

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kontribusi UMKM terhadap pembangunan ekonomi Indonesia perlu untuk terus ditingkatkan. Hal ini sejalan dengan peran UMKM dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), bahwa UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu UMKM juga merupakan salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat.

Salah satu strategi yang dilakukan oleh pemerintah dalam menopang pembangunan ekonomi yaitu memberdayakan dan menumbuhkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai *basic* pembangunan ekonomi kerakyatan. Sejarah telah menunjukkan bahwa UMKM di Indonesia tetap eksis dan berkembang meski terjadi krisis ekonomi.

Namun, disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak permasalahan, yaitu terbatasnya modal kerja, rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Permasalahan lain yang dihadapi UMKM yaitu keterkaitan dengan kurang jelasnya prospek usaha dan perencanaan, dan belum mantapnya visi misinya. Hal ini terjadi karena umumnya UMKM bersifat *income gathering* yaitu menaikkan pendapatan. Karakteristik tersebut dapat dilihat pada usaha mikro, kecil dan menengah sekarang ini, pada umumnya merupakan usaha milik keluarga, penggunaan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan suatu kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, serta peningkatan pendapatan masyarakat yang banyak memberikan kontribusi dalam percepatan pembangunan perekonomian daerah dan perekonomian nasional.

Pengembangan UMKM, akan memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat pembangunan struktural, yaitu meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional.¹

¹ Mihani & Thomas Robert Hutaaruk, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dapur Etam Sejahtera Samarinda Dalam Meningkatkan Penjualan*, Vol.2, No.2 (2020) hal.112

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, teknis dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Mengemukakan bahwa pengembangan UMKM lebih diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi. Pengaruh dari pengembangan UMKM di Indonesia dan melihat peran serta pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM di Indonesia memiliki hasil positif, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Pengembangan UMKM pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, diperlukan upaya hal-hal seperti: penciptaan iklim usaha yang kondusif, bantuan permodalan, perlindungan usaha, pengembangan kemitraan, pelatihan, mengembangkan promosi dan mengembangkan kerjasama yang setara.²

Strategi sebagai suatu alat yang untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan dengan meningkatkan kualitas UMKM dan telah mendorong UMKM untuk bisa naik

² Alyas dan Muhammad Rakib, *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan*, Jurnal Sosiohumaniora, Vol.19, No.2 (Juli 2017) hal.115

kelas adalah dengan meningkatkan faktor internal, eksternal dan mengimplementasikan manajemen risiko pada UMKM, agar tidak menimbulkan dampak pada kinerja mereka dari segi profitabilitas dan pangsa pasar. Hal ini karena antisipasi dalam menghadapi acaman-ancaman yang ada pada usaha UMKM yang mereka jalani apabila tidak dikelola dengan baik, akan berdampak langsung pada proses perencanaan dan pengambilan keputusan.³

Permasalahan yang dihadapi dalam usaha Amira Cake Catering yaitu berkaitan dengan Sumber Daya Manusia yang minim untuk melakukan produksi dengan skala permintaan pemesan yang begitu banyak sehingga, kejadian yang tidak seharusnya terjadi terpaksa dilakukan yaitu mengenai pembatasan dalam jumlah pemesanan atau pembelian di Amira Cake Catering ini.

Sumber Daya Manusia yang terbatas. Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha ini baik dari segi manajemen pengelolaan usahanya, berakibat menurunnya jumlah produksi barang atas keterbatasan proses prodksi sesuai permintaan pelanggan atau konsumen baru sehingga, hambatan

³ Dewi Haggaraeni, *Strategi Bisnis Dan Manajemen Risiko Dalam Pengembangan UMKM Di Indonesia*, (Bogor: PT Pnerbit IPB Press, 2021) hal. 10

yang terjadi dapat memengaruhi perkembangan pada usaha yang berjalan. Sehingga usaha ini sulit berkembang dengan optimal.

Dengan mengoptimalkan Sumber Daya Manusia untuk membantu dalam memproduksi produk jadi maka akan mengakibatkan pemenuhan terhadap jumlah barang yang dipesan, dimaksudkan produksi atau pembuatan akan produk menjadi lebih bertambah dan berkembang pesat kedepannya, pengembangan UMKM yang terjadi akan merubah sistem produksi untuk mencapai target pemesanan yang optimal. Diharapkan UMKM mampu melayani pembeli dengan optimal dengan pemenuhan atas pemesanan tanpa ada kekurangan atau pembatasan terhadap pemesanan produk pada usaha Amira Cake Catering ini.

Berdasarkan uraian yang tertera diatas dapat disimpulkan bahwa penulis mengambil judul **”Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Amira Cake Catering di Desa Pucung Lor Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang terkait dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake Catering?

2. Bagaimana tahapan perencanaan pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan?
3. Bagaimana tahapan strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake Catering?

C. Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM yang telah dilakukan oleh Amira Cake Catering.
2. untuk mengetahui perencanaan pengembangan UMKM yang tepat dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake Catering.
3. untuk mengetahui tahapan strategi pengembangan UMKM dalam strategi yang telah direncanakan.

D. Batasan Masalah

Penelitian ini perlu adanya pembatas masalah agar dalam praktek penelitian secara langsung serta penyusunan secara ilmiah dapat dipahami dengan mudah. Maka dari itu, penulis membatasi mengenai strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake Catering di Desa Pucung Lor Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung.

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan batasan masalah diatas, adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan dalam teori jurusan manajemen bisnis syariah yang didapatkan dibangku kuliah dan melengkapi khasanah teori yang ada dengan kegiatan praktik secara langsung yang ada di lapangan mengenai strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, penulis berharap dengan adanya penelitian ini mampu mengembangkan dan menyumbangkan hasil penelitian ini untuk kepastakaan UIN Sayyid Ali Rahmatullah agar bermanfaat bagi pembaca.

b. Usaha Bagi pelaku Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Memberikan pemahaman untuk dapat mengembangkan usahanya melalui peningkatan terhadap pemenuhan pesanan dalam meningkatkan volume penjualan dimasa mendatang.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian mengenai strategi pengembangan UMKM dalam meningkatkan penjualan pada Amira Cake diharapkan dapat menjadi tambahan referensi bagi peneliti- peneliti selanjutnya apabila melakukan penelitian dengan topik atau permasalahan sama tetapi pada perusahaan yang berbeda.

F. Penegasan Istilah

Agar pembaca lebih mudah dalam memahami judul “Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Amira Cake

Catering di Desa Pucung Lor Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung”
maka penulis memberikan penegasan istilah dalam judul sebagai berikut:

1. Secara Konseptual

a. Strategi Pengembangan

Strategi merupakan suatu perencanaan yang biasanya dilakukan oleh pelaku usaha dengan fokus pada tujuan jangka panjang sebuah organisasi atau perusahaan melalui pendekatan yang berkaitan dengan pemikiran, gagasan, pelaksanaan, perencanaan serta eksekusi kegiatan tersebut sesuai kurun waktu yang ditentukan.⁴

Pengembangan merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam mengatasi masalah-masalah seperti kemiskinan, pengangguran atau masalah melebarnya kesenjangan antar sektor atau pelaku usaha. Pengembangan adalah proses untuk memperbaiki, mengembangkan dan meningkatkan atas kemampuan, keterampilan, bakat, minat dan perilaku karyawan, dalam pengembangan perlu adanya proses guna memperbaiki dan mengembangkan kemampuan dalam UMKM tepatnya ada pada seorang karyawan untuk meningkatkan produktivitas kerjanya. Dalam pengembangan UMKM sendiri memiliki potensi yang sangat strategis dalam meningkatkan ekonomi nasional. Selain

⁴ Yuan Badrianto, Sumarsih dkk., *Manajemen Strategi Membangun Keunggulan Kompetitif*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), hal. 1-2

menyediakan barang dan jasa, UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja.⁵

b. UMKM

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang telah dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha pada semua sektor ekonomi.⁶ Pada prinsipnya, perbedaan antara usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), Usaha Besa (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal atau tidak termasuk tanah dan bangunan, omset dari rata-rata per tahun atau jumlah pekerja tetap.

