

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha mikro kecil dan menengah yang biasa disebut UMKM merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang mencakup kepentingan masyarakat, salah satunya yaitu usaha kue tradisional. Kue tradisional adalah kue yang menggunakan bahan dasar dari tepung. Kue tradisional Indonesia terbuat dari tepung terigu, tepung beras, tepung ketan, tepung kanji, atau campuran tepung ketan dan tepung kanji, perpaduan tepung beras dan tepung kanji, atau dipadu dengan tepung terigu seperti kue apem, serabi, bikang, klepon dan masih banyak lagi. Kue tradisional yang terdapat di pasaran kalah dengan kompetitor-kompetitor kue yang ada sekarang seperti kue *tart*, *pancake*, *brownies* dan masih banyak lagi, sehingga kue tradisional semakin sedikit peminatnya dengan begitu harus adanya pengembangan usaha kue-kue tradisional agar peminatnya lebih banyak.

Kue apem atau dalam Bahasa Madura juga disebut Apen adalah jajanan khas Madura khususnya di Kabupaten Sumenep. Apen Dhulit adalah salah satu usaha satu yang didirikan oleh sepasang suami istri dari tahun 2010 silam. Kue Apen ini adalah kue tradisional yang berasal dari Kabupaten Sumenep yang sangat digemari oleh masyarakat sekitar dengan berbahan dasar tepung terigu, kuning telur, dan air. Proses produksi Apen Dhulit yaitu dari pencampuran bahan baku ke dalam wadah hingga tercampur dengan rata, setelah itu di cetak ke dalam cetakan tradisional dan dipanggang, setelah itu dibungkus menggunakan kemasan dengan jumlah Apen yang dibeli, setelah itu pembuatan gula untuk saus pada Apen yaitu di pencampuran gula aren, santan dan putih telur dengan menggunakan mesin blender hingga tercampur rata, setelah itu dimasukkan ke plastik untuk wajah gulanya.

Apen Dhulit merupakan usaha yang cukup besar dengan volume produksi bahan baku tepung terigu menghabiskan rata-rata perhari 50 kg dan menghasilkan 3000 Apen/hari. Harga Apen Dhulit terbilang cukup terjangkau oleh semua kalangan masyarakat dari harga untuk kemasan besar yaitu Rp 5.000/kemasan yang

berisi 10 Apen dan untuk kemasan kecil yaitu Rp 3000/kemasan yang berisi 6 Apen, Rp 2000/ kemasan yang berisi 4 Apen, dan Rp 1000/ kemasan yang berisi 2 Apen. Tenaga kerja yang dimiliki oleh usaha Apen Dhulit ini berjumlah 9 orang dengan pembagian untuk 6 orang produksi dan 3 orang pada bagian pengemasan. Apen Dhulit dikonsumsi oleh seluruh kalangan masyarakat seperti anak-anak hingga orang dewasa yang dimana Apen Dhulit ini memiliki cita rasa yang khas pada gulanya dan keunikan pada rasanya yang dipadukan antara Apen beserta gula aren yang putih sehingga sangat berbeda dengan Apen pada umumnya. Dalam penjualan Apen Dhulit pada tahun ke tahun terjadinya fluktuasi penjualan seperti pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami peningkatan dari 782.700 ke 843.700 buah Apen per tahun, sedangkan pada tahun 2020 dan 2021 mengalami penurunan dari penjualan 664.950 ke 627.850 buah per tahun, penurunan penjualan signifikan terjadi pada tahun 2019 ke tahun 2020 tersebut cukup besar kurang lebih 100.000 buah dikarenakan COVID-19, dan pada tahun 2022 yang dimana sudah era New Normal mengalami peningkatan penjualan sampai 840.150 buah dikarenakan sudah beroperasi secara normal.

Apen Dhulit ini telah beroperasi selama 13 tahun yang mengalami banyaknya perubahan dalam proses perkembangannya akan tetapi ada beberapa permasalahan yang belum teratasi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha tersebut diketahui memiliki beberapa masalah mendasar yaitu (1) fluktuasi penjualan Apen Dhulit, (2) Promosi selama ini menggunakan social media WhatsApp, namun dirasa pemasaran belum optimal, (3) Kemasan yang kurang menarik pelanggan, dan (4) Belum adanya merek pada usaha tersebut. Oleh karena itu, diperlukan perumusan strategi yang tepat dan efisien dalam mengembangkan usaha Apen Dhulit dan diharapkan mampu untuk bersaing dan tentunya dapat mencapai target penjualan yang diinginkan.

Menurut Hardjanto (2005) dalam Karyoto (2021:1) Pengembangan usaha menjadi tanggung jawab setiap pengusaha atau *entrepreneur*, yang membutuhkan kejelian, motivasi dan kreatifitas. Jika setiap pengusaha bisa melakukan ini, maka besar harapannya usaha kecil bisa berkembang menjadi menengah bahkan besar. Dari sini dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha merupakan kegiatan usaha

atau bisnis yang menghasilkan produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan berharap mendapatkan keuntungan melalui penciptaan nilai dan proses transaksi. Menurut Rangkuti (2018:6), Strategi pengembangan usaha merupakan kumpulan tindakan yang dirumuskan untuk pengembangan suatu usaha jangka panjang dan sangat penting untuk diterapkan dalam dunia usaha yang memiliki kesulitan untuk mencapai sasaran perusahaan.

Permasalahan yang dihadapi UMKM Apen Dhulit dan pengertian strategi pengembangan usaha yang menjadi dasar pertimbangan dalam menganalisis lebih lanjut terkait strategi pengembangan yang digunakan oleh UMKM Apen Dhulit di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep untuk mengembangkan usahanya dan bertahan ditengah persaingan usaha yang ketat. Analisis yang akan digunakan untuk menyusun strategi yang tepat bagi perusahaan adalah IFE, EFE, IE dan SWOT untuk merumuskan alternatif strategi untuk mengembangkan usaha pada UMKM Apen Dhulit.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjabaran latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mengidentifikasi faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki usaha pada UMKM Apen Dhulit di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep?
2. Bagaimana mengidentifikasi faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman yang dimiliki usaha pada UMKM Apen Dhulit di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep?
3. Bagaimana alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan pada UMKM Apen Dhulit di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, bahwa tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi faktor-faktor internal yang merupakan kekuatan dan

kelemahan usaha pada UMKM di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep.

2. Mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman usaha pada UMKM Dhulit di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep.
3. Menentukan alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan pada UMKM Apen Dhulit di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Perguruan Tinggi

Diharapkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat digunakan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya dan dapat berguna untuk proses pembelajaran.

2. Bagi Tempat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan digunakan sebagai informasi dan bahan pertimbangan bagi pemilik dalam pengambilan keputusan manajemen perusahaan yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha, sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.

3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan, pemahaman, pengetahuan, serta pengalaman bagi peneliti mengenai strategi pengembangan pada suatu perusahaan agroindustri.