

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perekonomian di suatu negara sangatlah berperan penting, adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi dapat mewujudkan kesejahteraan sosial. Keadaan ekonomi yang baik dan terus mengalami peningkatan dapat mengubah suatu negara dalam jangka waktu tertentu. Pertumbuhan ekonomi dapat diketahui dengan tumbuhnya sektor ekonomi masyarakat.

Perekonomian di Indonesia belum seutuhnya kembali sebagaimana keadaan sebelum adanya pandemi. Angka kemiskinan Indonesia menurun dari 10,19% pada September 2020 menjadi 10,14% pada maret 2021, namun angka tersebut masih naik dari kondisi sebelum pasca pandemi dengan angka 9,22% pada September 2019.¹

Dampak dari pandemi covid-19 pada aspek kehidupan termasuk pada sektor perekonomian. Penunjang ekonomi terbesar adalah UMKM atau UKM. Di Indonesia terdapat jenis usaha yang dapat memberikan kontribusi besar bagi perekonomian adalah Usaha Kecil Menengah (UKM). UKM memiliki peran penting dalam perkembangan ekonomi termasuk di negara Indonesia. Pengembangan Industri Kreatif melalui Usaha Kecil Menengah (UKM) berbasiskan pemanfaatan kreativitas dan keterampilan.

Persaingan yang kuat antar pelaku usaha menuntut UKM untuk bersiap menghadapi persaingan. Dalam memenuhi kebutuhan pasar UKM

¹Badan Pusat Statistik, *Data Strategis Kemiskinan dan Ketimpangan BPS*, diakses dari <http://www.bps.go.id> pada tanggal 25 Agustus 2021 pada jam 21:15 WIB

perlu menggali potensinya dengan diciptakannya inovasi dan kreativitas dalam berbisnis. Penggalan potensi juga dapat memberikan pengaruh dalam meningkatnya pendapatan sesama pelaku bisnis. Selain itu, *skill* menjalankan bisnis yang efektif juga diperlukan.²

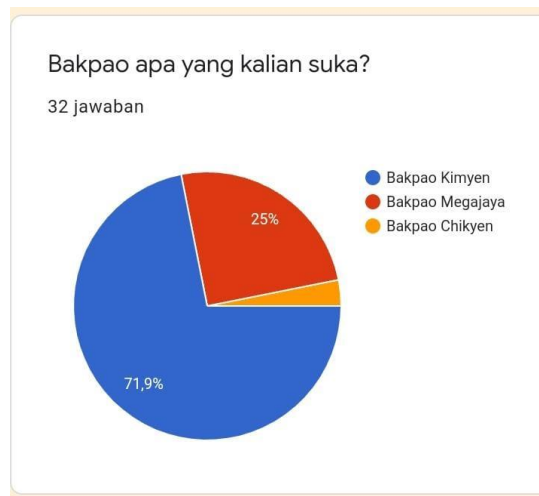
Salah satu UKM bidang kuliner di Kota Kediri adalah UKM Bakpao Kimyen yang sudah populer di tahun 1978. Bakpao Kimyen yang terletak di Kel. Burengan, Kec. Pesantren, Kota Kediri. Bakpao Kimyen merupakan makanan yang berasal dari negara China. Istilah nama bakpao yakni Bak berarti daging sebaliknya Pao berarti bungkus, yang artinya Bakpao “bungkus daging”.³ Bakpao Kimyen termasuk pada makanan legendaris dan makanan khas Kediri karena banyaknya konsumen yang tertarik dengan Bakpao tersebut. Bakpao Kimyen sering dijadikan sebagai tempat kuliner di Kota Kediri, dimana salah satunya juga masuk di media televisi trans7 dan beberapa artikel. Bakpao Kimyen juga masuk 5 besar kuliner legendaris di tanah air Indonesia dari sumber travellingyuk yang dikelola oleh media televisi trans7. Bukan hanya kualitas rasa namun juga sudah berdiri 30 tahun yang membuat jajanan bakpao ini menjadi khas dari Kediri.

