BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini dunia bisnis di Indonesia mengalami perubahan yang sangat pesat, hal ini terlihat dari munculnya bisnis baru, mulai dari bisnis yang berawal dari rumahan sampai bisnis yang sudah memiliki banyak cabang diberbagai tempat. Dalam perkembangan bisnis rumahandi indonesia salah satu usaha yang dilirik oleh pelaku usaha adalah berkembanganya usaha kuliner yang memiliki masa depan cukup cerah untuk dijalankan karena kuliner merupakan bahan kebutuhan manusia yang bersifat primer, dan membuat usaha ini menjadi salah satu usaha yang sangat diminati. Sehingga fenomena ini membuat semakin suburnya perkembangan bisnis usaha di bidang kuliner akhir-akhir ini.

Bila diamati dinamisme perkembangannya usaha kuliner atau usaha makanan, banyak para pelaku usaha harus dapat bersaing dengan pelaku usaha kuliner lain yang menjalankan usaha yang sama. Untuk memenangkan persaingan tersebut para pelaku usaha harus memiliki keunggulan bersaing yang dimiliki oleh perusahaannyadalam memperoleh konsumen dan pelanggan. Keunggulan bersaing adalah suatu keunggulan diatas pesaing yang diperoleh dengan menawarkan nilai lebih kepada konsumen, baik melalui harga yang lebih rendah atau dengan

menyediakan lebih banyak manfaat yang mendukung dengan menetapkan harga yang mahal (Kotler dan Armstrong, 2001).

Di Bandar Lampung sendiri terdapat usaha yang menerapkan keunggulan bersaing bagi perusahaannya yakni perusahaan sosis gulung Juragan,perusahaan ini merupakan perusahaan yang dimiliki perseorangan yang menjual olahan makanan sosis yang bervariatif. Perusahaan sosis gulung Juragan berdiri 9 juli 2013 dan kini sosis gulung juragan memiliki 30 karyawan dengan membawahi 10 outlet yang tersebar di Bandar Lampung dengan omset 200 juta/bulan.

Dengan kesuksesan dalam menawarkan olahan makanan sosis dan terus meningkatnya penjualan,hal ini membuat banyak usaha-usaha baru mengikuti jejak sosis gulung Juragan sebagai folower dalam menawarkan produk yang sama.terdapat beberapa branding seperti Mrs Sosis, Sosis Gaol,Sogumi (Sosis gulung mie), Raja Sosis sehingga menimbulkan persaingan dalam mendapatkan konsumen. Hal ini terlihat di tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Jumlah Pesaing Sosis Gulung Juragan Dibandar Lampung

No	Lokasi	Jumlah
		Pesaing
1	Chandra Super-Store	2
2	Simpur Center	0
3	Unila	6
4	Central Plaza	2
5	Chandra Ki Maja	3
6	PKOR Way Halim	4
7	Chanmart Pahoman	3
8	UBL foodcourt	2
9	Giant Labuhan Ratu	1
10	Lotus Tj. Karang	2

Sumber: Survei 2014

Dalam tabel 1.1 menjelaskan terdapat sejumlah pesaing persaingan tertinggi terjadi di Unila yang merjumlah 6 pesaing yang tersebar di walayah kampus yakni Jl. Soemantri bojonegoro dan kampung baru. Dan untuk jumlah persaingan terendah terdapat pada autlet dilokasi mall simpur yang tidak memiliki jumlah pesaing disekitar lokasi tempat berdirinya sosis gulung Juragan. Saat ini jumlah pesaing yang menjual sosis gulung Juragan yang tersebar di Bandar Lampung berjumlah 25 oulet hal itu diperkirakan akan terus bertambah dengan semangkin minatnya konsumen dalam membeli sosis gulung dan masih banyak lokasi-lokasi yang ada di Bandar Lampung belum dijadikan lokasi dalam menjual produk tersebut.

