

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
MAKANAN SEBLAK NAMPOL DALAM
KELANGSUNGAN USAHA DI KOTA PALEMBANG**



FELLA MAWADDAH SAWALIKA

07021381621141

**JURUSAN SOSIOLOGI KAMPUS PALEMBANG
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

2021

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MAKANAN SEBLAK NAMPOL DALAM KELANGSUNGAN USAHA DI KOTA PALEMBANG

*(Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Sosial
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya)*



FELLA MAWADDAH SAWALIKA

07021381621141

**JURUSAN SOSIOLOGI KAMPUS PALEMBANG
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

2021

HALAMAN PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MAKANAN SEBLAK NAMPOL DALAM KELANGSUNGAN USAHA DI KOTA PALEMBANG

SKRIPSI

Oleh:

FELLA MAWADDAH SAWALIKA
07021381621141

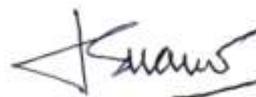
Indralaya, Januari 2021

Pembimbing I



Dr. Ridhah Taqwa, M, Si
NIP. 196612311993031018

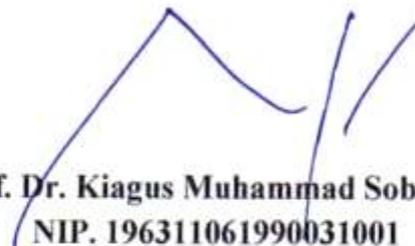
Pembimbing II



Dra. Yusnaini, M.Si
NIP. 196405051993022001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Sriwijaya



Prof. Dr. Kiagus Muhammad Sobri, M.Si
NIP. 196311061990031001

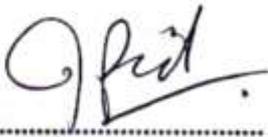
HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul "*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Makanan Seblak Nampol dalam Kelangsungan Usaha di Kota Palembang*" telah dipaparkan dihadapan Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya pada tanggal 13 Januari 2021.

Indralaya, Januari 2021

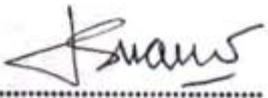
Ketua:

1. Dr. Ridhah Taqwa, M.Si
NIP. 19661231 1993031018

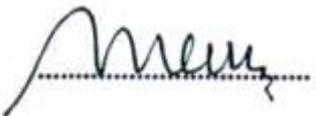


Anggota:

2. Dra. Yusnaini, M.Si
NIP. 196405051993022001



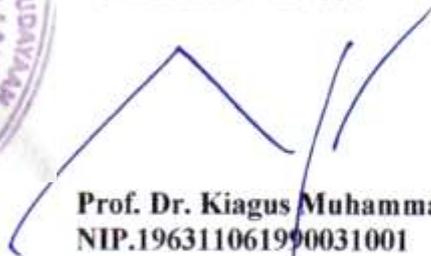
3. Mery Yanti, S.Sos., MA
NIP. 197705042000122001



4. Safira Soraida, S.Sos., M.Sos
NIP. 198209112006042001



Mengetahui,
Dekan FISIP - UNSRI



Prof. Dr. Kiagus Muhammad Sobri, M.Si
NIP.196311061990031001

Ketua Jurusan Sosiologi,



Dr. Yunindyawati, S.Sos., M.Si
NIP. 197506032000032001



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fella Mawaddah Sawalika

NIM : 07021381621141

Jurusan : Sosiologi

Konsentrasi : Pemberdayaan Masyarakat

Judul Skripsi : Analisis Strategi pengembangan Usaha Makanan Seblak Nampol dalam Kelangkaan Usaha di Kota Palembang

Alamat : Jl. Sukabangun 2 Komplek PLN blok E no2 RT 03 RW 01
Kel. Sukajaya Kec Sukarame Palembang Sumatera Selatan

No.HP : 0853 - 8000 - 5209

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis di atas merupakan karya sendiri, disusun dari hasil penelitian berdasarkan kaidah-kaidah ilmiah yang berlaku. Apabila kelak terbukti bahwa skripsi saya sudah di atas merupakan jiplakan karya orang lain (Plagiarisme), saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Surat Pernyataan ini di buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Inderalaya, 23 MARET2021

