

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Jagung merupakan komoditas strategis utama terpenting setelah padi dan salah satu komoditas tanaman palawija utama di Indonesia yang kegunaannya relatif luas, terutama untuk konsumsi manusia dan kebutuhan bahan pakan ternak. Jagung juga memiliki berbagai keuntungan yaitu memberikan banyak manfaat, memiliki keunggulan sebagai pakan untuk unggas, dan usaha taninya mudah. Pertanian disini juga dapat diartikan sebagai salah satu pemanfaatan sumberdaya hayati yang dilakukan oleh manusia sebagai penghasil bahan pokok makanan, industri, dan pakan ternak.

Di Kecamatan Rejotangan sendiri banyak orang yang memiliki usaha-usaha peternakan dan terdapat banyak lahan persawahan yang di setiap tahunnya dapat di tanami jagung. Oleh karena itu banyak terjadi peningkatan permintaan jagung yang dialami oleh para petani jagung. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan tabel berikut yang menunjukkan tingkat produksi dan penjualan terus meningkat di setiap tahunnya.

**Tabel 1.1**  
**Produksi Kebutuhan Jagung Selama 3 Tahun di Kab.**  
**Tulungagung Tahun 2018 – 2020**

Tahun	2018	2019	2020
Produksi (ton)	3.650	4.380	5.124
Konsumsi (ton)	3.650	4.380	5.124

Sumber : Data yang diolah 2020

Umumnya jagung yang akan dipasarkan ini, jagung yang dibeli dari para petani-petani yang berada di Kabupaten Tulungagung. Seiring dengan meningkatnya persaingan di antara para pedagang dalam memperoleh pasokan jagung pemilik usaha ini melakukan terjun langsung kelokasi usaha tani ataupun datang kerumah – rumah untuk melakukan pembelian. Jagung didapat dari para petani biasanya dijemur kembali untuk memenuhi standart kadar air dan dibersihkan untuk memenuhi standart kadar kotoran atau debu. Hal ini dilakukan kembali dikarenakan untuk memenuhi kualitas standart yang diinginkan oleh pedagang besar industri pakan ternak. Setelah sesuai dengan standart yang diinginkan jagung di pasarkan ke Kota Tulungagung, Blitar, Kediri, Ngawi, dan Jombang. Jagung tidak hanya dikirimkan ke kota saja, namun juga dikirimkan di sekitar Kabupaten Tulungagung yang terutama memiliki usaha ternak ayam atau juga bisa dikirim digudang – gudang besar.

Didalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014, tentang Perdagangan, pada pasal 1 angka 1 dikatakan bahwa perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang dan atau jasa didalam negeri dan

melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang dan jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.<sup>2</sup> Undang – undang perdagangan menjelaskan bahwa peranan perdagangan sangat penting dalam meningkatkan pembangunan ekonomi, tetapi dalam perkembangannya belum memenuhi kebutuhan untuk menghadapi tantangan pembangunan nasional sehingga diperlukan keterpihakan politik ekonomi yang lebih memberikan kesempatan dukungan dan pengembangan ekonomi rakyat yang mencakup koperasi serta usaha mikro kecil dan menengah sebagai pilar utama pembangunan ekonomi nasional.

Menurut undang-undang pasal 1 perdagangan merupakan tatan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang ataupun jasa di dalam negeri dan melampau batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang atau jasa untuk memenuhi kompensasi. Sedangkan Barang disini dapat dikatakan setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, bergerak maupun tidak bergerak, baik dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, dan dapat diperdagangkan, dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau pelaku usaha.

Dengan begitu banyaknya masyarakat yang mempunyai usaha peternakan, maka peneliti tertarik untuk meneliti salah satu perusahaan di kecamatan Rejotangan yang bergerak dibidang penjualan jagung sebagai bahan pakan ternak untuk mengetahui peningkatan omzetnya dengan menggunakan pendekatan SWOT.

---

<sup>2</sup> Janus Sidabalok, *Hukum Perdagangan*, (Bandung : Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm.9.