Dengan semangkin meningkatnya jumlah pesaing yang menawarkan produk yang sama, membuat sosis gulung Juragan harus dapat menyiapkan strategi-strategi sebagai salah satu respon dalam meniyapkan persaingan. Dan beberapa starategi yang digunakan salah satunya dengan melakukan inovasi, lokasi, kualitas produk dan harga dengan tujuan inovasi akan dapat memberi sesuatu yang berbeda terhadap pesaing, dan pemilihan lokasi yang baik sesuatu dengan target pasar yang sesuai, dan tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk serta melakukan penetapan harga yang sesuai dengan manfaat dari mengkonsumsi sosis gulung Juragan.

Dalam menerapkan strategi keunggulan bersaing salah satu hal yang dilakukan oleh sosis gulung Juragan dengan melakukan beberapa hal salah satunya adalah melakukan inovasi yang terdapat pada produk, sehingga menimbulkan kesan makan sosis yang berbeda. Inovasi yang dilakukan sosis gulung Juragan bertujuan

untuk meningkatkan nilai tambah produk selain itu inovasi yang dilakukan dengan membuat pengemasan dan *layout* memberiki ciri khusus yang menimbulkan kesan yang berbeda dimata konsumen.

Selain menerapkan inovasi yang berbeda usaha sosis gulung Juragan memiliki lokasi yang tepat dalam menawarkan produknya, penerapan tersebut dilakukan dengan tujuan agar aksesibilitas konsumen mudah dalam menjangkau setiap cabang tempat usaha karena faktor kedekatan pasar merupakan hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi (Herjanto, 2008).

Tabel 1.2 Lokasi Sosis Gulung Juragan di Bandar Lampung tahun 2014

No.	Kode	Lokasi
1.	BL-001	Chandra Super-Store
2.	BL-002	Simpur Center
3.	BL-003	Unila
4.	BL-004	Central Plaza
5.	BL-005	Chandra Ki Maja
6.	BL-006	PKOR Way Halim
7.	BL-007	Chanmart Pahoman
8.	BL-008	UBL foodcourt
9.	BL-009	Giant Labuhan Ratu
10.	BL-010	Lotus Tj. Karang

Sumber: Laporan Keuangan Sosis Gulung Juragan Tahun 2014

Tabel 1.2 menunjukan bahwa jumlah lokasi yang di tempati perusahaan sosis gulung Juragan berjumlah 10 lokasi, penetapan lokasi itu ditempatkan di beberapa pusat keramaian dan supermarket yang ada di Bandar Lampung. Penempatan outlet sosis gulung di lokasi supermarket berjumlah 7 outlet, dan untuk pusat keramaian dalam hal ini kampus terdapat 2 outlet yaitu di UBL *foodcourt* dan Unila sedangkan 1 outletnya lagi terletak di Pusat Kegiatan Olahraga (PKOR) Way Halim.

Dalam dunia usaha penerapan strategi merupakan hal yang sangat penting untukmengalahkan pesaing salah satu strategi lain yang digunakan sosis gulung Juragan dengan carameningkatkan kualitas produknya. Dengan kata lain, pelaku usaha ini menciptakan kualitas produk yang baik dibandingkan dengan kualitas yang dilakukan oleh pesaing sehingga dapat memenuhi harapan dari konsumen dan pelanggan. Menurut pendapat Kotler dan Armstrong (2008) bahwa kualitas produk merupakan senjata strategis yang potensial untuk mengalahkan pesaing. Dari pendapat itu dapat disimpulkan bahwa sebuah usaha akan dapat bersaing dengan pelaku usaha yang lain dengan tetap menjaga dan meningkatkan kualiatas produk yang di tawarkannya.

Dalam melaksanakan aktifitas penjualan pelaku usaha sosis gulung Juragan mematok harga yang terjangkau konsumen, penetapan harga merupakan hal yang penting karena harga bersentuhan secara langsung dengan konsumen untuk memilih suatu produk pada dasarnya konsumen memilih produk bertujuan untuk merasakan nilai dan manfaat yang ada pada produk tersebut, sehingga apabila harga yang di tawarkan relatif terjangkau atau ekonomis konsumen akan lebih tertarik dalam mengkonsumsi produk tersebut.

