

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha saat ini berlangsung semakin pesat seiring dengan tumbuhnya berbagai sektor industri, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki peran krusial dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mendistribusikan pendapatan masyarakat, serta memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan Produk Domestik Bruto (Hasanah dkk., 2025). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM diklasifikasikan ke dalam tiga kelompok berdasarkan jumlah aset dan pendapatan tahunan, yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Usaha mikro memiliki total aset di bawah Rp50 juta dengan pendapatan maksimal Rp300 juta per tahun, usaha kecil memiliki aset antara Rp50 juta hingga Rp500 juta dengan pendapatan tahunan Rp300 juta sampai Rp2,5 miliar, sedangkan usaha menengah memiliki aset Rp500 juta hingga Rp10 miliar dengan pendapatan tahunan sebesar Rp2,5 miliar sampai Rp50 miliar.

Implementasi dan perkembangan UMKM tersebut tidak hanya terjadi pada tingkat nasional, tetapi juga pada tingkat daerah. Salah satu daerah yang menunjukkan perkembangan UMKM yang signifikan adalah Kabupaten Jember yang merupakan salah satu wilayah di Provinsi Jawa Timur. Keberadaan UMKM di Kabupaten Jember berkontribusi besar terhadap penciptaan lapangan kerja serta peningkatan pendapatan masyarakat. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember, jumlah usaha mikro pada tahun 2024 mencapai 94.612 unit. Perkembangan usaha mikro di Kabupaten Jember meliputi berbagai industri pengolahan, salah satunya yaitu industri kerupuk.

Kerupuk merupakan salah satu jenis makanan kering yang dibuat dari bahan-bahan dengan kandungan pati yang relatif tinggi. Secara umum, kerupuk juga didefinisikan sebagai makanan ringan yang mengalami peningkatan volume selama proses penggorengan, sehingga menghasilkan tekstur berpori dan memiliki densitas yang rendah (Lobo dkk. 2023). Salah satu usaha mikro di Kabupaten Jember

yang bergerak di bidang produksi kerupuk adalah Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk, yang didirikan oleh Bapak Hari sejak tahun 2003. Usaha ini berlokasi di Dusun Krajan, Desa Sumber Jeruk, Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember. Produk yang ditawarkan adalah kerupuk bawang yang masih mentah dengan cita rasa bawang berbahan dasar tepung terigu dan tepung tapioka. Kegiatan produksi dilakukan setiap hari dengan penggunaan 25 kg bahan baku utama yang terdiri dari tepung terigu dan tepung tapioka dengan perbandingan yang sama. Kedua bahan tersebut dicampurkan dengan bumbu-bumbu, seperti bawang putih, garam, dan air hingga membentuk adonan yang tercampur merata. Usaha ini mampu mengolah sekitar 700–775 kg tepung dalam satu bulan, yang menghasilkan 640–715 kg kerupuk bawang mentah dalam tiga varian kemasan, yaitu 500 gr seharga Rp14.000, 1 kg seharga Rp28.000, dan 5 kg seharga Rp140.000. Berdasarkan kapasitas produksi dan harga jual tersebut, omzet usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk diperkirakan mencapai Rp200.000.000–Rp250.000.000 per tahun. Pemasaran kerupuk bawang pada Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk dilakukan melalui *reseller*, penjualan langsung di tempat produksi secara eceran maupun satuan, pemanfaatan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp pribadi, serta rekomendasi dari pelanggan lama. Kegiatan pemasaran dilakukan tidak hanya di wilayah sekitar Kabupaten Jember, tetapi juga di daerah Situbondo, Bali, dan Madura.

Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk dalam pelaksanaannya masih dihadapkan pada beberapa permasalahan yang memengaruhi kinerja usahanya. Permasalahan yang dihadapi pada usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk adalah terjadinya fluktuasi penjualan yaitu, pada bulan Januari jumlah penjualan sebanyak 695 kg, Februari sebanyak 710 kg, Maret sebanyak 700 kg, April sebanyak 713 kg, Mei sebanyak 700 kg, Juni sebanyak 675 kg, Juli sebanyak 660 kg, Agustus sebanyak 680 kg, September sebanyak 640 kg, Oktober sebanyak 650 kg serta November dan Desember sebanyak 640 kg. Permasalahan lain yang ditemui ialah adanya pelaku usaha yang sama yaitu Usaha Kerupuk Bawang Dua Putri dan Kerupuk Bawang Ibu Ida yang menawarkan produk serupa dalam lokasi yang cukup berdekatan serta menawarkan harga yang lebih rendah yaitu Rp24.000

