

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

*Home Industry* atau usaha rumahan merupakan rumah usaha atau tempat yang bisa memproduksi baik barang atau jasa. *Home industry* atau usaha dirumah adalah tempat tinggal yang merangkap tempat usaha, baik berupa usaha jasa, kantor hingga perdagangan (Bawono, 2019). *Home Industry* termasuk dalam kategori perusahaan yang pemilik usahanya masih milik perorangan dari suatu perusahaan perorangan. *Home Industry* paling banyak dijumpai di Desa, dimana untuk modalnya sendiri relatif kecil, dan belum memiliki banyak jaringan dalam bisnis. *Home industry* disebut sebagai usaha kecil, karena jenis kegiatan produksinya dilakukan di rumah. Dalam ranah *home industry*, peralatan yang digunakan tidak seperti halnya industri skala besar yang menggunakan peralatan lengkap, tetapi *home industry* ini tidak menggunakan peralatan yang khusus dan canggih, terkadang hanya menggunakan peralatan yang seadanya bahkan menggunakan peralatan buatan sendiri.

UD Ambudi Makmur adalah salah satu kelompok industri skala rumah tangga yang memproduksi berbagai macam jenis jajanan. Industri ini beralamat di Desa Kramat, Kecamatan Bangkalan, Kabupaten Bangkalan, Jawa Timur. UD Ambudi Makmur merupakan industri yang bergerak di bidang produksi pangan yang berbahan dasar salak, olahannya berupa dodol salak, keripik, kurma, selai, coklat dan masih banyak jajanan lainnya. UD Ambudi Makmur sudah memasarkan produknya hampir diseluruh Kabupaten di Madura, beberapa diantaranya adalah Kabupaten Bangkalan sendiri, Kabupaten Sampang hingga Kabupaten Pamekasan.

Strategi merupakan suatu tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diinginkan oleh pelanggan dimasa yang akan datang. Strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan dalam sebuah perusahaan yaitu pada bidang pemasaran. Dalam perencanaan strategis ini analisis-analisis baik pada tingkat perusahaan maupun pada tingkat bisnis akan sangat dibutuhkan (Rangkuti, 1997).

Analisis SWOT merupakan analisis yang digunakan untuk merumuskan strategi yang tepat pada perusahaan. SWOT juga merupakan tahapan identifikasi berbagai faktor secara sistematis. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang

dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Fauziah *et al.*, 2015). Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif maka akan memaksimalkan peluang dan mengurangi ancaman. Apabila diterapkan dengan tepat, asumsi sederhana ini memiliki dampak yang sangat besar terhadap rancangan suatu strategi yang berhasil dan menyajikan informasi yang dibutuhkan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang ada pada lingkungan perusahaan (Noor, 2014).

Salak (*Salacca zalacca* (Gaertner) Voss) merupakan salah satu buah tropis Indonesia. Buahnya banyak digemari masyarakat karena rasanya manis, renyah dan dapat dikonsumsi sebagai buah segar maupun diolah sebagai makan lainnya. Salak bangkalan merupakan salak yang memiliki rasa khas tersendiri dibandingkan dengan jenis salak lainnya, yaitu memiliki kandungan air yang lebih banyak, sehingga apabila dikonsumsi terasa lebih segar (Ariestin *et al.*, 2015).

UD Ambudi Makmur memiliki strategi untuk meningkatkan penjualan, dikarenakan penjualan dodol salak hanya melalui toko oleh-oleh terdekat saja. Sedangkan pesaing dodol lainnya seperti dodol garut, sudah dijual di beberapa toko oleh-oleh khas Madura yang ada di Bangkalan, dengan harga Rp. 15.000 namun sudah dikenal seluruh Indonesia. Harga dodol salak yang ditawarkan oleh UD Ambudi Makmur dengan harga Rp. 9.000/kemasan. Dengan harga yang lebih murah tersebut UD Ambudi Makmur memiliki keunggulan yang kompetitif dalam segi harga.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan strategi penjualan dodol salak dalam meningkatkan daya saing pada UD Ambudi Makmur.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini diantaranya yaitu, untuk menentukan strategi apa yang akan digunakan dengan menggunakan analisis SWOT dalam strategi meningkatkan daya saing usaha pada UD Ambudi Makmur.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah :

### **a) Bagi perusahaan**

Penelitian ini dapat memberikan bahan masukan yang dapat dijadikan saran dalam memberikan informasi yang berguna bagi UD Ambudi Makmur.

### **b) Bagi penulis**

Penelitian ini merupakan suatu kesempatan bagi penulis untuk memperluas wawasan penulis, khususnya mengenai pemasaran yang berkaitan dengan Analisis SWOT dan daya saing.