Yang buat pernyataan,



..... Fella Mawaddah Sawalika
NIM 07021381621141

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Lebih baik mempunyai satu impian yang bisa terwujud daripada seribu mimpi yang tidak pernah terwujud”

“Kuliah bagiku adalah tempat berproses bukan untuk berkompetisi maka aku harus menikmatinya semampuku dan sebenarnya pendidikan tinggi tidak menjamin kesuksesan seseorang tapi media untuk bisa memahami generasi akan datang”

Kupersembahkan skripsi ini kepada:

- Allah SWT sebagai bentuk ibadahku terhadap orangtua bersyukur atas nikmat dan karunianya untuk saya dapat menyelesaikan S1
- Kedua orangtuaku karena telah berhasil mendidik keenam anaknya untuk bisa menyelesaikan kuliah sampai sarjana. Dengan menyelesaikan skripsi ini harapan saya semoga ilmu yang saya pelajari semasa kuliah menjadi berkah dan dapat membimbing kesurga Allah SWT
- Almamaterku Universitas Sriwijaya terima kasih telah menjadi wadah untuk menuntut ilmu dan memberi banyak pengalaman serta relasi yang sangat hebat

KATA PENGANTAR



Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya saya dapat menyelesaikan Skripsi berjudul **Analisis Strategi Pengembangan Usaha Makanan Seblak Nampol dalam Kelangsungan Usaha di Kota Palembang**. Serta saya ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Kedua orangtua saya dan Keluarga Besar Chaniago atas motivasi yang diberikan kepada saya untuk menyelesaikan skripsi
2. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Anis Saggaf, MSCE., Selaku Rektor Universitas Sriwijaya dan jajarannya
3. TIM CDC Universitas Sriwijaya
4. Bapak Prof. Dr. Kiagus Muhammad Sobri, M.Si., Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
5. Bapak Prof. Dr. Alfitri, M.Si Selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
6. Bapak Sofyan Effendi, S.IP., M.Si Selaku Wakil Dekan II Bidang Keuangan dan Kepegawaian Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
7. Bapak Dr. Andy Alfatih, MPA., Selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
8. Ibu Dr. Yunindyawati M.Si Selaku Ketua Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
9. Ibu Safira Soraida S.Sos.,M.Sos Selaku Sekretaris Jurusan Sosiologi
10. Ibu Dra. Eva Lidya M.Si Selaku Pembimbing Akademik
11. Bapak Dr. Ridhah Taqwa M.Si Selaku Pembimbing I

12. Ibu Dra. Yusnaini M.Si Selaku Pembimbing II
13. Ibu Tri Wahyuningsih S.Sos Selaku Kasubbag Kemahasiswaan
14. Bapak/Ibu Dosen Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya yang tidak bisa disebutkan satu persatu
15. Para staff dan Admin Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
16. Bapak Yani, Selaku penjaga perpustakaan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sriwijaya
17. Ibu Kuslimah Selaku Walikelas semasa SMA yang menjadi motivasi saya untuk kuliah di Jurusan Sosiologi
18. Tim anak bawang (Kak Aris, Kak Ratih, Kak Nailah, Kak Faried, Kak Bima, Kak Rustam, Alm. Kak Andika)
19. Kak Muhammad Selaku Sosiologi 2014 sekaligus menjadi Informan Penelitian
20. Kak Ayu Zahra, kak Cristiana Ester, kak Muhammad Nico, kak Novrizal Ramadhan Selaku Sosiologi angkatan 2015
21. Anadia Riska Utami, Rielva Yusanchi, M. Punggawa Kandis dan seluruh Sosiologi angkatan 2016 Kampus Palembang
22. Sara Yulista, Sumayana, Septi Oktaviani, Agnes Sulistina dan seluruh sahabatku semasa SMA Muhammadiyah 1 Palembang
23. Mudhiah Safiq Hadiyati, Velia Ayeta Putri, Nadhilah Zakirah dan seluruh sahabatku semasa SMP Negeri 3 Palembang
24. Seluruh Keluarga Besar BEM KM FISIP UNSRI KABINET KOLABORASI
25. Seluruh Keluarga Besar HIMASOS FISIP UNSRI
26. Seluruh Keluarga Besar HIMAFISIPAL
27. Seluruh Keluarga Besar Forum Sosiologi Al-Qurán
28. Seluruh Keluarga Besar dan Kelompok KKS di Kantor Perwakilan BKKBN Provinsi Sumatera Selatan

