

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kegiatan usaha merupakan kegiatan yang menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk memperoleh keuntungan fungsi usaha untuk menciptakan nilai guna dari suatu produk, yang semula kurang bernilai setelah diproses dapat menjadi kebutuhan masyarakat atau konsumen. Tujuan utama dari berwirausaha adalah keuntungan namun tidak dipungkiri bahwa berwirausaha juga memiliki tujuan lain seperti ingin membesarkan usahanya, ingin memenuhi kebutuhan masyarakat, dan lain sebagainya. Menurut Fahmi (2013:1) kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut.

Keuntungan merupakan tujuan akhir dalam kegiatan usaha, banyaknya keinginan masyarakat saat ini dalam membuka sebuah usaha menjadikan kafe sebuah alternatif yang menurut beberapa orang sebagai alternatif yang mudah, tetapi membuka suatu usaha memerlukan beberapa strategi sehingga pembukaan kafe bisa berkelanjutan tidak hanya sementara karena strategi yang kurang maksimal. Kafe yang sudah lama berdiri maupun baru dibuka, mereka berusaha untuk mengenalkan atau menawarkan menu-menu baru agar dapat diterima dengan baik oleh para pembeli atau konsumen. Kondisi tersebut akan menimbulkan persaingan antar kafe yang semakin ketat untuk menarik pembeli sebanyak-banyaknya. Kafe yang baru dibuka harus bisa semaksimal mungkin untuk mengenalkan menu-menu terbaiknya agar bisa diterima di tengah-tengah masyarakat umum. Untuk kafe yang mempunyai usia yang cukup lama juga harus mampu mempertahankan kesuksesannya serta semakin menjamunya kafe-kafe baru dengan berbagai jenis konsep dan menu yang ditawarkan akan bisa berpotensi untuk menggusur minat para pelanggan yang sudah lama tersebut.

Dalam penelitian ini kafe nosty Sidoarjo yang beralamat di Pasar Surya Asri 1 Blok K-1, Jl. Sidopurno, Sidopurno 1, Sidokepong, Buduran, Sidoarjo Regency, East Java 61252, kafe nosty Sidoarjo dipilih karena baru buka tahun 2019 serta kafe yang menghadirkan menu makanan western atau kebarat-baratan yang kebanyakan menggunakan campuran keju, kafe nosty

juga memiliki segmen pasar untuk kalangan pelajar serta mahasiswa sehingga kebanyakan menu yang dihadirkan di kafe nosty sesuai kantong pelajar, menu yang ditawarkan juga sesuai selera anak muda zaman sekarang, *design interior* kafe juga memiliki tema yang klasik seperti yang anak muda sekarang gemari.

Di sekitar wilayah Kafe Nosty juga terdapat beberapa Kafe yang notabene akan menjadi pesaing alami dalam menjalankan bisnis perkafean, kafe yang terdapat disekitar wilayah kafe nosty antara lain Oemah klop kafe, kafe RIA, kedai kopi 99, dengan banyaknya kafe yang terdapat disekitar wilayah kafe nosty, kafe nosty harus bisa memberikan inovasi yang menarik khususnya dalam pemilihan menu makanan yang ditawarkan untuk memikat konsumen agar konsumen segan untuk kembali lagi, pada bulan-bulan terakhir ini volume penjualan di Kafe Nosty menurun, hal ini diakibatkan sifat konsumen yang menyukai hal baru. Banyaknya persaingan kafe membuat pengunjung di Kafe Nosty sedikit berkurang, jika tidak segera ditemukan solusinya, maka Kafe Nosty akan mengalami kerugian besar. Maka, pemilik usaha kafe nosty harus memiliki strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara menganalisa faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi penjualan di Kafe Nosty.

Jadi dengan melihat latar belakang permasalahan, fenomena dan fakta yang telah diuraikan diatas, maka dalam kesempatan kali ini peneliti tertarik untuk meneliti mengenai **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PEJUALAN DI KAFE NOSTY SIDOARJO.**

## **1.2 Rumusan masalah**

Bedasarkan uraian latar belakang masalah, permasalahan yang akan dibahas dalam peneltian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana alternatif strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan usaha serta meningkatkan penjualan Kafe Nosty?
2. Bagaimana prioritas strategi pengembangan penjualan Kafe Nosty?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui faktor internal yang menjadi kekuatan Kafe Nosty.

2. Mengetahui faktor internal yang menjadi kelemahan Kafe Nosty.
3. Mengetahui faktor eksternal yang menjadi peluang dalam usaha Kafe Nosty.
4. Mengetahui faktor eksternal yang menjadi ancaman dalam usaha Kafe Nosty.
5. Mengidentifikasi strategi pengembangan usaha Kafe Nosty Sidoarjo.

#### **1.4 Batasan Masalah**

Penentuan batasan masalah dilakukan untuk menyederhanakan ruang lingkup masalah sehingga penelitian dapat mengarah pada sasaran yang diinginkan. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Responden penelitian yang digunakan yaitu responden responden ahli dan responden konsumen. Responden ahli terdiri dari pemilik kafe, pelayan kafe.
2. Penelitian ini menganalisa kelebihan dan kelemahan usaha serta peluang dan ancaman usaha kafe.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dari segi aspek – aspek sebagai berikut :

##### **1. Aspek Akademis**

Penulis mengharapkan penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan serta pengetahuan mahasiswa program studi Teknik Industri tentang strategi pengembangan penjualan khususnya untuk penelitian yang berfokus pada UMKM.

##### **2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Penelitian ini diharapkan penulis dapat menambah pengetahuan serta wawasan mengenai strategi pengembangan penjualan untuk menarik pembeli dan agar mereka merasa puas dan juga diharapkan dapat membantu penelitian selanjutnya.

##### **3. Aspek Praktis**

Penelitian ini diharapkan penulis dapat memberikan manfaat bagi pemilik berupa wawasan mengenai strategi pengembangan penjualan untuk menjalankan usaha di daerah Sidoarjo guna sebagai saran untuk menghadapi persaingan usaha kafe dimasa yang akan datang.