

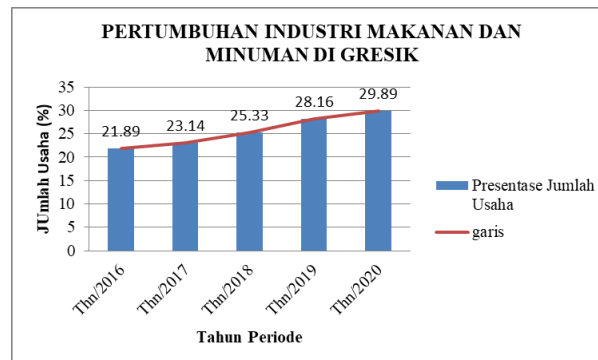
BAB I

PENDAHULUAN

Bab satu pada laporan skripsi yaitu terkait tentang pendahuluan yang menjelaskan mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan penelitian, asumsi penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

1.1 Latar Belakang

Perkembangan serta pertumbuhan dalam bidang usaha terutama dalam bidang usaha makanan dan minuman akan mengakibatkan persaingan usaha antar pelaku usaha. Persaingan usaha yang ketat, maka pelaku usaha diharuskan memiliki strategi usaha yang bagus agar dapat memenangkan persaingan usaha dengan pemilik usaha yang lainnya. Menurut Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian dan Pengembangan Daerah Kabupaten Gresik (2021), disajikan berikut ini data pertumbuhan industri makanan dan minuman di Gresik:



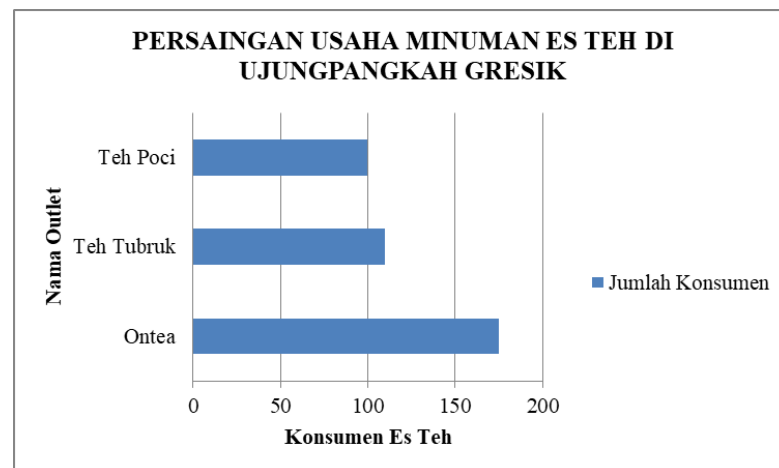
Gambar 1. 1 Pertumbuhan Industri Makanan Dan Minuman di Gresik (2021)

Gambar 1.1 menjelaskan terkait pertumbuhan industri makanan dan minuman di wilayah Gresik. Pertumbuhan industri makanan dan minuman tersebut setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pada gambar tersebut ditunjukkan bahwa mulai dari tahun 2016 sampai tahun 2020 mengalami peningkatan secara terus menerus, contohnya pada tahun 2019 persentase pertumbuhannya sebesar 28,16% dan pada tahun 2020 mengalami peningkatan menjadi 29,89%.

Outlet yang akan digunakan sebagai objek penelitian yaitu ada tiga, outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea. Ketiga outlet tersebut memiliki kesamaan dalam usahanya yaitu menjual minuman es teh. Outlet teh tubruk merupakan usaha

minuman es teh yaitu berlokasi di depan sekolah MI Muhammadiyah 1 yang berdekatan dengan sekolah Islamiyah, Pangkah Kulon dan di depan taman sabilan, Pangkah Wetan, Ujungpangkah, Gresik. Outlet teh tubruk menjual jenis minuman es teh dengan variasi rasa original, milo, beng-beng, dan chocolatos dengan ukuran gelas besar dan jumbo, harga teh tubruk mulai dari Rp. 2500 – Rp. 10.000. Outlet teh poci merupakan usaha minuman es teh yang memiliki dua outlet yaitu berlokasi di dekat sekolah Islamiyah Ujungpangkah Gresik, dan outlet kedua berlokasi di depan pasar Pangkah Kulon Ujungpangkah Gresik. Outlet teh poci menjual jenis minuman es teh dengan variasi rasa original, blackcurrant, mint, jeruk, jambu, mangga, dan coklat dengan ukuran gelas kecil, harga teh poci mulai dari Rp. 2500 – Rp. 6000. Outlet ontea merupakan usaha minuman es teh yang memiliki dua outlet yaitu outlet pertama berlokasi didekat sekolah Islamiyah Ujung Pangkah Gresik, outlet kedua berlokasi di samping alfamart pasar di jalan pendidikan, Desa Pangkah Kulon Ujungpangkah Gresik. Outlet ontea menyediakan minuman teh dingin dan hangat dengan berbagai varian rasa. Varian rasanya diantaranya yaitu lemon, sirsak, jeruk, strawberry, madu kurma, leci, manga, madu lemon, jeruk nipis, anggur, coklat, dan coffe. Harga jual Ontea yaitu mulai dari harga Rp. 2500 sampai Rp. 10.000.

