

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan industri kecil yang saat ini berkembang sangat cepat berdampak makin ketatnya persaingan dalam hal menarik konsumen dan merebut pasar. Dalam menghadapi persaingan tersebut, industri kecil dapat menciptakan keunggulan kompetitif untuk menjaga usahanya tetap berjalan (Rahmane Arief, 2012).

Usaha Mikro dan Kecil (UMK) merupakan salah satu bagian penting dalam sebuah daerah. Selain memiliki peranan penting bagi perekonomian sebuah Negara, UMK juga membantu pemerintah untuk membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran. Meski demikian masih banyak masalah dalam UMK di Indonesia, yaitu kurangnya permodalan, kesulitan dalam hal pamaran, SDM yang terbatas dan berkemampuan rendah, dan rendahnya kualitas teknologi yang digunakan. Perkembangan UMK memberikan kontribusi pada pengembangan perekonomian suatu daerah dan pemberdayaan masyarakat.

Manajemen operasional merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah masukan menjadi hasil. Aktivitas menciptakan barang dan jasa ada disemua organisasi, dalam perusahaan manufaktring aktivitas produksi yang menciptakan barang biasanya cukup jelas, kita dapat melihat dari sebuah produk yang berwujud (Barry Render,2015).

Manajemen oprasional sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu *profit* dan keberberlangsungan usaha, maksudnya dalam proses input menadi output tentunya peran manajemen oprasional sangat diperlukan untuk mewujudkan keuntungan perusahaan melalui kegiatan oprasi yang efisien dapat meningkatkan keuntungan.

UD. Kerupuk Alamai adalah sebuah UMK yang ada di desa Ngabul Kecamatan Tahunan merupakan usaha yang bersifat *Home Industry* yang bergerak dibidang makanan tradisional yaitu kerupuk ikan yang sudah berjalan dari tahun 1986. Pada awalnya hanya memproduksi satu macam kerupuk yaitu kerupuk kerung dan seiring berjalannya waktu usaha ini melakuan banyak inovasi-inovasi dan juga pengembangan produknya untuk meningkatkan penjualan dan perluasan pasar. Banyak makanan tradisional yang sekarang ada di pasaran namum kerupuk mampu bertahan di dalam banyaknya makanan tradisional yang sekarang beredar di pasaran. Hal ini membuktikan bahwa produk kerupuk mampu berkembang dan bersaing dengan makanan ringan yang lainnya.

Dahulu di desa ngabul terdapat beberapa pabrik kerupuk namun yang bertahan sampai sekarang adalah UD. Kerupuk Alami, Sejarah berdirinya pabrik kerupuk alami pada tahun1986, awalnya ikut bekerja dengan orang bekerja di pabrik kerupuk, setelah itu saya mengumpulkan modal untuk saya buka usaha ini sendiri pada tahun 1986, awalnya melelukan usaha ini merintis dari bawah namanya orang bekerja ada peningkatan. Dulu awal merintis usaha tempatnya ngontrak, alhamdulillah ada rejeki bisa membeli rumah sendiri,

awal berkerja hanya mempunyai karyawan 3 sampai 5 orang, perusahaan berusaha meningkatkan cara berkerja dan mengembangkan produknya biar laku dan menarik konsumen. Hingga sekarang mempunyai 20 karyawan yang bekerja dan perkembangan usaha saat ini setiap tahunnya selalu meningkat hingga sekarang.

**Tabel 1.1**  
**Data Jumlah Produksi UD. Kerupuk Almai 2012-2016**

Tahun	Produksi	Kenaikan
2012	93,6 ton	0
2013	124,8 ton	33.3%
2014	156 ton	25%
2015	187,2 ton	20%
2016	249,6 ton	33%
Total	811,2 ton	

Sumber: *UD. Kerupuk Alami*

Berdasarkan tabel dari hasil wawancara yaitu dalam peningkatan produksi krupuk kerung di UD. Kerupuk Alami “Desa Ngabul” periode 2012-2016, pada tahun 2012 produksi kerupuk kerung di UD. Kerupuk Alami sebesar 93.6 dan tahun 2013 berproduksi sebesar 124,8 dengan kenaikan sebesar 33.3% pada tahun 2013, lalu pada tahun 2013-2014 produksi kerupuk kerung di UD. Kerupuk Alami sebesar 124.8 pada tahun 2013, dan tahun 2014 berproduksi sebesar 156 dengan kenaikan sebesar 25%, yang ketiga pada tahun 2014-2015 produksi kerupuk kerung di UD. Kerupuk Alami sebesar 156 pada tahun 2014, dan tahun 2015 berproduksi sebesar 187.2 dengan kenaikan sebesar 20%, yang ke empat pada tahun 2015-2016 produksi kerupuk kerung di UD. Kerupuk Alami sebesar 187.2 pada tahun 2015, dan tahun 2016 berproduksi sebesar 249.6 ton dengan kenaikan

sebesar 33.3%, demikian setiap tahun peningkatan produksi krupuk kerung terus meningkat tahun ketahun secara fluktuasi, namun ada beberapa kendala atau masalah yang dihadapi oleh UD. Kerupuk Alami produsen krupuk kerung, yaitu dari sisi jauhnya pembelian bahan baku yang di datangkan langsung dari Cianjur Jawa Barat, karyawan yang langsung didatangkan dari Jawa Barat, kendala dari segi energi listrik yang sering mati untuk tahun 2016.

