

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia saat ini berkembang sangat pesat tiap tahunnya. Setiap tahunnya selalu muncul bisnis baru yang membuat bisnis tersebut trend di era sekarang. Hal ini dilihat dari banyaknya pengusaha – pengusaha baru yang muncul tiap tahunnya. Semakin banyak bisnis baru yang bersaing, semakin banyaknya usaha serta produk baru muncul dalam bidang apapun. Adanya konsumen yang makin selektif dalam mengkonsumsi dan memilih suatu produk yang diinginkan sesuai dengan selera dan kebutuhannya. Banyaknya pesaing menjadikan ancaman bagi wirausahawan. Maka diperlukan pembelajaran lagi bagi seorang wirausahawan yang baru sebagai modal pembangunan dalam memulai usaha. Banyaknya wirausahawan yang sukses karena mereka mampu bersaing dan mampu berinovasi, mereka juga dapat menciptakan produk baru yang berbeda atau unik dengan yang ada di pasaran. Oleh sebab itu, pengusaha yang ingin mengembangkan bisnisnya harus semakin kreatif dalam menciptakan sebuah produk yang sesuai dengan selera masyarakat jaman sekarang.

Inovasi adalah suatu cara untuk memperbaiki atau memperbarui suatu produk atau jasa yang sudah ada. Supaya memiliki nilai tambah maupun efisiensi. Inovasi sangat berperan penting dalam mengembangkan usaha agar mampu menciptakan produk yang berbeda dengan pesaing yang ada, sehingga bisnis

tersebut memiliki keunggulan tersendiri. Maka perlu adanya inovasi untuk keberhasilan sebuah produk. Sikap inovatif pada seorang wirausahawan sangat berperan penting karena banyaknya pesaing dari luar yang memiliki kreatifitas dan terus berkembang.

Dalam hal ini, tentunya sebuah inovasi usaha pada produk untuk keberhasilan usahanya sangat diperlukan. Besarnya kesempatan dan peluang yang ada menjadikan pangsa pasar minuman teh di masa sekarang semakin luas. Dengan adanya perkembangan terus menerus maka minuman teh juga mulai dikembangkan. Mulai menambah minuman teh dengan campuran susu, ada pun minuman teh yang dicampur dengan rasa buah serta diberi topping yang bermacam – macam. Sehingga menarik konsumen untuk mencobanya.

Bisnis yang memiliki banyak pesaing salah satunya adalah bisnis minuman Thai Tea karena bisnis ini memiliki keuntungan yang lumayan. Walaupun usaha ini sudah ada dari tahun – tahun lalu namun masih banyak konsumen yang mencarinya. Bahan yang digunakan untuk membuat Thai Tea cukup mudah untuk dicari dan diolah, sehingga membuat orang ingin membuka usaha ini untuk menghasilkan keuntungan. Ditambah banyaknya informasi yang dapat digunakan melalui internet yang ada menyebabkan usaha ini memiliki banyak pesaing.

Dum Thai Tea yang didirikan oleh Dessy Paramita sejak tahun 2019 awal bulan Januari. Pemilik mendirikan usaha ini awalnya hanya untuk sambilan saja, seiring berjalannya waktu usaha mulai berkembang dengan mengikuti event bazar yang ada disekolah. Dan sekarang pemilik bisnis membuka Dum Thai Tea ini berlokasi di Jl. K.H Wahid Hasyim 137 (Super Indo Kranggan). Pemilik ini melihat

bahwa adanya peluang yang ada di daerah tersebut selain peminat minuman thai tea yang masih sangat banyak dan daerah tersebut belum banyak pesaing, maka pemilik mempunyai niatan untuk membuka bisnis minuman di tempat tersebut. Dan juga di lokasi tersebut belum ada pesaing minuman untuk usaha Thai Tea, hal ini merupakan peluang yang diminati oleh pemilik. Dengan bahan baku yang mudah dengan susu fullcream yang dicampur dengan teh thailand yang menjadikan ciri khas dari Thai Tea. Selain bahan baku tersebut, juga ada bahan lain yang disesuaikan dengan varian yang ditawarkan.

