

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada mulanya, minum kopi adalah kebiasaan masyarakat Indonesia yang sudah ada sejak lama. Indonesia adalah salah satu penghasil kopi terbaik di dunia. Di Indonesia kopi dapat dinikmati oleh semua kalangan, Menurut penikmat kopi, kopi adalah konsumsi harian selain makanan pokok sehari-hari. Kopi yang awalnya dijual dipinggir jalan dan memiliki penampilan yang sederhana kini telah menjadi minuman yang sangat menarik untuk dikonsumsi dengan penampilan yang baru dan modern yang dijual di coffee shop.

Dalam beberapa tahun ini di Indonesia industri coffee mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Hal ini banyak mendorong pelaku usaha untuk membuka usaha coffee shop sehingga menimbulkan persaingan yang sangat ketat. Seperti yang ada di Bekasi, belakangan ini tren minum kopi telah melanda kota Bekasi, terbukti semakin banyaknya coffee shop yang ada di Bekasi ini yang bermunculan yang menimbulkan persaingan yang sangat ketat.

Tabel 1. 1 Beberapa Coffee Shop yang ada disekitar Suggesti Coffee

No	Coffee Shop Setempat
1	Sudut Teras
2	TGRS Coffee
3	Domina Coffee

Sumber : data dari hasil observasi 2021

Dilihat dari tabel 1.1 diatas, diketahui bahwa di sekitar Suggesti Coffee terdapat beberapa coffee shop, Coffee shop – coffee shop di atas adalah para pesaing yang harus di waspadai oleh Suggesti Coffee. Oleh karena itu, Suggesti Coffee harus terus mempromosikan produknya agar bisa bersaing dengan coffee – coffee shop yang lainnya yang ada di sekitaran Suggesti Coffee.

Tabel 1. 2 Data Pendapatan Agustus 2021 - Oktober 2021

No	Bulan	Pendapatan
1	Agustus 2021	
	Minggu ke 3	Rp 19.194.000
	Minggu ke 4	Rp 6.988.000
2	September 2021	
	Minggu ke 1	Rp 8.939.000
	Minggu ke 2	Rp 6.433.000
	Minggu ke 3	Rp 3.930.000
	Minggu ke 4	Rp 1.998.000
3	Oktober 2021	
	Minggu ke 1	Rp 4.368.000

Sumber : Data dari Suggesti Coffee 2021

Berdasarkan data tabel pendapatan Suggesti Coffee Bekasi pada bulan Agustus 2021, menunjukkan bahwa pendapatan mengalami fluktuatif pada 3 bulan terakhir, hal ini disebabkan oleh ketatnya persaingan kedai kopi di wilayah Bekasi, sehingga membuat Suggesti Coffee Bekasi mengalami kondisi yang cukup sulit untuk melakukan peningkatan pendapatan terlebih pada masa pandemi Covid – 19 saat ini.

Tabel 1.3 Data Pengunjung Agustus 2021 – Oktober 2021

No	BULAN	TOTAL
1	Agustus 2021	
	Minggu ke 3	700/cup
	Minggu ke 4	400/cup
2	September 2021	
	Minggu ke 1	500/cup
	Minggu ke 2	250/cup
	Minggu ke 3	200/cup
	Minggu ke 4	150/cup
3	Oktober 2021	
	Minggu ke 1	300/cup

Sumber : Data dari Suggesti Coffee 2021

Berdasarkan pada tabel data pengunjung Suggesti Coffee pada bulan Agustus 2021, menunjukkan bahwa pada bulan Agustus 2021 suggesti coffee mengalami lonjakan pengunjung sebesar 700 per cup nya yang dimana target market dari suggesti coffe sendiri adalah 420 per cup perbulannya, namun pada bulan selanjutnya, Suggesti Coffee mengalami penurunan yang hal ini disebabkan karena meningkatnya persaingan di wilayah Bekasi.

Fenomena ini menjadi sebuah tantangan yang menstimulus ketertarikan secara emosional yang kuat terhadap konsumen untuk melakukan pembelian produk secara terus menerus untuk meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu Suggesti Coffee Bekasi harus meningkatkan strategi pemasarannya agar dapat bersaing dengan para pesaing di Bekasi.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian masalah di atas maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran apakah yang sebaiknya dilakukan oleh manajemen Suggesti Coffee.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sebuah penelitian ini di bentuk karena adanya tujuan yang akan dicapai. Adapun tujuan dari penelitian sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi karakteristik Suggesti Coffee
2. Menganalisis pengaruh faktor internal dan eksternal Suggesti Coffee untuk menciptakan coffee shop yang berdaya saing.
3. Merumuskan strategi pemasaran pada Suggesti coffee yang berdaya saing

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan dilakukannya penelitian di atas, penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Universitas

Hasil dari penelitian ini dapat di gunakan sebagai salah satu referensi dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan strategi pemasaran.

2. Bagi Manajemen Suggesti Coffee

Hasil dari penelitian ini sebagai sumbangsih pemikiran yang diharapkan dapat membantu Suggesti Coffee dalam menembangkan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan yang diharapkan

## **1.5 Batasan Masalah**

Dalam penelitian skripsi ini, penulis memberikan batasan masalah pada bab pembahasan tentang “Strategi Pemasaran pada Suggesti Coffee berdaya saing di Bekasi”.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah dalam penulisan dan mendapatkan gambaran secara ringkas mengenai skripsi ini, maka sistem penulisannya dibagi dalam lima bab yang secara garis besar disusun sebagai berikut:

### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, sistematika penulisan.

### **BAB II Tinjauan Pustaka**

Bab ini terdiri dari landasan teori yang menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai tinjauan atau landasan dalam menganalisis batasan masalah yang telah dikemukakan kemudian kerangka berfikir dan hipotesis

### **BAB III Metodologi Penelitian**

Bab ini menguraikan tentang design penelitian, tahapan penelitian, model konseptual penelitian, operasionalisasi variabel, waktu dan tempat penelitian, metode pengambilan sampel dan metode analisis data yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian.

### **BAB IV Analisis dan Pembahasan**

Bab ini berisi tentang gambaran umum dari objek penelitian, deskripsi data dan pembahasannya.

### **BAB V Penutup**

Bab ini berisi kesimpulan, serta saran-saran yang perlu untuk disampaikan.