

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi ini, perdagangan bebas merupakan hal yang harus dihadapi perusahaan dengan persiapan matang dan berbagai faktor produksi yang dimiliki. Dampak perdagangan bebas sekarang sulit untuk dicegah. Semua Negara di dunia akan merasakan dampak ini, karena dalam berwirausaha perlu mempersiapkan diri semaksimal mungkin untuk tidak menyerah pada perkembangan globalisasi. Saat ini Indonesia telah memasuki era digital. Tempat dimana setiap orang memilih kebebasan untuk memiliki dan mengembangkan usaha kecil atau usaha besar.

Wirausaha salah satu faktor pendukung yang menentukan maju mundur perekonomian di Indonesia, karena dalam bidang usaha sendiri mempunyai kebebasan untuk berinovasi sehingga dapat mengembangkan usaha yang sedang di jalankan. Seseorang mempunyai keinginan dan tekad serta siap untuk berwirausaha, artinya seseorang itu mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri, sehingga tidak perlu mengandalkan orang lain maupun perusahaan lain, untuk mendapatkan pekerjaan bahkan dapat membuka lowongan pekerjaan bagi orang lain. Pada saat ini, khususnya di kabupaten Bogor banyak sekali pelaku wirausaha menjalankan usaha di bidang kuliner.

Tabel 1.1. Jumlah Usaha Kuliner di Kabupaten/Kota Bogor Tahun 2019-2021

Kategori Usaha	Tahun(Jumlah)		
	2019	2020	2021
Kuliner	160.688	170.630	181.187

Sumber: Dinas Koperasi dan Usaha Kecil (diakses dari <https://opendata.jabarprov.go.id> pada tanggal 01 Maret 2023)

Pada tabel 1.1. jumlah pelaku usaha dibidang kuliner dari tahun ke tahun selalu mengalami kenaikan. Jumlah usaha kuliner dari tahun 2019-2021 sebanyak 181.187. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor seperti potensi pasar yang besar dan terus menerus yang artinya makanan menjadi kebutuhan dasar manusia dan dikonsumsi setiap hari sehingga usaha dibidang kuliner ini menjadi peluang usaha yang tidak ada matinya.

Selain itu, usaha kuliner ini dapat di mulai dari skala kecil dan modal terjangkau. Jumlah produk yang akan di produksi dapat disesuaikan dengan modal yang dimiliki dan dapat menggunakan peralatan yang dimiliki di dapur. Faktor lain yang menyebabkan usaha kuliner selalu mengalami kenaikan yaitu karena jenisnya yang bervariasi.

Dalam usaha kuliner banyak sekali variasi makanan dari yang kecil sampai yang besar serta dari yang murah sampai yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang. aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan asupan makanan tambahan yang bermanfaat untuk kesehatan tubuh. Makanan-makanan yang tersedia dipasaran saat ini memang sudah beragam, tetapi umumnya makanan tersebut bukanlah makanan yang sehat, serta harga yang ditawarkan terlalu mahal. Semenjak terjadi pandemi Covid-19, Masyarakat saat ini berusaha mengkonsumsi makanan sehat harus menjadi kebiasaan agar kesehatan dan daya tahan tubuh terjaga. Hal itu dilakukan dengan memilih makanan alami dan dalam kondisi segar, tanpa bahan pengawet. Salah satu makanan sehat yang aman dikonsumsi adalah salad, baik salad buah maupun salad sayur.

Salad buah berasal dari pulau Guam yang ada di kawasan samudra pasifik, tepatnya di antara Filipina dan Hawaii. Salad buah dipulau Guam menggunakan buah-buahan tropis seperti pepaya, nanas, pisang, manga, kelapa muda dan sebagainya. Untuk sausnya menggunakan campuran susu dan kelapa yang diolah sehingga teksturnya menjadi kental. Perkembangan salad buah mulai populer di Amerika tetapi buah-buahan yang di gunakan digantikan dengan buah-buahan yang mudah ditemukan di Amerika seperti apel, jeruk, anggur, strawberry dan sebagainya. Sebenarnya salad buah dapat dibuat dengan buah-buahan yang ada serta untuk sausnya dapat digantikan dengan campuran mayonnaise, yoghurt, susu dan keju yang diolah sedemikian rupa sehingga memiliki tekstur yang kental dan rasanya *creamy*. Salad buah ini sangat digemari oleh masyarakat karena selain harganya yang terjangkau, salad juga bermanfaat bagi kesehatan. perusahaan yang bergerak di bidang kuliner yang memproduksi salad buah yaitu Adhew Salad

Perusahaan Adhew Salad berdiri sejak tahun 2019. Berawal dari berjualan online dengan modal awal Rp.110.000 hingga saat ini sudah mempunyai 2 gerai. Gerai pusat berlokasi di Jalan Sadeng Raya RT 01/01 Desa Sadeng, Kecamatan Leuwisadeng, kabupaten Bogor dan gerai cabang berlokasi di Jalan Raya Leuwiliang, Ruko Kurnia

Center, Kecamatan Leuwiliang, Kabupaten Bogor. Perusahaan Adhew Salad memproduksi salad buah dengan berbagai macam ukuran mulai dari 200 ml sampai 650 ml. harga yang ditawarkan juga sangat terjangkau mulai dari Rp 8.000 sampai Rp.25.000. Target pasar dari Adhew Salad yaitu perempuan yang berusia 12-40 tahun yang tinggal di kecamatan Leuwisadeng dan kecamatan Leuwiliang. Pemasaran yang dilakukan oleh Adhew Salad yaitu melalui online ataupun offline. Pemasaran melalui online dilakukan dengan cara promosi melalui sosial media seperti Whatsapp, Facebook dan Instagram. Sedangkan pemasaran offline, selain menyediakan produk di setiap gerai Adhew Salad juga mengikuti Even-Even tertentu yang di adakan di sekolah yang berada di kecamatan Leuwisadeng dan kecamatan Leuwiliang. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, Adhew Salad juga menyediakan jasa *delivery order* melalui Shopee Food, Gofood dan Grab Food. Selain itu, metode pembayaran cukup fleksibel dapat dilakukan dengan *cash on delivery* (COD) atau transfer via Dana,Shopeepay dan rekening BCA. Disisi lain, ada beberapa kendala yang dihadapi oleh perusahaan Adhew Salad.

Kendala yang dihadapi perusahaan Adhew Salad yang pertama yaitu dari produknya sendiri. Produk salad paling lama hanya bertahan selama 2 hari dan harus disimpan pada suhu tertentu artinya untuk pengiriman jarak jauh produk salad ini butuh perlakuan khusus. Kedua, kurangnya tenaga kerja sehingga pembagian tugas dari setiap orang kurang jelas. Ketiga, manajemen keuangan yang kurang baik seperti tidak memisahkan dana untuk kebutuhan pribadi dan dana usaha sehingga sulit untuk menghitung keuntungan dari usaha ini karena belum ada pembukuan khusus. Yang keempat yaitu muncul pesaing baru yang menjual produk yang sejenis maupun produk pengganti. Adanya pesaing baru ini dapat menjadi ancaman bagi perusahaan Adhew Salad karena pelanggan bisa saja berpindah kepada kompetitor. Oleh karena itu, di tengah ketatnya persaingan yang ada, sebagai pelaku usaha harus mampu untuk melakukan strategi pengembangan usaha agar usaha yang sedang dijalankan dapat berkembang dan bertahan dalam jangka panjang.

Pengembangan usaha dapat di artikan sebagai cara yang dilakukan oleh pemilik usaha guna meningkatkan profitabilitas bisnisnya atau kemampuan bisnis untuk dapat menghasilkan keuntungan lebih dengan menggunakan semua modal yang dimiliki. pengembangan usaha salad ini dilakukan karena memiliki potensi yang bagus

dan memiliki keunggulan dibanding dengan usaha lainnya. Hal ini dapat dilihat dari omset selama satu tahun terakhir yang tersaji dalam tabel berikut ini:

**Tabel 1.2. Omset Penjualan Produk Adhew Salad
Periode Maret 2022 – Februari 2023**

No	Bulan	Omset	Perkembangan penjualan (%)
1	Maret 2022	Rp. 12.460.000,-	
2	April 2022	Rp. 14.750.000,-	18,38%
3	Mei 2022	Rp. 14.559.000,-	-1,29%
4	Juni 2022	Rp. 12.475.000,-	-14,31%
5	Juli 2022	Rp. 12.398.000,-	0,62%
6	Agustus 2022	Rp. 12.447.000,-	0,40%
7	September 2022	Rp. 12.502.000,-	0,44%
8	Oktober 2022	Rp. 12.453.000,-	-0,39%
9	November 2022	Rp. 12.436.000,-	0,14%
10	Desember 2022	Rp. 13.592.000,-	9,30%
11	Januari 2023	Rp. 12.986.000,-	-446%
12	Febuari 2023	Rp. 12.594.000,-	-3,02%
Total omset		Rp. 155.652.000,-	