Menurut Hadion, UMKM merupakan usaha yang diharapkan untuk dapat menciptakan lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi yang lebih luas, menciptakan keadilan, meningkatkan pendapatan masyarakat dan juga mendorong dalam pertumbuhan ekonomi untuk mencapai stabilitas nasional. Dalam hal ini, UMKM juga telah menjadi salah satu pilar utama sebuah perekonomian yang perlu mendapat perhatian, kesempatan dan dukungan serta perlindungan yang sebesar-besarnya, tanpa mengabaikan peran perusahaan besar dan BUMN.⁷

⁵ Endar Purnawan, *One Day No Rice Strategi UMKM dan Kedaulatan Pangan Lokal*, (Yogyakarta: Percetakan Bintang, 2021) hal. 9

⁶ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LPR3ES, 2012), hal. 11

⁷ Hadion Wijoyo, dkk., *Strategi Pemasaran di Masa Pandemi*, (Sumatera Barat: Penerbit Insan Cendekia Mandiri, 2021), hal. 3-4

c. Peningkatan Penjualan

Meningkatkan penjualan yaitu suatu usaha untuk menaikkan penjualan atas produk-produk penjualan melalui proses peningkatan laba atas keuntungan yang diraih dengan usaha semaksimal mungkin atas target yang dicapai.

Menurut Basu Swastha DH, penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan, dengan tujuan kegiatan penjualan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, guna mencapai keuntungan yang optimal. Sehingga peningkatan penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Peningkatan penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai.⁸

2. Secara Operasional

Secara operasional pada penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan UMKM Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Amira Cake Catering di Desa Pucung Lor Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung” menjelaskan bagaimana penerapan strategi pengembangan UMKM dalam

⁸ Basu Swastha, *Pengantar Bisnis Modern*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hal. 211

usaha yang ditujukan untuk meningkatkan penjualan dengan mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambatnya.

G. Sistematikan Penulisan

Penulisan penelitian ini terdiri atas enam bab, diantaranya:

Bab I Pendahuluan

Pembahasannya meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, identifikasi masalah dan batasan dalam penelitian, manfaat penelitian dan penegasan istilah.

Bab II Kajian Pustaka

Pada bab ini akan membahas tentang kajian pustaka yang bersumber dari buku-buku yang memuat teori serta pengertian dari penelitian terdahulu. Kajian pustaka dalam penelitian ini berisi tentang strategi, UMKM, pengembangan UMKM, strategi pengembangan UMKM, tujuan pengembangan UMKM, perencanaan pengembangan UMKM, tahapan strategi pengembangan, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

Bab III Metode Penelitian

Dalam bab ini berisi tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, teknik pengecekan keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian

Pada bab ini membahas tentang pemaparan data yang disajikan dengan topik yang sesuai dalam pernyataan yang memuat dalam rumusan masalah dan analisis data. Paparan tersebut didapatkan dari hasil observasi, wawancara, serta deskripsi informasi lainnya yang telah disimpulkan oleh peneliti.

Bab V Pembahasan

Pada bab ini memuat keterkaitan antara pola-pola, kategori-kategori dan dimensi-dimensi, posisi temuan atau teori yang ditemukan dalam teori-teori dari temuan terdahulu, serta interpretasi dan penjelasan dari temuan teori yang ditemukan di lapangan.

Bab VI Penutup

Pada bab ini memuat tentang kesimpulan dan saran. Pada kesimpulan, uraian yang dijelaskan dalam model penelitian kualitatif adalah temuan pokok atau dalam simpulan harus mencerminkan makna dari temuan tersebut yang sesuai dengan rumusan masalah. Sedangkan saran dibuat berdasarkan hasil temuan dan pertimbangan peneliti.