

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia terkenal sebagai negara yang memiliki sisi agraris dengan banyak sumber daya alam, salah satunya adalah pisang. Pisang (*Musa paradisiaca*) adalah salah satu komoditas pertanian yang diproduksi secara luas di Indonesia. Produksi pisang tersebar di berbagai provinsi dengan konsentrasi wilayah penghasil utama berada di Pulau Jawa, Sumatera, dan Sulawesi, sebagaimana ditunjukkan melalui pemetaan wilayah produksi komoditas tanaman pangan di Indonesia (Priandoko dkk., 2024). Tingginya produksi ini tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumsi pisang segar, tetapi juga mendorong perkembangan industri yang berbasis pengolahan pisang untuk meningkatkan nilai tambah produk pertanian (Hasanah dan Mayshuri, 2015). Salah satu wilayah yang memiliki peluang besar dalam produksi pisang adalah Kabupaten Banyuwangi. Terletak di bagian timur Pulau Jawa, Banyuwangi memiliki kondisi geografis dan cuaca yang sangat mendukung untuk pertumbuhan berbagai varietas pisang. Keunggulan ini menjadikan Banyuwangi pusat produksi pisang, dan telah memicu perkembangan berbagai industri pengolahan pisang, termasuk sale pisang. Sale pisang adalah produk olahan tradisional dari pisang yang bernilai ekonomis tinggi karena daya simpan yang lebih lama dan rasa yang unik, menjadikannya pilihan oleh-oleh dan camilan yang disukai masyarakat (Kurnia dkk., 2023).

UD Sejati sale pisang muncul sebagai salah satu usaha agroindustri kecil yang berfokus pada pengolahan sale pisang di Banyuwangi. Memulai sejak tahun 2011 sebagai Usaha Kecil Keluarga (UKK), UD Sejati berkembang menjadi Usaha Dagang (UD) pada tahun 2016. Bisnis ini dimiliki dan dioperasikan oleh Ibu Wiwik yang berusia 59 tahun, dan memiliki lima karyawan. Keberhasilan UD Sejati sale pisang bergantung pada pemilihan bahan baku utama, yaitu pisang barlin. Jenis pisang ini dipilih karena menawarkan beberapa kelebihan dibandingkan pisang lainnya seperti pisang emas. Beberapa keunggulan pisang barlin termasuk

kemudahan dalam pengolahan, rasa yang lebih enak, harga bahan baku yang terjangkau, dan waktu memasak yang lebih cepat, yang membuat produksi sale pisang lebih efisien. UD Sejati sale pisang mendapatkan pasokan pisang barlin dari petani lokal dan tengkulak di daerah Kalibaru. Untuk memastikan ketersediaan bahan baku dan memenuhi permintaan pasar yang meningkat, terutama saat Ramadhan, UD Sejati sale pisang juga membeli bahan baku dari Lampung. Tindakan ini diambil tidak hanya untuk menjamin ketersediaan stok dan harga yang lebih terjangkau, tetapi juga untuk memastikan kepuasan pelanggan dan memenuhi permintaan. Saat kondisi normal, kapasitas produksi UD Sejati sale pisang adalah sekitar 30 kg setiap hari, tetapi juga dapat meningkat hingga 50 kg per hari, bahkan bisa mencapai 200 kg per hari apabila ada pesanan besar. UD Sejati sale pisang dalam satu siklus produksi mengolah sekitar 100 tandan pisang, yang setara dengan 200 hingga 500 sisir pisang. Sale pisang dijual dengan harga Rp50.000 per kilogram dengan berbagai pilihan kemasan. Pemasaran dilakukan secara langsung di Banyuwangi dan melalui *platform online*, toko oleh-oleh, serta menjangkau pasar yang lebih luas hingga Jakarta.

UD Sejati Sale Pisang menghadapi tantangan berupa tingginya tingkat persaingan usaha di Kabupaten Banyuwangi. Banyaknya usaha sejenis seperti Della Sale, UD Mandiri Sale Pisang, Buk Susiyani Sale Pisang, Sale Pisang Barlin Uma, dan Sale Pisang Pak Imam menyebabkan persaingan pasar semakin ketat. Kondisi tersebut tidak hanya ditandai dengan bertambahnya jumlah pelaku usaha, tetapi juga berdampak pada fluktuasi permintaan produk. Persaingan usaha yang semakin kompetitif dapat menjadi faktor yang memengaruhi kebijakan dan kinerja perusahaan, sehingga usaha perlu memperhatikan strategi pemasaran agar mampu mempertahankan daya saingnya (Faizah, 2019), oleh karena itu, aspek pemasaran menjadi salah satu aspek penting yang perlu dievaluasi untuk mengetahui apakah kondisi pemasaran yang dimiliki UD Sejati Sale Pisang masih mampu mendukung pengembangan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

