

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha kuliner telah menjadi sektor bisnis yang sangat menjanjikan, mengingat pangan merupakan kebutuhan dasar yang selalu dicari oleh setiap individu. Tingginya tingkat konsumsi makanan, yang dipengaruhi oleh peningkatan jumlah penduduk dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, menciptakan peluang besar bagi pelaku bisnis kuliner (Juliansyah dan Nurbayan, 2018). Seiring dengan perkembangan ini, industri kuliner terus mengalami pertumbuhan yang signifikan, ditandai dengan semakin banyaknya usaha kuliner baru yang bermunculan. Peluang ini juga memberikan motivasi bagi banyak masyarakat untuk memulai bisnis kuliner, terutama makanan yang sedang populer dan diminati, seperti dimsum. Namun, tidak hanya peluang yang datang kepada pemilik usaha tetapi terdapat pula kendala yang dihadapi pemilik usaha dalam menjalankan bisnisnya, salah satunya yaitu kemampuan dalam meningkatkan penjualan produk yang menjadi salah satu indikator perkembangan bisnis (Purbasani dkk., 2021).

Makanan khas Tiongkok yang kini banyak disukai oleh masyarakat Indonesia yaitu dimsum, menjadi pilihan utama dalam industri kuliner Indonesia karena kepraktisan dan cita rasa yang khas. Dimsum yang umumnya terbuat dari bahan dasar seperti ayam dan udang, serta disajikan dengan cara dikukus, telah diadaptasi untuk memenuhi selera masyarakat Indonesia (Chendawati, 2017). Umumnya dimsum yang disajikan per porsi terdapat sekitar tiga hingga empat buah. Beberapa jenis makanan dimsum diantaranya yaitu *dumpling*, *hakau*, *bakpao*, dan yang paling populer dikalangan masyarakat yaitu siomai. Penentuan Kadar Protein pada Dimsum (Dimsum udang dan Dimsum Siomay Ayam) dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) menggunakan metode Kjeldahl dilakukan dengan berbagai tahap kerja (Tahap Destruksi, Tahap Destilasi dan Tahap Titrasi). Hasil penelitian diperoleh kadar protein pada Dimsum Siomay mengandung, pada Dimsum Siomay Udang 11,85% dan pada Dimsum Siomay ayam 13,07%. Dimsum dapat menjadi pilihan alternatif yang sehat karena memiliki kandungan protein tinggi serta melalui proses pengolahan yang mempertahankan nilai gizi bahan bakunya (Basri

dkk., 2021).

Meningkatnya permintaan terhadap dimsum mendorong banyak pengusaha untuk memasuki pasar dimsum dengan berbagai inovasi produk guna menarik minat konsumen (Tambunan dkk., 2021). Namun, semakin maraknya persaingan di industri dimsum menuntut para pelaku usaha untuk terus berinovasi dan meningkatkan daya saing. Ketatnya persaingan dalam bisnis dimsum mendorong para pebisnis untuk mencari keunikan dalam produk dan strategi pengembangan mereka, guna menarik hati konsumen dan menjaga loyalitas mereka. Hal tersebut menjadi salah satu ancaman bagi pebisnis karena munculnya produk sejenis dengan beberapa kelebihan yang dapat mempengaruhi konsumen untuk beralih ke produk pesaing. Banyaknya pesaing pasar tentunya akan mempengaruhi konsumen untuk lebih kritis dalam memilih produk yang lebih unggul. Adanya persaingan tersebut maka suatu perusahaan harus mampu bertahan dan menghadapi persaingan secara profesional. Suatu usaha dapat bertahan jika usaha tersebut dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan atau mengikuti *trend* dalam perkembangan bisnis (Sari, 2021).

UD Inarta Berhasil menciptakan beragam produk dimsum di Kabupaten Jember, khususnya Kecamatan Panti dengan 15 varian yang menarik, seperti Siomay Crab, Siomay Ayam, Siomay Keju, Kwotie, Siomay Jamur, Xialong Bao, *Spring Roll*, Keichak, Sushi Crabstik, Kocoi, Bola-bola Udang, Udang Rambutan, Tim Kulit Tahu, Lumpia Jepang dan *Money bag*. Pemasaran produk dilakukan dengan cara *door-to-door* ke kafe-kafe di daerah Jember, Lumajang, Bondowoso dan Situbondo. Meskipun demikian, dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, penting bagi UD Inarta Berhasil untuk memiliki strategi pengembangan yang efektif guna mempertahankan dan meningkatkan posisi pasarnya. Dengan strategi pengembangan yang masih terbatas memengaruhi efektivitas penjualan produk dimsum. Menurut hasil data penjualan, UD Inarta Berhasil mulai dari tahun 2020 hingga tahun 2022 mengalami penurunan penjualan produk dimsum, pada tahun 2020 penjualan dimsum sekitar 12 kwintal dengan total Rp. 135.000.000, hingga di tahun 2022 mengalami penurunan produksi sebesar 33,6 Kwintal dengan total penjualan Rp. 331.800.000. Penurunan penjualan

disebabkan oleh Covid-19 yang disaat itu cafe-cafe ditutup untuk mencegah penularan Covid-19. Pada Tahun 2023 mengalami kenaikan sebesar 81,6 kwintal dengan total penjualan Rp. 1.060.800.000 hingga pada tahun 2024 bertambah naik sebesar 97,2 kwintal dengan total penjualan Rp. 1.263.600.000. Kenaikan produksi dan penjualan UD Inarta Berhasil disebabkan oleh beberapa faktor utama, di antaranya adalah penambahan jumlah tenaga kerja yang memungkinkan proses produksi berjalan lebih cepat dan efisien, sehingga kapasitas *output* harian meningkat. Selain itu, bertambahnya jumlah mitra kerja sama seperti kafe dan kedai makanan juga turut mendorong peningkatan permintaan produk, karena jangkauan distribusi semakin luas dan peluang pasar yang tercipta menjadi lebih besar.

Berdasarkan permasalahan yang disebutkan maka perlu diterapkan strategi pengembangan yang tepat bagi UD Inarta Berhasil yaitu dengan metode yang dipilih dalam penelitian ini menggunakan matriks IE (*Internal-External*) dan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Matriks IE dipilih sebagai langkah pertama untuk mengetahui posisi UD Inarta Berhasil sehingga dapat ditentukan strategi sesuai posisi perusahaan. Perumusan strategi menggunakan matriks SWOT yang akan menganalisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) sehingga dari analisis tersebut dapat diambil suatu keputusan. Peneliti memilih matriks SWOT karena UD Inarta Berhasil perlu melakukan evaluasi untuk mengukur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Selain itu matriks SWOT lebih sederhana dan dapat dipahami oleh orang baru. Oleh karena itu, penelitian mengenai strategi pengembangan pada UD Inarta Berhasil ini menggunakan analisis SWOT dan Matriks IE. Adapun analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) tidak digunakan dalam penelitian ini karena metode tersebut memerlukan penilaian kuantitatif yang mendalam dan data numerik yang konsisten dari berbagai alternatif strategi, sedangkan kondisi di lapangan menunjukkan bahwa ketersediaan data dan kapasitas sumber daya dalam memahami metode kuantitatif secara kompleks masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian mengenai strategi pengembangan pada UD Inarta Berhasil ini menggunakan analisis SWOT dan Matriks IE.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas dapat diketahui rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada strategi pengembangan usaha produk dimsum pada UD Inarta Berhasil di Kecamatan Panti Kabupaten Jember?
- b. Bagaimana posisi strategis dalam strategi pengembangan usaha produk dimsum pada UD Inarta Berhasil di Kecamatan Panti Kabupaten Jember?
- c. Alternatif strategi apakah yang menjadi pertimbangan dalam strategi pengembangan usaha produk dimsum pada UD Inarta Berhasil di Kecamatan Panti Kabupaten Jember?

## 1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas dapat diketahui tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Menganalisis faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*treaths*) pada strategi pengembangan produk Dimsum di UD Inarta Berhasil, Kecamatan Panti Kabupaten Jember.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis posisi strategis dalam strategi pengembangan usaha produk dimsum pada UD Inarta Berhasil di Kecamatan Panti Kabupaten Jember.
- c. Merumuskan dan menjelaskan alternatif strategi pengembangan pada UD Inarta Berhasil di Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka manfaat yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi perusahaan mengenai strategi pengembangan usaha produk Dimsum pada UD Inarta Berhasil, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi juga memberikan tambahan wawasan peneliti di bidang strategi pengembangan usaha.

3. Bagi peneliti berikutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber pengetahuan dan referensi, serta menjadi pembanding bagi penelitian selanjutnya.