

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Perekonomian suatu negara memiliki peran penting bagi kesejahteraan warga suatu negara. Keberhasilan perekonomian negara tidak hanya ditopang oleh sektor-sektor industri besar, akan tetapi juga karena adanya kontribusi dari industri-industri kecil. Pengembangan industri kecil ataupun biasa disebut usaha kecil di Indonesia menjadi salah satu bagian yang difokuskan dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal tersebut disebabkan industri kecil menjadi tulang punggung sistem ekonomi basis ekonomi kerakyatan yang tidak hanya diperuntukkan untuk mengurangi permasalahan kesenjangan antar masyarakat, pengembangannya pun sanggup memperluas basis ekonomi serta bisa memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat pergantian struktural. Yaitu meningkatnya perekonomian serta ketahanan ekonomi nasional.

Industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, bahan setengah jadi dan barang menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi penggunaannya. Seiring dengan berkembangnya zaman, industri-industri kecil saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat dikarenakan dorongan kebutuhan ekonomi dan juga seiring perkembangan teknologi yang semakin maju. Hal tersebut menjadi alasan para pengusaha-pengusaha untuk mulai berfikir kreatif untuk lebih memajukan usahanya sehingga mendapatkan penghasilan yang lebih besar.

Secara tidak langsung hal tersebut juga mempengaruhi dalam persaingan usaha. Para pelaku usaha bersaing dan berlomba-lomba untuk mengembangkan, meningkatkan usahanya agar mampu meraih hati para konsumen dan meningkatkan penjualan.

Pengembangan usaha sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu strategi yang perlu ditindaklanjuti dengan langkah nyata. Pengembangan perusahaan ditentukan dengan kemampuan seorang pengusaha dalam melakukan perencanaan strategi. Karena strategi memaksa perusahaan untuk memandang masa depan dan berusaha membentuk masa depannya secara proaktif, yaitu berfokus pada antipasti yang dilakukan perusahaan untuk mengatasi masalah yang mungkin terjadi dimasa depan. Strategi membantu memberikan kesadaran tentang arah yang dituju perusahaan, menjaga kesinambungannya, serta memudahkan pendelegaan dan proses terjadinya kepemimpinan yang efektif.² Setiap usaha harus menggunakan strategi untuk mengembangkan usahanya, baik itu usaha besar maupun usaha kecil. Terutama untuk usaha kecil, strategi pengembangan sangat diperlukan untuk bersaing dengan para kompetitornya.

Para pelaku usaha berlomba-lomba berupaya memenuhi kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen sehingga para produsen dapat memastikan bahwa pelanggan tetap loyal meski terjadi perubahan selera konsumen dan perubahan yang terjadi di lingkungan sekitar yang turut andil

² AB Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif*, (Jakarta: Erlangga, 2014), hlm.11

didalamnya. Para pengusaha harus jeli memanfaatkan peluang bisnis yang ada. Produk-produk yang dihasilkan perusahaan sangat beragam, perusahaan tentu saja ingin mempertahankan eksistensi kinerjanya untuk dapat mencapai tingkat pertumbuhan yang diinginkan. Pemilik perusahaan akan memusatkan perhatian mereka untuk menghasilkan produk yang unggul dan terus menyempurnakan produk dari perusahaan, dengan begitu perusahaan sering merancang produk mereka dengan sedikit ataupun tanpa pemasukan dari pelanggan. Setiap perusahaan dapat meningkatkan penjualan produknya dengan menggunakan system yang efektif, serta menggunakan strategi-strategi yang khusus dalam meningkatkan pasar konsumen yang ada.

