

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industri yang memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto. Hal tersebut diketahui karena kontribusi industri pengolahan terhadap Produk Domestik Bruto mengalami kenaikan pada tahun 2017 yaitu sebesar 2.103.466 hingga tahun 2019 mencapai 2.276.682 (BPS, 2020). Berdasarkan data tersebut menunjukkan bahwa sektor industri pengolahan memberikan keuntungan besar terhadap perekonomian nasional. Sektor industri pengolahan memiliki potensi besar untuk terus dikembangkan. Industri pengolahan pangan menjadi salah satu kebutuhan utama bagi masyarakat luas dalam hal menyediakan pangan sebagai konsumsi. Tingginya tingkat kebutuhan dan keinginan masyarakat akan bahan pangan menjadi peluang bagi seorang pengusaha untuk mendirikan sebuah industri pengolahan pangan, sehingga saat ini banyak bermunculan berbagai unit-unit usaha yang bergerak dalam industri pengolahan pangan, dengan demikian maka persaingan antar usaha semakin tinggi. Oleh karena itu, maka sebaiknya perusahaan harus memiliki suatu strategi untuk mengembangkan usahanya agar dapat bertahan di masa yang akan datang.

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 (Rangkuti, 2016). Menurut David (2017:19) manajemen strategi dapat mempengaruhi sebuah organisasi agar lebih proaktif daripada reaktif dalam proses pembentukan usahanya dengan pendekatan yang lebih logis, sistematis, dan obyektif untuk menentukan arah usahanya di masa mendatang.

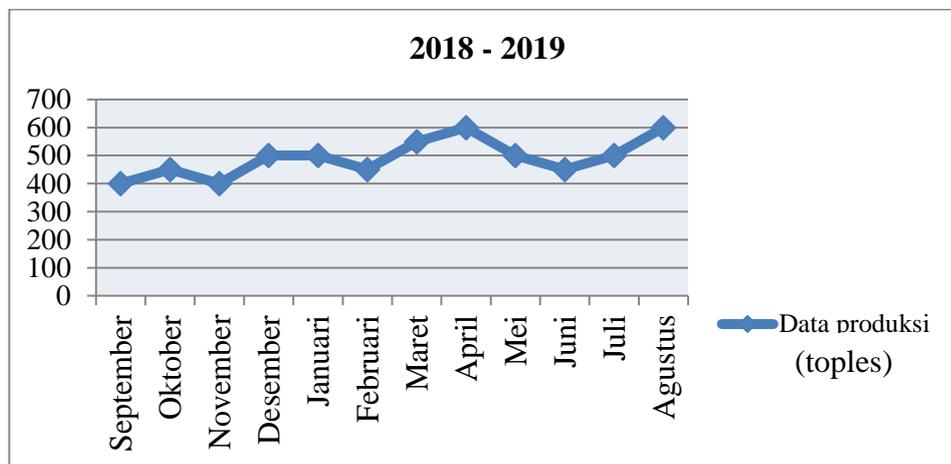
Kabupaten Jember merupakan daerah yang memiliki banyak unit usaha industri pengolahan komoditas pertanian menjadi berbagai jenis produk pangan. Berdasarkan data dapat diketahui di Kabupaten Jember terdapat 17.546 unit usaha

yang bergerak dalam sektor industri pengolahan pangan (BPS, 2015). Kacang tanah merupakan salah satu komoditas pertanian yang dimanfaatkan sebagai bahan baku pengolahan pangan dan memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan sebagai usaha. Salah satu daerah di Kabupaten Jember yang menjadi sentra pengolahan pangan dengan bahan baku utamanya kacang tanah adalah Kecamatan Mayang. Berdasarkan hasil wawancara di Kecamatan Mayang terdapat beberapa unit usaha produksi kue kacang pada satu lingkup yang berdekatan, salah satunya yaitu di Desa Tegal Rejo Kecamatan Mayang, Jember terdapat sekitar 10 unit usaha sejenis yang memproduksi kue kacang.

UD. Rojifia merupakan salah satu dari sekian usaha pengolahan kue kacang yang berlokasi di Dam Saola Desa Tegal Rejo Kecamatan Mayang, Jember. Usaha ini didirikan oleh Bapak Roji dan Ibu Hanafiya sejak tahun 2009. Sistem agribisnis pengolahan usaha ini dimulai dari kegiatan pra produksi sampai dengan pemasaran produk. Saat ini UD. Rojifia dijalankan oleh ibu Hanafiya bersama karyawannya yang berjumlah 22 orang. Usaha agroindustri kue kacang pada UD. Rojifia merupakan usaha yang terbilang cukup besar volume produksinya yaitu dengan produksi rata-rata perhari mencapai 500 toples dimana ukuran 900 gram dimana pertoples terdiri dari 50 sampai 55 biji kue kacang. Produk yang dihasilkan terdiri dari kue kacang original dan kue kacang coklat. Harga produk kue kacang terbilang sangat terjangkau oleh semua kalangan masyarakat yaitu harga kue kacang original Rp18.000/toples, kue kacang coklat Rp 22.000/toples dan kue kacang original dan coklat (mix) Rp 19.000/toples.

