

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan dunia usaha saat ini semakin ketat dalam hal persaingan bisnis, sehingga pelaku usaha dituntut melakukan persaingan guna untuk merebut dan menguasai pangsa pasar dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Saat ini keberadaan usaha kecil di Indonesia sangat banyak maka tidak bisa dipungkiri bahwa suatu badan usaha sangat membantu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Usaha kecil mempunyai peran penting karena dengan adanya usaha kecil dianggap masyarakat mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru. masyarakat mulai berfikir untuk menjalankan usaha kecil yang memiliki inovasi dalam menjalankan bisnis usaha kecilnya.

Para pelaku bisnis saling berlomba mempertahankan eksistensinya dan menjaga kepercayaan konsumen. Persaingan pasar tidak hanya pesaing yang besar saja, tapi juga perlu mempertimbangkan dan melihat pesaing yang levelnya masih kecil seperti usaha yang baru saja berdiri, bisa jadi merebut konsumen yang suka mencoba-coba dan membandingkan antara usaha satu dengan usaha yang lainnya, yang tentu saja bisa mengakibatkan berkurangnya konsumen yang akan berpengaruh pada penjualan yang menyebabkan keuntungan semakin berkurang.

Kemampuan untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing dapat dilakukan antara lain dengan menerapkan strategi bisnis yang tepat. Strategi bisnis yang tepat dapat dilihat dari stabilitas tingkat penjualan atau akan lebih baik bila dapat meningkat dari tahun ke tahun sesuai dengan kuantitas atau kualitas produk yang mampu diproduksi oleh perusahaan. Dalam hal ini manajemen harus membuat suatu strategi yang mampu memanfaatkan berbagai kesempatan yang ada dan berusaha mengurangi dampak atau ancaman yang ada dan menjadikan keuntungan bagi perusahaan

Banyaknya usaha kecil yang tidak dapat bertahan lama dalam menjalankan kegiatan usahanya karena kurang tepatnya strategi bisnis yang dilakukan. Oleh karena itu pelaku usaha dituntut untuk menjalankan usahanya dengan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dari tahun ke tahun.

Masalah yang banyak dihadapi dalam mengembangkan usaha kecil adalah masalah permodalan. Sebagian masalah modal tersebut berasal dari modal sendiri dapat juga berasal dari pinjaman bank. Selain permodalan, masalah selanjutnya yaitu bagaimana dan dimana produk itu dipasarkan. Konsentrasi pemasaran berfokus pada apakah produk itu dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang berujung pada kepuasan pelanggan. Proses produksi merupakan kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan peralatan sehingga input yang dapat diolah menjadi output berupa barang jadi. Permasalahan selanjutnya yaitu

sumber daya manusia, karena perlu adanya sumber daya manusia yang memiliki keahlian dan menunjang usaha.

Dalam menjalankan usahanya pelaku bisnis dituntut untuk terampil dan kreatif dalam mengembangkan ide-ide untuk kemudian dituangkan dalam suatu rencana strategi bisnis dalam menjalankan usahanya. Kreativitas dapat diartikan kemampuan seorang individu untuk menciptakan ide dan hal baru atau menempatkan perspektif baru pada ide-ide lama. Sedangkan hasil dari kreativitas adalah sesuatu yang bisa berupa barang atau gagasan yang belum pernah ada sebelumnya karena berbagai kemungkinan. Perilaku kreatif seseorang dipengaruhi oleh motivasi berkekrativitas, kebebasan dan sumber daya manusia. Seseorang berperilaku kreatif jika mempunyai motivasi intrinsik tinggi, menikmati dan puas atas tantangan dalam pekerjaannya, dalam hal ini adalah membuat program pemasaran yang tepat guna. Banyaknya pedagang yang belum mampu mempertahankan usahanya membuktikan bahwa strategi dan kreatifitas masih belum tepat, tetapi beberapa pedagang telah menjalankan usahanya sehingga dapat bertahan lama dari tahun ke tahun seperti usaha Bakso Super Rasa yang ada didaerah Gayungan Surabaya. Pemilik usaha ini dapat menunjukkan kreatifitas dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya dari waktu ke waktu.

