

BAB I

PENDAHULUAN

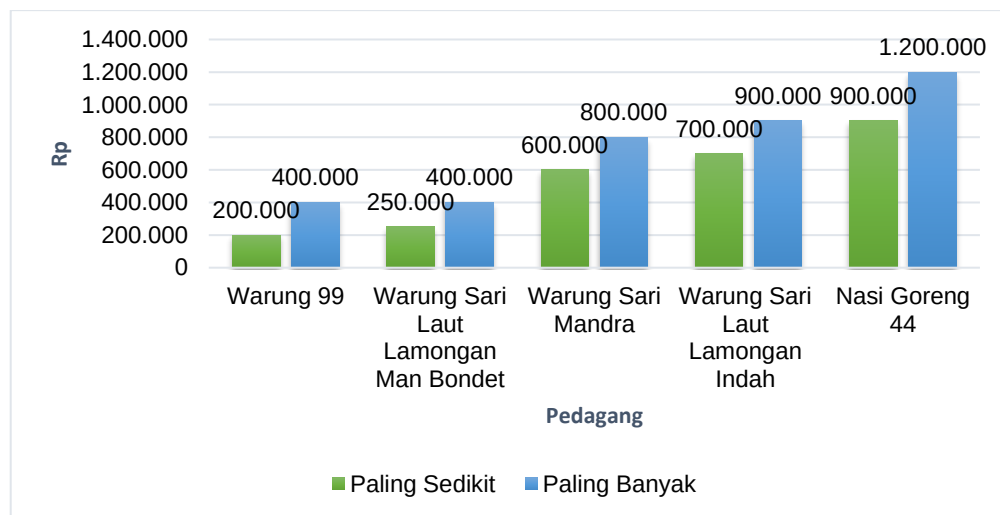
1.1 Latar Belakang

Pumara, singkatan dari “Pusat Makanan Rakyat Kabupaten Bangkalan” merupakan salah satu area pusat makanan dan minuman yang dapat digunakan sebagai tempat berkumpul bersama (Saputri *et al.*, 2022). Pumara adalah sebuah konsep tempat makan yang mengumpulkan berbagai pedagang makanan dan minuman dalam satu lokasi. Konsep ini mirip dengan *food court* yang sering ditemukan di pusat perbelanjaan, tetapi pumara lebih fokus pada makanan lokal dan tradisional. Di era digital dan media sosial saat ini, pumara telah berkembang menjadi tempat makan dan destinasi wisata kuliner. Perkembangan fenomena makanan di era digital menciptakan persaingan yang semakin ketat, sehingga mengakibatkan peningkatan preferensi pilihan kuliner masyarakat yang semakin beragam.

Pengembangan pumara tidak lepas dari karakteristiknya yang terletak di area yang mudah diakses seperti penduduk lokal, transportasi umum dan akses jalan utama. Pumara menawarkan berbagai makanan dan minuman yang bervariasi dengan harga yang lebih terjangkau. Meskipun harganya lebih terjangkau, pumara menyediakan tempat yang nyaman untuk bersantai dan menikmati makanan bersama teman dan keluarga. Pumara memberikan kemudahan akses bagi konsumen untuk menikmati berbagai jenis makanan tanpa harus berpindah tempat. Selain itu, pumara memberikan pengalaman kuliner yang beragam dan memuaskan bagi pengunjung.

Pumara yang terletak di Stadion Gelora Bangkalan merupakan relokasi pedagang dari alun-alun kota Bangkalan. Menurut Pemerintah Kabupaten Bangkalan, relokasi pedagang untuk penataan kota yang lebih indah dan bersih, sehingga keberadaan pumara dapat mengembangkan sektor ekonomi informal setelah peresmian jembatan suramadu. Pemilihan lokasi pumara sebagai penelitian didasarkan pada posisinya sebagai pusat makanan terbesar di Kabupaten Bangkalan dengan jumlah 22 stand. Namun, saat ini tersisa 11 stand yang masih beroperasi, yang mengakibatkan penurunan jumlah pengunjung. Penurunan jumlah stand ini disebabkan persaingan yang semakin ketat, terutama dengan munculnya banyak tempat makan dengan konsep serupa dan menu yang ditawarkan. (Putri & Irfandi, 2019).

