BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan masyarakat semakin kian padat sehingga kebutuhan pun semakin meningkat ditambah lagi yang namanya persaingan hidup akan semakin ketat, masyarakat kita pada umumnya mencari solusi membenahi dan mensiasati perkembangn jaman yang semakin maju, banyak contoh masyarakat kita yang memilih membuka usaha sendiri dengan berwirausaha dibanding bekerja di perusahaan-perusahaan besar, misalnya usaha yang kini sedang banyak digandrungi para pembisnis ialah menjamurnya usaha-usaha kuliner, baik dari kalangan pedagang kaki lima, mahasiswa, pegawai paruh waktu bahkan sampai kalangan pejabat pun ada yang memiliki sampingan mengelola usaha kuliner dibalik kesibukannya mengabdikan diri untuk negara.

Di Indonesia perkembangan usaha kuliner berlangsung cukup pesat meskipun keadaan perekonomian di Indonesia sedang mengalami masa yang cukup sulit pada saat sekarang ini. Seiring dengan meningkatnya usaha-usaha dibidang kuliner, menyebabkan terjadinya persaingan diantara pengusaha-pengusaha yang bergerak dibidang yang sama. Setiap pengusaha berusaha untuk selalu meningkatkan kualitas produknya maupun manajemen pemasarannya dengan tujuan memaksimalkan keuntungan-keuntungan sesuai yang diinginkan oleh setiap pengusaha.

Berbagai strategi disusun oleh para pengusaha guna memenangkan atau mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar. Untuk mewujudkan hal tersebut pengusaha dituntut untuk bersikap lebih agresif dan aktif membaca pasar dalam rangka mempertahankan dan mewujudkan tujuan perusahaan. Hal tersebut dapat terealisasi dengan melakukan tindakan-tindakan nyata seperti mencari pelanggan baru, mengembangkan atau meningkatkan pelayanan penjualan baik sebelum maupun sesudah terjadinya transaksi.

Diferensiasi adalah aktivitas untuk mendesain produk agar memiliki ciri khas yang membedakannya dengan produk pesaing. Dalam pemasaran, diferensiasi produk adalah kegiatan memodifikasi produk agar menjadi lebih menarik. Diferensiasi ini memerlukan penelitian pasar yang cukup serius agar dapat benar-benar berbeda maka diperlukan pengetahuan tentang produk pesaing. Diferensiasi produk biasanya hanya mengubah sedikit karakter produk, antara lain kemasan atau tema promosi tanpa mengubah spesifikasi fisik produk, meskipun itu diperbolehkan.

Ada banyak usaha-usaha kuliner yang sedemikian rupa merubah, memodifikasi, tampilan usahanya dari mulai memberi nama, memberi warna bahkan memadukan dengan gambar visual pada tampilan dagangannya, hal ini pun menjadi modal utama untuk menciptakan ciri khas agar produk mudah diingat di benak pelanggannya, selain memodifikasi tampilan dagangannya, tidak hanya itu biasanya sampai menu pun ikut dimodifikasi seunik dan semenanarik mungkin.

Jika berbicara mengenai keunikan-keunikan dan modifikasi tampilan dagangan, di kota Bandung tepatnya di daerah Dipatiukur ada satu kedai steak yang unik dan menarik untuk dikenal lebih dalam, namanya STEAK RANJANG dengan *tagline* NIKMAT MENGGELINJANG !! Memang unik terdengarnya, mengapa demikian karena selain namanya yang unik, kedai Steak Ranjang ini juga menyajikan sajian steak yang berbeda.

Pada umumnya kedai steak lain hanya memberi nama secara objektif saja, berbeda dengan Steak Ranjang, selain memiliki rasa yang khas, Steak Ranjang memiliki nama kiasan yang unik misalnya nama level kepedasan seperti, PDKT, HTS, TTM, PLUS-PLUS lalu nama-nama menu steak seperti, Sirloin Telanjang Panas, Tenderloin Telanjang Bebas, Chicken Steak Telanjang Puas, Sirloin Selimut Nakal, Tenderloin Selimut Binal, Chicken Crispy Selimut Centil, dan Nasi Chicken Muncrat Menggelinjang dan ada menu minuman unik seperti, teh cewe manis, teh susu montok, teh neng lemon genit, jeruk perez remez, kopi item panjang puas, kopi susu semok, white coffe sexy, cappucinno dan mochacinno.

Keistimewaan nama Steak Ranjang lengkap dengan nama-nama menunya yang "nyeleneh" tidak jarang orang yang melihat atau yang membacanya berpendapat negatif. Dibalik kenyelenehannya ini, membuat pengunjung penasaran dan datang untuk makan di Steak Ranjang, disini pengelola memiliki peluang untuk merauk keuntungan yang besar. Dilihat dari kendalan Steak Ranjang memiliki harga yang terjangkau dengan kisaran harga untuk menu steak antara Rp. 12.000.00- s/d

Rp. 16.000.00- sedangkan untuk menu minuman dibandrol kisaran Rp. 3.000.00- s/d Rp. 5.000.00-. Tetapi harga tersebut terkadang berubah-ubah sesuai dengan harga bahan baku yang ada di pasaran. Ini membuat pengelola harus menentukan lebih memilih mempertahankan harga yang murah dengan mengurangi porsi ataukah mempertahankan porsi dengan harga yang dinaikkan, sehingga pelanggan yang datang tidak berkurang.