Bakso adalah makanan berupa bola daging dan berbahan utama daging sapi dan daging ayam. Cita rasa yang khas dan bakso yang enak sehingga banyak disukai dari anak-anak hingga orang dewasa. Bakso Super Rasa merupakan salah

satu pedagang bakso yang ada didaerah Gayungan Surabaya. Usaha ini salah satu usaha kecil yang semakin berkembang karena pemberian pelayanan yang baik, tempat yang strategis merupakan hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam memilih tempat yang cocok dan sesuai, sehingga kemudian pelanggan merasa puas dan pelaku usaha dapat bersaing dengan usaha yang serupa. Usaha Bakso Super Rasa ini salah satu usaha yang dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya dari tahun ke tahun, selain itu faktor strategi yang dilakukan juga turut berperan serta dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Meskipun banyak pedagang yang berjualan makanan yang serupa tetapi usaha Bakso Super Rasa tetap bertahan.

Bakso Super Rasa dalam memproduksi baksonya dirumah pemilik yang beralamatkan di Jalan Gayungan 8 Gg Tomat No.03 Surabaya. Untuk tempat berjualan bakso ini di Jalan Gayungsari Timur No. 07 Surabaya (samping Bank BCA). Bakso Super Rasa berdiri pada bulan Oktober tahun 2010. Bermula dari tahun 2009 bekerja sebagai karyawan disalah satu warung bakso, kemudian belajar bagaimana cara membuat bakso dengan citra rasa yang enak. Kemudian pemilik mengembangkan rasa tersebut dan memilih mendirikan usaha sendiri. Berawal dari keinginan untuk berwirausaha tersebut maka terciptalah Bakso Super Rasa. Awalnya berjualan keliling menggunakan sepeda motor dari satu tempat ke tempat yang lain mencari pelanggan dan memperkenalkan produk baksonya kepada masyarakat. Beberapa bulan kemudian setelah berhasil mendapat pelanggan dan menghasilkan keuntungan, pemilik ingin

mengembangkan usahanya dengan menambah produksi baksonya. Dengan modal awal Rp. 3.000.000 yang didapatkan dari pinjaman bank, modal tersebut digunakan untuk membeli rombongan. Bisnis ini didirikan oleh perorangan yaitu Bapak Arif, dan kini bakso ini sudah berkembang dan bisa memiliki karyawan 4 orang untuk membantu dalam proses produksi bakso. Bakso Super Rasa juga menerima pesanan dalam jumlah besar yang biasanya untuk acara tertentu.

Usaha Bakso Super Rasa ini berawal dari berjualan keliling menggunakan sepeda motor dengan rombongan di atasnya. Kemudian mendapatkan tempat berjualan didepan Dinas Pekerjaan Umum di daerah Gayung Kebonsari Surabaya. Setelah kurang lebih 3 sampai 4 bulan pemilik ingin berpindah tempat mencari tempat yang lebih strategis. Pemilik berpindah tempat berjualan di daerah Delta Sari Sidoarjo. Di daerah ini, bakso super rasa kurang mendapat respon karena tempat yang tidak strategis menjadi faktor utamanya. Saat bulan Juli dan Agustus pemilik jatuh sakit dan memutuskan untuk libur berjualan karena ingin fokus memulihkan kondisinya. Kemudian pemilik mendapatkan tempat yang sangat strategis yaitu di daerah Gayung Sari Surabaya. Di daerah ini, bakso super rasa mendapatkan banyak pelanggan. Dengan mendapatkan kepercayaan konsumen sehingga dapat menaikkan pendapatan atau keuntungan bagi pemilik. Dalam sehari usaha ini menghabiskan kurang lebih 300 porsi dengan harga tiap porsi Rp. 15.000. Pendapatan tiap hari kurang lebih sebesar Rp. 450.000.

