

BAB I

PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan masalah dan batasan masalah yang dilakukan selama penelitian tugas akhir serta sistematika penulisan.

1.1 Latar Belakang

Perkembangan zaman yang semakin maju dan pesat, hal ini menyebabkan tingkat perkembangan industri semakin meningkat, industri baru yang bermunculan tidak hanya dalam skala besar dan sedang, akan tetapi industri skala mikro dan kecil juga banyak bermunculan. Khususnya industri mikro dan kecil serta industri rumah tangga yang berada di provinsi Sumatera Barat. Pelaku usaha industri ini mulai banyak bermunculan dan mendominasi perkembangan industri yang ada. Industri kecil dan mikro (IKM) mengalami laju pertumbuhan dan peningkatan dari tahun ke tahun, diketahui berdasarkan berita resmi yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Barat melaporkan bahwa pertumbuhan produksi industri kecil dan mikro hingga 2020 mengalami pertumbuhan positif sebesar 7,70 %. (BPS.go.id)

Kemunculan industri kecil dan menengah serta industri rumahan ini tentu saja menciptakan persaingan pasar terhadap produk sejenis yang diproduksi. Berdasarkan data yang diterbitkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat pada tahun 2020 terdapat 12 komoditas unggulan (disperindag.sumbarprov.go.id). 12 komoditas unggulan ini ditampilkan dalam **Tabel 1.1**. Komoditas unggulan di Sumatera Barat yang memiliki jumlah unit usaha terbanyak adalah industri pengolahan makanan dan minuman. Pertumbuhan IKM dari tahun ke tahun memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi di kalangan masyarakat, hal ini dikarenakan industri kecil dan menengah mengalami kenaikan laju pertumbuhan. Berdasarkan berita resmi yang diterbitkan mengenai ekonomi Sumatera Barat tahun 2022, ekonomi Sumatera Barat triwulan III-2022

mengalami pertumbuhan tertinggi pada sektor makanan dan minuman sebesar 22,97% (sumbar.BPS.go.id)

Tabel 1.1 Komoditas Unggulan Provinsi Sumatera Barat

No	Komoditas Unggulan	Jumlah Unit Usaha	Jumlah Tenaga Kerja
1	Makanan dan Minuman	11.879	37.546
2	Tekstil dan Produk Tekstil	7.417	24.767
3	Kulit, Barang dari Kulit dan Alas Kaki	324	1.096
4	Industri Perkapalan Rakyat	97	275
5	Industri Alsintan	197	523
6	Industri Barang Olahan Semen	1.003	3.354
7	Industri Pengolahan Ikan	46	124
8	Industri Olahan Kelapa	171	630
9	Industri Olahan Kelapa Sawit	40	56
10	Industri Olahan Coklat	45	120
11	Minyak Atsiri	148	62
12	Gambir	389	1.798

Salah satu industri pengolahan makanan yang merupakan makanan khas Sumatera Barat adalah pengolahan rendang kemasan. Rendang merupakan makanan khas dari Sumatera Barat yang tidak hanya diminati oleh masyarakat Sumatera Barat. Rendang diminati bahkan oleh masyarakat di luar Sumatera Barat, sehingga peluang berkembangnya industri pengolahan rendang ini cukup besar. Dapur Yonica merupakan industri pengolahan rendang yang tidak hanya memproduksi rendang daging sapi, akan tetapi terdapat varian rendang lainnya, seperti rendang ikan tuna dan rendang lokan. **Gambar 1.1** merupakan contoh produk yang diproduksi oleh Dapur Yonica. Berdasarkan hasil wawancara Bersama ibu Yonica selaku *owner* IKM ini, Dapur Yonica sudah memiliki beberapa perizinan usaha, seperti:

1. Izin Penerapan Cara Produksi Pangan Olahan Yang Baik (CPPOB), dikeluarkan oleh Badan Pengawasan Obat dan Makanan.
2. Izin Kelayakan Pengolahan Produk Kelautan dan Perikanan, dikeluarkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan.
3. Sertifikat Halal yang diterbitkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI)



