

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia usaha yang mempunyai persaingan sangat ketat, dapat menuntut para pelaku usaha untuk mempertahankan usahanya. Para pelaku usaha yang dapat mengikuti trend ekonomilah yang dapat bertahan selaras dengan adanya persaingan usaha tanpa batas untuk memenuhi permintaan pasar yang tidak akan pernah ada habisnya. Dimana menurut data KEMENPERIN tahun 2022 sektor usaha yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman meningkat mencapai sekitar 3,68 %. Dengan adanya hal tersebut tidak menutup kemungkinan bahwa para pelaku usaha khususnya dalam usaha di bidang makan dan minuman harus pandai dalam menyusun strategi usahanya agar dapat bertahan. Masalah yang dihadapi dalam dunia usaha yang masih dalam proses berkembang atau masih dalam proses rintisan adalah mengenai keterbatasan sumberdaya manusia, keterbatasan persediaan modal, kurangnya melakukan proses perencanaan, keterbatasan pemasaran, dan kurangnya manajerial proses produksinya (Kumalasari, 2017). Oleh sebab itu para pelaku usaha harus mampu menyusun suatu usahanya dengan baik dan matang, agar dapat besaing secara global.

Persaingan ketat dalam sektor usaha makanan dan minuman juga dirasakan oleh CV. Pentol Bakso Oye yang berlokasi di desa Kalianyar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk Jawa Timur. CV. Pentol Bakso Oye ini merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam pengolahan daging hewan ternak ayam dan sapi untuk dijadikan produk makanan berupa pentol bakso. Skala produksi yang dimiliki di CV. Pentol Bakso Oye setiap harinya mencapai 1- 2 ton daging ayam yang dicampur dengan daging sapi. Produk yang di buat di CV. Pentol Bakso Oye ini memiliki banyak varian rasa, seperti original, pentol bakso isi keju, pentol bakso isi puyuh, pentol bakso isi hati, pentol bakso isi jamur, pentol bakso original, pentol bakso pedas dan tahu bakso. Tidak hanya dari segi rasa, dari segi ukuran Pentol

Bakso Oye menyediakan ukuran sedang dan jumbo. Dalam melakukan proses usahanya CV. Pentol Bakso Oye memiliki tenaga kerja sebanyak 42 orang yang sudah mencakup semua aktifitas di industri, baik proses produksi, admin (pemasaran), dan supir. Sumber daya manusia yang bekerja di CV. Pentol Bakso Oye merupakan masyarakat sekitar daerah tersebut dan sistem kerja yang diterapkan pada CV. Pentol Bakso Oye adalah dengan sistem kerja harian.

Berdasarkan sumber informasi yang telah diperoleh dari proses wawancara alasan didirikannya usaha Pentol Bakso Oye tersebut adalah menyesuaikan trend atau gaya konsumsi konsumen yang mulai berubah, yang mana banyak anak remaja yang menyukai jajanan seperti pentol/bakso. Hal tersebut ditunjukkan dalam BPS (2022) tentang rata-rata pengeluaran perkapita perminggu kelompok makanan minuman jadi, bahwa makanan seperti bakso, mie goreng dan mie rebus menduduki nilai tertinggi dibandingkan makanan jadi lainnya yaitu sebesar 5.015 per minggu. Terlepas dari itu semua alasan didirikannya usaha Pentol Bakso Oye ini atas kejenuhan pemilik dalam dunia perkantoran, sehingga memilih berwirausaha dalam dunia kuliner. Namun, dalam menjalankan usahanya CV. Pentol Bakso Oye masih mengalami beberapa kendala dalam memajemen atau mengelola usahanya. Manajemen tersebut di latar belakang seperti SDM, metode, material yang digunakan dan sistem pemasarannya. Padahal jika dilihat dalam suatu usaha, sistem menejerial sangat penting digunakan untuk mengelolah segala aktivitas usaha agar terstruktur dan dapat sesuai dengan tujuan dari usahanya sehingga mampu mencapai target dengan cara efektif dan efisien (Rakib, 2017).

