

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal sebagai negara kepulauan yang memiliki kekayaan sumber daya laut yang melimpah serta wilayah perairan yang sangat luas. Kondisi geografis tersebut menjadikan sektor perikanan, khususnya perikanan laut, sebagai salah satu penopang utama perekonomian nasional. Berbagai jenis hasil laut dapat diperoleh, seperti ikan tongkol, ikan gabus laut, ikan tenggiri dan berbagai jenis ikan konsumsi lainnya yang menjadi sumber pangan masyarakat, dari sudut pandang ekonomi, produk olahan ikan laut memiliki nilai tambah dan daya jual yang relatif tinggi. Permintaan pasar terhadap ikan dan produk olahannya meningkat, harga ikan laut cenderung mengalami kenaikan, sehingga memberikan dampak positif terhadap pendapatan nelayan, pedagang ikan, serta pelaku usaha pengolahan hasil perikanan. Ikan hasil laut mudah dicerna dan mengandung protein, asam lemak omega-3, serta berbagai zat gizi penting yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Produk berbahan dasar ikan juga digemari oleh berbagai lapisan masyarakat.

Produksi perikanan tangkap di Provinsi Jawa Timur didominasi oleh perikanan laut dengan volume mencapai 4.718,71 ton dan nilai produksi sekitar Rp5,33 triliun. Perikanan tangkap perairan darat hanya menghasilkan 267,48 ton dengan nilai sekitar Rp68,53 miliar. Kondisi ini menunjukkan bahwa sektor perikanan laut menjadi kontributor utama dalam penyediaan bahan baku ikan di Jawa Timur. Dominasi perikanan laut tersebut didukung oleh letak geografis Jawa Timur yang strategis serta ketersediaan sarana perikanan, sehingga berpotensi besar dalam mendukung pengembangan industri pengolahan hasil perikanan. Tingginya ketergantungan terhadap sumber daya laut juga menuntut pengelolaan yang berkelanjutan agar ketersediaan bahan baku tetap terjaga. Optimalisasi pemanfaatan hasil tangkap serta penguatan sektor hilir menjadi penting untuk meningkatkan nilai tambah dan kesejahteraan pelaku usaha perikanan (BPS, 2025).

Ankara Home Industri merupakan usaha mikro yang berfokus pada pengolahan ikan kobias atau bisa juga disebut dengan ikan gabus laut menjadi produk mentah kerupuk kipas. Ankara Home Industri ini didirikan pada tahun 1985 oleh Ibu dari orang tua Ibu Evi yang beralamat di Jl. Jokotole, Paddeg, Kecamatan Besuki, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Ankara Home Industri didirikan berawal dari keinginan pendirinya untuk menciptakan sebuah usaha rumahan yang produktif dan berkelanjutan dengan memanfaatkan potensi sumber daya di lingkungan sekitar. Nama “Ankara” dipilih sebagai identitas usaha yang mencerminkan keberanian, tekad, dan semangat pantang menyerah dalam menghadapi tantangan dunia usaha. Ankara Home Industri berfokus pada proses produksi yang sederhana namun tetap mengutamakan kualitas hasil, efisiensi kerja, dan kepuasan konsumen. Ankara Home Industri berkomitmen untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan aman serta mampu bersaing di pasar lokal. Usaha ini juga diharapkan dapat membuka peluang kerja serta memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat sekitar. Ankara Home Industri terus berupaya melakukan pengembangan dan inovasi agar dapat tumbuh secara berkelanjutan dan dikenal lebih luas.

Ankara Home Industri memproduksi kerupuk kipas sawarna yang dijual mentah dengan bahan baku ikan gabus laut dengan produksi 10 kwintal perbulan. Perencanaan bahan baku menjadi salah satu aspek penting dalam proses produksi. Ketersediaan bahan baku yang sesuai dengan kebutuhan dapat membantu kelancaran proses produksi serta menghindari terjadinya pemborosan biaya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha, diketahui bahwa dalam sekali proses produksi dengan kapasitas 25 kg diperlukan bahan baku berupa tepung sebanyak 25 kg, ikan 3 kg, bawang putih 500 gram, gula 250 gram, dan garam 250 gram. Seluruh proses produksi tersebut dapat diselesaikan dalam waktu sekitar setengah hari. Data tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha telah memiliki standar penggunaan bahan baku yang jelas dalam setiap proses produksi. Ankara Home Industri memiliki 8 karyawan dengan 5 orang di bagian packing, 3 orang bagian produksi. Harga yang ditawarkan Ankara Home Industri untuk produk kerupuk kipas berat 500 gram per pcs dengan harga Rp 12.500 omset yang dihasilkan

mencapai kurang lebih Rp. 25.000.000 per bulan atau Rp.300.000.000 per tahun sehubungan dengan hal tersebut berdasarkan UU Nomer 20 Tahun 2008 Ankara Home Industri tergolong sebagai usaha mikro. Ankara Home Industri menjual kerupuk kipas ke 1 pusat pembelanjaan di Utama Raya Beach dan ada juga beberapa konsumen yang sudah berlangganan atau datang langsung ke Ankara Home Industri di Kabupaten Situbondo.

Berdasarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan, terdapat fenomena bisnis yang dapat dianalisis menggunakan pendekatan SWOT. Dari aspek kekuatan (*strengths*), Ankara Home Industri memiliki kualitas produk yang baik, daya simpan relatif lama, serta pengalaman usaha yang cukup panjang. Perusahaan juga memiliki kelemahan (*weaknesses*) berupa lokasi usaha yang kurang strategis, promosi yang masih terbatas pada *personal selling*, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital. Peluang (*opportunities*), meningkatnya minat masyarakat terhadap produk olahan ikan dan perkembangan pemasaran berbasis digital membuka kesempatan perluasan pasar. Perusahaan menghadapi ancaman (*threats*) berupa persaingan dengan produsen sejenis dalam skala lebih besar dengan biaya lebih rendah, fluktuasi ketersediaan bahan baku ikan, serta perubahan daya beli konsumen. Ketidakseimbangan antara kekuatan internal dan tekanan eksternal tersebut menyebabkan volume penjualan cenderung tidak stabil dan menuntut perumusan strategi pemasaran yang lebih terarah. Permasalahan yang terdapat pada Ankara Home Industri menunjukkan bahwa perlu adanya perbaikan yang tepat untuk membantu Ankara Home Industri terus berkembang dan meningkatkan jangkauan penjualan.

Strategi yang tepat dibutuhkan dalam hal ini untuk menghadapi persaingan olahan kerupuk kipas yang lain, supaya mampu bertahan dan unggul dalam persaingan. Perusahaan perlu merumuskan strategi pemasaran yang tepat, sehingga tujuan yang telah ditetapkan bisa tercapai. Meningkatnya persaingan membuat konsumen memiliki lebih banyak pilihan dalam menentukan produk yang sesuai dengan keinginan mereka. Perusahaan dituntut untuk lebih teliti dan cerdas dalam merespons setiap peluncuran produk baru. Peningkatan Pemasaran kerupuk kipas pada Ankara Home Industri harus membutuhkan strategi. Penentuan formulasi

strategi bisnis yang tepat memerlukan suatu analisis, beberapa diantaranya dengan menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari suatu perusahaan yang nantinya dapat digunakan untuk menentukan strategi pengembangan sebuah usaha. Strategi prioritas menggunakan matriks *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Penelitian ini diharapkan menjadi salah satu sumbangsih dalam memberikan strategi yang tepat di bidang pemasaran kerupuk kipas pada Ankara Home Indutri dan menjadi salah satu hal paling mendasar mengapa melakukan penelitian dalam bidang pemasaran untuk meningkatkan pemasaran dari produk kerupuk kipas tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada usaha kerupuk kipas sawarna pada Ankara Home Industri di kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo?
2. Bagaimanakah alternatif strategi pemasaran pada usaha kerupuk kipas sawarna pada Ankara Home Industri di kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo?
3. Strategi apakah yang menjadi prioritas pemasaran usaha kerupuk kipas sawarna pada Ankara Home Industri di kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka ditetapkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada usaha kerupuk kipas sawarna pada Ankara Home Industri di kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo.
2. Merumuskan alternatif strategi pemasaran usaha kerupuk kipas sawarna

pada Ankara Home Industri di kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo.

3. Menentukan prioritas strategi pemasaran usaha kerupuk kipas sawarna pada Ankara Home Industri di kecamatan Besuki Kabupaten Situbondo.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
 Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan bagi peneliti mengenai strategi pemasaran pada suatu usaha.
2. Bagi Ankara Home Industri
 Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa evaluasi dan tambahan pengetahuan khususnya pada strategi pemasaran Ankara Home Industri.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya
 Pernyataan ini dapat dijadikan sebagai referensi pada kajian relevan selanjutnya bagi peneliti yang akan datang untuk meneliti lebih lanjut sehingga mendapatkan kebaruan ke depannya.