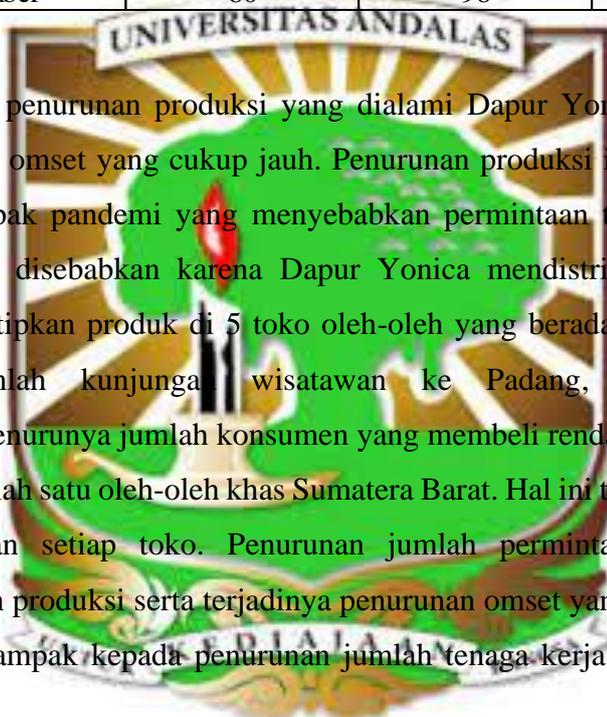
Gambar 1.1 Produk Rendang Dapur Yonica

Perizinan usaha yang telah dimiliki Dapur Yonica dapat diartikan bahwa IKM ini memiliki izin legal beroperasi serta memiliki potensi bersaing dengan kompetitor produk sejenisnya. Diketahui bahwa usaha Dapur Yonica ini tidak hanya memproduksi rendang, akan tetapi terdapat produk lainya seperti, tuna lado ijo, dendeng basah lado merah, dendeng basah lado hijau, kerupuk kulit patin, kerupuk tulang tuna, bumbu rendang, pempek ikan tuna, pempek ikan tenggiri, dimsum dan tekwan. Dapur Yonica melakukan produksi setiap harinya, akan tetapi produk yang diproduksi setiap harinya berbeda-beda.

Rendang merupakan produk yang memiliki peminat paling banyak dibandingkan produk lainya. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Yonica selaku *owner* diketahui bahwa produksi rendang sebelum pandemi bisa mencapai 50 Kg per varian setiap bulan nya, akan tetapi ketika pandemi berlangsung produksi rendang menurun drastis. Dapur Yonica mulai secara rutin memproduksi rendang kembali di awal tahun 2022. Setiap produksi rendang daging sapi dan lokan rata-rata menggunakan 12 Kg setiap bulan nya yang dapat menghasilkan 50-55 bungkus rendang daging sapi dan lokan Sedangkan rendang tuna menggunakan 25 Kg daging tuna setiap bulan nya yang dapat menghasilkan 105-110 bungkus rendang daging tuna. Akan tetapi selama proses produksi rendang terkadang tidak menggunakan batas maksimum dan minimum dalam sekali produksi. Sehingga setiap produksi rendang menghasilkan kuantitas variansi produk yang berbeda-beda. Data produksi rendang Dapur Yonica selama tahun 2022 disajikan dalam bentuk **Tabel 1.2**

Tabel 1.2 Data Produksi Rendang Dapur Yonica

	Bulan	Jenis Produk		
		Rendang Lokan	Rendang Tuna	Rendang Daging
Total Produksi	Januari	0	62	46
	Februari	26	20	35
	Maret	31	111	27
	April	89	171	52
	Mei	123	62	59
	Juni	0	71	80
	Juli	50	107	29
	Agustus	55	112	30
	September	88	172	184
	Oktober	57	132	59
	November	31	14	51
	Desember	80	98	56



