ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN USAHA KULINER NASI KAPAU DI KOTA BUKITTINGGI

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai

Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

OLEH :

YUNIVER SARI

NIM : 3214.062

JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2018 M/ 1439 H

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama/NIM	: Yuniver Sari / 3214.062
Tempat/ Tanggal Lahir	: Koto Tuo / 12 Desember 1995
Fakultas/ Jurusan	: FEBI/ Ekonomi Islam
Judul Skripsi	: Analisis Peluang da Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa karya ilmiah (Skripsi/tugas akhir) saya dengan judul di atas adalah **benar** asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa Skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot hingga batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Februari 2018

Yang menyatakan



YUNIVER SARI
NIM: 3214.062

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Yuniver Sari. NIM 3214.062,** dengan judul **"Analisis Peluang Dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau Di Kota Bukittinggi"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke Sidang *Munaqasyah.*

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, 02 Februari 2018

Pembimbing I	Pembimbing II
Yuwarman Mansur, SE., MM	**Rahmi, MA**
NIP. 196203111993031002	**NIP. 197605152009012002**

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang berjudul: **"ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN USAHA KULINER NASI KAPAU DI KOTA BUKITTINGGI"**, yang disusun oleh saudari **YUNIVER SARI, NIM. 3214.062** telah diuji dalam Sidang Munaqasah Jurusan Ekonomi Islam, pada hari Sabtu tanggal 17 Februari 2018. Dan telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Bukittinggi

Bukittinggi, 17 Februari 2018

TIM PENGUJI

Ketua

Dr. Miswardi, SH. M. Hum
NIP. 19661210 200501 1005

Penguji Utama

Dr. Miswardi, SH. M. Hum
NIP. 19661210 200501 1005

Penguji Pendamping
(Pembimbing)

Yuwarman Mansur, SE. MM
NIP. 196203111993031002

Hj. Zulhelmi, SE., MM
NIP. 19640422 201411 2001

Rahmi, MA
NIP. 19760515200912002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Hardandi, SE, M.Si
NIP. 19621110 199903 1001

PERSEMBAHAN KU

"Dia memberikan hikmah (ilmu yang berguna)
Kepada siapa yang dikehendaki-Nya.
Barang siapa yang mendapat hikmah itu
Sesungguhnya ia telah mendapat kebajikan yang banyak.
Dan tiadalah yang menerima peringatan
melainkan orang-orang yang berakal."(Q.S Al-Baqarah:269)
"... kaki yang akan berjalan lebih jauh,
Tangan yang akan berbuat lebih banyak,
Mata yang akan menatap lebih lama,
Leher yang akan lebih sering melihat ke atas,
Lapisan tekad yang seribu kali lebih keras dari baja,
Dan hati yang akan bekerja lebih keras,
Serta mulut yang akan selalu berdoa..."(-5cm)
Ungkapan hati sebagai rasa terima kasihku
Alhamdulillahirabbila`alamin...
Alhamdulillahirabbila`alamin...
Alhamdulillahirabbila`alamin...
Akhirnyaakusampaiketitikini,
Sepercik keberhasilan yang Engkau Hadiahkan padaku
Ya RabbTak henti-hentinya aku megucapkan Syukur pada-Mu ya Rabb
Serta shalawat dan salam kepada idolaku
Rasulullah SAW dan para sahabat yang mulia
Semoga sebuah karya mungil ini menjadi amal shaleh bagiku
Dan menjadi kebanggaan bagi keluargaku tercinta.
Ku persembahkan karya kecil ini...
Untuk belahan jiwaku bidadari surgaku
Yang tanpa mu aku bukanlah siapa-siapa di dunia fana
Ibundaku tersayang Nurimas dan Kakak ku Mesra Wanti
Untuk pangeranku yang tak berkuda
Meskipun begitu, kau bisa menjadikan ku laksana tuan putri yang selalu kau jaga
Orang yang memberikan semangat dan kasih sayang
Dengan wajah datar menyimpan ke gelisahan
Atau kah perjuangan yang tidak pernahku ketahui

Ayahandaku tercinta Tarmizi dan uda iparku Hendri Naldi
Kepada Keponakan-Keponakanku Jumedi Wahendri, Maisyah Wahendri
Habibah Wahendri, Wica Putri, dan Aulia Azmi
Terima kasih tiada tara atas segala support
Yang telah di berikan selama ini dan
Semoga keponakanku tercinta
Dapat menggapai keberhasilan juga di kemudian hari.
Kepada sosok dingin dengan wajah datar
Sosok yang seakan ditutupi oleh kabut tebal
Sosok yang selalu memberikan dukungan dan motivasi
Terima kasih telah menemani sampai pada titik ini
Untuk seluruh keluarga besar yang ku cintai
Yang tak pernah berhenti memberikan dukungan.
Kepada teman-teman seperjuangan khususnya
Rekan-rekan EI 2014 khususnya EI.B yang tak bisa disebutkan
Namanya satu persatu, sahabat-sahabatku NiniYulianis, Ici Gusmawati, Asri Wiji Astuti, Welky Mandira dan M. Arifin serta saudara-saudaraku Yersi Novellina Putri, Nisais Siqah, Aci Asdanil, Dian Nofrianti Amd, Feni Safitri nanda, Citra Yulia Sirza, dan Zamratil Aini terima kasih yang tiada tara Ku ucapkan
Kepada sosok yang selalu membantu dan menemani dalam penulisan skripsi ini dan selalu ada berperan dalam berbagai hal, sebagai teman sahabat dan abang yaitu Ilham Rahmat.

Terima kasih atas semangat dan motivasi yang telah kalian berikan.

Akhir kata, semoga skripsi ini membawa kebermanfaatan.
Jika hidup bisaku ceritakan di atas kertas,
Entah berapa banyak yang dibutuhkan hanya
Untuk mengucapkan terima kasih....

Tak peduli berapa kali kau terjatuh
Bangkit dan bangunlah
Raih kembali apa yang seharusnya kau genggam

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul ‘’**ANALISIS PELUANG DAN TANTANGAN USAHA KULINER NASI KAPAU DI KOTA BUKITTINGGI’’** yang disusun oleh Yuniver Sari Nim. 3214.062, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Maksud dari judul ini secara keseluruhannya adalah menganalisis apa saja peluang dan tantangan usaha kuliner nasi kapau ini terutama nasi kapau yang ada di kota Bukittinggi. Sehingga apabila ada pihak-pihak yang ingin membuka usaha kuliner nasi kapau maupun yang sudah dan sedang membuka usaha kuliner nasi kapau ini nantinya bisa melihat apa saja peluang dan tantangan usaha ini di kota Bukittinggi.

Latar belakang pemilihan judul ini adalah melihat begitu pentingnya peranan wirausaha dalam meningkatkan perekonomian masyakat. Salah satu usaha yang bisa meningkatkan perekonomian masyarakat kota Bukittinggi adalah usaha kuliner. Usaha kuliner yang terkenal di kota Bukittinggi adalah nasi kapau. Biasanya para wisatawan yang datang ke Bukittinggi akan mengunjungi makanan khas kota tersebut. Akan tetapi, pada saat sekarang ini, sudah banyak berdiri usaha kuliner dari luar kota Bukittinggi. Oleh sebab itu, perlu rasanya dilakukan penelitian tentang apa saja peluang dan tantangan usaha kliner nasi kapau tersebut di kota Bukittinggi.

Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, dimana peneliti menggunakan objek yang diteliti, sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan observasi langsung, dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil analisa penulis tentang usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi memiliki beberapa peluang yaitu: wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan, berada ditempat dan lokasi yang strategis, adanya apresiasi dan dukungan dari dari pemerintah, adanya kesempatan bersaing di pasar tingkat nasional, dan perkembangan teknologi dan informasi.

Sedangkan tantangan/ ancamannya yaitu: harga bahan baku yang tidak stabil, berdirinya usaha kuliner yang cepat saji dan usaha kuliner dari luar daerah Bukittinggi, selera konsumen yang berubah-ubah, tingkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau, dan jumlah konsumen yang tidak tetap.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya tanpa batas kepada penulis, Shalawat dan salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan pencerahan melalui pribadinya yang luhur dan agung, serta meninggalkan dua pedoman hidup menuju jalan yang diridhai oleh Allah SWT yaitu Al-Quran dan Hadits. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Analisis Peluang dan Tantangan usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi".

Skripsi ini disusun dalam rangka menyelesaikan studi Strata 1 untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Keberhasilan penyusunan skripsi ini juga atas bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ucapkan terimakasih yang tulus tak terhingga kepada teristimewa Ayahanda **Tarmizi** dan Ibunda **Nurimas** serta Ayunda **Mesra Wanti** dan Kakanda **Hendri Naldi** yang telah membesarkan, mengasuh, mendidik, serta membina penulis dengan penuh kasih sayang dari sejak kecil hingga dapat menyelesaikan perkuliahan ini. Selanjutnya dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu **Dr. RidhaAhida, M.Hum**, RektorInstitut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi beserta Bapak dan Ibu Wakil Rektor yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi Strata 1 di IAIN Bukittinggi.
2. Bapak **H. Harfandi, SE,M,Si**, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Bapak **Yefri Joni,MA**, Ketua Jurusan Ekonomi Islam atas izin dan kesempatan, bimbingan dan arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak **Yuwarman Mansur, SE, MM**, Pembimbing I yang dengan sabar telah berkenan meluangkan waktu di tengah-tengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, arahan, dan masukan hingga akhir penulisan ini.

4. Ibu **Rahmi MA**, Pembimbing II yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan, bahkan buah pikiran sehingga penulis dapat menyelesikan skripsi ini.
5. Bapak **Dr. H. Ismail, M. Ag**, Dosen Penasehat Akademik yang selalu menasehati dan memberikan banyak motivasinya demi kelancaran proses belajar penulis.
6. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
7. Kepala Dinas Pariwisata Pemuda dan Olahraga kota Bukittinggi, dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah dan Perdagangan yang telah membantu dan memberi kesempatan kepada penulis dalam pengumpulan data terkait dengan penelitian ini.
8. Pedagang nasi kapau yang telah bersedia meluangkan waktu kepada penulis dalam pengumpulan data terkait dengan penelitian ini.
9. Keluarga besar saya, saudara-saudara, keponakan-keponakan (Jumedi Wahendri, Maisyah Wahendri, Habibah Wahendri), maktuo pucuak dan paktuo iman, ayunda nengsi dan kakanda safri serta wica putri, desri, dan aulia azmi, sanak family semua yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan, doa, bantuan baik secara moril maupun materil, semangat dan motivasinya.
10. Ilham Rahmat, terima kasih sudah memberi dukungan, doa, motivasi, serta bantuan kepada penulis hingga akhir penulisan skripsi.
11. Saudara-saudaraku, Yersi Novellina Putri, Nisais Siqah, Aci Asdanil, Feni Safitri Nanda, Citra Yulia Sirza, Zamratil Aini dan Dian Nofrianti, Amd . Selain ilmu, gelar, dan pengalaman, kalianlah hal terbaik yang penulis dapatkan semasa kuliah ini.
12. Sahabat-sahabatku Nini Yulianis, Ici Gusmawati, Asri Wiji Astuti, Welky Mandira, Muhammad Arifin, yang selalu memberi dukungan, motivasi, pelajaran, doa serta bantuan kepada penulis hingga akhir penulisan skripsi.
13. Rekan-rekan Ekonomi Islam khususnya Ekonomi Islam (EI) B angkatan 2014 atas kebersamaan, kehebohan, kekompakan,dukungan, semangat dan

masukannya. Teman-teman KKN yang selalu mensuport dan memberi semangatnya.

14. Terima kasih kepada keluarga besar UKK KSEI AL-IRSYAD IAIN Bukittinggi, keluaga besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam (HMJ EI), dan keluarga besar Persatuan Mahasiswa Lima Puluh Kota dan Payakumbuh (PERMALIPA) karena di organisasi ini adalah tempat saya berproses.
15. Staff pustaka yang telah memberikan izin kepada saya untuk meminjam buku yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini hingga akhir.
16. Terima kasih kepada guru-guru saya waktu SDN 01 Koto Lamo, SMPN 9 Payakumbuh, dan SMAN 1 Kecamatan Kapur IX yang selalu memberikan semangat untuk meraih cita-cita.
17. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan dan kasih sayang yang begitu luar biasa.

