

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dunia bisnis terus berkembang pesat di era globalisasi, yang memicu persaingan ketat antar perusahaan. Pengusaha harus menyusun dan menerapkan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan serta mengembangkan usaha mereka, sekaligus merebut dan menjaga pangsa pasar. Strategi yang efektif menjadi kunci keunggulan kompetitif dan keberhasilan perusahaan. Menurut Rangkuti (2016), strategi pengembangan usaha adalah tindakan yang dirumuskan untuk diterapkan dalam jangka panjang, terutama di dunia usaha yang sering menghadapi kesulitan dalam mencapai sasaran. David (2017:9) menyatakan bahwa manajemen strategi dapat membuat organisasi lebih proaktif melalui pendekatan yang logis, sistematis, dan objektif untuk menentukan arah usaha di masa depan. Oleh karena itu, strategi pengembangan usaha menjadi cara penting untuk memulai atau memperluas bisnis guna mencapai tujuan tertentu.

UD Roti Said adalah usaha kuliner milik Bapak Widi yang berdiri sejak 1990 dan awalnya fokus pada produksi roti melalui *bakery*. Usaha ini berkembang hingga 2013, namun kemudian mengalami penurunan penjualan. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan beralih memproduksi pia edamame dan mengubah jalur distribusi dari *bakery* menjadi oleh-oleh, tanpa mengganti nama perusahaan. UD Roti Said Berlokasi di Jl. Soetomo No. 28, Kauman, Kaliwates, Jember. UD Roti Said dikenal sebagai produsen pia edamame pertama di Kabupaten Jember dan menjadi distributor tetap di berbagai pusat oleh-oleh setempat. Produk pia edamame menjadi inovasi olahan pangan khas daerah Jember yang memanfaatkan potensi lokal berupa kedelai edamame sebagai bahan baku utama.

UD Roti Said telah memenuhi ketentuan perizinan usaha dengan memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), serta Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Legalitas tersebut menjadi dasar penting dalam menjamin keamanan pangan dan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan, sekaligus menunjukkan kepatuhan usaha terhadap regulasi pemerintah. Usaha ini memiliki lokasi yang strategis dan mudah dijangkau, sehingga mendukung efektivitas kegiatan

operasional serta distribusi produk. Proses produksi dilakukan melalui tahapan *blanching* dan *grinding* yang menghasilkan bahan isian pia dengan tekstur halus dan cita rasa khas yang menjadi daya tarik utama bagi konsumen. Tingkat persaingan yang relatif rendah memberikan peluang untuk memperkuat posisi pasar dan meningkatkan kapasitas produksi di masa mendatang.

UD Roti Said merupakan usaha yang telah berkembang pesat dalam memasarkan hasil produksinya. Penjualan dilakukan melalui berbagai saluran, baik secara langsung di toko oleh-oleh khas Jember maupun secara online melalui platform seperti Shopee. Jangkauan pemasarannya kini telah meluas hingga ke Jepang serta beberapa kota besar di Indonesia seperti Bandung, Jakarta, dan Surabaya. Usaha ini menawarkan produk dengan harga yang terjangkau, yakni sekitar Rp25.000 per kemasan *box*. Kombinasi antara cita rasa khas yang disukai konsumen, kualitas yang konsisten, serta strategi pemasaran yang efektif menjadi faktor utama keberhasilan UD Roti Said dalam menarik minat pasar. UD Roti Said mampu memproduksi sekitar 1.166 kemasan produk dalam satu bulan atau sekitar 300 kemasan setiap minggu. Usaha ini mampu memperoleh pendapatan hingga mencapai Rp25.000.000 per bulan. Keberhasilan ini menunjukkan kemampuan UD Roti Said dalam mengelola produksi dan distribusi secara efisien untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat.

UD Roti Said sendiri memiliki beberapa permasalahan seperti fluktuasi penjualan saat pandemi COVID-19 melanda, peralatan produksi masih menggunakan alat manual sehingga proses produksi kurang efisien, strategi promosi masih terbatas, serta tidak adanya sistem pencatatan keuangan yang memadai dan terstruktur. Hal ini akan menimbulkan berbagai dampak terhadap keberlangsungan usaha, seperti kesulitan dalam mengontrol arus kas, menurunnya kapasitas produksi akibat keterbatasan alat, berkurangnya daya saing di pasar karena promosi yang kurang optimal, serta sulitnya pengambilan keputusan strategis karena minimnya data keuangan yang akurat dan terorganisir.

Berdasarkan permasalahan diatas, perlu dilakukan perbaikan pada aspek aspek permasalahan pada UD Roti Said, guna meningkatkan efektivitas, produktivitas serta meningkatkan daya saing UD Roti Said. Pendekatan yang diterapkan ialah *Decision Support System* (DSS) dengan memanfaatkan aplikasi DSS versi 2.0 sebagai alat bantu dalam menganalisis kelayakan usaha dari aspek finansial maupun nonfinansial. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan hasil analisis yang objektif, sistematis, dan terukur terhadap berbagai aspek usaha, baik internal maupun eksternal, seperti aspek hukum, pemasaran, produksi, manajemen sumber daya manusia, lingkungan, dan keuangan.

Melalui penggunaan sistem pendukung keputusan ini, proses penilaian kelayakan dapat dilakukan secara lebih efisien dan akurat, sehingga membantu manajemen dalam mengambil keputusan strategis yang tepat untuk pengembangan usaha. Hasil dari analisis berupa *executive summary* untuk aspek nonfinansial dan *financial summary* untuk aspek finansial, yang memberikan gambaran komprehensif mengenai tingkat kelayakan, potensi, serta arah pengembangan usaha UD Roti Said. Penerapan pendekatan *Decision Support System* (DSS) diharapkan dapat menjadi dasar yang kuat dalam perencanaan dan pengambilan keputusan berbasis data bagi keberlanjutan UD Roti Said.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dapat dirumuskan beberapa rumusan permasalahan, diantaranya yaitu:

1. Bagaimana pengembangan usaha UD Roti Said berdasarkan aspek nonfinansial?
2. Bagaimana pengembangan usaha UD Roti Said berdasarkan aspek finansial?
3. Bagaimana rekomendasi perbaikan dan pengembangan pada UD Roti Said berdasarkan hasil analisis aplikasi DSS UMKM versi 2.0?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Menganalisis kinerja aspek nonfinansial pada UD Roti Said.
2. Menganalisis kinerja aspek finansial pada UD Roti Said.
3. Memberikan rekomendasi perbaikan dan pengembangan pada UD Roti Said berdasarkan hasil analisis aplikasi DSS UMKM versi 2.0.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian diatas, adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dapat membantu peneliti dalam memperluas pengetahuan dan wawasan, meningkatkan kemampuan mengidentifikasi masalah, menganalisis, serta menentukan prioritas strategi pengembangan usaha suatu perusahaan.
2. Penelitian ini juga dapat membantu peneliti untuk mengetahui seberapa besar tantangan yang dihadapi dalam persaingan dunia usaha/bisnis, menggunakan metode *Decision Support System* (DSS).

3. Penelitian ini selain dapat menambah wawasan dan pengetahuan, dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan topik yang sama.