Tabel 1.1 Hasil Observasi pesaing Thai Tea

No	Nama outlet	Varian Rasa	Topping	Kisaran Harga
1.	Khab khun	Original Green tea Coffee Tiramisu Ovaltine Choco hazelnut Red velvet Taro Avocado Tiramisu coffee	Tidak Tersedia	Rp 10.000 - Rp 12.000
2.	Chai	Original Greentea Coffee Taro Chocholate Red velvet Milo coffee	Tidak Tersedia	Rp 12.000 - Rp 17.000

3.	Nhak Nhan	Original Greentea Ovaltine Chocholate Tiramisu Taro Red velvet Coffee Tiramisu coffee Avocado	Tidak Tersedia	Rp 13.000 - Rp 15.000
4.	Oma	Original, green tea, Coffee, Ovaltine Taro Milo chocolate Chocolate Strawberry Red velvet	Tidak Tersedia	Rp 10.000 - Rp 15.000

Sumber: Data menu dari layanan pesan antar makanan online (Grabfood, Go-food),
Data diambil pada bulan Juli 2020.

Setelah mengumpulkan data menu secara online dari beberapa outlet thai tea pesaing, maka dapat diketahui berbagai macam varian rasa dan topping thai tea yang beredar di pasar. Hasil data yang didapatkan tersebut dapat digunakan menjadi bahan acuan untuk melakukan inovasi produk pada outlet Dum Thai Tea Kranggan.

Tabel 1.2 Varian Rasa Dum Thai Tea

Varian Rasa	Harga
Original Thai Tea	Rp 10.000
Chocolate	Rp 10.000
Green Tea	Rp 10.000
Coffee	Rp 10.000
Taro	Rp 10.000
Lemonade	Rp 10.000

Sumber: Varian menu Dum Thai Tea dari website <https://www.dumthaitea.com/>,
data diambil pada bulan Juli 2020.

Varian rasa dari produk minuman Dum Thai Tea saat ini masih terbatas seperti Thai original, Thai coffee, Thai milo, Thai matcha, Thai taro dengan berbahan dasar susu. Ada juga minuman yang tidak berbahan dasar susu seperti Lemon tea, Black tea, Green tea. Tetapi minuman Thai Tea ini belum memiliki topping atau varian rasa yang baru untuk menarik pembeli. Sehingga pemilik Dum Thai Tea sendiri juga menyadari bahwa inovasi pada usahanya sangat diperlukan agar dapat pangsa pasar yang luas, karena usaha minuman makin banyak yang muncul dan trend di pangsa pasar lebih mengarah ke kaum muda.

Tabel 1.3 Omset Bulanan Dum Thai Tea

Bulan dan Tahun	Omset
Januari 2019	Rp 1.350.000
Februari 2019	Rp 1.950.000
Maret 2019	Rp 2.550.000
April 2019	Rp 3.300.000
Mei 2019	Rp 3.900.000
Juni 2019	Rp 4.450.000
Juli 2019	Rp 3.950.000
Agustus 2019	Rp 4.200.000
September 2019	Rp 4.050.000
Oktober 2019	Rp 3.800.000
November 2019	Rp 3.550.000
Desember 2019	Rp 4.150.000
Januari 2020	Rp 3.100.00
Februari 2020	Rp 2.650.000
Maret 2020	Rp 2.350.000
April 2020	Rp 2.100.000
Mei 2020	Rp 2.200.000
Juni 2020	Rp 2.450.000

Sumber: Data primer yang diolah Dum Thai Tea Kranggan, Juni 2020.

Melihat dari data omset yang ada, maka diharapkan inovasi yang dilakukan dapat menghasilkan produk yang kompetitif, dapat bersaing di pasaran sehingga dapat mengatasi kejenuhan konsumen pada rasa thai tea yang terbatas tersebut. Penelitian ini berguna untuk peneliti mengetahui tanggapan responden atas inovasi produk yang akan dilakukan dari segi varian rasa dan topping yang dapat dinikmati masyarakat sehingga Dum Thai Tea dapat memiliki produk yang lebih bersaing. Dari latar belakang yang telah disampaikan, maka penelitian ini berjudul **“Tanggapan Responden Terhadap Inovasi Produk Minuman Pada Dum Thai Tea Semarang.”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasar pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

Bagaimana tanggapan responden terhadap inovasi produk pada varian rasa dan topping minuman Dum Thai Tea di Semarang?

1.3. Tujuan Penelitian

Mengetahui tanggapan responden terhadap inovasi produk pada varian rasa dan topping minuman Dum Thai Tea di Semarang.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini:

a. Bagi Wirausahawan/Praktisi

Dengan adanya hasil penelitian ini, maka diharapkan supaya penelitian ini dapat menjadi acuan untuk mengetahui bagaimana tanggapan konsumen atas inovasi produk untuk suatu usaha dalam mengembangkan maupun mempertahankan usaha tersebut.

b. Bagi Peneliti

Dengan adanya hasil penelitian ini, maka diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi pada penelitian serupa mengenai tanggapan konsumen atas inovasi produk di masa yang akan datang.

