

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan zaman yang semakin maju menuntut individu atau kelompok untuk lebih berpikir kreatif dan inovatif guna mempertahankan eksistensinya dilingkungan masyarakat. Perkembangan ini dari tahun ketahun semakin berkembang pesat, mulai dari teknologi, bisnis, gaya hidup, kebudayaan, ekonomi, politik dan sebagainya. Peluang tersebut tentunya harus dimanfaatkan oleh individu atau pun kelompok dalam hal positif untuk mendapatkan keuntungan, salah satunya dalam peluang bisnis. Peluang bisnis yang diciptakan tentunya harus kreatif, menarik, dan khas, yang bisa diterima oleh masyarakat luas. Bisnis yang dilakukan bisa berbentuk produk atau jasa, atau kedua-duanya disatukan.

Kota Bandung adalah kota terbesar ke-3 di Indonesia, dan merupakan Ibu Kota Provinsi Jawa Barat. Selain udaranya yang sejuk, Kota Bandung sering disebut kota kreatif, karena masyarakatnya yang terkenal kreatif dan sering menciptakan hal-hal unik, seperti produk, kuliner, seni, dan sebagainya. Di kota ini banyak sekali inovasi-inovasi yang lahir, berkembang, dan bermanfaat bagi masyarakat. Selain itu, Kota Bandung bersama empat kota/daerah lainnya yakni Yogyakarta, Solo, Semarang, dan Bali, ditetapkan sebagai destinasi wisata kuliner Indonesia oleh Kementerian Pariwisata. Kedepan, kota-kota itu diharapkan bisa masuk dalam situs warisan dunia UNESCO sehingga makin memberi dampak positif bagi negara (*pikiran-rakyat.com*, 2015). Hal tersebut bisa dilihat dari banyak sekali perusahaan kuliner yang berdiri di setiap jalan-jalan Kota Bandung, yang bisa dijadikan tempat wisata kuliner atau sebagai oleh-oleh, dan tempat peristirahatan untuk menikmati jamuan yang diberikan oleh setiap perusahaan.

Banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang kuliner akan mengakibatkan persaingan antar perusahaan sejenis yang semakin ketat sehingga menuntut manajemen perusahaan harus mengantisipasi timbulnya ancaman-ancaman dari para pesaing, serta mampu memanfaatkan peluang dan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Maka dari itu, penting dilakukannya perumusan strategi untuk

mempertahankan eksistensi perusahaan dan dapat bersaing dengan para pesaing. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka perlu dilakukan perumusan strategi salah satunya yaitu dengan perumusan strategi konsep Fred R. David.

Cekeran Midun merupakan sebuah perusahaan yang berdiri pada tanggal 4 Februari 2013 dan memiliki *outlet* pertamanya di Jl. Singaperbangsa No.103 C (Monumen Perjuangan Jawa barat) Dipatiukur, Bandung. Konsep yang diusung sang penggagas ingin menonjolkan budaya asli Indonesia dan ingin menjadikan produk Indonesia menjadi raja-nya di negara sendiri. (*Cekeranmidun.com, 2018*). Dari Open Data Kota Bandung, pada tahun 2014 terdapat 50 perusahaan kuliner atau rumah makan yang berada di Kota Bandung, sedangkan pada tahun 2017 angka tersebut meningkat menjadi 396 perusahaan kuliner/rumah makan di Kota Bandung (*data.bandung.go.id*). Dari data tersebut perusahaan-perusahaan rumah makan/kuliner khususnya Perusahaan Cekeran Midun, dituntut untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan kuliner lainnya, salah satu upaya yang harus dilakukan perusahaan adalah dengan perumusan strategi perusahaan jangka panjangnya. Karena para pesaing perusahaan Cekeran Midun sudah melakukan hal tersebut, seperti pengembangan produk/inovasi produk, pengembangan pasar ke luar kota, kerja sama perusahaan, dan sebagainya. Maka dari itu, Perusahaan Cekeran Midun harus segera merumuskan strategi untuk kemajuan dan perkembangan perusahaan.

