

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri makanan ringan merupakan salah satu subsektor yang mengalami perkembangan pesat dengan kontribusi sektor industri pengolahan mencapai lebih dari 30 persen terhadap total Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur (Badan Pusat Statistik, 2025). Perkembangan ini terlihat dari jumlah industri mikro dan kecil yang ada di berbagai daerah di Jawa Timur, dengan subsektor makanan sebagai salah satu yang paling utama. Berdasarkan data BPS menunjukkan bahwa terdapat 971.471 unit usaha mikro dan kecil di bidang pengolahan pangan, termasuk makanan ringan yang telah menyerap sekitar 552.744 tenaga kerja, dan mendukung kesejahteraan masyarakat (Badan Pusat Statistik, 2025). Persebaran usaha makanan ringan di wilayah pedesaan dan perkotaan menunjukkan peluang pengembangan yang besar bagi industri makanan ringan tradisional melalui penerapan strategi pengembangan usaha yang tepat dan pemanfaatan kearifan lokal sebagai nilai tambah produk. Produk makanan ringan tradisional yang tetap bertahan dan terus berkembang di masyarakat Jawa Timur adalah rengginang, yang diproduksi berbasis bahan baku lokal dan diwariskan secara turun-temurun.

Kustini & Adiwati (2021:5) Mengatakan Rengginang merupakan makanan berbahan dasar beras ketan yang melalui tahapan pengolahan seperti pencucian, pengukusan, pencetakan, pengeringan, dan penggorengan. Produk ini memiliki keunggulan berupa daya simpan yang relatif panjang tanpa penggunaan bahan pengawet, cita rasa khas yang dapat dinikmati oleh berbagai kelompok konsumen, serta fleksibilitas dalam pengembangan varian rasa seperti original, balado, terasi, cumi, dan manis. Segmentasi produk ini tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumsi harian tetapi juga menjadi salah satu oleh-oleh khas daerah yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Keberhasilan rengginang sebagai produk unggulan ini mendorong eksistensinya di berbagai daerah, termasuk Kabupaten Situbondo sebagai salah satu sentra produksi utama.

Kabupaten Situbondo merupakan salah satu daerah di Jawa Timur yang dikenal sebagai daerah penghasil rengginang dengan jumlah pelaku usaha yang cukup banyak. Kabupaten Situbondo, tercatat sebanyak 182 UMKM pengolahan rengginang yang tersebar di beberapa kecamatan, dengan konsentrasi terbesar berada di Desa Gelung, Kecamatan Panarukan (Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Situbondo, 2023). Persebaran UMKM tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan rengginang telah berkembang sebagai usaha berbasis rumah tangga yang melibatkan tenaga kerja lokal dan berperan dalam menopang perekonomian masyarakat. Perkembangan usaha tersebut mendorong tumbuhnya pelaku usaha rengginang dengan skala produksi yang beragam, mulai dari usaha kecil hingga usaha dengan kapasitas produksi yang lebih besar.

Pelaku usaha rengginang yang berkembang di Kecamatan Panarukan adalah UD Bintang Lima. Usaha ini didirikan sejak tahun 2010 dan hingga saat ini mampu menyerap tenaga kerja dari lingkungan sekitar sebanyak 22 orang, sehingga turut memberikan kontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat setempat. Produk rengginang yang dihasilkan dipasarkan dalam dua bentuk, yaitu rengginang berbentuk roda dan rengginang berukuran kecil, dengan pilihan varian rasa meliputi terasi, ikan bawang, cumi, balado, seledri, dan gula aren. Rengginang di jual dengan harga Rp17.000 per 400gram dengan kapasitas produksi harian mencapai 500 kg. UD Bintang Lima memiliki potensi produksi yang cukup besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan bersaing di industri makanan ringan tradisional. Persaingan pasar yang semakin ketat mengakibatkan perkembangan usaha ini masih dihadapkan pada sejumlah permasalahan yang memengaruhi kinerja penjualan dan daya saing usaha.

Hasil wawancara menunjukkan UD Bintang Lima masih dihadapkan pada sejumlah permasalahan yang memengaruhi kinerja penjualan dan daya saing usaha. Permasalahan utama adalah terjadinya penurunan volume penjualan dari tahun 2024 ke tahun 2025 sebesar 20%, yaitu dari kapasitas produksi 198.000 kg pada tahun 2024 menjadi 158.400 kg pada tahun 2025. Penurunan volume tersebut juga berdampak pada pendapatan usaha yang mengalami penurunan dari

