

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bisnis merupakan suatu usaha yang menjual barang ataupun jasa kepada para konsumen dengan bertujuan untuk mendapatkan upah atau laba. Tetapi adapun bisnis juga bertujuan untuk memperoleh sebuah keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup seseorang.

Saat ini, persaingan dalam sebuah usaha mulai semakin ketat. Dengan begitu para pelaku usaha dituntut untuk terus melakukan pengembangan pada usahanya agar terus maju dan berkembang. Dalam melakukan pengembangan usaha yang baik perlu adanya strategi dalam suatu usaha untuk melakukannya agar usaha tersebut tidak mati ditengah jalan dan tetap terus berjalan.

Pelaku bisnis diminta untuk menjadi lebih kreatif dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Pembinaan internal usaha adalah langkah pertama menuju pengembangan usaha yang baik. Setiap perkembangan bisnis menghadapi tantangan dari faktor internal maupun eksternal, sehingga dibutuhkan suatu strategi untuk mencapai tujuan.(Mardiyana, 2022)

Kemampuan untuk membangun sebuah strategi sangat penting untuk pengembangan UKM karena strategi dapat mendorong perusahaan untuk mempertimbangkan masa depan dan berusaha untuk membentuknya secara proaktif. Strategi juga dapat membantu memberikan kesadaran tentang arah

yang akan diambil perusahaan, menjaga kesinambungan, dan memudahkan proses delegasi dan kepemimpinan yang efektif.

Pada pengembangan diperlukan untuk peluang bisnis yang sudah terbuka luas. Pengembangan dalam arti luas adalah upaya pendidikan formal dan nonformal yang dilakukan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab untuk memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, dan mengembangkan dasar kepribadian yang seimbang, utuh, dan selaras dengan pengetahuan dan keterampilan yang sesuai dengan bakat, keinginan, dan kemampuan mereka, untuk meningkatkan dan mengembangkan diri sendiri, sesama, dan lingkungannya untuk mencapai martabat, mutlak, dan kesejahteraan. Prihal berkembang disebut pengembangan. Selanjutnya, kata "berkembang" juga berarti mekar terbuka atau membentang, menjadi besar, luas, dan banyak, dan menjadi sempurna dalam hal pikiran, pengetahuan, dan sebagainya (Istiqomah, Irsad 2017).

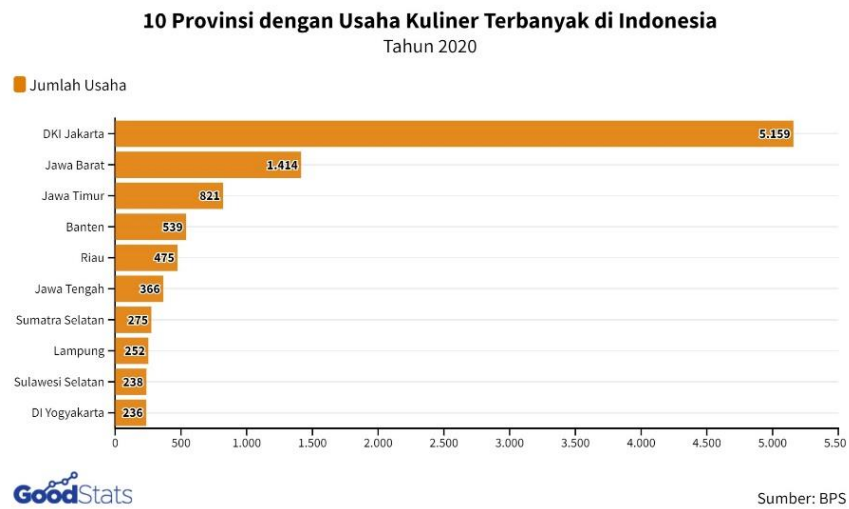
Agar peluang bisnis dapat dikembangkan dengan benar, sangat penting untuk membaca peluang pasar. Perlu diketahui pada sebuah produk yang dibuat memiliki peluang untuk diserap pasar dengan membaca peluang pasar secara cermat. Seandainya produk diserap di pasar, perlu diidentifikasi apa yang mendorongnya dan apa yang sebenarnya diinginkan pelanggan. Kesuksesan dalam menemukan peluang bisnis akan menghasilkan peluang tambahan yang dipengaruhi oleh elemen teknologi, komunikasi, dan informasi. Seorang wirausahawan harus pandai mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang,

kemudian secara kreatif menggunakan sumber daya yang ada di lingkungan luar dan yang mereka miliki.

