

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KERUPUK IKAN DUA
PUTRI DI DESA BENDAR JUWANA PATI**



**Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Progam Studi Strata I
Pada Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu
Pendidikan**

**Oleh:
KHORRY FEBRI ROSITA
A 210 160 063**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KERUPUK IKAN DUA PUTRI DI DESA
BENDAR JUWANA PATI**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh :

Khorry Febri Rosita

A210160063

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen Pembimbing



Tri Nur Wahyudi, S.Pd, M.,M

NIDN : 0603017504

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KERUPUK IKAN DUA PUTRI DI DESA BENDAR JUWANA PATI

Yang dipersiapkan dan disusun

oleh:

KHORRY FEBRI ROSITA

A210160063

Telah dipertahankan di depan Dewan

Penguji pada (hari), (tanggal-bulan-
tahun) dan dinyatakan telah memenuhi

syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Tri Nur Wahyudi, S.Pd., M.M ()
2. Dr. Suranto, S.Pd., M.Pd ()
3. Dr. Agus Susilo, S.Pd., M.pd ()

Surakarta, 25 Januari 2023

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan.



Profr. Dr. Sutarna, M.Pd

NIP. 19600107 199103 1 002

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam publikasi ilmiah ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 20 Desember 2022

Yang membuat pernyataan



Khorry Febri Rosita

A210160063

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS KERUPUK IKAN DUA PUTRI DI DESA BENDAR JUWANA PATI

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pengembangan bisnis “Kerupuk Ikan Dua Putri ” di Bendar Juwana Pati. Jenis penelitian menggunakan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model interaktif melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Permasalahan atau kendala yang di hadapi usaha krupuk Ikan Dua Putri di Bendar Juwana Pati untuk meningkatkan penjualan. Permasalahan Proses Produksi yang meliputi keterbatasan modal, keterbatasan teknologi permasalahan cuaca, dan iklim serta Permasalahan dalam Proses Pemasaran yang meliputi Pemasaran yang masih terbatas disekitaran Kecamatan Juwana dan belum dapat menjangkau luar Kecamatan Juwana dan Kesulitan dalam menentukan selera konsumen, karena masing-masing konsumen memiliki selera yang berbeda-beda dalam memilih produk yang diinginkan. Oleh sebab itu perlu adanya strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan yang di hadapi usaha Kerupuk Ikan Dua Putri di Desa Bandar, Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati untuk meningkatkan penjualan Kerupuk Ikan yang dihasilkan. 2) Strategi pengembangan bisnis yang tepat pada usaha Kerupuk Ikan Dua Putri di Bendar Juwana Pati yaitu dengan menggunakan strategi pengembangan pasar yaitu dengan pemasarannya masih disekitar toko-toko dan pasar di sekitaran kecamatan juwana. Strategi pengembangan produk yaitu pernah memasarkan lewat media sosial seperti shoppe, google map atau go-food otomatis secara tidak sadar akan memperluas bangsa pasar yang lebih besar karena dengan adanya aplikasi tersebut bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar secara tidak langsung. Strategi inovasi yaitu membuat varian baru selain bahan pokok ikan yang sering di gunakan sehari-hari dalam memproduksi. Strategi Integrasi sering mengalami kelebihan pesanan, akan tetapi kita membuat kesepakatan atau perjanjian untuk sabar menunggu gilirannya. Strategi diserifikasi mempunyai wilayah pemasaran tertentu yang menjadi fokus penjualan yaitu di pasar, di toko- toko yang sudah mempunyai nama tenar di luar kota, dan di daerah yang sebagian besar orangnya tidak nelayan.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, Kerupuk Ikan

