

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

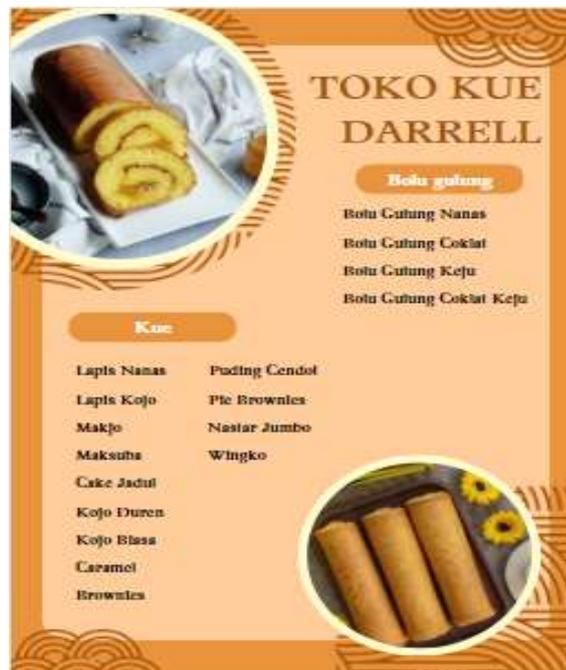
Keberadaan dunia bisnis di Indonesia semakin berkembang pesat, seiring dengan berjalannya waktu, kemajuan teknologi dan bertumbuhan ekonomi yang positif. Hal ini sejalan dengan perekonomian yang terus maju kearah yang lebih baik diiringi dengan daya pesaing. Perkembangan dunia bisnis, dimana semakin banyak pelaku usaha yang membuka dan mengembangkan usaha atau bisnis.

Perusahaan harus mampu menerapkan konsep pemasaran dan promosi agar dapat bersaing dan berkembang dengan pesat seiring perubahan, oleh sebab itu konsep pemasaran terus berkembang dan berubah, dari konsep pemasaran konvensional menuju konsep pemasaran modern. Salah satu peluang usaha di Indonesia saat ini bergerak di bidang *cake & bakery* yaitu kue bolu. Makanan kue telah menjadi salah satu *lifestyle* bagi masyarakat. Dari semua kalangan kini banyak mendatangi *cake & bakery* untuk memenuhi kebutuhan mereka terhadap kue. Dimulai untuk dikonsumsi sehari hari, kue ulang tahun, dan sebagainya.

Perkembangan teknologi saat ini berimplikasi pada terciptanya berbagai jenis produk kue. Salah satunya produk kue bolu gulung. Bolu gulung adalah kue bolu yang dipanggang menggunakan loyang dangkal, diisi dengan selai kemudian digulung. Bolu gulung merupakan makanan yang sehat dan bergizi. Dalam satu potongan bolu nanas terdapat kandungan gizi protein 4,60 g, lemak 36,35 g, energi 187 kkal, dan karbohidrat 2,71 g. Jadi total gizi dalam satu potongan bolu gulung terdapat 40 g. Bolu gulung salah satu makanan yang sangat digemari banyak orang dan hidangan yang sangat cocok untuk menemani waktu bersantai, bolu gulung juga dapat dihidangkan saat hari raya besar seperti hari raya Idul Fitri, Idul Adha, hari raya Natal dan hari besar lainnya.

Bolu gulung nanas menjadi salah satu oleh-oleh khas kota Prabumulih. Kota Prabumulih adalah kota penghasil nanas dengan rasa yang khas dan sangat manis dan berbeda dengan daerah - daerah lain. Toko Kue Darrell adalah nama usaha rumahan yang dirintis sejak tahun 2012 yang beralamat di Jalan Krakatau, No 286, Kota Prabumulih. Bolu gulung dengan selai nanas ini merupakan salah satu olahan dengan cita rasa yang khas. Bolu gulung nanas ini banyak diminati oleh masyarakat lokal, luar kota maupun luar negeri. Awalnya dikenal masyarakat dari mulut ke mulut hingga akhirnya mempromosikan melalui media sosial seperti facebook , instagram dan whatsapp.

