

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

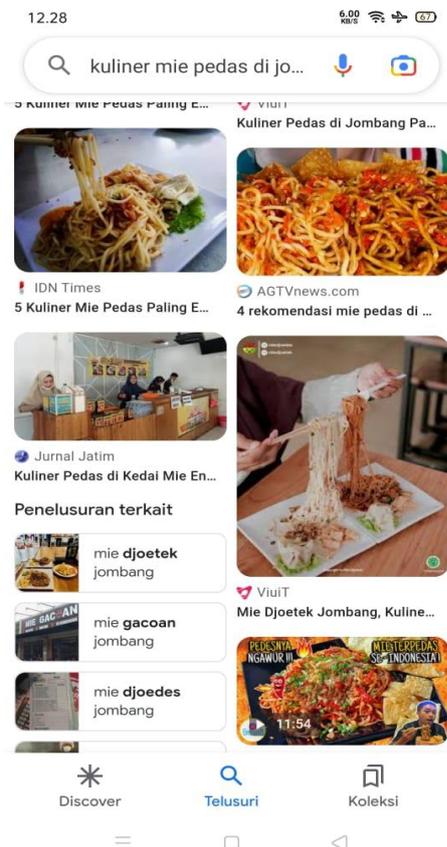
Hughes dan Kapoor menyatakan “*Business is an organization that provides goods or services in order to earn profit*” atau bisa diartikan bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis kuliner adalah suatu bisnis yang bergerak dalam bidang makanan baik dalam hal pembuatan, penyajian hingga penjualan suatu produk tertentu kepada pelanggan. Konsumsi pangan menurut Badan Ketahanan Pangan (2014) adalah sejumlah makanan dan minuman yang dikonsumsi seseorang, kelompok, atau penduduk untuk memenuhi kebutuhan gizinya.

Menurut Soegiarto (2018), kuliner adalah masakan dalam artian hasil dari proses memasak. Wisata kuliner adalah bepergian ke suatu daerah atau tempat yang menyajikan makanan khas dalam rangka mendapatkan pengalaman baru mengenai kuliner. Pada saat ini kuliner mie gacoan memiliki perkembangan yang sangat pesat, dibuktikan dengan banyaknya cabang yang sudah berdiri tidak hanya di Jawa Timur, namun juga kota-kota lainnya. Menurut *website* jurno.id, Mie Gacoan saat ini sudah memiliki lebih dari 100 cabang dengan persebaran paling banyak terdapat di Pulau Jawa dan Bali. Mie gacoan tercatat juga memiliki sekitar 3.000 karyawan dan omsetnya diperkirakan mencapai 100 juta per hari. Di Jombang sendiri Mie Gacoan bisa dikatakan berkembang dikarenakan hampir setiap hari jika kita melewati Gerai

Mie Gacoan Jombang, selalu ramai dengan pembeli dan antrian yang panjang. Tidak hanya masyarakat biasa saja, namun antrian Mie Gacoan Jombang juga ramai dengan Ojek *Online* yang mengambil pesanan untuk orang yang menginginkan Mie Gacoan tetapi tidak ingin mengantri lama- lama.

Di Indonesia bahkan disetiap kota memiliki kuliner mie dengan ciri khasnya. Usaha mie sekarang berfokus pada cita rasa masyarakat masing-masing daerah. Dalam berbisnis kuliner terkadang kita memiliki kesamaan dari bentuk makanannya, nama, rasa bahkan jenisnya. Tetapi tempat kuliner biasanya memiliki ciri khas yang berbeda hal tersebut dapat menjadi konsumen akan mengingat sebuah produk (Effendi, Rahadhini, & Suddin, 2017). Sedangkan Menurut Tjiptono (2012) Keputusan pembelian adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu dan mengevaluasi secara baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian. Keputusan pembelian merupakan Tindakan yang dilakukan oleh konsumen dengan sadar untuk membeli suatu produk berdasarkan kebutuhan yang diinginkan. Di Indonesia terdapat banyak daerah yang memiliki berbagai macam ciri khas rasa yang berbeda-beda. Terdapat banyak macam menu makanan bercita rasa pedas, sehingga kuliner cita rasa pedas menjadi makanan yang digemari banyak masyarakat (Linggar,2018). Jombang salah satu daerah yang memiliki banyak konsumen yang menyukai makanan pedas baik dari kalangan anak-anak, remaja, dewasa hingga orang tua. Dengan banyaknya kuliner pedas yang berada di Jombang diantaranya, geprek, bakso, dan lain- lain, terdapat juga kuliner pedas yang berbentuk mie yang cukup

menarik perhatian saya. Jombang memiliki tempat kuliner Mie level yang pedas seperti Djoedes, Djoetek dan salah satunya yang top dan ramai di Jombang sekarang adalah Mie Gacoan.



