

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Agroindustri merupakan sektor penting dalam perekonomian Indonesia, terutama di daerah-daerah yang memiliki potensi pertanian yang tinggi, seperti Kabupaten Jember. Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Jawa Timur yang memiliki beberapa potensi di sektor pertanian, salah satunya adalah singkong. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Jember tahun 2020, produktivitas tanaman singkong sebesar 175.17 Kw/Ha dengan produksi sebesar 9.492 Ton di luas panen 542 Ha. Agroindustri singkong di Kabupaten Jember memiliki jumlah yang sangat besar dan tersebar di beberapa kecamatan. Salah satu hasil agroindustri singkong di Kabupaten Jember yaitu tape singkong.

Menurut Nurhayati (2019), tape singkong merupakan usaha pengolahan singkong melalui proses fermentasi dari tanaman singkong menjadi produk tape singkong yang memiliki rasa manis dan mengandung sedikit alkohol. Alkohol pada tape singkong akan menyebabkan rasa mual dan terasa panas diperut jika dikonsumsi secara berlebihan. Tape singkong di Kabupaten Jember menjadi primadona khas Jember dikarenakan memiliki cita rasa yang unik dan sangat diinginkan oleh warga dan masyarakat Jember (Manie dkk., 2024). Tape singkong dapat diproduksi menjadi beberapa produk makanan seperti suwar suwir, dodol tape, proll tape, brownies tape, pia tape, dan lain-lain. Produk olahan dari tape singkong mayoritas dipasarkan sebagai produk oleh – oleh khas Kabupaten Jember. Salah satu primadona khas Kabupaten Jember yang lain yaitu kedelai edamame.

Kedelai Edamame adalah salah satu sayuran bergizi yang terkenal dan dikonsumsi di Asia dan Amerika, dimana di Kabupaten Jember kedelai edamame merupakan komoditas utama yang memiliki nilai guna sebagai bahan baku dalam pembuatan produk olahan oleh – oleh khas Jember (Djanta et al., 2020;

Kurniasanti dkk., 2014). Hasil produksi edamame di Kabupaten Jember diperkirakan mencapai 9 – 10 Ton/Ha jenis-jenis olahan edamame yang sudah ada diantaranya, susu edamame, kripik edamame dan edamame kering. Kedelai Edamame sangat bermanfaat bagi kesehatan karena mengandung protein dan senyawa organik seperti asam folat, mangan, isoflavon, betakaroten dan sukrosa (Anam dkk., 2019).

Pia Tape dan Pia Edamame merupakan salah satu produk hasil olahan dari Tape Singkong dan Kedelai Edamame yang diinovasikan dan dipasarkan sebagai oleh – oleh khas Jember selain Tape Singkong. Salah satu UMKM penghasil Pia Tape dan Pia Edamame di Jember yaitu Usaha Pia Syam Jember. UMKM yang didirikan oleh seorang ibu rumah tangga bernama Ibu Sovik ini berdiri sejak tahun 2012. Berlokasi di Perum Taman Gading Blok AW no no 27, Tumpengsari, Tegal Besar, Kec. Kaliwates, Kabupaten Jember. Produk UMKM ini yaitu Pia isi Tape dan Pia isi Edamame. Usaha ini berawal dari ide pemilik yang ingin menghasilkan uang dari rumah saja, kemudian pemilik usaha memiliki ide untuk membuat Pia dengan isian yang inovatif. Pada umumnya Pia kebanyakan dijual dengan isian kacang hijau, coklat, keju, tetapi berbeda dengan Pia Syam yang menawarkan keunikan produk dengan menggunakan Pia isi Tape dan Pia isi Edamame sehingga memberikan rasa baru pada konsumen. Tujuan pemilik usaha tersebut memproduksi Pia ini untuk membuka lapangan pekerjaan, menjalin hubungan dengan orang lain dengan mampu memasarkan produknya dan untuk mendapatkan keuntungan.