29. Kak Sumintak S.Ud.,M.Si selaku alumni dari Magister Sosiologi yang telah memberikan banyak motivasi dan semangat selama penulisan skripsi

30. Seluruh pihak Seblak Nampol

31. Teman-teman dan Pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih telah ambil bagian di dalam perjuangan penulis selama menempuh pendidikan

Saya berharap semoga skripsi ini dapat berguna dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan kita semua. Saya juga menyadari sepenuhnya bahwa di dalam skripsi ini terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Semoga skripsi ini dapat dipahami dan berguna bagi siapapun yang membacanya. Terima Kasih.

Palembang, November 2020

Penulis

Fella Mawaddah Sawalika

07021381621141

RINGKASAN

Penelitian ini mengkaji dan meneliti mengenai Strategi Usaha Makanan Seblak Nampol yang ada di Kota Palembang dan pengelolaan *Franchise* bagi pelaku Usaha Seblak Nampol. Penelitian ini secara umum untuk mengetahui kelangsungan usaha makanan Seblak Nampol dan secara khusus yaitu untuk mengetahui strategi pengembangan usaha makanan Seblak Nampol, pengelolaan *Franchise* Seblak Nampol dan hambatan yang dihadapi pelaku usaha dalam kelangsungan usaha. Metode yang digunakan yaitu Kualitatif Deskriptif dengan teknik pengumpulan data secara observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan pelaku usaha yaitu dengan selalu memberikan inovasi makanan tambahan, memanfaatkan hubungan keluarga/kerabat, memberikan harga yang terjangkau, memberikan fasilitas yang terbaik, dan memanfaatkan media sosial sebagai bentuk promosi. Untuk pengelolaan *franchise* terbagi menjadi 2 tahapan yaitu pembelian awal dan pembelian seterusnya sedangkan hambatan yang dialami yaitu kurangnya modal saat memulai usaha dan mengalami Pandemi COVID-19.

Kata kunci: Strategi, Pelaku Usaha, Waralaba

SUMMARY

This study examines and examines the Seblak Nampol Food Business Strategy in Palembang City and Franchise management for Seblak Nampol Businesses. This research in general is to determine the continuity of the Seblak Nampol food business and specifically to determine the strategy for developing the Seblak Nampol food business, the management of the Seblak Nampol franchise and the obstacles faced by business actors in business continuity. The method used is descriptive qualitative with data collection techniques by observation and interviews. The results showed that the strategies undertaken by business actors were always providing additional food innovations, utilizing family / relative relationships, providing affordable prices, providing the best facilities, and utilizing social media as a form of promotion. For franchise management, it is divided into 2 stages, namely the initial purchase and subsequent purchases, while the obstacles experienced are lack of capital when starting a business and experiencing the COVID-19 Pandemic.

Keywords: Strategy, Business Actors, Franchises

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Persetujuan	iv
Surat Pernyataan	v
Motto dan Persembahan	vi
Kata Pengantar	vii
Ringkasan	x
<i>Summary</i>	xi
Daftar Isi	xii
Daftar Tabel	xvi
Daftar Bagan	xvii
Daftar Gambar	xviii
Daftar Lampiran	xix
BAB I : Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II : Tinjauan Pustaka dan Kerangka Pemikiran	9
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Teori dan Konsep	15
2.2.1 Strategi	15
A. Strategi Ofensif	15
B. Strategi Defensif	17

