

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Warung Bakso Mitra merupakan salah satu industri makanan yang ada di Tulungagung. Usaha ini bergerak pada bidang industri kuliner khususnya bidang penjualan bakso. Bakso Mitra didirikan oleh Pak Sujar pada tahun 1992. Warung bakso ini berlokasi di Desa Tawang Sari Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Sebelum bergelut pada bisnis bakso, Pak Sujar membuka usaha konveksi. Namun selang beberapa tahun bisnis tersebut tidak mampu menyesuaikan pasar sehingga mau tidak mau harus gulung tikar.

Dalam kondisi dan situasi terpuruk Pak Sujar tidak tinggal diam meratapi keadaan, beliau memutar otak demi kelangsungan hidupnya. Kecerdikan beliau dalam membaca peluang menghantarkannya untuk membuka bisnis bakso. Tanpa bekal ilmu dan pelatihan khusus Pak Sujar memberanikan diri membuka bisnis bakso dengan ilmu seadanya. Perkembangan teknologi yang pesat dimanfaatkan untuk membuka dan mencari-cari resep bakso yang diinginkan. Selain itu, Pak Sujar melakukan survei ke beberapa penjual bakso yang ada di Tulungagung sehingga mengetahui bagaimana cita rasa bakso yang enak. Dari beberapa survei yang dilakoni, Pak Sujar menyimpulkan dan mempraktikkan apa yang telah didapat sehingga menciptakan cita rasa bakso yang berbeda,

enak, dan pastinya murah. Akhirnya pada tahun 1992 tersebut membuka bisnis bakso yang diberi nama “Bakso Mitra”.

Modal awal untuk membuka usaha ini menggunakan uang pribadi sisa usaha konveksi. Warung Bakso Mitra masih tergolong industri kecil karena modal yang dikeluarkan tergolong rendah. Pada awal merintis, modal yang dikeluarkan kurang lebih 10.000.000 – 15.000.000 juta per bulan seiring berjalannya waktu konsumen bertambah hingga sekarang biaya produksi perbulannya mencapai kurang lebih 25.000.000 sampai 30.000.000 juta.<sup>2</sup> Warung ini menjual bakso yang diproduksi sendiri oleh Pak Sujar dan istrinya dengan alat seadanya.

Pada mulanya pemilik usaha berjualan di gerobak keliling di area Pasar Ngemplak, sekitar Desa Tawang Sari dan pada masa itu sudah memiliki 11 gerobak keliling. Namun tidak semudah yang dibayangkan dalam perkembangannya, pasang surut hingga hampir mengalami kebangkrutan sudah pernah dirasakan. Sulitnya pemasaran menjadi faktor penghambat sehingga jumlah keuntungan merosot yang mengakibatkan Pak Sujar memilih mengurangi jumlah gerobak kelilingnya hingga menyisakan 1 gerobak saja dan Pak Sujar sendiri yang berjualan. Dengan mengevaluasi kesalahan, target pasar, peluang kini lambat laun peminatnya semakin banyak hingga pemilik memutuskan untuk membuka usahanya di rumah kecil-kecilan. Dengan berbagai tantangan yang dialami pemilik mampu mempertahankan usahanya hingga sekarang.

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara Dengan Bapak Sujar pada 2 Februari 2022 pukul 19.00 WIB.

Semakin meningkatnya minat konsumen, pemilik usahapun tidak menyia-nyaiakan kesempatan untuk membuka cabang baru yang berada di Desa Moyoketen Tulungagung, dan satu cabang lagi di Kabupaten Kediri.

Jenis bakso yang diproduksi oleh Warung Bakso Mitra adalah bakso kembang urat yang berukuran jumbo, bakso kasar isian daging cincang dan cabai, bakso alus, bakso kerikil, tahu bakso, siomay, pangsit. Selain menyediakan bakso juga menyediakan minuman kemasan, gorengan, bermacam-macam sundukan, seperti: sundukan usus, sundukan ati ampela, sundukan telur dll. Untuk gorengan dan sundukan bukan hasil produksi sendiri melainkan produk tetangganya yang menitipkan dagangan di warung bakso ini. Bapak Sujar selaku pemilik usaha dengan senang hati tetangganya menitipkan di tempat usaha miliknya. Dengan banyaknya varian bakso yang diproduksi membuat usaha ini dikenal oleh masyarakat. Produk yang dihasilkan Warung Bakso Mitra memiliki cita rasa, mutu, dan kualitas yang terjamin. Ini merupakan hal terpenting yang harus dijaga dan dipertahankan Warung Bakso Mitra dalam menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen.