²Inayah Adi Sari et. al., “ Strategi Pengembangan UMKM di Provinsi Jawa tengah melalui Pendekatan Analisis SWOT *Balanced Scorecard*”, *Jurnal MONEX*, Vol. 10 No. 2, (2021), 185

³ I Putu Juniarta Anggriawan, “Penggunaan Kacang Guede dan Kacang Merah Sebagai Pengganti Kacang Hijau dalam Pembuatan Bakpao”, *Jurnal Mahasiswa Pariwisata dan Bisnis*, 4, Vol. 01(April 2022), 931

Gambar 1.1

Data Perbandingan Peminatan Bakpao di Kediri



Sumber: kuisisioner melalui Google Form

Berdasarkan gambar 1.1 menunjukkan diagram data perbandingan Bakpao-bakpao yang cukup populer di Kediri yaitu Bakpao Kimyen dengan 71,9 % , Bakpao Mega Jaya hanya diperoleh 25 % dan Bakpao Chikyen hanya 3,1%. Dengan hal itu maka peminatan yang banyak diminati sebagian masyarakat Kediri adalah Bakpao Kimyen.⁴

Perkembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dari kurun waktu 4 tahun terakhir UKM Bakpao Kimyen Kediri yang mampu memperlihatkan eksistensinya dalam mengembangkan usahanya. Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan menunjukkan bahwa data omzet dari penjualan UKM Bakpao Kimyen Kediri mengalami peningkatan.⁵ Dari tahun 2019 terjual 432.000 bakpao pertahun dengan omzet sebesar Rp 1.296.000.000.

⁴ Hasil kuisisioner melalui google form dengan masyarakat Kediri mengenai peminatan bakpao di Kediri, Desember 2021.

⁵ Hasil Observasi dan wawancara, di UKM Bakpao Kimyen Kediri, 20 September 2021.

Meningkat cukup drastis pada tahun 2020 dengan terjual 648.000 bakpao dengan omzet yang didapat sebesar Rp1.944.000.000. Serta pada Tahun 2021 terjual 702.000 bakpao dengan omzet Rp 2.106.000.000.

Berdasarkan data survei yang dilakukan LIPI (2020) bahwa selama pandemi 94,69% usaha mengalami penurunan penjualan atau kinerja⁶. Dalam hal ini dapat diketahui bahwa UKM Bakpao Kimyen Kediri sangat baik dalam mengembangkan usahanya untuk meningkatkan penjualan setiap tahunnya.

Agar dapat bersaing perusahaan harus memiliki strategi-strategi tertentu untuk mengetahui segi positif dan segi negatif di dalam perusahaan dengan menggunakan analisa SWOT. Analisis SWOT merupakan alat dalam melakukan penilaian terhadap kondisi perusahaan. Analisis SWOT memiliki 4 unsur, yaitu kekuatan (*Strength*), kelemahan (*weakness*), ancaman (*threats*), dan peluang (*opportunity*).⁷ Analisis SWOT dapat dijalankan di setiap level organisasi dan dapat menilai suatu *project* sebagai tolak ukur pencapaian. Proses dalam perencanaan strategi dalam bisnis harus memiliki langkah-langkah yang baik mulai dari visi, misi, tujuan, kebijakan, dan adanya penerapan SWOT. Dengan hal ini dapat mengetahui perencanaan strategi dijalankan suatu bisnis agar dapat berkembang pesat.

Islam tidak hanya mengatur hal peribadahan, namun Islam mengatur urusan dalam hal aktivitas sosial dan perekonomian. Islam mewajibkan

⁶ LIPI, *Survei Kinerja UMKM di Masa Pandemi Covid19*, diakses dari <http://ii.go.id/berita/survei-kinerja-umkm-di-masa-pandemi-covid19/22071>, pada tanggal 28 Agustus 2021 pada jam 09:54 WIB.

