

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Perkembangan perekonomian negara setiap tahun selalu mengalami perubahan entah itu kenaikan ataupun penurunan. Salah satu sector ekonomi Indonesia yang mengalami hal tersebut yaitu pada sektor usaha atau perdagangan. Sektor perdagangan sangat luas dan banyak macamnya sehingga pada pelaku usaha harus mampu menghadapi persaingan di pasaran yang sangat ketat, dengan begitu adanya strategi bersaing untuk memenangkan persaingan yang bertujuan agar usaha yang dijalankan terus berjalan dan juga berkembang.

Merintis sebuah usaha dapat dilakukan oleh siapa saja tetapi yang paling penting yaitu mempunyai keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, mempunyai kemauan yang kuat dan keberanian untuk memulai suatu bisnis. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu bisnis penggerak perekonomian rakyat yang tangguh. UMKM kebanyakan berasal dari usaha rumahan atau industry keluarga sehingga pelanggan kebanyakan dari kalangan menengah kebawah sehingga UMKM akan mampu bertahan dan memperbaiki perekonomian di Indonesia. Seiring perkembangan zaman dimana banyak unit usaha yang semakin bertambah, baik usaha kecil menengah maupun besar.

Dimasa sekarang sektor industry sangat dibutuhkan untuk menopang perekonomian Indonesia, tetapi disisi lain persaingan pada usaha juga semakin ketat. Dengan adanya hal ini para pengusaha semakin berfokus untuk melakukan pembenahan yang bertujuan untuk memiliki daya saing yang unggul untuk mampu berkompetisi ditengah ketatnya perkembangan usaha saat ini.

Perkembangan UMKM juga terjadi di kabupaten Trenggalek, perkembangan UMKM tersebut tersebar di 14 kecamatan yang ada di kabupaten Trenggalek yang mana UMKM berada dibawah naungan Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan. Di dalam Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan terdapat pembinaan yaitu dengan melakukan pelatihan, diklat dan pemantauan langsung dari Lembaga ataupun Kementrian yang bertujuan meningkatkan UMKM dengan baik, untuk memberikan kesempatan para pelaku usaha agar memperoleh ilmu sebanyak-banyaknya dan mampu memperbaiki sumber daya manusia dengan mengikuti program yang telah di selenggarakan oleh Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Trenggalek.

Usaha produksi alen-alen merupakan salah satu usaha pembuatan makanan khas Trenggalek selain tempe kripi, manco dan sale pisang. Banyak UMKM yang memproduksi alen-alen dan tentunya tidak luput dari persaingan yang terus menerus meningkat di kabupaten Trenggalek, persaingan tersebut mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk menguasai pasar, dengan demikian di setiap usaha memerlukan adanya sebuah strategi pengembangan usaha

dimana strategi pengembangan mempunyai tujuan untuk meningkatkan daya saing di pasar. Usaha alen-alen disini merupakan salah satu usaha mikro yang aktif untuk mengembangkan suatu daerah atau wilayah yang dapat meningkatkan usahanya dan juga meminimalisir angka pengangguran di Trenggalek salah satunya di Desa Semarum Kecamatan Durenan. Usaha dapat dikatakan sebagai usaha berkembang dengan baik apabila proses dalam usaha yang dijalankan berjalan lancar dan memaksimalkan pekerjaan yang sedang dijalankan.<sup>2</sup> Dalam menghadapi dunia persaingan usaha yang semakin kuat, seorang wirausaha dituntut agar dapat mengembangkan usahanya agar usaha yang dijalankan tersebut mengalami kemajuan dan kesuksesan.

Alen-alen merupakan salah satu makanan khas yang berasal dari kabupaten Trenggalek yang terbuat dari bahan dasar ketela. Di kabupaten Trenggalek banyak UMKM yang memproduksi makanan khas ini salah satunya yaitu usaha Alen-Alen Mbak Vika yang bertempat di RT/RW 08/03 Desa Semarum Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek. Usaha ini dirintis sekitar tahun 2011 lalu. Tempat usaha ini juga mempunyai toko yang dibuka di rumah, tidak hanya itu tempat usaha ini juga menjualnya dengan menggunakan media sosial yaitu melalui shoppe, facebook, dan whatsapp. Pada umumnya sebuah usaha memiliki tujuan yang rata-rata hampir sama yaitu mencari laba keuntungan sebanyak-banyaknya. Apalagi persaingan pada usaha alen-alen sangat ketat, karena banyak usaha yang sama yaitu usaha yang

---

<sup>2</sup> Amminudin Aziz, Fathul. *Manajemen Dalam Perspektif Islam*, (Majenang, Pustaka EL-Bayan, 2012). hal. 192-194

bergerak dibidang usaha alen-alen entah produksi ataupun penjualan alen-alen. Salah satu cara yang dilakukan usaha alen-alen Mbak Vika dalam meningkatkan penjualan yaitu dengan cara mengutamakan dan menjaga kualitas bahan dengan baik. Dalam menjalankan suatu bisnis usaha tentunya mempunyai tujuan untuk mencapai sebuah kesuksesan, tetapi tidak mudah memperoleh sebuah kesuksesan dengan bergitu saja dan pasti ada kendala yang dihadapi usaha termasuk di dalam usaha ini. Dalam mengatasi masalah tersebut usaha alen-alen Mbak Vika akan selalu ada solusi untuk tetap bersaing di pasar. Di dalam sebuah usaha sangat memerlukan adanya strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan daya saing agar dapat mencapai tujuan yang dituju yaitu memperoleh laba sebesar-besarnya dan juga agar dapat menguasai pasar.