Atas bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan terimakasih. Semoga mendapatkan ridho dan balasan dari Allah S.W.T dan semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat. *Amin*

Bukittinggi, Februari 2018

Penulis

Yuniver Sari

NIM.3214.062

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI
SURAT PERNYATAAN
KATA PENGANTAR ..... **i**
ABSTRAK ..... **ii**
DAFTAR ISI ..... **iii**
DAFTAR TABEL ..... **vi**

BAB I PENDAHULUAN
A. LatarBelakangMasalah 1
B. Identifikasi Masalah 5
C. RumusanMasalah dan Batasan Masalah 6
D. TujuanPenelitian 6
E. ManfaatPenelitian 7
F. PenjelasanJudul 8
G. KajianTerdahulu 9
H. SistematikaPenulisan 10

BAB II LANDASAN TEORI
A. Analisis SWOT 12
1 .Pengertian analisis SWOT 12
B. Peluang dan Tantangan 18
1. Peluang dan Tantangan Seorang Wirausahawan 18
2. Peluang Pasar 19
3. Tantangan Wirausaha 21
C. Kreativitas dan Inovasi 23
D. Pengertian Bisnis dan Manajemen Bisnis 24
E. Lingkungan Bisnis 25
1. Lingkungan Eksternal 25
2. Lingkungan Internal 26
F. Usaha Kuliner 27
1. Modal 28
2. Menu 28
3. Kebersihan 29
4. Promosi 29
5. Mengikuti *Trend* 29
G. Produksi dalam Islam 30
1. Prinsip-Prinsip Produksi dalam Islam 30
2. Kaidah-Kaidah dalam Berproduksi 31
3. Faktor-Faktor Produksi dalam Islam 32

BAB III METODE PENELITIAN
A. JenisPenelitian 36
C. Jenis Data 36

D. Teknik Pengumpulan Data 37
E. TeknikPengolahan Data..... 38
F. TeknikAnalisis Data..... 38

BAB IV HASIL PENELITIAN
A .GambaranUmum Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi 44
B. Peluang dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi 47
1. Analisis SWOT Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi 47
2. Internal Faktor Evaluasi dan Eksternal Faktor Evaluasi……. 48
3. Analisis matrik IFE dan EFE 57
4. Matrik SWOT Usaha Kuliner Nasi Kapau..... 60
C. Hasil Analisis Penulis 65

BAB V PENUTUP
A .Kesimpulan 68
B. Saran..... 69

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matrik SWOT..... 16

Tabel 3.1 Matrik SWOT..... 41

Tabel 3.2 Bobot Skor..... 42

Tabel 4.1 Analisis SWOT pada usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi..... 48

Tabel 4.2Analisis Faktor Internal Usaha Kuliner Nasi Kapau di kota Bukittinggi..... 53

Tabel 4.3 Analisis Faktor Eksternal Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi…… 57

Tabel 4.4Hasil Analisis Matrik IFE..... 58

Tabel 4.5 Hasil Analisis Matrik EFE 59

Tabel 4.6 Matrik SWOT Analisis Peluang dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi..... 61

Tabel 4.7 Tabel Bobot Skor pada Matriks SWOT 64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peningkatan jumlah penduduk dan terbatasnya lapangan kerja yang memadai membuat masalah pengangguran di Indonesia menjadi masalah yang sulit. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah, antara lain dengan usaha mandiri masyarakat berupa bidang kewirausahaan.[1]

Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung resiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut.[2]

Wirausaha adalah kemampuan seseorang dalam menciptakan, mengorganisasikan, menjalankan resiko dan menggunakan semua yang dimiliki dan mengubahnya menjadi sesuatu yang menghasilkan keuntungan.

Diantara dalil yang menerangkan masalah wirausaha adalah sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Najm ayat 39-40 yang berbunyi:

---

[1] Koranti, *analisis pengaruh faktor eksternal dan internal terhadap minat berwirausaha*, jurnal, (Bandung: Universitas Gunadarma, 2013), vol.5

[2] Irham fahmi, *Kewirausahaan teori, kasus dan solusi*, (Bandung: Alphabeta, 2013), hal 1

وَأَن لَّيۡسَ لِلۡإِنسَٰنِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعۡيَهُۥ سَوۡفَ يُرَىٰ ﴿٤٠﴾

Artinya: "*Dan bahwasanya manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepada-Nya)". (An-Najm 39-40)*

Dari ayat di atas dapat diambil kesimpulan bahwa Allah SWT memerintahkan manusia untuk berusaha sesuai dengan kemampuan dan keinginan- Nya, Allah SWT akan membalas dengan berlipat nikmat dan limpahan rezeki atas apa yang telah mereka lakukan.

Jadi, berusahalah semampu mungkin sehingga bisa mencapai suatu kemaslahatan untuk meraih ridho-Nya. Selain itu banyak riwayat juga yang menjelaskan bahwa nabi Muhammad SAW adalah seorang wirausaha yang handal di kota Mekah. Ketika masih muda beliau terlibat dalam perdagangan antar negara yaitu berdagang dari Mekah ke Syam.

Pada saat sekarang ini banyak jenis usaha yang dapat dibuka, mulai dari bidang perdagangan, pertanian, peternakan, jasa, termasuk juga usaha kuliner.Usaha kuliner merupakan usaha yang umum dipilih oleh banyak orang karena berkaitan dengan kebutuhan orang dalam mengkonsumsi makanan dan minuman pada setiap harinya.

Sejak dahulu, usaha di bidang kuliner banyak diminati oleh para pengusaha ataupun para individu yang ingin memulai bisnis karena diyakini memiliki prospek yang menjanjikan. Dengan modal yang kecil, mereka bisa mendapatkan keuntungan yang besar dan usaha tersebut dikelola dengan benar dan jitu. Namun, setiap usaha tentu ada resikonya.

Seperti di bidang kuliner ini, resikonya adalah bahan bakunya yang tidak tahan lama untuk mempertahankan kualitas baik pada makanan yang disajikan.[3]

Pada saat sekarang ini usaha kuliner termasuk usaha yang menjanjikan apalagi usaha kuliner yang sedang *trend*, baru dan unik sehingga menarik minat pengunjung. Oleh sebab itu, banyak orang-orang yang berlomba-lomba untuk membuka usaha tersebut, apalagi usahanya didirikan di kota yang banyak pengunjungnya seperti kota Bukittinggi. Kota Bukittinggi merupakan kota wisata yang termasuk jumlah pengunjungnya yang banyak juga. Biasanya pengunjung itu sangat ingin mencoba kuliner-kuliner yang ada di kota wisata tersebut.

Salah satu kuliner yang terkenal di Bukittinggi adalah nasi kapau. Nasi kapau ini adalah kuliner sudah berdiri sejak zaman Belanda dahulu. Tapi, mulai operasinya sejak tahun 1987 sampai saat sekarang ini. Nasi kapau sangat khas dengan masakan gulainya, mulai dari gulai usus (*tambunsu*) yang terbuat dari campuran telur ayam dan tahu yang dimasukkan ke usus sapi (karena usus kerbau lebih keras), gulai ikan, gulai tunjang (urat kaki kerbau atau sapi), gulai *cangcang* (tulang dan daging kerbau), gulai babek (paruik kabau), hingga gulai nangka (cubadak). Lauk pauk nasi kapau biasanya berupa rendang ayam, rendang daging, ayam panggang, ayam goreng, teri balado, tongkol balado,

[3] http://thesis.binus.ac.id/doc/Bab1/2012-1-00832-MC%20Bab1001.pdf

dendeng balado, goreng belut, dendeng basah cabai hijau, sup tulang iga, telur ikan dan sambal lado hijau.

Harga satu porsi nasi kapau adalah rata-rata Rp 25.000. Menurut wakil walikota Bukittinggi Irwandi memastikan bahwa ke depan, tidak ada lagi harga nasi kapau di luar batas kewajaran. Sebab, Pemko Bukittinggi telah memasang daftar harga nasi kapau, khususnya di kuliner Los Lambuang.[4] Nasi kapau di los lambuang ini terdapat 11 orang pedagang yang menjual nasi kapau. Mereka buka dari pukul 07.00 WIB – 18.00 WIB.[5]

Menurut ibu Ina salah seorang pedagang, harga satu porsi nasi kapau Rp 25.000 itu mahal dibandingkan dengan nasi yang lainnya. Tapi harga tersebut sudah ditetapkan seluruhnya oleh Pemko Bukittinggi. Jika dibandingkan dengan harga warung nasi yang lainnya orang-orang pasti akan lebih memilih nasi seperti ampera, rumah makan, cafe dan lain sebagainya karena harganya terlalu mahal. Tapi bagi para pendatang dan wisatawan harga tersebut tidak masalah karena nasi kapau tersebut merupakan makanan ciri khas Bukittinggi. Namun, pada saat sekarang ini hal yang menjadi tantangan bagi para pedagang nasi kapau adalah banyaknya orang yang membuka usaha kuliner yang baru dan unik seperti KFC, D' Basto, cafe-cafe yang menyediakan makanan yang beragam menu yang baru, unik, serta dengan desain lokasi yang menarik minat

[4]http://travel.m.klikpositif.com/baca/3837/wakil-walikota-bukittinggi-pastikan-tarif-nasi-kapau-di-los-lambuang-sesuai- harga-1466192092

[5]Wawancara dengan salah satu pemilik warung, Ibuk I, Minggu 29 Oktober 2017

pengunjung. Pada saat sekarang ini orang-orang sangat ingin mencari tempat makan yang baru dan unik. Sehingga hal tersebut juga menyebabkan berkurangnya pengunjung nasi kapau.

Disamping itu, promosi yang dilakukan oleh ibu-ibu penjual nasi kapau di los lambuang Bukittinggi tersebut hanyalah melalui mulut ke mulut saja, karena semua orang sudah tahu dengan nasi kapau. Pengunjungnya pun pada hari-hari biasa sepi karena harga yang terlalu mahal. Namun, pada hari libur sekolah, tanggal merah, hari raya dan hari-hari besar lainnya pengunjungnya cukup ramai.

Melihat akan hal yang telah dijelaskan tersebut, maka perlu adanya penelitian tentang bagaimanakah peluang dan tantangan usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi.

Penelitian ini berjudul "Analisis Peluang dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi.

B. Identifikasi Masalah

1. Peluang usaha kuliner nasi kapau disamping banyaknya pesaing yang membuka usaha kuliner yang baru.
2. Tantangan usaha kuliner nasi kapau disamping banyaknya pesaing yang membuka usaha kuliner yang baru.

C. Rumusan Masalah dan Batasan Masalah

1. Rumusan masalah
   a. Bagaimanakah peluang usaha kuliner nasi kapau di kotaBukittinggi?
   b. Apa saja tantangan usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi?
2. Batasan Masalah

   Berdasarkan permasalahan pada latar belakang dan begitu luasnya masalah, maka penulis membatasi penelitian ini pada Peluang dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui peluang usaha kuliner nasi kapau di Kota Bukittinggi.
2. Untuk mengetahui apa saja tantangan usaha kuliner nasi kapau di Kota Bukittinggi.

E. ManfaatPenelitian

1. Manfaat teoritis

   Penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan tentang peluang dan tantangan usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi.

2. Manfaat praktis

   a. Bagi pemerintah

      Diharapkan penelitian ini bisa menjadi referensi dan masukan bagi pemerintah maupun masyarakat untuk menambah Pendapatan Asli Daerah (PAD) Bukittinggi.

   b. Bagi pedagang

      Diharapkan penelitian ini bisa menjadi rujukan bagi pedagang nasi kapau untuk melihat peluang dan tantangan usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi.

3. Manfaat prasarat

   Penelitian ini dilakukan dalam rangka memenuhi persyaratan pembuatan skripsi guna untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE).

F. Penjelasan Judul

Untuk lebih memudahkan serta menghindari interperstasi yang berbeda dalam memahami judul penelitian ini maka penulis akan menjelaskan beberapa kosa kata penting dari judul di atas:

Analisis : Memecahkan atau menguraikan sesuatu unit menjadi berbagai unit kecil.[6]

Peluang : Kesempatan yang baik jangan disia-siakan.[7]

Tantangan : Hal atau objek yang menggugah tekad untuk meningkatkan kemampuan mengatasi masalah, ransangan (untuk bekerja lebih giat dsb).[8]

Usaha Kuliner : Adalah usaha yang menghasilkan olahan yang berupa masakan. Masakan tersebut berupa lauk pauk, makanan (penganan), dan minuman.