Rp400.000.000 menjadi Rp300.000.000 pada tahun 2025. Penurunan tersebut dipengaruhi oleh semakin ketatnya persaingan antar produsen rengginang di Kabupaten Situbondo serta keterbatasan strategi pemasaran yang diterapkan. Kegiatan pemasaran masih didominasi oleh penjualan langsung kepada konsumen lokal dan pelanggan tetap, sehingga jangkauan pasar belum berkembang secara optimal. Kondisi ini disebabkan oleh rendahnya pemanfaatan saluran digital dan media sosial sebagai sarana promosi. Permasalahan lainnya yaitu kegiatan produksi masih menggunakan alat manual, sehingga efisiensi produksi belum berjalan maksimal. Serta belum adanya pencatatan keuangan yang berdampak pada kesulitan dalam pengambilan keputusan terkait evaluasi produk. Permasalahan lain berkaitan dengan persaingan usaha sejenis yang berdekatan dengan harga lebih rendah yaitu Rp 15.000 per 400gram sehingga terjadi penurunan penjualan. Kombinasi permasalahan tersebut menunjukkan perlunya perumusan strategi pengembangan usaha yang tepat agar UD Bintang Lima mampu meningkatkan daya saing dan menjaga keberlanjutan usahanya di tengah persaingan industri rengginang yang semakin ketat.

Kusmayadi dkk. (2023:65) Menyatakan bahwa strategi pengembangan usaha memiliki peran penting dalam menentukan keberlanjutan suatu usaha karena tidak hanya berkaitan dengan pemasaran produk, tetapi juga mencakup upaya peningkatan daya saing, perluasan pasar, serta penguatan posisi usaha dalam jangka panjang. Keller dan Kotler (2016: 230) menjelaskan bahwa pemasaran merupakan bagian dari proses manajerial yang berfokus pada penciptaan dan penyampaian nilai kepada konsumen, sehingga perlu diintegrasikan dengan aspek pengembangan usaha secara menyeluruh. Penelitian terdahulu mengenai usaha mikro dan kecil di sektor makanan ringan umumnya hanya berfokus pada analisis pemasaran atau deskripsi kondisi usaha tanpa membahas perumusan strategi secara mendalam pada satu unit usaha tertentu.

Penelitian mengenai strategi pengembangan pada UD Bintang Lima belum diteliti sebelumnya, meskipun usaha ini memiliki kapasitas produksi yang besar dan berperan dalam penyerapan tenaga kerja lokal. Kondisi UD Bintang Lima menunjukkan adanya penurunan penjualan sebesar 20% serta meningkatnya

persaingan harga. Situasi tersebut menunjukkan kebutuhan mendesak untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih terarah dan adaptif terhadap dinamika pasar. Jika kondisi ini tidak segera direspons secara strategis, maka bukan hanya pendapatan usaha yang berpotensi menurun, tetapi juga keberlanjutan usaha dan stabilitas tenaga kerja yang bergantung pada kegiatan produksi dapat terdampak. Penelitian ini menjadi penting dilakukan guna memberikan rekomendasi pengembangan usaha yang relevan dan dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan dalam meningkatkan daya saing serta menjaga keberlanjutan UD Bintang Lima.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan menjadi pertimbangan peneliti untuk menganalisis strategi pengembangan usaha rengginang pada UD Bintang Lima. Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik, serta penyebaran kuesioner terbuka kepada pihak internal dan kuesioner tertutup kepada pihak expert guna memperoleh penilaian yang objektif. Metode analisis yang digunakan meliputi matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi alternatif yang didapat dari perhitungan kombinasi lingkungan internal dan eksternal. serta *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) digunakan dalam menentukan prioritas strategi yang sesuai untuk diterapkan pada usaha guna mendukung keberlanjutan usaha.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di paparkan diatas, maka dapat diperoleh permasalahan sebagai berikut :

1. Apa saja yang menjadi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) usaha rengginang pada UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo?
2. Bagaimana alternatif strategi yang dihasilkan untuk strategi pengembangan usaha rengginang pada UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo?
3. Prioritas strategi apa yang dapat digunakan usaha rengginang pada UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka didapat tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui dan mengidentifikasi faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha rengginang pada UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo.
2. Merumuskan dan menentukan alternatif strategi pengembangan usaha rengginang pada UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo.
3. Menentukan prioritas strategi yang dapat digunakan usaha rengginang pada UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian yang telah diuraikan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan di perguruan tinggi. Penelitian ini diharapkan bermanfaat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman peneliti, khususnya dalam bidang strategi pengembangan usaha pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).
2. Bagi Perusahaan sebagai sumber informasi dan bahan pertimbangan bagi UD Bintang Lima dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Strategi yang dihasilkan diharapkan dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi, meningkatkan daya saing, mendorong peningkatan penjualan, serta mendukung pengembangan usaha rengginang secara berkelanjutan.
3. Bagi Pembaca Sebagai bahan informasi dan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk lebih mendalami tentang strategi pengembangan produk rengginang yang di produksi oleh UD Bintang Lima Kabupaten Situbondo.