

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm merupakan pelaku usaha agroindustri yang bergerak di bidang produksi pupuk organik di Kota Bontang. UMKM ini dikelola secara mandiri menggunakan sumber daya yang dimiliki dalam menjalankan produksi pupuk kompos secara berkelanjutan. Keberadaan UMKM ini beroperasi pada sektor pertanian di wilayah yang secara struktur ekonomi tidak didominasi oleh sektor agraris, melainkan oleh industri besar. Kondisi ini menempatkan UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm pada lingkungan usaha yang relatif terbatas dari sisi pasar maupun ketersediaan sumber daya pendukung pertanian.

Kota Bontang dikenal sebagai kawasan industri dengan keberadaan perusahaan besar seperti PT Pupuk Kaltim, PT Indominco, dan Badak LNG yang mendominasi struktur perekonomian daerah. Dominasi sektor industri tersebut berdampak pada terbatasnya lahan pertanian dan rendahnya kontribusi sektor pertanian terhadap perekonomian daerah. Akibatnya, usaha berbasis agroindustri, termasuk pupuk kompos, berkembang dalam pasar yang sempit, tersegmentasi, dan cenderung fluktuatif. Dalam kondisi tersebut, UMKM dituntut untuk memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi guna mempertahankan keberlanjutan usahanya. Situasi ini menjadi fenomena yang menarik karena di tengah keterbatasan struktur ekonomi non-agraris, UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm tetap mampu menjalankan aktivitas produksinya secara konsisten. Kondisi tersebut sejalan dengan pandangan Hendarwati dkk., (2025) yang menyatakan bahwa UMKM

memiliki karakter fleksibel dan adaptif sehingga mampu bertahan dalam kondisi lingkungan usaha yang terus berkembang dan berbagai tantangan.

Untuk menghadapi keterbatasan lingkungan usaha tersebut, UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm menerapkan berbagai strategi internal sebagai bentuk adaptasi. Strategi pengembangan usaha merupakan upaya terencana yang berorientasi pada keberlanjutan bisnis jangka panjang. Suwarningsih & Sumiati, (2024) menyatakan bahwa strategi pengembangan UMKM diperlukan untuk memperkuat daya saing dengan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha. Sementara itu, Septiani & Astuti (2025) menegaskan bahwa penerapan manajemen strategik membantu UMKM beradaptasi terhadap dinamika pasar dan keterbatasan lingkungan usaha.

Strategi pengembangan bisnis mencakup berbagai aspek, seperti peningkatan operasi internal, efisiensi proses produksi, pengelolaan pasokan bahan baku, peningkatan kualitas output, sistem distribusi, serta ekspansi pasar. Namun demikian, tidak seluruh aspek tersebut dapat diterapkan secara optimal oleh UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya. Oleh karena itu, UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm memfokuskan strategi pengembangan bisnis pada tiga aspek utama, yaitu integrasi bahan baku, kualitas produk, dan layanan distribusi *door-to-door* sebagai upaya meningkatkan volume penjualan.

Strategi tersebut diwujudkan melalui integrasi bahan baku, penerapan layanan *door-to-door*, serta upaya menjaga dan meningkatkan kualitas produk. Ketiga strategi ini tidak berdiri sendiri, melainkan saling berkaitan dalam mendukung keberlanjutan usaha. Integrasi bahan baku dilakukan dengan memanfaatkan limbah ternak ayam dan sapi yang berasal dari usaha lain dengan

kepemilikan yang sama. Pola ini memungkinkan UMKM menjaga ketersediaan bahan baku tanpa bergantung pada pemasok eksternal, meskipun proses produksi tetap dipengaruhi oleh faktor cuaca, khususnya pada tahap pengeringan bahan baku.

Selain integrasi bahan baku, UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm juga menerapkan layanan distribusi secara *door-to-door*. Produk pupuk kompos diantarkan langsung ke rumah atau toko pelanggan sesuai dengan pesanan yang diterima. Proses pengantaran ini sekaligus dimanfaatkan sebagai sarana komunikasi langsung dengan pelanggan, termasuk untuk menawarkan produk lain yang dimiliki UMKM. Layanan *door-to-door* bukan sekedar berfungsi sebagai mekanisme distribusi, sebagai strategi pemasaran yang memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penerimaan produk di tengah keterbatasan pasar pertanian.

Dari sisi kualitas produk, UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm berupaya menjaga konsistensi mutu pupuk yang dihasilkan dengan mempertahankan komposisi bahan sesuai standar yang telah ditetapkan. Meskipun menghadapi kendala produksi akibat kondisi cuaca, penyesuaian dilakukan pada tahapan proses produksi tanpa mengurangi kualitas bahan baku maupun hasil akhir pupuk kompos. Konsistensi kualitas produk menjadi hal penting dalam menjaga kepercayaan pelanggan dan dapat meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan.

Tabel 1. 1 Strategi Internal UMKM

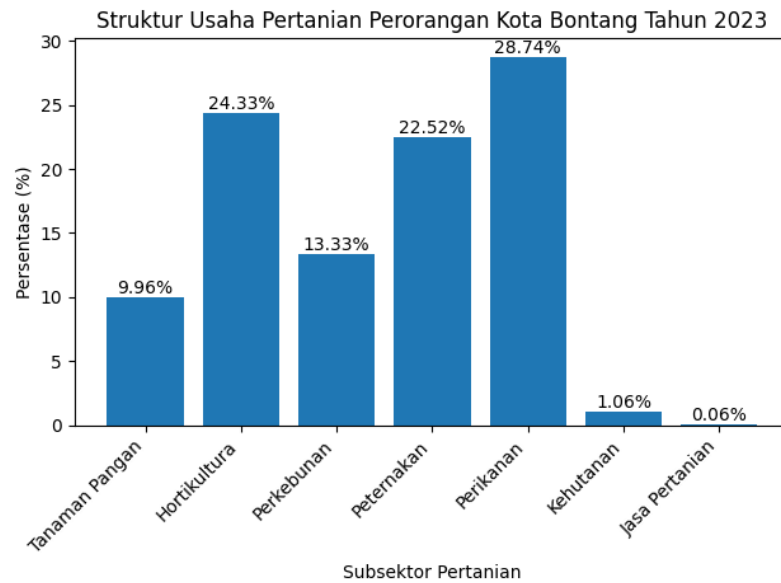
Aspek Strategi	Bentuk Penerapan	Keterangan
Integrasi bahan baku	Pemanfaatan limbah ternak ayam dan sapi dari usaha sendiri.	Mengurangi ketergantungan pemasok dan menjaga ketersediaan bahan baku.

Layanan door-to-door	Pengantaran langsung ke rumah atau toko pelanggan.	Memperluas jangkauan pasar dan memperkuat hubungan pelanggan.
Kualitas produk	Komposisi bahan dijaga konsisten meskipun kondisi terbatas.	Menjaga mutu produk dan kepercayaan pelanggan.

*Tabel 1. 1 Data internal UMKM
Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025*

Berdasarkan strategi internal yang diterapkan, UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm menunjukkan fokus pada penguatan sumber daya internal sebagai respons terhadap keterbatasan lingkungan usaha. Integrasi bahan baku berperan dalam menjaga stabilitas produksi, layanan *door-to-door* meningkatkan akses pasar, dan konsistensi kualitas produk mendukung penerimaan produk oleh pelanggan. Ketiga strategi tersebut menjadi fondasi penting dalam upaya meningkatkan volume penjualan UMKM.

Kondisi internal tersebut tidak dapat dipisahkan dari situasi eksternal wilayah Kota Bontang sebagai lokasi operasional UMKM. Kota Bontang memiliki struktur perekonomian yang didominasi oleh sektor industri besar, sehingga sektor pertanian belum berkembang secara optimal. Untuk menggambarkan kondisi tersebut secara lebih terukur, digunakan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bontang Tahun 2023 mengenai struktur usaha pertanian perorangan.

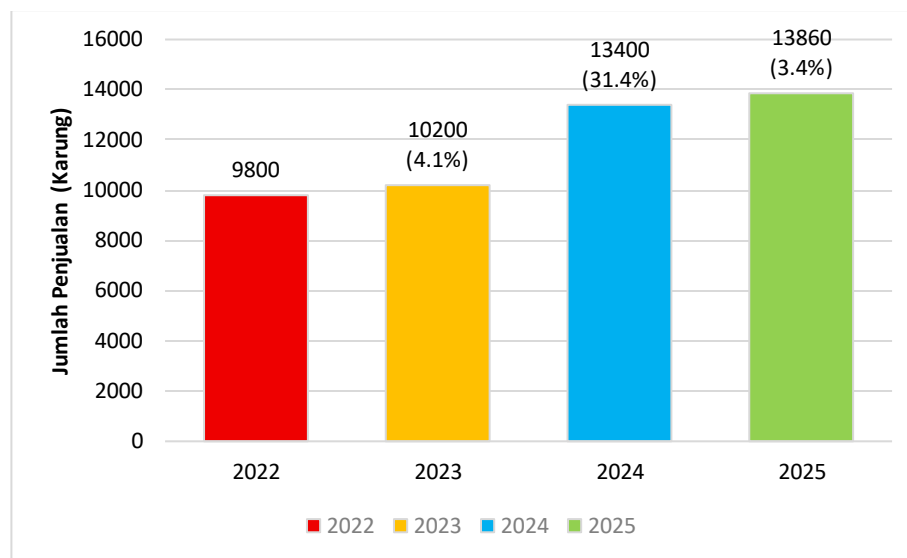


*Gambar 1. 1 BPS Pertanian Kota Bontang Tahun 2023
(Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025)*

Berdasarkan Gambar di atas dari Badan Pusat Statistik Kota Bontang, (2023) struktur usaha pertanian perorangan di Kota Bontang didominasi oleh subsektor perikanan (28,74%), diikuti hortikultura (24,33%) dan peternakan (22,52%). Sebaliknya, subsektor tanaman pangan hanya berkontribusi sebesar 9,96%, sementara kehutanan dan jasa pertanian berada pada proporsi yang sangat kecil. Kondisi ini menunjukkan bahwa sektor pertanian, khususnya tanaman pangan, belum menjadi sektor unggulan di Kota Bontang. Struktur usaha pertanian yang tidak dominan tersebut berdampak pada terbatasnya permintaan input pertanian seperti pupuk organik, sehingga UMKM agroindustri perlu mengandalkan strategi internal yang adaptif untuk dapat bertahan di wilayah dengan karakter ekonomi non-agraris.

