

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Peningkatan industri di Indonesia setiap tahunnya mengalami pertumbuhan terutama pada sektor industri bidang kuliner. Industri makanan berpeluang lebih besar untuk terus berkembang. Hal tersebut beriringan dengan penduduk Indonesia yang jumlahnya terus meningkat, yang menjadikan meningkatnya kebutuhan primer yaitu kebutuhan pangan. Industri makanan dan minuman juga merupakan salah satu penyumbang terbesar pada perekonomian Indonesia.

Menteri perindustrian Indonesia menjelaskan bahwa pada Tahun 2019 presentase nilai Produk Domestik Bruto (PDB) industri makanan dan minuman sebesar 6,77%. Nilai tersebut mengalahkan nilai PDB Nasional yaitu sebesar 5,07%. Industri makanan dan minuman juga berkontribusi dalam menyumbang cukup relevan pada devisa Negara yaitu dengan investasi sebesar 12,77 triliun di triwulan I-2019.

Kontribusi tersebut tentunya bukan hanya dari industri besar, tetapi industri mikro kecil juga banyak berkontribusi dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi negara. Usaha mikro kecil (UMK) dapat bertahan dan terus meningkat di tengah kegentingan ekonomi, karena lazimnya usaha ini masih menggunakan sumber daya dalam negeri, dan tidak membutuhkan barang impor, baik dari segi sumber daya manusia, bahan baku, hingga peralatan. Kegiatan UMK juga merupakan kegiatan ekonomi yang tidak dapat terlepas dari kehidupan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan hidup. Karena proses pengelolaannya dilakukan secara sederhana dan dengan modal relatif kecil, sehingga lebih mudah dipraktekkan sebagai wadah usaha dan menghasilkan nilai ekonomi. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa UMK merupakan dasar pembangunan ekonomi kerakyatan.

Pada laporan bisnis usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Indonesia menjelaskan bahwa provinsi Jawa Barat merupakan penyumbang domestik bruto terbesar ketiga bagi Negara yaitu sebesar 13,08%. Pada UMK non pertanian menurut status usaha memiliki 1,16% pada usaha menengah besar dan 98,84% pada usaha mikro kecil (UMK). Bila dibandingkan dengan Usaha Menengan Besar (UMB) UMK Jawa Barat lebih banyak memberikan lapangan usaha yaitu sebesar 98,84%.

Jenis UMK tersebut beraneka ragam, dimana sebagian besar adalah pada sektor makanan dan minuman. Adapun jumlah UMK sektor makanan dan minuman Jawa Barat Tahun 2019 dapat dilihat pada Tabel 1.1

Tabel 1.1 Jumlah Usaha dan Tenaga Kerja UMKM Makanan dan Minuman di Jawa Barat Tahun 2019

Jumlah Usaha/ Unit	Satuan Tenaga Kerja /Orang
860.312	1.569.117

Sumber: Badan Statistik Jawa Barat Tahun 2019

Data tersebut menunjukkan bahwa UMK makanan dan minuman berperan pada perekonomian Indonesia, dengan menyerap jumlah tenaga kerja yang cukup banyak. Oleh karena itu bukan hanya usaha besar tetapi UMK juga berkontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia. Adapun persebaran UMK di Wilayah Jawa Barat dapat dilihat pada Tabel 1.2

Tabel 1.2 Jumlah Usaha Kabupaten/Kota dalam Skala Usahanya Tahun 2019

No	Kabupaten/Kota	UMK	UMB
1	Bogor	368.740	6.308
2	Sukabumi	266.945	2.057
3	Cianjur	249.221	1.587
4	Bandung	348.858	4.419
5	Garut	257.858	1.283
6	Tasikmalaya	187.458	610
7	Ciamis	138.877	842
8	Kuningan	94.090	795
9	Cirebon	250.162	2.442
10	Majalengka	155.419	1.442
11	Sumedang	115.039	1.164
12	Indramayu	189.325	1.721
13	Subang	168.486	1.292
14	Purwakarta	85.745	1.501
15	Karawang	230.658	2.952
16	Bekasi	225.844	5.198
17	Bandung Barat	155.041	1.246
18	Pangandaran	59.990	303
19	Kota Bogor	83.515	2.891
20	Kota Sukabumi	39.059	923
21	Kota Bandung	333.112	10.826
22	Kota Cirebon	38.799	1.425
23	Kota Bekasi	193.619	9.437
24	Kota Depok	158.210	4.178
25	Kota Cimahi	55.851	1.059
26	Kota Tasikmalaya	89.438	1.625
27	Kota Banjar	25.553	343
Jumlah		4.564.958	69.849

Sumber: Sensus Ekonomi (2019)

Data tersebut menunjukkan bahwa jumlah UKM bernilai lebih besar dari pada jumlah UMB, salah satunya pada Kabupaten/Kota Indramayu. Menurut peraturan

pemerintah Nomor 14 Tahun 2015, Indramayu tercatat dalam Wilayah Pusat Pertumbuhan Industri (WPPI) pada Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional (RIPIN) pada tahun 2015-2035.