Bakso Super Rasa merupakan salah satu usaha bakso yang dapat bertahan dari tahun ke tahun. Menu makanan terbaru yaitu bakso yang diberi topping daging cincang. Daging cincang adalah olahan daging sapi yang dipotong kecil sehingga memiliki rasa yang kenyal dan empuk saat dimakan. Daging cincang sangat cocok dipadukan dengan bakso. Topping daging cincang ini juga menjadi salah satu khas Bakso Super Rasa.

Pemilik Bakso Super Rasa selalu berupaya untuk dapat mempertahankan usahanya. Didaerah Gayungan dan sekitarnya terdapat banyak pesaing yang memiliki usaha bakso yang serupa. Berikut data pesaing Bakso Super Rasa :

**Tabel 1.1 Pesaing Bakso Super Rasa**

No.	Nama Pesaing	Alamat
1.	Bakso Cak Lani	Jl. Gayungan III
2.	Bakso Anda	Jl. Gayungan PTT
3.	Bakso Pak Samino	Jl. Gayungan VII
4.	Bakso 45	Jl. Gayungan V
5.	Bakso Arum	Jl. Gayungan VII

Hasil pendapatan penjualan Bakso Super Rasa pada tahun 2019 dan 2020 sebagai berikut:

**Tabel 1.2 Pendapatan Tahun 2019**

Bulan	Omset Perbulan
Januari	Rp. 16.500.000
Februari	Rp. 15.400.000
Maret	Rp. 15.950.000
April	Rp. 16.280.000

Mei	Rp. 7.800.000
Juni	Rp. 9.100.000
Juli	-
Agustus	-
September	Rp. 13.000.000
Oktober	Rp. 15.600.000
November	Rp. 39.000.000
Desember	Rp. 52.000.000

**Tabel 1.3 Pendapatan Tahun 2020**

<b>Bulan</b>	<b>Omset perbulan</b>
Januari	Rp. 78.000.000
Februari	Rp. 84.000.000
Maret	Rp. 91.000.000
April	Rp. 93.600.000
Mei	Rp. 96.200.000
Juni	Rp. 94.000.000
Juli	Rp. 93.600.000
Agustus	Rp. 96.000.000
September	Rp. 97.500.000
Oktober	Rp. 97.500.000
November	Rp. 93.600.000
Desember	Rp. 97.500.000

Salah satu metode analisis yang dapat digunakan untuk merumuskan suatu formula strategi adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode analisis yang digunakan untuk mengetahui Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunities*), Ancaman (*Threats*) pada objek penelitian. Dan hasil dari analisis SWOT dapat dirumuskan suatu strategi bisnis yang tepat untuk lebih meningkatkan dan mengembangkan hasil penjualan yang akan datang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis mencoba merumuskan permasalahan yang mendasari penelitian adalah sebagai berikut :

“Strategi bisnis apakah yang digunakan oleh usaha Bakso Super Rasa dalam mempertahankan usahanya?”

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Untuk mengetahui dan menganalisis strategi bisnis yang digunakan usaha Bakso Super Rasa dalam mempertahankan usahanya”.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1. Secara Teoritis**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam perkembangan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan strategi bisnis di bidang Keuangan, Sumber Daya Manusia, Pemasaran dan Produksi.

#### **2. Secara Praktis**

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan untuk meninjau kembali apa yang harus dilakukan dalam mengambil kebijakan dalam pemecahan masalah yang berkaitan dengan strategi bisnis yang digunakan Usaha Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya, untuk mengembangkan usahanya dengan menggunakan analisis SWOT di bidang Keuangan, Sumber Daya Manusia, Pemasaran, dan Produksi sebagai masukan atau pertimbangan bagi perusahaan

(pedagang) dalam meningkatkan kinerjanya, serta referensi dalam pengambilan keputusan bisnis.