Selama kurang lebih 11 tahun usaha ini telah berjalan, dengan begitu peneliti ingin mengetahui seberapa besar strategi pengembangan usaha tersebut yang menjadikan penjualan terus meningkat dari tahun ketahun. Dalam strategi pengembangan harus benar-benar tertata secara matang agar strategi pengembangan dapat berjalan secara baik dan tercapainya tujuan yang dituju

Sama halnya yang di alami oleh usaha alen-alen ini, banyak pesaing untuk merebut pangsa pasar yang akan mempengaruhi keberlangsungan perusahaan maka saya membuat penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang dijabarkan diatas, maka masalah pokok yang tengah dibahas dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi meningkatkan kualitas produk usaha UMKM dalam meningkatkan daya saing pada usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek?
2. Bagaimana strategi meningkatkan produksi usaha UMKM dalam meningkatkan daya saing pada usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek?
3. Bagaimana strategi meningkatkan permodalan usaha UMKM dalam meningkatkan daya saing pada usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang dijabarkan dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan kualitas produk untuk meningkatkan daya saing pada usaha Alen-Alen Mbak Vika.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan produksi untuk meningkatkan daya saing pada usaha Alen-Alen Mbak Vika.
3. Untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan permodalan untuk meningkatkan daya saing pada usaha Alen-Alen Mbak Vika.

## **D. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teori
  - a. Hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat bagi pembaca dan bisa digunakan sebagai bahan referensi oleh peneliti selanjutnya dan bisa menambah wawasan mengenai ilmu ekonomi khususnya mengenai

## Strategi Pengembangan Usaha UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek.

### 2. Manfaat Praktis

#### a. Bagi Akademis

Penelitian dapat digunakan sebagai salah satu sumber referensi bagi peneliti selanjutnya terkait dengan usaha mikro kecil dan menengah dalam menentukan strategi pengembangan pada usaha.

#### b. Manfaat Bagi UMKM

Hasil dari penelitian diharapkan dapat berguna bagi perusahaan, agar bisa merumuskan dan mengambil keputusan terkait mengenai Strategi Pengembangan Usaha UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek, yang dapat digunakan untuk membantu peningkatan dan juga memajukan usaha tersebut.

#### c. Manfaat Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dan gambaran awal bagi mahasiswa untuk dikaji serta dikembangkan oleh peneliti selanjutnya.

### **E. Penegasan Istilah**

#### 1. Definisi Konseptual

- a. Strategi merupakan konsep mengatur semua kegiatan atau rencana yang disatukan dengan memiliki tujuan agar semua yang direncanakan berjalan lancar dan berhasil.

- b. Pengembangan usaha merupakan proses mempersiapkan kegiatan yang dilakukan sebuah usaha untuk meningkatkan ketrampilan ataupun kemampuan untuk menghasilkan pertumbuhan usaha.<sup>3</sup>
- c. Strategi pengembangan usaha merupakan rencana yang dirancang untuk jangka waktu yang panjang untuk mengembangkan visi, misi suatu usaha, dengan menetapkan rencana jangka panjang yang bertujuan untuk mengembangkan usahanya agar menjadi lebih besar lagi dan juga mempunyai daya saing yang lebih tinggi lagi.<sup>4</sup>
- d. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri oleh perorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak perusahaan besar.
- e. Daya saing merupakan kemampuan perusahaan agar berkembang dengan normal diantara perusahaan lain yang memiliki usaha yang sama.<sup>5</sup>

## 2. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini secara operasional dapat dikatakan bahwa dalam menerapkan model penelitian Strategi Pengembangan Usaha UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Alen-Alen Mbak Vika Trenggalek ialah untuk mengetahui bagaimana peningkatan yang dihadapi

---

<sup>3</sup> Irpan Rambe, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi*. (Medan: Skripsi Tidak Diterbitkan 2018). hal. 19

<sup>4</sup> Feby Oktavia dan Ety Dwi Susanti, "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Usaha Keripik Irfan Jaya Di Desa Randuagung Lumajang". *Jurnal Analitika Bisnis, Ekonomi, Sosial dan Politik*. Vol. 1 No. 1, Maret 2021. hal. 34

<sup>5</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT Gramadia Pustaka Umum, 2008). hal. 1479.

oleh Usaha Alen-alen Mbak Vika dalam meningkatkan daya saing, sehingga Usaha Alen-alen Mbak Vika terus berkembang dan mampu bersaing dengan para UMKM dan pesaing yang baru dengan memiliki usaha yang sama.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika dalam penulisan skripsi ini terdiri dari enam bab dan masing-masing bab terdiri beberapa bagian. Sistematika penulisan skripsi pada penelitian ini sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari: Konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah, sistematika pembahasan.

BAB II Kajian Teori, terdiri dari: kajian teoritis, penelitian terdahulu, kerangka penelitian.

BAB III Metode Penelitian, terdiri dari: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, tahap-tahap penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian, terdiri dari: gambaran objek penelitian dan temuan penelitian.

BAB V Pembahasan berisi tentang: pembahasan dan analisis hasil penelitian.

BAB VI Kesimpulan, terdiri dari: kesimpulan dan saran.