Dari data diatas menunjukkan penigkatan produksi dari selama 5 tahun terakhir yang selalu meningkat setiap tahunnya namun untuk tetap mempertahankan peningkatan tersebut UD. Kerupuk Alami perlu memperhatikan keunggulan kompetitifnya dalam kualitas produk dan ketepatan penyelesaian produk agar memiliki citra baik dimata pelanggan. Dalam mencapai keungglan kompetitif UD. Kerupuk Alami harus mempunyai manajemen oprasional yang baik untuk mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan.

Untuk mencapai tujuan perusahaan tidak hanya produksi yang di tingkatkan namun perlu adanya perencanaan strategis, pemimpin perusahaan harus berusaha mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal dan kekuatan-kekuatan eksternal suatu pasar. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi lingkungan eksternal. Dalam hal ini dapat dibedakan secara jelas fungsi manajemen,

konsumen, distributor, dan pesaing, perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing (Rangkuty, 2001).

Keunggulan dalam bersaing sangat penting untuk diketahui dalam penyusunan perencanaan bisnis dikarenakan tidak terlepas dari prinsip ekonomi, yaitu operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar dengan meminimalkan biaya yang digunakan dan memaksimalkan keuntungan. Dalam bisnis perusahaan harus memiliki strategi yang baik untuk terus mengembangkan produk baik itu untuk menciptakan produk baru maupun meningkatkan pelayanan untuk memuaskan pelanggan. Dengan cara ini diharapkan perusahaan dapat memperoleh laba yang besar (M Fuad Christine, 2003).

Penerapan strategi bersaing yang tepat dalam persaingan memperoleh konsumen dapat menjadikan suatu produk dapat diterima oleh pasar. Untuk mampu bertahan di pasar, perusahaan berusaha dengan berbagai cara unik berbeda di depan pesaingnya dengan menciptakan produk yang sangat baru, proses yang berbeda, memanfaatkan infrastruktur yang sama atau berbeda, membutuhkan keterampilan baru, meluncurkan produk turunan untuk menghemat biaya atau dengan menciptakan produk baru yang tergolong radikal/*breakthrough* (Harianda, 2006).

Banyak teori strategi dalam bersaing untuk pengembangan suatu produk diantaranya; strategi bersaing Michael Porter Strategi bersaing Michael Porter adalah *cost leadership*, *diferensiasi*, dan *focus*. *Cost leadership* yaitu perusahaan yang unggul dalam produksi berbiaya rendah

mampu menggunakan keunggulan biayanya untuk menawarkan harga yang lebih rendah atau menikmati margin yang lebih tinggi. *Diferensiasi* yaitu perusahaan mampu menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya misalnya persepsi terhadap keunggulan kinerja produk, inovasi produk, pelayanan yang lebih baik dan lain sebagainya. *Fokus* yaitu strategi yang digunakan perusahaan yang bersedia melayani wilayah – wilayah geografis yang terisolasi.(Pearce II John, 2014).

Karena itu penelitian ini akan memberikan informasi dan pengetahuan untuk peneliti, narasumber dan pembaca di lingkungan internal dan lingkungan eksternal pada UD. Kerupuk Alami dan strategi apa yang digunakan oleh UD kerupuk alami sehingga dapat bertahan sampai sekarang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dan juga bagaimana penyusunan strategi bersaing UD. Kerupuk Alami dengan analisa *Matrick SWOT* adalah *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threats* (ancaman). Untuk dapat mengetahui ancaman dan kelemahan yang dihadapi dapat dimanfaatkan menjadi kekuatan dan menjadi sebuah peluang agar dapat bertahan serta mampu berkompetisi di dunia usaha. Berawal dari itulah penelitian ini ingin mengetahui “ Bagaimanakah penerapan strategi bersaing dalam pengembangan produk dalam *Home Industry* kerupuk di desa Ngabul hingga penjualanya meningkat dan mampu bertahan menghadapi persaingan pasar?.”

Untuk itulah peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul “ANALISA STRATEGI BERSAING DALAM PENGEMBANGAN PDODUK DI *HOME INDUSTRY* KERUPUK DI DESA NGABUL”.

## **1.2. Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di UD. Kerupuk Alami di desa Ngabul. Adapun alasan melakukan penelitian ini untuk memusatkan perhatian pada suatu masalah secara intensif dan mendetail. Dari penelitian ini akan di peroleh pemecahan masalah yang di hadapi oleh perusahaan.

## **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan manajemen oprasional UD. Kerupuk Alami?
2. Bagaimakah analisa kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang dari UD.

Kerupuk Alami?

3. Bagaimana strategi bersaing dalam pengembangan produk di UD.

Kerupuk Alami?

## **1.4. Tujuan**

Tujuan penelitian:

1. Bagaimana penerapan manajemen oprasional di UD. Kerupuk Alami.
2. Untuk menganalisis kekutan, kelemahan, ancaman dan peluang dari

UD. Kerupuk Alami?

3. Bagaimana strategi bersaing dalam pengembangan produk di UD. Kerupuk Alami?

### **1.5. Manfaat penelitian**

#### 1. Secara Teoritis

##### 1). Bagi Peneliti

Sebagai pemenuhan syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama' jepara.

##### 2). Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah dan melengkapi referensi karya ilmiah yang dapat dijadikan sumber informasi sebagai penelitian selanjutnya.

#### 2. Secara Praktis

##### 1). Bagi Pengusaha

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan atau bahan pertimbangan pada UD. Kerupuk Alami sehingga mampu memanfaatkan Potensi sebagai pengembangan usaha.

##### 2). Bagi Umum

Hasil penelitian ini diharapkan mampu untuk menambah ilmu pengetahuan umum dan referensi tentang usaha kerupuk dan pihak lain yang membutuhkan.

