

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kegiatan bisnis merupakan proses kegiatan oleh individu atau kelompok melalui proses penciptaan, pertukaran kebutuhan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan khususnya secara finansial. Perkembangan bisnis di era modern ini terutama di Indonesia sangatlah meningkat dari waktu ke waktu. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat penyedia makanan dan minuman berskala menengah besar yang dirilis oleh databoks.katadata.co.id pada juni 2022, terdapat sebanyak 11.223 usaha kuliner yang tersebar di Indonesia pada tahun 2020. Sebanyak 8.042 usaha di antaranya berupa restoran atau rumah makan, 269 usaha berupa katering dan 2.912 usaha penyedia makan dan minum lainnya. Provinsi Jawa Barat berada di posisi kedua dengan jumlah usaha penyedia makanan dan minuman sebanyak 1.414 usaha. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis makanan atau kuliner saat ini merupakan sektor yang berkembang pesat dan memiliki potensi pertumbuhan yang sangat besar.

Industri kuliner menghasilkan keuntungan bagi banyak pemilik bisnis kuliner. Namun banyak pengusaha kuliner yang bangkrut, karena strategi yang diterapkan belum tepat dan kualitas pelayanan yang belum maksimal. Strategi bisnis tidak hanya berfungsi untuk bertahan dalam persaingan bisnis, namun juga meningkatkan kualitas perusahaan sehingga mampu bersaing untuk memenangkan pasar. Untuk mencapai hal tersebut, para pengusaha perlu memahami kondisi yang ada di dalam dan di luar perusahaan atau organisasi yang ada disekitarnya agar dapat menjaga keberlangsungan perusahaannya dengan baik. Perubahan kondisi tersebut disebabkan oleh fluktuasi penjualan yang dipengaruhi oleh faktor eksternal (demografi, persaingan di pasar, dan perilaku permintaan pelanggan) serta faktor internal (penjualan, keterbatasan sumber daya manusia, teknologi dan kemampuan finansial perusahaan).

Dalam menjalankan suatu usaha wirausahawan harus mampu mengatasi tantangan dan persaingan yang semakin ketat. Dalam situasi ini, persaingan antar pengusaha semakin meningkat, seiring dengan bertambahnya jumlah pesaing, volume produk yang dihasilkan, dan teknologi yang berkembang pesat sehingga menimbulkan persaingan yang ketat antar pengusaha. Untuk itu pengusaha perlu menjaga

keberlangsungan usaha yang dijalankannya. Pengusaha harus mampu beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan agar dapat mengetahui strategi apa yang digunakan dan bagaimana menerapkannya pada bisnisnya. Pelaku ekonomi kini dapat mengantisipasi dan menganalisis kondisi pasar dengan lebih tepat dengan menciptakan produk berkualitas tinggi, dan memberikan layanan berkualitas tinggi yang memuaskan konsumen untuk mengungguli persaingan.

Dalam persaingan bisnis perusahaan harus mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dalam perusahaan. Hal ini sangat membantu perusahaan untuk mengidentifikasi bisnisnya, memanfaatkan segala peluang yang ada dan meminimalkan ancaman. Memiliki strategi yang tepat sangatlah penting dalam segala aktivitas terutama dalam mengelola bisnis. Strategi yang tepat dan organisasi yang terorganisir dengan baik akan memudahkan suatu organisasi dalam menjalankan misinya untuk mencapai tujuan.

Berdasarkan data kementerian perindustrian yang dipublikasikan oleh Kompasmedia.kompas.id. Terdapat 11 kawasan industri dengan total 7600 perusahaan di Kabupaten Bekasi. Kawasan tersebut antara lain Kawasan Industri Gobel, Kawasan MM2100 Industrial Town, Kawasan Marunda Centre, Kawasan Industri Terpadu Indonesia China, Kawasan Greenland International City, Kawasan Lippo Cikarang, Kawasan EJIP, Kawasan Industrial Jababeka Estate, Kawasan Hyundai Inti Development, dan Kawasan Satria Manunggal Industrial Estate. Dengan banyaknya jumlah Kawasan Industri ini menjadi potensi besar bagi usaha katering atau penyedia paket makan Karyawan hal ini tentu akan menjadi sebuah peluang serta ancaman terhadap persaingan bisnis usaha Katering. Untuk itu usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri harus tetap tumbuh agar dapat mempertahankan eksistensinya salah satunya dengan cara menciptakan strategi.

Perusahaan perlu mengembangkan strategi yang tepat untuk menghadapi lingkungan bisnis yang selalu berubah. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dan merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang memungkinkan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT merupakan kerangka analisis yang mengintegrasikan antara lingkungan internal dan eksternal dengan membangun pendekatan SWOT.