Secara umum, beberapa permasalahan atau kendala yang dihadapi oleh CV. Pentol Bakso Oye meliputi: kompetensi para pekerja yang masih tergolong rendah, belum ada pekerja yang ahli dalam bidangnya, dan belum ada pelatihan pekerja secara berkala yang mana akan berdampak pada rendahnya tingkat produktifitas. Hal tersebut sesuai dengan Rakib (2017) bahwa tingkat produktifitas dipengaruhi oleh sumber daya manusia yang berkualitas, dengan adanya sumber daya yang berkualitas tingkat produktifitas akan tinggi. Telepas dari itu semua idustri Pentol Bakso Oye dalam penerapan SOP (*Standar Operasional Prosedur*) masih tergolong rendah, yang mana para pekerja masih belum begitu disiplin dalam bekerja,

manajemen waktu juga belum diterapkan dengan baik. SOP (*Standar Operasional Prosedur*) penting untuk meningkatkan akuntabilitas perusahaan dan mampu menciptakan efisiensi dalam bekerja, serta mampu menciptakan standar kerja yang tertib dan nantinya dapat membantu memudahkan dalam melakukan evaluasi kerja. Selain itu SOP (*Standar Operasional Prosedur*) juga dapat dijadikan dasar hukum apabila nantinya akan terjadi hal yang di luar koridor perusahaan (Tambunan, 2013). Konsep market yang digunakan juga belum diimplementasikan dengan baik sehingga untuk perluasan marketnya masih sulit. Mitra yang bekerja sama dengan CV.Pentol Bakso Oye ini masih di daerah Jawa Timur dan Jawa Tengah berupa distributor dan agen. Namun, tidak adanya hubungan kontrak dengan mitra dan supplier menyebabkan kapasitas permintaan ketersediaan bahan baku yang diterima bersifat fluktuatif. Disamping itu, material yang digunakan sebagai bahan baku utama pembuatan pentol kadang tidak memenuhi kapasitas permintaan dari industri. Dengan tidak terpenuhinya permintaan bahan baku tersebut dapat mengakibatkan penurunan kapasitas produksi sehingga terjadi pemberhentian proses produksi dan meliburkan beberapa karyawan. Tidak hanya itu, jika dari pihak penyedia bahan baku menaikkan harga daging ayam dan daging sapi, maka CV.Pentol Bakso Oye akan mengurangi kapasitas pembelian bahan baku, karena akan terjadi fluktuasi harga produk. Namun, selama proses libur untuk tidak produksi dan kapasitas produksi dikurangi, CV tersebut menjual produk jadi yang disimpan di gudang pendinginan. Dengan demikian sistem produksi yang ada di CV tersebut belum terstruktur dengan baik, sehingga produksinya masih sangat bergantung pada bahan baku yang ada dan stok yang ada di gudang. Selain itu, dalam melakukan proses ijin edar dari BPOM belum selesai sampai saat ini.

Terlepas dari berbagai kendala yang dihadapi oleh CV.Pentol Bakso Oye, terdapat peluang pengembangan bisnis yang cukup besar mengingat kemampuan manajemen bisnis yang diimplementasikan sebenarnya masih lebih baik jika dibandingkan dengan pengusaha serupa yang bersifat konvensional. Dengan mengkoordinasikan secara optimal berbagai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh bisnis tersebut, harapannya dapat dirumuskan sebuah strategi bisnis yang mampu mendukung pengembangan bisnis yang dijalankan,

sehingga dapat diketahui kondisi lingkungan industri secara langsung dan dampak apa saja yang nantinya akan dihadapi di masa mendatang.

