

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Gambaran Umum Objek penelitian**

##### **1.1.1 Sejarah Resto Rumah Soto Padang**

Resto Rumah Soto Padang merupakan sebuah restoran dengan menu khas soto yang berdiri pada 20 November 2013 di kota Bukittinggi. Resto Rumah Soto Padang terletak di jantung kota Bukittinggi tepatnya di Jalan Sudirman No. 4E. Didirikan oleh Ibu Nenny Febridal, untuk dapat mengangkat citra dan level masakan tradisional Indonesia, serta menyajikan masakan yang berkualitas dari segi rasa serta memberikan manfaat bagi konsumennya. Resto Rumah Soto Padang dikelola secara langsung oleh pemiliknya Nenny Febridal, dan dibantu oleh beberapa karyawan. Proses memilih bahan baku sampai pada proses pengolahan ditangani oleh pemilik restoran ini. Resto Rumah Soto Padang memilih menggunakan bahan-bahan yang segar dan berkualitas baik untuk menjaga kualitas serta cita rasa masakan yang mereka sajikan. Resto Rumah Soto Padang menjadikan daging sebagai salah satu bahan utama pilihan. Menu-menu yang ditawarkan di Resto Rumah Soto Padang berbahan dasar daging sapi, namun sebagai pilihan bagi konsumen yang tidak terlalu menyukai olahan daging sapi, Resto Rumah Soto Padang ini menyediakan daging ayam.



**Gambar 1. 1**

**Logo Resto Rumah Soto Padang**

*Sumber* : Resto Rumah Soto padang, tahun 2016

### 1.1.2 Menu-Menu Resto Rumah Soto Padang

1. Soto Daging
2. Soto Dendeng
3. Soto Paru
4. Soto Rendang
5. Soto ayam
6. Sup Buntut
7. Aneka Jus Buah
8. Aneka Minuman



**Gambar 1. 2**

#### **Menu Unggulan Resto Rumah Soto Padang**

*Sumber* : Resto Rumah Soto padang, tahun 2016

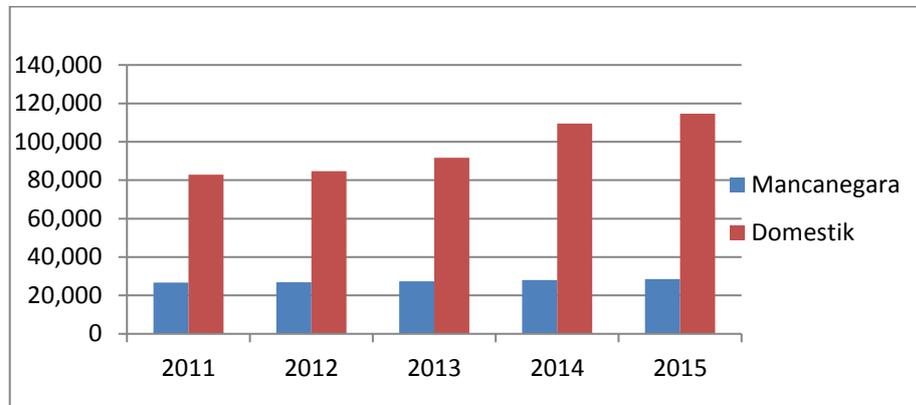
## 1.2 Latar Belakang Penelitian

Industri pariwisata tidak dapat lepas dari industri makanan karena seperti yang dikutip dari koran sindo (*Sumber: <http://www.Koran-Sindo.com>* diakses pada 22 September 2016) kuliner menjadi magnet penting bagi dunia pariwisata. Industri makanan merupakan industri yang menjanjikan, karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia untuk keberlangsungan hidupnya. Restoran waralaba merupakan restoran dengan menggunakan konsep waralaba yaitu perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan Hak Intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa (*Sumber: Peraturan Pemerintah No16/1997* diakses pada 22 September 2016).

Melihat pesatnya pertumbuhan bisnis makanan dari fenomena yang ada membuat para pebisnis dipaksa untuk melakukan inovasi dan perubahan demi keberlangsungan bisnisnya. Pengusaha sangat bergantung pada konsumen atau pelanggan, pemilik restoran maupun kafe berlomba lomba mencari tahu dan memenuhi keinginan pelanggan. Seiring dengan adanya perkembangan jaman, bisnis makanan sudah sangat berkembang pesat. Pada awalnya pemilik restoran hanya berfokus pada rasa, harga, dan menu makanannya, namun sekarang permintaan konsumen sangatlah beragam bukan hanya pada rasa, harga, dan menu makanan tapi tempat, fasilitas, keramahan karyawan, bahkan penampilan makanan juga memiliki nilai tersendiri bagi konsumen. Selain perubahan fokus dari pemilik restoran, pelanggan juga mengalami perubahan. Tujuan utama para pelanggan pergi ke restoran sudah bukan untuk makan tapi ingin duduk santai sambil berbincang dengan temannya, foto, dan lain lain. Karena adanya permintaan konsumen yang semakin beragam dan untuk keberlangsungan usahanya pemilik usaha perlu mengevaluasi model bisnisnya agar dapat sesuai dengan perkembangan yang terjadi.

Seiring berkembangnya bisnis kuliner di Indonesia khususnya Kota Bukittinggi. Kota Bukittinggi merupakan salah satu pusat Pariwisata di daerah Sumatera Barat yang di kenal dengan “Jam Gadang” sebagai *icon* kota

Bukittinggi. Bukittinggi merupakan salah satu kota tujuan pariwisata wisatawan domestik maupun mancanegara.



**Gambar 1. 3 Jumlah Wisatawan Di Kota Bukittinggi**

*Sumber : BPS Walikota Bukittinggi,2016*

Dari gambar 1.3 dapat dilihat jumlah wisatawan mancanegara maupun wisatawan domestik yang datang ke kota bukittinggi meningkat setiap tahunnya. Dengan dipicu oleh jumlah wisatawan yang tinggi, industri makanan tumbuh subur di kota Bukittinggi. Bukittinggi memiliki kuliner yang beragam mulai dari tradisional hingga yang modern. Banyak menu dan konsep unik yang tercipta di kota pariwisata ini. Kuliner soto bukanlah jenis kuliner baru yang hadir di kota Bukittinggi. Soto merupakan salah satu kuliner daerah yang berkembang dari dulu hingga saat ini. Hanya saja tampilan yang dijual oleh para pebisnis soto dapat dibidang cukup standar dan biasanya hanya dijual pada pagi hari untuk sarapan pagi. Melihat peluang yang cukup baik, pemilik Resto Rumah Soto Padang berinisiatif untuk menciptakan resto yang menyediakan olahan soto dari daging sapi dan ayam mengusung konsep *family gathering*. Jam operasional pun dibuka mulai pagi pukul 08.00 WIB hingga malam hari pukul 22.00 WIB.

Resto Rumah Soto Padang merupakan satu-satunya resto di kota Bukittinggi yang benar-benar menyajikan menu utamanya berupa soto dengan berbagai olahan daging sapi dan ayam sesuai dengan nama yang diangkat yaitu "Resto Rumah Soto Padang". Resto ini pada awalnya hanya menyediakan 15 meja tamu. Melihat semakin meningkatnya jumlah wisatawan terutama di saat hari

libur, maka pemilik berinisiatif untuk menambah jumlah meja dan memperluas resto ke bagian depan dan belakang resto. Melalui wawancara peneliti dengan pemilik resto, dengan perluasan dan renovasi tampilan resto, maka terjadi beberapa perubahan yang cukup signifikan terutama pada pendapatan, pada biaya operasional, alur proses bisnis dan segmen konsumen restoran.

Berdasarkan survey pendahuluan dengan menggunakan peta empati pelanggan terhadap narasumber Resto Rumah Soto Padang, dapat dianalisis beberapa kaitan nilai yang terdapat pada Resto Rumah Soto Padang yang meliputi, Pertama segmen pelanggan dimana Resto Rumah Soto Padang menyajikan makanan berupa soto yang memiliki ciri khas dikota Bukittinggi. Kedua, melalui saluran pelanggan mengharapkan adanya Resto Rumah Soto Padang di berbagai area di Kota Bukittinggi. Ketiga, hubungan pelanggan yang dibangun melalui diskon yang diberikan oleh Resto Rumah Soto Padang bagi agen-agen travel yang bekerjasama dengan Resto Rumah Soto Padang. Keempat, aktifitas kunci yang dilakukan oleh Resto Rumah Soto Padang melalui pelayanan. Kelima, Resto Rumah Soto Padang melakukan kemitraan dengan beberapa *supplier* bahan baku untuk menunjang aktivitas Resto Rumah Soto Padang. Dan yang keenam sumber daya utama (manusia) yang dimiliki oleh Resto Rumah Soto Padang berupa pelayanan yang ramah, menyediakan koki yang profesional dibidangnya, letak lokasi yang strategis di tengah kota Bukittinggi yang menjadi akses wisata dikota tersebut, serta atmosfir resto yang *homey* membuat pelanggan yang datang menjadi betah di Resto Rumah Soto Padang.

