

I. PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Peranan UMKM berpengaruh besar di Indonesia tidak terkecuali di Sumatera Barat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Sumatera Barat (2017) jumlah industri kecil dan menengah di Sumatera Barat yaitu sebanyak 580.344 unit usaha dan jumlah UMKM terbanyak terdapat di Kota Padang yaitu sebanyak 89.699 unit UMKM. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kota Padang memiliki jumlah UMKM yang terbanyak di Sumatera Barat dibandingkan Kota/Kabupaten lainnya.

UMKM di Kota Padang memiliki jenis usaha yang beragam, salah satunya UMKM kerupuk kulit. Kerupuk kulit adalah kerupuk khas dari Sumatera Barat yang berasal dari kulit ternak sapi, kerbau, domba dan kambing yang diolah menjadi kerupuk kulit atau yang lebih dikenal dengan kerupuk jangek. Menurut informasi dari kantor dinas koperasi dan UMKM Kota Padang ada sekitar 57 usaha kerupuk kulit di Kota Padang. Namun, berdasarkan penelusuran penulis pada saat survei pendahuluan di lapangan ditemukan hanya 42 pengusaha kerupuk kulit yang masih aktif. Hal ini menunjukkan bisnis umkm kerupuk kulit masih bertahan 80 persen dari yang masih eksis. Perkembangan dunia bisnis pada era modern saat ini semakin maju dan kian pesat, hal ini membuat persaingan antar sesama produsen dalam memasarkan produk dan menarik perhatian konsumen semakin ketat.

Setiap produk sejenis baik berupa barang atau jasa yang ditawarkan memiliki bentuk dan keunggulan yang beragam. Hal ini disebabkan oleh ketika suatu produk banyak di minati oleh konsumen, maka dengan cepat akan segera diikuti oleh para pesaing yang menghasilkan produk yang sejenis. Sehingga menimbulkan persaingan dalam memasarkan produk dengan cara memberikan keunggulan dan kualitas lebih baik dari produk sejenis lainnya. Untuk memenangkan persaingan ini diperlukan adanya peningkatan pada bidang strategi pemasaran perusahaan agar tetap diminati konsumen.

Menurut survei peneliti, UMKM di Kota Padang dalam menjalankan bisnisnya mengalami beberapa permasalahan seperti kurangnya persediaan bahan baku yang dibutuhkan namun persaingan dalam mendapatkan bahan baku terus meningkat. Untuk mendapatkan bahan baku utama yaitu kulit sapi, biasanya produsen memberikan uang kepada penyedia bahan baku sebagai jaminan untuk mendapatkan bahan baku kulit sapi segar selama 1 bulan. Pengiriman biasanya dilakukan 2 sampai 3 kali seminggu, tergantung banyaknya kulit yang didapatkan oleh penyedia bahan baku.

Permasalahan kedua yang dihadapi pengusaha kerupuk kulit yaitu modal yang dimiliki jumlahnya terbatas. Modal usaha yang digunakan biasanya berasal dari modal pribadi pemilik usaha ataupun pinjaman dari pihak lain yang jumlahnya terbatas. Pada umumnya UMKM kerupuk kulit di kota padang berdiri sendiri tanpa bantuan dari

pemerintah daerah, sehingga pelaku usaha harus mengakali modal yang akan digunakan dalam menjalankan usahanya.

Selain permasalahan bahan baku dan modal, permasalahan yang ditemukan adalah pada sumber daya manusia (SDM), baik pada bagian produksi maupun pemasaran. SDM yang terlibat di UMKM kerupuk kulit di Kota Padang rata-rata berpendidikan rendah baik pemilik usaha maupun karyawan. Kurangnya peranan SDM dalam mengelola UMKM juga disebabkan oleh minimnya pengetahuan, pengalaman kerja dan tidak memahami teknis kerja serta ada beberapa SDM yang kurang profesional dalam bekerja. Selain itu pemilik usaha juga terbiasa memanajemen usahanya sendiri, seperti pemesanan bahan baku, mengontrol produksi, mencari peluang pasar, pengiriman barang hingga pencatatan. Pengusaha juga memperkirakan laba yang diperolehnya dari bertambahnya kulit segar yang dapat dibeli.