⁷Iqbal Arramiri, *Manajemen Strategi* (Sukabumi: CV. AL-Fath Zumar, 2014), 27.

pemeluknya untuk menjadi profesional dalam menjalankan bisnis.⁸ Islam menganjurkan manusia untuk melakukan usaha dalam mencari nafkah seperti halnya berdagang.⁹

Memiliki tujuan yang sukses dalam berbisnis merupakan impian semua manusia. Islam juga menganjurkan untuk semua pemeluknya untuk berkerja dengan giat, tidak ada pertentangan dalam aturan Islam dan sesuai dengan kaidah syariah, terdapat firman Allah dalam surat Q.S. An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman, Janganlah kamu memakan hartamu yang kau peroleh dari sesama kamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perdagangan (dengan cara yang dibenarkan oleh agama) (QS. An-Nisa' (4): 29).¹⁰

Dalam paparan ayat di atas bahwa melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku atas dasar kerelaan dan kejujuran dan selalu menjalankan aktivitas sesuai dengan ketentuan Islam.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa sehat strategi yang telah UKM Bakpao Kimyen menggunakan analisis SWOT. Strategi diterapkan tersebut dibuat dimulai dengan pengembangan produk berdasarkan ide-ide kreatif dan orisinal, sehingga berbeda dan memiliki keistimewaan dibandingkan produk pesaing. Dengan melihat data omzet

⁸Sofyan S. Harahap, *Ekonomi Bisnis & Manajemen Islami* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004), 75

⁹ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam* (Semarang: Walisongo Press, 2009), 81

¹⁰ Departemen Agama RI. Al-Qur'an dan terjemahannya Q.S An-Nisa' : 29

penjualan bakpao kimyen pada masa pandemi, yang dimana ekonomi menurun dan aktivitas dibatasi namun penjualan Bakpao Kimyen justru meningkat. Hal ini peneliti tertarik menganalisis mengenai strategi yang diterapkan untuk meningkatkan penjualan Bakpao Kimyen melalui Analisis SWOT.

Maka dalam ini penulis tertarik untuk membuat penelitian mengenai strategi yang dijalankan Bakpao Kimyen melalui analisis SWOT, maka penulis melakukan penelitian tentang **“Strategi Pengembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri melalui Analisis SWOT dalam Meningkatkan Penjualan”**.

B. Fokus Penelitian

Dari konteks penelitian diatas, maka fokus penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pengembangan pada UKM Bakpao Kimyen Kediri melalui Analisis SWOT?
2. Bagaimana strategi pengembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri melalui analisis SWOT dalam meningkatkan penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan pada usaha Bakpao Kimyen Kediri dengan menggunakan analisis SWOT.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha Bakpao Kimyen Kediri dengan menggunakan analisis SWOT dalam meningkatkan penjualan.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini berharap dapat bermanfaat dan pelajaran nilai tambah bagi penulis dan pembaca, baik secara akademis, teoritis, maupun praktis yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini berharap dapat menambah wawasan keilmuan terkait strategi dalam mengembangkan usaha yang dilakukan suatu produsen sehingga usaha yang dijalankan dapat terus berkembang hingga dikenal di masyarakat dengan analisis SWOT.

2. Manfaat Praktis

Untuk memperkaya wacana serta menambah pengetahuan akan sesuatu yang terjadi di masyarakat terkait pengembangan usaha melalui analisis SWOT dalam meningkatkan penjualan usahanya.

3. Manfaat Akademis

Berharap hasil penelitian ini dapat menjadikan sebagai acuan dan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya agar lebih sempurna.

E. Telaah Pustaka

1. Pertama, Skripsi ini ditulis oleh Imarotun Nafiah dengan judul *Analisis SWOT dan Strategi Keunggulan Bersaing pada BMT Artha Buana Desa*

Canggu Kec. Badas Kab Kediri. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, Jurusan Ekonomi Syariah. Tahun 2017.¹¹

Perbedaannya, dalam penelitian ini berfokus pada strategi keunggulan bersaing dan pada penelitian ini menganalisis mengenai sebuah lembaga bukan UKM. Persamaan dalam penelitian juga menganalisis menggunakan SWOT pada suatu strategi yang dijalankan. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan BMT Artha Buana lebih besar dibanding dengan kelemahan yang dimiliki, dengan memberikan inovasi produk dan jasa kepada nasabahnya. Dalam penelitian yang dilakukan dengan menggunakan matriks SWOT dan matriks IFE.