Abstract

This study aims to describe the business development strategy of "Kerupuk Ikan Dua Putri" at Bendar Juwana Pati. This type of research uses descriptive qualitative. Data collection techniques using the method of observation, interviews, and documentation. Data analysis uses an interactive model through data collection, data reduction, presentation and drawing conclusions. The validity of the data using data source triangulation and technique triangulation. The results of the study show that: 1) The problems or obstacles faced by the Ikan Dua Putri cracker business in Bendar Juwana Pati are to increase sales. Problems in the Production Process which include limited capital, limited technology, weather and climate problems as well as Problems in the Marketing Process which include Marketing which is still limited around the Juwana District and has not been able to reach outside the Juwana District and Difficulties in determining consumer tastes, because each consumer has tastes different in choosing the desired product. Therefore it is necessary to have a strategy that can be used to overcome the problems faced by the Dua Putri Fish Cracker business in Bandar Village, Juwana District, Pati Regency to increase sales of the fish crackers produced. 2) The right business development strategy for the Dua Putri Fish Crackers business in Bendar Juwana Pati is by using a market development strategy, namely by marketing it still around shops and markets around the Juwana sub-district. The product development strategy, namely marketing via social media such as shoppe, google map or go-food, will automatically unconsciously expand the nation's market to a larger market because with these applications you can get bigger profits indirectly. The innovation strategy is to make new variants other than the staple fish which is often used in daily production. The Integration Strategy is often overbooked, but we make an agreement or agreement to patiently wait for our turn. The certification strategy has certain marketing areas that are the focus of sales, namely in markets, in shops that already have well-known names outside the city, and in areas where most of the people are not fishermen.

Keywords: Business Development Strategy, Fish Crackers

1. PENDAHULUAN

Persaingan usaha yang semakin ketat serta kondisi pasar yang tidak menentu seperti saat ini, menuntut para pelaku usaha untuk mampu berkreasi, berinovasi dan menentukan langkah-langkah yang tepat agar tetap dapat bertahan ditengah ketatnya persaingan (Nur, 2013:34). Untuk itu, perlu adanya sebuah strategi bisnis

yang tepat dari para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya sehingga usaha tersebut dapat tetap bertahan sekaligus ditingkatkan. Strategi bisnis sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi, strategi distribusi, strategi organisasi, strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan (Nasution, 2017:77-86).

Strategi bisnis adalah kebijakan dan pedoman yang menetapkan bagaimana sebuah perusahaan bersaing dalam sebuah industri, khususnya basis yang menjadi landasan dimana dia berusaha untuk membangun satu keuntungan bersaing. Sebuah strategi bisnis biasanya adalah sebuah dokumen yang jelas mengartikulasikan arah bisnis akan mengejar dan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuannya. Dalam rencana bisnis standar, hasil strategi bisnis dari tujuan dibentuk untuk mendukung misi lain dari bisnis. Sebuah strategi bisnis yang khas dikembangkan dalam tiga langkah: analisis, integrasi dan implementasi (Nasution, 2017:77-86).

Desa Bendar merupakan desa yang terletak di pinggir Sungai Juwana, berjarak sekitar 14 km arah timur Kabupaten Pati atau sekitar 2,5 km arah timur Kecamatan Juwana. Mata pencaharian mayoritas penduduk Desa Bendar adalah nelayan dengan jumlah sebesar 55,7% atau sebanyak 880 orang. Karena itulah desa Bendar dikenal sebagai desa Nelayan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan salah satu nelayan di desa Bendar diketahui bahwa dalam sekali melaut hasil maksimal ikan yang diperoleh 300 ton untuk melaut selama 1 bulan dengan membawa 20 anak buah kapal. Ikan tangkapannya berupa ikan tongkol, kapasan, muniran, tunul, abangan, rajungan, telo dan pari. Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait dengan strategi pengembangan bisnis hasil olahan produk kelautan yang berupa kerupuk ikan di Desa Bendar, Juwana, Pati. Maka dari itu peneliti melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Bisnis Kerupuk Ikan Dua Putri di Bendar Juwana Pati Tahun 2015-2020”.

2. METODE

Penelitian ini dilakukan di Bendar Juwana Pati. Penelitian tersebut didasarkan pada pertimbangan lokasi penelitian dekat dengan tempat tinggal penulis dan mudah untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan. Tahap-tahap pelaksanaan dalam penelitian ini dimulai dari persiapan sampai penulisan laporan penelitian. Secara keseluruhan semua kegiatan dilaksanakan kurang lebih 6 bulan, yakni sejak bulan Juli sampai Desember 2022. Jenis penelitian menggunakan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model interaktif melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi teknik.