Ketersediaan makanan dan minuman di pumara berdampak langsung terhadap kepuasan konsumen. Penelusuran di lokasi penelitian menunjukkan beberapa kelemahan seperti varian kuliner yang terbatas, dan fasilitas yang kurang memadai. Keterbatasan ini menyebabkan pengunjung cepat merasa bosan, karena pilihan menu yang monoton seperti hidangan sari laut dan nasi goreng, serta fasilitas yang tidak nyaman, seperti tempat makan yang kurang bersih. Masalah ini berdampak pada keberlangsungan usaha di Pumara, terlebih dengan persaingan dari pedagang lain yang semakin memperburuk situasi. Dalam penelitian ini, lima stand dijadikan sampel untuk menggambarkan kondisi dan tantangan yang dihadapi pedagang pumara. Data pada Gambar 1.1 menunjukkan hasil wawancara dengan lima pedagang yang mengalami penurunan penjualan selama bulan September 2024.



Gambar 1. 1
Penjualan Pumara Selama Bulan September 2024

Berdasarkan Gambar 1.1 omset kotor penjualan para pedagang di pumara pada bulan September 2024 menunjukkan adanya penurunan. Oleh karena itu, diperlukan strategi bisnis yang tepat untuk menjalankan usaha secara efektif dan efisien. Menurut (Mardiana *et al.*, 2024) pengembangan bisnis dapat dilakukan dengan menggunakan metode Analisis SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC). Dengan itu, *Business Model Canvas* (BMC) dapat memberikan gambaran menyeluruh tentang model bisnis pumara, sedangkan SWOT membantu mengidentifikasi faktor-faktor penting dalam pengembangan strategi. Gabungan kedua metode memungkinkan merumuskan strategi yang lebih terarah dan efektif, dengan menyesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal, serta meminimalisir dampak kelemahan dan ancaman.

Berdasarkan strategi pengembangan usaha Analisis PESTEL berguna untuk mengidentifikasi faktor eksternal seperti regulasi, tren ekonomi, teknologi dan lingkungan yang mempengaruhi perubahan di industri (Dhenabayu *et al.*, 2022). Namun, metode ini memiliki kelemahan karena tidak memberikan analisis internal secara mendalam dan sulit diterapkan untuk merancang strategi praktis secara langsung untuk menyusun strategi. Sebaliknya, SWOT memberikan gambaran pada faktor internal dan faktor eksternal, sedangkan BMC membantu memvisualisasikan elemen bisnis secara terstruktur. Oleh karena itu, SWOT dan BMC dipilih karena lebih efektif dalam merancang strategi pengembangan usaha pumara secara efisien dan relevan.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam pelaksanaan penelitian skripsi yaitu :

1. Bagaimana strategi pengembangan pada kondisi faktor internal dan eksternal menggunakan metode analisis SWOT pada Pumara di Stadion Gelora Bangkalan?
2. Bagaimana model bisnis yang dipetakan sebagai evaluasi dalam *Model Business Canvas* (BMC) pada Pumara di Stadion Gelora Bangkalan berdasarkan hasil analisis SWOT?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dalam pelaksanaan penelitian skripsi yaitu :

1. Menentukan strategi pengembangan Pumara di Stadion Gelora Bangkalan di Stadion Gelora Bangkalan berdasarkan analisis SWOT terhadap faktor internal dan eksternal.
2. Menentukan perbaikan model bisnis dengan 9 elemen *Business Model Canvas* (BMC) pada Pumara di Stadion Gelora Bangkalan berdasarkan analisis SWOT.

1.4 Batasan Penelitian

Penelitian skripsi ini dilaksanakan di usaha pumara Stadion Gelora Bangkalan, salah satu pusat kuliner di daerah Kabupaten Bangkalan. Penelitian ini mengambil sampel lima stand usaha yang beroperasi di pumara. Kelima stand ini dipilih karena memiliki kesamaan daftar menu makanan dan minuman yang

disediakan, sehingga memungkinkan untuk melakukan perbandingan yang relevan terkait faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Manfaat bagi Perguruan Tinggi

1. Penelitian skripsi dapat berguna sebagai pengembangan ilmu dan pengetahuan secara nyata yang dapat dijadikan sumber bagi mahasiswa selanjutnya.
2. Memberi informasi kepada civitas akademik Universitas Trunojoyo Madura mengenai strategi pengembangan dengan menentukan faktor internal dan faktor eksternal yang selanjutnya melakukan perbaikan dengan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai kemajuan strategi bisnis kuliner di pumara.

b. Bagi Perusahaan

1. Membantu mengidentifikasi masalah usaha pumara dengan menentukan faktor internal dan faktor eksternal menggunakan metode analisis SWOT.
2. Membantu memperbaiki usaha yang telah dengan memperbaiki strategi bisnis atau merekomendasikan strategi yang sesuai dengan menuangkan dalam bentuk visual 9 elemen *Business Model Canvas* (BMC) di pumara stadion gelora bangkalan sebagai informasi untuk memberikan perhatian dalam melakukan evaluasi di masa akan datang untuk bersaing dengan kompetitor lain.