Menurut Tjiptono (2008) harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan pembeli yaitu peranan alokasi dan peranan informasi. Peranan alokasi dari harga adalah untuk membantu para konsumen untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertingi yang diharapkan berdasarkan kekuatan pembelianya, sehingga dengan adanya penetapan harga tersebut konsumen dapat mengalokasikan sendiri dan mengukur kemampuan

membeli dari sebuah produk untuk dapat dikonsumsi. Sedangkan peranan informasi fungsi harga dalam mendidik mengenai faktor produk misalnya kualitas yang diberikan produk itu dengan asumsi bahwa harga yang tinggi atau mahal mencerminkan kualitas yang tinggi. Oleh karena itu pelaku usaha harus memperhatikan faktor harga yang sangat mempengaruhi pada konsumen dalam memutuskan pembelian terhadap suatu produk untuk di konsumsi, sehingga secara tidak langsung dengan harga yang relatif lebih rendah akan membuat sebuah usaha memenangkan persainganpada kualitas produk yang sama.

Penelitian terdahulu yang dilakukan Kurniawan (2013) inovasi produk, lokasi dan tata letak berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing. Sedangkan penelitian Wulandari (2013) menyebutkan kualitas produk, kualitas layanan dan lokasi memiliki hubungan yang sangat kuat terhadap kepuasan konsumen. Penelitian yang dilakukan oleh Amanah (2010) menyatakan harga dan kualitas produk memiliki hubungan yang sangat kuat terhadap kepusan pelanggan. Menurut Craven (2000) kepuasan pelanggan merupakan salah satu alat analisis dari keunggulan bersaing perusahaan.

Dari latar belakang yang dipaparkan di atas, peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Inovasi, Lokasi, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Keunggulan Bersaing Sosis Gulung Juragan Di Bandar Lampung".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- Seberapa besar pengaruh inovasi terhadap keunggulaan bersaing di usaha sosis gulung Juragan?
- 2. Seberapa besar pengaruh lokasi produk terhadap keunggulan bersaing di usaha sosis gulung Juragan?
- 3. Seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap keunggulan bersaing di usaha sosis gulung Juragan?
- 4. Seberapa besar pengaruh harga terhadap keunggulan bersaing usaha sosis gulung Juragan?
- 5. Seberapa besar pengaruh inovasi, lokasi, kualitas produk dan harga terhadap keunggulan bersaing sosis gulung Juragan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka penelitian memiliki tujuan sebagai berikut:

- Mengetahui dan menjelaskan besarnya pengaruh inovasi terhadap keunggulan bersaing sosis gulung Juragan.
- Mengetahui dan menjelaskan besarnya pengaruh lokasi terhadap keunggulan bersaing sosis gulung Juragan.
- Mengetahui dan menjelaskan besarnya pengaruh kualitas produk terhadap keunggulan bersaing sosis gulung Juragan.

- 4. Mengetahui dan menjelaskan besarnya pengaruh harga terhadap keunggulan bersaing sosis gulung Juragan.
- 5. Mengetahui dan menjelaskan besarnya pengaruh inovasi, lokasi, kualitas produk, dan harga terhadap keunggulan bersaing sosis gulung Juragan.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

1. Secara Praktis

Hasil penelitian ini di harapkan mampu memberikan informasi dan sebagai alat pertimbangan dalam mengambil keputusan sebagai pelaku usaha dalam menentukan aspek-aspek yang bertujuan untuk memengkan persaingan di dunia usaha kuliner atau makanan.

2. Secara Teoritis

Untuk menambah wawasan mahasiswa dalam keilmuan Administrasi Bisnis khususnya pada hubungan inovasi, lokasi,kualitas produk dan harga terhadap keunggulan bersaing dengan harapan dapat di lakukan studi yang lebih lanjut di masa yang akan datang.