2.2.2 Pelaku Usaha.....	19
A. Hak dan Kewajiban Pelaku Usaha.....	19
B. Larangan Bagi Pelaku Usaha	20
C. Tanggung Jawab Pelaku Usaha	21
2.2.3 Waralaba atau <i>franchise</i>	21
A. Pemilik Waralaba.....	21
B. Penerima Waralaba	22
C. Hubungan Pemilik Waralaba dan Penerima Waralaba.....	22
D. Bentuk-bentuk Waralaba	22
E. Keuntungan membeli Waralaba.....	23
F. Kerugian membeli Waralaba.....	23
G. <i>Franchise Fee</i> dan <i>Royalty Fee</i>	24
2.2.4 Wirausaha	24
2.2.5 Pemberdayaan Masyarakat	26
2.3 Kerangka Pemikiran.....	28
BAB III : Metode Penelitian.....	31
3.1 Desain Penelitian	31
3.2 Strategi Penelitian	31
3.3 Lokasi Penelitian.....	32
3.4 Fokus Penelitian.....	32
3.5 Jenis dan Sumber Data.....	33
3.5.1 Data Primer	33
3.5.2 Data Sekunder.....	34
3.6 Penentuan Informan	34
3.7 Peranan Penelitian.....	35
3.8 Unit Analisis Data.....	35
3.9 Teknik Pengumpulan Data.....	35

3.9.1 Wawancara Mendalam.....	35
3.9.2 Observasi.....	36
3.9.3 Dokumentasi	36
3.10 Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data	36
3.11 Teknik Analisis Data.....	37
3.12 Jadwal Penelitian.....	39
BAB IV: Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	40
4.1 Gambaran Umum Kota Palembang	40
4.1.1 Kota Palembang	40
4.1.2 Visi dan Misi Kota Palembang	40
4.2 Letak Geografis dan Batasan Wilayah.....	41
4.3 Sejarah Seblak Nampol.....	43
4.4 Gambaran Umum Pusat Seblak Nampol.....	46
4.5 Gambaran Umum Cabang Seblak Nampol	46
4.5.1 Cabang Pipa Reja.....	46
4.5.2 Cabang Bukit	46
4.5.3 Cabang Jakabaring	47
4.5.4 Cabang KM 14	47
4.6 Gambaran Umum <i>Franchise</i> Seblak Nampol	47
4.6.1 Cabang Maskarebet.....	47
4.6.2 Cabang Perumnas Sako.....	48
4.6.3 Cabang Mata Merah.....	49
4.6.4 Cabang Kertapati.....	49
4.6.5 Cabang Prabumulih.....	49
4.6.6 Cabang Sekayu.....	49
4.6.7 Cabang Plaju	49
4.6.8 Cabang Lubuklinggau	50

4.6.9 Cabang Mariana	50
4.6.10 Cabang Karya Maju	50
4.7 Gambaran Umum Informan	51
4.7.1 Informan utama	51
4.7.2 Informan Pendukung.....	51
BAB V: Hasil dan Pembahasan	53
5.1 Strategi Pengembangan Usaha Seblak Nampol	53
5.1.1 Strategi Ofensif	53
5.1.1.1 Inovasi Makanan	53
5.1.1.2 Pemberian Hadiah	55
5.1.1.3 Memanfaatkan Media Sosial.....	57
5.1.2 Strategi Defensif	54
5.1.2.1 Hubungan Keluarga/Rekomendasi Kerabat.....	58
5.1.2.2 Fasilitas Restoran	59
5.1.2.3 Bekerjasama dengan Layanan Ojek Online	60
5.1.2.4 Harga Yang Terjangkau	62
5.2 Pengelolaan Franchise Usaha Seblak Nampol.....	63
5.2.1 Pembelian Awal	63
5.2.2 Pembelian Seterusnya	65
5.3 Faktor Penghambat Usaha Seblak Nampol.....	65
5.3.1 Faktor Internal.....	65
5.3.2 Faktor Eksternal	67
BAB VI: Penutup	69
6.1 Kesimpulan	69
6.2 Saran.....	70
Daftar Pustaka	71

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1.1 Data karyawan usaha makanan Seblak Nampol	3
Table 2.1 Penelitian Terdahulu	13
Table 2.2.1 Perbedaan Strategi Ofensif dan Strategi Defensif	18
Table 2.2.4 Kriteria UMKM	25
Tabel 3.4 Fokus Penelitian.....	33
Tabel 3.12 Jadwal Penelitian.....	39
Tabel 4.2.1 Pengelompokkan Kecamatan dan Kelurahan Kota Palembang	42
Tabel 4.2.2 Batas Wilayah Kota Palembang.....	42

DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 2.3 Kerangka Pemikiran.....	30

