

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam peningkatan perekonomian daerah maupun perekonomian suatu negara. Di Indonesia UMKM terbukti memiliki peran yang penting dalam mengatasi akibat dan dampak dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 yang mana banyak dari perusahaan-perusahaan besar mengalami kebangkrutan, sedangkan UMKM mampu bertahan dengan kondisi krisis tersebut (Tambunan, 2012). Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang memiliki potensi usaha yang cukup baik dimana semakin berkembangnya UMKM maka tingkat penyerapan tenaga kerja juga meningkat, (Bustam, 2016).

Dalam menghadapi persaingan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), membutuhkan strategi yang terpadu yang dapat mengantisipasi dampak dari suatu kejadian dan inovatif untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing. Banyaknya pelaku UMKM yang tidak dapat bertahan lama dalam menjalankan kegiatan usahanya tentu dapat dipengaruhi oleh berbagai penyebab salah satunya adalah kurang tepatnya strategi bisnis yang dilakukan pemilik UMKM dalam menjalankan usahanya. Pada masa sekarang, bisnis makanan dan minuman menjadi salah satu bisnis yang menguntungkan sebab kebutuhan pangan menjadi kebutuhan primer yang selalu dikonsumsi oleh masyarakat dan berjalan secara kontinu. Namun dengan usaha-usaha yang menjanjikan, maka tidak dapat dipungkiri bahwa banyak pula masyarakat yang mendirikan UMKM yang bergerak dibidang tersebut. Persaingan bisnis pun tidak dapat dihindari sehingga berbagai upaya pun dilakukan seperti mengembangkan konsep, pemasaran, produk dan berbagai hal lainnya yang dapat meningkatkan performa dari bisnis tersebut (Bustamil, 2023).

Pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007). Oleh karena itu, dalam suatu usaha sangat dibutuhkan strategi pengembangan dalam memperluas serta mempertahankan usaha tersebut agar dapat berjalan dengan optimal, salah satunya pada usaha bakery yang berada di

Kabupaten Bireuen tidak lepas dari usaha yang keras di bidang pemasaran. Usaha bakery di Kabupaten Bireuen telah menjalankan proses pemasaran dalam menjual barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen atau pembeli. Namun terkadang proses pemasaran tersebut dilakukan hanya kebiasaan saja, sehingga sering terjadi keadaan dimana seorang penjual kalah saing dengan penjual yang lainnya dengan barang dagangan yang sama. Salah satu penyebabnya, mereka yang menang dalam merebut hati pembeli adalah mereka yang merencanakan proses penjualan barangnya dengan matang, dengan menggunakan dasar-dasar pemasaran yang baik, (Afridhal, 2017).

Di Kota Bireuen saat ini sudah banyak toko-toko bakery yang telah hadir, salah satunya toko Nidar Bakery yang berada di Jalan Andalas, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen yang sudah mulai ramai dikunjungi oleh pelanggan. Wilayah ini juga sangat mungkin untuk menjadi pusat perekonomian karena tempatnya yang sangat strategis yaitu berada di tengah pusat Kota Bireuen dimana pusatnya perbelanjaan. Hal ini dapat dilihat dengan adanya ketersediaan berbagai macam fasilitas seperti mall, toko-toko besar, banyaknya kantor-kantor kedinasan, rumah sakit, tempat pendidikan, pasar dan swalayan, cafe dan warung kopi, serta fasilitas umum lainnya. Oleh sebab itu wilayah ini termasuk tempat yang sangat strategis dan cocok untuk mengembangkan berbagai macam industri termasuk industri yang berskala mikro seperti usaha Nidar Bakery ini.

Usaha Nidar Bakery ini merupakan salah satu usaha yang memenuhi kebutuhan roti dan kue di wilayah Kota Bireuen dengan konsumennya adalah masyarakat kalangan keatas dan juga menengah yang sudah berjalan sejak 2018. Pendiri usaha Nidar Bakery ini adalah Ibu Husnidar, yang awalnya hanya cobacoba, lalu ia mulai mempromosikan kue yang dibuatnya melalui media sosial, ia juga menjajakan produknya di beberapa tempat seperti cafe serta warung kopi yang ada disekitaran Kota Bireuen, ia juga menjajakan produknya di depan butik miliknya sendiri. Ia juga mempromosikan produknya ketika ada acara besar atau event seperti pada hari raya, hajatan, pesta, acara seminar dan juga di bazar-bazar yang diselenggarakan di Kota Bireuen. Dan ia juga mempromosikan kue buatannya melalui kerabat dekatnya seperti keluarga, sahabat dan juga orang-orang sekitar sampai produknya dikenal luas oleh masyarakat terutama

masyarakat di Kabupaten Bireuen. Namun berkat kerja keras dan keinginan yang kuat serta konsisten, Ibu Husnidar mampu menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan disukai oleh masyarakat. Ada berbagai macam produk yang dijual oleh usaha Nidar Bakery ini yaitu roti dan juga *cake*. Akan tetapi usaha Nidar Bakery ini lebih memfokuskan dalam memproduksi kue yang berjenis *bread* atau yang biasa kita sebut dengan roti.

Produksi dari usaha bakery ini merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang sudah berjalan selama 5 tahun dan masih berproduksi hingga sekarang. Tiap tahunnya permintaan terhadap produk Nidar Bakery mengalami peningkatan serta penurunan, hal ini terjadi akibat dari beberapa faktor mulai dari faktor internal dan juga eksternal, berikut dapat dilihat pada tabel jumlah produksi pada usaha Nidar Bakery dibawah ini.

Tabel 1. Jumlah produksi pada usaha Nidar Bakery

No.	Jenis Produk	Jumlah Produksi Harian					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1.	<i>Cake</i>	-	20	20	20	20	35
2.	Roti	100	200	300	300	200	350
Total		100	220	320	320	220	385

Sumber: Data primer diolah, 2023

Pada tahun 2018 Nidar Bakery hanya memproduksi kue sebanyak 100 buah per harinya, tahun 2019 hingga pada awal tahun 2020 produksi kue Nidar Bakery mengalami peningkatan mulai dari 220 buah per harinya, pada akhir tahun 2020 sampai 2021 terus mengalami peningkatan per harinya memproduksi sebanyak 320 buah, pada awal tahun 2022 produksi Nidar bakery mengalami penurunan mencapai 220 per hari hal ini dikarenakan faktor tempat usaha Nidar Bakery yang kurang strategis, lalu pada akhir tahun 2022 sampai 2023 setelah melakukan pemindahan tempat usaha Nidar Bakery mengalami peningkatan hingga 385 buah per hari.

Setiap bulan usaha ini terus maju dan berkembang. Sistem agribisnis dalam pengelolaan usaha ini mulai dari produksi sampai dengan pemasaran. Produk dari Usaha Nidar Bakery ini dalam proses pembuatannya tidak menggunakan bahan kimia yang berbahaya seperti zat pengawet, oleh karena itu produknya hanya bisa bertahan dalam waktu 1, 3 atau sampai 5 hari tergantung jenis kue tersebut. Usaha Nidar Bakery yang dijalankan oleh Ibu Husnidar ini memiliki karyawan sebanyak

5 orang. Karyawannya merupakan orang-orang yang telah dipercayakan oleh Ibu Husnidar. Adapun berbagai macam faktor kendala yang dihadapi oleh usaha Nidar Bakery sehingga hal ini sangat berpengaruh terhadap tingkat permintaan serta minat konsumen, di antaranya yaitu :

- a. Sistem manajemen yang belum efisien, yang mana masih mengandalkan sistem penulisan manual tanpa komputerisasi sehingga data penjualan tidak tersusun dengan rapi, dalam melatih para karyawan belum seberapa mahir sehingga bagi sebagian karyawan masih sering melakukan kesalahan dalam bagian produksi.
- b. Mulai dari persaingan ketat antara usaha bakery lainnya di kawasan Kota Bireuen yang terus meningkat, seperti yang kita ketahui sudah banyak sekali toko kue yang berada di Kota Bireuen, seperti Malika, Bread Top, dan lainnya.
- c. Tidak hanya itu tempat usaha yang kurang strategis juga menjadi salah satu faktor penurunan produksi pada usaha Nidar Bakery, hal ini dikarenakan usaha Nidar Bakery mengalami beberapa kali pemindahan tempat usaha mulai dari Gampong Pulo Ara Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen yang lokasinya berada di rumah Ibu Husnidar dan di depan toko butik Ibu husnidar di Jalan Rek Kota Juang Kabupaten Bireuen, lalu pindah ke Simpang Arjun, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen. Setelah itu Usaha Nidar Bakery pindah ke Jalan Andalas, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen hingga sekarang.
- d. Serta selera dan minat para konsumen yang terkadang berubah-ubah, seiring berjalannya waktu trend pada makanan sudah tidak asing lagi dalam masyarakat saat ini terutama pada aneka jenis serta varian kue, apalagi masyarakat pada era ini sudah tidak asing lagi dengan media sosial, yang mana masyarakat dengan mudah dan cepat dapat mengetahui apapun yang sedang viral pada saat ini seperti berkembangnya trend pada makanan terutama pada aneka jenis kue-kue yang sedang diminati masyarakat pada saat ini.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana dan apa-apa saja strategi yang dapat mengembangkan usaha Nidar Bakery dalam meningkatkan minat serta permintaan konsumen yang mana dengan cepat berubah seiring berjalannya waktu dan bagaimana strategi dalam mengembangkan usaha Nidar Bakery agar dapat

bertahan dalam persaingan pasar yang mana terus meningkat. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul “Strategi Pengembangan Usaha UMKM (Studi Kasus: UMKM Nidar Bakery di Geudong Teungoh, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen)”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang terdapat di latar belakang dan identifikasi masalah pada Usaha Nidar Bakery maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal pada usaha Nidar Bakery di Jalan Andalas, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen.
2. Bagaimana strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha Nidar Bakery di Jalan Andalas, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian serta rumusan masalah diatas, maka penulis dapat merangkup beberapa tujuan dalam penelitian ini. Adapun tujuan penelitian ini dilakukan yaitu untuk :

1. Untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal pada usaha Nidar Bakery di Jalan Andalas, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen.
2. Merumuskan strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha Nidar Bakery di Jalan Andalas, Kecamatan Kota Juang, Kabupaten Bireuen.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk:

1. Menambah pengetahuan bagi para pelaku usaha UMKM dalam pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha, serta dapat memperkecil resiko yang mungkin dapat terjadi.
2. Menjadi referensi bagi mahasiswa untuk menambah wawasan dan pengetahuan serta dapat digunakan sebagai pedoman untuk penelitian selanjutnya.
3. Dapat memberikan gambaran nyata mengenai UMKM bagi para pemula dan yang baru ingin menjalankan usaha.