Dari latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka penelitian ini mencoba untuk meneliti hal tersebut yaitu dengan mengambil topik adalah sebagai berikut:

**“PERUMUSAN STRATEGI PERUSAHAAN CEKERAN MIDUN DALAM UPAYA MEMENANGKAN PERSAINGAN DENGAN MENGGUNAKAN KONSEP FRED R. DAVID”.**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan), serta lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki oleh Perusahaan Cekeran Midun?
2. Bagaimana alternatif strategi yang dihasilkan untuk Perusahaan Cekeran Midun?
3. Bagaimana strategi yang sesuai digunakan dengan kondisi Perusahaan Cekeran Midun saat ini?

### 1.3 Pembatasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan di Perusahaan Cekeran Midun Jl. Pasir Impun Komp. Perumahan *Grand Panoramic* No. C2 – Bandung.
2. Dalam penelitian ini penulis menggunakan konsep Fred R. David dengan tiga tahap. Pertama tahap input (IFE, dan EFE), tahap pencocokan (IE, SWOT, dan SPACE), dan tahap keputusan (QSPM).
3. Dalam tahap input penulis tidak menggunakan Matriks *Competitive Profile* (CP).
4. Dalam tahap pencocokan tidak menggunakan Matriks BCG dan Matriks *Grand Strategi*.
5. Analisis lingkungan hanya dilakukan disekitar perusahaan dan *outlet* Cekeran Midun. Serta dari 7 *outlet* Perusahaan Cekeran Midun hanya 5 *outlet* yang penulis analisis.
6. Dalam penelitian ini hanya sampai pada tahap perumusan strategi, tidak sampai pada tahap penerepan dan pengevaluasian strategi.

### 1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui faktor-faktor lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan), serta lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki oleh Perusahaan Cekeran Midun.
2. Untuk menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dimiliki oleh Perusahaan Cekeran Midun.

3. Untuk menentukan strategi yang cocok dengan kondisi Perusahaan Cekeran Midun saat ini.

### **1.5 Kegunaan Penelitian**

Dengan dilaksanakannya penelitian ini, diharapkan memperoleh manfaat yang dapat diambil baik bagi mahasiswa, maupun bagi perusahaan. Adapun manfaat yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi mahasiswa
  - a. Mahasiswa diharapkan mampu memimplementasikan ilmu yang dipelajari selama mata kuliah dalam penelitian ini.
  - b. Mahasiswa diharapkan mampu mempraktikkan ilmu teori yang didapat diperkuliahan ke lapangan dengan bentuk penelitian.
  - c. Meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai analisis SWOT yang diintegrasikan dengan metode QSPM dan SPACE.
  - d. Meningkatkan pemahaman dan kemampuan analisis pemecahan kasus nyata secara sistematis.
2. Manfaat bagi perusahaan
  - a. Dapat meningkatkan penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan sehingga mampu bersaing dalam pangsa pasar.
  - b. Meningkatkan profit perusahaan.
  - c. Membantu marketing dalam memasarkan produk tersebut dipasaran sehingga penjualan bisa lebih meningkat.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk lebih memahami dengan jelas mengenai laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan ini dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

#### **BAB I           Pendahuluan**

Bab ini berisi tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, kegunaan, dan sistematika penulisan.

**BAB II            Landasan Teori**

Bab ini berisi teori yang berupa pengertian dan definisi yang diambil dari kutipan buku dan internet, yang berkaitan dengan penyusunan laporan penelitian. Serta beberapa literatur *review* yang berhubungan dengan penelitian.

**BAB III           Metodelogi Penelitian**

Bab ini berisi *flowchart* dan solusi untuk memecahkan permasalahan yang telah dipaparkan sebelumnya.

**BAB IV           Pengumpulan Data dan Pengolahan Data**

Bab ini berisi data yang telah dikumpulkan selama penelitian yaitu pengumpulan data dari perusahaan yang menjadi objek penelitian melalui penyebaran kuesioner tentang perumusan strategi perusahaan Cekeran Midun dalam upaya memenangkan persaingan dengan menggunakan konsep Fred R. David, dan hasil pengolahan data dari hasil kuesioner tersebut.

**BAB V            Analisis dan Pembahasan**

Bab ini berisi analisis dan pembahasan dari data kuesioner yang sebelumnya telah diolah pada bab sebelumnya.

**BAB VI           Kesimpulan dan Saran**

bab ini berisi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan perumusan strategi perusahaan Cekeran Midun dalam upaya memenangkan persaingan dengan menggunakan konsep Fred R. David.