

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha kecil yang merupakan salah satu pilar perekonomian nasional, akhir-akhir ini banyak mendapat perhatian. Hal ini disebabkan karena kemampuannya bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi dan menyerap tenaga kerja sangat membantu kelangsungan roda perekonomian di Indonesia. Karena usaha kecil dianggap masyarakat mampu untuk membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat yang bergerak dibidang sektor informal, maka masyarakat mulai berpikir untuk menjalankan usaha kecil yang memiliki inovasi dalam menjalankan kegiatan bisnis usaha kecilnya.

Semakin banyaknya usaha kecil mengakibatkan ketatnya persaingan, para pelaku bisnis dituntut untuk mencari kiat-kiat yang tepat agar mampu tetap bertahan menghadapi persaingan. Oleh karena itu, penyesuaian diri pelaku bisnis terhadap perkembangan keadaan mutlak diperlukan.

Menghadapi persaingan tersebut, pelaku bisnis membutuhkan suatu strategi yang terpadu yang dapat mengantisipasi dampak dari suatu kejadian dan mampu bertindak proaktif atau inovatif untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing.. Salah satu alasan banyaknya cafe yang tidak dapat bertahan lama dalam menjalankan

kegiatan usahanya adalah karena kurang tepatnya strategi bisnis yang dilakukan. Oleh karena itu pengusaha di tuntut untuk dapat menjalankan usahanya dengan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dari tahun ke tahun. Cafe Jinggo merupakan salah satu contoh Cafe yang dapat bertahan dengan pencapaian yang diperoleh dari tahun ke tahun.

Pendapatan penjualan café Jinggo dapat ditingkatkan dengan formulasi strategi bisnis dalam meningkatkan dan mengembangkan pendapatan Café Jinggo. Berikut data pendapatan Café Jinggo :

Tabel 1.1 Pendapatan Café Jinggo Tahun 2016-2017

Bulan	Omset Perhari	Omset Perbulan
Januari	2.000.000	60.000.000
Februari	3.000.000	90.000.000
Maret	3.500.000	105.000.000
April	3.700.000	111.000.000
Mei	4.000.000	120.000.000
Juni	4.000.000	120.000.000
Juli	4.300.000	129.000.000
Agustus	4.600.000	138.000.000
September	5.000.000	150.000.000
Oktober	5.000.000	150.000.000
November	5.500.000	165.000.000
Desember	5.900.000	177.000.000
Januari	6.000.000	180.000.000
Februari	6.800.000	204.000.000

Sumber data : Cafe Jinggo

Berdasarkan data diatas, pendapatan Cafe Jinggo pada bulan Mei dan Juni tidak mengalami peningkatan. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu strategi bisnis untuk lebih meningkatkan dan mengembangkan pendapatan Cafe jingo.

Strategi bisnis yang dilakukan pengusaha merupakan strategi awal dalam mengembangkan usahanya di kemudian hari. Jika strategi tersebut berjalan sesuai dengan rencana, kegiatan usaha akan dapat bertahan dari waktu ke waktu. Cafe Jinggo yang berada di Jl Rungkut Kidul Surabaya meupakan Cafe yang berdiri sudah cukup lama sejak Tahun 2012 dan tetap eksis dalam menjalankan usahanya. Untuk menghadapi persaingan pasar, Cafe ini tentunya memiliki cara-cara tertentu dalam memenangkan persaingan pasar sehingga dapat bertahan dari tahun ke tahun.

Dalam menghadapi persaingan pasar yang ketat, pembedaan dalam menetapkan kreativitas strategi yang dilakukan pelaku bisnis menjadi suatu keharusan. Keunggulan dasar yang diperoleh pelaku bisnis ketika mampu menerapkan kreativitas strategi yang dilakukan dapat meningkatkan kinerja pemasaran dan pembelanjaan organisasi.

Cafe Jinggo merupakan salah satu pedagang yang dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya, selain itu faktor strategi yang dilakukan juga turut berperan serta dalam mempertahankan dan mengembangkan kelangsungan usahanya dari waktu ke waktu. Meskipun banyak pedagang yang berjualan makanan sejenis. Usaha kecil menengah

semakin banyak dikenal dan berkembang di wilayah Surabaya. Hal ini mengakibatkan para pengusaha melakukan strategi bisnis masing-masing agar usahanya tetap bertahan lama serta konsumen mau dan suka membeli makanan dan minuman di café tersebut.

Salah satu metode analisis yang dapat digunakan untuk merumuskan suatu formulasi strategi adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode analisis yang digunakan untuk mengetahui kekuatan (Strengths), peluang (Opportunities,) kelemahan (Weaknesses), dan 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.

Berdasarkan latar belakang café jinggo di atas maka penulis ingin mengetahui bagaimana strategi bisnis yang dilakukan Cafe Jinggo di Jl. Rungkut Kidul Surabaya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang didepan, maka perumusan masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut :

“ Strategi bisnis apakah yang digunakan Cafe Jinggo di Jl Rungkut Kidul Surabaya”?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang diperoleh adalah sebagai berikut :

“Untuk mengetahui dan menganalisis strategi bisnis yang digunakan pada Cafe Jinggo di Jl Rungkut Kidul Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Secara Praktis

Diharapkan dapat digunakan untuk kepentingan ilmiah, perbendaharaan dan referensi kepustakaan Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, khususnya dibidang strategi bisnis yang digunakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Cafe Jinggo yang berlokasi di Jl Rungkut Kidul Surabaya untuk mengembangkan usahanya yang meliputi Analisis SWOT dibidang Produksi, Keuangan, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Pemasaran. Dapat mengembangkan, menerapkan ilmu dan menambah referensi bagi mahasiswa angkatan bawah sehingga dapat memberikan manfaat bagi semua yang membaca laporan ini sebagai referensi dalam pembuatan laporan selanjutnya.

1.4.2 Secara Teoritis

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 Mikro Kecil dan Menengah Cafe Jinggo yang berlokasi di Jl Rungkut Kidul Surabaya untuk mengembangkan usahanya yang meliputi Analisis SWOT di bidang Produksi, Keuangan, Manajemen Sumber Daya

Manusia, dan Pemasaran sebagai masukan atau pertimbangan bagi perusahaan (pedagang) dalam meningkatkan kinerjanya, serta referensi dalam pengambilan keputusan bisnis.