[6]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Gafindo Persada, 2001), hal. 25

[7]Departemen Pendidikan Nasional, Kamus *Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), hal 84

[8]Departemen Pendidikan Nasional, Kamus *Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), hal 1141

Nasi Kapau	:	Nasi ramas khas nagari kapau, Tilatang Kamang, Kabupaten Agam, Sumatera Barat, terdiri dari nasi, sambal, dan lauk pauk khas Kapau, gulai sayur nangka, gulai tunjang, gulai cancang, gulai babek atau paruik kabau.

G. Kajian Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian, maka terlebih dahulu penulis mengamati dan mencermati hasil penelitian terdahulu yang relevan yaitu:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh **Eri Besra** dengan judul " potensi wisata kuliner dalam mendukung pariwisata di kota padang". Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya yaitu wisata kuliner kota Padang mempunyai prospek bagus untuk dikembangkan.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh **Fajri Kurniawan** dengan judul " potensi wisata kuliner dalam pengembangan pariwisata di Yogyakarta". Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya yaitu kebaradaan wisata kuliner juga berperan dalam perkembangan industri pariwisata.

Berdasarkan uraian di atas, terlihat perbedaan penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan penelitian sebelumnya. Dimana yang

dibahas penulis pada saat ini tentang AnalisisPeluang dan TantanganUsaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi.

H. Sistematika Penulisan

Supaya penelitian ini terlihat memiliki hubungan yang sama kuat antara keseluruhan pembahasan,maka perlu dibuat sistematika penulisan, yaitu:

BAB I : Pendahuluan

Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan dan batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan teori

Mengemukakan tentang analisis SWOT, peluang dan tantangan seorang wirausahawan, peluang pasar, tantangan wirausaha, kreativitas dan inovasi, bisnis dan manajemen bisnis, lingkungan bisnis, usaha kuliner, produksi dalam Islam.

BAB III : Metode Penelitian

Berisikan metodelogi penelitian, jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Menguraikan gambaran umum tentang Nasi Kapau di kota Bukittinggi serta peluang dan tantangan usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi dengan menggunakan analsisis SWOT, analisis IFE dan EFE, bobot skor serta matriks SWOT dan hasil analisa penulis.

BAB V :PENUTUP

Terdiri dari kesimpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisa SWOT adalah suatu metode penyusunan strategi perusahaan atau organinsasi yang bersifat suatu unit bisnis tunggal. SWOT singkatan dari kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Pendekatan ini berusaha untuk mengembangkan kekuatan-kekuatan dan kelemahan internal dalam suatu organisasi *(loking in)* dengan kesempatan-kesempatan dan ancaman-ancaman yang ada pada lingkungan eksternal *(loking out)*. Pendekatan ini mengusulkan bahwa masalah-masalah utama yang dihadapi suatu organisasi dapat diisolasi melalui analisis yang diteliti dari setiap unsur tersebut. Strategi-strategi kemudian dapat diformulasi untuk memusatkan perhatian pada masalah tersebut.[9]

Jadi dengan menggunakan analisis SWOT akan diperoleh gambaran masa depan dari suatu perusahaan. Pimpinan perusahaan harus dapat menganalisa situasi dan kondisi perusahaan itu sendiri dengan menggunakan serta memperhatikan faktor lingkungan yang mempengaruhinya. Hal ini sangat berguna untuk mempermudah serta

[9]Mugi rahardjo, *Pemasaran Lembaga Keuangan perbankan, (Surakarta: LPP University,2009)hal.21*

mendapatkan pedoman yang lebih baik dalam menetapkan kebijaksanaan perusahaan.

a. Faktor Kekuatan

Faktor kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komperatif oleh unit usaha di perusahaan karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan dan sebagainya lebih kuat dari pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan. Bidang-bidang keunggulan itu antara lain adalah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, loyalitas penggunaan produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.

b. Faktor Kelemahan

Faktor kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi memuaskan. Faktor kelemahaan ini dilihat dari sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan ketentuan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau

calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

c. Faktor Peluang

Peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

d. Faktor Ancaman

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan, baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.[10]

1) Tujuan dan Penjabaran Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang terlibat sebagi inputan untuk perancangan proses sehingga proses yang dirancang dapat berjalan dengan optimal, efektif dan efisien.

Penjabaran SWOT antara lain :

a) *Strength* (Kekuatan), merupakan kondisi internal yang menujang suatu organisasi untuk mencapai objektif yang di inginkan.

[10]Sondang P. Siagian, *Manajemen Statejik,* (Jakarta : Bumi Aksara,2011) hal. 172-173

b) *Weaknesses* (Kelemahan), merupakan kondisi internal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektif yang di inginkan.

c) *Opportunity* (Peluang), merupakan kondisi eksternal yang menunjang suatu organisasi untuk mencapai objektifnya.

d) *Threat* (Ancaman), merupakan kondisi eksternal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektifnya.[11]

2) Matrik SWOT

Salah satu model analisis SWOT yang merupakan rangkuman dari beberapa model adalah sebagai berikut:

[11]J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategic Untuk Organisasi Public dan Organisasi Non Profit,* (Jakarta : PT Grasindo, 1996) hlm. 349

Tabel 2.1

Matrik SWOT

Faktor eksternal atau Faktor internal	*Opportunity* (O)	*Threats* (T)
Strengths (S)	*Comparative* *Adventage*	*Mobiliztion*
Weaknesses (W)	*Investment* *Divestment*	*Damage* *Control*

Diagaram diatas menampilkan matrik 8 kotak, dua kotak yang paling diatas adalah kotak faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman atau tantangan, sedangkan dua kotak sebelah kiri adalah kotak faktor internal yaitu kekuatan atau kelemahan organisasi. Empat kotak lainnya merupakan kotak isu-isu strategik yang timbul sebagai hasil kotak antara faktor-faktor eksternal dan faktor-faktor internal.

a) *Comparative Adventage* (keunggulan komparatif)

Adalah apabila para pengambil keputusan telah melihat peluang yang tersedia dan ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, dua elemen strategic yang paling baik bertemu sehingga para eksekutif tidak boleh membiarkannya hilang, tetapi sebaliknya harus

memperkuatnya dengan berbagai perencanaan yang mampu mendukungnya lebih cepat, namun harus senantiasa waspada terhadap perubahan yang tidak menentu dalam lingkungan.

b) *Mobilization*

Adalah interaksi dan pertemuan antara ancaman atau tantangan dari luar yang diindetifikasi oleh para pengambil keputusan dengan kekuatan organisasi. Disini pra eksekutif hendaknya berusaha memobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan kalau mungkin dapat mengubahnya sebagai peluang.

c) *Investment Divestment*

Adalah yang memberi pilihan bagi para eksekutif karena situasinya kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan, tapi tidak adanya kemampuan organisasi untuk menggarapnya dan memberikan reaksi positif. Kalau dipaksakan, bisa memakan biaya terlalu besar sehingga merugikan organisasi.

d) *Damage Control*

Adalah kotak paling lemah dari semua sel karena membawa bencana bagi organisasi, paling tidak merugikan program-programnya sudah terancam dari luar lalu dihadapkan pada sumber daya yang

sangat lemah . strategi yang harus ditempuh adalah mengendalikan kerugian yang diderita sehingga tidak separah yang diperkirakan.[12]

B. Peluang dan Tantangan

1. Peluang dan Tantangan Seorang Wirausawan

Pada era modern sekarang ini ada banyak peluang dan tantangan yang bisa dimanfaatkan oleh seorang wirausahawan. Adapun peluang tersebut adalah:

a. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang begitu cepat telah mendorong percepatan perolehan informasi.
b. Tingkat income perkapita dan jumlah penduduk semakin bertambah.
c. Tingkat pendidikan masyarakat diseluruh dunia semakin meningkat ini terlihat dari jumlah lulusan perguruan tinggi yang semakin banyak.
d. Peran wirausahawan dengan kemampuannya membuka usaha maka memungkinkan terbukanya lapangan pekerjaan sehingga angka pengangguran akan menurun.

Disamping peluang yang bisa dilihat oleh seorang wirausahawan maka ia juga harus bisa melihat beberapa tantangan, yaitu:

[12]J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategic Untuk Organisasi Public dan Organisasi Non Profit*, (Jakarta : PT Grasindo, 1996), hal. 350-358

a. Persaingan bisnis yang teraplikasi dalam bentuk penciptaan beragam jenis produk telah menyebabkan banyak produk yang tidak laku terjual di pasar karena kurang diminati oleh konsumen.
b. Ilmu pengetahuan dan teknologi informasi yang bisa diperoleh dengan cepat telah melahirkan sikap selektif yang tinggi di masyarakat dalam menilai setiap produk secara lebih detail.
c. Manusia memiliki karakter yang selalu berubah. Sehingga seorang wirausahawan harus mampu selalu menciptakan inovasi produk, sebuah produk yang baik adalah produk yang bisa beradaptasi dengan perubahan zaman.
d. Kebutuhan dan biaya hidup yang terus terjadi peningkatan menyebabkan setiap orang harus mampu memperoleh pendapatan tambahan sehingga banyak dari mereka yang meluangkan waktu untuk terus membangun bisnis.[13]

2. Peluang Pasar

a. Mengenali peluang

Saat orang lain melihat suatu keadaan sebagai sesuatu masalah atau kekacauan, seorang *entrepreneur* melihatnya sebagai peluang. Seorang *entrepreneur* selalu dapat mengidentifikasi kebutuhan pasar, lalu dengan cepat menyediakan produk barang atau jasa untuk dapat memenuhi kebutuhan itu.

[13]Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*, (Bandung: ALFABETA, 2013), hal 3-4

b. Mengidentifikasi masalah dan kebutuhan

Apabila sudah melihat peluang pasar maka tugas selanjutnya adalah menemukan dan mengenali masalah dan kebutuhan yang ada di dalam peluang pasar tersebut.

c. Mempelajari industri, pasar dan kompetisi

Peluang dan masalah yang mengikuti telah dicari dan ditemukan. Namun begitu banyak orang yang juga mengiginkan peluang yang sama dengan kita. Kompetitor akan selalu ada, walaupun di Indonesia belum ada, namun, di belahan dunia lain, pasti ada yang memiliki ide bisnis penjualan yang sama dengan kita.

d. Meneliti Demografi, Gaya hidup dan Kebiasaan

Langkah selanjutnya adalah melakukan riset kecil atas demografi masyarakat, siapa saja dan berapa jumlah masyarakat yang masih suka dengan buku bekas klasik, bagaimana gaya hidup mereka, apakah mereka masih suka berbelanja di tempat yang kumuh dan rawan kejahatan atau berbelanja di tempat yang aman walaupun harganya agak mahal, bagaimana kebiasaan mereka, apakah mereka mencari bukuuntuk tugas perkuliahan saja atau memang pada dasarnya suka membaca.

e. Melihat *trend* yang terjadi

Melihat *trend* pasar itu mudah. Semakin banyak kompetitor sejenis berarti *trend* minat masyarakat akan suatu produk juga semakin baik. Oleh sebab itu, jangan menjual produk yang terlalu aneh dan

baru, dan jangan menjual produk yang terlalu biasa dan kuno. Juallah produk yang masih diminati oleh kebanyakan orang.

f. Mengevaluasi peluang

Evaluasi lagi setiap peluang, informasi dan kemungkinan masalah-masalah yang akan anda hadapi. Pilih satu peluang yang paling disukai dan masuk akal untuk diambil. Berikut beberapa faktor yang dapat digunakan untuk mengevaluasi peluang yang akan diambil nantinya:

1) Sesuai dengan konsep awal
2) Sesuai dengan visi dan *personal branding* kita
3) Talenta dan keahlian
4) Risiko dan pendapatan
5) Keunggulan bersaing
6) Ketahanan pasar
7) Potensi pertumbuhan[14]

3. Tantangan Wirausaha

Sebagai seorang wirausaha harus berani menghadapi resiko. Resiko yang dimaksud adalah resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya sehingga hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap resiko yang akan diambil. Kita harus belajar mengelola resiko dengan cara mentransfer berbagai resiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok dan sebagainya. Untuk tetap dapat

[14]Sandy Wahyudi, *Entrepreneural Brading and Selling*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal 138-142

bertahan dan memenangkan persaingan bisnis, kita harus melakukan inovasi. Tanpa adanya inovasi perusahaan tidak akan bertahan lama. Hal ini disebabkan oleh kebutuhan, keinginan dan permintaan pelanggan senantiasa berubah. Pelanggan tidak selamanya mengkonsumsi produk yang sama. Pelanggan akan mencari produk lain dari perusahaan lain yang dirasakan dapat memuaskan kebutuhan mereka.