Berdasarkan observasi pendahuluan yang peneliti lakukan, maka didapatkan hasil data konsumen minuman es teh sebagai berikut:



Gambar 1. 2 Persaingan Usaha Minuman Es Teh

Gambar 1.2 menjelaskan terkait persaingan usaha minuman es teh di Ujungpangkah Gresik. Gambar tersebut menunjukkan suatu permasalahan dalam penelitian yaitu terjadi persaingan usaha dari ketiga outlet tersebut. Hasil

observasi pendahuluan dengan jumlah responden sebanyak 385 konsumen menunjukkan outlet ontea jumlah konsumennya lebih besar dibandingkan dengan outlet teh poci dan teh tubruk. Outlet ontea jumlah konsumen yang suka sebanyak 175 konsumen, teh tubruk sebanyak 110 konsumen, dan teh poci sebanyak 100 konsumen. Selisih jumlah konsumen diantara ketiga outlet tersebut tidak terlalu jauh, sehingga dapat disimpulkan ketiga usaha tersebut sama-sama diminati para konsumen.

Konsep dari teori permainan yaitu ketiga objek memiliki jenis usaha yang sama, dari usahanya tersebut masing-masing pelaku usaha memiliki strategi masing-masing dalam menjual produknya. Dari strategi tersebut nantinya akan bersaing sehingga ketiga outlet tersebut akan memiliki hasil masing-masing strategi yang diperoleh dan nantinya akan digunakan untuk menambah keuntungan usahanya. Teori permainan tersebut akan menghasilkan strategi yang cukup optimal bagi setiap usaha dengan memperkecil kerugian dan memperbesar kemenangan. Manfaat dari teori permainan yaitu dapat mengembangkan suatu kerangka yang digunakan untuk pengambilan keputusan dalam persaingan usaha, memperoleh strategi yang optimal dari setiap pemain.

Berdasarkan permasalahan persaingan perusahaan, maka cara untuk mengatasinya adalah dengan menganalisis strategi pemasaran yang optimal dengan menggunakan metode teori permainan dengan menggunakan bauran pemasaran seperti produk, harga, pelayanan, promosi, kemasan dan tempat. Teori permainan dapat dikatakan sebagai teori yang menjelaskan perilaku dua orang atau organisasi dalam persaingan strategi untuk membuat keputusan terbaik diantara beberapa strategi yang tersedia. Alasan peneliti menggunakan teh tubruk, teh poci dan ontea adalah karena ketiga outlet tersebut banyak peminatnya, meskipun bisnis dan sajiannya sama. Teh tubruk, teh poci dan ontea didirikan tidak terlalu jauh satu sama lain, ketiga barang tersebut memiliki strategi pemasaran yang hampir sama, sehingga dapat dijadikan pemain untuk bersaing dalam strategi pemasaran dan mencapai hasil permainan yang baik.

Metode teori permainan ini digunakan untuk melakukan analisis terkait proses pengambilan keputusan dari persaingan usaha yang melibatkan tiga pemain untuk memperoleh strategi pemasaran yang optimal bagi outlet teh tubruk, teh

poci, dan ontea. Strategi pemasaran yang diperoleh akan menjadi rekomendasi untuk ketiga pelaku usaha dalam memenangkan pemasaran. Para pelaku usaha harus terus berinovasi atau memperbaiki kekurangan dengan hasil strategi yang diperoleh dari metode teori permainan tersebut agar konsumen tidak beralih ke produk lain.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi apa saja yang digunakan untuk membuat *matrix pay-off* untuk outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang optimal untuk outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea dengan menggunakan teori permainan?

1.3 Batasan Penelitian

Batasan penelitian pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilaksanakan pada outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea di desa Ujungpangkah Gresik, mulai dari bulan Februari sampai bulan Juni 2023.
2. Penelitian ini hanya membahas terkait strategi pemasaran pada outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea.
3. Penelitian ini hanya sampai dengan memberikan usulan strategi pemasaran saja, tidak sampai dengan pengaplikasiannya.

1.4 Asumsi Penelitian

Asumsi penelitian ini yaitu permainan dilakukan dengan cara memilih strategi-strategi secara berulang-ulang sampai dengan diperolehnya suatu pemecahan masalah yang optimum.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu

1. Mampu menentukan strategi yang akan digunakan untuk membuat *matrik pay-off* pada outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea
2. Mampu menentukan strategi pemasaran yang optimal untuk outlet teh tubruk, teh poci, dan ontea dengan menggunakan teori permainan.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Memperoleh pengambilan keputusan strategi pemasaran dari metode teori permainan untuk persaingan usaha.
2. Memberikan rekomendasi berupa strategi pemasaran yang optimal untuk meningkatkan strategi bersaingnya dengan pelaku usaha lainnya.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab pertama pendahuluan ini menjelaskan tentang gambaran umum masalah penelitian yang akan dilakukan, bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, keterbatasan penelitian, asumsi penelitian, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab dua tinjauan pustaka menjelaskan teori-teori yang mendukung dengan penelitian skripsi.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab tiga metodologi penelitian memaparkan tahapan-tahapan prosedur penelitian mulai dari pengambilan data hingga mengolah data.

BAB IV : PENGOLAHAN DAN ANALISIS DATA

Bab empat pengolahan dan analisis data yang menjabarkan tentang pengolahan data dan interpretasi hasil penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab lima menjelaskan terkait kesimpulan dari hasil penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya.