

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan bisnis yang semakin ketat, membuat perusahaan untuk membuat strategi yang bagus dan sesuai dengan keinginan perusahaan, sehingga perusahaan masih bisa berlanjut. Perusahaan yang baik merupakan perusahaan yang menginginkan kehidupannya berkelanjutan dan mendapatkan posisi terbaik di pasar daripada hanya sekedar bertahan hidup. Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya berusaha mendapatkan konsumen yang baru tetapi juga berusaha keras untuk mempertahankan pelanggan yang telah diperoleh.

Makanan dan minuman merupakan kebutuhan manusia yang paling mendasar karena berhubungan langsung dengan kelangsungan hidup atau eksistensi kehidupan manusia. Kini dengan semakin majunya zaman dan perubahan pola hidup manusia menyebabkan kebutuhan manusia berubah, termasuk kebutuhan akan makanan dan minuman. Industri makanan dan minuman saat ini sangat berkembang dan bervariasi mulai dari harga, kemasan, dan jenisnya. Karena hal ini, persaingan bisnis pada bidang kuliner menjadi sangat ketat dan memengaruhi industri makanan dan minuman mulai dari produsen hingga konsumennya.

Setiap usaha yang mendapatkan respon positif dari pasar tentu akan memunculkan banyak pesaing, khususnya usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman seperti kafe dan resto. Di Jogja sudah banyak berdiri

kafe dan resto dengan berbagai konsep yang ingin ditawarkan kepada konsumen. Untuk itu agar perusahaan dapat membidik pasar dengan tepat, mempunyai keunggulan di bandingkan pesaing lain dan dapat melayani konsumen secara maksimal serta menguntungkan, perlu dilakukan strategi *segmenting, targeting, dan positioning*.

Selanjutnya dengan strategi *segmenting, targeting, dan positioning* ini perusahaan juga akan dapat menentukan arah pemasaran dari usaha yang dijalankan. Sehingga pada akhirnya perusahaan bisa melayani konsumen dengan baik. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk membuat laporan tugas akhir dengan judul “Strategi *Segmenting, Targeting, Positioning* pada Dynaya Cafe And Resto Yogyakarta”.

B. Batasan Masalah

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini memfokuskan pada pembahasan tentang strategi *Segmenting, Targeting, dan Positioning* pada Dynaya Cafe and Resto Jalan Letkol Subadri, Jumeneng Lor, Kelurahan Sumberadi, Kecamatan Cimpling, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

C. Tujuan

Laporan Tugas Akhir bertujuan untuk mengetahui strategi *segmenting, targeting dan positioning* pada. Dynaya Cafe and Resto Jalan.Letkol Subadri, Jumeneng Lor, Kelurahan Sumberadi, Kecamatan Cimpling, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

D. Manfaat

Manfaat Tugas Akhir:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan serta pengetahuan dalam bidang usaha pemasaran khususnya mengenai penerapan strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning*.

2. Bagi Pembaca

Sebagai bahan referensi dalam pembuatan Tugas Akhir dalam bidang *segmenting*, *targeting* dan *positioning*. Selain itu juga sebagai informasi tentang Dynaya Cafe And Resto.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan dan saran bagi Dynaya Cafe And Resto dalam menerapkan strategi *segmenting*, *targeting* dan *positioning* guna untuk meningkatkan dan mengembangkan lagi usahanya, sehingga diharapkan mampu membawa dampak positif untuk Dynaya Cafe And Resto, seperti lebih dikenal oleh khalayak, pada akhirnya dapat menghasilkan profit yang lebih tinggi.