

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bisnis kuliner adalah salah satu sektor yang sedang berkembang pada saat ini, berkat ide yang inovatif dan kreatif membuat konsep suatu pemasaran dalam bisnis ini semakin berkembang pesat dan tepat. Pemasaran kini difokuskan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Pemasaran memainkan peran yang penting untuk merencanakan suatu strategi bisnis, di mana suatu strategi pemasaran membantu bisnis untuk mencapai tujuannya. Strategi pemasaran adalah upaya perusahaan untuk menciptakan suatu nilai bagi pelanggannya dan untuk membangun hubungan yang sangat menguntungkan.

Untuk merancang strategi pemasaran yang efektif, kita perlu memahami secara mendalam faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan bisnis, baik dari dalam maupun luar perusahaan. Dunia bisnis saat ini terus berubah dengan cepat, menghadirkan peluang dan tantangan baru yang harus dihadapi. Perubahan ini tidak hanya berdampak pada lingkungan eksternal, tetapi juga memengaruhi kondisi internal perusahaan. Dalam situasi yang dinamis seperti ini, analisis SWOT menjadi alat yang sangat berguna untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Dengan menggunakan analisis SWOT, kita dapat merumuskan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan.

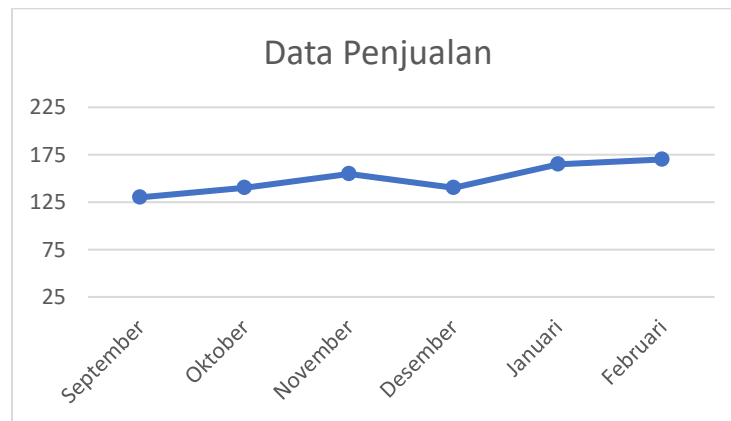
Salah satu usaha kuliner Baso Aci yang berada di Kota Malang adalah Baso Aci Nyengir yang berdiri sejak tahun 2020. Keberagaman menu yang ditawarkan membuat masyarakat tertarik pada produk Baso Aci Nyengir mulai varian mini, biasa, keju, lengkap, dan puyuh. Dalam memulai usaha ini, Baso Aci Nyengir menghadapi berbagai rintangan dan tantangan dalam persaingan, termasuk masalah harga, kualitas, kurangnya sumber daya, dan keterbatasan aset, dibandingkan dengan kompetitor lain yang juga menjual Baso Aci di wilayah Kota Malang.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti pada lokasi penelitian didapatkan problem pada penjualan produk di Baso Aci Nyengir mengalami kenaikan dan penurunan

penjualan produk pada rentang bulan September 2023 sampai Februari 2024. Berikut merupakan data penjualan produk Baso Aci Nyengir:

Tabel 1. 1 Data Penjualan Baso Aci Nyengir pada bulan September 2023 sampai Februari 2024

Bulan	Jumlah Penjualan
September	130 porsi
Oktober	145 porsi
November	155 porsi
Desember	140 porsi
Januari	165 porsi
Februari	170 porsi



Gambar 1. 1 Diagram Penjualan Baso Aci Nyengir

Sumber : Baso Aci Nyengir

Berdasarkan data penjualan pada tabel diatas penjualan periode bulan September 2023 dan Desember 2023 mengalami penurunan, sedangkan periode bulan Oktober 2023 sampai Februari 2024 mengalami kenaikan yang berfluktuasi. Oleh karena itu, untuk mempertahankan bisnis ini diperlukan sistem pemasaran yang efektif. Untuk memahami dan menganalisis permasalahan dalam sistem pemasaran tersebut, peneliti menerapkan metode Analisis SWOT. Dengan demikian, metode Analisis SWOT ini diterapkan untuk memperbaiki sistem pemasaran.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Setelah mengidentifikasi permasalahan penelitian diatas, menunjukkan adanya fluktuasi rentang waktu September 2023 hingga Februari 2024, peneliti melakukan penelitian mengenai analisis strategi pemasaran. Penelitian ini diberi judul **“Penerapan Metode Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Baso Aci (Studi Kasus Pada Baso Aci Nyengir)”**.

## 1.3 Rumusan Masalah

Mengacu pada penjelasan sebelumnya, permasalahan yang akan diteliti dalam studi ini adalah “Terletak pada kuadran berapa strategi pemasaran Baso Aci Nyengir?”.

## 1.4 Tujuan Penelitian

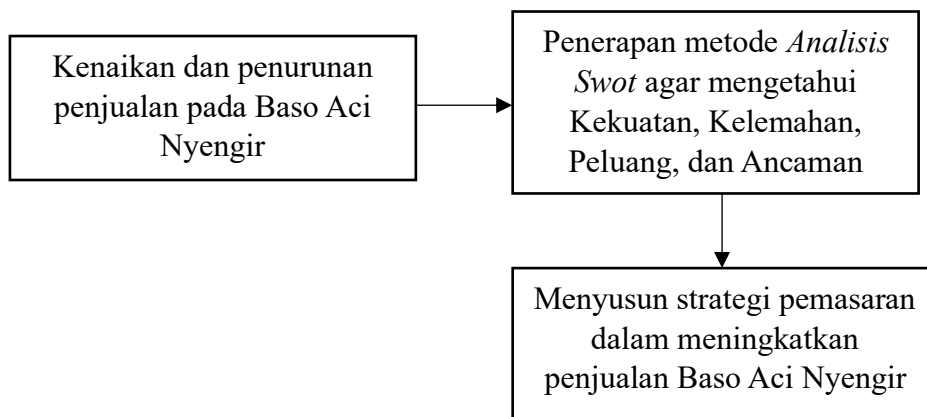
Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, tujuan penelitian ini adalah “Untuk mencari letak kuadran dari strategi pemasaran Baso Aci Nyengir.

## 1.5 Batasan Masalah

Untuk memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian serta mencegah meluasnya permasalahan yang ada, maka ruang lingkup penelitian dapat dibatasi sebagai berikut:

1. Data yang diambil pada penelitian ini adalah pada bulan September 2023 - Februari 2024.

## 1.6 Kerangka Berfikir



Gambar 1. 2 Kerangka Berpikir

Sumber: Baso Aci Nyengir

## **1.7. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan penulis tentang strategi pemasaran..

2. Bagi Kampus

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur kampus.

3. Bagi UMKM Baso Aci Nyengir

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berharga bagi pengembangan bisnis.