

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan derasny arus globalisasi dan percepatan digitalisasi, sektor usaha kecil dan menengah (UKM) khususnya pada bidang makanan dan minuman menempati posisi strategis sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia yang mampu bertahan menghadapi kompleksitas dinamika perubahan zaman. UKM tidak hanya berfungsi sebagai penyedia lapangan kerja, tetapi juga sebagai motor penggerak inovasi yang menghadirkan gagasan-gagasan baru dalam produk dan layanan berbasis kearifan lokal (Suryana, 2017). Dalam kerangka ekonomi kreatif, pelaku UKM berkontribusi signifikan dalam membentuk identitas kuliner Indonesia melalui perpaduan unsur tradisional dan kreativitas modern. Namun demikian, perkembangan lingkungan bisnis global menuntut UMKM untuk meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap teknologi, melakukan digitalisasi dalam pemasaran, serta meningkatkan efisiensi proses produksi agar tetap kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat.

Namun, seiring bertambahnya jumlah pelaku usaha, tingkat kompetisi di sektor kuliner meningkat secara signifikan. Konsumen saat ini memiliki preferensi yang semakin beragam dan tidak lagi hanya menilai produk dari segi rasa atau harga yang kompetitif. Mereka mencari pengalaman menyeluruh yang mencakup kualitas pelayanan, kreativitas penyajian, diferensiasi produk, hingga nilai estetika dalam kemasan. Hal ini menandakan bahwa pelaku usaha

perlu membangun keunggulan bersaing berbasis diferensiasi dan inovasi (Kotler & Keller, 2016). Keunggulan bersaing tidak lagi terbatas pada faktor internal, tetapi juga bergantung pada kemampuan usaha memahami harapan konsumen, mengelola kualitas, dan membangun hubungan emosional dengan pasar. Tanpa strategi ini, produk mudah tergeser oleh pesaing yang lebih responsif dan inovatif.

Dalam praktik bisnis modern, orientasi kewirausahaan menjadi salah satu faktor strategis yang mendukung keberhasilan UKM untuk bertahan dan berkembang. Orientasi ini mencakup inovasi, keberanian mengambil risiko, kreativitas, serta kemampuan melihat peluang pasar sebelum pesaing melakukannya (Hisrich, Peters & Shepherd, 2013). Pada usaha kuliner, orientasi kewirausahaan dapat terlihat melalui kemampuan menciptakan resep baru, memperbarui tampilan menu, mengadopsi konsep kafe modern, hingga memanfaatkan platform digital sebagai saluran pemasaran. UMKM yang berorientasi kewirausahaan biasanya lebih adaptif terhadap perubahan selera konsumen dan mampu menciptakan nilai tambah yang membedakan mereka dari pesaing.

Berbagai literatur menekankan bahwa UMKM yang mengembangkan orientasi kewirausahaan memiliki peluang lebih besar untuk menghasilkan inovasi yang berkelanjutan dan relevan dengan perubahan pasar. Inovasi tersebut tidak hanya muncul dari kreativitas, tetapi juga keberanian pelaku usaha untuk mencoba hal baru, meskipun terdapat risiko kegagalan (Hisrich et al., 2013; Suryana, 2017). Dalam industri makanan dan minuman, risiko

tersebut bisa berupa menu baru yang kurang diterima konsumen atau konsep bisnis yang perlu disesuaikan lagi. Namun, justru dari proses eksperimen itulah pelaku usaha dapat menemukan formula yang unik dan diminati, sehingga menciptakan daya tarik yang tidak mudah ditiru oleh kompetitor.

Selain inovasi, sikap proaktif menjadi elemen penting yang memperkuat orientasi kewirausahaan. Pelaku UKM yang proaktif mampu membaca tren pasar dengan cepat, memahami perubahan preferensi konsumen, dan segera menyesuaikan strategi produk dan layanan mereka (Tjiptono, 2020). Sikap responsif seperti ini menjadi pembeda utama antara pelaku usaha yang stagnan dan pelaku usaha yang tumbuh berkembang. Dalam era digital, proaktivitas bisa diwujudkan dengan memanfaatkan data penjualan, ulasan konsumen, hingga tren media sosial untuk menentukan produk mana yang harus ditingkatkan atau ditambahkan. Tanpa proaktivitas, pelaku usaha cenderung terlambat merespons dinamika pasar sehingga kehilangan momentum kompetitif.

Fenomena yang terjadi di Paradox Coffee & Roastery Kupang menunjukkan bagaimana dinamika kompetisi pada sektor kuliner semakin ketat, terutama di daerah perkotaan seperti Kota Kupang. Meningkatnya gaya hidup nongkrong, pertumbuhan komunitas pecinta kopi, dan meningkatnya minat masyarakat terhadap produk makanan-minuman berkualitas mendorong Paradox untuk terus melakukan inovasi. Data Database NTT 2024 menunjukkan pertumbuhan UMKM kuliner mencapai 8,6% dalam dua tahun terakhir, namun angka tersebut juga dibarengi dengan banyaknya usaha yang

gagal karena minimnya inovasi dan kurangnya pemahaman terhadap kebutuhan pasar. Paradox berada di tengah kondisi ini memiliki potensi pasar yang besar namun juga menghadapi tantangan untuk mempertahankan keunggulan bersaing secara berkelanjutan. Hal tersebut menjadikan Paradox sebagai contoh ideal untuk meneliti pengaruh orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar dalam konteks UMKM lokal.

Selain orientasi kewirausahaan, orientasi pasar juga memegang peranan penting dalam membangun fondasi bisnis yang kuat. Orientasi pasar menekankan pentingnya memahami kebutuhan dan keinginan konsumen, serta mengintegrasikan pemahaman tersebut ke dalam strategi produk, pelayanan, dan pemasaran (Kotler & Keller, 2016; Tjiptono, 2020). Pelaku usaha yang memiliki orientasi pasar akan lebih mampu menyesuaikan penawaran mereka dengan ekspektasi konsumen, baik dari segi kualitas produk, harga, pelayanan, maupun pengalaman yang diberikan. Hal ini sangat relevan dalam industri makanan dan minuman, di mana preferensi konsumen dapat berubah dengan cepat, sehingga strategi adaptif menjadi sangat penting.

Literatur pemasaran menyebutkan bahwa orientasi pasar memberikan dampak langsung terhadap kemampuan usaha dalam membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen. Ketika konsumen merasa dipahami, mereka akan mengembangkan kepercayaan dan loyalitas yang kuat terhadap merek (Keller, 2016). UMKM yang menerapkan orientasi pasar biasanya tidak hanya berfokus pada penjualan jangka pendek, tetapi juga menciptakan hubungan emosional dengan konsumen melalui pelayanan yang ramah, komunikasi yang

efektif, dan pengalaman yang menyenangkan. Hubungan jangka panjang inilah yang kemudian memperkuat posisi usaha dalam persaingan yang ketat.

Kombinasi antara orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar menciptakan sinergi yang kuat dalam membangun keunggulan bersaing. Orientasi kewirausahaan menghasilkan inovasi yang menciptakan diferensiasi, sementara orientasi pasar memastikan bahwa inovasi tersebut tetap relevan dan sesuai kebutuhan konsumen. Literatur manajemen menegaskan bahwa UMKM yang memiliki kedua orientasi ini cenderung lebih kompetitif, lebih adaptif, dan lebih mampu bertahan dalam lingkungan bisnis yang dinamis (Hisrich et al., 2013; Tjiptono, 2020). Dengan demikian, kolaborasi kedua orientasi tersebut menjadi strategi penting bagi UMKM di sektor kuliner, termasuk di Kota Kupang.

Di pasar lokal seperti Kupang, pelaku usaha yang tidak memiliki kemampuan inovatif dan tidak memahami perilaku konsumen cenderung kesulitan mempertahankan bisnis mereka. Meskipun pasar kuliner memiliki peluang besar, pelaku usaha tetap membutuhkan strategi yang jelas, perspektif kewirausahaan, dan kemampuan membaca selera pasar untuk tetap relevan (Suryana, 2017; Keller, 2016). Banyak usaha kuliner yang hanya bertahan dalam waktu singkat karena tidak mampu menciptakan diferensiasi atau gagal merespons perubahan selera. Hal ini mempertegas pentingnya orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar dalam membangun keberlanjutan usaha.

Dalam suasana hangat dan aroma kopi yang menenangkan, Paradox Coffee & Roastery Kupang menawarkan pengalaman kuliner yang

memadukan cita rasa lokal dengan sentuhan modern. Kafe ini menyajikan berbagai pilihan makanan berat, cemilan ringan, kue manis, hingga racikan kopi pilihan yang menjadi identitas utama mereka. Ragam menu tersebut menunjukkan bagaimana Paradox berusaha menghadirkan pengalaman menyeluruh bagi konsumen, tidak hanya dari segi rasa tetapi juga dari segi estetika, kenyamanan, dan nilai emosional yang ditawarkan kepada pelanggan. Keberagaman menu ini menjadi salah satu strategi Paradox dalam memenuhi selera pasar yang beragam sekaligus memperkuat brand identity di tengah persaingan bisnis kuliner di Kota Kupang.

Tabel 1. 1
Menu Makanan

Kategori	Menu	Deskripsi Singkat dan Keunggulan	Harga
Hidangan Utama	Nasi Daging Sapi Signature	Daging sapi gurih, nasi, mi, telur goreng – Hidangan mengenyangkan dengan perpaduan rasa lokal dan internasional yang menggugah selera.	Rp55.000
Hidangan Utama	Beef Se'i Sambal Matah	Daging sapi se'i dengan sambal matah segar – Hidangan mengenyangkan dengan perpaduan rasa lokal dan internasional yang menggugah selera.	Rp50.000
Hidangan Utama	Iga Sapi dengan Nasi	Iga sapi empuk berbumbu, disajikan dengan nasi – Hidangan mengenyangkan dengan perpaduan rasa lokal dan internasional yang menggugah selera.	Rp65.000
Hidangan Utama	Nasi Ayam Telur Asin	Ayam goreng renyah dengan saus telur asin di atas nasi – Hidangan mengenyangkan dengan perpaduan rasa lokal dan internasional yang menggugah selera.	Rp48.000

Kue	Donat Biasa	Tanpa pengawet, pewarna, atau pelembut roti – Dibuat secara handmade tanpa bahan tambahan buatan, aman dan sehat untuk dinikmati setiap hari.	Rp15.000
Kue	Donat Choco Meses	Tanpa pengawet, pewarna, atau pelembut roti – Dibuat secara handmade tanpa bahan tambahan buatan, aman dan sehat untuk dinikmati setiap hari.	Rp17.000
Kue	Fragiola Bombolone	Tanpa pengawet, pewarna, atau pelembut roti – Dibuat secara handmade tanpa bahan tambahan buatan, aman dan sehat untuk dinikmati setiap hari.	Rp20.000

Sumber: Kafe Paradox Coffe and Rosteri Kupang (2026)

Berdasarkan ragam menu makanan yang ditawarkan oleh Kafe Paradox, setiap hidangan diracik tidak hanya untuk memanjakan lidah, tetapi juga memberikan pengalaman rasa yang autentik dan berkualitas. Mulai dari hidangan utama seperti Nasi Daging Sapi Signature hingga Iga Sapi dengan Nasi, semuanya menghadirkan perpaduan rasa lokal dan internasional yang menggugah selera. Tak kalah menarik, pilihan kuenya seperti Donat Biasa hingga Fragiola Bombolone dibuat secara handmade tanpa bahan tambahan buatan, menjadikannya camilan sehat dan aman untuk dinikmati setiap hari oleh semua kalangan.

Tabel 1. 2**Menu Kopi**

Nama Menu	Varian	Deskripsi dan Keunggulan	Harga
TUANG DI ATAS (NUCLEUS PARAGON)	Panas, Es	Pour Over Manual Brew Coffee – tarian presisi dan kesabaran, mengekstraksi cita rasa biji kopi. Cocok bagi penikmat kopi murni yang menghargai proses dan karakter biji kopi asli.	Rp45.000
Espresso	Panas	Simfoni pekat antara rasa yang kuat dan krim lembut. Keunggulannya terletak pada intensitas rasa yang tinggi, ideal untuk kamu yang butuh suntikan semangat instan.	Rp30.000
AFFOGATO	Es	Espresso berpadu dengan gelato vanila creamy. Perpaduan panas dan dingin yang memikat, cocok jadi dessert sekaligus booster energi.	Rp38.000
COLD WHITE TOWER 1,5L	Es	Espresso creamy dalam botol besar, cocok untuk dinikmati bersama. Solusi ideal buat nongkrong rame-rame, praktis dan tetap berkualitas tinggi.	Rp110.000

Sumber: Kafe Paradox Coffe and Rosteri Kupang (2026)

Berdasarkan empat pilihan menu kopi yang ditawarkan oleh Kafe Paradox, setiap minuman dirancang untuk menghadirkan karakter rasa yang khas dan pengalaman yang berbeda. TUANG DI ATAS (NUCLEUS PARAGON) adalah pour over manual brew yang menawarkan kesempurnaan

rasa bagi penikmat kopi murni. Espresso hadir dengan kekuatan dan intensitas yang mampu membangkitkan semangat seketika. AFFOGATO menjadi perpaduan elegan antara espresso dan gelato vanila yang manis dan menyegarkan. Sementara itu, COLD WHITE TOWER 1,5L cocok dinikmati bersama, praktis namun tetap menghadirkan kualitas yang premium.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh chalid Imran Musa,Dkk (2020) dengan judul Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing UMKM di Era Revolusi Industri 5.0. Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap orientasi pasar pada pelaku UMKM sektor kuliner di kota Makassar, orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pada pelaku UMKM sektor kuliner di kota Makassar, orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pada pelaku UMKM sektor kuliner di kota Makassar, serta orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing melalui orientasi pasar pada pelaku UMKM sektor kuliner di kota Makassar.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Anggun Hermayanti,Dkk (2024) dengan judul Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM di Kawasan M.Said. Berdasarkan hasil penelitian, orientasi kewirausahaan terbukti tidak berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing UMKM di Kawasan M. Said karena pelaku usaha belum mampu menciptakan inovasi produk yang baru. Sebaliknya, orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing, terutama

melalui orientasi pelanggan, di mana pelaku usaha berupaya memahami dan memprioritaskan kebutuhan pelanggan sehingga mampu meningkatkan daya saing mereka.

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan di atas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Produk Makanan Dan Minuman (Studi Pada Pelanggan Paradox Coffee & Roastery Kupang).**

1.2 Rumusan Masalah

Berikut adalah rumusan masalah yang di gunakan peneliti dalam proposal yang berjudul Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Produk Makanan Dan Minuman (Studi Pada Paradox Coffee dan Roastery Kupang).

1.3 Persoalan Penelitian

- a. Apakah orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing produk makanan dan minuman pada Paradox Coffee dan Roastery Kupang?
- b. Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing produk makanan dan minuman pada Paradox Coffee dan Roastery Kupang?

1.4 Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Berikut adalah tujuan penelitian yang di gunakan peneliti dalam proposal yang berjudul Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Produk Makanan Dan Minuman

(Studi Pada Paradox Coffee dan Roastery Kupang).

1. Untuk mengetahui pengaruh orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing produk makanan dan minuman pada Paradox Coffee dan Roastery Kupang
2. Untuk mengetahui pengaruh orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing produk makanan dan minuman pada Paradox Coffee dan Roastery Kupang

1.4.2 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran dan kewirausahaan. Hasil penelitian ini dapat memperkaya referensi akademik mengenai hubungan antara orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, dan keunggulan bersaing, terutama dalam konteks usaha kuliner lokal. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi dasar bagi studi lanjutan yang ingin menggali variabel-variabel lain yang berperan dalam menciptakan keunggulan kompetitif pada UMKM di era digital.

b. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini dapat memberikan masukan strategis bagi pihak manajemen Paradox Coffee dan Roastery Kupang maupun pelaku UMKM sejenis dalam merumuskan langkah-langkah bisnis yang lebih tepat sasaran. Pengaruh orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar diharapkan mampu menjadi panduan untuk meningkatkan

daya saing produk makanan dan minuman, memperkuat hubungan dengan pelanggan, serta menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis dan kompetitif.