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1.1 Contoh Seblak Nampol	2
Gambar 1.1.2 Data cabang Seblak Nampol	4
Gambar 1.1.3 Tour pertama di Yogyakarta	5
Gambar 4.1 Lambang Kota Palembang	39
Gambar 4.3 Stand pertama di Kambang Iwak	44
Gambar 4.3 Kedai Seblak Nampol.....	44
Gambar 4.3 Seblak Nampol tahun 2019	46
Gambar 4.3 Seblak Nampol tahun 2020	46
Gambar 5.1.6 Instagram Seblak Nampol	57
Gambar 5.1.7 Contoh layanan Online Seblak Nampol.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Pedoman Wawancara	74
Transkrip Wawancara	77
Dokumentasi	100
Surat Keterangan Pembimbing	108
Kartu Konsultasi Pembimbing	109
Surat Izin Penelitian	111
Plagiarisme	113
Bebas Pustaka.....	115

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Kota Palembang semakin berkembang usaha makanan dengan berbagai inovasi. Peminat makanan tersebut beragam kalangan dari anak-anak hingga dewasa tergantung pada selera masing-masing individu. Semakin banyak inovasi yang diciptakan maka akan semakin berkembang usaha makanan tersebut. Hal ini berpengaruh terhadap kehadiran pelaku usaha untuk berlomba-lomba menciptakan makanan terbaru dengan harapan banyaknya target konsumen. Selain itu penduduk Indonesia khususnya Kota Palembang harus berpartisipasi dalam meningkatkan jumlah pengusaha agar Indonesia dapat menjadi negara maju. Dikatakan negara maju apabila minimal 2% dari total jumlah penduduknya adalah pengusaha/berwirausaha. (Suryana,2018)

Tercatat Total penduduk Indonesia sampai saat ini mencapai 260 juta penduduk artinya 2% dari 260 juta sekitar 5,2 juta pengusaha. Sedangkan saat ini jumlah pengusaha Indonesia baru sekitar 400 ribu atau 0,15 persen dari jumlah penduduk Indonesia. Meningkatnya pelaku usaha makanan namun harus tetap mengutamakan kebersihan dan kesehatan pada makanan yang ditawarkan. Kesehatan makanan dilihat mulai dari bahan makanan yang digunakan, cara pembuatan dan penyajian. Jika kesehatan makanan tersebut sudah mendapatkan jaminan kesehatan atau uji kebersihan maka industri makanan tersebut dapat dikatakan halal.

Sejak tahun 2015 pelaku usaha Seblak di kota Palembang meningkat. Seblak adalah makanan berasal dari Jawa Barat berbahan dasar kerupuk basah yang dicampur dengan bumbu penyedap dan tambahan lainnya. Seblak banyak diminati di kalangan remaja dan dewasa. Adapun pelaku usaha makanan yang saya jadikan tempat penelitian yaitu Seblak Nampol.

Seblak Nampol berpusat di Jalan Kapten A. Anwar Arsyad, Demang Lebar Daun, Kecamatan Ilir Barat I Palembang. Seblak Nampol telah memiliki cabang hampir di setiap daerah di Sumatera Selatan. Makna dari Nampol sendiri sering diartikan dengan tamparan atau pedas yang dihasilkan dari Seblak ini seperti merasakan tamparan namun tamparan yang membuat para konsumen ketagihan untuk terus makan. Seblak Nampol telah tersebar di empat cabang dan sepuluh *franchise* di Provinsi Sumatera Selatan.



Gambar 1.1.1 Contoh Seblak Nampol

Franchise atau Waralaba adalah sebuah Kerjasama barang atau jasa dengan adanya kesepakatan diantara kedua belah pihak. Franchisor (Pemilik Waralaba) akan memberi izin kepada peseorangan untuk menjalankan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara yang telah ditetapkan (Odop,2006). Biaya awal untuk bekerja sama dengan Seblak Nampol sebagai *Franchisor* yaitu Rp. 40.000.000 (*Empat Puluh Juta Rupiah*) sudah termasuk perlengkapan masak seperti kompor gas, bumbu masakan dan juga perlengkapan lainnya seperti dekorasi, banner, meja dan kursi. Hal ini berlaku untuk setiap pembelian nama/merek dagang. Apabila bumbu telah habis maka para penerima waralaba dapat membeli sesuai kebutuhan lalu *Franchisor* mengirimkan langsung bumbu yang diperlukan. Untuk penyediaan tempat dan penentuan karyawan ditentukan oleh Penerima Waralaba. Pemberi waralaba hanya melakukan

training atau pelatihan kepada karyawan yang siap bekerja. Sistem penerimaan karyawan dengan cara melamar langsung di Seblak Nampol atau sesuai kebijakan dari pemiliknya. Sampai saat ini tercatat ada 51 jumlah karyawan usaha makanan Seblak Nampol. Dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 1.1.1 Data karyawan usaha Makanan Seblak Nampol

