

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, dunia usaha sedang mengalami perkembangan yang sangat pesat terutama dengan persaingan bisnis. Merebut dan menguasai pangsa pasar perlu dilakukan oleh perusahaan agar dapat tetap bertahan dalam persaingan ini, hal yang bisa dilakukan oleh perusahaan adalah seperti memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Persaingan dalam dunia bisnis ini dapat diibaratkan seperti turun langsung dalam medan pertempuran, sehingga kemenangan dalam dunia bisnis diartikan dengan berhasil dalam meraih pangsa pasar.

Kondisi pandemi Covid-19 juga memiliki tantangan tersendiri bagi pelaku bisnis. Kesulitan yang dialami oleh UMKM selama pandemi itu terbagi dalam empat masalah. Pertama, terdapat penurunan penjualan karena berkurangnya aktifitas masyarakat di luar sebagai konsumen. Kedua, kesulitan permodalan karena perputaran modal yang sulit sehubungan tingkat penjualan yang menurun. Ketiga, adanya hambatan distribusi produk karena adanya pembatasan pergerakan penyaluran produk di wilayah-wilayah tertentu. Keempat, adanya kesulitan bahan baku karena sebagai UMKM menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain (Dani Sugiri, 2020: 79).

Tak terkecuali usaha cafe yang ada di Jepara, yaitu Cafe Rolet View. Cafe Rolet View adalah cafe yang dikelola oleh karang taruna Pokdarwis (kelompok sadar wisata), berlokasi di Dukuh Krajan, Desa Kelet, Keling, Jepara, adalah satu

tempat cafe yang memberikan pemandangan alam persawahan yang *instagramable* dan harga yang relatif terjangkau. Cafe Rolet View Jepara mengalami penurunan pengunjung yang berdampak terhadap berkurangnya pendapatan cafe yang disebabkan oleh pandemi Covid-19 yang menuntut café untuk melakukan penutupan hampir satu bulan diawal pandemi. Berikut adalah laporan data penjualan dari Café Rolet View Jepara:

Tabel 1.1
Laporan Data Penjualan Cafe Rolet View Jepara
Pada Bulan Januari - Desember Tahun 2020

NO.	BULAN	TOTAL PENJUALAN (dalam Rp.)
1.	Januari	80.284.000
2.	Februari	78.063.000
3.	Maret	64.267.000
4.	April	36.794.000
5.	Mei	62.526.000
6.	Juni	57.883.000
7.	Juli	74.624.000
8.	Agustus	68.952.000
9.	September	84.746.000
10.	Oktober	81.378.000
11.	November	76.834.000
12.	Desember	74.473.000

Sumber: Cafe Rolet View Jepara (2020)

Dalam table 1.1 diatas dapat diketahui bahwa, terjadi penurunan pada bulan maret dan penurunan yang signifikan terjadi pada bulan april yang dikarenakan pada minggu akhir bulan maret sampai dengan pertengahan bulan april Café Rolet View Jepara melakukan penutupan café yang disebabkan oleh munculnya pandemi Covid-19 di Indonesia. Pada bulan mei sampai bulan desember, Cafe Rolet View mengalami kenaikan penjualan yang disebabkan oleh Cafe Rolet membuat inovasi terhadap makanan dan minuman yang dijual, membuat tempat atau spot foto baru, dan menyediakan tempat cuci tangan agar pengunjung merasa aman dan nyaman. Dan untuk bulan desember sendiri, Café Rolet View Jepara mengalami penurunan penjualan walaupun tidak signifikan yang disebabkan oleh curah hujan yang tinggi pada bulan tersebut.

Guna untuk mengatasi situasi pandemi Covid-19 dan menarik minat masyarakat untuk datang dan menjadikan Café Rolet View sebagai daya tarik, perlu dilakukan adanya perencanaan dan penerapan strategi pemasaran yang tepat, yang didasarkan pada analisis konsumen dan analisis situasi dan kondisi internal-eksternal perusahaan atau yang biasa dikenal dengan Analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan, (Kotler dan Keller , 2012:48). Melalui analisis SWOT inilah dapat terbentuk pemasaran yang baik. Pemasaran adalah proses sosial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui menciptakan, menawarkan, dan secara bebas bertukar produk dan layanan yang bernilai dengan orang lain, (Kotler dan Keller, 2012:5).

Mempelajari situasi yang terjadi perlu dilakukan agar perencanaan strategi perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Perusahaan perlu mengidentifikasi strategi, tujuan, kekuatan, kelemahan, serta peluang dan

ancaman. Agar perusahaan dapat tetap bertahan dalam kondisi pandemic Covid-19 dan persaingan usaha yang semakin ketat.

Oleh sebab itu dalam penelitian ini penulis akan melihat bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh Cafe Rolet View Jepara dalam menghadapi kondisi pandemi Covid-19 dan persaingan usaha dengan menggunakan metode analisis SWOT. Faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal seperti peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Atas dasar hal tersebut, diharapkan dapat disusun perencanaan bisnis yang sesuai dengan visi dan misi usaha serta dalam kebijakannya.

Berdasarkan pernyataan – pernyataan diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul: **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN SWOT ANALYSIS PADA CAFE ROLET VIEW JEPARA”**

1.2 Rumusan Masalah

Adapun masalah penelitian yang dapat dikembangkan mengenai Analisis Strategi Pemasaran menggunakan *Swot analysis* pada Cafe Rolet View Jepara, adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi Cafe Rolet View Jepara
2. Bagaimana faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi Cafe Rolet View Jepara
3. Bagaimana strategi pemasaran yang sesuai bagi Cafe Rolet View Jepara

1.3 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, peneliti beranggapan bahwa perlu adanya pembatasan variable pada permasalahan penelitian, agar penelitian lebih fokus, mendalam dan sempurna. Maka dari itu, penelitian ini melakukan pembatasan dan hanya

berfokus pada Analisis Strategi Pemasaran menggunakan *Swot analysis* pada Cafe Rolet View Jepara).

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang sudah dijelaskan diatas, maka penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi Cafe Rolet View Jepara
2. Untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi Cafe Rolet View Jepara
3. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang sesuai bagi Cafe Rolet View Jepara

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai analisis strategi pemasaran menggunakan *SWOT analysis*, serta diharapkan dapat mendapatkan ilmu pengetahuan dan wawasan terkait *Swot analysis* sebelum masuk ke dalam dunia kerja.

2. Bagi Kalangan Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi kepada kalangan akademik, terutama mahasiswa yang akan melakukan penelitian terkait strategi pemasaran menggunakan *SWOT Analysis*.