

I. PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Strategi pembangunan bagi negara Indonesia yang memiliki potensi besar di sektor pertanian dan ingin menuju ke negara industri adalah kebijakan yang menjaga keterkaitan antara sektor pertanian dengan sektor industri. Keterkaitan yang paling sesuai pada kedua sektor tersebut adalah pengolahan hasil pertanian melalui pengembangan agroindustri.

Kegiatan agroindustri merupakan bagian integral dari sektor pertanian, yang mempunyai kontribusi penting dalam proses industrialisasi, terutama di wilayah pedesaan (Suryana, 2004). Kegiatan pengolahan hasil bagi pengusaha berskala besar dijadikan kegiatan utama dalam mata rantai usahanya. Hal ini disebabkan karena dengan pengolahan yang baik maka nilai tambah barang pertanian menjadi meningkat karena barang tersebut mampu menerobos pasar, baik pasar domestik maupun pasar luar negeri (Soekartawi, 1991).

Banyak industri pengolahan hasil pertanian di Indonesia khususnya di pulau Madura yang saat ini sedang berkembang di Kabupaten Sumenep. Sumenep merupakan daerah yang terkenal dengan industri pengolahan hasil pertaniannya seperti pengolahan keripik, kerupuk, garam, rengginang lorjuk terutama yang banyak pada industri kecil seperti pengolahan kerupuk.

Kerupuk merupakan makanan ringan yang dibuat dari adonan tepung tapioka dicampur bahan perasa seperti udang atau ikan. Kerupuk biasanya dibuat dengan mengukus adonan sebelum dipotong tipis-tipis, dikeringkan di bawah sinar matahari dan digoreng dengan minyak goreng yang banyak. Salah satu agroindustri yang memproduksi pengolahan kerupuk yang ada di Sumenep yaitu UD Sarina dengan memproduksi kerupuk amplang merk Ikan Tengiri.

Kerupuk amplang merupakan jenis kerupuk ikan dengan bahan dasar daging ikan tengiri, tepung tapioka, dan bahan tambahan seperti telur ayam, garam, gula, penyedap rasa, dan soda. Dalam proses pemasaran kerupuk amplang harus menggunakan berbagai macam strategi pemasarannya agar kerupuk amplang mendapatkan omzet penjualan yang relatif bagus.

Persaingan industri kerupuk amplang dirasa sangat kuat. industri kerupuk amplang yang lain memperebutkan segmen pasar yang sama. Secara mutu dan harga produk kerupuk amplang UD Sarina cukup bersaing, hanya tidak ada promosi yang beragam dan jaringan kerjasama pemasaran yang sempit. Permasalahan ini juga terlihat dari saran konsumen yang banyak menyinggung kurangnya promosi yang beragam, serta masih minimnya informasi yang didapatkan tentang produk industri kerupuk amplang UD Sarina di media cetak maupun media internet.

Setiap kegiatan yang dilaksanakan oleh agroindustri kerupuk amplang merek Ikan Tengiri merupakan salah satu strategi perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Dalam melaksanakan pengembangan usahanya, agroindustri ini tidak lepas dari berbagai kendala. Kendala-kendala yang dihadapi antara lain rendahnya sumber daya manusia, perusahaan kompetitor, selera konsumen yang cenderung berubah, dan terbatasnya tenaga kerja yang ada di agroindustri. Oleh karena itu, diperlukan adanya strategi pengembangan agroindustri untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi sebagai upaya untuk tetap menjaga profitabilitas, pertumbuhan, dan kelangsungan usaha serta peningkatan omzet penjualan.

Perumusan strategi yang diperlukan untuk pengembangan usaha kerupuk amplang ini di masa mendatang dengan cara memahami lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal dan eksternal merupakan faktor penting untuk mendongkrak daya saing karena bisa mengetahui dan mengoptimalkan kekuatan serta meminimalkan kelemahan, serta memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman. Perumusan strategi ini diharapkan dapat mengatasi persoalan yang ada dengan memformulasikan analisis kondisi internal dan eksternal bisnis saat ini yang mampu meningkatkan daya saing industri serta menunjang industri dalam rangka meningkatkan omzet penjualan. Oleh karena itu, dilakukan penelitian mengenai Strategi Bersaing Pada Industri Kerupuk Amplang di UD Sarina Kabupaten Sumenep.

1.2. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang tersebut dapat dirumuskan beberapa permasalahan:

1. Bagaimana aplikasi strategi bersaing yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Bagaimana strategi bersaing yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan agar dapat meningkatkan omzet penjualan?

1.3. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui aplikasi strategi bersaing yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Mengetahui strategi bersaing yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan dalam upaya meningkatkan omzet penjualan.

1.4. BATASAN MASALAH

Penelitian ini adalah hanya meneliti kerupuk amplang merk Ikan Tengiri yang ada di Kecamatan Kalianget Kabupaten Sumenep sebagai objek penelitian. Penelitian ini mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mendukung pengembangan produk kerupuk amplang di UD Sarina. Hasil identifikasi tersebut akan digunakan sebagai strategi pendukung pengembangan produk kerupuk amplang di UD Sarina. Metode yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan Analisis SWOT.

1.5. MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini memiliki manfaat yaitu:

1. Perusahaan memiliki arahan dan strategi yang jelas untuk mengembangkan usahanya.
2. Konsumen dapat dipertahankan dengan keunggulan bersaing yang dimiliki.