Menurut Hermawan Kartajaya (2010:29) yang harus diperhatikan untuk memperkuat diferensiasi produk, membuat penilaian konsumen secara umum adalah suatu keberhasilan membangun prospektif konsumen akan suatu produk merupakan cara atau bentuk keberhasilan strategi ini. Hal ini terjadi karena melalui proses bagaimana sebuah produk yang berbeda kemampuannya mampu mempengaruhi keinginan konsumen untuk membeli atau bereksperimen untuk memakainya. Menciptakan produk yang susah ditiru, merupakan salah satu keberhasilan dari diferensiasi.

Dalam penelitian ini penulis akan melakukan penelitian pada sebuah kedai steak, yaitu Steak Ranjang yang berlokasi di Jl. Dipati Ukur tepat di seberang Kampus Universitas Padjadjaran Bandung. Dalam penulisan tugas akhir ini penulis menganalisis diferensiasi produk Steak Ranjang. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif, yang digunakan untuk menjelaskan atau memaparkan fakta-fakta mengenai masalah berdasarkan data yang terkumpul.

Jika perusahaan atau produsen tidak melakukan strategi diferensiasi produk terhadap produk yang ia produksi, maka akan dengan mudah kompetitor penghasil produk yang sama untuk masuk ke dalam pasarnya. Hal ini dapat menyebabkan persaingan yang semakin sengit dan upaya untuk mencapai target penjualan akan menjadi sulit. Jadi, untuk membuat keunggulan dalam melakukan diferensiasi maka perusahaan harus berupaya untuk dapat memenuhi kebutuhan pelanggannya dan juga harus mampu bersaing dengan produsen lain yang menghasilkan produk sejenis.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan mengangkat judul : " **Analisis Diferensiasi Produk pada Steak Ranjang Bandung."**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Didalam melakukan penelitian ini, berdasarkan dari uraian latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka dapat di identifikasikan masalah yang terdapat di Steak Ranjang Bandung adalah :

1. Masih banyaknya konsumen yang bertanya tentang arti nama Steak Ranjang dan nama-nama menu yang dianggap "nyeleneh" sehingga pengelola harus selalu menjawab pertanyaan tersebut.

2. Adanya keluhan yang disampaikan oleh konsumen tentang harga steak yang sering berubah-ubah membuat pengelola mencari cara untuk mengatasi masalah tersebut.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana tanggapan konsumen atas diferensiasi produk pada Steak Ranjang Bandung.
2. Bagaiamana upaya perbaikan yang dilakukan pengelola menghadapi permasalahan pada Steak Ranjang.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan data yang diperlukan sebagai sumber informasi untuk dianalisis dalam rangka menyusun Tugas Akhir untuk memenuhi persyaratan dalam menempuh ujian sidang guna memperoleh gelar Ahli Madya Universitas Komputer Indonesia dan untuk menganalisis diferensiasi produk pada Steak Ranjang Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Dengan memperhatikan rumusan masalah yang telah ada, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tanggapan konsumen atas diferensiasi produk pada Steak Ranjang Bandung.
3. Untuk mengetahui upaya perbaikan yang dilakukan pengelola menghadapi permasalahan pada Steak Ranjang.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. **Bagi Perusahaan**

   Penelitian ini diharapkan dapat membantu Steak Ranjang dalam mempertahankan diferensiasi produk, sehingga dapat bersaing dengan produk pesaing.

2. **Bagi Pihak Lain**

   Sebagai sumber informasi dan menjadi bacaan yang dapat membantu dalam menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan diferensiasi produk.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. **Ilmu Manajemen**

   Bagi pengembangan ilmu manajemen semoga hasil penelitian ini penulis dapat memberikan bahan masukan pengetahuan khususnya mengenai diferensiasi produk.

2. **Bagi Peneliti Lain**

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi peneliti lain, khususnya yang berminat pada diferensiasi produk dan dapat dijadikan bahan literatur untuk penilaian-penilaian lainnya.

3. **Bagi Penulis**

   Mengetahui dan menambah pengetahuan yang penulis peroleh selama di bangku kuliah dan bagaimana penerapannya khususnya di bidang pemasaran.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini penulis melaksanakan penelitian pada Steak Ranjang yang berlokasi di Jl. Dipati Ukur tepat di seberang Kampus Universitas Padjadjaran Bandung.

1.5.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang akan dilaksanakan dan ditempuh , penulis gambarkan dalam bentuk tabel dibawah ini :

Tabel 1.1
Jadwal Pelaksanaan Penelitian

No	Kegiatan Penelitian	Bulan																							
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Proposal Penelitian																								
2.	Pelaksanaan Penelitian																								
3.	Pengumpilan Data																								
4.	Pengolahan Data dan Analisis Data																								
5.	Penyusunan Laporan																								
6.	Sidang Tugas Akhir																								