2. Kedua, Skripsi ini ditulis oleh Anik Endah Filaeli dengan judul *Analisis Strategi Promosi Roti Kering dalam Meningkatkan Penjualan pada UD Niki Sari Nganjuk*. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, Jurusan Ekonomi Syariah. Tahun 2020.¹²

Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif. Perbedaannya, dalam penelitian dalam meningkatkan penjualan dengan adanya fokus pada strategi promosi dan tidak menggunakan analisis SWOT. Persamaannya dalam penelitian ini berfokus pada menganalisis mengenai perencanaan strategi untuk meningkatkan penjualan. Hasil analisisnya strategi promosi UD Niki dengan menggunakan bauran promosi seperti

¹¹ Imarotun Nafiah, *Analisis SWOT dan Strategi Keunggulan Bersaing pada BMT Artha Buana Desa Canggu Kec. Badas Kab Kediri*, (Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Kediri, 2017), diakses melalui <https://etheses.iainkediri.ac.id/>, pada hari Kamis, 20 Januari 2022 pukul 20.15 WIB.

¹² Anik Endah Filaeli, *Analisis Strategi Promosi Roti Kering dalam Meningkatkan Penjualan pada UD Niki Sari Nganjuk* (Skripsi Fakultas Ekonomi Syaria, IAIN Kediri, 2020), diakses melalui <https://etheses.iainkediri.ac.id/>, pada hari Rabu, 13 Juli 2022 pukul 23:15 WIB.

penjualan perseorangan, informasi mulut ke mulut dapat meningkatnya penjualan dan memperhatikan pemasaran dalam Islam.

3. Ketiga, Skripsi ini ditulis oleh Ulfa Hidayati dengan judul *Penerapan Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Ekonomi Islam (studi kasus usaha pengrajin genteng didesa Jatingrenggo)*. UIN Raden Intan Lampung, Jurusan Ekonomi Syariah, Tahun 2018.¹³

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Perbedaannya, dalam penelitian ini berfokus pada tinjauan ekonomi Islam. Persamaannya, menggunakan analisis SWOT dalam strategi pengembangan usaha. Hasil analisisnya bahwa usaha pengrajin genteng dalam analisis SWOT dapat diterapkannya strategi diferensiasi, intensif, dan integrasi dan dengan memperhatikan unsur-unsur ekonomi Islam.

4. Keempat, Jurnal ini ditulis oleh Nidaullaili Latief et. al. dengan Judul *Strategi SWOT dalam Meningkatkan Penjualan pada UMKM Rumah Makan Padang Raya Santigo Sario Manado*. Universitas Sam Ratulangi Manado. Tahun 2021.¹⁴

Penelitian ini menggunakan jenis kualitatif. Perbedaannya dalam penelitian ini menentukan strategi dalam meningkatkan penjualan dengan SWOT dengan menggunakan matriks SWOT dan IFE. Persamaanya menggunakan analisis SWOT dalam strategi pengembangan untuk

¹³ Ulfa Hidayati, *Penerapan Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (UIN Raden Intan Lampung, 2018).

¹⁴ Nidaullaili Latief et. al., *Strategi SWOT dalam Meningkatkan Penjualan pada UMKM Rumah Makan Padang Raya Santigo Sario Manado* (Universitas Sam Ratulangi Manado, 2021).

meningkatkan penjualan. Hasil analisisnya bahwa nilai IFE=3,10, DAN efe=3,02 didapatkan kuadran I dengan strategi yang sesuai untuk Rumah Makan Padang Raya dengan strategi pengembangan pasar, produk, penetrasi pasar dan diversifikasi konsentris.

5. Kelima, Skripsi ini ditulis oleh Nymas Mardiah dengan judul *Strategi Pengembangan Produk dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Sriwijaya Donat Palembang*. Universitas Muhammadiyah Palembang. Tahun 2009.¹⁵

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Persamaanya, menganalisis mengenai perkembangan usaha untuk mempertahankan citra rasa suatu usaha. Perbedaannya dalam penelitian hanya berfokus pada pengembangan produk dan tidak menggunakan analisis SWOT. Hasil analisisnya bahwa pengembangan produk sriwijaya donut dengan melakukan strategi penganekaragaman produk pada varian rasa dan peningkatan mutu atau kualitas produk.

¹⁵ Nymas Mardiah, *Strategi Pengembangan Produk dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Sriwijaya Donat Palembang*, (Universitas Muhammadiyah Palembang, 2009).