Inovasi adalah sesuatu yang berkenan dengan barang, jasa atau ide yang dirasakan baru oleh seseorang. Meskipun ide tersebut telah lama ada tetapi ini dapat dikatakan suatu inovasi bagi orang yang baru melihat atau merasakannya. Sumber inovasi menurut drucker (1995) adalah sebagai berikut:

a. Tidak diperkirakan (*the unexpected*)
    1) Sukses yang tidak diperkirakan
    2) Kegagalan yang tidak diperkirakan
b. Ketidaksesuaian (*incongruities*)
c. Proses kebutuhan (*process need*)
d. Struktur pasar dan industri (*industry and market structures*)
e. Demografi (*demographics*)
f. Pengetahuan baru (*new knowledge*)

Ada sejumlah hambatan lain yang harus diperhatikan dalam merintis usaha karena dapat menyebabkan bencana jika tidak diatur dengan benar. Diantaranya adalah bagaimana mengembangkan manajemen dan mendukung karyawan, cara meningkatkan modal, mengembangkan dan memasarkan produk, menjaga margin tetap baik dan bagaimana menghadapi pengaruh luar.[15]

C. Kreativitas dan Inovasi

Kreativitas mengandalkan kemampuan imajinasi dan pikiran kreatif seorang *entreperneur* serta tidak hanya menggantungkan pada pengalaman (*empirik*) yang diperoleh melalui pengamatan indranya, penelitian dan hasil *trial error* dalam melakukan telaah usaha.

Kreativitas adalah proses timbulnya ide yang baru, sedangkan inovasi adalah pengimplementasian ide itu, sehingga dapat mengubah dunia. Kreativitas adalah suatu aktivitas dari manusia, yaitu:

1. Kemampuan daya analisis
2. Kemampuan daya penilaian dan mengambil keputusan (*judgement*)
3. Mengalihkan ide kreativitas dan inovasi.

[15]Rintan Saragih, *Berwirausaha Cerdas Inspirasi bagi Kaum Muda,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hal 7-9

Ada dua jenis inovasi yaitu:

a. Inovasi alamiah

   Adalah inovasi yang paling penuh risiko dan paling rendah keberhasilannya. Contoh: sinar X, penicillin sewaktu mencoba mempelajari sifat bakteri, pembuka botol dan lain-lain.

b. Inovasi sistematis

   Adalah sebagai lawan inovasi alamiah, dilakukan didasarkan ilmu pengetahuan, pengalaman, konsep, metode yang sistematis dan disengaja.[16]

D. Pengertian Bisnis dan Manajemen Bisnis

Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi dan memuaskan kebutuhan masyarakat.

Untuk menjalankan kegiatan bisnisnya seorang *entrepreneur* harus mampu mengelola dan mengkombinasikan berbagai macam sumber daya yang dimiliki yang biasa disebut dengan 6M (Money, Man, Material, Machine, Market, dan Method), sehingga mampu berproduksi secara optimal. Mengelola dan mengkombinasikan berbagai macam sumber daya secara efektif dan efisien itu disebut manajemen.

Jadi, secara ringkas manajemen bisnis adalah semua kegiatan yang berhubungan dengan jalannya bisnis atau perusahaan. Sebagian kegiatan

[16]Supriyanto, *How To Become A Successful Entrepreneur*, (Yogyakarta: CV Andi Offest, 2014), hal 56-57

ini meliputi pengendalian, memimpin, memantau kemajuan atau supervisi, melakukan pengorganisasian dan perencanaan. Dengan kata lain, manajemen bisnis, adalah seni dan ilmu untuk menyelesaikan pekerjaan melalui orang untuk mencapai tujuan yang direncanakan dan tujuan secara efisien dan efektif, dengan penggunaan secara optimal dari sumber daya yang ada.[17]

E. Lingkungan Bisnis

Lingkungan sebuah bisnis mempengaruhi sistem bisnis. Oleh karena itu, lingkungan bisnis dapat didefenisikan sebagai semuakondisi dan kekuatan yang ada di dalam maupun diluar setiap unit bisnis, yang akan mempengaruhi arah kebijakan dari suatu perusahaan dalam mengelola aktivitas bisnisnya. Faktor-faktor tersebut meliputi lingkungan eksternal dan lingkungan internal.

1. Lingkungan eksternal

   Hal ini mengacu pada lingkungan yang memiliki pengaruh tidak langsung pada bisnis. Faktor-faktor yang tidak terkendali oleh bisnis. Ada dua jenis lingkungan eksternal, yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro.

[17]Jumingan,*Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), hal 3-4

a. Lingkungan mikro

Lingkungan mikro dikenal sebagai lingkungan tugas dan lingkungan operasi karena kekuatan lingkungan mikro berdampak langsung pada operasi perusahaan. Lingkungan mikro terdiri dari para pelaku bisnis di lingkungan terdekat perusahaan yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Ini termasuk pemasok, perantara pemasaran, pesaing, pelanggan dan masyarakat.

b. Lingkungan makro

Faktor mikro umumnya lebih terkendali dari pada lingkungan makro. Ketika faktor-faktor makro menjadi tidak terkendali, keberhasilan perusahaan tergantung pada kemampuan beradaptasi terhadap lingkungan. Faktor-faktor lingkungan makro yaitu faktor sistem ekonomi, faktor sosial, faktor politik, faktor hukum,dan faktor teknologi.

2. Lingkungan internal

Lingkungan internal adalah lingkungan yang memiliki dampak langsung terhadap bisnis. Berikut ini ada beberapa faktor internal yang umumnya dikendalikan karena perusahaan memiliki kontrol atas faktor ini.

a. Sistem nilai bisnis

b. Misi, visi dan tujuan bisnis

c. Struktur dan sifat manajemen bisnis

d. Sumber daya manusia

e. Citra perusahaan dan ekuitas merek (*brand equity)*[18]

F. Usaha Kuliner

Salah satu usaha yang terus berkembang dan banyak dilirik adalah usaha dibidang kuliner atau makanan. Sebab makanan dan minuman merupakan kebutuhan pokok setiap individu yang dibutuhkan setiap hari. Jadi tidak heran kalau dikota-kota wisata terdapat banyak sekali rumah makan, cafe, warung, tenda atau yang sejenisnya, seperti di Jakarta, Bandung, Jogja, Bali, Padang khususnya di Bukittinggi.

Target pasar yang menggiurkan dari bisnis kuliner ini adalah para wisatawan. Salah satu potensi paling besar keberhasilannya adalah jika usaha tersebut kita buka ditempat wisata.Modal awal untuk memulai usaha kuliner relatif kecil, tergantung jenis konsep usaha yang akan kita jalankan. Usaha kuliner bisa dimulai dengan modal kecil ataupun besar.[19]

Memulai bisnis kuliner dari awal, para pengusaha atau pemula harus lebih banyak memepelajari secara luas bagaimana bisnis kuliner

[18]Sutarno,*Serba-Serbi Manajemen Bisnis,* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal 10-13

[19]Franchise, *5 Peluang Usaha Kuliner yang Mudah di Jalankan,* http://www.franchise-expo.co.id/Press/Tips/5-Peluang-Usaha-Kuliner-Yang-Mudah-Untuk-Di-Jalankan/ Diakses selasa 12 September pukul 20.23 WIB

tersebut bisa sukses untuk kedepannya. Untuk memulai bisnis kuliner, banyak hal yang harus diperhatikan seperti:

1. Modal

   Modal sangat penting untuk memulai sebuah bisnis. Karena dengan tidak adanya modal, sebuah bisnis tidak dapat berjalan dan berkembang. Modal bisa dalam bentuk tempat atau lokasi usaha yang akan dibuat, dan tentunya uang adalah modal utama untuk memulai semua bisnis kuliner.

2. Menu

   Menu adalah daftar makanan atau minuman yang aka disajikan untuk dijual dan siap disantap para pecinta kuliner. Dalam membuat menu atau menentukan daftar pilihan makanan tentu juga harus dipersiapkan secara baik dengan pilihan yang menarik dan tentunya rasa yang enak. Untuk menentukan menu, biasanya harus menyesuaikan dengan konsep awal yang telah dibuat untuk membuat bisnis ini agar konsumen sama ekspektasinya ketika melihat nama, konsep, harga dan menu yang disajikan ternyata sesuai.

3. Kebersihan

Kebersihan merupakan prioritas utama untuk menjalankan bisnis kuliner tersebut. Agar konsumen merasa aman dan nyaman ketika makan di tempat makanan tersebut, namun *image* yang ditimbulkan akan lebih positif dan membuat konsumen merasa puas dengan apa yang didapat dari tempat makanan tesebut.

4. Promosi

Promosi sangat penting juga dibisnis kuliner untuk membangun, menaikkan serta menjaga nama dan citra yang lebih positif ke khalayak umum. Promosi tersebut bisa dalam bentuk apapun untuk membuat konsumen tertarik dengan tempat makanan tersebut.

5. Mengikuti *Trend*

Hal ini juga penting untuk mengetahui apa yang sedang *happening* di kalangan umum. Hal ini penting agar membuat tempat makanan tersebut tidak terlihat membosankan dimata konsumen. Contohnya seperti, makanan apa yang sedang *nge-trend* biasanya para pebisnis kuliner menyediakan makanan tersebut untuk menarik perhatian dari konsumen.[20]

[20]http://thesis.binus.ac.id/doc/Bab1/2012-1-00832-MC%20Bab1001.pdf

G. Produksi dalam Islam

1. Prinsip-prinsip Produksi dalam Islam

Al-Qur’an dan Hadist Rasulullah SAW memberi arahan mengenai prinsip- prinsip produksi, yaitu:

a. Tugas manusia di muka bumi sebagai khalifah Allah adalah memakmurkan bumi dengan ilmu dan amalnya.
b. Islam selalu mendorong di bidang produksi. Islam membuka lebar penggunaan metode ilmiah yang didasarkan pada penelitian, eksperimen, dan perhitungan. Akan tetapi Islam tidak membenarkan penuhanan terhadap hasil karya ilmu pengetahuan dalam arti melepaskan dirinya dari Al-Qur’an dan Hadist.
c. Teknik produksi diserahkan kepada keinginan dan kemampuan manusia.
d. Dalam berinovasi dan bereksperimen, pada prinsipnya agama Islam menyukai kemudahan, menghindari mudarat dan memaksimalkan manfaat.
e. Kegiatan produksi harus dilandasi nilai-nilai Islami, sesuai dengan muqashid syariah. Tidak memproduksi barang yang bertentangan dengan muqashid syariah yaitu menjaga iman, keturunan, jiwa, akal dan harta.

f. Kegiatan produksi harus memperhatikan keadilan, aspek sosial kemasyarakatan, memenuhi kewajiban zakat, sedekah, infak dan wakaf.

g. Mengelola sumber daya alam secara optimal, tidak boros, berlebihan dan merusak lingkungan.

h. Distribusi keuntungan yang adil antara pemilik, pengelola, manajemen dan buruh.[21]

2. Kaidah-kaidah dalam Berproduksi

Kaidah-kaidah berproduksi dalam Islam yaitu:

a. Memproduksi barang dan jasa yang halal pada setiap tahapan produksi.

b. Mencegah kerusakan di muka bumi, termasuk membatasi polusi, memelihara keserasian, dan ketersediaan sumber daya alam.

c. Produksi dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan individu dan masyarakat serta mencapai kemakmuran.

d. Produksi dalam Islam tidak dapat dipisahkan dari kemandirian umat. Untuk itu hendaknya umat memiliki berbagai kemampuan, keahlian, dan prasarana yang memungkinkan terpenuhinya kebutuhan spiritual dan material.

e. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia baik kualitas spiritual maupun mental dan fisik.[22]

[21]Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam,* (Jakarta: Kencana,2006), hlm.110-111

3. Faktor-faktor Produksi dalam Islam

a. Modal

Dalam masalah modal, ekonomi Islam memandang modal harus bebas dari bunga. M. A. Mannan berpendapat, bahwa modal adalah sarana produksi yang menghasilkan, bukan sebagai faktor produksi pokok, melainkan sebagai sarana untuk mengadakan tanah dan tenaga kerja. Islam mengatur pengelolaan modal sedemikian rupa dengan seadil-adilnya, melindungi kepentingan orang miskin, dan orang yang kekurangan dengan aturan, bahwa modal tidak dibenarkan menumpuk hanya disegelintir orang kaya semata (QS Al-Hasyr [59]: 7). Bentuk keadilan yang diajarkan Islam dalam persoalan modal ini dengan cara mensyariatkan zakat, dan akad *mudharabah* serta *musyarakah.*

Yang dimaksud dengan modal adalah barang-barang atau peralatan yang dapat digunakan untuk melakukan proses produksi. Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan pemilikan, serta berdasarkan sifatnya.

