perumusan masalah, pembatasan masalah dan asumsi yang digunakan, tujuan penelitian, dan sistematika penulisan dalam melakukan penelitian tersebut.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis menjabarkan dasar-dasar teori apa saja yang akan dipakai dalam penelitian tersebut berdasarkan referensi yang digunakan dalam melakukan penelitian tersebut.

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini peneliti membuat *flowchart* langkah-langkah penelitian dari awal penelitian hingga akhir penelitian yang dilakukan oleh peneliti serta keterangan dari *flowchart* yang telah dibuat oleh peneliti tersebut.

BAB 4 PENGUMPULAN DATA

Dalam bab ini peneliti mengumpulkan data-data apa saja yang dibutuhkan untuk membantu peneliti dalam melakukan penelitian tersebut. Data-data yang dikumpulkan oleh peneliti akan diolah pada bab selanjutnya.

BAB 5 PENGOLAHAN DATA dan ANALISIS

Dalam bab ini, data-data yang telah dikumpulkan oleh peneliti pada bab sebelumnya akan diolah oleh peneliti baik dengan *software* maupun manual. Lalu peneliti akan menganalisis dari hasil pengolahan data tersebut.

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini peneliti akan memberikan kesimpulan dari pengolahan data yang telah diolah pada bab sebelumnya dan peneliti memberikan saran kepada pihak perusahaan dimana peneliti melakukan penelitian tersebut.