Dilihat dari segi teknologi yang digunakan, UMKM kerupuk kulit di Kota Padang masih menerapkan pola tradisional yaitu secara manual dalam memproduksi kerupuk kulit. Dimulai dari pengolahan bahan baku, perebusan, proses buang bulu, pemotongan dan pengeringan yang umumnya dilakukan secara tradisional dan kurang higienis.

Pemasaran yang dilakukan UMKM kerupuk kulit di Kota Padang juga dianggap kurang maksimal. Strategi yang diterapkan hanyalah mengandalkan informasi yang diberikan kepada konsumen ketika datang berkunjung ke toko, promosi dilakukan secara manual tanpa memanfaatkan kecanggihan teknologi seperti memanfaatkan sosial media, ecommerce, marketplace ataupun membuka outlet sendiri dalam memasarkan produk.

Melihat dari permasalahan dan peluang yang ada pada UMKM di Kota Padang khususnya yang bergerak di bidang kerupuk kulit di atas, maka diperlukan pemilihan strategi pengembangan pada UMKM Kerupuk Kulit di Kota Padang yang dimana akan digunakan sebagai acuan dalam mengembangkan suatu usaha mikro kecil menengah di bidang makanan (kerupuk kulit).

Penelitian sebelumnya yang telah dilakukan yaitu pada penelitian Santoso Tahun 2016 yang berjudul Integrasi Analisis Product Life Cycle Dan Metode Ahp-Topsis Dalam Perumusan Strategi Pengembangan Produk. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan produk yang dapat diterapkan di UKM X menggunakan analisis siklus hidup produk (product life cycle) dan metode AHP. Hasil dari penelitian ini yang menggunakan metode AHP dalam merumuskan strategi menunjukkan bahwa faktor dengan prioritas tertinggi agar dipertimbangkan dalam perumusan strategi pengembangan produk pada posisi pertumbuhan yaitu preferensi konsumen (0,370) dan faktor biaya (0,24). Strategi operasional yang dibutuhkan adalah bersifat ekspansif yakni mengefektifkan kegiatan promosi (0,542) dan meningkatkan kualitas produk (0,510). Selanjutnya penelitian oleh Andika dkk Tahun 2013 mengenai

evaluasi kinerja pemasok bahan baku di PT. XYZ. Penelitian ini bertujuan untuk memilih pemasok bahan baku yang bergerak di bidang manufaktur dan dalam pemilihan starteginya menggunakan metode dari Analitic Hierarky Process (AHP). Dan Penelitian yang dilakukan oleh Viarani dan Zadry Tahun 2015 yaitu bertujuan untuk memilih pemasok yang baik dan menyediakan kebutuhan sesuai dengan spesifikasi yang diperlukan. Penelitian ini dilakukan dalam rangka pengadaan barang dan jasa proyek Indarung VI PT. Semen Padang. Metode yang digunakan dalam pemilihan *pemasok* ini adalah metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP).

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas maka peneliti mengambil judul **“Pemilihan Strategi Pengembangan Usaha UMKM Kerupuk Kulit Di Kota Padang”**.

1.1 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diteliti adalah sebagai berikut :

1. Strategi prioritas apa yang harus dilakukan pemilik dan oleh UMKM kerupuk kulit di Kota Padang.

1.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui strategi prioritas pengembangan usaha UMKM kerupuk kulit di Kota Padang.

1.3 Manfaat Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan agar bermanfaat bagi :

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk meningkatkan kompetensi diri dan sebagai dasar pemahaman lebih lanjut terhadap teori yang telah diperoleh selama kuliah.
2. Bagi Peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menambah keberagaman atau referensi dan dapat digunakan sebagai acuan.
3. Bagi UMKM Kerupuk Kulit di Kota Padang, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan maupun pertimbangan dalam meningkatkan kualitas dari UMKM Kerupuk Kulit.