---

[22]Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eklusif Ekonomi Islam,* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm 111-112

1) Berdasarkan sumbernya, modal dapat dibagi menjadi dua: modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari dalam perusahaan sendiri. Misalnya, setoran dari pemilik perusahaan. Sementara itu, modal asing adalah modal yang bersumber dari luar perusahaan. Misalnya, modal yang berupa pinjaman bank.
2) Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret adalah modal yang dapat dilihat secara nyata dalam proses produksi. Misalnya, mesin, gedung, mobil dan peralatan. Sedangkan yang dimaksud dengan modal abstrak adalah modal yang tidak memiliki bentuk nyata, tetapi mempunyai nilai bagi perusahaan. Misalnya hak paten, nama baik dan hak merek.
3) Berdasarkan pemilikannya, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu adalah modal yang sumbernya dari perorangan dan hasilnya menjadi sumber pendapatan bagi pemiliknya. Contohnya adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedangkan yang dimaksud dengan modal masyarakat adalah modal yang dimiliki oleh pemerintah dan digunakan untuk kepentingan umum dalam proses produksi. Contohnya adalah rumah sakit umum milik pemerintah, jalan, jembatan atau pelabuhan.

4) Modal dibagi berdasarkan sifatnya: modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah jenis modal yang dapat digunakan secara berulang-ulang. Misalnya mesin-mesin dan bangunan pabrik. Sementara itu, yang dimaksud dengan modal lancar adalah modal yang habis digunakan dalam satu kali proses produksi. Misalnya, bahan-bahan baku.[23]

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja manusia adalah segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa maupun faedah suatu barang. Tenaga kerja manusia dapat diklasifikasikan menurut tingkatannya (kualitasnya) yang terbagi atas:

1) Tenaga kerja terdidik (*skilled labour*), adalah tenaga kerja yang memperoleh pendidikan baik formal maupun non formal, seperti guru, dokter, pengacara, akuntan, psikologi, peneliti.
2) Tenaga kerja terlatih (*trained labour*), adalah tenaga kerja yang memperoleh keahlian berdasarkan latihan dan pengalaman. Misalnya, montir, tukang kayu, tukang ukir, sopir, teknisi.
3) Tenaga kerja tak terdidik dan tak terlatih (*unskilled and untrained labour*), adalah tenaga kerja yang mengandalkan

[23]Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal 113-114

kekuatan jasmani dari pada rohani, seperti tenaga kuli pikul, tukang sapu, pemulung, buruh tani.

c. Tanah

Tanah adalah faktor produksi yang penting mencakupsemua sumber daya alam yang digunakan dalam proses produksi. Ekonomi Islam mengakui tanah sebagai faktor ekonomi untuk dimanfaatkan secara maksimal demi mencapai kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Al Qur'an dan Sunnah dalam hal ini banyak menekankan pada pemberdayaan tanah secara baik. Dalam pemanfaatan sumber daya alam yang dapat habis , Islam menekan agar generasi ini dapat menyeimbangkan pemanfaatan untuk generasi yang datang.

d. Kewirausahaan

Faktor kewirausahaan adalah keahlian atau keterampilan yang digunakan seseorang dalam mengkoordinir faktor-faktor produk. Sumber daya pengusaha yang disebut juga kewirausahaan. Berperan mengatur dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi dalam rangka meningkatkan kegunaan barang atau jasa secara efektif dan efisien. Pengusaha berkaitan dengan managemen. Sebagai pemicu proses produksi, pengusaha perlu memiliki kemampuan yang dapat diandalkan. Untuk mengatur dan mengkombinasikan faktor-faktor produksi, pengusaha harus

mempunyai kemampuan merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengendalikan usaha.[24]

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif (*field research*) bersifat deskriptif, yang menggambarkan sesuatu apa adanya kemudian menganalisanya. Penelitian deskriptif tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu tapi hanya menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala dan keadaan.

B. Jenis Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama. Data primer dalam penelitian ini adalah pertanyaan langsung yang ditanyakan kepada pedagang mengenai masalah yang dibahas yaitu peluang dantantangan usaha kuliner nasi kapau di Kota Bukittinggi.

[24]Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal 115-116

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu jenis data dalam bentuk yang sudah jadi melalui publikasi dan informasi yang dikeluarkan diberbagai organisasi atau perusahaan, termasuk majalah, jurnal, dan lembaga lainnya yang berkaitan dengan masalah yang penulis teliti. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah laporan-laporan dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian yang ada pada usaha kuliner nasi kapau di los lambuang Bukittinggi.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang penulis gunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut.

1. Observasi

Observasi merupakan pengamatan langsung atau tidak langsung yang dilakukan oleh penulis terhadap objek yang diteliti yaitu usaha kuliner nasi kapau di los lambuang Bukittinngi.

2. Wawancara

Merupakan kegiatan atau metode pengumpulan data yang dilakukan dengan bertatapan langsung dengan responden, sama seperti menggunakan daftar pertanyaan. Selain itu, wawancara disebut juga dengan komunikasi atau pembicaraan dua arah yang dilakukan oleh pewawancara dan responden untuk menggali informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Wawancara atau

tanya jawab yang penulis lakukan yaitu kepada semua pedagang nasi kapau di kota Bukittinggi terutama di los lambuang kota Bukittinggi.

D. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul, kemudian penulis mengolah data dengan menggunakan teknik analisis deskriptif. Data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk angka, bilangan atau statistik, melainkan tetap dalam bentuk kualitatif. Penulis melakukan analisis data dengan memberikan pemaparan gambaran situasi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif.[25] Yaitu membahas data-data yang ada dan dihubungkan dengan landasan teori kemudian selanjutnya diambil suatu kesimpulan.

E. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang penulis gunakan adalah Analisis kualitatif yaitu melakukan pembahasan secara deskriptif dengan mengemukakan data referensi baik berupa literature maupun artikel-artikel yang berhubungan dan menggambarkan apa yang terjadi di lapangan.[26] Metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Analisis SWOT

[25]Joko Subagyo, *Metodologi Penelitian dalam studi dan praktek, hal 39*

[26]Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi,* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada,1999)hal. 144

Analisis SWOT adalah analisis yang menggunakan pengaruh faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan. Pengaruh yang diberikan bisa berdampak positif dan bisa juga berdampak negatif kepada perusahaan. Dampak positif yang datang dari dalam perusahaan disebut kekuatan atau *strenghts*. Dampak negatif yang datang dari dalam perusahaan disebut kelemahan atau *weaknesses*. Dampak positif yang datang dari luar perusahaan disebut dengan peluang atau *opportunity.* serta dampak negatif dari luar perusahaan disebut ancaman atau *threat.*

2. Analisis Matrik IFE dan EFE

Bermanfaat untuk melihat berapa bobot masing-masing faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta seberapa pentingnya keempat faktor tersebut. Jumlah bobot seluruh faktor, baik internal maupun eksternal harus sama dengan 1,0 atau 100% pilhan bobot terdiri dari :

a. 0,001 : Sangat rendah
b. 0,05 : Rendah
c. 0,10 : Sedang
d. > 0,10 : Tinggi

Setelah menentukan bobot dari masing-masing faktor, kemudian menentukan rating dari masing-masing faktor yakni dengan pilhan rating sebagai berikut :

a. Rating 1 : Tidak Penting

b. Rating 2 : Cukup Penting

c. Rating 3 : Penting

d. Rating 4 : Sangat Penting

Jika bobot dan rating telah dientukan maka data-data tersebut dapat diolah menjadi arahan untuk pemilihan strategi apa yang di pakai oleh para pedagang nasi kapau di kota Bukittinggi dengan menggunakan matrik SWOT.

3. Analisis Matrik SWOT

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan pemasaran tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam kuantitas perumusan strategi model yang digunakan matrik SWOT.

Matrik dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, matrik ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternative strategi yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT.

Matrik SWOT ditunjukan dengan menggunakan analisis SWOT dalam perumusan keputusan strategis guna untuk menyusun perencanaan usaha yang baik dengan menggunakan salah satu metode SWOT diantara berbagai metode yang ada, yaitu Matrik SWOT yang

merupakan rangkuman dari berbagai metode. Matrik SWOT dapat juga dimanfaatkan dalam mencapai peluang usaha.

Table 3.1

Matrik SWOT

Internal atau Eksternal	**Strenghts(S) Kekuatan**	**Weaknesses(W) Kelemahan**
Opportunities (Peluang) O	**S-O** Mengoptimalkan kekuatan yang ada dalam rangka meraih peluang	**W-O** Memininmalkan kelemahan yang ada dalam rangka meraih peluang
Threat (Ancaman) T	**S-T** Mengoptimalkan kekuatan yang ada dalam rangka meminimalkan ancaman dari luar.	**W-T** Meminimalkan kelemahan yang ada dalam rangka memininmalkan ancaman dari luar.

Sumber Freddy Rangkuti : 1997:31

a. Analisis Tabel Bobot Skor

Tabel Bobot Skor adalah merupakan tabel yang menunjukan skor pada masing-masing strategi SO, strategi ST, strategi WO, strategi WT. Tabel bobot skor akan memberikan panduan kepada para pengguna mengenai skor untuk masing-masing strategi, sehingga nantinya pengguna dapat mengambil

keputusan, manakah strategi yang paling tepat yang akandiambil oleh perusahaan. Startegi yang diambil adalah strategi yang mempunyai bobot skor paling tinggi, sebagaimana tabel berikut:

Table 3.2

Total Bobot Skor

IFE atau EFE	Strenghts (Kekuatan)	Weakneses (Kelemahan)
Opportunities (Peluang)	Total Skor Strategi SO	Total Skor Strategi WO
Threats (Ancaman)	Total Skor Strategi ST	Total Skor Strategi WT

Sumber : Fredddy rangkuti 2010

BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. GAMBARAN UMUM USAHA KULINER NASI KAPAU DI KOTA BUKITTINGGI

Sumatera Barat kaya akan keindahan alamnya, namun begitu juga dengan keberagaman kuliner yang mendunia. Nasi kapau, salah satunya. Kuliner khas Minangkabau ini memiliki daya pikat sendiri bagi penikmatnya.

Jika pergi berlibur ke kota Bukittinggi tidak ada salahnya untuk mencicipi nasi kapau yang berada di kawasan Los lambuang, Pasar Lereng kota Bukittinggi, Sumatera Barat. Jaraknya sekitar 300 meter dari Jam Gadang di pusat kota.

Nasi Kapau ialah nasi ramas khas nagari Kapau. Nasi kapau terdiri atas nasi, sambal, dan lauk pauk khas Kapau. Adapun berbagai olahan makanan yang dapat menjadi pilihan pembeli antara lain gulai sayur nangka (cubadak), gulai tunjang (urat kaki kerbau atau sapi), gulai cangcang (tulang dan daging kerbau), gulai ikan, kikil, dendeng daging, sayur-mayur seperti campuran kol, rebung muda, kacang panjang dan

kadang ada sayur pakis, gulai usus (gulai tambunsu), yaitu campuran telur ayam dan tahu yang dimasukkan ke usus sapi, ayam panggang, teri balado, tongkol balado, dendeng balado, goreng belut, ayam goreng, gulai ayam, rendang ayam, dan rendang daging.