Produk Pia Syam telah dipasarkan sebagai oleh – oleh khas Jember. Pia Syam mampu menghasilkan 100 sampai 150 dus per hari dari 2 varian Pia, Pia Tape dan Pia Edamame. Dengan produksi dilakukan dengan 3 karyawan dimana setiap karyawan memiliki tugas kerja yaitu bagian pembuatan isian Pia, bagian pembuatan kulit Pia, bagian penggulungan dan bagian pelipatan Pia, bagian pengemasan dilakukan bersama. Untuk pemasarannya sendiri dilakukan oleh pemilik usaha tersebut. Harga produk tergantung variasi, Pia isi Tape dengan harga Rp. 18.000 sedangkan Pia isi Edamame dijual dengan harga Rp. 20.000. Penjualan Pia Syam Jember mengalami fluktuasi penjualan. Pada tahun 2023 di bulan-bulan tertentu yang terdapat hari libur

sedikit mendapat omzet 5 hingga 8 juta, kemudian mengalami peningkatan yang cukup melejit pada saat libur hari raya dengan mendapat omzet setengah bulan 70 juta, untuk libur natal dan tahun baru mendapat omzet sekitar 35 juta. Untuk tahun 2024 di dapat usaha mengalami stagnan, sehingga pada bulan-bulan tertentu yang memiliki sedikit hari libur, omzet yang diperoleh masih berada di kisaran 5 hingga 7 juta rupiah. Saat libur hari raya omzet mengalami kenaikan meskipun tidak terlalu signifikan dengan pencapaian sekitar 72 juta dalam setengah bulan. Sementara selama libur natal dan tahun baru, omzet yang didapat yaitu 35 juta.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, Pia Syam ini memiliki potensi daya saing yang tinggi sehingga usaha Pia Syam dapat dikembangkan menjadi usaha yang lebih berkembang di sektor pasar industri kuliner di Jember. Permasalahan lain yang dialami oleh usaha Pia Syam karena kurang memiliki banyak peminat akibat banyaknya pesaing yang memiliki produk sejenis, usaha ini juga masih memiliki permasalahan dalam pengembangannya. Karena itu, Pia Syam memerlukan perumusan strategi pengembangan usaha yang efisien dalam mengembangkan usahanya. Strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha ini yaitu dengan dua faktor internal dan eksternal untuk memperbesar *strength* (kekuatan) pada perusahaan, memperkecil *weaknesses* (kelemahan) yang dimiliki perusahaan, serta meraih *opportunity* (peluang) yang ada pada perusahaan dan mengurangi *threats* (ancaman) di luar perusahaan.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas dapat dijadikan pertimbangan peneliti untuk menganalisis lebih lanjut mengenai “Strategi Pengembangan Bisnis Pia Spam Jember Melalui Pendekatan SWOT”. Pada penelitian ini alat analisis yang digunakan untuk menyusun strategi yang tepat yaitu analisis SWOT sebagai cara yang sistematis untuk menganalisis situasi atau strategi alternative pengembangan usaha. Analisis SWOT merupakan awal proses perumusan strategi untuk membantu menemukan kesesuaian strategis antara peluang-peluang eksternal dan kekuatan- kekuatan internal. Selain itu juga menggunakan QSPM untuk pemantapan strategi sebagai prioritas yang dapat dilakukan secara objektif dalam pengembangan usaha.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka diperoleh rumusan masalah dalam penelitian sebagai berikut :

1. Faktor apa saja yang menjadi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) pada Pia Syam Jember?
2. Bagaimana strategi pengembangan yang tepat dilakukan pada usaha Pia Tape dan Edamame Syam Jember melalui metode SWOT dan QSPM?
3. Bagaimana prioritas strategi pengembangan usaha Pia Syam di Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disajikan, tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) pada Pia Syam Jember.
2. Mampu memberikan strategi pengembangan yang tepat dilakukan Pia Syam Jember dalam upaya pengembangan usaha berdasarkan hasil analisis menggunakan SWOT dan QSPM.
3. Menentukan prioritas strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan dalam usaha Pia Syam di Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang telah diuraikan diatas, manfaat yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu meningkatkan efisiensi produk Pia Syam Jember dengan menganalisis dan meningkatkan daya saing di pasar dan dapat menerapkan pengembangan usaha yang tepat.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat membantu meningkatkan pengetahuan, wawasan, menambah ilmu dan pengalaman tentang strategi pengembangan suatu usaha kedepannya.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait upaya pengembangan usaha dalam memenuhi kebutuhan konsumen serta dijadikan sebagai referensi pembelajaran atau bahan referensi melakukan penelitian khususnya pada metode SWOT dan QSPM.