Sistem pemasaran pada usaha ini masih menggunakan masih sederhana yaitu metode *word of mouth* sedangkan pemasaran secara online belum digunakan secara maksimal dikarenakan belum adanya divisi yang memiliki keahlian dibidang tersebut. UD. Rojifia melakukan pendistribusian melalui tiga saluran distribusi yaitu menjual melalui rumah produksi, menerima pesananan dari konsumen dan menjadi salah satu mitra dari toko oleh-oleh Jember yaitu “Mak Enak” dengan menjadi pemasok produk kue kacang secara berkelanjutan. Usaha ini sudah memiliki kelengkapan legalitas usaha dalam berbentuk SIUP yang diharapkan dapat meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk UD. Rojifia .

UD. Rojifia sebenarnya memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan, karena kue kacang adalah salah satu jenis kue kering yang sampai saat ini banyak digemari oleh masyarakat sebagai makanan jajan atau camilan dari berbagai kelompok ekonomi dan kelompok umur. Kue kacang dikonsumsi oleh seluruh kalangan usia, baik anak-anak hingga dewasa. Permintaan konsumen terhadap kue kacang hampir tidak pernah mengalami penurunan. Dalam grafik produksi kue kacang dapat dilihat peningkatan dan penurunan jumlah penjualan kue kacang setiap bulannya mulai dari September 2018 sampai dengan Agustus 2019.



Gambar 1.1 Data Permintaan Kue Kacang UD. Rojifia
Sumber : Data sekunder UD. Rojifia

UD. Rojifia yang sudah beroperasi selama kurang lebih 12 tahun ini mengalami banyak perubahan dalam proses perkembangannya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha diketahui terdapat beberapa masalah mendasar yang menyebabkan industri ini sulit berkembang yaitu, (1) adanya pesaing yang memproduksi dan menjual produk sejenis disekitar lokasi usaha, (2) Fluktuasi harga bahan baku, karena UD. Rojifia dalam proses produksinya menggunakan bahan baku utama kacang tanah dimana sering mengalami kenaikan harga yang cenderung tidak stabil, (3) Alat produksi yang digunakan dalam proses usahanya masih sederhana dan terbatas, (4) Sistem pengelolaan manajemen usahanya masih sederhana. Oleh karena itu pemilik usaha diharapkan mampu merumuskan strategi mempertahankan usahanya agar terus berkembang secara berkelanjutan di masa

yang tepat dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan yang akan datang.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas dapat menjadi dasar pertimbangan peneliti untuk menganalisis lebih lanjut terkait strategi pengembangan yang digunakan UD. Rojifia Dam Saola Desa Tegal Rejo Kecamatan Mayang, Jember untuk mengembangkan usahanya dan bertahan ditengah persaingan usaha yang semakin ketat. Dalam penelitian ini, alat analisis yang akan digunakan untuk menyusun strategi yang tepat bagi perusahaan adalah SWOT untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan QSPM untuk menetapkan prioritas strategi alternatif yang dapat dilaksanakan secara objektif dalam mengembangkan usahanya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang menjadi fokus dari penelitian ini adalah:

1. Apa sajakah faktor internal dan eksternal yang dapat berpengaruh terhadap pengembangan usaha pada UD. Rojifia?
2. Bagaimana alternatif strategi yang tepat untuk diterapkan pada UD. Rojifia?
3. Apa prioritas strategi yang tepat untuk diterapkan pada UD. Rojifia?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dijabarkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan pada UD. Rojifia.
2. Untuk merumuskan alternatif apa saja yang tepat diterapkan pada UD. Rojifia.
3. Untuk mengetahui prioritas strategi yang tepat diterapkan pada UD. Rojifia.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah mendapatkan perencanaan strategi pengembangan yang berguna:

1. Bagi Unit Bisnis UD. Rojifia

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu UD. Rojifia untuk mengevaluasi dan mengkomunikasikan strategi terkait penerapan alternatif strategi yang tepat guna bagi proses pengembangan usahanya.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai referensi untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada perusahaan.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis terkait penerapan beberapa teori yang telah diperoleh dalam perkuliahan.

4. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi pihak-pihak yang akan melaksanakan penelitian lebih lanjut tentang analisis strategi pengembangan usaha dengan menggunakan metode analisis SWOT dan QSPM.