

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan bisnis di Indonesia belakangan ini semakin lama semakin ketat akan persaingan, perubahan dan ketidakpastian.¹ Dengan demikian membuat pemerintah harus lebih mengutamakan pemberdayaan sektor usaha kecil, mikro menengah dan koperasi sebagai salah satu penggerak perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan dalam konteks perekonomian UMKM merupakan pilar perekonomian nasional dan juga memiliki peran yang penting dalam perekonomian yaitu memberikan kontribusi penyerapan tenaga kerja, selain itu sektor ini juga memiliki peran dalam pemerataan pendapatan dan wadah sosial ekonomi masyarakat.² Sehingga Sektor ini diandalkan dalam hal penyerapan tenaga kerja dan juga merupakan bagian terbesar dari pelaku ekonomi nasional.

Salah satu sektor UMKM yang mempunyai prospek baik adalah UMKM yang bergerak dalam bidang industri makanan dan minuman. Hal tersebut dapat dilihat dengan banyaknya industri yang berkembang baik industri yang berskala kecil maupun menengah. Salah satu industri makanan yang tetap ramai dan berkembang sampai saat ini adalah industri makanan roti.³ Pengembangan usaha

¹ Dewi Sari, *Analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 1, No. 1, 2020, hlm. 7.

² Rachmawan Budiarto, Susetyo Hario putero, Hempri Suyatna dan Puji Astuti, *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2015), hlm. v.

³ Itmam Jauharul Huda, Dini Rochdiani dan Agus Yuniawan Isyanto, *Analisis Pendapatan Usaha Roti Pada Industri Rumah Tangga Farida Bakery Di Desa Cikunir Kecamatan Singaparna Kabupaten Tasikmalaya*, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, Vol. 8, No. 2, 2021, hlm. 394

industri roti dengan skala usaha kecil-menengah memiliki prospek yang cukup baik, mengingat potensi pasar yang sangat mendukung.

Umumnya industri tersebut akan berkembang di wilayah perkotaan sekitar daerah industri atau daerah pinggiran kota yang penduduknya cukup padat. Peluang pengembangan industri roti tidak terlepas dari analisis permintaan dan penawaran produk, permintaan produk ini tampak mengalami peningkatan.⁴ Berdasarkan data rata-rata pengeluaran per kapita seminggu menurut kelompok makanan minuman jadi BPS di mana konsumsi roti mengalami peningkatan dari tahun 2020 sebanyak 1,943 menjadi 2,074 pada tahun 2021.⁵

Adanya perubahan pola makan dan gaya hidup masyarakat yang memilih makanan instan menyebabkan roti banyak digemari oleh masyarakat. Oleh karena itu dapat membuka peluang bagi masyarakat luas karena bisnis industri makanan tersebut masih bisa dilakukan oleh industri berskala UKM. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah kabupaten bogor pada tahun 2020, jumlah UKM pembuat roti di kabupaten bogor berjumlah 30 usaha.

Salah satu usaha tersebut adalah Usaha Roti Galuh Binangkit. Usaha ini merupakan salah satu UKM yang bergerak di bidang industri makanan dengan jenis produksi yaitu roti tawar yang berlokasi di Jl. Roda Pembangunan, Nanggewer,

⁴ Eddy setyo mudjajanto dan lilik noor yulianti, *Bisnis Roti*, (Jakarta: Swadaya, 2013), hlm. 11-12

⁵ Badan Pusat Statistik (BPS). Diakses melalui <https://www.bps.go.id/indicator/5/2123/3/rata-rata-pengeluaran-perkapita-seminggu-menurut-kelompok-makanan-minuman-jadi-per-kabupaten-kota.html> pada tanggal 23 Januari Pukul 16.00 WIB.

Cibinong, Bogor. Usaha ini berdiri sejak tahun 2014 dan didirikan oleh bapak Supri serta sudah beroperasi sekitar 7 tahun.⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama pemilik usaha, ada beberapa hambatan yang dialami terkait dengan pengembangan bisnisnya. Salah satunya dalam pemasaran, adapun kendala yang terjadi ketika melakukan pemasaran secara online yaitu keterbatasan sumber daya manusia. Keterbatasan ini dikarenakan kurangnya keterampilan dan pengetahuan terkait melakukan pemasaran secara *online* dan juga tidak adanya divisi khusus pemasaran yang mengelolanya.

Produk yang dihasilkan oleh usaha roti bakar Galuh Binangkit juga masih terbatas yaitu hanya menghasilkan satu produk saja yaitu roti tawar. Hal ini tentu dapat menjadi kelemahan bagi perusahaan. Menurut Suca dkk melakukan differensiasi produk merupakan hal yang sangat penting bagi kesuksesan sebuah bisnis yang dijalankan oleh perusahaan. Di mana dengan melakukan differensiasi bisnis perusahaan akan semakin berkembang, semakin baik dan semakin maju.⁷

Selain dari permasalahan internal usaha ini juga mengalami permasalahan dari eksternal yaitu adanya usaha yang menjual produk sejenis. Dengan adanya usaha sejenis tentu akan menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha.⁸ Oleh karena itu untuk menghadapi permasalahan tersebut yang dihadapi oleh Usaha Roti

⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Supri selaku pemilik Usaha Roti Galuh Binangkit, 18 september 2021, Bogor.

⁷ Suca Rusdian dan Nurul Hildayani, *Pengaruh Differensiasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Roseberry Cake Shop Garut)*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 8, No. 1, 2021, hlm. 133.

⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Supri.

Galuh Binangkit maka dibutuhkannya sebuah strategi yang efektif baik dilihat dari kekuatan, kelemahan, peluang maupun ancaman.

Dengan demikian diperlukannya suatu alat untuk menentukan strategi tersebut. Analisis SWOT dapat menjadi alat untuk menentukan strategi yang efektif. Metode ini sering digunakan karena metode ini merupakan metode sederhana dalam merumuskan strategi. Rangkuti menjelaskan bahwa analisis SWOT merupakan identifikasi otomatis dari berbagai faktor dalam membentuk strategi perusahaan. Di mana didasarkan kepada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan, sekaligus bisa meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dialami perusahaan.⁹ Analisis SWOT juga dapat membantu para pelaku bisnis dalam menentukan bagaimana strategi yang seharusnya dijalankan.

Diharapkan kedepannya dengan adanya penelitian ini dapat membantu menentukan strategi yang efektif yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih jauh terkait dengan judul **“Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada Usaha Roti Galuh Binangkit”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka rumusan penelitian dalam penelitian ini adalah Bagaimana Strategi Pengembangan Bisnis Pada Usaha Roti Galuh Binangkit menggunakan analisis SWOT?

⁹Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: (Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21)*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006), hlm. 18-20.

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui mengenai strategi pengembangan bisnis pada usaha Roti Galuh Binangkit menggunakan analisis SWOT.

D. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat yaitu:

1. Manfaat teoritis

Untuk menambah pengetahuan dan dapat digunakan sebagai masukan, referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa yang berkaitan dengan analisis strategi pengembangan bisnis.

2. Manfaat praktis

Memberi gambaran dan masukan sebagai pengembangan kepada perusahaan terkait dengan analisis strategi pengembangan bisnis.