Memproduksi gula merah dari tebu bukan hal yang baru bagi masyarakat Tulungagung. Pembuatan gula merah sudah ada sejak zaman dahulu. Seiring perkembangan pembuatan gula merah yang dulunya dari kelapa, aren, dan tebu sekarang hampir sepenuhnya suatu industri memproduksi gula merah dari tebu. Meskipun diberbagai daerah mampu memproduksi gula merah, namun diantara penghasil gula merah satu dengan yang lainnya memiliki perbedaan. Gula merah merupakan salah satu produk yang tidak dapat dipungkiri keberadaan dan kegunaanya dalam kehidupan rumah tangga maupun industri pengolahan pangan. Harga dari gula merah sendiri juga bervariasi ada yang murah dan ada juga yang mahal. Kota Tulungagung merupakan kota kawasan industri. Terdapat berbagai macam industri baik industri kecil, menengah sampai industri yang besar.

Di Kabupaten Tulungagung saat ini, jumlah industri gula merah sudah sangat banyak, dengan besarnya lahan kebun di wilayah Tulungagung dan sekitarnya menjadikan sebuah potensi bisnis yang luar biasa untuk mengembangkan produksi usaha tebu, khususnya menjadi gula merah. Berikut daftar industry gula merah yang telah terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Tulungagung.

Tabel 1.1

Data Jumlah Pelaku Industri Gula Merah di Kabupaten Tulungagung

Kecamatan	Desa	Jumlah
Kalidawir	Tanjung	4
Rejotangan	Banjarejo	1
Ngunut	Karangsono	3
Ngunut	Ngunut	1
Ngunut	Sumberingin Kulon	1
Sumbergempol	Mirigambar	1
Sumbergempol	Sambirobyong	1
Sumbergempol	Bendilwungu	1
Sumbergempol	Sambijajar	1
Kedungwaru	Ringinpitu	2
Kedungwaru	Bangoan	1
Boyolangu	Serut	2
Kauman	Sidorejo	1
Sendang	Picisan	1

Sumber : Disperindag Kabupaten Tulungagung

Berdasarkan tabel 1.1, industri gula merah belum begitu banyak. Berdasarkan data tersebut, daerah yang memiliki industri gula merah terbanyak berada di Desa Tanjung Kecamatan Kalidawir dengan jumlah pemilik industri gula merah sebanyak 4 orang. Selain itu, Kecamatan

Sumbergempol juga memiliki 4 industri gula merah yang tersebar di empat desa, yaitu Sambijajar, Bendilwungu, Sambirobyong, dan Mirigambar. Salah satu daerah yang memiliki industri rumahan gula merah terletak di Desa Sambijajar Kecamatan Sumbergempol. Berdasarkan data Disperindag, 4 industri gula merah yang terdaftar hanya satu, namun di desa ini masih banyak industri gula merah yang berdiri. Industri gula merah di desa Sambijajar sudah berjalan lama dan ada juga yang baru berdiri.

UD. Hadi Putra merupakan salah satu industri yang berkecimpung dalam memproduksi gula merah tebu. Industri ini sudah berjalan cukup lama namun pihak pemilik baru mendaftarkan ke badan hukum pada tahun 2018. Produk dari UD. Hadi Putra ini sudah merambah ke berbagai wilayah, walaupun pemasaran hanya menggunakan media whatsapp dan pemasaran offline namun perusahaan ini sudah dikenal banyak kalangan dan sudah memiliki konsumen tetap gula merah tebu diberbagai wilayah. Perusahaan ini dulunya juga sering mengalami pasang surut pada perkembangan usahanya. Untuk itu walaupun sudah memiliki pelanggan tetap namun pengembangan dan menjaga kualitas produk tetap dilakukan agar penjualan tetap stabil dan meningkat.

