

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional, UMKM menjadi wadah yang baik untuk penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian pekerja dan penggunaan modal usaha menjadi sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia (Jefri dan Ibrohim 2021).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini merupakan segmen terbesar bagi pelaku ekonomi nasional. Industri kecil sangat berperan penting sebagai alat bantu masyarakat sebagai salah satu solusi untuk bertahan menghadapi krisis ekonomi. Pelaku UMKM dapat membantu pemerintah untuk mengurangi jumlah pengangguran (Nasikah dkk 2023).

Melihat kebutuhan dasar manusia akan makanan menjadikan usaha kuliner menjadi lini usaha yang diminati banyak orang. Tidak dapat dipungkiri bahwa banyak para pelaku usaha memilih membuka usaha di bidang kuliner karena usaha kuliner merupakan bisnis yang akan menguntungkan sepanjang masa selain itu, makan dan minum adalah kebutuhan pokok manusia, sehingga bisnis kuliner akan terus berkembang (Alamsyah 2013). Berikut adalah tabel pengeluaran konsumsi masyarakat Indonesia pertahunan.

Tabel 1. Proporsi Tipikal Pengeluaran Tahunan Penduduk Indonesia Untuk Barang dan Jasa Tahun 2019-2022

Kelompok Komoditas	Pengeluaran Rata-rata Tahunan (%)			
	2019	2020	2021	2022
Makanan	51.53	53.01	59.26	50.17
Bukan Makanan	48.63	46.99	50.70	49.83

Sumber : Website Badan Pusat Statistik 2023

Menurut data pada tabel 1. biasanya orang mengkonsumsi lebih banyak makanan dibandingkan dengan kebutuhan lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat secara keseluruhan membutuhkan pangan. Tingginya tingkat konsumsi pangan di masyarakat menunjukkan bahwa peluang berbisnis dibidang

industri pangan sangat potensial dilakukan. Bisnis kuliner memegang peranan yang sangat besar sebagai usaha sepanjang masa, karena setiap orang butuh makan dan minum dalam hidupnya, sehingga bisa dipastikan usaha makanan selalu dibutuhkan oleh setiap orang.

Pengembangan produk makanan ringan yang cenderung meningkat, sehingga permintaan makanan ringan mulai diminati hal ini dapat dilihat dari banyaknya produk-produk makanan instan yang bervariasi dan beragam kandungan suplemennya banyak dibutuhkan konsumen.

Berdasarkan cara konsumsi pisang dikelompokkan dalam dua golongan yaitu *banana* dan *plantain*. *Banana* adalah pisang yang sering dikonsumsi dalam bentuk segar setelah buah matang, contohnya pisang ambon, susu, raja dan lain-lain, sedangkan *plantain* adalah pisang yang di konsumsi setelah digoreng, direbus, dibakar dan dikolak, contohnya pisang tanduk, kepok, kapas. Kelompok pisang inilah yang digunakan sebagai bahan baku keripik pisang. Pembuatan keripik pisang merupakan salah satu cara untuk memperpanjang daya tahan buah pisang tersebut. Pisang merupakan salah satu komoditas buah yang banyak dijumpai di provinsi Lampung Pisang merupakan buah yang lezat dan memiliki Pisang termasuk tanaman pertama yang dipelihara ketika kebudayaan pertanian sudah mulai menetap.

Tabel 2. Produksi Jumlah Pisang Provinsi Lampung Tahun 2018-2022

No	Tahun	Produksi Buah Pisang (Kg)
1	2018	1,438 559,00
2	2019	1,209 545,00
3	2020	1,209 545,00
4	2021	1,318 435,00
5	2022	1,226 352,00

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung 2023

Pada tabel 2. produksi buah pisang di Lampung yang dihasilkan cukup tinggi, namun kecenderungan produksi buah pisang menurun dari tahun-ketahun. Fenomena ini tidak mempengaruhi perkembangan usaha pengelola keripik pisang. Meskipun begitu Provinsi Lampung merupakan penghasil produksi buah pisang terbesar nomor 3 di Indonesia, hal ini membuka peluang usaha di daerah Kabupaten Tulang Bawang Barat yaitu Keripik Pisang Dwi Putra.

Tabel 3. Data Penjualan Keripik Pisang Dwi Putra Kabupaten Tulang Bawang Barat Pada Bulan Juli-Desember 2023

No	Bulan	Total penjualan (pcs)	Harga (Satuan)	Total Penjualan (Rupiah)
1	Juli	500 (250 kg)	Rp 13.000	Rp 6.500.000
2	Agustus	276 (500 kg)	Rp 19.000	Rp 5.244.000
3	September	645 (250 kg)	Rp 13.000	Rp 8.385.000
4	Oktober	290 (500 kg)	Rp 19.000	Rp 5.510.000
5	November	500 (250 kg)	Rp 13.000	Rp 5.500.000
6	Desember	425 (1 kg)	Rp 23.000	Rp 9.775.000

Sumber : Data Kasir Toko Keripik Pisang Dwi Putra 2023

Dari data tabel 3. penjualan Keripik Pisang Dwi Putra Bulan Juli-Desember 2023 terlihat bahwa terjual ratusan *pieces* setiap bulannya, meskipun tingkat jumlah penjualannya yang masih tidak teratur (*fluktuatif*). Dalam hal ini maka diperlukannya sebuah strategi pengembangan agar dapat membantu dalam memperbaiki tingkat penjualan pada Keripik Pisang Dwi Putra.