Hampir setiap perusahaan maupun pengamat bisnis dalam pendekatannya banyak menggunakan analisis SWOT. Kecenderungan ini tampaknya akan terus semakin meningkat, terutama dalam era perdagangan bebas abad 21, yang satu sama lain saling tergantung. Penggunaan analisis SWOT ini sebenarnya telah muncul sejak ribuan tahun yang lalu dari bentuknya yang paling sederhana, yaitu dalam rangka menyusun strategi untuk mengalahkan musuh dalam setiap pertempuran, sampai menyusun strategi untuk memenangkan persaingan bisnis, dengan konsep menang-menang atau *cooperation* dan *competition*.

Analisis kasus adalah kegiatan intelektual untuk memformulasikan dan mengetahui isu apa yang sedang terjadi, dan memutskan tindakan apa yang harus segera dilakukan, membuat rekomendasi sehingga dapat diambil dari tindakan manjeman yang tepat sesuai dengan kondisi atau informasi yang diperoleh dalam pemecahan masalah atau kasus. Analisis kasus ini penting bagi setiap pengambilan keputusan. Untuk itu sangat diperlukan penguasaan teori, pemggunaan alat analisis atau model model kualitatif, pemahaman mengenai riset pasar dan sistem pengambilan keputusan. Dengan demikian analisis masalah atau kasus merupakan alat untuk memperoleh pemahaman yang jelas mengenai suatu permasalahan, sehingga dapat diformulasikan tindakan nyata dan dapat disusun perencanaan bisnis yang strategis.

Salah satu pendekatan analisis yang banyak digunakan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi sebuah perusahaan dan organisasi internal maupun

eksternal. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Proses penggunaan manajemen analisa SWOT menghendaki adanya suatu survei internal tentang Strengths (Kekuatan) dan Weaknesses (Kelemahan) program, serta survei eksternal atas opportunities (Ancaman) dan Treats (Peluang/kesempatan).<sup>3</sup>

Dengan adanya faktor kekuatan dan kelemahan yang sifatnya kritical berperan sangat penting dalam membatasi uasaha pencaharian dalam berbagai alternatif dan pilihan strategi yang akan digunakan dalam pemasarannya. Oleh karena itu, dengan menggunakan analisis SWOT kompetensi yang dimiliki dan kelemahan yang menonjol dapat dinilai dan dikaitkan dengan berbagai faktor penentuan keberhasilan suatu usaha.

Kekuatan merupakan kopetensi khusus yang terdapat dalam suatu organisasi yang berakibat pada pemikiran keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, ketrampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Oleh karena itu kelemahan didalam

---

<sup>3</sup><https://www.coursehero.com/file/48491073/Analisis-SWOTdocx/> Diakses pada tanggal 12 Maret 2021 pukul 18.12 WIB

perusahaan harus segera diminimalisir guna untuk meningkatkan produktivitas maupun kualitas produk di dalam perusahaan. Peminimalisiran kelemahan ini dapat ditutupi dengan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan agar pelanggan tetap merasa nyaman dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan agar para pelanggan tertarik untuk membeli produk.

Peluang merupakan berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Peluang yang didapatkan disini harus dimanfaatkan sebaik mungkin, agar perusahaan selalu berkembang dihadapan konsumen. Oleh karena itu, dengan adanya peluang maka kita dapat meningkatkan kualitas produksi sehingga kita nantinya dapat memperluas usaha yang sudah dicapai pada saat ini.

Ancaman merupakan faktor – faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa deapan. Biasanya ancaman bisa terjadi karena persaingan dengan perusahaan lain. Oleh karena itu perusahaan perlu meningkatkan kualitas, jaya pelayanan dan mutu produk agar para konsumen dapat merasakan kenyamanan untuk membeli produk diperusaan kita.

Berikut tabel yang menunjukkan omzet penjualan Jagung pada UD Berkah Tani Kecamatan Rejotangan selama 3 tahun terakhir.

**Tabel 1.2**

**Omzet Penjualan Perusahaan UD Berkah Tani Kecamatan Rejotangan  
Tahun 2018-2020**

Tahun	Omzet Penjualan
2018	<b>Rp 547.500.000</b>
2019	<b>Rp 730.000.000</b>
2020	<b>Rp 732.000.000</b>

Sumber : data diolah, 2021

Berdasarkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani pada tabel diatas menunjukkan bahwa omzet penjualan mengalami peningkatan terus menerus terhadap omzet penjualannya selama 3 tahun terakhir yaitu pada tahun 2018-2020.

Banyak para perusahaan memiliki peluang pada analisis SWOT dengan menerapkan paling sedikit dua bentuk untuk membuat keputusan yang sifatnya strategik. Dengan cara menggunakan penelitian metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor ini harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Pada intinya analisis SWOT disini digunakan untuk mengidentifikasi dan mengenali satu dari empat pola yang bersifat khas dalam keselarasan situasi internal dan eksternal yang dihadapi oleh satuan bisnis yang bersangkutan.

Dari uraian dan pembahasan diatas, kita tahu bahwa jagung memiliki berbagai keuntungan yaitu memberikan banyak manfaat, memiliki keunggulan sebagai pakan untuk unggas, dan usaha taninya mudah. Dan banyaknya orang yang berada di kecamatan Rejotangan memilih untuk melakukan usaha peternakan dan banyaknya lahan persawahan yang sering ditanami jagung guna untuk pakan ternak, maka saya sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ *Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities Treats) Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (Studi Pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung).*”

#### **B. Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini penulis membatasi diri hanya berkaitan dengan Analisis SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan jagung pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung. Batasan masalah dilakukan agar peneliti terfokuskan dan tidak membahas keluar jalur pembahasan. Pada penelitian ini dibatasi pada beberapa variabel yaitu, omzet, penjualan, serta analisis SWOT.

#### **C. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka dapat disimpulkan rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung ?



- b. Dari analisis SWOT yang sudah dibuat, apa strategi yang tepat dalam meningkatkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung ?

#### **D. Tujuan Peneliiian**

Adapun tujuan dari penelitian yang sesuai dengan penjelasan yang ada di atas sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi yang tepat dalam meningkatkan omzet penjualan dengan menggunakan analisis SWOT pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Hakikatnya didalam penelitian ada kontribusinya dalam perkembangan ilmu yang bermanfaat bagi setiap orang. Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperoleh hasil yang dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoretis

Kegunaan teoretis dari hasil penelitian ini adalah agar dapat memberikan kontribusi pengetahuan, seperti dapat memperkuat teori yang ada dan memberikan gambaran secara detail bagaimana proses penerapan analisis SWOT dalam strategi meningkatkan omzet penjualan produk jagung. Hasil penelitian ini diharapkan

dapat memberikan sumbangsih dalam pemikiran ekonomi mikro dalam mempertahankan strategi perusahaan.

b. Manfaat Praktis

Manfaat praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan yang ada kaitannya dengan penelitian ini sebagai berikut:

1) Bagi Pengusaha UD. Berkah Tani

Penelitian ini bisa digunakan untuk masukan bagi perusahaan sebagai pengambil keputusan guna untuk meningkatkan omzet penjualan jagung dengan cara memperbaiki kelemahan dan kekurangan dan meminimalisir kerugian demi kemajuan perusahaan dengan analisis SWOT.

2) Bagi Akademik

Penelitian ini bisa digunakan untuk memberikan sumbangan perbendaharaan kepustakaan di FEBI IAIN Tulungagung yang di gunakan sebagai bahan penelitian selanjutnya karena dapat menambahkan pengetahuan dan wawasan.

3) Bagi peneliti berikutnya

Penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan rujukan serta memberikan tambahan referensi yang lebih lengkap bagi penelitian tema yang sejenis.

## F. Penegasan Istilah

### a. Penegasan Konseptual

Dalam penelitian ini ada beberapa istilah yang akan ditegaskan untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam penelitian ini dan untuk mempermudah pemahaman definisi konseptual yang bersumber dari teori para tokoh serta definisi operasional yang dibuat peneliti dengan acuan judul dan teori, yaitu sebagai berikut:

1. Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisi yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelmahan), *opportunities* (peluang) dan *htreats* (ancaman).<sup>4</sup>
2. *Strengths* (kekuatan) merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor – faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Faktor – faktor kekuatan tersebut merupakan nilai plus atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul dari pesaing – pesaingnya serta dapat memuaskan *stakeholders* maupun pelanggan.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2000) hlm.172

<sup>5</sup> Ibid, hlm 173

3. *Weaknesses* (kelemahan) merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, sebuah kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan – kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada. Bisa juga menjadikan kelemahan menjadi sebuah sisi kelebihan yang tidak dimiliki oleh organisasi yang lain.<sup>6</sup>
4. *Opportunities* (peluang) merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan/ organisasi. Dapat diketahui dari beberapa hal eksternal yang dapat dijadikan peluang dengan cara membandingkan analisis internal (*strengths* dan *weaknesses*) perusahaan atau organisasi dengan analisis internal dari kompetitor lain.<sup>7</sup>
5. *Threats* (ancaman) ini merupakan kebalikan dari peluang atau *opportunities*. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari

---

<sup>6</sup> Ibid, hlm 173

<sup>7</sup> Ibid, hlm 174

lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi atau perusahaan.<sup>8</sup>

6. Omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.<sup>9</sup>
7. Manajemen Strategi adalah manajemen yang menekankan dan mengutamakan pada pengamatan dan evaluasi peluang dan ancaman lingkungan eksternal perusahaan. Mengamati kekuatan dan kelemahan lingkungan internal perusahaan.<sup>10</sup>

#### b. Definisi Operasional

Berdasarkan paparan pada penegasan konseptual diatas, dapat dipahami maksud dari judul penelitian yang telah dikaji yaitu, bahwa peneliti ingin melakukan penelitian dengan pendekatan analisis SWOT, dimaksudkan agar mudah dalam menjalankan visi misi pada perusahaan dan juga memahami bagaimana analisis SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung Rejotangan dalam meningkatkan omzet penjualan jagung dengan menggunakan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunies, Threats*).

---

<sup>8</sup> Ibid, hlm. 174

<sup>9</sup> Nissa Nurfitriia, *Analisis Perbedaan Omzet penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu*, (Semarang : 2011) hlm. 4

<sup>10</sup> Supriyono, *Manajemen strategi dan kebijaksanaan bisnis*, (Yogyakarta: BPFE, 1993), hlm. 10

## **G. Sistematika Penulisan Skripsi**

Untuk menyampaikan gambaran yang jelas mengenai penelitian ini, maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi tentang informasi-informasi dan hal-hal yang akan dibahas disetiap bab-bab.

Bagian awal berisi tentang halaman sampul depan judul, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.

Bagian isi terdiri dari enam bab yaitu:

### **1) BAB 1 PENDAHULUAN**

Pada bagian ini penulis menguraikan terkait Konteks Penelitian, Identifikasi Penelitian dan Batasan Masalah, Fokus Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Penegasan Istilah, dan Sistematika Penulisan Skripsi.

### **2) BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bagian ini mencakup konteks pembahasan terkait dengan Deskriptif Teori yang terdiri dari Manajemen Pemasaran, Analisis SWOT, Omzet Penjualan, Usaha Dagang, Kendala dan Solusi.

### **3) BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bagian ini penulis menguraikan terkait tentang metode penelitian yang didalamnya memuat Jenis dan Pendekatan Penelitian, Lokasi Penelitian, Kehadiran Penelitian, Data

dan Sumber Data, Teknik Pengumpulan data, Teknik Analisis Data, Pengecekan Keabsahan Temuan dan Tahapan Penelitian dan Daftar Pustaka.

#### **4) BAB IV HASIL PENELITIAN**

Pada bagian ini penulis menguraikan terkait hasil penelitian yang didalamnya akan membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari rancangan penelitian, kehadiran penelitian, lokasi penelitian, sumber data, tehnik pengumpulan data, tehnik analisa data dan tahapan-tahapan penelitian.

#### **5) BAB V PEMBAHASAN**

Pada bagian ini penulis menguraikan pembahasan yang mengenai temuan hasil penelitian. Dimana hasil penelitian tersebut akan diuraikan dan di analisis mengenai strategi SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan jagung kecamatan Rejotangan.

#### **6) BAB VI PENUTUP**

pada bagian bab ini kemukakan kesimpulan dari hasil pembahasan dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan serta saran atau rekomendasi.