

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Setiap orang tidak terlepas dari makanan baik makanan pokok maupun makanan ringan. Makanan ringan yang sering dikonsumsi masyarakat Indonesia salah satunya yaitu kerupuk. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) peningkatan rata-rata konsumsi kerupuk masyarakat Jawa Timur perkapita seminggu dari tahun 2019 sebesar 0,251 ons kemudian tahun 2020 sebesar 0,267 ons. Peningkatan konsumsi kerupuk dari tahun 2019-2020 merupakan sebuah potensi bagi usaha kerupuk, namun juga dapat menimbulkan persaingan antar pengusaha kerupuk. Pengusaha kerupuk akan terus berusaha melakukan strategi sebaik mungkin agar mampu bersaing dengan usaha yang sejenis.

Kerupuk memiliki berbagai macam jenis baik dari segi bahan maupun cara pengolahannya. Salah satu jenis kerupuk yang banyak dijumpai di pasaran yaitu kerupuk puli. Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan kerupuk puli antara lain beras, tepung terigu, tepung tapioka dan bumbu penyedap.

Salah satu perusahaan yang memproduksi kerupuk puli yaitu UD. Rajawali. Usaha tersebut dirintis oleh ibu Hj. Rukmini sejak tahun 2009 hingga sekarang tahun 2022. UD. Rajawali berlokasi di Desa Kranggan RT 03/RW 01, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun. Produksi kerupuk puli UD. Rajawali dimulai dari pencampuran bahan baku, pemasakan, pengepresan, pencetakan dan penjemuran kerupuk. UD. Rajawali memproduksi kerupuk puli dengan berbagai varian rasa seperti kerupuk puli bawang, kerupuk beras merah dan kerupuk ketan hitam. Varian rasa yang paling banyak dipesan oleh konsumen adalah kerupuk puli bawang. Pemilik UD. Rajawali menjelaskan bahwa kerupuk puli dengan varian bawang lebih diminati karena persepsi konsumen mengenai kerupuk puli yaitu berwarna putih kekuningan dengan rasa gurih dari bawang.

Visi UD. Rajawali menjadi produsen kerupuk puli terbesar di Madiun dan menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat. Visi merupakan tujuan sebuah usaha di masa depan. Tujuan tersebut agar terwujud memerlukan sebuah upaya baik dari internal maupun eksternal perusahaan. Usaha kerupuk puli UD. Rajawali dalam upaya mengembangkan usaha dan mencapai tujuan memiliki beberapa permasalahan. Permasalahan tersebut meliputi aspek produksi, pemasaran, keuangan dan SDM. Permasalahan pada aspek produksi yaitu pembuatan kerupuk puli dilakukan secara manual oleh tenaga kerja. Setiap tahun menjelang hari Raya Idul Fitri dan menjelang pergantian tahun permintaan konsumen meningkat sekitar 30% dari hari biasa, akan tetapi UD. Rajawali tidak mampu untuk memenuhi permintaan tersebut. UD. Rajawali tidak memiliki outlet dan belum memaksimalkan pemasaran secara online. Distribusi produk dilakukan kepada 1 agen dan 3 toko besar, sehingga harus mencari agen dan toko besar agar dapat menjual produk kerupuk puli. Keterbatasan modal pribadi juga menjadi sebuah kendala dalam mengembangkan usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali.

UD. Rajawali memiliki kesempatan dalam memasarkan produknya karena masyarakat biasanya mengkonsumsi kerupuk puli sebagai makanan pendamping nasi pecel atau makanan utama lainya dan dijadikan oleh-oleh khas Madiun. Adanya potensi bisnis di industri kerupuk menarik perhatian pesaing usaha sejenis dan calon pendatang. Banyaknya merk kerupuk puli yang beredar menimbulkan tantangan/ancaman bagi UD. Rajawali. Beberapa daftar nama pesaing produk kerupuk puli UD. Rajawali antara lain Cap Telor Walet, Mirasa, Kerupuk puli "Rejeki" dan lainnya.

Para pelaku usaha kerupuk agar memiliki daya saing dengan usaha sejenis maka membutuhkan strategi. Perumusan strategi menurut Sedarmayanti (2018:11) yaitu mencakup pengembangan visi, misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi alternatif, dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. UD. Rajawali agar dapat berkembang dan mencapai visi atau tujuan yang telah ditetapkan maka membutuhkan strategi pengembangan usaha. Identifikasi kekuatan, kelemahan,

peluang serta tantangan membantu perusahaan dalam merumuskan alternatif strategi dan menetapkan prioritas strategi. Uraian di atas membuat saya tertarik melakukan penelitian berjudul Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Puli pada UD. Rajawali Kecamatan Geger Kabupaten Madiun.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bersumber dari latar belakang penelitian di atas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun?
2. Strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun?
3. Strategi apakah yang menjadi prioritas pengembangan usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun.
2. Menentukan strategi apa saja yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun.
3. Menentukan strategi alternatif yang menjadi prioritas untuk pengembangan usaha kerupuk puli pada UD. Rajawali, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang ditetapkan di atas, maka penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti :

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti dan orang lain, juga sebagai pengaplikasian ilmu yang telah didapat selama studi D4 di Politeknik Negeri Jember.

2. Bagi UD. Rajawali :

Penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai masukan bagi perusahaan sehingga dapat berkembang seperti yang diharapkan.

3. Bagi Peneliti Lain :

Penelitian dapat bermanfaat sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai strategi untuk mengembangkan suatu usaha.