Salah satu tempat makan yang menyajikan makanan ini adalah Nagari Kapau letaknya sekitar lima kilometer dari Bukittinggi. Di Bukittinggi, pedagang nasi kapau berada di Los Lambuang Pasar Lereng. Uni-uni (ibu-ibu) berdagang nasi kapau dengan dikelilingi banyak wadah berisi olahan makanan, yang jumlahnya dapat mencapai 20 jenis pilihan. Saat melayani pembeli, pedagang akan menggunakan sendok lauk bertangkai panjang agar dapat menjangkau semua wadah makanan.

Pedagang nasi kapau yang berada di Los Lambuang rata-rata berasal dari daerah Nagari Kapau, Kecamatan Tilatang Kamang, Kabupaten Agam, tempat asal nasi Kapau. Mereka meneruskan tradisi berdagang nasi, karena rata-rata warga di sana memang berjualan nasi. Untuk bisa sampai ke Bukittinggi, dari Kapau dibutuhkan waktu kira-kira 40 menit.

Menurut cerita penduduk setempat, hanya penduduk asli Nagari Kapau yang bisa menghasilkan kuliner nikmat seenak nasi kapau. Tidak sembarang orang tahu racikan asli bumbu khas Kapau. Yang pasti, setiap keluarga punya komposisi sendiri dan selalu dirahasiakan secara turun temurun. Bahkan untuk mendapatkan Tambusu yang enak, hanya

masyarakat dari Nagari ini yang pandai mengolahnya. Nasi Kapau ini juga bisa disebut dengan nasi ramesnya Minangkabau. Nasi Kapau ini berbeda dengan nasi Padang atau nasi ampera lainnya. Nasi kapau memiliki keunikan tersendiri dimulai dari rumah makannya, selalu menyajikan menu makanannya di dalam panci besar yang disusun bertingkat.[27]

Kemudian ketika melayani pembeli, sendok bertangkai panjang dari tempurung kelapa digunakan untuk mengambil menu makanan ke piring makan pembeli. Menariknya lagi, menu makanan yang ditawarkan sangat beragam, bisa 15-20 jenis. Seperti tradisi berdagang nasi yang sudah turun temurun, begitu pula dengan bumbu yang diresepkan. Mereka sudah tahu semua bumbu yang dipakai dan takarannya, karena sedari kecil sudah ikut membantu memasak. Untuk lauk, dipilih yang banyak disukai pelanggan dan cepat habis, seperti usus tambusu dan kikil. Ada pula yang menyukai dendeng, rendang ayam, rendang bebek, gulai tunjang, gulai cancang, pangek ikan, dan lain-lain.

Menu usus tambusu yang ditawarkan oleh pedagang memang istimewa. Usus tambusu merupakan usus yang diisi adonan tahu dan telor. Perbedaan antara nasi Kapau dengan nasi Padang sebenarnya hanya terletak dalam penyajiannya. Kalau nasi Kapau semuanya disajikan dalam piring bercampur, beda dengan nasi Padang yang terhidang terpisah dengan lauk-lauknya. Nasi Kapau pasti juga dilengkapi sayuran seperti nangka, kol, dan kacang panjang yang disiram kuah gulai.

[27]Wawancara dengan salah satu pemilik warung, Ibu Linda, Rabu 3 Januari 2018

Warung ini buka sejak pagi pukul 07.00 sampai pukul 17.30 WIB. Setiap hari, sejak pukul 04.00 pagi, para pedagang nasi kapau sudah bangun dan memasak belasan jenis lauk yang akan dijual di Pasar Atas. Jam 6 biasanya semua masakan sudah siap. Agar pengunjung tidak terpekik dan tidak merasa dirugikan saat menyantap makanan khas Sumbar, seluruh nasi kapau yang berada di kawasan Pasar LerengBukittinggi telah memasang daftar harga makanan. Diharapkan pemajangan daftar harga tidak menimbulkan citra negatif terkait maraknya isu yang menyebut makanan di Bukittinggi mahal.Seluruh kedai nasi kapau di Los Lambuang Bukittinggi telah menetapkan harga yang sama untuk setiap jenis makanan yang sama. Dengan kata lain, antara kedai yang satu dengan kedai yang lain, harga makanannya tidak berbeda.[28]

Untuk nasi tunjang, nasi ayam gulai, nasi ayam goreng, nasi ayam randang, nasi ayam bumbu, nasi ayam lado hijau, nasi dendeng kariang, nasi dendeng lambok, nasi babek, nasi hati, nasi limpo, nasi ikan gulai, nasi ikan goreng dan nasi usus, masing-masingnya dipatok harga Rp25 ribu per-porsi. Sementara untuk nasi talua dipatok Rp15 ribu per-porsi, sedangkan untuk satu potong sambal (kecuali telur) tanpa nasi dipatok Rp20 ribu perpotong.Gulai sayur menjadi ciri khasnya Nasi Kapau. Gulai ini terdiri dari potongan besar-besar cubadak (nangka), rebung, kol, pakis, kacang panjang dan terkadang ada jengkol. Lauk khasnya Tambusu,

[28]Wawancara dengan kepala bidang pariwisata dan ekonomi kreatif, Ibu Suzi Yanti, Kamis 4 Januari 2018

campuran telur ayam dan tahu yang dimasukkan ke usus 12 jari sapi. Satu porsi Nasi Kapau ini terdiri dari nasi yang berasnya harus bermutu tinggi dari Kota Bukittinggi dan Kabupaten Agam. Untuk lauk pauk, pilihannya berupa gulai ikan, dendeng, tambusu, ayam rendang, kalio, gulai kulit dan lain sebagainya. Kemudian nasi dan lauknya tersebut disiram dengan kuah gulai, potongan dendeng, berbagai jenis sambal baik samba lado merah, samba lado hijau teri dan tidak lupa juga gulai sayur.

Hal lain yang menarik adalah cara memajang makanan dibuat mudah dilihat pengunjung. Semua olahan makanan dengan jumlah dapat mencapai 20 jenis pilihan ditempatkan wadah besar kemudian disusun mengelilingi pedagangnya. Sampai-sampai diperlukan sendok lauk bertangkai panjang karena banyaknya sajian sehingga letaknya tak terjangkau sendok biasa. Apabila seseorang pesan satu piring nasi, meskipun hanya memesan dengan satu jenis lauk dan satu jenis sayur, pedagang akan selalu menambahkan beberapa bumbu atau potongan kecil dari jenis lauk lain misal bumbu rendang atau gulai daging. Inilah bonus untuk dapat mencicipi masakan lain meskipun hanya diberi seujung sendok dari setiap olahan.

B. Peluang dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukitinggi

1. Analisis SWOT pada usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi

Analisis SWOT merupakan salah satu kunci keberhasilan bagi para manajer untuk dapat mengenal lingkungan internal dan eksternal, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalisirkan kelemahan dan ancaman.

Analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi.

Tabel 4.1

Analisis SWOT pada usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi

Kekuatan a. Kuliner khas dari Bukittinggi b. Menu yang dihidangkan beraneka ragam c. Harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama d. Merupakan makanan pokok e. Kepopuleran namanya	**Kelemahan** a. Menu tidak tahan lama b. Kegiatan promosi yang tidak gencar dan kurangnya sarana promosi c. Penjualan masih ditempat yang sederhana d. Tidak bisa dikonsumsi semua kalangan e. Belum menyediakan pemesanan secara online
Peluang a. Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan b. Tempat dan lokasi yang strategis c. Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah d. Adanya kesempatan untuk bersaing di pasar tingkat nasional e. Perkembangan teknologi dan informasi	**Ancaman** a. Harga bahan baku yang tidak stabil b. Berdirinya usaha kuliner yang cepat saji dan usaha kuliner dari luar daerah Bukittinggi c. Selera konsumen yang berubah-ubah d. Tingkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau e. Jumlah konsumen yang tidak tetap

Sumber: Penelitian Lapangan (data diolah) 2018

2. Internal Faktor Evaluasi dan Eksternal Faktor Evaluasi

a. Analisis Faktor Internal

Internal Factor Evaluation (IFE) Matriks berguna untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan perusahaan dari dalam perusahaan dimana akan dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada perusahaan.

1) Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan adalah kelebihan atau keunggulan yang dimiliki khusus dan berasal dari perusahaan di dalam suatu produk dan pelayanan serta mendukung perkembangan usaha. Adapun faktor yang menjadi elemen kekuatan dari usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittingi adalah sebagai berikut:

a) Kuliner khas dari Bukittinggi

Jika wisatawan datang atau berkunjung ke Bukittinggi belum lengkap rasanya jika tidak menikmati nasi kapau ini karena sudah menjadi kuliner khas Bukittinggi. Jika seandainya ada ditempat lain yang menjual nasi kapau belum bisa dipastikan rasanya seenak yang ada disekitar Los Lambuang

Bukittinggi karena hanya pedagang asli Nagari kapau yang bisa menghasilkan kuliner seenak nasi kapau.

b) Menu yang dihidangkan beraneka ragam

Menu nasi kapau terdapat beberapa macam,yaitu: nasi tunjang, nasi ayam gulai, nasi ayam goreng, nasi ayam rendang, nasi ayam bumbu, nasi ayam lado hijau, nasi dendeng kariang, nasi dendeng lambok, nasi babek, nasi hati, nasi limpo, nasi ikan gulai, nasi ikan goreng, nasi talua, nasi usus dan lain-lain. Dengan demikian, konsumen bisa memilih menu tersebut.

c) Harga yang ditawarkan pedagang relatif sama

Mengamati selera pasar yang sangat selektif dengan harga, pedagang nasi kapau memberikan harga yang sama antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lainnya. Menurut ibu Linda salah satu pedagang nasi kapau harga nasi kapau ini sudah ditetapkan oleh pemerintah untuk memberikan tranparansi harga antara semua pedagang supaya tidak ada pihak-pihak yang dirugikan.

d) Merupakan makanan pokok

Nasi merupakan makanan pokok dari orang Indonesia. Oleh karena itu, nasi kapau juga mejadi salah satu makanan untuk memenuhi kebutuhan pokok manusia. Makanan pokok adalah

makanan paling utama yang dimakan oleh manusia dalam kehidupan sehari-hari. Makanan pokok ini cukup bagi tubuh manusia dan bisa untuk mempertahankan hidup sesuai dengan iklim serta keadaan di lingkungannya.

e) Kepopuleran namanya

Nasi kapau ini sudah dikenal dan sudah bertebaran dimana-mana. Oleh karena itu nasi kapau ini sudah menjadi incaran orang-orang pada saat ingin berwisata ke kota Bukittinggi. Dengan populernya nama nasi kapau ini, maka menjadi kekuatan untuk berkembangnya nasi kapau.

2) Kelemahan (*Weakness*)

a) Menu tidak tahan lama

Nasi kapau ini tidak menggunakan pengawet dalam pengolahannya sehingga tidak tahan lama jika disimpan berhari-hari. Nasi kapau ini terasa nikmat ketika baru dihidangkan dan langsung dikonsumsi.

b) Kegiatan promosi yang kurang gencar dan kurangnya saranan promosi

Pada saat sekarang ini, kesempatan untuk mempromosikan produk memang sangat terbuka karena dengan kemajuan teknologi, produk apa pun sekarang ini sangat mudah dan cepat dikenal oleh konsumen.