Kabupaten/Kota Indramayu mempunyai banyak potensi dan sumber daya yang harus dikembangkan. Potensi tersebut membentuk Indramayu sebagai salah satu daerah pelopor Usaha Mikro Kecil (UMK). Menurut Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu (Diskopdagin), mayoritas UMKM pada kabupaten Indramayu didominasi pada kategori makanan dan minuman. Adapun Jumlah Usaha, tenaga kerja dan investasi UMKM makanan dan minuman Kabupaten Indramayu dapat dilihat pada Tabel 1.3

Tabel 1.3 Usaha, Tenaga Kerja dan Investasi UMKM Makanan dan Minuman Indramayu Tahun 2019

Jumlah Usaha/ Unit	Jumlah Tenaga Kerja /Orang	Nilai investasi/ Rp
10.863	30.988	73.811.279

Sumber: Dinas Koperasi, Perdagangan, dan Industri Indramayu Tahun 2019

Salah satu IKM yang bergerak di bidang makanan dan minuman di Indramayu yaitu *Home Industry* Bolu Mak Ecih, berlokasi di Jl. Tugu Lor, Blok Rimba, Kec. Sliyeg, Kab Indramayu, Jawa Barat. Industri rumahan ini merupakan usaha keluarga yang memproduksi kue. Bersumber pada wawancara dengan pihak perusahaan, diketahui bahwa produk yang dibuat pada usaha rumahan ini yaitu bolu bulat, bolu gulung, bolu ulang tahun dan bolu pengantin. Produk bolu Mak Ecih berbahan utama tepung terigu berkualitas dengan resep keluarga turun-temurun. Bolu yang diproduksi setiap hari yaitu bolu bulat dengan rasa original dan bolu gulung dengan dua varian rasa yaitu original dan pandan. Sedangkan bolu ulang tahun dan bolu pengantin diproduksi berdasarkan pesanan konsumen. Produk bolu tersebut dikemas menggunakan kertas minyak dan kardus kue yang mampu bertahan sekitar tiga sampai empat hari.

Diketahui bahwa dari awal didirikannya usaha sampai saat ini pemasaran produk dilakukan secara *offline* yang dipasarkan pada toko/warung di wilayah sekitar. Perusahaan belum mempunyai toko khusus, oleh karena itu tak jarang para pelanggan langsung datang ke tempat produksinya. Sedangkan untuk bahan baku yang digunakan oleh perusahaan didapatkan dari beberapa supplier tetap. Pada tahapan proses produksinya industri ini telah memanfaatkan mesin, yaitu mesin

pengaduk dan pemanggang kue. Adapun karyawan yang bekerja di industri ini yaitu sebanyak 3 orang.

Industri bolu ini sudah banyak dikenal dimasyarakat terutama masyarakat desa Tugu Lor, Indramayu, karena merupakan perusahaan yang sudah lama berdiri yaitu dari Tahun 2001. Walau demikian Industri bolu Mak Ecih masih mengalami permasalahan pada strategi pengembangan usahanya. Hal tersebut terlihat pada proses pemasaran dan promosi yang masih sangat minim dan sempit, yaitu pada masyarakat sekitar secara *offline*. Produk yang kurang bervariasi dalam jangka waktu lama juga menjadikan kebosanan tersendiri untuk mengkonsumsi produk tersebut. Munculnya produk sejenis dari kompetitor juga menjadikan pelanggan berpindah untuk membeli produk lain. Perusahaan juga belum mampu bersaing dengan produk-produk dipasaran luas dan mengembangkan pemasarannya di *e-commerce*, karena dalam pemasaran dengan media *online* untuk menarik konsumen sangat dibutuhkannya ciri khas atau keunikan produk itu sendiri. Hal lain yang perlu diperhatikan oleh perusahaan juga terdapat pada kualitas perusahaan, baik dari segi produk ataupun layanannya. Perusahaan mengalami kendala dalam memperbaiki dan meningkatkan kualitasnya karena tidak mengetahui secara pasti keinginan dan kebutuhan konsumen. Permasalahan-permasalahan tersebut didukung oleh data yang menyebabkan penurunan atau tidak adanya peningkatan penjualan pada beberapa tahun terakhir yang dapat dilihat pada Tabel 1.4

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, perusahaan dituntut untuk memiliki strategi manajemen yang terencana dengan tepat agar perusahaan mampu bersaing dipasaran, sehingga usaha dapat berkembang dan meningkatkan penjualan. Jika tidak usaha rumahan ini akan mengalami ketertinggalan dalam usahanya. Oleh karena itu perusahaan harus memahami faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan, sehingga dapat diperbaiki dan disesuaikan dengan strategi yang harus dijalankan perusahaan agar dapat bersaing di pasaran dan mengembangkan usahanya.

