

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat krusial dalam struktur perekonomian nasional maupun regional. Di Pulau Madura, sektor UMKM menjadi salah satu motor penggerak utama dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat lokal. Berdasarkan data resmi, jumlah pelaku UMKM di seluruh wilayah Madura yang mencakup empat kabupaten saat ini mencapai kisaran 250.000 hingga 300.000 unit usaha (Provinsi Jawa Timur, 2025). Keberadaan UMKM yang masif ini tidak hanya mendominasi sektor perdagangan konvensional, namun juga merambah ke sektor industri pengolahan berbasis potensi alam lokal, salah satunya adalah pemanfaatan vegetasi bambu untuk industri pendukung kuliner. Pelaku komoditas lokal Madura dituntut untuk menentukan segmentasi serta target pasar sasaran yang jelas dan melepaskan diri dari ketergantungan tata kelola tradisional agar mampu bersaing di pasar regional.

Pulau Madura memiliki keterikatan kebudayaan dan ekonomi yang sangat kuat dengan industri kuliner, khususnya sate madura yang telah dikenal luas secara nasional. Besarnya ekosistem kuliner ini memicu tingginya permintaan terhadap komoditas pendukung produksi utama, yakni tusuk sate berbahan bambu. Di wilayah Kabupaten Sampang sendiri, tercatat ada sekitar 400 hingga 600 pedagang sate yang aktif beroperasi. Secara makro di seluruh Madura, kebutuhan pasokan tusuk sate ini disokong oleh sekitar 2.500 hingga 4.000

pengrajin skala rumah tangga, di mana Kabupaten Sampang menyumbang sekitar 150 hingga 200 unit usaha pengrajin tusuk sate (Badan Pusat Statistik Kabupaten Sampang, 2026). Salah satu wilayah yang menjadi sentra pertumbuhan industri rumahan ini berada di Desa Apa'an, Kabupaten Sampang. Pengadopsian aspek digitalisasi dan inovasi produk pada klaster UMKM di wilayah ini menjadi instrumen vital untuk memperluas jangkauan pasar sekaligus memutus rantai distribusi perantara konvensional guna meningkatkan profitabilitas secara optimal (Wahyudin et al., 2025).

Desa Apa'an memiliki potensi geografis berupa ketersediaan bahan baku bambu duri (*Bambusa blumeana*) yang sangat melimpah. Ketersediaan sumber daya alam ini didukung oleh karakteristik wilayah Kecamatan Pangarengan yang memiliki lahan produktif yang memadai untuk pengembangan sektor kehutanan (BPS Kabupaten Sampang, 2025). Kondisi lingkungan yang memadai ini dimanfaatkan oleh masyarakat setempat untuk mendirikan usaha produksi tusuk sate guna menghasilkan produk yang bernilai ekonomi tinggi. Untuk menjaga stabilitas operasional dan keberlanjutan produksi (*operational sustainability*), sistem pengadaan bahan baku dilakukan secara berkala setiap tiga minggu sekali dengan mendatangkan sebanyak 50 batang bambu duri (*Bambusa blumeana*) lokal (Fathiya et al., 2022). Namun, terlepas dari melimpahnya bahan baku dan tingginya potensi pasar kuliner se-Madura, pelaku usaha tusuk sate di Desa Apa'an masih menghadapi kendala struktural dalam aspek operasional, terutama terkait keterbatasan kapasitas produksi dan efisiensi teknologi alat yang digunakan.

Jika menilik rekam jejaknya, usaha tusuk sate ini sebenarnya telah menunjukkan perjalanan transformasi teknologi produksi yang signifikan melalui beberapa fase evolusi alat sejak pertama kali dirintis pada tahun 2015. Pada awal berdirinya, proses pengerjaan masih menggunakan alat serut manual sederhana yang ditempelkan ke bilah kayu pendukung, lalu ditarik secara manual satu per satu menggunakan tang penjepit yang membutuhkan tenaga fisik besar dengan waktu siklus (*cycle time*) yang lama. Setahun kemudian, yaitu pada tahun 2016, usaha mulai melakukan peningkatan teknologi dengan membeli satu unit mesin multifungsi (*3-in-1*) yang menggabungkan fungsi pengirat dan penyerut sekaligus sehingga kapasitas produksi berhasil meningkat mencapai 5 hingga 6 kilogram tusuk sate per hari. Walaupun demikian, tahapan lainnya masih berupa modifikasi manual seperti proses peruncingan memanfaatkan mesin pompa air yang dimodifikasi, proses penghalusan menggunakan kerat ban yang diikatkan ke bangku khusus berbenjolan, dan pengemasan akhir yang mengandalkan tali ikat manual (Soedarmadji et al., 2026).

Seiring berjalannya waktu, modernisasi alat terus ditingkatkan untuk mendongkrak volume *Output* harian usaha. Pada tahun 2019 menurut (Subaki, 2026), terjadi penambahan aset operasional berupa mesin perekat plastik (*Hand Sealer*), mesin irat, serta mesin penyerut kedua untuk mengeliminasi hambatan pada tahapan penyiapan bahan baku. Selanjutnya, pada tahun 2021 dilakukan penambahan mesin pemotong khusus untuk memotong bambu gelondongan maupun produk tusuk sate secara lebih presisi, rapi, dan cepat.

Puncak fase standardisasi mutu produk terjadi pada tahun 2022, di mana usaha melengkapi lini produksinya dengan menambah mesin penggosok atau penghalus (*polishing machine*) serta mesin peruncing otomatis khusus sehingga kualitas kehalusan permukaan dan ketajaman ujung produk menjadi jauh lebih standar, higienis, dan efisien dibandingkan metode modifikasi sebelumnya (Wulandari & Widajantie, 2025). Penerapan rangkaian mesin mekanis terintegrasi ini terbukti secara ilmiah mampu melipatgandakan produktivitas harian, menghemat waktu siklus kerja, serta menekan tingkat kegagalan produk (*defect rate*) hingga berada di bawah 5% (Muttaqillah et al., 2023).

Meskipun investasi alat penunjang produksi telah dilengkapi sejak tahun 2022, usaha ini masih menghadapi tantangan besar pada fase komersialisasi pasca-modernisasi alat. Lompatan potensi kapasitas yang kini mampu didongkrak dari skala usaha kecil harian menjadi target optimal 50.000 hingga 100.000 batang per hari belum diimbangi dengan manajemen kapasitas operasional yang sistematis. Di sisi lain, aspek pemasaran selama ini masih bersifat sangat konvensional di mana produk dikirim secara terbatas kepada pengepul lokal atau pasar tradisional di daerah Sampang dengan harga Rp18.000 per kemasan isi 500 gram (1.000 tusuk sate). Nilai tawar ini masih bisa ditingkatkan lebih jauh jika pelaku usaha tidak lagi bergantung penuh pada rantai pengepul tradisional. Melalui inovasi strategi pemasaran digital memanfaatkan platform seperti *Shopee Marketplace*, pelaku UMKM dapat mengoptimalkan perluasan akses pasar dan mendongkrak nilai tambah produk

secara mandiri (Wahyudin et al., 2025).

Melihat kondisi tersebut, diperlukan upaya pengembangan usaha yang terintegrasi untuk memaksimalkan seluruh potensi aset mesin modern yang telah diinvestasikan. Pengembangan difokuskan pada dua lini utama, yaitu melakukan evaluasi manajemen proses produksi agar perpindahan dari alat manual ke mesin modern berjalan optimal guna melipat gandakan kapasitas harian, serta mentransformasi aspek pemasaran tradisional menuju pemasaran digital (*social media marketing*) memanfaatkan platform seperti *Shopee Marketplace* (A Hikayat & Ruhyadi, 2023). Melalui visualisasi proses produksi yang higienis, rapi, dan terstandardisasi mesin di media sosial, usaha ini diharapkan dapat menjaring agen kuliner berskala besar di tingkat regional Madura dan meningkatkan nilai jual produk melalui pengemasan plastik bermerek yang lebih profesional (*up-branding*). Berdasarkan urgensi tersebut, penulis mengambil judul Laporan Tugas Akhir: "Pengembangan Usaha Produksi Tusuk Sate Bambu di Desa Apa'an Kabupaten Sampang".

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengembangan kapasitas produksi usaha tusuk sate bambu di Desa Apa'an Kabupaten Sampang melalui implementasi manajemen proses produksi berbasis teknologi tepat guna?
2. Bagaimana pengembangan aspek pemasaran usaha tusuk sate bambu di Desa Apa'an Kabupaten Sampang

1.3. Tujuan Pendirian Proyek bisnis

1. Mendeskripsikan proses produksi tusuk sate bambu saat ini dan merencanakan optimalisasi proses produksi yang akan datang untuk meningkatkan kapasitas produksi secara efisien.
2. Menganalisis strategi pengembangan aspek pemasaran melalui pemanfaatan media sosial guna memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan nilai jual produk.

1.4. Manfaat proyek bisnis

Hasil dari penyusunan Laporan Tugas Akhir dan pelaksanaan proyek bisnis pengembangan usaha tusuk sate bambu di Desa Apa'an Kabupaten Sampang ini diharapkan dapat memberikan kegunaan serta manfaat yang berarti bagi berbagai pihak, baik secara teoritis maupun secara praktis:

1.4.1. Manfaat Teoritis

Penyusunan Tugas Akhir ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah serta memperkaya khazanah literatur dan referensi akademis, khususnya dalam bidang manajemen operasional, kewirausahaan terapan, dan *digital marketing* pada skala usaha mikro. Secara khusus, proyek ini diharapkan dapat menjadi rujukan ilmiah tambahan mengenai dinamika penerapan transisi teknologi tepat guna (mekanisasi alat modern) serta optimalisasi bauran promosi digital yang aplikatif untuk meningkatkan daya saing komoditas lokal di pasar regional.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Penelitian ini berfungsi sebagai sarana implementasi konseptual untuk mengaplikasikan, mempraktikkan, serta menguji keselarasan antara teori-teori manajemen kapasitas operasional dan strategi pemasaran yang telah diperoleh selama menempuh perkuliahan di Program Studi D3 Entrepreneurship dengan realitas dinamis di dunia kerja nyata. Melalui proses analisis ini, penulis dapat mengasah kemampuan analitis dalam memetakan masalah UMKM, merumuskan solusi taktis alih teknologi, serta menyusun standardisasi kalkulasi harga jual yang ideal berdasarkan volume kemasan guna memaksimalkan profitabilitas usaha.

2. Bagi Program Studi

Laporan Tugas Akhir ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi pustaka, studi kasus riil di lapangan, serta acuan ilmiah terkait taktik modernisasi alat produksi dan manajemen pemasaran digital pada bisnis manufaktur lokal untuk mendukung proses pembelajaran mahasiswa lainnya. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memperbanyak dokumentasi akademis yang menghubungkan institusi kampus dengan dunia industri, khususnya dalam mendukung pengembangan kurikulum berbasis kewirausahaan terapan di Program Studi Diploma III Entrepreneurship, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trunojoyo Madura.

3. Bagi Masyarakat

Bagi pelaku usaha kuliner dan masyarakat, proyek bisnis ini memberikan kepastian pasokan produk tusuk sate yang lebih higienis, tajam, dan terstandarisasi pabrikan dengan penawaran harga yang jelas dan ekonomis bagi para pedagang sate regional. Selain itu, seiring dengan melonjaknya kapasitas produksi harian pasca-modernisasi alat, usaha ini membuka peluang peningkatan ekonomi lokal berbasis potensi bahan baku bambu daerah serta potensi penyerapan tenaga kerja baru bagi masyarakat di sekitar lokasi pendirian usaha.