Pada tahun 2012 Toko Kue Darrell memulai usaha kecil dari rumah dengan menjual makanan seperti pancake duren, brownies, dan klapertart. Tahun 2015 mulai memperbesar usaha dan mengembangkan produk yaitu bolu gulung nanas yang menjadi ciri khas pada toko kuenya. Tidak hanya bolu gulung nanas, toko ini juga menjual berbagai macam bolu, kue basah, kue kering, jajanan pasar, *snack box*, *dessert* dan berbagai macam jenis makanan lainnya. Berikut menu yang ada di Toko Kue Darrell:



Gambar 1.1 Menu Toko Kue Darrell
Sumber: Toko Kue Darrell (2023)

Toko Kue Darrell juga menyediakan layanan *delivery* yang dapat mengantarkan pesanan makanan ketempat tujuan. Dari usaha rumahan yang di lakukan sendiri, kini memiliki karyawan berjumlah 20 orang yang terdiri dari 1 orang merangkap 2 bagian yaitu kasir dan admin, 5 orang bagian pelayan, 9 orang bagian juru masak, 4 orang bagian memproduksi selai nanas, dan 1 orang bagian kurir.

Di Kota Prabumulih, terdapat usaha sama yang menjual produk sejenis dengan usaha ini, daya saing inilah yang menarik untuk diteliti. Walaupun adanya persaingan bolu gulung nanas namun Toko Kue Darrell memiliki kemampuan untuk bertahan dengan usaha toko kue lain. Tidak hanya masyarakat, tamu dari luar kota pun mampir ke Toko Kue Darrell membeli bolu gulung nanas untuk dijadikan oleh-oleh. Hampir rata-rata pejabat yang ada di pemerintah kota, ataupun pejabat daerah menjadi pelanggan kue Darrell. Permasalahan lain pada usaha Toko Kue Darrell yaitu produk berbahan dasar nanas yang dijual di toko ini masih belum bervariasi, harga bahan baku yang tiba tiba meningkat, dan kurangnya karyawan pada bagian kasir dan admin. Berikut data penjualan Toko Kue Darrell dalam 5 tahun terakhir:

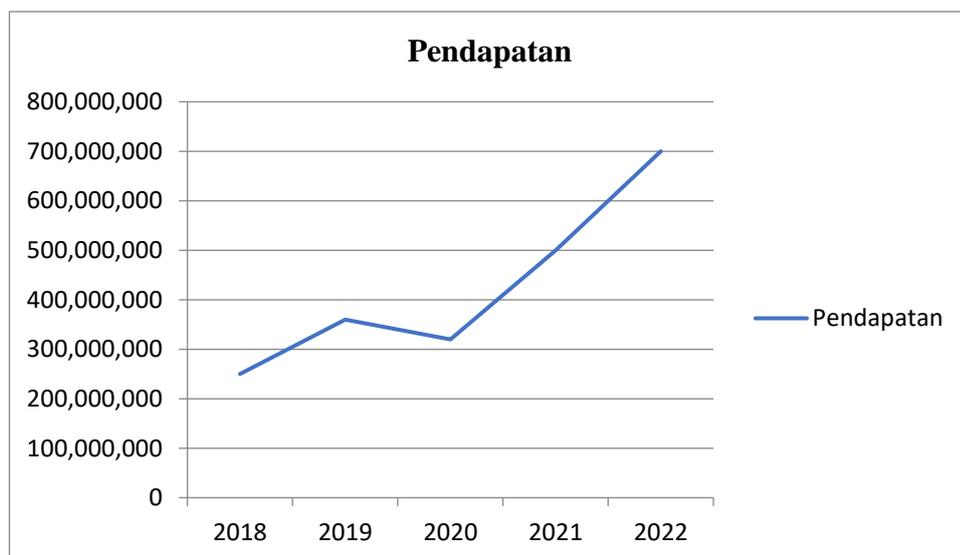


Diagram 1.1 Pendapatan Toko Kue Darrell

Sumber: Toko Kue Darrell (2023)