Namun dalam pengoperasian bisnis tentunya banyak kendala yang dihadapi, seperti pemasaran yang kurang efektif yang saat ini masih terbilang sederhana. Kemudian variasi menu yang belum maksimal, serta kesulitan bagi para calon pelanggan yang ingin menikmati soto di Resto Rumah Soto Padang di tempat yang berbeda. Berdasarkan hasil analisis peta empati pelanggan di atas, maka pada penelitian ini digambarkan, dijelaskan dan dianalisis secara rinci mengenai model bisnis Resto Rumah Soto Padang menggunakan model bisnis kanvas yang meliputi sembilan elemen penting dalam sebuah kegiatan bisnis meliputi nilai proposisi, segmen pelanggan, saluran, hubungan dengan pelanggan, aktivitas kunci, kemitraan, sumber daya utama, arus pendapatan dan struktur

biaya dalam menciptakan, memberikan dan menangkap nilai. Model bisnis kanvas merupakan sebuah model bisnis yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai dengan menggunakan sembilan blok (Osterwalder & Pigneur, 2012:14). Menurut Bonazzi & Zilber (2014) tidak seperti model bisnis lainnya yang telah ada, model bisnis kanvas dipertimbangkan sebagai model yang paling lengkap pada teori model bisnis, menempatkan, pada detail, hubungan antara keseluruhan komponen internal dan eksternal organisasi, dan memperlihatkan bagaimana hal tersebut saling berhubungan untuk menciptakan dan menangkap *value* (nilai) yang diberikan perusahaan.

Berdasarkan survey pendahuluan, dapat digambarkan model bisnis saat ini berdasarkan *Business Model Canvas* yaitu *key partnership* meliputi *supplier-supplier* utama berupa *supplier* daging sapi, *supplier* beras, dan *supplier* kebutuhan pokok. Kemudian pada *key activities* yaitu kegiatan produksi hingga penjualan, *value propositions* dengan menawarkan harga yang terjangkau hingga rasa makanan dan minuman yang khas. *Customer relationship* yang dibangun melalui penjualan langsung hingga beragam paket makanan, *customer segment* yang menjangkau anak-anak hingga dewasa mulai dari kalangan bawah hingga atas, *key resource* berupa sumber daya manusia yang berpengalaman di bidangnya dan desain fisik ruangan. Selanjutnya Resto Rumah Soto Padang membangun *channel* secara *offline*. *Cost structure* yang ada bermacam-macam mulai dari biaya tetap hingga biaya variabel yang dikeluarkan setiap harinya. Untuk *revenue streams* Resto Rumah Soto Padang masih bergantung pada penjualan produk.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti memilih judul penelitian “Analisis *Business Model Canvas* Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi”

### **1.3 Perumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan dalam latar belakang penelitian, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana *Business Model Canvas* Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji *Business Model Canvas* yang dimiliki oleh Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi.

#### **1.5 Kegunaan Penelitian**

Kegunaan dari penelitian ini dibagi menjadi dua bagian utama oleh penulis sebagai berikut :

##### **1. Kegunaan Praktis**

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan dalam pelaksanaan *Business Model Canvas* yang dimiliki oleh Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi. Sekaligus penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya.

##### **2. Kegunaan Teoritis**

Diharapkan penelitian ini dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan, khususnya ilmu *entrepreneurship* dan juga menambah wawasan implementasi *Business Model Canvas* dalam menganalisis suatu bisnis di perusahaan.

#### **1.6 Sistematika Penulisan**

Dalam penelitian ini, sistematika penulisannya dibagi menjadi lima bab, yang akan diuraikan sebagai berikut:

#### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini memuat pengantar bagi peneliti seperti gambaran umum objek penelitian, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

#### **BAB II Tinjauan Pustaka**

Sesuai dengan judul penelitian yaitu “Analisis *Business Model Canvas* Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi”, pada Bab II ini akan dipaparkan tentang landasan-landasan teori model bisnis kanvas yang menjadi dasar pemikiran dalam

mencari pembuktian dan solusi yang tepat untuk hipotesis yang akan diajukan. Sebagai acuan akan diuraikan pula tinjauan pustaka penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan ruang lingkup penelitian.

### **BAB III Metode Penelitian**

Penjelasan di metode penelitian berisi tentang jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Dijabarkan pula tentang tahapan penelitian, situasi sosial dan narasumber yang digunakan, metode pengumpulan data. Akan dibahas pula teknik analisis data yang digunakan untuk mengolah data-data yang sudah berhasil dikumpulkan dari narasumber.

### **BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hasil dan pembahasan dari penelitian mengenai sembilan blok bangunan yang dimiliki oleh Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi saat ini atau sering disebut *Business Model Canvas*. Penggambaran model bisnis didapatkan setelah peneliti melakukan observasi, wawancara dan telaah dokumen terhadap Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi. Bab ini juga akan menjelaskan hubungan antara kesembilan blok model bisnis yang dimiliki Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi.

### **BAB V Penutup**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab IV maka akan dibuat kesimpulan pada penelitian ini. Di samping itu juga akan disampaikan saran-saran yang mungkin berguna bagi Resto Rumah Soto Padang di Bukittinggi dan peneliti selanjutnya.