

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis adalah perantara untuk seseorang memulai usahanya, bisnis sendiri hanyalah sebuah sebutan yang di dalamnya berisikan aspek dan bagaimana suatu perusahaan dijalankan. Bisnis sendiri merupakan aktivitas yang dilakukan oleh seseorang untuk mendapatkan keuntungan seperti halnya ketika bertukar barang atau yang lebih dikenal dengan barter. Bisnis kuliner adalah jenis usaha yang menguntungkan dan akan selalu laris sepanjang masa, alasannya karena makanan adalah kebutuhan pokok manusia yang tidak bisa lepas dari kehidupan kita. Bisnis kuliner ini pun punya banyak kategori, mulai dari makanan ringan (camilan), minuman, hingga makanan pokok. Semua kategori di bisnis kuliner ini (camilan, minuman, makanan pokok) punya potensi yang sangat bagus, tergantung cara kita dalam memasarkannya (Witriani, 2022).

Usaha katering adalah salah satu jenis usaha mikro bisnis rumahan yang menerapkan cara praktis dan efisiensi waktu bagi mereka yang membutuhkan berbagai makanan tanpa mengelolanya sendiri ataupun menyediakan peralatan acara karena membutuhkan tenaga, dana dan waktu yang besar. Usaha ini menawarkan makanan untuk berbagai kebutuhan acara seperti pesta, kantor, seminar dan lainnya. Berkembangnya usaha katering baik usaha kecil maupun usaha menengah diperkotaan menimbulkan persaingan usaha, sehingga usaha katering membutuhkan kemampuan pengelolaan yang baik dalam segi produksi yaitu pembangunan bahan baku, tenaga kerja dan kemampuan mengelola dari segi pemasaran yaitu pelayanan dan cita rasa makanan, disamping itu perlukan juga strategi pengembangan usaha kedepannya (Witriani, 2022)

Menurut Rambe (2018) dengan semakin ketatnya persaingan dunia usaha, maka pengusaha harus memiliki kemampuan untuk mengembangkan perusahaan yang maju dan besar serta berhasil sebagai pengusaha. Perkembangan bisnis yang baik dimulai dari para pengusaha, meskipun menghadapi banyak kendala dalam kehidupan bisnis, strategi seperti itu diperlukan dalam pengembangan bisnis agar bertahan lama dan tidak bangkrut.

Tujuan pemasaran jangka pendek adalah untuk menarik konsumen terutama terhadap produk yang sedang diluncurkan, sedangkan tujuan jangka panjang adalah untuk memelihara produk yang sudah ada agar melekat. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus mampu menarik perhatian konsumen melalui produk yang ditawarkannya. Hal ini dapat dilakukan melalui media periklanan seperti majalah, surat kabar, televisi, radio, dan internet.

Menurut BPS (2022) PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) adalah total nilai tambah bruto semua sektor ekonomi di wilayah tersebut. PDRB dapat menggambarkan kemampuan suatu daerah dalam mengelola sumber daya alamnya. Oleh karena itu, tingkat produk domestik bruto yang dihasilkan oleh masing-masing daerah sangat bergantung pada potensi faktor produksi daerah tersebut. Bagian dari penawaran akomodasi dan makanan yang memiliki katering. Bisnis katering saat ini banyak diminati oleh banyak kalangan karena banyak permintaan dari mereka yang membutuhkan jasa tersebut. Tabel 1 menunjukkan sebaran PDRB Kota Bekasi menurut industri tahun 2016-2020.

Tabel 1. Distribusi PDRB Kota Bekasi menurut Lapangan Usaha 2016 – 2020

No.	Lapangan Usaha	PDRB Harga Berlaku				
		Distribusi PDRB menurut Lapangan Usaha (Persen)				
		2016	2017	2018	2019	2020
1.	Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	0,61	0,59	0,59	0,56	0,59
2.	Industri Pengolahan	34,61	34,34	33,87	33,30	33,79
3.	Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum (<i>Catering</i>)	3,81	3,88	4,07	4,07	4,05
4.	Jasa Keuangan dan Asuransi	3,03	3,09	3,12	3,05	3,13
5.	<i>Real Estate</i>	1,57	1,57	1,56	1,58	1,65
6.	Jasa Perusahaan	0,44	0,45	0,46	0,49	0,44
7.	Jasa Pendidikan	2,19	2,30	2,39	2,57	2,80
Jumlah		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber: BPS Kota Bekasi (2020).

Berdasarkan Tabel 1 penyediaan akomodasi dan makanan minuman (*catering*) berada di urutan kedua 4,05 %, oleh karena itu usaha katering di kota bekasi bisa membuka peluang bagi pengusaha katering di kota bekasi terutama bagi pemilik CV Pawirajaya Catering.

Berkembangnya suatu zaman maka tidak akan pernah lepas dari yang namanya perkembangan bisnis dan teknologi. Telah banyak kita ketahui bisnis-bisnis mulai bertebaran yang banyak yang telah andil didalamnya teknologi adalah sesuatu yang mendukung bisnis itu sendiri maka tidaklah salah apabila

bisnis dan teknologi berkembang pesat hampir secara bersamaan. masuknya suatu perkembangan global akan menjadi dampak dalam setiap dunia bisnis (Witriani, 2022)

Salah satu industri yang berkembang di Kota Bekasi adalah penyediaan katering. Istilah katering adalah istilah teknis untuk perusahaan yang menyediakan layanan dan menawarkan makanan dan minuman dalam jumlah besar. Katering tersebut biasanya diperuntukkan untuk berbagai acara seperti pernikahan, kumpul keluarga dan acara besar lainnya. Menurut peraturan Menkes No. 712/1986 *catering* (jasa boga) adalah Perusahaan atau perorangan yang bergerak di bidang pengolahan makanan, yang disajikan di luar pesanan, dengan memperhatikan tingkat higienitas makanan (Kemenkes RI, 2003)

Menurut Dewi (2021) Katering berasal dari istilah *catering* yang berarti menyiapkan dan menyajikan makanan dan minuman untuk umum. Manajemen restoran didefinisikan sebagai tugas perencanaan, pengorganisasian, pengendalian dan pelaksanaan seseorang yang menyiapkan, menyajikan makanan dan minuman. Disebut industri jasa makanan (*supply industry*) dan meliputi bidang, lembaga dan perusahaan yang menyediakan makanan, dan industri ini meliputi restoran, sekolah, kafe, rumah sakit dan lain-lain. .