Menurut Sukmadinata (2011:220), observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Observasi merupakan aktivitas penelitian dalam rangka mengumpulkan data yang berkaitan dengan masalah penelitian melalui proses pengamatan langsung di lapangan. Menurut Margono (2010:165), wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula. Menurut Arikunto (2010:198), wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*interviewer*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara. Wawancara digunakan untuk mendapatkan data dari masyarakat terhadap tindakan oleh peneliti.

Menurut Sujarweni (2019:33), metode dokumentasi merupakan pengumpulan data kualitatif berupa fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Data berbentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, dan jurnal kegiatan. Metode dokumentasi dapat dilaksanakan dengan dua cara yaitu: 1) pedoman dokumentasi yang memuat garis-garis besar atau kategori yang akan dicari datanya; dan 2) *checklist*, yaitu daftar variabel yang akan dikumpulkan datanya. Peneliti tinggal memberikan tanda atau *tally* setiap pemunculan gejala yang dimaksud. Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data berbentuk surat, catatan harian, dan arsip foto.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi oleh usaha Kerupuk Ikan Dua Putri di Desa Bandar, Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati terdiri dari dua permasalahan utama, yaitu Permasalahan Proses Produksi yang meliputi keterbatasan modal, keterbatasan teknologi permasalahan cuaca, dan iklim serta Permasalahan dalam Proses Pemasaran yang meliputi Pemasaran yang masih terbatas disekitaran Kecamatan Juwana dan belum dapat menjangkau luar Kecamatan Juwana dan Kesulitan dalam menentukan selera konsumen, karena masing-masing konsumen memiliki selera yang berbeda-beda dalam memilih produk yang diinginkan. Oleh sebab itu perlu adanya strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan yang di hadapi usaha Kerupuk Ikan Dua Putri di Desa Bandar, Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati untuk meningkatkan penjualan Kerupuk Ikan yang dihasilkan.

Strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan serta meningkatkan penjualan diantaranya yaitu: strategi pengembangan pasar yaitu dengan pemasarannya masih disekitar toko-toko dan pasar di sekitaran kecamatan juwana. Untuk penjualan juga pernah menjualnya sampai Semarang dan Solo dan pernah juga memasarkan di luar kota pati yang daerahnya tidak wilayah pesisir pantai. Strategi pengembangan produk yaitu pernah memasarkan lewat media sosial seperti shoppe, google map atau go-food otomatis secara tidak sadar akan memperluas bangsa pasar yang lebih besar karena dengan adanya aplikasi tersebut bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar secara tidak langsung. Strategi inovasi yaitu membuat varian baru selain bahan pokok ikan yang sering di gunakan sehari-hari dalam memproduksi. Strategi Integrasi sering mengalami kelebihan pesanan, akan tetapi kita membuat kesepakatan atau perjanjian untuk sabar menunggu gilirannya. Strategi diserifikasi mempunyai wilayah pemasaran tertentu yang menjadi fokus penjualan yaitu di pasar, di toko- toko yang sudah mempunyai nama tenar di luar kota, dan di daerah yang sebagian besar orangnya tidak nelayan.

Penelitian Warcito (2016), melakukan penelitian dengan judul *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Dan Kecil Pada Usaha Pengolahan Pangan*.

Menemukan hasil bahwa Strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan berdasarkan analisis SWOT berbobot, adalah sebagai berikut: 1) Mempertahankan harga produk yang kompetitif, 2) Membuka distributor/agen baru di tempat-tempat strategis, 3) Melakukan promosi yang efektif dan efisien, 4) Meningkatkan kinerja pemasaran dalam menganalisis permintaan pasar, 5) Meningkatkan dan mempertahankan mutu produk, 6) Memperluas dan mempertahankan pangsa pasar yang sudah diraih, 7) Mempertahankan harga jual produk di pasaran dan 8) Memperbaiki saluran distribusi.