Berdasarkan grafik diatas, dapat dilihat bahwa usaha toko kue ini semakin maju dan berkembang, walaupun pada tahun 2020 terjadi penurunan karena adanya covid 19, tetapi ditahun selanjutnya usaha ini semakin meningkat. Pada saat covid-19 berakhir usaha ini membuat startegi agar terus berkembang dengan meningkatkan promosi melalui media sosial, mengembangkan dan membuat inovasi produk dan faktor ekonomi global. Sebagai salah satu jenis usaha bolu gulung nanas, Toko Kue Darrell tidak lepas dari persaingan bisnis yang semakin ketat dan kuat untuk merebut perhatian konsumen dan minat beli konsumen. Konsumen tidak hanya menilai sebuah produk atau jasa berdasarkan kualitas, manfaat, harga dan fungsi yang diberikan, tetapi lebih dari itu, mereka menginginkan suatu komunikasi dan kegiatan pemasaran yang memberikan sensasi, menyentuh hati mereka, serta sesuai dengan gaya hidup mereka. Dengan kata lain konsumen menginginkan produk yang kehadirannya dapat memberikan suatu pengalaman menarik dan membuat mereka ingin kembali mengkonsumsi produk tersebut.

Salah satu metode yang tepat untuk menganalisis strategi pengembangan usaha adalah dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT sangat membantu usaha dibidang makanan agar dapat menganalisis kekuatan yang dimiliki dan juga kelemahan-kelemahan yang ada. Hal ini menentukan seberapa besar peluang yang dapat diambil dan ancaman yang dapat dihadapi agar dapat menentukan strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha yang dijalankan. Analisis lingkungan internal merupakan suatu proses untuk menilai faktor-faktor keunggulan strategi perusahaan untuk menentukan letak kekuatan dan kelemahannya, sehingga penyusunan strategi dapat dimanfaatkan secara efektif.

Kondisi lingkungan eksternal yang tidak pasti mengharuskan perusahaan menyusun strategi yang tepat terhadap pengembangan usaha karena lingkungan eksternal tersebut sebagian besar tidak dapat dikendalikan. Oleh karena itu sangat diperlukan adanya strategi mengembangkan usaha yang bergerak dibidang makanan khas daerah supaya dapat bersaing dengan usaha yang sama di bidangnya.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Theodorus dan Ratih (2016) yaitu tentang strategi pengembangan usaha pada *popular bakery* di Sidoarjo menyatakan bahwa pada lingkungan internal *popular bakery* memiliki varian roti dan harga yang cukup terjangkau, kualitas dan rasa yang selalu terjamin serta adanya layanan pesan antar yang dapat memudahkan pembeli. Namun segi pemasaran masih belum maksimal. Pada lingkungan eksternal yaitu adanya pendatang baru dan banyak kompetitor yang sudah ada.

Penelitian yang dilakukan oleh Tommy (2015) menyatakan bahwa strategi yang tepat dan dapat diterapkan dalam perusahaan ini yaitu menerapkan promosi dan iklan dengan maksimal dan inovatif, menambah cabang baru, membentuk divisi marketing, mengembangkan produk baru untuk menarik minat pelanggan, peningkatan performa dan kualitas sumber daya manusia. Penelitian yang dilakukan oleh Syaeful, Abdul, Ummi (2019) menyatakan bahwa berdasarkan matriks SWOT yaitu mempertahankan kualitas produk yang berkualitas, menambah modal usaha, membuat variasi rasa baru agar konsumen tidak merasa bosan, ada tenaga kerja khusus dibidang yang memasarkan produk gapit untuk memperluas pangsa pasar dengan cara memasarkannya lewat internet atau media sosial supaya produk lebih dikenal di seluruh Indonesia.

