

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berkembangnya dunia bisnis di Indonesia, maka bisnis makanan pun ikut berkembang. Perkembangan ini disebabkan oleh meningkatnya keinginan dan kebutuhan masyarakat untuk mencari makanan diluar rumah karena semakin meningkatnya tingkat kesibukan seseorang. Hal ini memacu para pengusaha yang bergerak dalam bidang makanan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut.

Saat ini kota Bandung merupakan salah satu kota tujuan wisata belanja yang banyak dikunjungi oleh wisatawan khususnya di akhir pekan dan di hari-hari libur lainnya sehingga kebutuhan akan rumah makan yang menyajikan berbagai jenis menu makanan pada saat-saat seperti ini akan semakin meningkat. Dapat dilihat bahwa semakin banyak pengusaha makanan yang menjamur di kota Bandung, dari yang berskala besar seperti restoran besar sampai yang berskala kecil seperti pedagang kaki lima yang biasa berjualan di pinggir jalan. Hal ini menyebabkan timbulnya persaingan yang ketat dalam dunia bisnis khususnya dalam bidang makanan. Para pengusaha yang bergerak dalam bidang makanan ditantang untuk dapat menyajikan berbagai jenis menu makanan yang memiliki keistimewaan tersendiri. Para pengusaha makanan ini berusaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumennya.

Dari sekian banyak pengusaha makanan yang ada di kota Bandung, salah satunya adalah rumah makan Lomie Lian Hoa yang menawarkan makanan dengan menu utamanya adalah lomie. Lomie Lian Hoa adalah rumah makan lomie yang terletak di jalan Astana Anyar no. 101 Bandung yang berdiri sejak tahun 1970. Rumah makan Lomie Lian Hoa menyediakan beberapa pilihan menu makanan, tentu saja dengan lomie sebagai menu utamanya. Selain lomie sebagai menu utamanya rumah makan ini juga menyediakan beberapa menu lainnya seperti mie

manis, mie asin, nasi tim dan juga nasi *hai nam* yang hanya tersedia khusus di hari Minggu saja. Dalam perkembangannya muncul beberapa rumah makan lomie yang akhirnya menimbulkan persaingan diantara pengusaha makanan sejenis yaitu lomie. Dalam tiga sampai empat tahun terakhir ini (sekitar tahun 2003) rumah makan Lomie Lian Hoa mengalami fluktuasi penjualan yang cenderung menurun dimana rumah makan Lomie Lian Hoa hanya mampu menjual kurang lebih 40 – 50 mangkuk lomie per harinya pada hari Senin – Jumat, dan menjual 70 – 100 mangkuk lomie per hari di hari Sabtu dan Minggu. Sebelum kondisi seperti ini terjadi rumah makan Lomie Lian Hoa mampu menjual kurang lebih 70 - 120 mangkuk lomie per harinya pada hari Senin – Jumat, dan menjual 150 – 250 mangkuk lomie per hari di hari Sabtu dan Minggu.

Apabila kondisi seperti ini tidak berubah maka dikhawatirkan rumah makan Lomie Lian Hoa akan mengalami penurunan penghasilan. Hal ini disebabkan volume penjualan yang cenderung menurun dari waktu ke waktu sehingga keuntungan yang diperoleh semakin berkurang.

1.2. Identifikasi Masalah

Didasarkan pada pertimbangan kondisi pasar saat ini, dimana konsumen dihadapkan pada begitu banyaknya pilihan produk makanan dalam hal ini adalah lomie, maka pihak rumah makan Lomie Lian Hoa perlu mengetahui hal-hal apa saja yang mungkin menjadi penyebab terjadinya penurunan penjualan. Dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan Ibu Tan Sin Nio sebagai pemilik dari rumah makan Lomie Lian Hoa, maka dapat diidentifikasi hal-hal yang mungkin menjadi penyebab terjadinya penurunan penjualan di rumah makan Lomie Lian Hoa, yaitu antara lain :

1. Adanya kompetitor yang sama-sama bergerak dalam bidang usaha rumah makan lomie sehingga rumah makan Lomie Lian Hoa telah kalah bersaing dengan beberapa rumah makan lomie lainnya yang berada di kota Bandung.
2. Belum diketahuinya faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih rumah makan lomie.

3. Belum diketahuinya tingkat kepuasan konsumen terhadap rumah makan Lomie Lian Hoa.
4. Belum diketahuinya profil konsumen dari rumah makan Lomie Lian Hoa sehingga pihak rumah makan Lomie Lian Hoa belum pernah menentukan *segmentation*, *targeting*, dan *positioning* dari rumah makan Lomie Lian Hoa.
5. Belum tepatnya strategi pemasaran yang telah diterapkan saat ini oleh rumah makan Lomie Lian Hoa.

Oleh sebab itu pihak rumah makan Lomie Lian Hoa perlu mempertimbangkan hal-hal tersebut untuk dapat meningkatkan hasil penjualannya sehingga dapat meraih pangsa pasar yang lebih besar.

1.3. Pembatasan Masalah dan Asumsi

Pada penelitian yang dilakukan oleh penulis ini, ada pembatasan masalah yang perlu dilakukan agar lebih jelas dan terarah, mengingat adanya keterbatasan waktu, tenaga, biaya, dan fasilitas yang tersedia. Berikut adalah pembatasan masalah yang dilakukan :

- ❖ Rumah makan yang akan dijadikan sebagai pembanding dari rumah makan Lomie Lian Hoa hanya rumah makan lomie yang berada di kota Bandung, sehingga persaingan dengan rumah makan lain tidak diamati.
- ❖ Pesaing utama dari rumah makan Lomie Lian Hoa ini akan diperoleh dari penyebaran kuesioner pendahuluan.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang telah dijabarkan, maka berikut adalah perumusan-perumusan masalah yang dilakukan dalam melakukan penelitian ini :

1. Faktor-faktor apa saja yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih rumah makan lomie ?

2. Bagaimana persaingan Lomie Lian Hoa dengan pesaing utamanya dalam hal ini rumah makan lomie lainnya yang berada di kota Bandung menurut persepsi konsumen berdasarkan faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih rumah makan lomie ?
3. Bagaimana tingkat kepuasan konsumen terhadap rumah makan Lomie Lian Hoa ?
4. Bagaimana *segmentation*, *targeting*, dan *positioning* dari rumah makan Lomie Lian Hoa ?
5. Upaya apa saja yang perlu dilakukan untuk dapat meningkatkan daya saing rumah makan Lomie Lian Hoa ?

1.5. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih rumah makan lomie.
2. Untuk menganalisis persaingan Lomie Lian Hoa dengan pesaing utamanya dalam hal ini rumah makan lomie lainnya yang berada di kota Bandung menurut persepsi konsumen berdasarkan faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih rumah makan lomie.
3. Dapat mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap rumah makan Lomie Lian Hoa.
4. Dapat mengetahui *segmentation*, *targeting*, dan *positioning* dari rumah makan Lomie Lian Hoa.
5. Untuk mengetahui upaya-upaya yang perlu dilakukan untuk dapat meningkatkan daya saing rumah makan Lomie Lian Hoa.

1.6. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan laporan tugas akhir adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah dan asumsi, perumusan masalah, tujuan penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai 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

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai uraian langkah-langkah sistematis yang ditempuh penulis dalam melakukan penelitian tugas akhir ini yang berguna dalam memberikan solusi terhadap masalah yang ada.

BAB IV : PENGUMPULAN DATA

Dalam bab ini akan dijabarkan 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

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai pengolahan data sesuai dengan data-data yang sudah diperoleh pada bab sebelumnya serta analisis dari hasil pengolahan data tersebut.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai 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.