Beberapa metode yang dapat dilakukan untuk mengembangkan strategi perusahaan yaitu Analisis SWOT, *Balance score Card*, *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan lain sebagainya. Adapun metode yang diterapkan pada penelitian ini yaitu Analisis SWOT dan *Quality Function Deployment* (QFD).

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu usaha. Hal tersebut diketahui melalui identifikasi faktor internal

dan eksternal yang mempengaruhi pencapaian tujuan suatu usaha. Hasil Analisis SWOT yaitu posisi perusahaan dan alternatif strategi yang harus dikembangkan perusahaan. Variabel dari strategi tersebut kemudian difokuskan dengan suatu rancangan dalam proses QFD yang juga disesuaikan dengan harapan konsumen. Oleh karena itu metode SWOT dan QFD dapat membantu perusahaan dalam membuat strategi manajemen bagi perusahaan untuk melakukan pengembangan usaha ini. Penelitian dengan metode ini tentunya bukan hal yang baru dilakukan. Namun terdapat beberapa referensi pada mengacu pada beberapa penelitian terdahulu. Adapun referensi penelitian terdahulu dapat dilihat pada Tabel 1.5.

Tabel 1.4 Data Penjualan Bolu Mak Ecih Tahun 2018-2020

Tahun	Bulan	Bolu Bulat	Bolu Gulung	Bolu Ulang Tahun dan Bolu Pengantin
2018	1	672	810	21
	2	720	891	18
	3	816	945	36
	4	720	1080	23
	5	792	1188	27
	6	936	1620	22
	7	912	1701	43
	8	792	1782	32
	9	768	1863	29
	10	840	1836	19
	11	744	1863	20
	12	744	1809	24
	Rata-rata/unit		788	1449
2019	1	540	1080	28
	2	540	1215	24
	3	675	1215	18
	4	621	1296	30
	5	810	1890	21
	6	864	1620	22
	7	756	1755	21
	8	675	1620	25
	9	621	1431	28
	10	648	1350	23
	11	567	1377	27
	12	540	1350	26
	Rata-rata /unit		665	1433
2020	1	308	1338	18
	2	337	673	9
	3	352	521	5
	4	326	524	3
	5	450	570	0
	6	247	285	1
	7	201	437	3
	8	224	458	7
Rata-rata/unit		306	601	6

Sumber: Data Olahan Bolu Mak Ecih Tahun 2018-2020

Tabel 1.5 Referensi Penelitian Terdahulu

No	PENULIS	JUDUL	METODE	HASIL
1.	Salman Alfarisza, Aviasti, Asep Nana Rukmana (Teknik Industri UNISBA, 2017)	Usulan Perbaikan Produk Kain di PT. Cemara Abadi Textile dengan Pendekatan Green QFD (<i>Quality Function Deployment</i>)	Green QFD (<i>Quality Function Deployment</i>)	Usulan karakteristik teknis kain grey yang ramah lingkungan, dengan sisa-sisa dari hasil pemrosesan kain (waste) yang dapat dimanfaatkan kembali.
2.	Enny Purwati Nurlaili (Teknik Industri UNDIP, 2013)	Penerapan QFD Dan Analisis SWOT Untuk Menetapkan Strategi Peningkatan Kualitas Produk Sayuran Segar	QFD dan SWOT	Pada analisis QFD kinerja perusahaan yang memuaskan. Strategi terpilih yaitu strategi S-O dengan mengembangkan kualitas produk upaya mempertahankan kesegaran dan jaminan keamanan pangan melalui penerapan HACCP
3.	Heri Wibowo, Marcelly Widya W., Windy Willianti. (Teknik Industri UNILA, 2019) (2019)	Analisis Kualitas Produk Roti Manis dengan Pendekatan <i>Quality Function Deployment</i> (QFD) pada CV. Jaya Bakery, Lampung	QFD dan Analisis SWOT	Diperoleh atribut keinginan konsumen untuk diperbaiki adalah desain kemasan, penyajian makanan, kualitas bahan tambahan, kualitas bahan baku, dan pemasaran. Matriks SWOT posisi kuadran perusahaan berada pada posisi Strategi Agresif yaitu selalu melakukan pengembangan dan inovasi produk.
4.	Irpah Rambe (Ekonomi Bisnis Islam, UIN Sumatera Utara, 2018)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi	Analisis SWOT	Usaha Pengrajin Tahu Bandung berada pada kuadran <i>Growth</i> . Adapun strategi strategi yang diusulkan yaitu dengan penyesuaian pada matriks SWOT

