

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Persaingan di dunia usaha saat ini semakin berkembang. Adanya persaingan membuat perusahaan dihadapkan kepada berbagai peluang dan ancaman yang sangat besar. Adanya persaingan ini perusahaan dituntut untuk memahami apa yang terjadi di pasaran, apa yang dibutuhkan oleh konsumen, dan strategi yang akan diambil agar perusahaan bisa mengambil keuntungan dari peluang yang ada. Perusahaan yang ingin berhasil memperoleh laba serta dapat bertahan dengan tumbuh dan berkembang, tidak boleh menggantungkan diri pada cara kerja lama yang kurang efisien. Perusahaan harus mampu mengelola usahanya dengan baik sehingga perusahaan dapat bertahan hidup dan terus berkembang di masa yang akan datang.

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang tangguh. Hal ini karena kebanyakan para pengusaha kecil dan menengah berangkat dari industri keluarga/rumahan. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang strategis di dalam penyerapan tenaga kerja dan sumber pendapatan daerah maupun masyarakat lokal. Mengingat banyaknya pengangguran dan tidak semua orang memiliki latar belakang pendidikan yang tinggi untuk memperoleh pekerjaan, maka keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ini memberikan peluang yang besar untuk penyerapan tenaga kerja bagi masyarakat yang tidak memiliki pendidikan tinggi atau masyarakat kecil dan menengah. Akan tetapi di sisi lain Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menghadapi banyak sekali permasalahan, termasuk di Indonesia. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menghadapi persaingan yang semakin ketat karena semakin terbukanya pasar di dalam negeri, merupakan ancaman bagi usaha kecil menengah (UMKM) dengan semakin banyaknya barang dan jasa yang masuk dari luar akibat dampak globalisasi.

Salah satu usaha UMKM yang berkembang saat ini yaitu usaha sayuran. Sayuran merupakan tanaman hortikultura yang memiliki nilai komersial yang cukup tinggi, serta memiliki potensi serapan pasar di dalam dan luar negeri yang terus meningkat. Sayuran saat ini telah mampu memasok kebutuhan konsumen di dalam negeri melalui pasar

tradisional dan pasar modern. Sayur atau sayuran menjadi salah satu bahan pokok yang dibutuhkan oleh masyarakat, yang memiliki kandungan vitamin dan kadar air yang tinggi yang dibutuhkan oleh tubuh manusia, sayuran dapat dikonsumsi setelah dimasak atau diolah dengan cara tertentu dapat juga dikonsumsi di dalam keadaan segar.

Saat ini pedagang sayuran yang berlokasi di Cikereteg terdiri dari 20 pedagang sayuran. Semakin banyaknya para pedagang sayuran di Cikereteg menyebabkan tingginya persaingan bagi usaha sayuran Bapak Ma'mun, tingginya tingkat persaingan dan tuntutan konsumen membuat usaha sayuran Bapak Ma'mun perlu menyiapkan strategi untuk mengembangkan usahanya.

Lapak sayuran Bapak Ma'mun yang berlokasi di Cikereteg, usaha sayuran Bapak Ma'mun berdiri sudah cukup lama dan sempat berkembang dengan baik, dapat membuka lapak sayuran yang baru dan membuka kios telur dengan jumlah yang cukup besar. Akan tetapi usaha Bapak Ma'mun mengalami kebangkrutan di karenakan keteledoran di dalam pengelolaannya. Pada tahun 2015 Bapak Ma'mun kembali membuka usaha sayurannya, lapak Bapak Ma'mun terdiri dari pemilik dan 2 pegawai.

Tabel 1.1. Omset Penjualan Sayuran Lapak Bapak Ma'mun.

Tahun	Omset Pertahun	Perkembangan Penjualan %
2017	Rp. 144.000.000	-
2018	Rp. 180.000.000	11,5
2019	Rp. 216.000.000	0,2
2020	Rp. 169.200.000	-0,21
2021	Rp. 180.000.000	0,06

(Sumber: hasil pengolahan data dari tahun 2017-2021)

Tabel 1.1 menunjukkan pendapatan dari tahun 2017-2021. Dari tabel diatas tahun 2017-2019 pendapatan dari tahun ketahunnya mengalami peningkatan, sedangkan pada tahun 2019 lapak sayuran Bapak Ma'mun mengalami penurunan Rp. 169.200.000, tetapi terjadi peningkatan kembali di tahun 2021 yaitu Rp. 180.000.000.

Di dalam upaya menghindari penurunan kembali strategi yang dilakukan oleh Bapak Ma'mun saat ini yaitu dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan seperti ramah terhadap pelanggan dan memberikan potongan harga kepada pelanggan

tetap, serta menyediakan barang atau sayuran yang memiliki kualitas baik. Karena kepuasan konsumen sangat penting untuk meningkatkan profit. Strategi ini diharapkan mampu mengembangkan usaha pada lapak Bapak Ma'mun tetapi ternyata strategi ini belum mampu untuk mengembangkan usaha sayuran Bapak Ma'mun sesuai dengan yang diharapkan, jadi masih memerlukan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha sayuran Bapak Ma'mun. Sehubungan dengan hal tersebut peneliti mengambil judul **“Strategi Pengembangan Usaha Sayuran Lapak Bapak Ma'mun di Cikereteg Bogor”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat didefinisikan permasalahan yang dihadapi oleh lapak Bapak Ma'mun, khusus nya di dalam perkembangan yaitu sebagai berikut:

1. Banyaknya pedagang sayuran yang ada di Cikereteg yang menjadi pesaing bagi lapak Bapak Ma'mun.
2. Terjadinya penurunan pendapatan / terjadi penurunan omset penjualan
3. Ketidaklengkapan jenis-jenis sayuran yang ada di lapak Bapak Ma'mun.
4. Terdapat lapak sayur yang menentukan harga terlalu rendah yang dapat menyebabkan terjadinya perpindahan pelanggan.
5. Tempat/posisi yang kurang strategis

1.3. Batasan Masalah

Lapak sayur Bapak Ma'mun menjual berbagai jenis sayuran dan bumbu dapur yang berlokasi di Jln Raya Cikereteg. Adapun penelitian yang dilakukan mengenai strategi pengembangan usaha pada lapak sayur Bapak Ma'mun, ruang lingkup penelitian ini adalah menganalisis formulasi strategi pengembangan usaha sayuran lapak Bapak Ma'mun berdasarkan lingkungan internal dan eksternal yang di hadapi.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas maka yang menjadi pokok permasalahan di dalam penelitian ini yaitu:

1. Apa saja faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman yang mempengaruhi perkembangan usaha sayuran pada lapak Bapak Ma'mun
2. Apa saja faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan di dalam perkembangan usaha sayuran pada lapak Bapak Ma'mun
3. Bagaimana strategi alternatif pengembangan yang tepat bagi usaha sayuran pada lapak Bapak Ma'mun
4. Apa saja prioritas alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh usaha sayuran Bapak Ma'mun

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang ditemukan maka tujuan penelitian yang diharapkan peneliti yaitu:

1. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal yang mempengaruhi perkembangan usaha pada lapak Bapak Ma'mun
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi perkembangan usaha sayuran pada lapak Bapak Ma'mun
3. Untuk merumuskan strategi alternatif yang dapat diterapkan di dalam pengembangan usaha sayuran pada lapak Bapak Ma'mun
4. Untuk menganalisis prioritas alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh usaha sayuran Bapak Ma'mun

1.6. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain:

1. Bagi penulis / peneliti

Sebagai salah satu persyaratan bagi penulis di dalam menyelesaikan studi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Bisnis STIE GICI dan menerapkan ilmu di dalam dunia nyata terutama berkaitan dengan manajemen strategi.

2. Bagi kampus (STIE GICI)

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi untuk penelitian di masa yang akan datang dan diharapkan dapat memperkaya kepustakaan khususnya dibidang manajemen strategi.

3. Bagi Objek yang diteliti

- a. Memberikan gambaran tentang kondisi eksternal dan internal pada perusahaan atau usaha sayuran Bapak Ma'mun baik kekuatan, kelemahan, peluang maupun ancaman.
- b. Memberikan pilihan strategi untuk direkomendasikan kepada usaha Bapak Ma'mun untuk membantu di dalam menyelesaikan permasalahan.

1.7. Sistematika Penulisan

Di dalam penyusunan skripsi ini penulis akan menggunakan sistematika penulisan ke dalam lima bab yang terdiri dari:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka merupakan bab yang menjelaskan mengenai landasan teori yang relevan dengan penelitian, penelitian terdahulu, kerangka konseptual.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi Penelitian merupakan bab yang menjelaskan tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasan merupakan bab yang menjelaskan gambaran-gambaran umum perusahaan, dan pembahasan.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab yang menjelaskan tentang simpulan penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diharapkan bisa berguna bagi instansi terkait.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi berbagai buku, jurnal, rujukan yang digunakan dalam menyusun penelitian ini.