Prospek industri gula merah dari tahun ke tahun masih sangat bagus, permintaan akan gula merah yang masih tinggi dari mulai permintaan gula untuk distribusi ke pabrik-pabrik maupun untuk dikonsumsi. Dalam upaya peningkatan penjualan produk yang dilaksanakan pada industri gula merah tebu UD. Hadi Putra ini dilaksanakan dengan berbagai strategi

pengembangan. Pihak pengelola menerapkan upaya yang efektif dalam kegiatan usaha mulai dari tahapan produksi hingga pemasaran yang dilaksanakan. Pemasaran merupakan sebuah strategi untuk mendorong keberlangsungan usaha yang dijalankan, dengan pemasaran yang tepat maka hal ini akan memudahkan pihak industri gula merah tebu UD. Hadi Putra mencari potensi keuntungan dari tahapan penjualan yang dilakukan. Pemasaran yang tepat akan memberikan kemudahan dalam hal penjualan produk yang dihasilkan.

Dalam menjalankan suatu bisnis usaha atau industri dalam mencapai kesuksesan tentunya tidak diperoleh dengan mudah, pastinya akan ada permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan industri gula merah tebu pada UD. Hadi Putra ini seperti bahan baku yang tersedia hanya pada saat musim panen, serta harga pasar gula merah yang tidak menentu menjadi permasalahan yang sering dihadapi oleh pemilik industri gula merah. Dalam mengatasi masalah tersebut tentunya perusahaan industri gula merah memiliki solusi agar perusahaan bisa terus berproduksi dan berjalan dengan baik.

Dari latar belakang ini akan dilakukan penelitian mengenai strategi pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk di salah satu industri gula merah tebu di Desa Sambijajar. ini mencoba mencermati lebih seksama bagaimana strategi yang harus dijalankan dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan penjualan produk. Di lokasi ini akan dilakukan penelitian untuk membuktikan apakah sudah menjalankan

strategi pengembangan dalam meningkatkan penjualan produk UD. Hadi Putra di Desa Sambijajar atau bahkan belum sama sekali. Dengan demikian peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai **“Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu Dalam Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus Pada UD. Hadi Putra Desa Sambijajar, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung)”**

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diungkap dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana perencanaan pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk pada UD. Hadi Putra?
2. Bagaimana pelaksanaan pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk pada UD. Hadi Putra?
3. Bagaimana kontrol pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk pada UD. Hadi Putra?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui perencanaan pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk yang dilakukan UD. Hadi Putra.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk yang dilakukan UD. Hadi Putra.
3. Untuk mengetahui kontrol pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk yang dilakukan UD. Hadi Putra.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat menambah pengetahuan tentang beberapa hal sebagai berikut:

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca dan menambah wawasan dan juga dapat membantu dalam memberikan nilai tambah pada beberapa kajian ilmu yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan produk.

2. Kegunaan Secara Praktis

- a. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan sumbangan informasi yang dapat dipakai sebagai bahan evaluasi dalam mengembangkan usaha. Serta bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan dan kebijakan untuk menjalankan usahanya.

- b. Bagi Masyarakat (Konsumen)

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan atau informasi kepada masyarakat sehingga termotivasi untuk memulai bisnis sendiri untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dengan menjadi seorang pebisnis.

- c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan bagi pembahasan yang serupa.

E. Penegasan istilah

Penegasan istilah diperlukan untuk mempermudah mendapatkan gambaran serta pemahaman yang lebih rinci dari sebuah definisi, melalui tinjauan definisi konseptual yang bersumber dari teori para tokoh dan definisi operasional yang telah dibuat oleh peneliti dengan acuan judul dan istilah-istilah sebagai berikut:

1. Definisi Konseptual

a. Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah cara yang dilakukan sebagai wadah atau tempat guna proses suatu perubahan yang direncanakan namun memerlukan dukungan oleh semua pihak, antara lain yaitu pengelola dan karyawan. Maka dengan perubahan-perubahan itu diharapkan dapat mengembangkan dan meningkatkan suatu perusahaan, yang memerlukan usaha jangka pendek, menengah, dan panjang guna menghadapi perubahan yang akan terjadi pada masa mendatang.³

b. Penjualan produk

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.