per kg dan Rp23.000 per kg. Persaingan tersebut berdampak pada menurunnya jumlah produksi Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk, yang semula mencapai 35 kg per hari menjadi 25 kg per hari. Faktor lain yang turut memengaruhi daya saing produk berkaitan dengan aspek penampilan dan pengemasan produk. Produk kerupuk bawang masih memiliki desain label yang kurang menarik serta belum memuat informasi produk secara lengkap, seperti komposisi produk, berat bersih dan tanggal produksi. Kemasan produk juga masih belum optimal karena proses pengemasan dilakukan secara manual dengan menggunakan staples pada bagian ujung kemasan. Sistem pengemasan ini berpotensi menimbulkan celah pada kemasan sehingga dapat mengurangi kerapian dan estetika tampilan produk. Dampak yang terjadi menyebabkan usaha ini kurang mampu bersaing dengan produsen kerupuk bawang lainnya, sehingga menuntut Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk untuk melakukan strategi pemasaran yang lebih tepat.

Strategi pemasaran merupakan salah satu komponen penting dalam strategi perusahaan yang perlu disusun secara cermat agar perusahaan mampu bersaing dan bertahan di tengah persaingan usaha yang semakin kompetitif dan variatif. Penentuan suatu strategi didasarkan pada hasil analisis terhadap berbagai faktor yang memengaruhi perusahaan, baik faktor internal maupun eksternal. Lingkungan eksternal saat ini mengalami perubahan yang berlangsung dengan cepat, sehingga menimbulkan berbagai peluang dan ancaman bagi perusahaan. Perubahan pada faktor lingkungan eksternal tersebut juga berimplikasi pada perubahan kondisi internal perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu bisnis (Febriansyah, 2023). Kondisi tersebut menuntut perusahaan untuk memahami kekuatan serta kelemahan yang dimiliki guna memanfaatkan peluang dan meminimalkan dampak ancaman yang dihadapi.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dapat menjadi dasar pertimbangan peneliti untuk menganalisis lebih lanjut mengenai strategi pemasaran yang digunakan Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk untuk mengembangkan usahanya, bertahan di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, serta produk kerupuk bawang ini mampu diketahui oleh konsumen secara luas. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi evaluasi faktor

internal (*Internal Factor Evaluation*; IFE) dan evaluasi faktor eksternal (*External Factor Evaluation*; EFE), menganalisis matriks Internal Eksternal (IE), merumuskan strategi alternatif pemasaran dengan menggunakan matriks SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*) dan menentukan strategi prioritas pemasaran dengan menggunakan matriks *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), sehingga peneliti mengambil judul "**Strategi Pemasaran Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember**".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat disimpulkan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor yang menjadi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember?
2. Bagaimana alternatif strategi pemasaran pada usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember?
3. Bagaimana prioritas strategi pemasaran pada usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.
2. Merumuskan alternatif strategi pemasaran pada Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.
3. Menentukan prioritas strategi pemasaran yang tepat pada Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan permasalahan dalam latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah dijelaskan di atas, maka penelitian ini diharapkan mampu memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan mampu membantu penulis agar lebih memahami dan memperluas pengetahuan mengenai strategi pemasaran kerupuk bawang pada Usaha Kerupuk Bawang Putra Sumber Jeruk yang berlokasi di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.

2. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pemilik usaha dalam menentukan langkah-langkah strategi pemasaran yang tepat. Melalui hasil analisis yang diperoleh, pemilik usaha dapat mengetahui aspek-aspek mana yang perlu dipertahankan, ditingkatkan, atau diperbaiki agar pemasaran produk menjadi lebih efektif. Penelitian ini juga dapat membantu pemilik usaha dalam memanfaatkan peluang pasar secara optimal serta menghadapi tantangan persaingan, sehingga usaha dapat berkembang lebih baik di masa mendatang.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran, serta dapat digunakan sebagai bahan rujukan dalam proses pembelajaran.