Warung Bakso Mitra ini cukup terkenal di wilayah Tulungagung khususnya Tawang Sari. Konsumennya pun dari berbagai kota seperti Trenggalek, Kediri, Blitar. Bakso memang sudah tidak asing bagi masyarakat Indonesia, makanan ini telah digemari oleh berbagai kalangan masyarakat. Baik masyarakat berpendapatan tinggi maupun yang biasa saja, berbagai usia, jenis kelamin, maupun pendidikan. Selain usaha warung bakso, Pak Sujar juga

memiliki usaha online shop yang dikelola oleh anaknya. Dalam mempromosikan jualannya pemilik usaha memanfaatkan media sosial seperti: WhatsUpp, instagram dan facebook yang notabennya mudah diakses oleh konsumen.

Walaupun usaha bakso ini tergolong cukup sukses, pemilik menyadari adanya beberapa kelemahan yang ada pada usaha ini. Kelemahannya yaitu sistem pengelolaan masih tradisional, belum adanya struktur organisasi serta masalah pemasaran yang menjadi faktor penghambat dalam perkembangannya. Selain itu di warung bakso ini menggunakan sistem *Pre-Order* untuk pemesanan bakso jumbonya. Adapun kelemahan dari sistem *Pre-Order* adalah jika tidak ada pesanan maka secara otomatis produksi akan dihentikan. Dengan sistem ini akan mengantisipasi bakso tidak terjual dan dapat memprediksi seberapa banyak bahan baku yang akan dibutuhkan untuk keperluan produksi. Warung ini memiliki lokasi yang kurang strategis letaknya didalam gang sehingga menyulitkan konsumen untuk menemukan lokasinya.

Selain kelemahan, pada Bakso Mitra ini memiliki kekuatan, yaitu memiliki cita rasa yang khas perpaduan antara nikmatnya daging ayam dan daging sapi sehingga menghasilkan cita rasa yang unik yang mudah diterima masyarakat penikmat bakso. Selain itu pemilik memiliki alat penggilingan daging sendiri sehingga biaya operasionalnya semakin murah. Dengan pemilik terjun langsung dapat mengontrol penggilingan maupun proses pembuatan yang dapat menjaga kualitas produknya.

Hingga pada saat ini Warung Bakso Mitra telah berkembang dan dapat menyerap tenaga kerja sebanyak 6 karyawan. Tenaga kerja tersebut antara lain di bidang produksi dan penjualan. Untuk tenaga kerja di warung bakso ini tidak memiliki kriteria khusus, akan tetapi membuka lapangan pekerjaan untuk siapa saja yang ingin bekerja. Rata-rata usia pekerjanya 19-25 tahun. Untuk semua pekerja akan dilatih/*training* selama 1 bulan guna melatih skill karyawan.

Dalam memperoleh bahan baku, tentu saja pemilik memilih bahan yang berkualitas bagus, murah, dan pastinya halal. Warung Bakso Mitra memperoleh bahan baku dari *supliyer* yang sudah berlangganan sehingga kualitas bahan dijamin bagus. Untuk peralatan produksi menggunakan penggilingan daging bertenaga disel sehingga mempercepat proses produksi.<sup>3</sup>

Pengembangan usaha sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindaklanjuti. Dengan kemampuan membangun strategi yang baik dapat mengembangkan perusahaan mudah. Dengan adanya strategi perusahaan dapat memandang peluang ke masa depan dan berusaha membentuk masa depan lebih proaktif. Strategi dapat membantu memberikan kesadaran tentang arah yang dituju perusahaan, menjaga kesinambungan, serta memudahkan pendelegasian dan proses terjadinya kepemimpinan yang efektif.<sup>4</sup> Pengembangan perusahaan juga dipicu adanya persaingan untuk menguasai pasar.