Jumlah Karyawan	Pembagian Kerja
6 Orang	Tukang Parkir dan Keamanan
4 Orang	Seblak Nampol dan Mie Nampol
4 Orang	Pelayan
2 Orang	Cuci Piring
2 Orang	Bakso Nampol
2 Orang	Pisang Nampol
1 Orang	Ayam dan Pecel Lele
1 Orang	Batagor dan Siomay
1 Orang	Steak Ayam
1 Orang	Telur Gulung
1 Orang	1 Kasir
12 Orang	Cabang Bukit
8 Orang	Cabang Pipa Reja
6 Orang	Cabang KM 14

Sumber: diolah oleh peneliti

Seblak Nampol pusat memiliki banyak pilihan menu mulai dari mie ayam, nasi goreng, steak dan menu yang paling diminati yaitu Seblak Komplit. Puncak keramaian usaha makanan Seblak Nampol di saat makan siang dan di malam hari. Dengan fasilitas yang ditawarkan yaitu *live music* gratis sehingga memanjakan konsumen saat makan. Selain menyediakan *live music*, usaha makanan Seblak Nampol juga menyediakan Musholla dan WC.

Gambar 1.1.2. Data cabang Seblak Nampol



Sebelum memiliki 5 cabang di kota Palembang, Seblak Nampol berawal dari berjualan di stand Taman Kambang Iwak menggunakan meja sederhana. Setelah beberapa bulan kemudian pada tanggal 16 Januari 2016 Seblak Nampol pertama kali berlokasi di Jalan Kapten A. Anwar Arsyad Lorong Bakti berkembang memanfaatkan halaman rumah dari pemilik bernama Anggie Dwi Astuti yang memiliki latar belakang Pendidikan SMK Tata Boga. Setelah Seblak Nampol pertama berkembang akhirnya pelaku usaha makanan Seblak Nampol bekerjasama dengan layanan jasa ojek online dan pemanfaatan media sosial untuk mempermudah para konsumen.

Pada tahun 2017, Seblak Nampol pusat mendapatkan kesempatan kedatangan dari kalangan tokoh publik seperti Herman Deru yang saat itu sedang mencalonkan diri sebagai Gubernur Sumatera Selatan. Sejak saat itu juga ada beberapa dari dunia hiburan yaitu artis senior Bambang

‘Kentung’ Triyono pemain dari Tuyul dan Mbak Yul, dari artis remaja M. Fazzil Alditto dan Bagas Rahman Dwi Saputra. Dari bidang olahraga Seblak Nampol mendapatkan kesempatan kehadiran Hendri Zainuddin selaku Manager Sriwijaya FC dan Ferry Rotinsulu mantan pemain Sriwijaya FC. Hal ini didokumentasikan oleh beberapa karyawan Seblak Nampol saat mereka makan di tempat.

Pada hari jadi Seblak Nampol yang ke 2 tahun, Pelaku usaha berinovasi untuk memberi porsi gratis sebanyak 200 orang pertama namun dengan syarat hanya untuk makan di tempat hal ini menjadi kesempatan bagi para konsumen untuk menikmatinya dan juga menjadi strategi bagi pelaku usaha agar dapat menambah peminat lebih banyak. Sejak tahun 2018, Pelaku usaha makanan Seblak Nampol dan seluruh karyawan mengadakan *Tour* untuk merayakan Hari Ulang Tahun Seblak Nampol sekaligus sebagai bentuk apresiasi kepada seluruh karyawan.



