

BAB I

PENDAHULUAN

Bab satu menjelaskan tentang gambaran umum dari permasalahan penelitian yang dilakukan. Bab ini terdiri dari tujuh sub bab yaitu latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, asumsi dan sistematika penulisan laporan.

1.1 Latar Belakang

Organisasi yang menyediakan barang/produk dan jasa dengan maksud untuk mendapat keuntungan disebut dengan bisnis (Rizqi et al., 2019). Bisnis atau *entrepreneurship* sudah tidak lagi menjadi hal yang baru untuk masyarakat bahkan sudah tidak lagi dipandang sebelah mata. Dibuktikan dengan bisnis yang berjalan di Indonesia yang semakin menonjol akan kompleksitas, dalam persaingan, dan perubahan. Hal tersebut menandakan jika bisnis di Indonesia berkembang sangat baik dan menjadi persaingan yang kuat antar usaha dan bisnis sehingga *owner* memaksa untuk lebih memperhatikan kondisi lingkungan dan faktor sekitar usahanya.

Semakin banyak usaha yang berkembang maka persaingan dalam dunia bisnis juga akan semakin ketat. Karena seiring berkembangnya zaman membuat semua kalangan ingin mencoba keberuntungannya dalam dunia usaha. Bahkan seiring persaingan yang ada menuntut *owner* untuk semakin mengembangkan bisnis agar semakin maju serta berkembang. Selain itu perusahaan juga dituntut untuk meningkatkan daya saing serta mengikuti perkembangan pangsa pasar secara berkelanjutan. Dimana perusahaan yang tidak mampu menyesuaikan diri tidak akan bisa bertahan pada persaingan dunia usaha yang dijalankan (Harliyana et al., 2023).

Industri yang bergerak dibidang makanan atau *Food and Beverage* (F&B) merupakan bisnis yang memiliki perkembangan yang sangat pesat terutama di Indonesia. Industri *Food and Beverage* sudah menjamur disemua kalangan masyarakat, baik anak muda maupun dewasa (Sucipto et al., 2022). Industri *Food and Beverage* menjadi salah satu bisnis yang akan terus berkembang sepanjang waktu. Bisnis yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman kini

menjadi salah satu subsektor dari banyaknya sektor industri yang banyak meningkatkan persaingan dalam dunia bisnis. Persaingan yang terjadi dalam dunia usaha menjadi hal yang umum namun pentingnya meningkatkan kinerja dalam usaha yang dijalankan menjadi nilai lebih agar mampu bertahan, maka dari itu rencana dan strategi bisnis perlu dipersiapkan dengan sebaik-baiknya agar tidak terjadi kesalahan yang membahayakan keberlangsungan usaha tersebut (Loen, 2023). Industri makanan dan minuman menjadi salah satu sektor yang berpengaruh penting dalam perekonomian di Indonesia terbukti dengan jumlah pertumbuhan ekonomi, contohnya di Jawa Timur pada Triwulan II tahun 2023 sebesar 5,24%, dimana sektor industri pengolahan menjadi penyumbang dengan jumlah terbesar pada PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) Jawa Timur yaitu sebesar 30,17% dengan pertumbuhan sebesar 3,99% per tahun yang dimana industri makanan dan minuman menjadi salah satu pendorong utama dalam meningkatnya kinerja dalam kategori industri (Kominfo, 2023).

Objek penelitian yang akan diteliti yaitu UMKM Kedai Mielihho dan Miekiro. Kedai Mielihho dan Miekiro yang berada di Jl. Raya Legundi No.659, Dsn. Larangan, Krikilan, Kec. Driyorejo, Kab. Gresik Jawa Timur. Kedai Mielihho dan Miekiro merupakan salah satu pelopor usaha mie pedas yang berada di daerah Gresik khususnya di Gresik bagian selatan. Kedai Mielihho dan Miekiro berdiri sejak November 2017 yang awalnya berasal dari usaha rumahan pada pertengahan 2017, namun lambat laun karena peminat yang cukup banyak akhirnya *owner* membuka Kedai Mielihho dan Miekiro. Menjadi pelopor mie pedas pertama di daerah Driyorejo menjadikan *owner* semakin berupaya untuk mengenalkan produknya kepada semua kalangan, terutama pada kalangan pelajar dan mahasiswa ataupun karyawan. Sehingga dari berkembangnya usaha mie pedas tersebut Kedai Mielihho dan Miekiro memiliki tiga cabang yang berada di Sooko, Kedamean, dan Legundi.

