BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia perkembangan dalam dunia bisnis semakin hari semakin mengalami peningkatan yang di sebabkan oleh perubahaan pola pikir manusia yang dinamis serta perubahan teknologi yang semakin canggih. Dalam berbisnis harus mempunyai strategi yang penting untuk membuat usaha agar usahanya berkembang secara pesat. Hal itu terbukti banyaknya usaha baru bermunculan salah satunya bergerak dibidang kuliner (Linggar, 2018).

Bagi para pelaku bisnis kuliner bisa mendapatkan keuntungan yang cukup banyak dan tidak akan mengalami kebangkrutan apabila dapat menentukan dan menetapkan strategi pemasaran yang tepat (Panjaitan & Cahyaningrum, 2018). Dalam bisnis kuliner ini dapat dilakukan oleh semua kalangan. Menurut Nurmayanti (2020) mengatakan bahwa Jombang merupakan salah satu kota yang memiliki perkembangan bisnis dibidang kuliner yang cukup pesat mulai dari jenis rumah makan / restoran.

Dari banyaknya bisnis dibidang kuliner di Jombang, kuliner Soto Ayam banyak sekali. Masyarakat di kota Jombang yang berminat Soto Ayam cukup banyak dari kalangan remaja hingga lanjut usia. Salah satu kuliner Soto Ayam di kota Jombang adalah Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban. Soto Ayam Pak H. Solikhin juga memiliki para pesaing yang sejenis. Di bawah ini merupakan beberpa pesaing Soto Ayam di Kota Jombang dengan produk sejenis :

Tabel 1.1

Daftar pesaing soto ayam di Kota Jombang

No	Nama pesaing	Alamat

1.	Soto Ayam Pak H. Solikhan	Jln . Ngoro – Jombang No 168 Cukir
2.	Soto Ayam Semar	Jln. Kapten pierre Tenden No. 115 , Sengon , Pulo Lor
3.	Soto Ayam Cak Jojon	Cukir , Kec. Diwek
4.	Soto Ayam Pak Yadi	Jln. Kusuma bangsa, Pulo Lor
5.	Soto ayam Lamongan	Jln. Gus Dur No. 105, Candi Mulyo

Berdasarkan tabel di atas merupakan daftar pesaing yang berlokasi di Kota Jombang membutikan bahwa rumah makan soto sekarang ini dapat dengan mudah ditemui di Kota Jombang melalui aplikasi.

Soto Ayam Pak H. Solikhin merupakan bisnis kuliner di Jombang yang buka pada pagi hari. Tempat Soto Ayam Pak H. Solikhin ini didalam kampung yang dikelilingi rumah warga tepatnya di Dsn. Nglaban Ds. Bendet rt/rw 015/008.

Gambar 1.1

Lokasi usaha

Sumber : dokumen peneliti 2021

Lokasi usaha yang berada didalam kampong rumah warga desa Nglaban, parkiran yang luas & banyak konsumen yang datang ke warung Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban.

Gambar 1.2

Foto porsi soto ayam di Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban

Sumber : foto yang diolah, 2021

Porsi soto ayam cukup banyak, bukan hanya nasi yang porsinya banyak tetapi juga irisan ayam diatasnya juga banyak alias tidak pelit kalau ingin buat pelanggannya puas.

Gambar 1.3

Foto para konsumen soto ayam pak H. Solikhin Nglaban

Sumber : dokumen peneliti, 2021

Para konsumen soto ayam pak H. Solikhin diambil gambar 2 yang atas pada hari Minggu yaitu hari libur dan gambar 2 dibawahnya pada hari Jumat , pelanggan cukup banyak dari kalangan remaja sampai lanjut usia. Mereka rela mengantri dan menunggu hidangan soto ayam pak H. Solikhin.

Gambar 1.4

Pelayan menyiapkan hidangan untuk para konsumen

Sumber : foto diolah,2021

Pelayan untuk menghidangkan soto ada yang laki – laki & perempuan, saat laki-laki sedang berhalangan yang pelayan perempuan yang menggantikan. Gambar sama-sama menyiapkan hidangan soto untuk para konsumen.

Soto Ayam Pak H. Solikhin ini merupakan usaha keluarga yang turun temurun resep ke anak-anaknya dan buka cabang di lokasi yang berbeda-beda. Soto ayam pak H. Solikhin ini mempunyai ciri khas rasa daging ayam kampung. Pada awal mula usaha Soto Ayam Pak H. Solikhin ini berjualan soto ayam keliling menggunakan gerobak dorong pada tahun 1992. Soto Ayam Pak H. Solikhin sejak tahun 1992 sampai dengan saat ini. Awal mula Soto Ayam ini berada diteras rumah anaknya, lalu pindah di teras kediaman Pak H. Solikhin sendiri.

Konsumen Soto ayam mulai dari kalangan remaja sampai dengan lansia. Dari banyaknya konsumen soto ayam memiliki penilaian dan alasan tersendiri untuk membeli. Keunikan lokasi

Soto ayam membuat konsumen pemula penasran untuk mencobanya dan mereka tidak hanya sekedar informasi dari keluarga, kerabat, pastinya konsumen langsung ingin mencoba.

Faktor yang mendukung konsumen untuk menikmati Soto Ayam Pak H. Solihin Nglaban adalah letak tempat yang dikelilingi rumah warga yang harus masuk kedalam kampung desa Nglaban adalah hal yang banyak dicari.

"…enak nikmat rasa soto disini, meskipun harus masuk kedalam gang kampung masih tetap ramai para konsumen…." (Denis Anggara, 2021).

Tidak hanya lokasi sebagai alasan konsumen tetapi juga kualitas produk, pelayanan dan harga di Soto Ayam Pak H. Solikhin juga menjadi pertimbangan.

"….pelayanan ramah, parkir dipinggir jalan, selalu ramai setiap pagi, harga terjangkau, enak sotonya…." (Hady pras, 2021).

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis tertarik melakukan penelitian mengenai alasan konsumen yang datang ke Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban, sehingga penulis melakukan penelitian dengan judul **" Buka kedok dibalik larisnya kuliner dalam kampung (Studi kasus pada Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban)".**

1.2 Fokus Penelitian

Sesuai dengan latar belakang yang sudah diuraikan, yang menjadi focus penelitian disini adalah Strategi pemasaran dan fasilitas pendukung usaha kuliner di Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah yang perlu dibahas penulis dalam penelitian ini adalah "Strategi pemasaran dan fasilitas pendukung usaha kuliner untuk meningkatkan hasil penjualan?".

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Strategi pemasaran dan fasilitas pendukung usaha kuliner untuk meningkatkan hasil penjualan di Soto Ayam Pak H. Solikhin Nglaban.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu pemasaran bagi pihak-pihak yang berkepentingan antara lain :

1. Manfaat bagi peneliti

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang telah diperoleh diperkuliahan terutama yang berkaitan dengan penelitian ini.

2. Manfaat bagi perusahaan

Penelitian ini dapat menjadi masukan atau rekomendasi dalam menerapkan kualitas cita rasa, pelayanan.

3. Manfaat bagi STIE PGRI DEWANTARA Jombang

Penelitian ini sebagai bahan informasi dan rujukan untuk penelitian selanjutnya.

1.5.2 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat untuk mengembangkan dan menambah wawasan pengetahuan khususnya dibidang pemasaran.