³ Rachmat, *Manajemen Strategik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hlm. 14

Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik.

c. Gula Merah

Gula merah tebu merupakan salah satu produk olahan nira tebu yang memiliki nilai ekonomis cukup tinggi dan memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan kebutuhan akan gula merah tebu dipasaran semakin meningkat. Penggunaan gula merah tebu tidak hanya untuk industri jamu akan tetapi juga untuk industri makanan dan minuman.

d. Perencanaan Pengembangan Usaha

Perencanaan merupakan suatu proses dan penetapan keputusan dengan matang untuk menentukan sesuatu melalui berbagai langkah-langkah yang berkaitan dengan apa saja yang akan dilaksanakan pada masa yang akan datang untuk mewujudkan tujuan.⁴

e. Pelaksanaan Pengembangan Usaha

Pelaksanaan (*actuating*) secara bahasa adalah pengarahan atau dengan kata lain pergerakan. Sedangkan secara istilah *actuating* adalah memberi arahan kepada karyawan agar mau berpartisipasi

⁴ Marto Silahi, et.al., *Dasar-Dasar Manajemen dan Bisnis*, (Yayasan Kita Menulis: 2020), hlm. 43

dan melaksanakan tugas untuk mencapai tujuan perusahaan yang efektif.⁵

f. Kontrol Pengembangan Usaha

Kontrol atau pengawasan merupakan proses mengamati pelaksanaan kegiatan secara terus menerus pada kegiatan yang telah disusun perencanaan kerjanya dan melakukan koreksi setelah melakukan proses pengamatan.⁶

2. Definisi Operasional

Penegasan operasional yang dimaksud dengan pengembangan usaha gula merah tebu dalam meningkatkan penjualan produk adalah pelaku usaha memiliki tahapan dari proses perencanaan dengan menyediakan modal yang berasal dari pribadi maupun pinjaman, mesin dan peralatan yang sudah mulai modern, serta tenaga kerja yang mumpuni dan ditunjang dengan adanya kepemilikan surat izin usaha dan juga lahan milik pribadi. Dalam proses pelaksanaan, pelaku usaha mengedepankan kualitas bahan baku saat produksi dan juga penambahan kapasitas mesin serta pengadaan lahan baru. Pelaku usaha dalam melakukan kontrol pengembangan yaitu dengan adanya peran pengelola dalam melakukan produksi, mengupayakan produksi untuk persediaan stok gula merah saat tebu tidak masa panen, dan kualitas produk yang selalu diperhatikan, sehingga upaya-upaya tersebut dapat

⁵ Mulyadi, et.al., *Dasar-Dasar Ilmu Manajemen*, (Riau: DOTPLUS Publisher, 2021), hlm.

⁶ Sarinah dan Mardalena, *Pengantar Manajemen*, (Yogyakarta: Deepublish, 2017), hlm.

meningkatkan penjualan produk pada UD. Hadi Putra di desa Sambijajar, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk mempermudah pemahaman yang berkaitan dengan penyusunan penelitian, maka diperlukan adanya sistematika penyusunan skripsi yang jelas.

Adapun sistematika penyusunan skripsi pada penelitian ini yaitu:

1. Bab I : Pendahuluan, pada bab ini merupakan tahapan awal dalam penulisan skripsi yang meliputi konteks penelitian, identifikasi masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penyusunan skripsi.
2. Bab II : Kajian Pustaka, pada bab ini merupakan tahapan yang meliputi kajian fokus penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha, hasil penelitian terdahulu, dan paradigma penelitian.
3. Bab III : Metode Penelitian, pada bab ini menyajikan metode penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan serta tahap-tahap penelitian.
4. Bab IV : Hasil Penelitian, pada bab ini menguraikan hasil penelitian mengenai paparan data, temuan penelitian, dan dokumentasi.

5. Bab V : Pembahasan, pada bab ini mendeskripsikan mengenai pemaparan mengenai teori-teori yang telah ada dengan temuan yang diperoleh dari lapangan.
6. Bab VI : Penutup, pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.