Selain pada aspek pemasaran, UD Sejati Sale Pisang juga menghadapi kendala pada aspek keuangan. Pencatatan keuangan usaha masih dilakukan secara sederhana sehingga informasi mengenai biaya produksi, penerimaan, pengeluaran,

serta keuntungan maupun kerugian usaha belum terdokumentasi secara sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan pemilik usaha mengalami kesulitan dalam mengetahui kondisi laba atau rugi usaha secara akurat, sehingga evaluasi terhadap kelayakan pengembangan usaha belum dapat dilakukan secara optimal. Penyusunan laporan keuangan pada UMKM penting dilakukan karena dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola keuangan dan mendukung pengambilan keputusan usaha secara lebih efektif (Simanjuntak dkk., 2021) dengan demikian, informasi keuangan yang belum tersusun dengan baik juga menyulitkan pemilik usaha dalam menilai kemampuan usaha untuk dikembangkan pada masa mendatang.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa pengembangan usaha UD Sejati Sale Pisang tidak dapat dinilai hanya berdasarkan satu aspek saja. Kelayakan pengembangan usaha perlu dianalisis secara menyeluruh dengan mempertimbangkan aspek hukum, pemasaran, produksi, manajemen dan sumber daya manusia, lingkungan, serta aspek finansial. Analisis terhadap seluruh aspek tersebut diperlukan agar keputusan mengenai pengembangan usaha didasarkan pada kondisi usaha yang sebenarnya dan tidak hanya berdasarkan pengalaman atau pertimbangan subjektif pemilik usaha.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu pendekatan yang mampu mengevaluasi berbagai aspek kelayakan usaha secara terpadu sehingga menghasilkan rekomendasi pengembangan usaha yang objektif dan berbasis data. *Decision Support System* (DSS) dipilih karena mampu mengintegrasikan seluruh aspek kelayakan usaha ke dalam satu sistem analisis, sehingga proses penilaian menjadi lebih sistematis, terukur, dan dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan kelayakan pengembangan usaha. Penggunaan DSS dinilai sesuai dengan kondisi UD Sejati Sale Pisang yang memiliki berbagai aspek usaha yang perlu dievaluasi secara komprehensif sebelum dilakukan pengembangan.

Decision Support System (DSS) merupakan pilihan yang tepat karena merupakan sistem komputer yang dikembangkan untuk membantu proses pengambilan keputusan dengan memanfaatkan data, model, dan alat analisis dalam menghadapi masalah yang bersifat semi-terstruktur maupun tidak terstruktur

(Abdul-kareem dkk., 2023). Penggunaan DSS dalam analisis kelayakan telah terbukti memberikan saran keputusan yang logis dan berbasis data untuk pengembangan usaha di sektor pangan (Guntur dan Yanto, 2019). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang objektif dan terukur bagi UD Sejati sale pisang, sehingga meningkatkan daya saing dan mendorong keberlanjutan usaha di tengah persaingan industri sale pisang yang semakin ketat. Karena itu, judul penelitian “Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha pada UD Sejati Sale Pisang Kabupaten Banyuwangi dengan Pendekatan *Decision Support System* (DSS)” dipilih karena sesuai dengan masalah yang dihadapi serta potensi yang dimiliki oleh UD Sejati sale pisang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha UD Sejati sale pisang Kabupaten Banyuwangi ditinjau dari aspek finansial?
2. Bagaimana kelayakan pengembangan usaha UD Sejati sale pisang ditinjau dari aspek non-finansial?
3. Bagaimana rekomendasi keputusan pengembangan usaha UD Sejati sale pisang berdasarkan pendekatan *Decision Support System* (DSS)?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis kelayakan pengembangan usaha UD Sejati sale pisang Kabupaten Banyuwangi berdasarkan aspek finansial.
2. Menganalisis kelayakan pengembangan usaha UD Sejati sale pisang berdasarkan aspek non-finansial.
3. Menyusun rekomendasi keputusan pengembangan usaha UD Sejati sale pisang dengan menggunakan pendekatan *Decision Support System* (DSS).

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam mengevaluasi kelayakan pengembangan usaha secara objektif dan terstruktur. Hasil penelitian dapat membantu UD Sejati sale pisang dalam memperbaiki pengelolaan usaha, menentukan strategi pengembangan yang tepat, serta meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan pengalaman dan pengetahuan bagi peneliti dalam menerapkan teori analisis kelayakan usaha dan pendekatan *Decision Support System* (DSS) pada usaha agroindustri skala kecil, serta meningkatkan kemampuan analisis dan pemecahan masalah secara ilmiah.

3. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan memperkaya kajian ilmiah di bidang agribisnis, agroindustri, dan sistem pendukung keputusan, khususnya terkait analisis kelayakan usaha pada UMKM berbasis pengolahan hasil pertanian.

4. Bagi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dan bahan acuan bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji topik serupa, dengan pengembangan metode DSS yang berbeda, penambahan variabel analisis, atau penerapan pada jenis usaha dan wilayah yang berbeda.