---

<sup>3</sup> Wawancara Dengan Bapak Sujar pada 14 Januari 2022

<sup>4</sup> AB Susanto, *Strategik Komprehensif*, (Jakarta: Erlangga, 2014), hlm. 11

Industri berskala kecil memiliki potensi yang besar untuk mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi serta kesejahteraan masyarakat. Pentingnya peranan industri kecil dalam mengembangkan perekonomian nasional ditunjukkan dengan ditetapkannya UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Didalam undang-undang tersebut perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif dan pengembangan yang seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi Usaha Mikro Kecil, dan Menengah dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja baru, serta pengentasan masalah kemiskinan.<sup>5</sup>

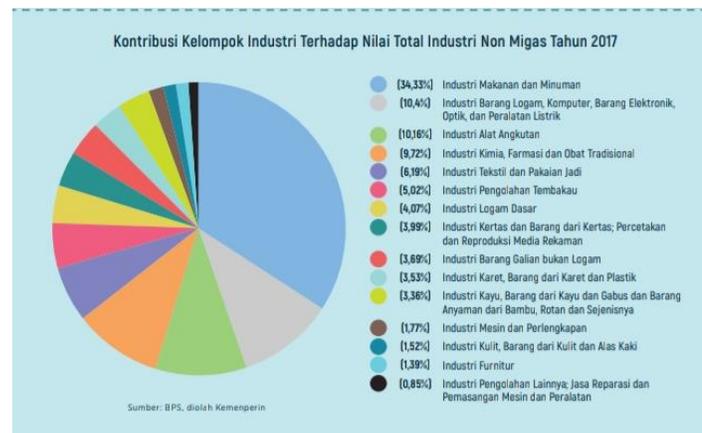
Persaingan usaha di industri kuliner yang semakin ketat menyebabkan pengusaha harus pandai dalam pembentukan strategi pemasaran melihat industri kuliner menjadi sektor andalan dalam memberikan kontribusi pada manufaktur ekonomi nasional kedepan. Kontribusi tersebut dapat dilihat dari signifikansi angka produk domestik bruto (PDB) industri non-migas. Perkembangan industri pengolahan makanan dan minuman mendorong banyak usaha bermunculan tidak hanya perusahaan besar yang muncul namun usaha kecil pun ikut mewarnai industri tersebut, seperti banyak munculnya cafe, rumah makan, serta usaha kecil seperti foodtruck. Salah satu usaha makanan

---

<sup>5</sup> Muh Ridwan., dkk, *Pembinaan Industri Kecil dan Menengah Pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UMKM Kota Botang*, Jurnal Administrative Reform Vol. 2 No. 2, Tahun 2014, hal. 188

yang ada di Tulungagung yaitu warung bakso mitra yang berada di desa Tawang Sari kecamatan Kedungwaru kabupaten Tulungagung. Dimana setiap industri pangan berlomba-lomba untuk mempertahankan usahanya ditengah-tengah persaingan yang semakin ketat.

**Gambar 1.1**  
**Kontribusi Kelompok Industri Terhadap Nilai Total Industri Non Migas Tahun 2017**



Dari data tersebut menunjukkan bahwa kontribusi sektor industri makanan dan minuman yang cukup besar dibandingkan sektor-sektor lain yaitu sebesar 34,33%. Dengan tingginya kontribusi industri makanan dan minuman pemerintah harus memberikan perhatian dalam segi pemasaran produk agar lebih luas dalam bersaing di industri yang lebih besar, pemerintah harus memberikan perhatian khusus bagi usaha menengah ke bawah agar tidak kalah saing dengan usaha besar lainnya. Ketatnya persaingan pengusaha harus melakukan inovasi agar mampu menyesuaikan dengan tren yang ada selain itu

juga dapat meningkatkan penjualan yang secara tidak langsung meningkatkan omset bulanan.

Setiap perusahaan tentunya menginginkan usahanya tetap berjalan dan terus berkembang. Sehingga dalam hal ini strategi sangat diperlukan untuk tercapainya tujuan perusahaan. Tidak hanya perusahaan besar saja yang memerlukan strategi namun perusahaan kecil pun perlu adanya strategi dalam pengembangan bisnisnya. Agar pengelolaan bisnis dengan baik diperlukan manajemen strategis. Manajemen strategis merupakan sekumpulan keputusan dan suatu tindakan yang telah dirancang dalam mencapai tujuan perusahaan. Manajemen strategis melibatkan pengambilan keputusan jangka panjang yang berorientasi kemasa depan.