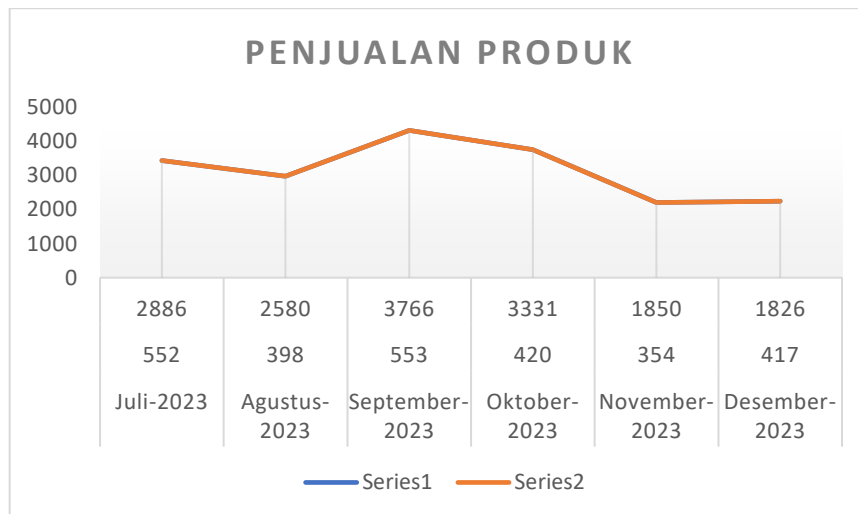
Seiring berkembangnya dunia usaha dalam bidang makanan dan minuman yang ada di Indonesia, juga menjadi salah satu ancaman bagi pelaku usaha sejenis dalam mengembangkan usahanya. Seperti yang dialami oleh Kedai Mielihho dan Miekiro, yang dimana usaha ini sudah ada sejak 2017 sebagai pelopor mie pedas pertama di daerah Wringinanom Gresik, namun dengan adanya Me Gacoan yang

dimana usaha tersebut memiliki kesamaan yang bergerak di bidang makanan mie pedas menyebabkan Kedai Mielihio dan Miekiro mengalami penurunan omset penjualan. Kedatangan *brand* mie pedas besar yaitu Me Gacoan menimbulkan persaingan usaha yang kompetitif. Selain produk yang dijual memiliki kesamaan, lokasi Kedai Mielihio dan Miekiro dengan Me Gacoan juga berada dalam satu jangkauan yang dekat sehingga hal tersebut juga menjadi salah satu alasan omset dari Kedai Mielihio dan Miekiro mengalami penurunan.

Tabel 1.1 Rekapitan item penjualan mie Kedai Mielihio dan Miekiro

No	Periode	Penjualan produk			Presentase
		Mielihio	Miekiro	Total	
1	Juli-2023	552	2886	3438	100%
2	Agustus-2023	398	2580	2978	-13%
3	September-2023	553	3766	4319	45%
4	Oktober-2023	420	3331	3751	-13%
5	November-2023	354	1850	2204	-41%
6	Desember-2023	417	1826	2243	2%

Sumber : Data item penjualan mie Kedai Mielihio dan Miekiro



Gambar 1.1 Diagram garis data penjualan Kedai Mielihio dan Miekiro

Tabel 1.1 dan Gambar 1.1 menunjukkan adanya penurunan item penjualan mie yang dialami oleh Kedai Mielihio dan Miekiro. Penurunan item penjualan terbilang fluktuasi karena mengalami kenaikan dan penurunan. Contohnya pada bulan juli penjualan yang diperoleh sebesar 100% namun pada bulan agustus penjualan mengalami penurunan sebesar -13% dan pada bulan September penjualan mengalami kenaikan sebesar 45%. Salah satu penyebab turunnya omset dan penjualan di Kedai Mielihio dan Miekiro yaitu karena adanya pesaingan usaha

sejenis yang memiliki *brand image* yang besar dikalangan penikmat mie pedas yaitu Me Gacoan. Sehingga dari permasalahan tersebut diperlukan strategi pengembangan usaha yang baik dan terstruktur untuk menjaga serta mengembangkan eksistensi usaha sehingga mampu meningkatkan keuntungan dan penjualan yang diharapkan oleh perusahaan. Melalui persaingan usaha yang kompetitif menuntut *owner* untuk terus mengembangkan usahanya sehingga mampu bersaing dengan usaha yang lain.

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh Kedai Mielihio dan Miekiro yang mengalami penurunan penjualan yang diakibatkan oleh persaingan usaha, sehingga pengembangan usaha menjadi hal yang penting untuk membantu Kedai Mielihio dan Miekiro dalam memperbaiki strategi serta meningkatkan daya saing. Dalam hal pengembangan usaha metode yang digunakan yaitu SWOT dan QSPM. Metode SWOT dan QSPM memiliki fokus pada perencanaan strategi dalam mengembangkan usaha dan evaluasi strategi. SWOT merupakan salah satu alat yang digunakan untuk merumuskan strategi dengan cara melakukan analisis serta mengevaluasi secara menyeluruh lingkungan *internal* dan *eksternal* berdasarkan *strenght* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (keuntungan), dan *threat* (ancaman) pada suatu usaha (Atikah et al., 2021). Setelah melakukan analisis strategi penting untuk menentukan strategi yang tepat menggunakan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Metode QSPM merupakan metode yang dapat digunakan untuk membandingkan serta mengevaluasi berbagai alternatif strategi terbaik yang sesuai dengan kondisi *internal* dan *eksternal* perusahaan. Sehingga perusahaan dapat menentukan strategi serta menilai potensi dampaknya terhadap perusahaan (A. N. Safitri et al., 2023). Kedua metode tersebut memang sudah sering digunakan dalam penelitian terdahulu dengan topik pengembangan usaha. Tujuan dilakukan penelitian ini yaitu untuk merencanakan strategi usaha yang tepat dan sesuai untuk meningkatkan omset dan penjualan melalui analisis faktor *internal* dan *eksternal* perusahaan lalu memilih alternatif strategi yang sesuai melalui perangkingan strategi sehingga diperoleh strategi yang tepat untuk diterapkan pada perusahaan.

Seperti pada penelitian terdahulu dengan topik strategi pengembangan usaha menggunakan metode SWOT dan QSPM telah dilakukan oleh As-siisi pada tahun 2022 yang mengangkat objek penelitian yaitu usaha Mie Ayam Cabe Hejo. Judul penelitian yang dilakukan oleh As-siisi yaitu Strategi Pengembangan Usaha Mie Ayam Cabe Hejo Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Marwa As-siisi yaitu Mie Ayam Cabe Hejo berada di kuadran V berdasarkan analisis matriks IE. Melalui analisis SWOT memperoleh sembilan strategi yang dimana salah satu strateginya yaitu meningkatkan digitalisasi untuk meningkatkan jaringan bisnis. Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Mie Ayam Cabe Hejo yaitu melakukan penetrasi pasar dengan mempertimbangkan strategi pengembangan produk (As-Siisi et al., 2022).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Alternatif strategi apa yang paling tepat untuk digunakan dalam mengembangkan usaha Kedai Mielih dan Miekiro?
2. Bagaimana menentukan prioritas strategi menggunakan Metode QSPM?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Merumuskan alternatif strategi yang paling tepat untuk digunakan dalam mengembangkan usaha di Kedai Mielih dan Miekiro.
2. Menentukan prioritas strategi menggunakan Metode QSPM.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Memberikan usulan alternatif strategi serta prioritas strategi untuk mengembangkan usaha Kedai Mielih dan Miekiro.

1.5 Batasan Penelitian

Batasan penelitian dalam penelitian ini antara lain :

1. Penelitian ini tidak mencakup perhitungan biaya secara menyeluruh untuk penerapan strategi.

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Sistematika penulisan laporan penelitian yang akan dibuat mengenai **PERANCANGAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIELIHO DAN MIEKIRO MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM (Studi Kasus : UMKM Mieliho dan Miekiro)**. Sistematika penulisan ini dibagi menjadi lima bagian, masing-masing uraian secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan membahas terkait latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian mengenai strategi pengembangan usaha melalui analisis SWOT dan QSPM, asumsi dan batasan masalah.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan terkait penguraian teori yang mendasari pembahasan yang memuat pengertian untuk membantu dalam menganalisis permasalahan yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang penjelasan yang berkaitan dengan jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, perangkat penelitian, dan *flowchart* penelitian.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai hasil dan pembahasan dari proses penelitian yang dilakukan setelah mendapat data pendukung untuk memperoleh hasil penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merumuskan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan serta memberikan saran terhadap penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN