

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Menghadapi persaingan dunia bisnis yang semakin pesat di Indonesia, menuntut para pebisnis untuk mengembangkan usaha agar mampu bertahan, mampu bersaing di era kecanggihan informasi dan teknologi. Pengembangan bisnis akan selalu mengalami kendala, oleh karena itu diperlukan adanya inovasi produk, meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen, serta diperlukan manajemen strategi untuk meningkatkan mutu produk. Dalam memulai suatu bisnis tidak hanya diperlukan modal, akan tetapi yang lebih utama adalah kesiapan mental dalam menghadapi persaingan, dan kemampuan seorang wirausaha didalam membaca peluang usaha. Merintis suatu usaha mudah dilakukan oleh siapapun, yang terpenting dalam diri seorang wirausaha adalah memiliki keyakinan untuk memulai usaha secara mandiri, dan keberanian untuk menjadi seorang wirausaha (Nawawi, 2015: 49).

Banyaknya jenis usaha yang bermunculan baik di bidang kuliner, *fashion*, *franchise*, jasa pelayanan, dan lain-lain yang menjanjikan dapat menjadi pilihan seorang wirausaha untuk melakukan suatu bisnis yang menguntungkan. Perkembangan dari segi industri kuliner dapat dikatakan paling pesat dan menjanjikan, dimana makanan merupakan kebutuhan pokok bagi setiap orang yang berhubungan dengan kelangsungan hidup manusia itu sendiri, semakin banyak populasi manusia maka semakin menjanjikan pula bisnis kuliner tersebut. Bisnis makanan yang ditawarkan sangat beragam mulai dari makanan berat hingga makanan ringan seperti *snack*, kue, roti, biskuit ataupun *cake* yang membuat para konsumen memiliki banyak pilihan untuk mengkonsumsi produk yang dihasilkan produsen tersebut.

Berkembangnya industri makanan ditandai dengan banyaknya pilihan bagi konsumen untuk membeli produk makanan sesuai kebutuhan ataupun keinginannya memberikan dampak positif dan negatif bagi para produsen atau pengusaha. Dampak positifnya pengusaha memiliki kesempatan untuk memproduksi berbagai jenis makanan yang diminati pasar, artinya menjadi peluang bisnis bagi produsen. Dampak negatifnya yaitu semakin beragamnya pilihan produk, artinya semakin besar persaingan yang ada antar pengusaha sehingga setiap pengusaha harus memiliki ciri khas yang menjadi daya tarik agar produknya mampu bersaing dan diminati konsumen.

Perkembangan industri makanan dari tahun ke tahun mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Berdasarkan data Produk Domestik Bruto (PDB) pada triwulan I 2019 mencapai 6,77%, dimana sektor tersebut berkontribusi 6,35% pada PDB Nasional dan sebesar 35,58% pada PDB Industri Non Migas. Artinya industri makanan dan minuman menjadi penyumbang terbesar PDB Nasional pada triwulan I 2019. Tahun 2018 ekspor industri makanan mengalami pertumbuhan sebesar 11,71%, pada triwulan I tahun 2019 mampu menarik investasi sebesar U\$\$ 383 juta setara dengan Rp. 8,9 triliun. (Badan Pusat Statistik, 2019)

Brownies merupakan bisnis olahan makanan yang berbahan dasar tepung terigu, dimana tepung terigu mengandung karbohidrat yang bisa digunakan sebagai pengganti beras. Brownies memiliki kandungan coklat yang jauh lebih banyak dengan tekstur lembut, dan padat, sehingga brownies seringkali menjadi pilihan kebutuhan makanan saji zaman sekarang untuk sajian tamu, oleh-oleh atau teman ngeteh dan ngopi. Brownies Cinta merupakan produsen brownies terbesar dan terkenal di Karanganyar, menurut Undang-Undang nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) maka brownies cinta dapat digolongkan sebagai usaha kecil menengah.

Keberadaan UMKM membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat melalui penyerapan tenaga kerja yang mampu mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan dalam masyarakat.

Salah satu bisnis makanan di Kabupaten Karanganyar adalah Brownies Cinta yang memulai usaha di tahun 2010 dan mulai membuka outlet di rumah pada tahun 2011 yang beralamatkan di Badranasri rt 02/XI Cangakan. Brownies Cinta mengawali usahanya dengan menjual brownies berbentuk love yang dititipkan ke warung-warung sekitarnya, akhirnya waktu demi waktu usahanya semakin berkembang dan memiliki beberapa cabang outlet di wilayah solo raya.