Fenomena penurunan produksi yang dialami Dapur Yonica mengakibatkan adanya penurunan omset yang cukup jauh. Penurunan produksi ini juga diakibatkan oleh adanya dampak pandemi yang menyebabkan permintaan toko oleh-oleh juga menurun. Hal ini disebabkan karena Dapur Yonica mendistribusikan produknya dengan cara menitipkan produk di 5 toko oleh-oleh yang berada di Padang. Akibat menurunnya jumlah kunjungan wisatawan ke Padang, yang berdampak mengakibatkan menurunnya jumlah konsumen yang membeli rendang secara langsung ke toko sebagai salah satu oleh-oleh khas Sumatera Barat. Hal ini tentu mempengaruhi jumlah permintaan setiap toko. Penurunan jumlah permintaan mengakibatkan menurunnya jumlah produksi serta terjadinya penurunan omset yang cukup signifikan. Hal ini juga berdampak kepada penurunan jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh Dapur Yonica.

Kendala lainya yang ditemukan selama proses bisnis yang dijalankan adalah pada sistem pemasaran dan pendistribusian produk rendang ini. Saat ini Dapur Yonica memasarkan produk menggunakan *Wa Business* dan 5 toko oleh-oleh yang berada di Padang. Pemasaran produk di toko oleh-oleh memiliki kendala dikarenakan di toko oleh-oleh tersebut tidak hanya menjual rendang Dapur Yonica, akan tetapi adanya produk rendang lainya. Hal ini yang menyebabkan adanya persaingan antar produk rendang yang sudah memiliki nama yang lebih besar dan dikenal banyak konsumen. Serta kemasan rendang Dapur Yonica belum diperbaharui, sehingga banyak konsumen yang kurang tertarik terhadap produk tersebut.

Rendang Yonica ini sendiri sudah memiliki legalitas dalam pendirian usaha. Akan tetapi terdapat kendala pada aspek lainya seperti, pembagian kerja yang tidak baku. Sumber daya manusia (SDM) atau tenaga kerja yang terbatas dan memiliki kualitasnya rendah yang mengakibatkan lemahnya jaringan usaha. Kualitas manajemen dalam mengelola proses bisnis Dapur Yonica yang masih rendah. Sehingga produk rendang Dapur Yonica ini belum dikenal luas oleh masyarakat.

Kendala lainya berupa persaingan kompetitor lokal produk sejenis. Persaingan berupa adanya kompetitor lokal yang berada di padang yang memiliki tokonya sendiri, seperti rendang uni Lili dan rendang Elok. Serta kompetitor serta banyaknya pesaing yang telah menggunakan *marketplace* lainya yang tersedia. Berdasarkan hasil wawancara terhadap beberapa pelaku usaha rendang kemasan yang ada di Padang, diperoleh data kompetitor Rendang Yonica. **Tabel 1.3** Menampilkan beberapa kompetitor produk sejenis yang berada di kota Padang

Tabel 1.3 Data Kompetitor Pesaing Rendang Kota Padang

Nama	Variansi Produk	Pemasaran	Omsset Penjualan
Rendang Uni Lili	Rendang Paru, Rendang Daging, Rendang Suwir, Rendang Ayam, Rendang Tuna, Rendang Lokan, Rendang Pakis dan Rendang Telur	Toko Offline Rendang Uni Lili, Shoope, Tokopedia dan Bukalapak	Rp 30.000.000
Rendang Yoiko	Rendang Paru, Rendang Daging, Rendang Jengkol dan Rendang Lokan	Shoope, Lazada, Bilibi, Instagram dan Wa Business	Rp 15.000.000
Rendang MamaIna	Rendang Daging, Rendang Paru, Rendang Ayam, Rendang Sosis, Rendang Bakso, Rendang Octopus dan Rendang Lokan	Wa Business, Instagram, Reseller	Rp 6.000.000
Rendang Padang Anduang	Rendang Daging, Rendang Ayam, Rendang Paru dan Rendang Limpit	Resseler dan Wa Business	Rp 8.000.000
Rendang Elok	Rendang Daging	Toko Offline Rendang Elok dan Wa Business	Rp 17.000.000
Rendang Dapur Yonica	Rendang Daging, Rendang Tuna dan Rendang Lokan	Christine Hakim, Pusat Oleh-Oleh Shirley, Sentral Oleh-Oleh Ranah Minang, Kripik Salsabila, Buah Salero Taman Melati dan Wa Business	Rp 12.000.000

