

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha kuliner berkembang pesat, yang ditunjang dari meningkatnya persaingan dari usaha sejenis. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Sidoarjo tahun 2024 menunjukkan bahwa struktur perekonomian pada Kabupaten Sidoarjo saat ini didominasi oleh Lapangan Usaha Industri Pengolahan sebesar 48,61%. Kabupaten Sidoarjo, yang sering dikenal sebagai kota "Delta", telah mengalami pergeseran signifikan dalam kegiatan ekonominya selama dekade terakhir. Kegiatan ekonomi di Kabupaten Sidoarjo pada tahun 2023 tumbuh sebesar 6,16% (BPS, 2024). Sektor ekonomi utama di Kabupaten Sidoarjo beralih menuju sektor sekunder dan tersier. Perubahan ini dapat diamati melalui transformasi dari dominasi sektor pertanian menjadi pertumbuhan pesat industri, termasuk industri kuliner.

Beragam perusahaan industri dengan produk-produk mulai dari makanan, minuman, tekstil, hingga barang dari logam dan mesin beroperasi di Sidoarjo dalam skala besar. Kabupaten Sidoarjo memiliki jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mencapai 171.264 unit yang terdiri dari 154.891 usaha mikro, 154 usaha kecil menengah, dan 16.000 usaha besar (Nirwana & Biduri. 2021). Terdapat juga 82 sentra industri rakyat dan 11 kampung usaha yang berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. Kegiatan perekonomian Kabupaten Sidoarjo menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dengan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) yang diukur berdasarkan harga berlaku mencapai Rp 273.698,07 miliar, sedangkan PDRB berdasarkan harga konstan tercatat sebesar Rp 160.950,78 miliar (BPS, 2024).

Usaha kuliner merupakan salah satu sektor yang dominan di Kabupaten Sidoarjo (Putra & Setiadi. 2024). Usaha kuliner di Kabupaten Sidoarjo dihadapkan pada berbagai tantangan dari produk inovasi dan persaingan yang semakin ketat di pasar. Salah satunya pada usaha kue kering. Semakin banyaknya pesaing pada bidang yang sama membuat kreativitas para pelaku usaha sangat diperlukan. Upaya untuk mempertahankan pangsa pasar dan memenangkan per-

saingan membutuhkan rencana pengembangan usaha inovatif yang terus-menerus. Kemampuan adaptasi yang cepat terhadap dinamika pasar yang berubah dengan cepat seperti contoh pada CV. XYZ di Kabupaten Sidoarjo.

CV. XYZ merupakan usaha yang berfokus pada usaha makanan ringan dengan produk mereka berupa kue kering. CV. XYZ merupakan sebuah bisnis kuliner yang berada di Kabupaten Sidoarjo. Kehadiran CV. XYZ memberikan pilihan bagi konsumen yang menginginkan variasi dalam kudapan ringan, yang tidak hanya enak namun juga tinggi akan protein. CV. XYZ telah berhasil membangun reputasi awal yang cukup baik dengan telah dikenalnya produk kue nastar di berbagai daerah di Kabupaten Sidoarjo dan memiliki daya tarik tersendiri bagi konsumen yaitu kue nastar dengan isian pasta kacang hijau. Kue ini bukan hanya menjanjikan cita rasa yang autentik, tetapi juga dapat dikonsumsi berbagai lapisan masyarakat.

CV. XYZ masih berusaha membangun reputasi yang baik di pasar lokal dengan produk unggulannya yaitu kue Nastar dengan isian pasta kacang hijau, namun kondisi perusahaan masih menunjukkan penjualan yang cenderung stabil selama dua periode Hari Raya Idul Fitri terakhir. Penjualan kue kering hanya mencapai 50 Pcs pada 2021 dan 50 Pcs pada 2022. Penjualan ini dapat dianggap stabil. Namun, CV. XYZ masih berharap dapat memenangkan tantangan dalam mengoptimalkan pengembangan bisnis produk kue kering. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah kurangnya efektifitas dalam pengelolaan dan pengembangan pada bisnis kue kering. Dampak dari kendala ini pada penjualan dan produksi yang masih terbatas bagi CV. XYZ.

Kendala ini memiliki keterkaitan erat dengan beberapa elemen penting yang mempengaruhi perkembangan usaha kue kering pada CV. XYZ. Beberapa elemen tersebut meliputi elemen sosial berkaitan dengan keterbatasan produksi yang berdampak pada masyarakat sekitar, terutama dalam hal kesempatan kerja dan pemberdayaan tenaga kerja lokal. Elemen ekonomi berkaitan dengan kurangnya efektivitas dalam pengelolaan usaha dapat menghambat pertumbuhan finansial CV. XYZ. Elemen operasional berkaitan dengan efisiensi produksi yang rendah, dapat menghambat inovasi produk yang diperlukan untuk menghadapi

persaingan pasar. Elemen kelembagaan berkaitan dengan regulasi yang mendukung keberlanjutan bisnis.

Strategi pengembangan yang efektif di CV. XYZ. CV. XYZ dapat dirancang menggunakan metode *Interpretative Structural Modeling* (ISM) sebagai sebuah teknik pemodelan yang mampu merumuskan kebijakan strategis, yang dapat memungkinkan perusahaan untuk menghadapi masalah-masalah kompleks dengan lebih sistematis (Argarisma F, 2023). Kemampuannya dalam menyusun struktur masalah yang kompleks menjadi gambaran yang lebih terperinci. Metode ISM membantu perusahaan dalam menentukan prioritas langkah-langkah yang harus diambil, dengan memperhitungkan faktor-faktor kunci yang ada pada setiap elemen. Metode ISM bukan hanya sekedar alat, melainkan menjadi panduan yang berharga bagi sebuah usaha. Metode ISM dapat digunakan untuk merumuskan prioritas strategi pengembangan usaha kue kering pada CV. XYZ, dengan menganalisis aspek penting yang diperlukan disesuaikan dengan kondisi di Kabupaten Sidoarjo.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Izzati, A. S. N. *et al.* (2021) yang juga menggunakan metode ISM dan kelayakan finansial. Hasil penelitian tersebut mendukung bahwa metode ISM mampu mengidentifikasi program strategis yang efektif dalam meningkatkan kinerja usaha, termasuk pengembangan teknologi produksi, promosi dan pemasaran, pengembangan usaha, serta peningkatan kualitas produk. Penelitian ini bertujuan untuk membantu CV. XYZ dalam mengambil langkah-langkah yang lebih terarah dan efektif untuk meningkatkan pengembangan bisnisnya di tengah persaingan pasar yang terus berubah. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang berharga bagi CV. XYZ dalam mengembangkan bisnisnya dan serta menjadi masukan yang bermanfaat bagi pemangku kepentingan lainnya di industri kue kering di Kabupaten Sidoarjo.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana mengidentifikasi elemen dan sub elemen yang mempengaruhi perkembangan bisnis kue kering di CV. XYZ kabupaten Sidoarjo ?
2. Bagaimana menentukan skema konseptual setiap elemen dalam pengembangan bisnis kue kering di CV. XYZ Kabupaten Sidoarjo ?
3. Bagaimana menentukan elemen kunci dalam perumusan strategi pengembangan bisnis kue kering di CV. XYZ Kabupaten Sidoarjo ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah diatas, maka tujuan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi elemen dan sub elemen yang mempengaruhi pengembangan bisnis kue kering CV.XYZ di Kabupaten Sidoarjo.
2. Mengidentifikasi elemen-elemen yang menjadi elemen kunci dalam strategi pengembangan bisnis kue kering CV. XYZ di Kabupaten Sidoarjo.
3. Merumuskan prioritas strategi pengembangan yang tepat berdasarkan analisis elemen kunci pada bisnis kue kering CV. XYZ di Kabupaten Sidoarjo.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan hasilnya dapat memberikan manfaat ataupun kegunaan sebagai berikut ini :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan wawasan dan kemampuan peneliti dalam menganalisis permasalahan strategi pengembangan bisnis yang ada dan merumuskan solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut.

2. Bagi Perusahaan CV. XYZ

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi CV. XYZ dalam dua aspek utama, yaitu kemajuan bisnis dan perkembangan bisnis produk. Dalam hal kemajuan bisnis, penelitian ini akan mengidentifikasi peluang-peluang baru dalam pasar yang dapat dimanfaatkan oleh CV. XYZ untuk meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan bisnisnya.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini memberikan manfaat bagi peneliti lain yang berencana untuk menjalankan studi serupa, sehingga dapat digunakan sebagai titik perbandingan untuk penelitian masa depan. Selain itu, penelitian ini juga dapat membantu dalam menyebarkan pemahaman tentang pentingnya penggunaan Metode *Interpretative Structural Modeling* (ISM) sebagai alat dalam penentuan strategi prioritas untuk pengembangan bisnis.