Disini penulis melihat pedagang nasi kapau belum terlalu intensif dalam melakukan promosi sehingga konsumen lebih memilih usaha kuliner yang sedang berkembang dan diminati oleh banyak orang.

c) Penjualan masih ditempat yang sederhana

Setiap konsumen yang akan mengkonsumsi suatu makanan tentu memperhatikan dimana tempat penjualan makanan tersebut ketika dipasarkan ditempat yang bagus dan menarik serta tata letak yang indah maka konsumen akan lebih tertarik mendatangi tempat tersebut untuk membeli atau mengkonsumsi makanan yang dijual ditempat itu. Menurut penulis, nasi kapau yang dijual di Los Lambuang tersebut tempatnya masih sederhana dan kurang menarik.

d) Tidak bisa dikonsumsi oleh semua kalangan

Nasi kapau ini tidak bisa dikonsumsi oleh semua kalangan. Namun hanya bisa dikonsumsi oleh sebagian kalangan saja yaitu remaja, dan orang dewasa saja. Tidak semua anak-anak yang bisa konsumsi nasi kapau, begitu juga dengan orang tua yang lanjut usia karena mengandung kolesterol bagi kesehatan.

e) Belum menyediakan pemesanan secara online

Pada saat sekarang ini, teknologi dan informasi sudah berkembang pesat. Dengan memanfaatkan teknologi tersebut

sekarang sudah bisa memesan makanan maupun minuman secara online. Jadi, orang tidak perlu lagi untuk pergi ke pasar untuk membeli apa yang dibutuhkan. Setelah dilakukan penelitian ternyata pedagang nasi kapau ini belum menyediakan pemesanan secara *online* dan masih menawarkan secara langsung kepada pedagang.

Tabel 4.2

Analisis Faktor Internal Usaha Kuliner Nasi Kapau di kota Bukittinggi

Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weaknesess)
• Kuliner khas dari Bukittinggi • Menu yang dihidangkan beraneka ragam • Harga yang ditawarkan setiap pedagang rekatif sama • Merupakan makanan pokok • Kepopuleran namanya	• Menu tidak tahan lama • Kegiatan promosi yang tidak gencar dan kurangnya sarana promosi • Penjualan masih ditempat yang sederhana • Tidak bisa dikonsumsi semua kalangan • Belum menyediakan pemesanan secara online

Sumber: Wawancara Lapangan, 06 Januari 2018

b. Analisis Eksternal Faktor Evaluation (EFE)

External Factor Evaluation (EFE). Matriks yang berguna untuk mengetahuifaktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan dari luar perusahaan dilihat dari peluang dan ancaman yang ada.

1) Peluang (*Opportunity*)

a) Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan

Dengan adanya penigkatan wisatawan yang datang ke Bukittinggi maka dengan demikian penjualan terhadap nasi kapau

pun meningkat karena pada umumnya setiap wisatawan yang datang ke Bukittinggi akan menikmati kuliner khas Bukittinggi tersebut.

b) Tempat dan lokasi yang strategis

Kondisi alam dan geografis tentu sangat berpengaruh terhadap pengembangan suatu usaha, jika usaha terletak ditempat yang bagus dan mudah dikunjungi wisatawan maka usaha tersebut akan berkembang dengan baik.

Los Lambuang kota Bukittinggi merupakan tempat yang letaknya dengan dengan tempat wisata separti jam gadang dan kebun binatang. Oleh sebab itu peluang dalam berkembangnya usaha nasi kapau ini sangatlah besar.

c) Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah

Pemerintah sangat mengapresiasi dan mendukung setiap usaha kuliner nasi kapau ini. Karena nasi kapau ini adalah makanan ciri khas Bukittinggi. Disamping itu, kontribusi dari pedagang nasi kapau juga menambah Pendapatan Asli Daerah (PAD) Bukittinggi.

d) Adanya kesempatan untuk bersaing di pasar tingkat nasional

Nasi kapau ini tidak hanya dikenal di Sumatera Barat saja, namun sudah dikenal oleh mancanegara. Seperti halnya Bapak

Susilo Handoyono yang beberapa tahun lalu sempat singgah di Los Lambuang Bukittinggi untuk menikmati nasi kapau tersebut.

e) Perkembangan teknologi dan informasi

Perkembangan teknologi juga dipengaruhi oleh kemajuan ilmu pengetahuan dan seiring dengan perkembangan zaman, teknologi pun sekarang sudah canggih dan semakin maju. Perkembangan teknologi ini membuat cara dan gaya hidup orang berbeda. Pada saat sekarang ini jarak tidak lagi menjadi penghalang untuk seseorang dapat berkomunikasi dan berbagi informasi. Pedangang nasi kapau hendaknya lebih bisa lagi untuk memanfaatkan teknologi dan informasi untuk mengembangkan usahanya.

2) Ancaman (*Threat*)

a) Harga bahan baku yang tidak stabil

Dalam memasak nasi kapau ini memerlukan bahan baku seperti beras, cabe, bumbu-bumbu masakan, daging, ayam, ikan, sayur-mayur dan masih banyak yang lainnya. Apabila harga bahan baku naik, maka akan berpengaruh dalam penetepan harga nasi kapau tersebut.

b) Berdirinya usaha kuliner yang cepat saji dan usaha kuliner dari luar daerah Bukittinggi

Di zaman modern ini masyarakat sangat meminati kuliner yang cepat saji seperti: Pizza Hut, D’ Basto, Texas, KFC dan lain-

lain. Apalagi kuliner yang cepat saji ini menjadi *trend* dimasyarakat sehingga konsumen berlomba-lomba untuk menikmatinya. Disamping itu harganya pun tidak jauh beda dari harga nasi kapau.

Banyaknya usaha luar daerah Bukittinggi seperti pecel lele, pecel ayam yang pada saat sekarang ini menjadi salah satu tantangan untuk berkembangnya usaha nasi kapau.

c) Selera konsumen yang berubah-ubah

Bila selera konsumen pada suatu produk sedang naik, maka permintaan terhadap produk tersebut akan meningkat. Begitu juga sebaliknya, jika selera konsumen turun maka permintaan terhadap produk tersebut juga menurun. Begitu juga dengan nasi kapau, bagi konsumen yang berasal dari kota Bukittinggi, bisa saja konsumen sudah bosan dengan makan nasi kapau dan ingin pula mencoba makanan yang baru maupun yang lainnya.

d) Tingkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau

Banyaknya pedagang yang membuka usaha nasi kapau menyebabkan menyebabkan tingkat persaingan antar sesama pedagang meningkat. Untuk terciptanya keadilan dan kesejahteraan bagi semua pihak, maka persaingan yang dilakukan haruslah persaingan yang sehat. Kegiatan ekonomi dan bisnis tidak akan luput dari sebuah persaingan maka dari itu diperlukan hukum dan keadilan agar tidak ada pihak-pihak yang dirugikan.

e) Jumlah konsumen yang tidak tetap

Wisatawan adalah target konsumen utama dari nasi kapau karena kota Bukittinggi merupakan kota wisata. Pada umumnya, wisatawan yang datang akan mencari kuliner yang terkenal di kota tersebut. Tapi biasanya para wisatawa akan ramai pada saat hari libur sekolah, adanya *tour*, hari raya, dan hari-hari besar lainnya begitupun sebaliknya, kalau hari-hari biasa biasanya pengunjungnya pun sepi. Oleh sebab itu, kita tidak bisa menetapkan jumlah konsumen.

Tabel 4.3

Analisis Faktor Eksternal Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi

Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threat)
• Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan • Tempat dan lokasi yang strategis • Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah • Adanya kesempatan untuk bersaing di pasar tingkat nasional • Perkembangan teknologi dan informasi	• Harga bahan baku yang tidak stabil • Berdirinya usaha kuliner yang cepat saji dan usaha kuliner dari luar daerah Bukittinggi • Selera konsumen yang berubah-ubah • Tibgkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau • Jumlah konsumen yang tidak tetap

Sumber: Wawancara Lapangan, 06 Jaunari 2018

3. Analisis Matrik IFE dan EFE

Analisis matrik IFE adalah menganalisis, menjelaskan, serta mengevaluasi faktor-faktor yang ada dilingkungan internal nasi kapau berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki kuliner tersebut. Sedangkan analisis matrik EFE adalah mengevaluasi, menjelaskan faktor-faktor yang

ada di luar lingkungan usaha kuliner nasi kapau yaitu peluang dan ancaman.

a. Analisis Matrik IFE

Tabel 4.4
Hasil Analisis Matrik IFE

NO	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
	Kekuatan (S)			
1	Kuliner khas dari Bukittingi	0, 10	3	0,30
2	Menu yang dihidangkan beraneka ragam	0,05	2	0,10
3	Harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama	0,10	3	0,30
4	Merupakan makanan pokok	0,05	2	0,10
5	Kepopuleran namanya	0,10	3	0,30
	Jumlah	**0,40**	**13**	**1,1**
	Variabel Kelemahan W			
1	Menu tidak tahan lama	0,10	3	0,30
2	Kegiatan promosi yang tidak gencar dan kurangnya sarana promosi	0,15	4	0,60
3	Penjualan masih ditempat yang sederhana	0,10	3	0,30
4	Tidak bisa dikonsumsi semua kalangan	0,10	3	0,30
5	Belum menyediakan pemesanan secara online	0,15	4	0,60
	Jumlah	**0,60**	**20**	**2,1**
	TOTAL	**1,00**		**3.30**

Sumber: Analisis data primer

Berdasarkan hasil analisis matrik IFE di atas dapat disimpulkan bahwa total bobot skor adalah 3,30. Hal ini menggambarkan bahwa total bobot skor dari kekuatan adalah 1,1 sedangkan total bobot skor kelemahan adalah 2,1. Hal ini menunjukkan bahwa kelemahan dari nasi kapau lebih besar dari pada kekuatan yang ada.

b. Analisis Matrik EFE

Tabel4.5
Hasil Analisis Matrik EFE

NO	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
	Variabel Peluang O			
1	Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan	0,15	4	0,60
2	Tempat dan lokasi yang strategis	0,10	3	0,30
3	Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah	0,10	3	0,30
4	Adanya kesempatan untuk bersaing di pasar tingkat nasional	0,05	2	0,10
5	Perkembangan teknologi dan informasi	0,15	4	0,60
	Jumlah	**0,55**	**16**	**1,90**
	Variabel Ancaman T			
1	Harga bahan baku yang tidak stabil	0,05	2	0,10
2	Berdirinya usaha kuliner yang cepat saji dan usaha kuliner luar daerah Bukittinggi	0,15	4	0,60
3	Selera konsumen yang berubah-ubah	0,05	2	0,10
4	Tingkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau	0,10	3	0,30
5	Jumlah konsumen yang tidak tetap	0,10	3	0,10
	Jumlah	**0,45**	**14**	**1,20**
	TOTAL	**1,00**	**30**	**3,10**

Sumber: Analisis data primer

Dari tabel matrik EFE di atas dapat disimpulkan bahwa total nilai bobot skor adalah 3,10. Hal ini menggambarkan bahwa total bobot skor dari

peluang adalah 1,90 sementara bobot skor dari ancaman adalah 1,20. Maksudnya adalah peluang nasi kapau lebih besar dari pada ancamannya.

4. Matrik SWOT Usaha Kuliner Nasi Kapau

Berdasarkan analisis SWOT tersebut maka dapat dijabarkan bagaimana strategi SWOT yang diberikan dalam matrik SWOT berikut ini.

