

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Industri makanan dan minuman menjadi salah satu sektor manufaktur andalan dalam memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, (Kementrian Perindustrian). Salah satu industri yang memiliki peluang besar memberikan kontribusi adalah industri pangan baik berupa industri mikro maupun industri kecil. Pengembangan industri tersebut merupakan upaya perbaikan ekonomi karena potensinya cukup besar dalam menggerakkan perekonomian nasional. Industri pangan banyak diminati untuk dikembangkan karena pengerjaannya yang sederhana dan memiliki prospek bisnis yang menjanjikan. Hal ini dapat dilihat dari adanya unit-unit kecil usaha yang bergerak pada industri pangan yang semakin meningkat setiap tahunnya.

Salah satu yang dihasilkan dari adanya industri pangan adalah kerupuk. Kerupuk merupakan jenis makanan kering yang sangat populer di Indonesia, mengandung pati yang cukup tinggi, serta dibuat dari bahan dasar tepung tapioka (Anonim, 2011). Ditinjau dari bahan bakunya kerupuk ada berbagai macam jenis salah satunya seperti krupuk abir atau yang lebih dikenal dengan kerupuk barabir merupakan jenis kerupuk yang diolah dari pencampuran tepung tapioka dan gaplek serta bumbu penyedap lainnya.

Di Kabupaten Jember banyak sekali industri kecil yang memproduksi kerupuk. Salah satunya adalah home industri yang memproduksi kerupuk adalah usaha Dua Kelinci yang berlokasi di Dusun Gumuk Bago , Kecamatan Rambipuji, Kabupaten Jember. Usaha kerupuk yang berlabelkan Dua Kelinci ini hanya memproduksi kerupuk mentah yakni kerupuk barabir yang dikemas dalam ukuran bal, per bal berisikan 5kg kerupuk mentah dengan harga jual Rp.65.000. Pasar yang dijangkau oleh usaha ini masih dalam lingkup Jawa Timur seperti Lumajang, Malang, Situbondo, Bondowoso dan area sekitar Balung. Pendistribusian barang

dilakukan oleh sales yang mengambil produk langsung pada tempat produksi dua hari sekali yang kemudian dipasarkan keluar area Jember, sedangkan untuk daerah Jember seperti Balung dan sekitarnya pemilik memilih terjun langsung untuk mendistribusikan barang menggunakan transportasi pribadi. Promosi pada usaha kerupuk barabir ini hanya mouth to mouth, dan menjalin hubungan baik dengan sesama pengusaha kerupuk didaerah Jember khususnya daerah Mangli. Usaha Dua Kelinci dalam menjalankan usahanya tentu mengharapkan agar tetap mampu bersaing dan berkembang.

Namun usaha kerupuk ini memiliki keterbatasan dalam meningkatkan kapasitas produksinya karena terkendala oleh alat pembuat kerupuk yang hanya memiliki 2 unit, sedangkan produksi kerupuk setiap harinya menghabiskan sebanyak 4 kwintal tepung tapioka. Selain itu usaha ini juga terkendala dengan jumlah pemasok bahan baku yang hanya memiliki satu pemasok. Penjemuran kerupuk juga masih menggunakan cara tradisional dengan memanfaatkan media panas matahari, apabila musim penghujan tiba proses penjemuran mengalami kendala karena tidak adanya media penjemuran alternatif seperti oven, tidak adanya oven karena biaya untuk pembelian oven juga cukup tinggi. Oleh karena itu produsen harus mampu merumuskan strategi yang tepat untuk mengatasi permasalahan yang ada agar usahanya tetap berjalan dan berkembang dengan menjangkau pangsa pasar yang lebih luas.

Strategi pengembangan usaha merupakan suatu rangkaian tindakan yang dirumuskan untuk pengembangan usaha jangka panjang yang memiliki kesulitan untuk mencapai sasaran perusahaan dengan meninjau faktor internal seperti aspek produksi dan operasi, manajemen pemasaran, sumber daya manusia, dan lingkungan keuangan sebagai kekuatan maupun kelemahan yang dimiliki perusahaan serta faktor eksternal yang meliputi seperti kondisi ekonomi, teknologi, politik dan kebijakan pemerintah, pelanggan, pesaing dan pemasok yang dapat menjadi peluang sekaligus ancaman bagi perusahaan jika tidak ditangani lebih lanjut. Untuk mengembangkan usahanya para pelaku usaha harus dapat menyusun strategi yang sesuai dan tepat untuk diterapkan pada perusahaan

sehingga usaha mampu bertahan dan memiliki keunggulan bersaing terutama dengan kompetitor sejenis yang berada tidak jauh dari tempat usaha.

Usaha kerupuk barabir yang berlebelkan Dua Kelinci membutuhkan analisis mengenai lingkungan usahanya, yang meliputi lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Melalui analisis lingkungan usaha, usaha Dua Kelinci dapat mengidentifikasi kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan dalam strategi bersaing sekaligus juga meminimalisir adanya kelemahan dengan mengantisipasi ancaman. Untuk mengatasi permasalahan pada usaha Dua Kelinci perlu dilakukan analisis strategi dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Analisis SWOT ini bertujuan memberikan informasi tentang adanya peluang untuk menghadapi ancaman-ancaman yang ada dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk menarik keuntungan serta memperbaiki kelemahan dari ancaman. Sedangkan analisis QSPM dapat digunakan untuk menentukan prioritas strategi yang sesuai dengan kondisi internal maupun eksternal. Hasil analisis strategi ini diharapkan mampu menetapkan strategi pengembangan yang tepat yang dapat meningkatkan daya saing, penjualan serta perluasan area pemasaran.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang maka dapat di rumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

- a. Apa saja yang menjadi faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan kerupuk barabir pada usaha Dua Kelinci ?
- b. Bagaimana alternatif strategi yang tepat untuk diterapkan pada usaha Dua Kelinci ?
- c. Apakah prioritas strategi yang tepat untuk digunakan pada usaha Dua Kelinci?

## **1.2 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah maka dapat di ketahui beberapa tujuan sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan kerupuk barabir pada usaha Dua Kelinci.
- b. Untuk merumuskan strategi apakah yang tepat diterapkan dalam pengembangan produk kerupuk barabir pada usaha Dua Kelinci.
- c. Untuk mengetahui prioritas strategi yang tepat untuk digunakan pada usaha Dua Kelinci.

## **1.3 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah an tujuan penelitian maka dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut :

- a. Bagi Perusahaan  
Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam upaya meningkatkan volume penjualan.
- b. Bagi Akademik  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang strategi pengembangan usaha.
- c. Bagi Peneliti Selanjutnya  
Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan informasi maupun referensi mengenai pengembangan usaha yang tepat diterapkan pada perusahaan.