Keunggulan –keunggulan harus terus dimiliki dan dikembangkan oleh pelaku usaha bisnis kuliner sebagai bentuk kekuatan untuk terus bertahan dan bersaing. Keunggulan yang ditawarkan dalam bisnis kuliner yaitu harga bersaing, memberikan rasa puas pada konsumen, komunikasi yang baik, atribut produk yang baik serta keistimewaan pelayanan. Lokasi juga merupakan faktor untuk mempermudah perkembangan bisnis kuliner dengan mempertimbangkan jumlah kompetitor, posisi serta akses lokasi, dan biaya. Perkembangan bisnis khususnya dibidang kuliner sangat dibutuhkan agar tercapainya tujuan usaha yang diinginkan pelaku usaha.

Adanya pesaing dapat mempengaruhi strategi bisnis pada suatu usaha secara langsung. Oleh karena itu, suatu usaha harus melakukan analisis menyeluruh untuk memahami kekuatan, kelemahan, serta strategi pemasaran dan produk yang ditawarkan pesaing. Dengan demikian, perusahaan dapat mengembangkan strategi yang lebih unggul agar tetap bersaing di pasar dengan efektif.

Pada Kabupaten Tulang Bawang Barat saat ini semakin banyak usaha rumahan yang sejenis, yaitu usaha keripik pisang maupun singkong dan lain-lain. Maka persaingan usaha sejenis semakin ketat, baik skala kecil maupun besar. Sehingga menuntut setiap pelaku usaha harus meningkatkan pengembangan usaha, baik pada aspek pemasaran maupun aspek manajemen operasional agar pengelola usaha mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan luar perusahaan yang menghendaki perkembangan yang selalu berubah-ubah.

Strategi adalah keseluruhan konsep bagaimana sebuah perusahaan mengatur dirinya sendiri dan semua kegiatan dengan tujuan agar bisnis yang dijalankan berhasil melakukan persaingan dan melakukan imbal hasil (Fitriani dkk, 2021). Dalam pengembangan usaha keripik pisang ini terdapat kendala-kendala yang sering dihadapi, seperti faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor dari dalam perusahaan, seperti kendala yang dihadapi dalam persediaan bahan baku, sumber daya manusia dan kendala dalam produksi. Selain faktor internal, usaha keripik pisang ini juga menghadapi kendala faktor eksternal yaitu pada persaingan dari berbagai jenis makanan ringan lainnya baik itu berupa keripik singkong, keripik nagka, keripik apel, dan jenis keripik pisang lainnya.

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian meerapkannya dalam perumusan strategi SWOT. Indikator SWOT dalam penelitian ini yaitu kekuatan internal (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*) dengan peluang eksternal (*Opportunities*) dan ancaman (*Threat*) (Hasan dan Ratmono 2021). Analisis SWOT dilakukan berdasarkan dengan melihat kondisi internal dan eksternal berasal dari sudut pandang perusahaan dan juga konsumen. Para pelaku usaha kuliner bisa memanfaatkan kondisi lingkungan internal sebagai kekuatan atau mencari agar bisa dilakukan perbaikan untuk kemajuan dan perkembangan kedepannya.

Berdasarkan latar belakang masalah maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Keripik Pisang Dwi Putra Dengan Pendekatan SWOT Di Kabupaten Tulang Bawang Barat”**

B. Identifikasi dan Perumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang masalah tersebut dapat di simpulkan identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penjualan cenderung mengalami penurunan tiap tahunnya.
- b. Banyaknya pesaing usaha sejenis
- c. Kurangnya sistem pemasaran dalam memasarkan produk

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang sudah diuraikan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana strategi pengembangan usaha yang tepat untuk usaha keripik pisang Dwi Putra?
- b. Apakah faktor internal dan eksternal dapat mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang Dwi Putra?

C. Tujuan Penelitian

Adapaun tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha apakah yang tepat untuk pengembangan usaha keripik pisang Dwi Putra.
- b. Untuk mengetahui apakah faktor internal dan eksternal dapat mempengaruhi pengembangan usaha keripik pisang Dwi Putra.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Insitusi Pendidikan

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai kontribusi dalam menanamkan minat, motivasi dan sikap dari mahasiswa sehingga dapat meningkatkan prestasi belajar bagi mahasiswa.

2. Bagi Pelaku Usaha

Dari hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan masukan yang konstruktif dalam mengelola usaha serta bisa terus mengembangkan strategi-strategi yang inovatif dalam mengembangkan usaha.

3. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai media untuk memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan bagi peneneliti. Memberikan gambaran pelaksanaan teori dalam dunia kerja nyata.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN LITERATUR

Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang digunakan dalam melaksanakan penelitian. Bab ini juga membahas tentang hasil penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini memuat mengenai jenis penelitian, objek dan lokasi penelitian, metode penelitian, teknik pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menyajikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai data yang telah diperoleh selama proses penelitian yang meliputi penyajian dan analisis data.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisikan kesimpulan yang berupa hasil dari pembahasan, permasalahan yang telah dibahas pada bab sebelumnya, dan berisikan tentang saran atau masukan dari peneliti yang nantinya dapat berguna bagi perusahaan maupun pembaca.

DAFTAR LITERATUR

LAMPIRAN-LAMPIRAN