Perusahaan yang menghasilkan produk yang bermacam-macam akan bersaing di pasar yang luas, hal ini perlu adanya penyusunan strategi bisnis dalam mengembangkannya sehingga sesuai dengan misi, sasaran serta kebijakan perusahaan. Kesuksesan perusahaan tentunya tidak diraih dengan mudah bahwan perlu menganalisis dengan cermat dan teliti, sehingga dalam penetapan strategi harus mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat menghasilkan keputusan yang tepat. Oleh sebab itu, sebagian pengusaha menganalisis usahanya dengan menggunakan analisis SWOT dalam menganalisis strategi pengembangan bisnisnya. Analisis SWOT merupakan suatu alat untuk menganalisis faktor internal dan eksternal perusahaan guna mempermudah memutuskan kebijakan. Dalam mewujudkan visi misi

perusahaan harus mengetahui faktor kekuatan dan kelemahan apa yang ada di perusahaan tersebut. Dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman akan mempermudah perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan sehingga usaha semakin berkeembang. Dengan menganalisis SWOT juga mempermudah perusahaan untuk menganalisis kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Faktor eksternal meliputi: 1. Kekuatan ekonom, 2. Kekuatan sosial budaya, demografis dan lingkungan, 3. Kekuatan politik, pemerintahan dan hukum, 4. Kekuatan Teknologi dan 5. Kekuatan Kompetitif. Sedangkan faktor internalnya membutuhkan pengumpulan dan pemaduan informasi mengenai manajemen pemasaran, keuangan, produksi, penelitian dan pengembangan serta operasi sistem informasi manajemen perusahaan.<sup>6</sup> Menurut salusu analisis SWOT menggunakan beberapa strategi, yaitu: 1. Strategi SO, yaitu memanfaatkan peluang yang beda dengan keunggulan, 2. Strategi ST, yaitu memobilitaskan berbagai keunggulan untuk mencapai sasaran, 3. Strategi WO, yaitu memilih faktor mana yang dipacu dan faktor mana yang ditunda, 4. Strategi WT, yaitu perlu kewaspadaan dalam mencapai sasaran.<sup>7</sup>

Analisis SWOT dalam perusahaan penting dilakukan, karena analisis ini untuk menyusun dan mengidentifikasi faktor eksternal dan internal perusahaan

---

<sup>6</sup> Fred R. David, *Manajemen Strategis Konsep Edisi 12*, (Jakarta: Saemba Empat, 2011), hal 178

<sup>7</sup> Ermi Yunaida, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Produk Surat dan Paket Kantor Pos Langsai*, Jurnal Manajemen dan Keuangan, Vol.6, No. 1, 2017

sehingga pemilik dapat membuat kebijakan yang sesuai dengan perusahaan. Analisis SWOT ini bertujuan untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis sebelumnya, sehingga perusahaan dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan. Selain itu perusahaan juga dapat melihat secara obyektif kondisi internal sehingga perusahaan dapat mengantisipasi adanya perubahan lingkungan eksternal.<sup>8</sup>

Dilihat dari lika-liku perjalanan usaha bakso mitra dalam mencapai kesuksesan, ancaman yang muncul dari usaha yang sama dengan kualitas lebih unggul serta permasalahan dalam pemasaran yang menghambat bisnis tersebut untuk berkembang. Hal tersebut yang mendorong dan menarik saya untuk meneliti strategi apa yang digunakan dalam mengembangkan bisnis tersebut hingga sukses sampai sekarang.

Dengan dasar tersebut menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman akan memberikan dampak besar terhadap keberlangsungan perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di warung Bakso Mitra Tawang Sari dengan mengambil judul **“Strategi Pengembangan Usaha Bakso Dengan Pendekatan Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats* Pada Warung Bakso Mitra Tawang Sari Tulungagung”**.

---

<sup>8</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 2004), hlm. 3

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), ancaman (*Threats*) yang dimiliki Warung Bakso Mitra Tawang Sari Tulungagung?
2. Bagaimana strategi yang tepat dalam upaya pengembangan usaha bakso pada Warung Bakso Mitra Tawang Sari Tulungagung?

## **C. Tujuan Penelitian**

Bertitik tolak pada fokus penelitian, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), ancaman (*Threats*) yang dimiliki Warung Bakso Mitra Tawang Sari Tulungagung.
2. Untuk menganalisis strategi yang tepat dalam upaya pengembangan usaha bakso pada Warung Bakso Mitra Tawang Sari Tulungagung.

## **D. Ruang Lingkup dan Batasan Masalah**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut perlu adanya batasan masalah sehingga bahasan penelitian lebih terarah dan fokus pada obyek penelitian. Yang menjadi batasan masalah dalam penelitian ini adalah fokus pada strategi pengembangan usaha bakso dengan pendekatan analisis SWOT (*Strenght*,

*Weaknesses, Opportunities, Threats*). Dengan adanya batasan masalah tersebut diharapkan agar pembahasan tidak terlalu meluas dan melebar dari topik pembahasan.