Saat ini industri katering di Kota Bekasi masih dikuasai oleh perusahaan katering besar ternama di Kota Bekasi sebagai berikut:

Tabel 2. Daftar Katering di Kota Bekasi

No	Nama	Alamat
1.	Gina Catering	Komplek SBS Harapan Jaya Bekasi Utara
2.	Bidadari Catering	Perumahan Anggrek Seroja Bekasi Utara
3.	Anggrek Catering	Jalan Anggrek 1 Bekasi
4.	Kirana Catering	Mustika Jaya Bekasi
5.	Pawirajaya Catering	Perumahan Tytyan Indah Bekasi Barat

Sumber: Pawirajaya Katering (2023)

CV Pawirajaya Catering merupakan sebuah usaha dagang yang bergerak pada bidang jasa yang berada di Kota Bekasi. Usaha CV Pawirajaya Catering antara lain menyediakan jasa catering, jasa dekorasi untuk berbagai acara hajatan seperti pernikahan, khitanan, syukuran, acara pemerintahan dan pendidikan serta acara lainnya. Konsep yang dianut perusahaan dalam memasarkan produknya adalah dengan menawarkan berbagai jenis makanan dan minuman serta dekorasi terkini. CV Pawirajaya Catering merupakan salah satu pemasok makanan di kota

Bekasi yang saat ini menghadapi persaingan yang ketat. Pada Tabel 3 terdapat data perkembangan pemesanan CV Pawirajaya Catering Tahun 2016 – 2021. Perkembangan usaha katering yang ada di CV Pawirajaya Catering dalam waktu lima tahun sebagai berikut:

Tabel 3. Perkembangan Pemesanan CV Pawirajaya Catering 2016 – 2022

No.	Tahun	Pemesanan (Porsi)	Target (Porsi)
1.	2016	109.000	100.000
2.	2017	113.000	100.000
3.	2018	62.300	100.000
4.	2019	107.000	100.000
5.	2020	3.200	10.000
6.	2021	5.800	15.000
7	2022	63.000	30.000
Total		463.000	455.000

Sumber: Pawirajaya Catering (2023).

Berdasarkan Tabel 3 data perkembangan orderan CV Pawirajaya Catering terdapat penurunan di tahun 2018 dan 2020, dimana realisasi order dibawah target yang diinginkan. Realisasi order tidak sesuai dengan yang diinginkan seperti yang dilihat pada Tabel 3 mengindikasikan bahwa terdapat faktor-faktor yang menyebabkan pemesanan penjualan tersebut tidak sesuai dengan target yang diinginkan, sehingga usaha CV Pawirajaya Catering sulit berkembang. Pada tahun 2020 terjadi penurunan target yang dibuat oleh pemilik dikarenakan adanya pandemi virus corona yang terjadi di Indonesia, target yang awalnya 100.000 porsi pertahun diturunkan menjadi 10.000 porsi pertahunnya. Pada tahun 2021 pawirajaya mempunyai target untuk penjualannya mencapai 15.000 porsi/tahun akan tetapi pada tahun 2021 pawirajaya menjual mencapai 5.800 porsi. Pada tahun pemerintahan memperbolehkan acara keramaian seperti acara hajatan pawirajaya menargetkan jumlah porsi 30.000 di tahun 2022 dan melebihi target tersebut dengan jumlah pemesanan 63.000 porsi.

Melihat permasalahan yang dihadapi oleh CV Pawirajaya Catering, diperlukan analisis strategi pengembangan usaha. Analisis strategi tersebut menggunakan analisis SWOT untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk meneliti dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Katering pada CV Pawirajaya Catering di Kota Bekasi Jawa Barat”. Peneliti tertarik melakukan penelitian di CV Pawirajaya Catering dikarenakan yang pertama sebagai tempat bekerja, yang

kedua karena untuk mendorong pengembangan usaha catering tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah faktor internal yang dihadapi dalam mengembangkan usaha CV Pawirajaya Catering?
2. Apakah faktor eksternal yang dihadapi dalam mengembangkan usaha CV Pawirajaya Catering?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha CV Pawirajaya Catering?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui faktor internal yang dihadapi dalam mengembangkan usaha CV Pawirajaya Catering.
2. Mengetahui faktor eksternal yang dihadapi dalam mengembangkan usaha CV Pawirajaya Catering.
3. Mengetahui strategi dalam mengembangkan usaha CV Pawirajaya Catering.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh antara lain:

- 1) Bagi pengusaha, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pembelajaran untuk meningkatkan operasional bisnis guna memaksimalkan keuntungan.
- 2) Dalam pendidikan tinggi, kreatifitas dan inovasi mahasiswa dalam menangkap peluang meningkatkan kualitas pendidikan tinggi.
- 3) Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih luas mengenai usaha catering dan merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam “45” Bekasi.