Perkembangan jasa katering tidak terlepas dari perkembangan teknologi khususnya dengan hadirnya media sosial sebagai media online. Media sosial menjadi

media yang paling banyak digunakan oleh masyarakat untuk menyebarkan informasi secara cepat dengan biaya yang lebih murah. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan pemilik usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri bahwa yang menjadi salah satu penyebab sulit berkembang yaitu pemasaran yang masih menggunakan sistem mulut ke mulut dan semakin banyaknya persaingan bisnis usaha katering yang sedang berkembang saat ini. Di era globalisasi atau teknologi yang sudah semakin maju adapun strategi yang sudah dijalankan usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri agar tetap mempertahankan eksistensinya yaitu dengan menjalin hubungan baik antar relasi bisnis untuk memperluas jangkauan pasar dengan menggunakan Whats App sebagai media komunikasi antar relasi saja namun pemanfaatan media sosial belum optimal dilakukan oleh usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri.

Kemajuan teknologi saat ini sudah sangat pesat dengan memberikan banyak manfaat. Dalam menghadapi era globalisasi, pelaku usaha tidak bisa menjalankan bisnisnya hanya dengan menggunakan cara tradisional. Kemampuan suatu perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan lain memerlukan strategi baru agar bisnis tersebut mampu bersaing dengan bisnis lainnya. Hal ini mengharuskan setiap orang, kelompok, atau perusahaan untuk menerapkan strategi yang mendukung proses bisnis. CV. Iyos Berkah Mandiri adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang jasa boga dalam hal menyediakan atau melayani permintaan makanan. Usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri merupakan usaha yang telah berdiri lebih dari sepuluh tahun dalam menyediakan kebutuhan katering atau paket makan untuk karyawan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha katering, hal yang menjadi penyebab sulitnya mengembangkan usaha pada Katering CV. Iyos Berkah Mandiri selain kurangnya promosi yang sesuai dengan perkembangan zaman saat ini diantaranya yaitu mengenai jumlah permintaan jasa katering yang tidak menentu, ketidakstabilan harga bahan baku dipengaruhi dengan ketersediaan bahan pokok, kurangnya inovasi produk seperti menu katering yang kurang bervariasi, dan permasalahan lainnya yang dapat mempengaruhi penggunaan jasa katering di masa mendatang. Dalam hal ini banyak faktor yang mempengaruhi usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri untuk dapat mempertahankan eksistensinya untuk tumbuh dan berkembang. Kinerja suatu perusahaan dalam laporan keuangan dapat digunakan untuk menilai kemampuannya dalam bertahan, dan berkembang. Untuk penelitian pengembangan usaha ini, peneliti memilih Katering CV. Iyos Berkah Mandiri yang

merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang jasa boga. Di bawah ini adalah data pendapatan yang diperoleh CV. Iyos Berka Mandiri.

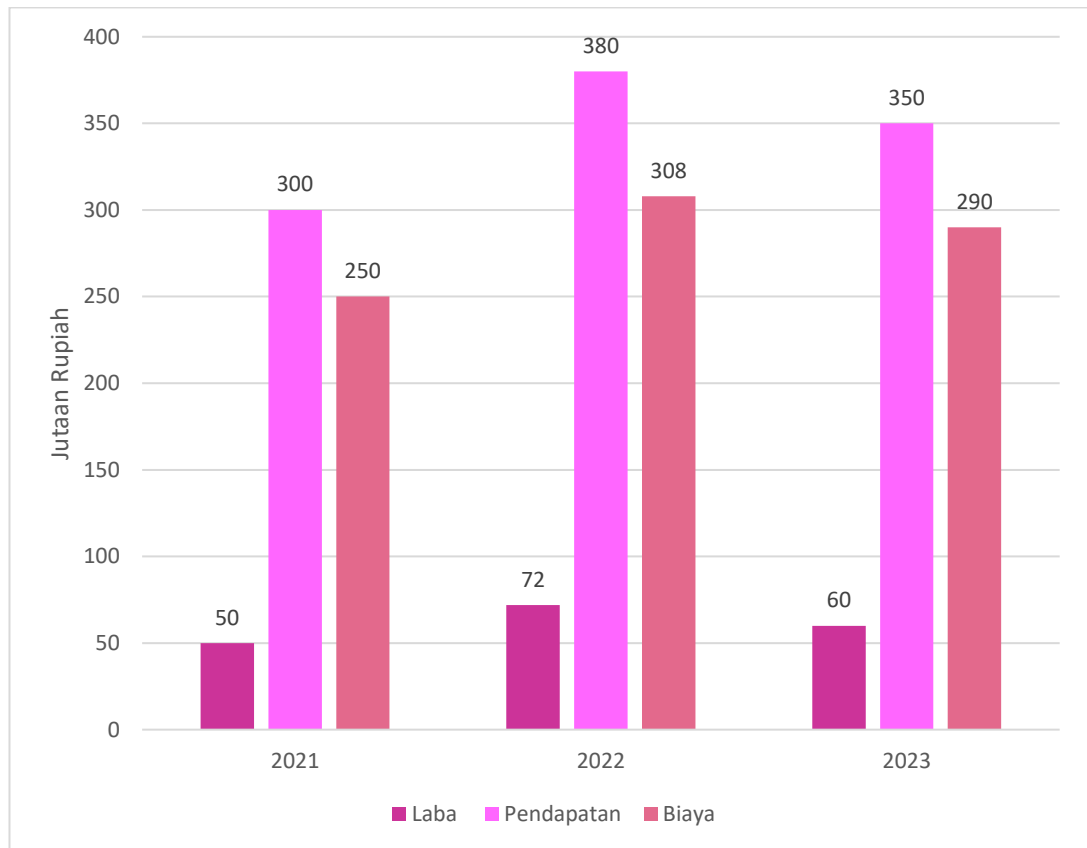
Tabel 1. 1 Data Laba yang diperoleh Katering CV. Iyos Berkah Mandiri periode Februari 2023 – Februari 2024

BULAN	PENDAPATAN LABA/BULAN	PERUBAHAN %
Februari 2023	5,000,000.00	0%
Maret 2023	4,500,000.00	-10%
April 2023	4,000,000.00	-11%
Mei 2023	4,500,000.00	13%
Juni 2023	5,000,000.00	11%
Juli 2023	6,000,000.00	20%
Agustus 2023	6,000,000.00	0%
September 2023	5,500,000.00	-8%
Oktober 2023	5,000,000.00	-9%
November 2023	5,000,000.00	0%
Desember 2023	4,500,000.00	-10%
Januari 2024	5,000,000.00	11%
Februari 2024	4,500,000.00	-10%

Sumber: CV. Iyos Berkah Mandiri

Berdasarkan tabel 1.1 membuktikan bahwa jumlah pengguna Katering CV. Iyos Berkah Mandiri mengalami fluktuasi atau ketidakstabilan di setiap bulannya terbukti mengalami kenaikan jumlah pendapatan laba yang tertinggi pada bulan Juli 2023 mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya 20% dan mengalami penurunan -11% pada bulan April 2023.

Tabel 1. 2 Grafik Data Pendapatan yang diperoleh Katering CV. Iyos Berkah Mandiri periode Tahun 2021-2023



Sumber: CV. Iyos Berkah Mandiri

Pada Grafik diatas terlihat bahwa pendapatan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun akibat adanya biaya dan pendapatan yang dihasilkan oleh Katering CV. Iyos Berkah Mandiri mengalami fluktuasi sehingga perusahaan hanya mendapatkan pendapatan bersih rata-rata pertahunnya sebesar Rp 60.666.667,- dengan pendapatan tertinggi didapat pada tahun 2022 dan yang terendah pada tahun 2021. Fluktuasi tersebut tentu saja disebabkan oleh permasalahan internal dan eksternal. Permasalahan tersebut disebabkan oleh ketidakpastian jumlah permintaan jasa katering yang tidak menentu tiap tahunnya, ketidakstabilan harga bahan baku dipengaruhi dengan ketersediaan bahan pokok.

Berdasarkan grafik dan permasalahan diatas dapat dilihat bahwa perkembangan usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri ini masih bisa dikatakan belum stabil karena masih terdapat kelemahan khususnya pada promosi dan inovasi produk. Maka dibutuhkan strategi-strategi untuk mengembangkan usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri untuk pengembangan usaha, yang mana strategi-strategi tersebut dapat dianalisis menggunakan analisis SWOT, untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan,

peluang, dan ancaman. Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk meneliti dengan judul **“Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri Kota Bekasi”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan yang muncul, dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut:

1. Kurangnya promosi yang dilakukan oleh usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri. Hal ini akan mempengaruhi jumlah permintaan pemesanan.
2. Kurangnya inovasi terhadap variasi menu katering yang akan berpengaruh terhadap usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri dalam mempertahankan pangsa pasarnya.
3. Persaingan bisnis yang semakin ketat dari kompetitor yang telah lama menguasai pasar.
4. Kurangnya pemahaman dalam menerapkan strategi bisnis mengakibatkan pengembangan bisnis tidak optimal dalam memperhitungkan faktor internal kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal sebagai peluang dan ancaman.

1.3. Pembatasan Masalah

Hasil identifikasi masalah yang ada pada CV. Iyos Berkah Mandiri menunjukan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Guna mencegah mengembangnya penelitian maka penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas. Harapannya pemecahan masalahnya lebih terarah. Oleh sebab itu penulis membatasi penelitian hanya pada Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas yang diuraikan oleh peneliti, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan usaha yang sesuai untuk diterapkan pada usaha Katering CV. Iyos Berkah Mandiri.

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang sesuai untuk diterapkan pada Katering CV. Iyos Berkah Mandiri.

1.6. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan memberi pengalaman langsung mengenai strategi pengembangan yang dapat digunakan dalam mengembangkan usaha.

2. Dari sisi teoritis

Sebagai bahan referensi serta pengetahuan bagi siapa saja yang ingin menggunakan Analisis SWOT sebagai penentu strategi pengembangan, maupun siapa saja yang akan melakukan penelitian menggunakan Analisis SWOT.

3. Dari sisi kebijakan dari pihak perusahaan.

Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dan evaluasi bagi perusahaan untuk menentukan strategi pengembangan usaha.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut Skripsi ini, maka sistematika penulisan penyajian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data penelitian

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.