Tabel 1.3 Menampilkan data kompetitor lokal pesaing Dapur Yonica, saat ini. Omsset penjualan yang diperoleh Dapur Yonica dapat dikatakan berada pada keadaan menengah dimana omset tidak terlalu besar dan kecil dibandingkan dengan kompetitor lainya. Kendala lainya yaitu penjualan di *e-commerce*, seperti *Shopee*, *Lazada* dan *Tokopedia* yang dilakukan Dapur Yonica saat ini masih minim. Penjualan yang dilakukan saat ini secara *online* menggunakan *Wa Business*. Berdasarkan wawancara

yang dilakukan dengan *owner* diketahui Dapur Yonica telah mencoba melakukan pemasaran produk melalui *e-commerce* akan tetapi akibat kurangnya sumber daya yang dimiliki dalam mengatur penjualan sehingga tidak banyak memberikan dampak positif. Oleh karena itu penjualan menggunakan *e-commerce* mulai dihentikan dan tidak digunakan secara rutin.

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh Dapur Yonica penting untuk dilakukan penelitian dan peninjauan ulang untuk memberikan usulan strategi pengembangan usaha beserta analisis kelayakan dari usulan tersebut. Usulan strategi pengembangan diharapkan dapat membantu dalam menghadapi persaingan bisnis yang ada dan dapat meminimalisir kendala serta memberikan dampak positif terhadap bisnis tersebut dalam hal peningkatan penjualan dan perluasan pemasaran produk. Analisis kelayakan terhadap usulan strategi pengembangan bisnis perlu dilakukan untuk mengetahui apakah rancangan strategi tersebut dapat diterapkan Dapur Yonica saat ini dengan mempertimbangkan kondisi dan kemampuan yang dimiliki Dapur Yonica. Hal ini dikarenakan dalam proses pengembangan bisnis tidak hanya diperlukan strategi yang efektif akan tetapi perlu adanya analisis kelayakan terhadap usulan pengembangan strategi tersebut untuk mempertimbangkan aspek lain yang saling berhubungan dalam proses pengembangan bisnis Dapur Yonica.



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan kendala dan permasalahan yang dihadapi oleh Dapur Yonica yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana rancangan usulan strategi pengembangan bisnis Dapur Yonica
2. Bagaimana analisis kelayakan usulan strategi pengembangan pada produk rendang Dapur Yonica.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui rancangan usulan strategi pengembangan bisnis Dapur Yonica.

2. Mengetahui bagaimana analisis kelayakan usulan strategi pengembangan pada produk rendang Dapur Yonica.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data penjualan rendang pada Dapur Yonica, tidak mencakup data penjualan semua produk yang diproduksi Dapur Yonica
2. Penelitian dilakukan hanya berupa implementasi strategi pengembangan bisnis serta analisis kelayakan terhadap usulan strategi pengembangan tersebut.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini membahas mengenai teori-teori yang digunakan serta berhubungan dengan analisis kelayakan usaha dan pengembangan bisnis sebagai pedoman dalam memecahkan permasalahan yang ada.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas tahapan sistematis dalam penyelesaian masalah.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi tentang data yang dikumpulkan yang akan diolah menggunakan metode yang berkaitan dengan pengembangan bisnis sehingga didapatkan usulan rancangan strategi pengembangan bisnis Dapur Yonica



BAB V ANALISIS

Bab ini berisi tentang analisis terhadap data yang telah dikumpulkan dan diolah pada bab sebelumnya

BAB VI PENUTUP

Bab ini membahas tentang kesimpulan yang didapatkan pada penelitian ini serta saran terhadap penelitian selanjutnya