Penelitian yang dilakukan oleh Moh, Aloysius, Erny (2022) menyatakan hasil analisis SWOT dari produk roti kacang bahwa berada pada kondisi kekuatan yang bagus dan peluang usaha yang besar. Posisi roti kacang berada pada kuadran I yaitu situasi yang menguntungkan bagi produk roti kacang UD Berkah Gemilang karena memiliki kekuatan dan peluang yang perlu dikembangkan serta dimanfaatkan.

Berdasarkan hasil penelitian oleh Dian Ikha Pramayanti, Meida Rachmawati, Jajat Sudrajat, Ibar Adi Permana, Entis Sutisna (2021) *Based on the results of research strenght: the products offered are of good quality and the prices offered are quite affordable. Weaknesses: promotion is not optimal and lack of human resources causes the production process to be less than optimal. Opportunities include easy product ordering and easy product*

information. And threats: not having the latest product innovation yet and the products being sold are easy to imitate. The results of data analysis r using a SWOT analysis show that the home business of Lilis Bolu Purwasari Karawang is in a stable growth phase. With the value of the internal factor of 2.24 and the value of the external factor of 2.47. A suitable business development strategy applied to Lilis Bolu's home business is to implement the WO (Weakness Opportunities) strategy. WO (Weakness Opportunities) strategy is carried out by minimizing deficiencies to seize existing opportunities.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Erni Junaida, Suri Amilia, Nurlaila Hanum, Dyah Ayu Ardianti (2023) *Based on the analysis and discussion that has been done, it can be concluded that Rega Bakery and Cake's current position is in the strength factor (quadrant II) which is greater than the weakness factor. So that the right business strategy is a diversification strategy so that it has competitiveness in maintaining and developing the Rega Bakery and Cake bakery business in Langsa City. It is suggested to improve the quality of service with the Customer Oriented concept. Provide good facilities for customers. Carry out marketing activities on a regular basis with accuracy and precision and neatness to increase revenue. Provide training and development to employees to improve the quality of human resources. Improving a good management system.*

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis ingin mengetahui lebih dalam tentang strategi pengembangan usaha Bolu Nanas Darrell dengan melihat faktor internal dan eksternal, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih Dengan Menggunakan Analisis SWOT”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pemilihan judul yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah yang dihadapi perusahaan yaitu:

1. Bagaimana analisis strategi pengembangan usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih dengan menggunakan analisis SWOT?
2. Bagaimana kondisi faktor eksternal dan faktor internal dalam strategi pengembangan usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan ini tidak menyimpang dari tujuan yang semula direncanakan, maka ada batasan yang jelas mengenai istilah yang digunakan dalam penelitian ini, maka diperlukan ruang lingkup pembahasan yaitu:

1. Analisis strategi pengembangan yang dimaksud dalam penelitian ini mencakup 4 aspek yaitu aspek produksi, aspek pemasaran, aspek keuangan, dan aspek sumber daya manusia yang dilakukan untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan dan mengembangkan perusahaan.
2. Dalam penelitian ini penulis akan membahas mengenai kondisi faktor eksternal dan faktor internal dalam analisis strategi pengembangan usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih dengan menggunakan analisis SWOT, IFE, dan EFE.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang dikemukakan diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui analisis strategi pengembangan pada usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih dengan analisis SWOT
2. Untuk mengetahui serta menganalisis faktor eksternal dan faktor internal dalam strategi pengembangan usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih melalui analisis SWOT

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoris

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan khusus tentang strategi pengembangan usaha melalui aspek produksi, aspek keuangan, aspek pemasaran, dan aspek sumber daya manusia.

1.5.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan memberikan manfaat melalui analisis SWOT yang telah dilakukan untuk mengetahui strategi pengembangan pada usaha Bolu Nanas Darrell Prabumulih.