Sumber: (Google,2023)

Gambar 1.1 Kuliner Mie Jombang

Mie Gacoan merupakan bisnis kuliner yang terkenal pada saat ini dan Mie Gacoan buka pada pukul 09:00-22:00 WIB. Mie Gacoan merupakan cabang dari PT Pesta Pora Abadi dan dikenal sebagai restoran mie yang menawarkan nilai terbaik untuk harga yang dibayarkan. Tempat ini menjadi pilihan utama bagi pelajar dan mahasiswa untuk bersantap mie, karena mereka dapat nongkrong, menyelesaikan tugas, bersosialisasi, dan bersenang-senang bersama di sini. Mie Gacoan membuka beberapa cabang di Jawa timur seperti di Surabaya, Mojokerto,

Tuban, Malang dan tentunya ada di Jombang juga. Lokasi cabang Mie gacoan Jombang yaitu di Jl. Urip Sumoharjo No.21, Tugu, Kepatihan, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Mie gacoan awal buka tahun 2016 di Malang dan Mie gacoan tersebut langsung mencuri atensi para pecinta kuliner pedas.

Berikut menu Mie Gacoan :



Sumber: (Google,2023)

Gambar 1.2 Menu Mie gacoan

Pilihan menu di Mie Gacoan tidak hanya tersedia pedas saja, ada tingkat level kepedasannya. Untuk konsumen yang tidak suka pedas bisa membeli menu Mie Gacoan karena Mie Gacoan merupakan mie yang memiliki rasa manis pedas dengan tambahan kecap. Penyajian mie tersebut cukup standar dengan porsi yang pas kenyang di perut dengan topping ayam dan pangsit goreng.



Sumber: (Google,2023)

Gambar 1.3 Pelanggan Mie Gacoan Jombang

Pecinta kuliner Mie gacoan akan terus berdatangan setiap hari karena konsumen sendiri merasa jika Mie Gacoan tersebut memiliki rasa yang "nagih" dan tidak membosankan jika dikonsumsi. Memiliki tempat yang *estetik*, bersih dan tersedia *outdoor* ataupun *indoor*. Mie Gacoan adalah tempat kuliner pecinta mie yang direkomendasikan di Jombang dengan budget harga dari anak sekolah, remaja hingga orang tua. Mie Gacoan konsepnya 24 jam. Owner memilih konsep itu untuk memaksimalkan jumlah hasil penjualan dan juga produktivitas dari bangku dan kursi. Penjualan Mie Gacoan setiap hari terus meningkat, yang dibuktikan dengan wawancara singkat yang dilakukan pada konsumen Mie Gacoan, yaitu: “Mengapa anda memutuskan untuk membeli Mie Gacoan dengan antrian yang Panjang dibandingkan Mie Djoetek atau Mie Djoedes?”. Jawaban dari konsumen tersebut yaitu.

“Dikarenakan di Mie Gacoan harganya cukup terjangkau, banyak tempat yang bisa digunakan untuk berfoto dan juga rasa dari Mie, cemilan maupun minuman disini menurut saya memiliki rasa yang berbeda dari tempat lain”.

Selain wawancara singkat yang sudah dilakukan, peneliti juga mengambil data dari *Google Maps* yang menunjukkan *rating* dan juga tingkat keramaian dari pembeli.



Sumber: (Google,2023)

Gambar 1.4 Rating dan Tingkat Pembelian Mie Gacoan Jombang, Mie Djoetek Jombang dan Mie Djoetek Gubernur Suryo

Motivasi utama pelanggan untuk makan dan minum di luar rumah adalah mencari variasi dalam makanan dan minuman, atau dengan kata lain, ingin mencoba pilihan baru yang tidak tersedia di rumah. Selain itu, alasan kedua adalah untuk menghindari kerepotan menyiapkan makanan sendiri di rumah. Motivasi ketiga adalah untuk mendapatkan atau meningkatkan status sosial. Pembeli semakin penasaran dan ingin datang mencoba membelinya dan merasakan kulineran di Mie Gacoan meskipun sulit untuk secara langsung merasakan Mie Gacoan dengan tahapan antrian konsumen yang cukup padat apalagi di *weekend*. Peneliti melakukan penelitian ini karena begitu penasaran dengan kuliner yang

begitu trend saat ini yaitu Mie Gacoan, kenapa orang-orang terus berdatangan untuk membeli Mie Gacoan dan mengapa orang-orang terus termotivasi untuk membelinya? Berdasarkan uraian di atas. Penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian di Mie Gacoan mengenai alasan mengapa konsumen membeli Mie Gacoan. Sehingga penulis melakukan penelitian dengan judul “**Sensasi Kenikmatan Mie Gacoan**”.

1.2 Fokus Penelitian

Dari latar belakang yang sudah dituliskan di atas. Penelitian ini berfokus pada motivasi konsumen dalam membeli Mie Gacoan.

1.3 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang sudah dijelaskan, maka penulis mencoba merumuskan masalah yang perlu dibahas di penelitian ini yaitu “Mengapa konsumen termotivasi membeli produk Mie Gacoan?”.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk menganalisa alasan konsumen termotivasi membeli produk Mie Gacoan.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini nantinya dapat memberikan sumbangan secara akademis terhadap perkembangan kajian akademis tentang motivasi konsumen dalam membeli Mie Gacoan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan pengetahuan bagi pelaku bisnis di bidang ini maupun lainnya, diharapkan nantinya memberikan motivasi yang lebih kepada konsumen pecinta kuliner. Dengan harapan adanya konsistensi penjualan maka akan menambah kepercayaan konsumen kepada pihak Mie Gacoan.