Metode- metode yang dapat dilakukan dalam menyusun sebuah strategi usaha tersebut salah satunya dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Treat*). Analisis SWOT ini mampu menerangkan kondisi industri dari sisi external dan internal, baik dari kekuatan- kekuatan yang dimiliki dan kelemahan-kelemahan yang ada dalam sumber daya yang ada, kemudian peluang serta tantangan yang dihadapi industri tersebut. Dengan adanya analisis SWOT tersebut industri dapat menyesuaikan ancaman- ancaman yang di dapatkan dengan kekuatan yang dimiliki, sehingga didapatkan beberapa alternatif strategi yang saling berkaitan dengan alternatif- alternatif lain (Assauri, 2013). Menurut Fahmi (2017) analisis SWOT dapat dijadikan suatu model untuk menganalisis kondisi suatu organisasi atau industri yang berorientasi profit atau non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara komprehensif.

Dari setiap alternatif yang diperoleh dari analisis SWOT nantinya dilakukan pembobotan, karena dari setiap alternatif memiliki tingkat kepentingan yang berbeda. Alternatif yang diperoleh diperlukan metode *Analytic Network Process* (ANP) yang mana dapat mengakomodasi dan mempertimbangkan keterkaitan antar kriteria dan sub kriteria yang ada. Metode *Analytic Network Process* (ANP) merupakan pengembangan dan perbaikan dari metode AHP sehingga tingkat kompleksitasnya lebih tinggi dibandingkan dengan metode AHP, sehingga dapat digunakan dalam pembobotan kriteria dan menentukan perencanaan strategi terbaik untuk pengembangan bisnis pada CV.Pentol Bakso Oye (Kaluku & Jie, 2015). Setelah dilakukan pembobotan maka nantinya didapatkan strategi prioritas yang mana akan diambil untuk dituangkan dalam *Business Model Canvas* (BMC). Dengan menggunakan BMC (*Business Model Canvas*) merupakan cara paling efektif untuk memaparkan strategi terbaru atau usaha potensial dan mampu mendiskripsikan rasionalitas dalam pembentukan organisasi serta penciptaan nilai.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain adalah:

1. Bagaimana alternatif perencanaan strategi yang tepat dalam pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye Desa Kaliayar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk menggunakan analisis SWOT?
2. Bagaimana prioritas strategi pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye Desa Kaliayar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk menggunakan metode ANP (*Analytic Network Process*)?
3. Bagaimana rumusan strategi pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye Desa Kaliayar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk menggunakan BMC (*Business Model Canvas*)?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini antara lain adalah:

1. Untuk mengetahui alternatif perencanaan strategi yang tepat dalam pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye Desa Kaliayar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk menggunakan analisis SWOT.
2. Untuk mengetahui prioritas strategi pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye Desa Kaliayar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk menggunakan metode ANP (*Analytic Network Process*).
3. Untuk mengetahui rumusan strategi pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye Desa Kaliayar Kecamatan Kertosono Kabupaten Nganjuk menggunakan BMC (*Business Model Canvas*).

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah:

1. Dapat memberikan alternatif perencanaan strategi yang tepat dalam pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye.
2. Dapat memberikan masukan mengenai prioritas strategi yang tepat untuk dapat di terapkan pada CV. Pentol Bakso Oye.

3. Dapat memberikan dukungan dalam pengambilan keputusan dalam pengembangan bisnis pada CV. Pentol Bakso Oye.

1.5 Luaran Yang Diharapkan

Adapun luaran yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mampu dijadikan media informasi untuk penelitian selanjutnya yang mana ingin dilakukan sebuah pengembangan.
2. Mampu mengembangkan strategi yang tepat dan sesuai dengan kondisi yang ada pada CV.Pentol Bakso Oye saat ini.

1.6 Batasan Penelitian

Batasan dari penelitian kali ini adalah sebagai berikut:

1. Metode analisis yang digunakan untuk mengembangkan alternatif strategi pengembangan bisnis adalah SWOT dan ANP.
2. Detail strategi yang akan dideskripsikan pada BMC hanya diambil dari 1 strategi prioritas.