Gambar 1.1.3 Tour Pertama di Yogyakarta

Saat memperingati hari jadi Seblak Nampol yang ketiga pelaku usaha kembali memberikan kesempatan untuk setiap konsumen agar mendapatkan doorprize yaitu gratis 1 porsi Seblak Nampol dan 1 porsi Pisang *crispy* yang diundi pada tanggal 16 Januari 2019

Sampai saat ini, usaha makanan Seblak Nampol sudah berlangsung selama 5 tahun. Semakin meningkatnya peminat dan banyaknya permintaan maka pelaku usaha makanan Seblak Nampol memudahkan konsumen untuk membeli dengan membuka cabang dari beberapa daerah di kota Palembang seperti Seblak Nampol cabang Pipareja, Seblak Nampol cabang Bukit, Seblak Nampol cabang KM 14, Seblak Nampol cabang Jakabaring, dan Seblak Nampol cabang Demang. Seblak Nampol cabang Demang menjadi Pusat dari cabang Seblak Nampol dan yang paling banyak peminat selain lokasi yang strategis juga memanjakan konsumen dengan adanya *live music*. Dengan memanfaatkan alat musik yang ada dan di isi dari beberapa band local. Restoran Seblak Nampol pernah berpartisipasi dalam penggalangan dana Bencana Gempa Bumi yang ada di Palu dan Donggala pada tahun 2018.

Usaha makanan Seblak Nampol juga pernah bekerjasama dengan *Event Organizer* untuk membantu mempromosikan konser yang akan diadakan di kota Palembang. Usaha makanan Seblak Nampol akan mendapatkan 10% dari hasil penjualan tiket sebagai bentuk *Sponsorship*. *Sponsorship* adalah perubahan dalam penyediaan bantuan terhadap perusahaan yang akan membuat event. Bantuan tersebut dapat berupa uang atau bentuk lainnya dalam mencapai tujuan komersial (Meenaghan, 1991)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di lapangan, Pelaku Usaha makanan Seblak Nampol sejak pertama kali dirintis tidak pernah mengikuti kegiatan pendampingan atau pelatihan dari pihak terkait. Pelaku usaha makanan Seblak Nampol secara mandiri mengembangkan usaha makanan sampai memiliki empat cabang dan sepuluh *franchise*. Pelaku usaha makanan Seblak Nampol pernah terlibat acara talkshow di televisi swasta nasional lokal dan beberapa kali terbit di media cetak. Berdasarkan uraian tersebut, judul yang diambil penulis adalah **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Makanan Seblak Nampol dalam Kelangsungan Usaha di Kota Palembang”**

Alasan saya memilih judul penelitian Analisis Strategi Pengembangan Usaha Makanan Seblak Nampol dalam Kelangsungan Usaha di Kota Palembang karena adanya ketertarikan saya saat makan di tempat terhadap ramainya pembeli yang menjadikan tempat untuk berkumpul. Maka dari itu, penelitian dapat dilanjutkan lebih mendalam dengan bantuan hasil observasi dan wawancara. Penelitian ini diharapkan dapat berguna serta bermanfaat bagi penulis, masyarakat atau pihak terkait.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan mendapatkan rumusan masalah secara umum yaitu “Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Makanan Seblak Nampol dalam Kelangsungan Usaha di Kota Palembang” berikut uraian pertanyaannya.

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha makanan Seblak Nampol dalam kelangsungan usaha di Kota Palembang?
2. Bagaimana pengelolaan *Franchise* pada usaha makanan Seblak Nampol dalam kelangsungan usaha di Kota Palembang?
3. Apa faktor penghambat pelaku usaha makanan Seblak Nampol dalam kelangsungan usaha di Kota Palembang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.3.1 Umum

Untuk mengetahui kelangsungan usaha Seblak Nampol di Kota Palembang.

1.3.2 Khusus

1. Untuk mengetahui strategi mengembangkan usaha makanan Seblak Nampol dalam kelangsungan usaha di Kota Palembang

2. Untuk mengetahui pengelolaan *Franchise* pada usaha makanan Seblak Nampol dalam kelangsungan usaha di Kota Palembang
3. Untuk mengetahui hambatan pelaku usaha makanan Seblak Nampol dalam kelangsungan usaha di Kota Palembang

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang ingin dicapai, maka penelitian diharapkan mempunyai manfaat dalam pendidikan secara langsung maupun tidak langsung, sebagai berikut:

1.4.2 Manfaat Teoritis

Memberi kontribusi keilmuan konsep Waralaba pada mata kuliah Sosiologi Ekonomi

1.4.3 Manfaat Praktis

1. Bagi peneliti: Menambah ilmu dan wawasan terkait berwirausaha serta cara agar bertahan dalam menjalankannya
2. Bagi pelaku usaha: Sebagai motivasi mengembangkan usaha agar lebih banyak membuka cabang di dalam maupun luar kota

DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Jurnal

- (Ahmad, 2013) *Eksistensi Rumah Jamur Organik Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Usaha Rumah Jamur Organik di Pekanbaru)*. Universitas Islam Negeri Syarif Kasim
- (Putra, 2018) *Strategi Pengembangan Bisnis pada Warung Makan Sopongiro dengan Pendekatan Bisnis Model Kanvas (Studi pada Warung Makan Sopongiro Bandar Lampung)* Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung
- (Ariwibowo, 2013) *Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Pengentasan Kemiskinan dan Pembangunan Perekonomian di Indonesia*. Universitas Indraprasta PGRI Jakarta
- Assauri, Sofjan. (2013). *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta: Rajawali Pers
- Bagus, Lorens (2005) *Kamus Filsafat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Bungin, B. (2003). *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Bungin Burhan. (2006). *Sosiologi Komunikasi*. Kencana Prenadamedia Group. Surabaya
- Cresswell J. W. (2015). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed*. (S. Z.Qudsy, Ed.) (Cetakan V). Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Dharmawati, Made. (2016). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- (Fatkhurohmah, 2015) *Pengaruh Pemahaman Label Halal dan Faktor Sosial Terhadap Niat Membeli Produk Makanan Kemasan Berlabel Halal*. Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta
- Farid, Muhammad dan Moh. Adib. (2008) *Fenomenologi dalam Penelitian Ilmu Sosial*. Prenadamedia group: Jakarta
- (Said, 2015) *Strategi Pemberdayaan UMKM pada Dinas KOPERINDAG Kabupaten Maros (Studi Kasus pada Sektor Perdagangan)*. Jurusan Ilmu Administrasi Negara Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin
- Hadiwijono, Harun. (1980) *Sari Sejarah Filsafat Barat 1*. Yogyakarta: Karisius
- Hardiman, Budi. (2007) *Filsafat Modern dari Machiavelli sampai Nietzsche*. Jakarta: Gramedia
- Hery (2017). *Kewirausahaan*. PT. Grasindo, Jakarta.

- Mardikanto Totok dan Poerwoko Soebiato. (2013). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Alfabeta: Bandung
- Odop, Nistains (2006). *Berbisnis Waralaba Murah*. Yogyakarta: Media Pressindo
- (Purwanti, 2016) *Strategi Bertahan (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang*. Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang.
- Rachmat, (2014). *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia
- (IRPAH RAMBE, 2018) *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi*. Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan.
- Rukminto Isbandi Adi. (2013). *Intervensi Komunitas & Pengembangan Masyarakat sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Rajawali Pers. Jakarta
- Suharto Edi. (2005). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. PT Refika Aditama. Bandung
- Sumaryadi. (2005). *Perencanaan Pembangunan Daerah Otonom dan Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: CV Citra Utama
- Sumarso, Sonny. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Suryana Achmad (2018). *Pengembangan Kewirausahaan Untuk Pemberdayaan UKM Daerah*. Yayasan Pustaka Obor Indonesia. Jakarta
- Tjiptono, Fandy (2019). *Strategi Pemasaran Prinsip & Penerapan*. Penerbit ANDI: Yogyakarta

Dokumen Resmi

Katalog Badan Pusat Statistik nomor 8204008 tentang Statistik Penyediaan Makanan dan Minuman tahun 2017

Buku Putih Sanitasi Kota Palembang tahun 2017

Internet

<https://jdih.kemenkeu.go.id> diakses pada tanggal 17 Agustus 2020 pukul 01.35 WIB

www.lib.ui.ac.id diakses pada tanggal 14 Februari 2020 pukul 01.37 WIB

www.Palembang.go.id diakses pada hari Kamis, 15 Juli 2020 pukul 21.56

https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Palembang diakses pada hari Selasa, 21 Juli 2020