Keterbatasan struktur pertanian tersebut berdampak pada dinamika permintaan pupuk kompos yang cenderung fluktuatif. Namun demikian, UMKM

Pupuk Kompos Sumber Agung Farm menunjukkan adanya pelanggan yang melakukan pembelian berulang dalam beberapa tahun terakhir. Data internal UMKM mencatat adanya peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun.



Gambar 1. 2 Data Penjualan Tahun 2022–2025
Sumber: Data Diolah Peneliti, 2025

Berdasarkan Tabel Data Penjualan UMKM Sumber Agung Farm Tahun 2022–2025 terlihat adanya peningkatan volume penjualan UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm pada setiap tahunnya. Pada tahun 2022, penjualan tercatat sebanyak 9.800 karung, meningkat menjadi 10.200 karung pada tahun 2023 (+4,1%), kemudian mengalami peningkatan signifikan menjadi 13.400 karung pada tahun 2024 (+31,4%), dan mencapai 13.860 karung pada tahun 2025 (+3,4%). Tren tersebut menunjukkan pertumbuhan volume penjualan yang relatif stabil. Peningkatan volume penjualan ini mencerminkan efektivitas strategi internal UMKM, khususnya integrasi bahan baku, penerapan layanan distribusi *door-to-door*, serta konsistensi kualitas produk. Strategi tersebut berperan dalam menjaga

kontinuitas produksi, memperluas akses pasar, dan meningkatkan penerimaan produk di pasar, sehingga mampu mendorong peningkatan volume penjualan secara berkelanjutan.

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa strategi internal memiliki peran penting dalam pengembangan UMKM agroindustri. Yogiswara & Anis (2024) menyatakan bahwa integrasi bahan baku berperan dalam menjaga stabilitas produksi UMKM. Putri (2022) menunjukkan menegaskan bahwa kualitas produk yang konsisten berpengaruh terhadap keberlanjutan penjualan. Sementara itu, Anggoro (2024) menunjukkan bahwa layanan *door-to-door* mampu meningkatkan akses pasar dan efektivitas distribusi UMKM.

Penelitian yang mengkaji integrasi bahan baku, layanan *door-to-door*, dan kualitas produk secara simultan sebagai strategi pengembangan bisnis UMKM agroindustri di wilayah non-agraris yang berorientasi pada peningkatan volume penjualan masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini sangat penting dilakukan untuk mengetahui secara mendalam apa strategi pengembangan bisnis UMKM Pupuk Kompos Sumber Agung Farm dalam meningkatkan volume penjualan di tengah keterbatasan lingkungan usaha. Atas dasar tersebut, penelitian ini mengangkat judul **“Analisis Strategi Pengembangan Bisnis untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada UMKM Sumber Agung Farm Kota Bontang.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang diterapkan pada UMKM Pupuk Kompos UMKM Sumber Agung Farm dalam peningkatan volume penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah sebelumnya, tujuan dari penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan bisnis yang diterapkan pada UMKM Pupuk Kompos UMKM Sumber Agung Farm untuk meningkatkan volume penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Ada dua jenis manfaat dari penelitian yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis. Berikut adalah beberapa manfaat teoritis dan praktis dari penelitian:

a) Manfaat Teoritis

1. Menambah wawasan serta pemahaman mengenai strategi pengembangan usaha UMKM pupuk kompos dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada sektor agroindustri perkotaan.
2. Menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya terutama pada strategi pemasaran untuk mengembangkan UMKM pupuk organik lokal serta meningkatkan volume penjualan pada segmen non-petani seperti ibu rumah tangga dan perusahaan tambang.
3. Memperkaya referensi akademis tentang perilaku konsumen di daerah industri, terutama penjualan merek di sektor pupuk kompos sehingga

dapat digunakan untuk studi terkait manajemen bisnis UMKM di masa mendatang.

b) Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu UMKM pupuk kompos dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis guna meningkatkan volume penjualan melalui pengelolaan bahan baku, peningkatan kualitas produk, dan optimalisasi layanan door-to-door. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat meningkatkan daya saing usaha serta memperluas jangkauan pasar, baik pada masyarakat perkotaan maupun perusahaan dengan program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR).

2. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi praktis bagi pelaku UMKM sejenis dalam menerapkan strategi pengembangan bisnis guna meningkatkan volume penjualan, khususnya pada UMKM pupuk kompos yang beroperasi di pasar agroindustri lokal, termasuk wilayah dengan dominasi aktivitas industri ekstraktif seperti Kalimantan Timur.