



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi saat ini persaingan dalam bisnis yang semakin ketat, industri kuliner di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat. Salah satu subsektor dalam industri kuliner perubahan gaya hidup, urbanisasi, dan meningkatnya pendapatan masyarakat berkontribusi pada peningkatan permintaan terhadap makanan cepat saji, termasuk pizza. Produk ini tidak hanya dianggap sebagai makanan, tetapi juga simbol gaya hidup modern yang digemari oleh berbagai kalangan, khususnya generasi muda. Namun, di balik peluang tersebut, persaingan di industri makanan cepat saji semakin ketat dengan hadirnya berbagai merek global, nasional, dan lokal yang berlomba merebut pangsa pasar.

Didalam sebuah bisnis adapun strategi yang merupakan sebuah aktivitas atau upaya yang dijalankan oleh individu atau perusahaan untuk mencapai target atau maksud yang telah ditetapkan dalam perusahaan, diharapkan untuk lebih imajinatif dalam menyusun strategi bisnis untuk menghadapi berbagai jenis perubahan yang mungkin terjadi, serta mampu bersaing dan terus beradaptasi sesuai dengan kebutuhan pasar. (Fira & SE., M.Sc, 2022)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menyoroti perannya sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. UMKM didefinisikan sebagai entitas usaha dengan karakteristik tertentu berdasarkan skala usaha, jumlah tenaga kerja, serta tingkat modal dan pendapatan. Misalnya, menurut Kementerian Koperasi dan UKM, usaha mikro memiliki aset maksimal Rp50 juta, sedangkan usaha kecil dan menengah masing-masing memiliki aset hingga Rp500 juta dan lebih besar lagi. (Yolanda, 2024)



Meningkatnya jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor kuliner di Indonesia, khususnya di Mojokerto, menunjukkan adanya peluang besar sekaligus tantangan yang signifikan. Kota Mojokerto dikenal sebagai salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam industri kuliner. Namun, persaingan bisnis di sektor ini semakin ketat dengan munculnya berbagai merek lokal dan global. Jumlah pelaku usaha UMKM di Mojokerto adalah sekitar 29.993 ribu

Jumlah UMKM	
Kota Mojokerto	29.993 ribu
Jawa Timur	9,8 juta
Indonesia	66 juta

Tabel 1.1 Data BPS Kabupaten Mojokerto tahun 2023

(Sumber: *Bps.go.id*)

Di pasar lokal seperti Mojokerto, sektor bisnis makanan, termasuk pizza, menunjukkan potensi yang signifikan. Kota Mojokerto memiliki posisi strategis sebagai kota penyangga kawasan industri dan pariwisata di Jawa Timur, yang membuat daya beli masyarakatnya cenderung stabil. Namun, pelaku usaha lokal di Mojokerto sering menghadapi tantangan seperti keterbatasan modal, sumber daya manusia, serta tekanan dari merek-merek besar yang memiliki kemampuan pemasaran dan distribusi yang lebih baik. Untuk tetap bertahan dan bersaing, pelaku usaha lokal perlu merancang strategi pengembangan bisnis yang inovatif dan relevan dengan kebutuhan pasar setempat.

Spinning Pizza merupakan salah satu pelaku usaha kuliner di Mojokerto yang berfokus pada produk pizza lokal dengan cita rasa yang khas. Namun, tantangan seperti



keterbatasan modal, perubahan preferensi konsumen, dan dominasi merek internasional menjadi hambatan dalam upaya peningkatan daya saing. Menurut data dari ,(BPS Kab. Mojokerto, 2023) jumlah UMKM di sektor kuliner meningkat sebesar 8% dalam lima tahun terakhir, mencerminkan tingginya kompetisi di pasar lokal dengan kurang lebih 18 pesaing, contohnya seperti pizza hut, dominos pizza dan lain sebagainya.

Spinning Pizza, sebagai salah satu pelaku bisnis pizza lokal, berupaya untuk mempertahankan posisinya dan memenangkan persaingan. Namun, tantangan besar yang dihadapi Spinning Pizza tidak hanya berasal dari sesama pemain lokal, tetapi juga dari restoran pizza internasional dengan brand global yang sudah memiliki nama besar dan daya tarik tersendiri di kalangan konsumen. Selain itu, munculnya platform digital dan layanan pesan antar membuat pelanggan semakin mudah berpindah ke brand lain yang menawarkan layanan lebih cepat atau promo menarik. Selain tantangan dari segi persaingan, perubahan perilaku konsumen juga menjadi fenomena yang perlu diperhatikan. Konsumen masa kini cenderung lebih selektif dalam memilih produk, dengan mempertimbangkan kualitas, harga, serta pengalaman yang didapat saat menikmati hidangan di cafe atau melalui layanan pesan antar. Oleh karena itu, Spinning Pizza perlu menciptakan strategi pengembangan bisnis yang tidak hanya fokus pada produk, tetapi juga aspek pelayanan, tempat, serta diferensiasi yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. (Putra, 2024)