Strategi untuk pengembangan suatu usaha dapat memberikan arah yang akan dituju, kelangsungan serta proses suatu bisnis. Strategi bisnis dapat dilakukan pada setiap usaha baik usaha yang sudah besar ataupun usaha yang masih merintis. Usaha merintis merupakan usaha yang masih dalam tahap awal dilakukan, yang terpenting dalam usaha adalah tekad, berani dan kemauan dalam menjalankannya agar usaha tersebut dapat besar.

Karena pada perencanaan strategi yang berlangsung cukup lama, proses penyusunan strategi ini sangat penting. Ide-ide yang muncul berasal dari alat untuk mencapai tujuan, kemudian berkembang menjadi alat untuk menciptakan keunggulan bersaing, dan akhirnya berkembang menjadi tindakan dinamis yang memberikan kekuatan motivasi kepada stakeholder agar perusahaan dapat memberikan kontribusi terbaiknya. Jadi, strategi bisnis yang telah dilakukan perusahaan tersebut dapat dilihat gagal ataupun berhasilnya pada sebuah bisnisnya.

Di Indonesia perkembangan usaha dibidang makanan sangat meningkat sebanyak 11.000 usaha kuliner makanan tersebar diberbagai daerah pada tahun 2020 (Badan Pusat Statistik, 2022).



**Gambar 1.1 Jumlah Usaha Kuliner Terbanyak di Indonesia**

*Sumber : Badan Pusat Statistik, 2022*

Dari data tersebut DKI Jakarta menjadi posisi pertama dengan jumlah kuliner terbanyak dengan jumlah 5.159 usaha dalam bidang kuliner pada tahun 2020. Sedangkan, disusul dengan Jawa Timur yang menduduki posisi ketiga dengan jumlah sebanyak 821 usaha dalam bidang kuliner.

Kemudian dari data meningkatnya usaha kuliner terbanyak di Indonesia, Jawa Timur menjadi peringkat terbanyak ketiga yang menandakan usaha dibidang kuliner setiap daerahnya meningkat. Dibawah ini terdapat jumlah pengeluaran perkapitan perbulan setiap daerah di Jawa Timur.

Kabupaten/Kota Regency/Municipality	Pengeluaran Perkapita Sebulan/Monthly Expenditure Per Capita		
	Rangkuman (Dalam Rupiah)/Summary (in Rupiah)		
	Pengeluaran Makanan Food Expenditure	Pengeluaran Non Makanan Non Food Expenditure	Jumlah Total
<b>Kabupaten/Regency</b>			
Pacitan	56,14	43,86	100,00
Ponorogo	51,05	48,95	100,00
Trenggalek	53,47	46,53	100,00
Tulungagung	55,86	44,14	100,00
Blitar	50,68	49,32	100,00
Kediri	53,75	46,25	100,00
Malang	50,72	49,28	100,00
Lumajang	56,66	43,34	100,00
Jember	58,05	41,95	100,00
Banyuwangi	51,90	48,10	100,00
Bondowoso	52,50	47,50	100,00
Situbondo	57,70	42,30	100,00
Probolinggo	60,06	39,94	100,00
Pasuruan	56,99	43,01	100,00
Sidoarjo	44,73	55,27	100,00
Mojokerto	53,29	46,71	100,00
Jombang	55,94	44,06	100,00
Nganjuk	54,42	45,58	100,00
Madun	51,35	48,65	100,00
Magetan	52,52	47,48	100,00
Ngawi	53,84	46,16	100,00
Bojonegoro	56,27	43,73	100,00
Tuban	53,15	46,85	100,00
Lamongan	55,94	44,06	100,00
Gresik	50,27	49,73	100,00
Bangkalan	64,77	35,23	100,00
Sampang	60,67	39,33	100,00
Pamekasan	60,16	39,84	100,00
Sumenep	65,38	34,62	100,00
<b>Kota/Municipality</b>			
Kediri	45,51	54,49	100,00
Blitar	42,74	57,26	100,00
Malang	38,07	61,93	100,00
Probolinggo	40,97	59,03	100,00
Pasuruan	48,47	51,53	100,00
Mojokerto	44,12	55,88	100,00
Madun	43,49	56,51	100,00
Surabaya	41,60	58,40	100,00
Batu	47,22	52,78	100,00
<b>Jawa Timur</b>	<b>51,57</b>	<b>48,43</b>	<b>100,00</b>

**Gambar 1.2 Persentase Pengeluaran Perkapitan Sebulan di Provinsi Jawa Timur**

*Sumber : Badan Pusat Statistik, 2023*

Menurut Badan Pusat Statistik (2023), di Jawa Timur pengeluaran perkapitan dalam sebulan pada tahun 2022 dalam kuliner dengan total keseluruhan sebanyak 51,57%. Kabupaten pamekasan menjadi persentase perkapitan tertinggi dengan jumlah 65,38%, dan kemudian persentase perkapitan terendah terdapat pada Kota Malang dengan jumlah 38,07%. Kemudian pada Kabupaten Sidoarjo memiliki persentase pengeluaran perkapitan sejumlah 44,73%. Dengan adanya data diatas menandakan bahwa

pengeluaran perkapitan pada Kabupaten Sidoarjo lebih besar dibandingkan ibukota Jawa Timur yaitu Surabaya.