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

Hasil penelitian yang dilakukan peneliti ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

##### 1. Secara Teoritis

Dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti diraharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca, menambah wawasan serta mampu memberikan pemahaman maupun referensi tentang strategi pengembangan usaha bakso dengan pendekatan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Threats*).

##### 2. Secara Praktis

###### a. Bagi Peneliti

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat menambah wawasan peneliti tentang strategi pengembangan usaha dengan pendekatan analisis SWOT dan pengembangan kemampuan diri untuk membuat karya ilmiah.

###### b. Bagi Bakso Mitra Tawang Sari Tulungagung.

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangsih pemikiran dan manfaat bagi perusahaan, agar memudahkan dalam mengambil keputusan serta merumuskan strategi pengembangan

usaha dengan pendekatan analisis SWOT. Dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman akan mempermudah pihak usaha untuk mengembangkan bakso mitra tersebut.

c. Bagi Perpustakaan UIN Sayyid Ali Rahmatullah

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah sumbangan perbendaharaan perpustakaan UIN Satu Tulungagung serta dapat menambah sumber referensi bagi siapapun yang membutuhkan.

## **F. Penegasan Istilah**

### 1. Definisi Konseptual

Definisi konseptual merupakan batasan masalah-masalah variabel yang dijadikan acuan dalam penelitian sehingga memudahkan dalam pengoperasionalan di lapangan. Dalam memudahkan menafsirkan banyak teori yang digunakan dalam penelitian ini, maka akan ditentukan beberapa definisi konseptual yang berhubungan dengan yang akan diteliti:

a. Strategi

Strategi merupakan suatu rencana yang disepakati bersama yang mengutamakan tercapainya tujuan perusahaan. Dalam hal ini strategi merupakan suatu tindakan atau cara yang digunakan pelaku usaha dalam menawarkan produknya.

b. Pengembangan (*Development*)

Pengembangan merupakan tahap kegiatan perusahaan yang memusatkan diri pada peningkatan dan pematapan usaha dimana dari sudut pendapatan usaha tersebut belum memadai bila dibandingkan dengan operasional perusahaan normal.<sup>9</sup>

c. Analisis SWOT

Kata analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antarbagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.<sup>10</sup> Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen yang menganalisis baik lingkungan internal maupun eksternal suatu perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalisir kelemahan dan ancaman dan akan memperkuat kelebihan dan memanfaatkan peluang. Apabila asumsi ini diterapkan secara akurat, maka akan mempunyai dampak yang besar atas suatu rancangan strategi yang berhasil.<sup>11</sup>

2. Definisi Operasional

Definisi operasional yang dijelaskan dalam proposal ini digunakan untuk menghindari kesalahpahaman serta perbedaan pengartian yang

---

<sup>9</sup> Sudarsono, *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*, (Jakarta: PT. RINEKA CIPTA, 2001), hlm. 88

<sup>10</sup> KBBI Daring diakses dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id>

<sup>11</sup> Pearce Robinson, *Menejemen Strategik Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta: Bina Rupa Aksara, 1997), hlm. 230

berkaitan dengan istilah-istilah dalam judul skripsi. Dalam penelitian ini secara operasional menerapkan model penelitian analisis SWOT untuk mengembangkan usaha. Sebelum adanya penyusunan strategi, perlu adanya identifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat mengetahui keadaan internal dan eksternal perusahaan tersebut. Identifikasi yang baik akan memudahkan dalam pengembangan usaha serta memudahkan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan dalam mencapai tujuan perusahaan.

## **G. Sistematika Pembahasan**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bagian ini mengulas hal-hal apa saja yang melatar belakangi adanya penelitian ini, selain itu juga terdapat rumusan masalah, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan batasan penelitian, penegasan istilah dan sistematika penulisan skripsi.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bagian ini membahas mengenai kajian teori yang menjadi dasar teori penelitian, kajian terdahulu, skema penelitian.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bagian ini membahas mengenai pendekatan dan jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik

pengumpulan data, teknik analisis, pengecekan keabsahan temuan, tahapan penelitian.

#### BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bagian ini membahas tentang hasil penelitian berupa deskripsi dan apa saja yang didapatkan dalam penelitian.

#### BAB V PEMBAHASAN

Pada bagian ini terdiri dari pembahasan hasil analisis data yang telah didapatkan dari penelitian.

#### BAB VI PENUTUP

Pada bagian ini terdiri dari kesimpulan penelitian dan saran-saran dari penulis.

#### **Bagian Akhir**

Pada bagian ini mencakup daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan, dan daftar riwayat hidup.