

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha di era globalisasi saat ini salah satunya pada Usaha Kecil Menengah (UKM) semakin pesat ditandai dengan tingkat persaingan produk yang semakin tinggi dan ketat. Berdasarkan data Dinas Koperasi Usaha Mikro (Diskopum) tahun 2019, jumlah UKM di Kabupaten Jember yaitu sebanyak 674.000 unit. Tahun 2018 jumlah UKM yang ada di Kabupaten Jember hanya sebanyak 500.000 unit. Keadaan tersebut membuktikan bahwa terjadi peningkatan jumlah pelaku usaha kecil menengah pada setiap tahunnya. Pesaing UKM yang selalu meningkat setiap tahunnya di Kabupaten Jember membuat konsumen semakin selektif dalam memilih produk yang akan dibeli. Kemampuan bersaing tentunya sangat berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas dan memperluas akses pasar.

Permasalahan yang sering terjadi pada usaha kecil menengah (UKM) adalah banyaknya pesaing serupa dan pemilik usaha belum mampu memasarkan produknya dengan baik sehingga banyak pelaku usaha yang bangkrut dan gulung tikar. Solusi yang dapat diterapkan bagi pelaku usaha agar tetap bisa bersaing tentunya harus menetapkan strategi pemasaran yang tepat. Penetapan strategi pemasaran yang tepat akan memberikan gambaran yang jelas dan terarah sehingga dapat membantu perusahaan untuk memasarkan produknya dengan lancar sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain. Perumusan strategi pemasaran harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut.

Usaha makanan atau kuliner adalah jenis usaha yang menjanjikan, karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia. Salah satu diantaranya adalah roti. Roti merupakan salah satu makanan yang banyak di minati oleh sebagian besar masyarakat mulai dari kalangan menengah kebawah sampai menengah keatas, karena roti dapat dikonsumsi sebagai makanan selingan atau sebagai pengganti makanan pokok. Salah satu usaha yang memproduksi roti adalah UKM Kenzo Bakery. UKM Kenzo Bakery merupakan industri pembuatan roti

berbagai macam varian dengan merk dagang “Satria”. Nama Satria dipilih oleh pemilik usaha sebagai cara agar pesaing mengira bahwa produk Kenzo dan Satria adalah dua produk yang berbeda. Keadaan tersebut dikarenakan pada kegiatan produksinya produk dengan merk dagang kenzo hanya berproduksi ketika terdapat permintaan saja, sehingga untuk menutupi kekurangan tersebut pemilik usaha mensiasati dengan menambah nama merk dagang Satria. Salah satu produk yang diproduksi setiap hari adalah roti cokelat. Usaha ini didirikan oleh Bapak Imam Ma’ruf pada tahun 2020 di desa Kemiri Kecamatan Panti Kabupaten Jember. UKM Kenzo Bakery memiliki 12 karyawan dalam menghasilkan produknya. Perusahaan mampu memproduksi sebanyak 2500-3000 pcs roti setiap hari dengan rata-rata harga mulai dari Rp. 2000 - Rp. 12000/bungkus. Sasaran konsumen adalah dari kalangan anak-anak sampai lansia. Produk ini dipasarkan melalui agen distributor yang selanjutnya akan dijual kepada konsumen di wilayah Jember.

Permasalahan yang dihadapi oleh UKM Kenzo Bakery yaitu banyaknya usaha yang sama dibidang sejenis akan tetapi penjualan perusahaan hanya berpatokan kepada distributor saja sehingga usaha Kenzo Bakery sulit berkembang. UKM Kenzo Bakery belum mampu memasarkan produk roti cokelat secara optimal karena kegiatan promosi hanya dilakukan melalui *WhatsApp* saja, sehingga perusahaan belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas sampai keluar wilayah Jember.

Produk roti pada UKM Kenzo Bakery memiliki keunggulan yaitu tetap konsisten mempertahankan kualitas rasa dengan harga produk yang lebih terjangkau dibandingkan pesaing dengan produk sejenis. Perusahaan masih belum melakukan promosi secara optimal, hal ini belum cukup untuk menjamin perkembangan bisnis yang mengakibatkan konsumen kesulitan untuk mengenal produk roti cokelat. Keadaan tersebut mengakibatkan UKM Kenzo Bakery mengalami kesulitan memperoleh konsumen baru.

Berdasarkan permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan, maka perlu adanya suatu strategi pemasaran yang tepat agar usaha Kenzo Bakery dapat terus bertahan dan berkembang. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk

melakukan penelitian dengan menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat dalam pemasaran roti coklat pada UKM Kenzo Bakery. Sehingga peneliti mengambil judul “Strategi Pemasaran Roti Cokelat Produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha roti coklat produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember?
2. Bagaimana alternatif strategi pemasaran pada usaha roti coklat produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember?
3. Bagaimana prioritas strategi pemasaran pada usaha roti coklat produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, tujuan dalam melaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha roti coklat produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember.
2. Menentukan alternatif strategi pemasaran pada usaha roti coklat produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember.
3. Menentukan prioritas strategi pemasaran pada usaha roti coklat produksi UKM Kenzo Bakery Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan yang telah diuraikan, maka penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam pengambilan keputusan manajemen perusahaan yang berkaitan dengan strategi pemasaran.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman serta sebagai landasan utama dalam mengatasi masalah yang sering terjadi pada usaha roti coklat UKM Kenzo Bakery.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan referensi pada penelitian selanjutnya.