Dalam hal ini usaha di bidang kuliner terus meningkat, baik dalam hal kualitas maupun rasa pada makanan tersebut. Karena kualitas makanan yang baik dapat memberikan dampak positif bagi konsumen ataupun pelaku usaha itu sendiri. Selain itu dalam segi rasa, para pelaku usaha juga harus dapat menciptakan rasa yang unik, enak dan harus terus berinovasi agar produk yang di pasarkan dapat bersaing dan menembus pangsa pasar makanan. Dan dengan rasa yang unik dan enak dapat menarik minat beli para konsumen dan terkadang para konsumen juga akan menjadi pelanggan setia.

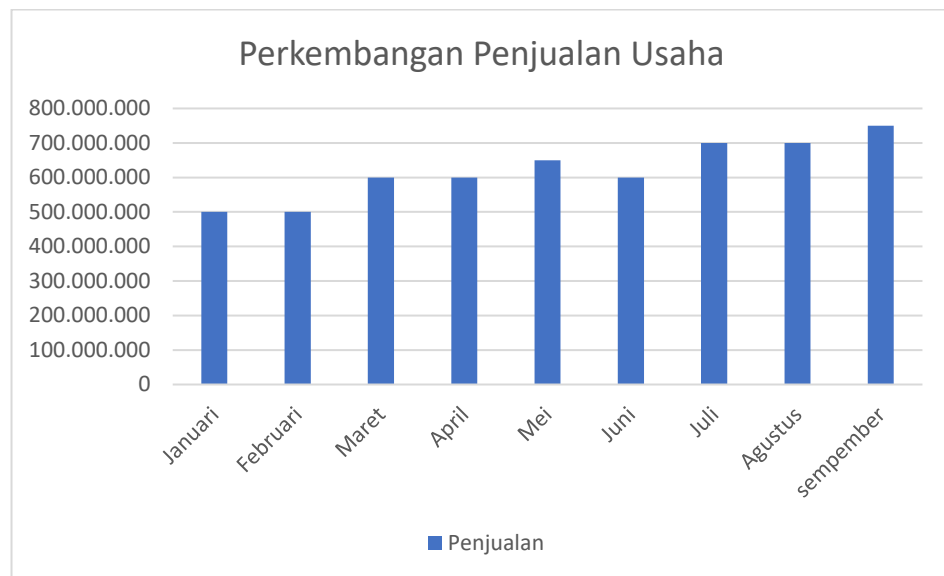
Dengan banyaknya usaha di bidang kuliner, sesuai pada data diatas bahwa persentase jawa timur yang berada pada posisi kedua. Ini menandakan semakin ketatnya usaha dibidang kuliner. Menurut liputan6.com (2023) Pentol merupakan makanan tradisional yang populer di Indonesia dan menjadi salah satu makanan yang banyak digemari oleh Masyarakat. Selain itu pentol memiliki daya tarik untuk masyarakat karena memiliki berbagai macam bentuk, isi dan rasa.

Dengan banyaknya minat dan merupakan salah satu makanan yang tradisional yang digemari masyarakat ini menjadikan peluang usaha untuk pada UKM ataupun UMKM. Salah satunya yaitu pada usaha Pentol Boska yang berada di Jawa Timur khususnya di daerah Sidoarjo, saat ini banyak diminati para konsumen karna rasa dan memiliki harga yang sangat terjangkau. Pentol Boska sendiri berdiri pada tahun 2020 saat *pandemic covid* berlangsung. Yang bermula

dirumahkan saat *pandemic covid*, dengan hanya modal 200 ribu yang kemudian diolah dan dikembangkan menjadi 1 rombongan. Dengan bermodal hanya 1 rombongan tersebut, dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi. Dan melakukan penawaran-penawaran pada pedagang bakso dan pentol jika ingin bekerja sama untuk menjadi *supplier*, ini menjadikan semakin dikenalnya pentol boska tersebut.

Kini Pentol Boska dapat memproduksi dan menjadi *supplier* untuk tiap kota yang membeli sistem mitranya. Dengan semakin banyak dikenal di Sidoarjo dan sekitarnya, dengan memiliki sekitar 300 kemitraan yang tersebar di daerah Sidoarjo, Surabaya, Gresik, Lamongan, Pasuruan, Malang.