Sumber: Adhew Salad

Dapat dilihat pada tabel 1.2 omset Adhew Salad selama satu tahun cukup stabil. Adapun kenaikan omset pada bulan April, Mei, dan Desember disebabkan karena momentum tertentu. Seperti pada bulan April sudah memasuki bulan suci ramadhan dimana setiap orang akan mencari takjil dan salad ini merupakan salah satu menu yang dapat di jadikan takjil saat berbuka puasa. pada bulan mei sudah memasuki hari raya idul fitri, artinya setiap orang dari kota akan pulang kampung dan berkumpul dengan keluarga, dan pada bulan Desember merupakan akhir tahun, pada umumnya pada malam tahun baru setiap orang akan mencari makanan untuk dijadikan pelengkap ketika berkumpul dengan teman dan keluarga. Untuk menjaga eksistensi dan mengembangkan usaha Adhew Salad maka perlu dilakukan strategi.

Strategi yang telah dilakukan oleh Adhew Salad untuk pengembangan usahanya bekerja sama dengan intansi pendidikan yang berada di kecamatan Leuwisadeng yaitu pondok pesantren tahfiz Quran, Adhew Salad juga membangun brand menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram dan Whatsapp. Dalam penelitian ini, penulis

melihat bahwa produk Adhew Salad ini berpotensi untuk dipasarkan di area kota dan kabupaten Bogor sehingga harapannya omset dapat di tingkatkan lagi dan produk ini dapat dikenal luas sehingga cakupan pemasarannya tidak hanya skala lokal. Berdasarkan uraian di atas maka penulis memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul **Strategi Pengembangan Usaha Adhew Salad.**

1.2. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Semakin banyaknya variasi produk olahan buah yang menjadi ancaman produk Adhew Salad
2. Adanya potensi perluasan pasar produk Adhew Salad
3. Kurangnya tenaga kerja untuk mengelola usaha Adhew Salad
4. Banyaknya pesaing baru yang menjual produk yang sejenis

1.3. Pembatas Masalah

Hasil identifikasi masalah yang ada di Adhew Salad menunjukkan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Untuk mencegah pengembangan penelitian, penulis membatasi masalah agar terperinci dan jelas. Harapannya penelitian lebih terarah. Semoga penyelesaian masalah lebih tepat sasaran. Oleh karena itu, penulis membatasi penelitian ini hanya pada strategi pengembangan usaha Adhew Salad

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang terdapat dari latar belakang dan identifikasi masalah pada usaha Adhew salad maka penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Faktor internal apa saja yang bisa menjadi kekuatan dan kelemahan di Adhew Salad?
2. Faktor eksternal apa saja yang bisa menjadi peluang dan ancaman di Adhew Salad?
3. Apa saja strategi alternatif dalam melakukan pengembangan usaha di Adhew Salad?
4. Apa saja prioritas alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Adhew Salad untuk mengembangkan usaha?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Mengidentifikasi faktor-faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
2. Mengidentifikasi faktor-faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman.
3. Mengetahui alternatif strategi mengembangkan usaha di Adhew Salad.
4. Menganalisis prioritas alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Adhew Salad.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan dan saran bagi para pelaku bisnis khususnya yang bergerak di bidang usaha kuliner.
2. Dengan diadakannya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca mengenai ilmu manajemen khususnya yang berkaitan dengan pengembangan usaha
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran dan masukan untuk perusahaan Adhew Salad dalam melakukan kegiatan bisnis agar lebih berkembang lagi serta sebagai referensi dalam menentukan strategi yang tepat sehingga dapat diperoleh kinerja yang lebih baik dimasa yang akan datang.
4. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi penulis khususnya di bidang manajemen strategi

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memahami lebih lanjut laporan ini, maka materi materi yang tertera pada laporan skripsi ini, di kelompokkan menjadi beberapa subbab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori yang berupa pengertian dan definisi yang di ambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan skripsi serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, Informan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah di gunakan dalam menyusun penelitian ini