Penelitian menurut Sasana dkk (2021) melakukan penelitian dengan judul *Efficiency Analysis and Smoked Fish Business Development Strategy in Kendal Regency*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi usaha ikan asap masih rendah karena faktor usia dan pendidikan sumber daya manusia. Selain itu, strategi yang diusulkan untuk pengembangan BUMDes adalah pelatihan manajerial, studi banding, dan koordinasi dengan pemangku kepentingan dalam meningkatkan kinerja. Implikasi dari penelitian ini bermanfaat bagi pengusaha ikan asap dan BUMDes untuk meningkatkan efisiensi laba dan menyusun strategi agar usahanya berkelanjutan.

4. PENUTUP

Berdasarkan pemaparan dari hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut: 1) Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi oleh usaha Kerupuk Ikan Dua Putri di Desa Bandar, Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati terdiri dari dua permasalahan utama, yaitu Permasalahan Proses Produksi yang meliputi keterbatasan modal, keterbatasan teknologi permasalahan cuaca, dan iklim serta Permasalahan dalam Proses Pemasaran yang meliputi Pemasaran yang masih terbatas disekitaran Kecamatan Juwana dan belum dapat menjangkau luar Kecamatan Juwana dan Kesulitan dalam menentukan selera konsumen, karena masing-masing konsumen memiliki selera yang berbeda-beda dalam memilih produk yang diinginkan. 2) Strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan serta meningkatkan penjualan diantaranya yaitu: strategi pengembangan pasar yaitu dengan

pemasarannya masih disekitar toko-toko dan pasar di sekitaran kecamatan juwana. Strategi pengembangan produk yaitu pernah memasarkan lewat media sosial seperti shoppe, google map atau go-food otomatis secara tidak sadar akan memperluas bangsa pasar yang lebih besar karena dengan adanya aplikasi tersebut bisa memperoleh keuntungan yang lebih besar secara tidak langsung. Strategi inovasi yaitu membuat varian baru selain bahan pokok ikan yang sering di gunakan sehari-hari dalam memproduksi. Strategi Integrasi sering mengalami kelebihan pesanan, akan tetapi kita membuat kesepakatan atau perjanjian untuk sabar menunggu gilirannya. Strategi diserfikasi mempunyai wilayah pemasaran tertentu yang menjadi fokus penjualan yaitu di pasar, di toko- toko yang sudah mempunyai nama tenar di luar kota, dan di daerah yang sebagian besar orangnya tidak nelayan.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan bisnis yang tepat pada usaha Kerupuk Ikan Dua Putri di Desa Bandar, Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati dalam meningkatkan penjualan Kerupuk Ikan yang dihasilkan memberikan implikasi dari penelitian ini yaitu perlu adanya peran serta dan dukungan dari pemerintah desa maupun pemerintah daerah dalam membantu para pengusaha pengolahan kerupuk ikan di daerah setempat melalui program-program yang dapat memudahkan para pengusaha olahan kerupuk ikan dalam memproduksi dan meningkatkan penjualannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S., & Praktek, P. P. S. P. (2001). Rineka cipta.
- Margono, S. (2010). Metode penelitian pendidikan. *Jakarta: Rineka Cipta*.
- Nasution, M. I., Prayogi, M. A., & Nasution, S. M. A. (2017). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan. *Jurnal Riset Sains Manajemen*, 1(1), 1-12.
- Nur Afrillita, T. (2013). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran sepeda motor pada PT. Samekarindo Indah di Samarinda. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(1), 56-70.
- Sasana, H., Novitaningtyas, I., & Setyaningsih, Y. (2021). Efficiency Analysis and Smoked Fish Business Development Strategy in Kendal Regency. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 317, p. 05007). EDP Sciences.

- Sujarweni, V. W. (2019). Metode Penelitian: Lengkap, praktis, dan mudah dipahami.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Warcito, W. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Program Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya) Di Kota Bogor Dan Kabupaten Bogor Analyzing Strategy Development Programs Family Empowerment Post (Posdaya) In The City and County Bogor. *Jurnal Manajemen (Edisi Elektronik)*, 6(1), 12-26.