Tabel 4.6

Matrik SWOT Analisis Peluang dan Tantangan Usaha Kuliner Nasi Kapau di Kota Bukittinggi

Internal Faktor **Eksternal Faktor**	**Kekuatan (*Strenght*)** 1. Kuliner khas dari Bukittinggi 2. Menu yang dihidangkan beraneka ragam 3. Harga yang ditawarkan setiap pedagang relatif sama 4. Merupakan makanan pokok 5. Kepopuleran namanya	**Kelemahan (*Weakness*)** 1. Menu tidak tahan lama 2. Kegiatan promosi yang kurang gencar dan kurangnya sarana promosi 3. Penjualan masih ditempat yang sederhana 4. Tidak bisa dikonsumsi oleh semua kalangan 5. Belum menyediakan pemesanan secara online
Peluang (*Opportunity*) 1. Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan 2. Tempat dan lokasi yang strategis 3. Adanya apresiasi dan dukungan dari	**Strategi SO** 1. Tetap menjaga kepopuleran namanya sehingga menpunyai kesempatan untuk bersaing di pasar nasional 2. Menetapkan harga	**Strategi WO** 1. Memanfaatkan teknologi dan informasi yang ada untuk meningkatkan promosi 2. Meningkatkan

pemerintah 4. Adanya kesempatan untukbersaing di pasar tingkat nasional 5. Perkembangan teknologi dan informasi	yang transparan dan sama sehingga tetap mendapatkan dukungan dan apresiasi dari pemerintah 3. Menjaga kualitas dan cita rasa kuliner khas Bukittinggi karena wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan 4. Menyediakan makanan pokok dengan menu yang beraneka ragam karena berada di tempat dan lokasi yang strategis	pelayanan yang diberikan agar dapat menarik pelanggan baru dan memepertahankan pelanggan yang lamadengan memanfatkan sarana komunikasi yang lebih baik 3. Melakukan renovasi terhadap tempat penjualan dan menupayakan berada dilokasi yang strategis 4. Menyediakan pemesanan secara online dengan memanfaatkan teknologi dan informasi yang ada pada saat sekarang ini
Ancaman (*Threat*) 1. Harga bahan baku yang tidak stabil 2. Berdirinya usaha kuliner yang cepat saji dan kuliner yang berasal dari luar daerah Bukittinggi 3. Selera konsumen yang berubah-	**Strategi ST** 1. Menjaga kualitas dan cita rasa makanan khas Bukittinggi sehingga mampu menyaingi pesaing 2. Tetap menawarkan harga yang sama walaupun harga bahan baku yamg tidak stabil	**Strategi WT** 1. Mengembangkan promosi ke luar daerah Bukittinggi 2. Melakukan promosi yang lebih gencar sehingga dapat bersaing

ubah 4. Tingkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau 5. Jumlah konsumen yang tidak tetap	3. Tetap menjaga kepopuleran namanya sehingga menarik hati konsumen untuk mengkonsumsinya 4. Menjaga kualitas dan cita rasa kuliner khas Bukittinggi walaupun harga bahan baku tidak stabil	dengan usaha kuliner yang lain 3. Melakukan promosi yang lebih gencar sehingga konsumen lebih tertarik untuk mengkonsumsi nasi kapau 4. Melakukan renovasi terhadap tempat penjualan sehingga dapat menyaingi pesaing

Sumber: Analisis Data Primer

a. Analisis Total Bobot Skor

Setelah dilakukan analisa pada setiap strategi yang telah ditetapkan yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Maka langkah selanjutnya yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah memilih satu dari keempat strategi yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk memilih strategi yang telah ditetapkan sebelumnya perusahaan dapat memakai pendekatan metode tabel bobot skor, dimana perusahaan dapat menilai manakah dari keempat strategi itu yang mempunyai nilai skor tertinggi. Dimana strategi dengan skor tertinggi akan dipakai oleh

perusahaan dalam membuat kebijakan dan keputusan yang mempengaruhi performa perusahaan. Berikut tabel bobot skor pada perusahaan.

Tabel4.7
Tabel Bobot Skor pada Matriks SWOT

Internal / Eksternal	Kekuatan (S*trenght*) S	Kelemahan (*Weakness*) W
Peluang(*Opportunities*) O	**Total Skor** S + O 1.10 + 1.90 = **3.00**	**Total Skor** W + O 2.10 + 1.90 = **4.00**
sAncaman (*Threat*) T	**Total Skor** S + T 1,10 + 1.20 = **2.30**	**Total Skor** W + T 2.10 + 1.20 = **3.30**

Sumber: Analisis data primer

Berdasarkan hasil tabel bobot skor pada matrik SWOT diatas dapat terlihat bahwa strategi WO lah yang memiliki skor tertinggi yaitu 4,00 dibandingkan dengan strategi lainnya, maka usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi dapat menggunakan strategi WO untuk mengembangkan usaha kuliner nasi kapau ini sehingga dapat bertahan di dunia usaha dan meningkatkan penjualan usaha nasi kapau. Strategi WO (*Weakness dan opportunites*) merupakan strategi yang menggabungkan kelemahan dan peluang yang dimiliki oleh usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi.

3. **Hasil Analisis Penulis**

Hal yang akan penulis analisa adalah apa saja peluang dan tantangan usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT, analisis IFE dan EFE, total bobot skor dan matrik SWOT. Teknik pengumpulan data penulis lakukan melalui wawancara dan observasi langsung.

Berdasarkan analisa data yang telah dilakukan sebelumnya, maka untuk dapatbersaing serta meningkatkan penjualan pada usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi yaitu dengan memanfaatkan strategi WO (*Weakness dan opportunites*), dimana strategi WO merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan dalam rangka mendapatkan peluang. Strategi yang dapat dimanfaatkan tersebut adalah:

1. Memanfaatkan teknologi dan informasi yang ada untuk meningkatkan promosi.

   Pada saat sekarang ini sosial media adalah media yang paling banyak digunakan untuk mempromosikan suatu produk, barang maupun jasa.Oleh karena itu hendaknya para pedagang nasi kapau bisa memanfaatkan teknologi dan informasi tersebut untuk mempromosikan

nasi kapau sehingga dapat meningkatkan pelanggan nasi kapau. Misalnya mempromomosikan dalam bentuk *E-commerce* yaitu melalui internet, Facebook, Instagram dan sosial media lainnya.

2. Meningkatkan pelayanan yang diberikan agar dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang lama (*Extention*) yaitu dengan memanfaatkan sarana komunikasi yang lebih baik.

   Memberikan pelayanan yang baik serta berkomunikasi yang baik kepada konsumen merupakan hal yang penting karena dengan pelayanan dan komunikasi yang baik tersebut, konsumen akan merasa tertarik untuk membeli serta mengkonsumsinya.

3. Melakukan renovasi tempat penjualan dan mengupayakan berada di lokasi yang strategis

   Dengan melakukan renovasi terhadap tempat penjualan, maka konsumen akan tertarik untuk mengunjungi serta membeli produk tersebut apalagi berada di lokasi yang strategis.

4. Menyediakan pemesanan secara online dengan menggunakan teknologi dan informasi yang ada pada saat sekarang ini

   Pada saat sekarang ini, pemesanan produk secara online sudah menjadi *Trend*sehingga konsumen tidak lagi perlu mendatangi tempat penjual untuk mengkonsumsi produk tersebut seperti halnya *Delievery Order*.

4. Analisis Penulis dalam Ekonomi Islam

Setelah dilakukan penelitian, ternyata pedagang nasi kapau dalam memproduksi nasi kapau menggunakan bahan baku yang halal, tidak ada menggunakan bahan baku yang haram maupun yang bisa merusak kepada konsumen yang mengkonsumsinya. Selain itu, dalam penetapan harga nasi kapau pemerintah ikut andil dalam menetapkannya supaya tidak ada lagi pihak-pihak yang dirugikan. Hal ini adalah salah satu karakteristik ekonomi Islam yaitu negara atau pemerintah diberi wewenang untuk turut campur dalam perekonomian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis dapat menyimpulkan bahwa usaha kuliner nasi kapau di kota Bukittinggi memiliki peluang yang cukup baik serta tantangan yang harus diantisipasi/diminimalisirkan.

Peluang nasi kapau di kota Bukittinggi yaitu:

1. Wisata kuliner lebih diminati oleh para wisatawan
2. Berada ditempat dan lokasi yang strategis
3. Adanya apresiasi dan dukungan dari pemerintah
4. Adanya kesempatan bersaing di pasar tingkat nasional
5. Perkembangan teknologi dan informasi

Sedangkan tantangan/ancaman nasi kapau di kota Bukittinggi adalah:

1. Harga bahan baku yang tidak stabil
2. Berdrinya usaha kuliner yang cepat saji dan usaha kuliner dari luar daerah Bukittinggi
3. Selera konsumen yang berubah-ubah
4. Tingkat persaingan antar sesama pedagang nasi kapau

5. Jumlah konsumen yang tidak tetap

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada usaha kuliner nasi kapau supaya dapat berkembang dengan baik dan maksimal maka penulis memberikan beberapa saran yaitu:

1. Melakukan renovasi tempat penjualan sehingga dapat menarik konsumen dan menyaingi pesaing.
2. Menyediakan pemesanan secara online atau *Delivery Order.*

Selain itu, sebagai seorang muslim seharusnya pedagang nasi kapau lebih menerapkan nilai-nilai islami dalam berdagang maupun dalam memproduksi nasi kapau, yaitu sesuai dengan maqashid syariah yang mampu menjaga iman, keturunan, jiwa, akal dan harta.

Daftar Pustaka

Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. 2007. Jakarta: Balai Pustaka

Fahmi, Irham. 2013. *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi.* Bandung: ALFABETA

Jumingan. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis.* Jakarta: Bumi Aksara

Kasmir. 2001. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.* Jakarta: PT Raja Gafindo Persada

Koranti. 2013. Jurnal *analisis pengaruh faktor eksternal dan internal terhadap minat berwirausaha.* Bandung: Universitas Gunadarma

Nasution, Mustafa Edwin. 2006. *Pengenalan Ekslusif Ekonomi Islam.* Jakarta: Kencana

Rahardjo, Mugi. 2009. *Pemasaran Lembaga Keuangan perbankan. Surakarta: LPP University*

Rangkuti, Freddy. 2004. *Analisis SWOT: Teknik Membedak Kasus bisnis.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Rozalinda. 2014. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Salusu. 1996. *Pengambilan Keputusan Strategic Untuk Organisasi Public dan Organisasi Non Profit.* Jakarta : PT Grasindo

Saragih, Rintan. 2013. *Berirausaha Cerdas Inspirasi Bagi Kaum Muda.* Yogyakarta: Graha Ilmu

Siagian, Sondang P. 2011. *Manajemen Statejik.* Jakarta : Bumi Aksara

Subagyo, Joko. *Metodologi Penelitian dalam Studi dan Praktek*

Supriyanto. 2014. *How To Become A Successful Entrepreneur.* Yogyakarta: CV Andi Offset

Sutarno. 2012. *Serba-Serbi Manajemen Bisnis.* Yogyakarta: Graha Ilmu

Teguh, Muhammad. 1999. *Metode Penelitian Ekonomi.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Wahyudi, Sandy. 2012. *Entrepreneural Brading and Selling.* Yogyakarta: Graha Ilmu

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
Nomor : 460/In.26/PP.00.9/11/2017

Tentang
Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Yuniver Sari** NIM. **3214.062** tanggal 9 November 2017, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **" Analisis peluang dan tantangan usaha kulin. / nasi kapau di Kota Bukittinggi. "**

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A
Nama	:	**Yuwarman Mansur, SE, MM**
NIP	:	19620311 199303 1002
Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina (IV/a) / Lektor
Bidang Keahlian Pokok	:	**Manajemen**
Memberi Mata Kuliah	:	**Ekonomi Pembangunan Syariah**
Untuk Tugas	:	**Pembimbing I**

B
Nama	:	**Rahmi, MA**
NIP	:	19760515 200901 2002
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata (III/c) / Lektor
Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Islam
Untuk Tugas	:	Pembimbing II

Ketiga : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 28 November 2017

REKTOR,

RIDHA AHIDA

Tembusan:
1. Masing-masing Pembimbing
2. Mahasiswa yang bersangkutan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap	: **Yuniver Sari**
Nama panggilan	: Niver
Anak	: Kedua dari 2 Bersaudara
Jenis kelamin	: Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir	: Koto Tuo, 12 Desember 1995
Alamat	: Jorong Koto Tuo, Nagari Koto Lamo, Kecamatan Kapur IX, Kabupaten Lima Puluh Kota

Nama Orang Tua (Ayah)

Nama Lengkap	: Tarmizi
Pekerjaan	: Petani
Alamat	: Jorong Koto Tuo, Nagari Koto Lamo, Kecamatan Kapur IX, Kabupaten Lima Puluh Kota

.

Nama Orang Tua (Ibu)

Nama Lengkap : Nurimas

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jorong Koto Tuo, Nagari Koto Lamo, Kecamatan Kapur IX, Kabupaten Lima Puluh Kota

Riwayat Pendidikan Formal

1. SD Negeri 01 Koto Lamo (Tahun 2002 - 2008)
2. SMP Negeri 9 Payakumbuh (Tahun 2008 - 2011)
3. SMA Negeri 1 Kapur IX (Tahun 2011 - 2014)
4. IAIN Bukittinggi (Tahun 2014 - 2018)
5.

Pengalaman Organisasi

1. Departemen Bidang Eksternal Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Ekonomi Islam IAIN Bukittinggi Periode 2016-2017.
2. Sekreataris Bidang Syiar UKK KSEI AL-IRSYAD IAIN Bukittinggi periode 2016-2017.
3. Anggota UKM FTQ
4. Anggota PERMALIPA