Dengan perkembangan yang meningkat sejak awal berdiri sehingga saat ini memiliki ratusan kemitraan yang tersebar, ini menjadi meningkatnya penjualan pada usaha pentol Boska tersendiri. Berikut terdapat pendapatan pada perkembangan usaha dari Pentol Boska di Kabupaten Sidoarjo selama 9 bulan terakhir dari bulan Januari hingga September tahun 2023.



**Gambar 1.3 Pendapatan Pentol Boska**

*Sumber : Pentol Boska tahun 2023*

Berdasarkan data di atas, omzet pendapatan pada perkembangan usaha mengalami kenaikan dan penurunan setiap bulannya. Hal ini dipengaruhi mulai dari strategi perkembangan usaha yang kurang dalam mempromosikan usahanya, permintaan pasar yang kurang memenuhi target hingga banyaknya pesaing pada penjualan pentol. Dengan pengambilan data pada Kabupaten Sidoarjo, karena merupakan tempat produksi dari Pentol Boska sehingga pada kemitraan di setiap kota hanya distributor dan tidak memproduksi Pentol Boska.

Analisis SWOT dapat membantu organisasi bisnis menganalisis strategi bisnis mereka. Karena ini sangat penting untuk melakukan aktivitas usaha, para pelaku usaha harus dapat mengidentifikasi kekuatan atau kelemahan dalam usahanya. Organisasi bisnis harus berhati-hati agar bisnis mereka tidak terbaca oleh kompetitor. Setiap usaha memiliki kelemahan, yang dapat diperbaiki agar tidak menjadi hambatan di masa depan. Para organisasi bisnis dapat



memanfaatkan peluang ini untuk menarik lebih banyak konsumen. Ancaman menghalangi operasi bisnis.

Analisis SWOT adalah strategi manajemen yang digunakan untuk memastikan bahwa sebuah usaha yang memiliki daya tahan dan daya hidup di masa depan. Ini memungkinkan pengusaha untuk menemukan kekuatan dan kompetensi mereka dan memanfaatkan peluang di masa depan. Analisis SWOT juga merupakan analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi.

Selain itu, analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah metode perumusan strategis yang digunakan saat membuat strategi. Ini adalah proses untuk menentukan tujuan khusus dari spekulasi bisnis dengan menentukan faktor internal dan eksternal yang mendukung dan menentang pencapaian tujuan tersebut. Dengan menggunakan matriks SWOT, strategi SO, ST, WO, dan WT akan dibuat dengan menggabungkan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan.

Pada analisa SWOT digunakan untuk menilai lingkup kegiatan yang relevan. Ini dapat digunakan untuk membuat strategi pembangunan institusi yang lebih sesuai dengan keadaan dan potensi institusi (Monika et al., 2021).

Pada strategi pengembangan usaha yang tepat, ini sangat berpengaruh terhadap tercapainya sebuah usaha. Dalam hal ini Pentol Boska menerapkan strategi yang tepat. Salah satunya dengan metode strategi tepat bagi pelaku usaha yaitu dengan melalui analisis SWOT. Dengan demikian, Perusahaan

dapat meningkatkan kelebihan dan dengan memperbaiki kekurangan untuk mampu bersaing dalam mencapai rujukan usaha yang lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan penjelasan diatas, penelitian ini berfokus pada permasalahan bagaimana strategi pengembangan usaha untuk usaha Pentol Boska dengan menggunakan analisis SWOT. Hal tersebut menggunakan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis Swot Pada Pentol Boska Di Kabupaten Sidoarjo”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bagaimana strategi pengembangan usaha pada Pentol Boska dengan menggunakan analisis SWOT?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha pada Pentol Boska dengan menggunakan analisis SWOT

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian merupakan dampak dari pencapaian tujuan penelitian, jika tujuan penelitian ini tercapai dan rumusan masalah dapat dipecahkan, maka suatu penelitian akan memiliki manfaat akademis dan praktis.

### **1. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, hasil dari penelitian ini diharapkan sebagai sarana pengembangan dan juga dapat menambah wawasan yang diharapkan dapat dijadikan referensi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan teori strategi pengembangan usaha serta dapat memberikan sumbangan untuk

perpustakaan yang merupakan sumber informasi tambahan bagi peneliti selanjutnya.

## 2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan agar semua pihak stakeholder dapat mengetahui terkait Strategi Pengembangan Usaha Dengan Menggunakan Analisis SWOT pada Pentol Boska di Kabupaten Sidoarjo dan dapat dijadikan referensi untuk pemangku kepentingan sebagai informasi tambahan.