Brownies Cinta memiliki produk berupa brownies kukus yang memiliki bermacam-macam varian rasa seperti coklat hitam, coklat putih, coklat *bluebery*, coklat *strowbery*, coklat *almond*, coklat mocca, kacang, pelangi, tiramisu dimana setiap tahun selalu memiliki inovasi rasa ataupun produk baru. Produk Brownies Cinta selain brownies yaitu donat, pudding brownies, tart dan *blackforest* isi brownies. Brownies Cinta juga menerima pesanan kue ulang tahun, beraneka kue kering, snack, dan lain sebagainya. Adanya inovasi dan kreasi yang ditawarkan Brownies Cinta baik dari segi variasi brownies dan variasi rasa mampu meningkatkan daya tarik konsumen untuk membeli produk Brownies Cinta, sehingga dapat menjadikan peluang bisnis yang menjanjikan bagi Brownies Cinta sendiri.

Sebagai kategori bisnis yang sangat berkembang Brownies Cinta diharapkan selalu berinovasi untuk mengembangkan usahanya agar mampu bersaing dengan produsen brownies dan jenis roti lainnya. Oleh karena itu diperlukan adanya pengembangan bisnis dengan perencanaan strategi yang baik dan sehat untuk masa sekarang dan mendatang. Semua produk yang dipasarkan pasti akan mengalami naik turun atau pasang surutnya penjualan karena konsumen berada pada titik jenuh terhadap produk biasa dikenal dengan daur hidup produk,

oleh karena itu diperlukan analisis *SWOT* untuk menghindari penurunan terhadap nilai produk (Fahmi, 2015: 254).

Tujuan dalam membuka suatu bisnis tentunya ingin memperoleh laba dari bisnis yang selalu tumbuh berkembang dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya, sehingga diharapkan penjualan produk akan selalu mengalami peningkatan. Untuk meningkatkannya diperlukan strategi bisnis yang diterapkan sesuai dengan bisnis yang sedang dijalani. Menurut Fattah (2015: 70) strategi adalah suatu rencana dalam melakukan tindakan bagi manajemen agar mampu bersaing secara sehat dan sukses yang menguntungkan berdasarkan berbagai pilihan yang telah dipertimbangkan sebelumnya. Strategi pengembangan bisnis diperlukan untuk mengembangkan bisnis Brownies Cinta, strategi pengembangan bisnis dapat dikatakan sebagai alat yang digunakan mencapai tujuan perusahaan dimasa mendatang.

Strategi yang akan digunakan untuk pengembangan bisnis brownies cinta yaitu strategi integrasi, strategi intensif, strategi diversifikasi, dan strategi divensif. Melalui keempat strategi tersebut diharapkan usaha Brownies Cinta semakin berkembang dengan pesat dan mampu bersaing dengan kompetitor lain. Untuk mengetahui strategi tepat yang diperlukan suatu perusahaan dapat menggunakan analisis *SWOT*. Analisis *SWOT* membantu perusahaan dalam menganalisis faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan sesuai peluang dan ancaman yang dihadapinya, sehingga mampu menentukan strategi terbaik untuk mengembangkan bisnisnya.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, bahwa Brownies Cinta memerlukan strategi untuk mengembangkan bisnisnya melalui analisis *SWOT* (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) untuk mengetahui tentang adanya kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan di hadapi dalam bisnis. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“STRATEGI**

## **PENGEMBANGAN BISNIS MELALUI ANALISIS *SWOT* PADA UKM BROWNIES CINTA DI KARANGANYAR”.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari UKM Brownies Cinta ?
- b. Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang tepat untuk UKM Brownies Cinta ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari UKM Brownies Cinta.
- b. Untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis yang tepat untuk UKM Brownies Cinta.

### **D. Manfaat Penelitian**

- a. Manfaat Teoritis

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya dan berkontribusi dalam perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya teori tentang strategi dalam pengembangan bisnis dan analisis *SWOT*.

- b. Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan ajar dalam menambah wawasan mengetahui strategi pengembangan usaha UKM dan melengkapi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana Pendidikan di Universitas Muhammadiyah Surakarta (UMS).

2. Bagi Perusahaan

Menambah informasi dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengembangkan bisnisnya.

### 3. Bagi Akademisi

Dapat dijadikan rujukan bagi mahasiswa pendidikan akuntansi yang akan melakukan penelitian dengan pokok permasalahan yang sama.