Selain itu juga, adanya keterkaitan dalam ayat Al-Qur'an dengan penelitian yang dilakukan yaitu pada surah Al-Anfal ayat 60 yang berbunyi:

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَآخِرِينَ مَنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ۗ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يُوَفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تُظْلَمُونَ

Artinya: “Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang (yang dengan persiapan itu) kamu menggentarkan musuh Allah dan musuhmu dan orang orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya; sedang Allah mengetahuinya. Apa saja yang kamu nafkahkan pada jalan Allah niscaya akan dibalasi dengan cukup kepadamu dan kamu tidak akan dianiaya (dirugikan).” (QS Al-Anfal: 60)

Ayat tersebut menerangkan bahwa Allah SWT memerintahkan orang-orang beriman untuk mempersiapkan segala peralatan untuk berperang menghadapi musuh-musuh atau orang musyrik. Ayat ini juga menganjurkan kaum muslimin untuk bersifat aktif, dan siap siaga dalam menghadapi serangan musuh dalam berjalan di jalan Allah.

Pada dunia bisnis atau industri dapat diartikan bahwa musuh-musuh tersebut adalah para pesaing atau kompetitor dalam usaha. Karena itu untuk menghadapi persaingan dalam pasar di dunia industri, perusahaan harus mempersiapkan segala sesuatunya. Persiapan tersebut harus dimaksimalkan mulai dari bahan baku, produk, pelayanan dan lainnya yang terbentuk dalam strategi untuk mengembangkan perusahaan. Perusahaan juga dianjurkan untuk aktif melakukan inovasi dan mempersiapkan untuk selalu melakukan pengembangan usahanya.

Perkara tersebut dapat diterapkan dengan menggunakan metode SWOT untuk mengetahui dan mengevaluasi keadaan perusahaan. Hasil evaluasi tersebut dapat ditemukan dan dipersiapkan alternatif strategi untuk bersaing dipasar. Perusahaan juga dapat terus aktif berinovasi dengan mengikuti perkembangan keinginan dan kebutuhan yang diinginkan pasar dengan metode QFD. Persiapan rancangan strategi dan Inovasi tersebut dapat menjadikan perusahaan untuk terus berkembang dan dapat terus bersaing dipasar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana posisi perusahaan pada analisis SWOT?

2. Faktor apakah yang menjadi prioritas perbaikan untuk mengembangkan perusahaan?
3. Bagaimana strategi yang tepat untuk mengembangkan perusahaan?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui posisi perusahaan dalam analisis SWOT untuk menentukan strategi perusahaan
2. Menentukan prioritas perbaikan kualitas perusahaan
3. Merancang Strategi untuk mengembangkan perusahaan.

1.4 Pembatasan Masalah

Pembatasan Masalah digunakan agar penelitian lebih terfokus dan tidak melebar. Adapun pembatasan masalah pada penelitian ini diantaranya yaitu:

1. Penelitian dan perancangan yang dilakukan pada *home Industry* bolu Mak Ecih
2. Penelitian ini menggunakan metode SWOT dan QFD
3. Tahap QFD yang digunakan hanya sampai tahap 2 yaitu perencanaan komponen

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan tugas akhir ini memperhatikan sistematika penulisan yang ditentukan, yang terdiri dari BAB I sampai BAB VI. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Menjelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, pembatasan masalah, serta sistematika penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Berisi uraian teori-teori yang diberkaitan pada penelitian. Digunakan untuk mengkaji masalah yang diangkat dalam bab pendahuluan serta sebagai pendukung penyelesaian pengolahan dan analisis hasil.

BAB III METODE PENELITIAN

Menguraikan gambaran dari metodologi penelitian berupa tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada Bab ini menguraikan rincian data-data yang dikumpulkan dalam penelitian serta penjelasan dari tahapan pengolahan data sehingga didapatkan informasi untuk melakukan pengambilan kesimpulan.

BAB V ANALISIS

Menjelaskan hasil pengolahan data pada bab sebelumnya, mencakup usulan yang diberikan sebagai perbaikan dari permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab kesimpulan dan saran ini berisikan kesimpulan hasil akhir penelitian serta terdapat pemberian masukan sebagai saran yang untuk peneliti lainnya yang akan mengungkapkan secara lebih mendalam mengenai topik penelitian sejenis.



