

BAB I

PENDAHULUAN

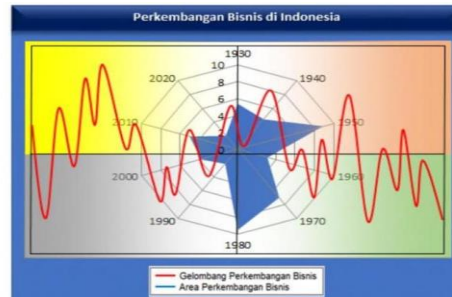
A. Konteks Penelitian

Mendirikan perusahaan atau bisnis baru bukanlah hal mudah di Indonesia. Berdasarkan laporan peringkat indeks Doing Business 2018 yang diterbitkan Bank Dunia, Indonesia saat ini berada di posisi 72 dalam urutan kemudahan mengurus izin mendirikan usaha. Hal ini tentu saja berdampak kepada perkembangan bisnis di Indonesia. Saat ini banyak sekali bidang usaha atau bisnis di Indonesia yang bisa digeluti oleh semua kalangan, baik yang tua maupun muda. Seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya zaman, bisnis di Indonesia semakin bertambah setiap tahunnya. Segala jenis bisnis di bidang apapun hampir semua ada di Indonesia, dan memiliki keuntungannya masing-masing.

Berikut bidang bisnis yang memiliki prospek jangka panjang: bidang pariwisata, bidang kuliner dan juga bidang properti. ketiga bidang tersebut dikategorikan sebagai industri kreatif di Indonesia.² Berikut merupakan diagram pertumbuhan bisnis yang ada di Indonesia:

² Edwin Basmar dkk, *Perekonomian dan Bisnis Indonesia*, (Yayasan Kita Menulis, 2021)hal. 163

Gambar 1.1
Diagram Pertumbuhan Bisnis Indonesia



Sumber: Bank Indonesia dan Berbagai Literatur

Dari gambar 1.1 dapat dilihat bahwa perkembangan bisnis di Indonesia setiap tahunnya bertambah begitupun dengan variasi bisnis yang digeluti oleh masyarakat. Banyak faktor yang dapat mendukung akan maju dan berkembangnya sebuah bisnis salah satunya dengan memperhatikan faktor produksi dengan cara menentukan strategi produksi yang tepat. Secara umum strategi berarti sebuah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan pengertian strategi secara khusus berarti tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan.³

Aktivitas dalam bidang perekonomian hanya ada tiga, yaitu produksi, distribusi serta konsumsi. Aktivitas distribusi dan konsumsi tidak akan pernah ada ketika tidak ada aktivitas produksi, jadi aktivitas

³ Apri Winge Adindo, *Kewirausahaan dan Studi Kelayakan Bisnis untuk Memulai dan Mengelola Bisnis*, (Yogyakarta: Deepublish, 2021)hal. 39

produksi merupakan aktivitas yang vital pada sebuah rangkaian perekonomian. Bahkan aktivitas produksi juga dapat menjadi indikator maju mundurnya sebuah negara apabila dikaitkan dengan aktivitas wirausaha. Artinya orang yang membuka usaha, sama dengan menciptakan produksi barang maupun jasa, sehingga seperti yang digariskan oleh PBB bahwa minimal 2% dari jumlah penduduk adalah pengusaha. Artinya 2% dari penduduk tersebut harus produktif dalam menghasilkan barang atau jasa, baru negara tersebut dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.⁴

Seperti halnya strategi fungsional yang lain, strategi produksi juga diselaraskan dan diturunkan dari strategi korporasi atau bisnis, agar dapat memenangkan persaingan dan melayani didalam pasar produksi. Strategi produksi sendiri menyangkut segala sesuatu yang berhubungan dengan proses pembuatan produk, termasuk proses pengadaan bahan baku atau material untuk produk. Secara sederhana produksi merupakan suatu proses untuk mengubah pemasukan (input) menjadi keluaran (output).⁵ Pada dasarnya semua bisnis juga akan mendapatkan hasil penjualannya masing-masing. Suatu organisasi dikatakan berproduktivitas tinggi apabila manajer bagian produksi mampu mengkoordinasikan seluruh elemen yang ada dalam usaha mendukung terbentuknya produktivitas yang memiliki nilai jual di pasar.⁶ Maka dari itu, pemilik atau owner sebuah bisnis akan

⁴ Ahmad Tohardi, *Kewirausahaan*, (Nas Media Pustaka)hal. 212

⁵ Jemsly Hutabarat & Martani Huseini, *Operasionalisasi Strategi*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2006)hal. 246

⁶ Andi Wijaya dkk, *Manajemen Operasi Produksi*, (Yayasan Kita Menulis, 2020)hal. 2

sangat memperhatikan semua indikator yang dapat mempengaruhi penjualannya terutama strategi produksi yang akan digunakan.

Strategi produksi sendiri juga menyangkut mengenai bahan apa yang akan digunakan, alat yang seperti apa yang menunjang produksi, serta sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk mengoperasikan produksi barang pada sebuah bisnis. Menurut Basu Swastha penjualan merupakan sebuah interaksi antar individu yang saling bertemu yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai ataupun mempertahankan hubungan pertukaran sehingga saling menguntungkan kedua belah pihak.⁷ Moekijat juga mengungkapkan bahwa : "penjualan merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari konsumen atau pembeli mempengaruhi dan juga memberi petunjuk agar si pembeli atau konsumen ini dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang sudah ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang tentunya menguntungkan bagi kedua belah pihak".⁸

Menerapkan strategi produksi dalam bisnis merupakan langkah awal yang tepat yang dilakukan oleh UD. Rahma Arum yang berlokasi di kabupaten Kediri ini untuk dapat bersaing di dalam dunia bisnis. Berkaca dari permasalahan sebelumnya, yaitu mengenai perubahan bahan dasar pembuatan kerupuk yang mana kualitas tepungnya menjadi sedikit lebih gelap sehingga warna yang dihasilkan saat memproduksi kerupuk juga

⁷ Edi Winata, *Analisa Peramalan Penjualan dan Promosi Penjualan Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada PT. Cakra Anugerah Arta Alumindo Medan*, (Jurnal Ilmiah Research Sains Vol.3, No. 1, Februari 2017)

⁸ Dewi Rompis dkk, *Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Tridjaya Mulia Sukses*, (Jurnal EMBA Vol.5, No.3, September 2017) hal.3078

terpengaruh. Akhirnya pemilik usaha kerupuk bawang ini membuat strategi baru bagaimana cara agar omset tidak mengalami penurunan drastis dengan cara mengganti bahan dasar tepung yang digunakan untuk memproduksi kerupuk. Bukan tanpa alasan pemilik mengganti bahan dasar kerupuk bawang, ini juga dikarenakan omset kerupuk menurun serta banyaknya kritikan dari para konsumen akibat warna kerupuk menjadi lebih gelap sehingga banyak yang tidak tertarik untuk membeli produk kerupuk bawang.

Meski demikian, bukan hal yang mudah bagi pemilik menentukan bahan dasar pengganti untuk produk kerupuk bawang 2D ini. Dan pemilik juga mengatur strategi bagaimana cara agar produk kerupuk dapat terjual dengan harga dan kualitas yang sama meskipun berganti bahan dasar hingga bahan dasar kerupuk yang sebelumnya kembali dengan kualitas terbaiknya. Butuh beberapa waktu untuk pemilik usaha memilih dan memilah bahan yang akan digunakan sebagai pengganti tepung sebelumnya. Pemilik juga tidak lupa memperhatikan harga juga kualitas tepung pengganti untuk memproduksi kerupuk bawang 2D.

Dengan menerapkan strategi produksi yang akurat maka dapat meningkatkan penjualan, posisi atau kedudukan bisnis di pasar dapat dipertahankan dan juga ditingkatkan. Mengingat pentingnya strategi produksi untuk mempertahankan serta meningkatkan penjualan produk kerupuk bawang 2D di pasaran, maka pemilik akan mengatur strategi produksi yang baik. Maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti strategi

produksi yang dilakukan oleh UD. Rahma Arum yang berkaitan dengan bagaimana strategi produksi itu dilakukan dan juga cara meningkatkan penjualan. Dengan uraian diatas maka penulis mengangkat judul **“ANALISIS STRATEGI PRODUKSI DALAM UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN KERUPUK BAWANG 2D PADA UD. RAHMA ARUM MELALUI ANALISIS SWOT”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana strategi produksi yang dilakukan UD. Rahma Arum dalam upaya peningkatkan penjualan kerupuk 2D melalui analisis SWOT?
2. Bagaimana hasil dari strategi produksi yang dilakukan UD. Rahma Arum dalam upaya peningkatan penjualan pasca ganti bahan baku kerupuk bawang 2D melalui analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui mengenai strategi produksi yang dilakukan oleh UD. Rahma Arum dalam upaya peningkatan penjualan kerupuk bawang melalui analisis SWOT
2. Untuk mengetahui bagaimana hasil dari strategi produksi yang dilakukan oleh UD. Rahma Arum dalam upaya peningkatan penjualan kerupuk bawang melalui analisis SWOT

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Manfaat secara teori penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan beserta pengetahuan pada bidang keilmuan Manajemen Bisnis Syariah terutama mengenai strategi produksi. Hasil dari penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan acuan serta kontribusi nyata terhadap perkembangan teori-teori mengenai strategi produksi yang khususnya terkait dengan usaha dagang khususnya pada strategi produksi.

2. Manfaat Praktis

a) Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Penelitian ini dapat digunakan sebagai kontribusi untuk pengembangan pengetahuan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung terutama mengenai strategi produksi.

b) Bagi UD. Rahma Arum

Diharapkan penelitian ini dapat berguna sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan untuk memperbaiki serta menerapkan strategi produksi dengan baik

c) Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bisa berguna sebagai bahan untuk menjadi dasar maupun referensi untuk kajian penelitian yang akan datang.

E. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a) Strategi Produksi

Strategi produksi adalah proses yang menyangkut segala sesuatu yang berhubungan dengan proses pembuatan produk, termasuk proses pengadaan bahan baku atau material untuk produk.

b) Kerupuk

Kerupuk adalah bahan kering berupa lempengan tipis yang dibuat dari adonan yang bahan utamanya adalah pati. Kerupuk adalah makanan ringan yang dibuat dari adonan tepung tapioka dicampur dengan bahan perasa seperti ikan atau udang.⁹

c) Penjualan

Penjualan merupakan proses dimana sang penjual memastikan, mengantisipasi, dan memuaskan kebutuhan maupun keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat, baik bagi penjual maupun bagi sang pembeli yang nantinya berkelanjutan dan juga menguntungkan kedua belah pihak. Penjualan merupakan proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli dengan

⁹ Ramadhani Chaniago, *Ragam Olahan Sayur Indigenous Khas Luwuk*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019)hal. 40

alat tukar yaitu berupa uang dan juga orang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan uang tersebut.¹⁰

2. Definisi Operasional

Penerapan strategi produksi yang akurat pada sebuah bisnis merupakan hal yang penting dan dapat mempengaruhi tingkat bertambahnya penjualan kerupuk bawang 2D. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui mengenai bagaimana strategi produksi yang dilakukan oleh UD. Rahma Arum untuk meningkatkan penjualan produk kerupuknya, yang mana telah berganti bahan baku dikarenakan menurunnya kualitas bahan baku yang lama.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Agar pembahasan tersusun secara sistematis, maka dalam penyusunan pembahasan ini diambil langkah-langkah sistematika penulisan skripsi yang terdiri dari enam bab sebagai berikut:

1. Bagian awal skripsi terdiri dari:
 - a) Halaman Sampul Depan
 - b) Halaman Sampul Dalam
 - c) Halaman Persetujuan Pembimbing
 - d) Halaman Pengesahan Penguji

¹⁰ Dadang Suparman, Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Spare Part Motor Di PT. SLM (Selamat Lestari Mandiri), (*Jurnal Ekonomedia*: ISSN 2252-8369, STIE PASIM, Sukabumi, September 2018, Vol.07, No.2) hal.2

- e) Halaman Motto
 - f) Halaman Persembahan
 - g) Kata pengantar
 - h) Halaman Daftar Isi
 - i) Halaman Daftar Tabel
 - j) Halaman Daftar Gambar
 - k) Halaman Lampiran
 - l) Halaman Abstrak
2. Bagian utama skripsi terdiri dari:
- a) Bab I Pendahuluan:
 - 1) Latar Belakang
 - 2) Rumusan Masalah
 - 3) Tujuan Penelitian
 - 4) Identifikasi Masalah dan Batasan Penelitian
 - 5) Manfaat Penelitian
 - 6) Penegasan Istilah
 - 7) Sitematika Penulisan Skripsi
 - b) Bab II Kajian Pustaka:
 - 1) Strategi
 - 2) Produksi
 - 3) Penjualan
 - 4) Strategi Produksi
 - 5) Analisis SWOT

- c) Bab III Metodologi Penelitian:
 - 1) Pendekatan dan Jenis Penelitian
 - 2) Lokasi Penelitian
 - 3) Kehadiran Peneliti
 - 4) Data dan Sumber Data
 - 5) Teknik Pengumpulan Data
 - 6) Teknik Analisis Data
 - 7) Pengecekan Keabsahan Temuan
 - 8) Tahap-Tahap Penelitian
 - d) Bab IV Hasil Penelitian:
 - 1) Paparan Data Penelitian
 - 2) Temuan Penelitian
 - e) Bab V Pembahasan: Terdiri dari analisis dengan cara konfirmasi dan sintesis antara temuan penelitian dengan teori yang ada
 - f) Bab VI Penutup:
 - 1) Kesimpulan
 - 2) Saran
3. Bagian akhir terdiri dari:
- a) Daftar Pustaka
 - b) Lampiran-Lampiran
 - c) Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
 - d) Daftar Riwayat Hidup