

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun organisasi yang melibatkan proses pembuatan, pembelian, penjualan, atau pertukaran barang maupun jasa dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan. Kita sering mendengar kata 'bisnis' dalam kehidupan sehari-hari. Kata 'bisnis' berasal dari kata dalam bahasa Inggris 'business', yang berasal dari kata 'busy', yang berarti sibuk. Jadi melihat pola bahasanya, kata 'business' bisa diartikan sebagai kesibukan.

Bisnis dalam arti luas adalah semua aktivitas dan institusi yang memproduksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis itu sendiri dapat dipandang sebagai sebuah sistem menyeluruh yang menggabungkan sub-sistem yang lebih kecil yang disebut industri. Artinya setiap industri dibentuk dari banyak perusahaan yang terdiri dari berbagai ukuran perusahaan dengan berbagai produk yang dihasilkannya. Selain itu, bisnis juga dihubungkan dengan tiga hal yang bersangkutan dengan hal-hal yang bersifat komersial, yakni organisasi industri atau perusahaan, aktivitas dan area-area bisnis tertentu. Dengan kata lain sebuah bisnis diartikan sebagai perusahaan atau sesuatu yang bernilai komersial baik dalam sektor swasta maupun publik yang berhubungan dengan menciptakan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan konsumen.¹

Perkembangan bisnis belakangan ini semakin lama semakin menonjol akan kompleksitas, persaingan, perubahan, dan ketidakpastian. Keadaan ini

¹Paulus Sukardi dan Evi Thalia Putri, *Bisnis Internasional* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), 1.

menimbulkan persaingan yang tajam antara perusahaan, baik karena pesaing yang semakin bertambah, volume produk yang semakin meningkat, maupun bertambah pesatnya perkembangan teknologi, sehingga hal ini memaksa perusahaan untuk lebih memperhatikan lingkungan yang dapat mempengaruhi perusahaan, agar perusahaan mengetahui strategi bisnis seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan dalam perusahaan. Berbicara tentang strategi, strategi merupakan alat untuk bersaing yang perlu dilakukan oleh perusahaan dimana dalam penerapannya memerlukan perencanaan, pengkoordinasian, pengawasan, serta pengevaluasian yang kuat dan akurat sehingga dapat menciptakan keunggulan bersaing bagi perusahaan. Penerapan khususnya pada level bisnis merupakan pekerjaan yang memerlukan tantangan besar karena seringkali penerapan strategi bisnis ini tidak mampu mengimbangi pencapaian sasaran yang dihadapkan. Penerapan strategi bisnis merupakan tugas penting bagi manajerial dalam mencapai kesuksesan organisasi.

Sebelum dirumuskan substansi strategi bisnis secara fungsional, maka terlebih dahulu diberikan kerangka konsep yang melatar belakangi kegiatan-kegiatan operasional perbidang dalam bisnis. Kerangka konsep tersebut terdiri atas misi dan visi yang hendak dicapai secara ideal. Identifikasi diri yang tercermin dengan profil yang dimiliki oleh perusahaan. Posisi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki secara internal. Identifikasi kondisi eksternal yang terdiri dari peluang dan tantangan yang dihadapi meliputi semua faktor atau masalah yang berada diluar perusahaan.² Untuk dapat bertahan hidup dalam lingkungan

² Muhammad, *Bisnis Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007), 211.

bisnis, manajemen perusahaan dituntut untuk terus berusaha meningkatkan daya saing.

Perusahaan dituntut untuk selalu berinovasi dalam strategi bersaing, yang merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh pelaku bisnis untuk unggul dalam persaingan. Hal ini dikarenakan strategi bersaing merupakan upaya untuk membentuk posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri atau arena fundamental dimana persaingan itu ada. Dengan mencocokkan kekuatan eksternal ini dengan kekuatan internal perusahaan, perusahaan dapat mengembangkan strategi kompetitif. Tujuan dari pengembangan kompetitif ini adalah agar bisnis dapat menilai secara objektif kondisi internal dan eksternal dan mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal, baik diantaranya sangat penting untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan menyediakan produk yang memuaskan kebutuhan konsumen dengan dukungan maksimal dari sumber daya yang sudah ada.

Setiap perusahaan harus semakin memantapkan strategi bisnisnya dalam meningkatkan keunggulan daya saing perusahaan agar kinerja bisnisnya lebih menjamin masa depan pertumbuhannya. Bisnis yang tidak mengenal masa dan tidak pernah mati adalah bisnis usaha makanan dan minuman. Makanan merupakan salah satu kebutuhan primer manusia untuk keberlangsungan hidup dan sebagai sumber energi untuk menjalankan aktifitas fisik maupun biologis dalam kehidupan sehari-hari. Tanpa adanya makanan, manusia tidak mungkin bertahan hidup. Namun dewasa ini, makanan bukan hanya sebagai pemuas rasa lapar dan menambah gizi, tetapi sebagai hiburan untuk memuaskan jiwa manusia. Menjamurnya aneka ragam makanan kekinian di tengah kehidupan masyarakat

menjadi daya tarik tersendiri pada konsumen untuk membelinya. Walaupun, dari segi produk makanannya belum memenuhi standar gizi yang baik, tetapi dikatakan makanan kekinian. Sehingga tidak heran apabila di setiap daerah banyak pebisnis makanan, mulai dari pedagang kaki lima, penjual makanan tradisional, penjual makanan cepat saji, cafe, dan restoran.³ Jumlah rumah makan yang ada di kabupaten Pamekasan setiap tahunnya bertambah, pada tahun 2015 terdapat 26 rumah makan/restoran dan pada tahun 2018 jumlahnya bertambah menjadi 29 rumah makan/restoran.⁴

Restoran Dapur Mutiara merupakan salah satu tempat usaha yang bergerak dalam bidang makanan yang terletak di Jalan Teja kecamatan Pamekasan kabupaten Pamekasan. Restoran Dapur Mutiara memulai usahanya pada tahun 2018. Mulanya restoran tersebut beroperasi di rumahnya sendiri di jalan prumnas seperti warung warteg biasa, akan tetapi setelah menjalani dan menekuni usaha makanannya tersebut dan semua masyarakat cocok dengan sajian yang ditawarkan. Dapur Mutiara mampu berkembang dan membuka sebuah Restoran. Namun usaha mereka bukan berarti tanpa hambatan, bisnis restoran mereka sudah melewati masa-masa sulit selama menekuni usahanya tersebut tapi berkat kesabaran yang luar biasa mereka mampu dan bisa bersaing dengan kompetitor dalam bisnis yang sama.⁵

Restoran Dapur Mutiara merupakan sebuah tempat usaha yang bergerak di bidang makanan yang menyajikan beberapa menu hidangan yang bisa dipilih sesuai dengan selera lidah masyarakat. Dan dalam Bisnis tak selamanya penjualan

³Hernita Sahban, *Meraih Kesuksesan Dalam Bisnis Restoran*(Sidoarjo: Zifatama, 2016), 1.

⁴<https://jatim.bps.go.id/statictable/2019/10/08/1578/jumlah-rumah-makan-restoran-di-provinsi-jawa-timur-menurut-kabupaten-kota-2014-2018.html>, pada tanggal 26 Oktober 2021 pukul 11.41.

⁵ Diyan Surma, Supervisor Restoran Dapur Mutiara, *Wawancara Langsung* (02 Oktober 2021)

terus mengalami kenaikan, pasti juga akan mengalami penurunan atau fluktuasi dalam penjualan. Terjadinya penurunan penjualan disebabkan karena adanya persaingan yang begitu ketat akibat munculnya beberapa perusahaan pesaing yang menawarkan produk yang sama. Maka dari itu, perusahaan perlu menentukan strategi bisnis yang tepat dalam meningkatkan keunggulan daya saing, yaitu dengan cara tetap aktif dalam media sosial setiap harinya dan juga memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan, Menentukan harga yang sesuai dengan kualitas pelayanan serta mempelajari apa yang menjadi kelemahan dan kekuatan dari para pesaing lainnya.