Bisnis kuliner yang tengah mengalami pertumbuhan pesat saat ini adalah menggunakan sistem kemitraan. Khususnya, restoran cepat saji sedang meraih popularitas karena dianggap lebih kompetitif dibandingkan restoran yang menyajikan hidangan



tradisional. Hal ini sering dikaitkan dengan gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis dan mobalitas yang terus meningkat. (Muthmainnah & Triyanto, 2024).

Penggabungan antara kafe rustic market by valley view dengan produk spinning pizza keduanya menciptakan model bisnis yang tidak hanya menjual produk makanan (pizza), tetapi juga memberikan pengalaman sosial yang lebih luas bagi konsumen. Model ini menjadi alternatif bagi bisnis makanan cepat saji dengan menawarkan lebih dari sekedar konsumsi, tetapi juga suasana santai dan tempat berkumpul yang lebih nyaman. Pizza, sebagai salah satu jenis makanan cepat saji yang fleksibel, mudah disesuaikan dengan berbagai varian rasa, sementara kafe dengan gaya estetika khas pedesaan ala Eropa adalah konsep yang diusung oleh kafe ini. Suasana yang dihadirkan seperti berada dipedesaan luar negeri, tepatnya di benua Eropa. Pemandangan alam sekitarnya pun tak kalah indah yang sangat diminati di kalangan masyarakat pedesaan. Kafe ini memberikan nilai lebih berupa tempat untuk bersantai, bekerja, atau bertemu teman. Konsep ini semakin berkembang seiring dengan tren yang mendorong konsumen untuk mencari tempat makan yang menawarkan pengalaman lebih daripada sekedar makanan, tetapi juga suasana yang nyaman dan fasilitas lainnya, Dengan banyaknya pengunjung yang setiap hari sekitar 100 pengunjung atau bisa lebih dari itu.

Fenomena ini menunjukkan bahwa Spinning Pizza perlu mengadopsi strategi pengembangan bisnis yang inovatif dan adaptif. Dengan menganalisis strategi pengembangan bisnis yang tepat, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan daya saingnya di pasar lokal, memperluas pangsa pasar, serta menciptakan loyalitas konsumen yang lebih kuat. Oleh karena itu penulis tertarik membahas lebih jauh mengenai kemampuan pengembangan bisnis dengan judul “ANALISIS STRATEGI



PENGEMBANGAN BISNIS SPINNING PIZZA DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING DI PASAR LOKAL MOJOKERTO”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis strategi pengembangan bisnis spinning pizza dalam meningkatkan daya saing dipasar lokal mojokerto ?
2. Apa saja tantangan yang dihadapi oleh pelaku bisnis pizza lokal dalam mengembangkan bisnis?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian tersebut adalah:

1. Untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis yang diterapkan oleh pelaku bisnis pizza lokal di Mojokerto.
2. Untuk mengidentifikasi tantangan dalam pengembangan bisnis pizza lokal di Mojokerto.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini bermanfaat baik secara teoritis maupun praktis. Manfaat yang diharapkan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

- a. Manfaat Teoris



Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan analisis strategi pengembangan bisnis spinning pizza dalam meningkatkan daya saing dipasar lokal Mojokerto.

b. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini juga bermanfaat memberikan saran dan solusi bagi pemilik bisnis pizza lokal yang menghadapi persaingan pasar

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan proposal penelitian ini menggambarkan secara singkat masing-masing bab mengenai pembahasan yang ada di dalam penelitian, sehingga memudahkan pembaca untuk memahami gambaran penulisan proposal dan sistematika penulisan

a. BAB I : PENDAHULUAN

Bagian ini membahas latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan

b. BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini membahas tentang penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian. Literatur digunakan dapat bersumber dari jurnal, buku, artikel dan sumber-sumber lain yang relevan dengan penelitian ini.

c. BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bagian ini membahas mengenai metode penelitian yang digunakan dalam proses penelitian, penetapan lokasi, waktu penelitian, pemilihan informan, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

d. BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN



Pada bagian ini adalah paling utama pada penelitian dan menjelaskan tentang gambaran umum , objek yang diteliti dan hasil penelitian dari analisis strategi pengembangan bisnis spinning pizza.

e. BAB V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan penulis dari penelitian yang dilakukan serta memberikan saran sebagai acuan pengetahuan yang ada.