Berdasarkan pemikiran dan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Penerapan Strategi Bisnis Pada Restoran Dapur Mutiara Dalam Meningkatkan Keunggulan Daya Saing Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, peneliti menemukan beberapa fokus penelitian, di antaranya adalah:

1. Bagaimana Penerapan Strategi Bisnis Pada Restoran Dapur Mutiara Dalam Meningkatkan Keunggulan Daya Saing Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan?
2. Bagaimana Strategi Bersaing Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, peneliti ingin mencapai beberapa tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana Penerapan Strategi Bisnis Pada Restoran Dapur Mutiara Dalam Meningkatkan Keunggulan Daya Saing Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan.
2. Untuk mengetahui Bagaimana Strategi Bersaing Pada Restoran Dapur Mutiara Di Jalan Teja Kecamatan Pamekasan Kabupaten Pamekasan.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dalam penelitian ini, yang diperoleh penulis sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, dapat Dapat memberikan ilmu pengetahuan serta memperluas wawasan ilmuyang diperoleh selama ini tentang masalah-masalah yang terjadi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Bagi Akademis, Memberikan sumbangan karya ilmiah untuk mendukung pelaksanaan program perencanaan wacana keilmuan bagi perpustakaan IAIN Madura yang berkaitan dengan judul penelitian ini.
3. Bagi Pihak Instansi, Dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi bahan pertimbangan untuk membantu memecahkan masalah dalam meningkatkan pelanggan.

E. Definisi Istilah

Untuk menghindari kebingungan mengenai tujuan dari judul penelitian, peneliti mendefinisikan istilah-istilah sebagai berikut:

1. Penerapan.

Penerapan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian penerapan adalah perbuatan menerapkan.

2. Strategi

Strategi adalah rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan.⁶

3. Bisnis

Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi dan memuaskan kebutuhan masyarakat.⁷

4. Keunggulan

Arti kata keunggulan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah keadaan (lebih) unggul.

5. Daya Saing

Daya saing merupakan salah satu kriteria yang menentukan keberhasilan suatu usaha.

⁶Rahman Budianto Tumangger “*Analisis Strategi Bisnis Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2018), 8.

⁷Sutarsono, *Serba-serbi Manajemen Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 1.

F. Kajian Terdahulu

Tabel 1.1

Perbedaan dan Persamaan dengan Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Temuan	Perbedaan	Persamaan
Rita Januwarti dan Eddy Poernomo (2014) ⁸	<i>Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga “Candy” Di Jl. Kayoon Utara No.12 Gentengkali-Surabaya.</i>	Dalam mengembangkan usahanya strategi yang digunakan difokuskan kepada pemasaran, produksi, manajemen, sumber daya manusia dan keuangan.	Studi kasus peneliti pada Usaha Kecil Grubi Langgeng Sari Desa Kediri Kecamatan Karanglewas, sedangkan studi kasus skripsi Rita Januwarti dan Eddy Poernomo pada toko bunga cindy Jl. Kayoon Utara No. 12 Gentengkali Surabaya.	Strategi bisnis yang digunakan berupa pemasaran, produksi dan manajemen.
Ayie Eva Yuliana	<i>Strategi Pengembangan</i>	Berdasarkan hasil analisis	Skripsi Ayie Eva Yuliana,	Melihat strategi bisnis yang

⁸ Rita Januwarti Dan Eddy Purnomo, “Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga ‘Cindy’”, *Jurnal Bisnis Indonesia*, Volume 5 No. 2, Oktober (2014), 157-158.

(2013)	<i>Industri Kecil Kerajinan Genteng Di Kabupaten Kebumen.</i>	dan identifikasi lingkungan eksternal pada industri kecil kerajinan genteng Kabupaten Kebumen, maka didapatkan peluang utamanya adalah perkembangan teknologi yang semakin modern dan ancaman utamanya adalah regenerasi tenaga kerja produktif sulit.	objek penelitian pada industri kecil kerajinan genteng di kabupaten kebumen dengan menggunakan analisis matriks IE sedangkan penulis sendiri objek penelitian studi kasus pada usaha kecil Grubi Langgeng Sari Karanglewas dengan menggunakan analisis SWOT.	digunakan oleh objek penelitian.
Nurul Hidayati (2011)	<i>Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam</i>	Dari hasil analisis data dapat diketahui bahwa dalam strategi produksi dalam	Dalam skripsinya Nurul Hidayati fokus pada usaha yang	Melihat strategi bisnis yang digunakan untuk mengembangkan usaha.

	<i>mengembangkan usaha (Studi pada Industri Ikat Tenun Di Parengan Kecamatan Madura Lamongan)</i>	bidang kerajinan Tenun Ikat tidak jauh berbeda yaitu dengan differensiasi produk dalam hal bentuk maupun jenis-jenisnya.	sudah berkembang dan belum berkembang. Berbeda dengan skripsi ini hanya fokus pada usaha yang berkembang.	
--	---	--	---	--