

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha industri di Indonesia tidak terlepas dari persaingan bisnis, persaingan bisnis global menjadi suatu permasalahan yang sering kali menjadi bahan perbincangan, dikarenakan persaingan bisnis global dari tahun ke tahun semakin ketat dalam perkembangannya. Akibatnya bisnis yang ingin sukses harus menawarkan sesuatu yang berbeda dari pesaing dibidangnya (Cahyani & Ismail, 2023).

Persaingan usaha saat ini telah mengalami begitu banyak perubahan dan kemajuan dalam setiap harinya, bisa dibuktikan berdasarkan semakin banyaknya bermunculan usaha lainnya dan usaha yang serupa dengan berbagai strategi menarik lainnya. Usaha salah satu bidang yang dianggap memiliki peran besar dalam mengatasi masalah perekonomian adalah pembangunan di bidang industri, khususnya usaha kecil dan usaha menengah yang memegang peran penting dalam menggerakkan usaha ke arah yang lebih kokoh bagi tahap pembangunan jangka panjang selanjutnya.

Tumbuhnya sektor baru yaitu kegiatan usaha kecil merupakan suatu gejala yang baru dalam sektor perekonomian dalam masyarakat. Untuk itu peranan pemerintah dalam memajukan dan mengembangkan usaha kecil dan menengah perlu ditingkatkan demi mewujudkan masyarakat yang sejahtera dan makmur. Keberadaan usaha kecil merupakan bagian dari sektor informal yang mempunyai kedudukan dan peran yang strategis dalam mewujudkan pembangunan nasional, karena selain sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja sektor ini juga merupakan salah satu penyumbang terbesar terhadap pertumbuhan ekonomi di negara kita. Khususnya usaha kecil di daerah pedesaan mendapat tempat yang baik dan tanggapan positif oleh masyarakat pedesaan (Anoraga, 2002).

Usaha yang ingin sukses dan unggul dibidangnya harus memiliki nilai lebih yang menjadikan usaha tersebut berbeda dengan usaha lain yang sejenisnya. Dikarenakan persaingan merupakan inti dari keberhasilan atau kegagalan suatu usaha. Oleh karena itu perusahaan perlu mengembangkan suatu strategi yang tepat

agar pelaku usaha dapat mempertahankan eksistensinya dan dapat memperbaiki kinerja untuk menjalankan bisnis. Dalam menjalankan bisnis tersebut diperlukan perencanaan yang dapat memberikan arah yang lebih jelas kepada pelaku usaha.

Dalam suatu organisasi peran manajemen adalah agar tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif dan efisien. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki strategi yang berbeda-beda dalam usaha pencapaian tujuan (Yuliaty *et al.*, 2020). Sedangkan manajemen strategi dapat memberikan pedoman untuk pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan (Safira 2021). Menganggap manajemen strategi sebagai satu set keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan diimplementasi rencana yang dirancang untuk meraih tujuan suatu perusahaan.

Meninjau dari perkembangan industri disuatu daerah salah satunya Provinsi Aceh, pembangunan dibidang industri menjadi salah satu bidang yang terus berkembang setiap tahunnya, sama halnya dengan industri makanan dan industri minuman yang juga terus berkembang pada era yang sekarang. Industri makanan merupakan salah satu sub-sektor industri yang memiliki pengaruh besar dalam meningkatkan daya saing industri, salah satu industri makanan adalah industri penghasil kue bolu. Usaha kue bolu biasanya dikelola oleh industri kecil atau unit kegiatan rumah tangga yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Kue bolu merupakan kue yang berbahan dasar dari tepung, gula, dan telur. Kue bolu sering diolah dengan berbagai varian rasa dan biasanya dijadikan makanan cemilan atau hidangan penutup yang biasanya dikonsumsi oleh masyarakat.

Usaha kue bolu milik ibu Maryani atau yang diberi nama Yuna Cake merupakan usaha home industri yang sudah berdiri sejak tahun 2003 sampai dengan saat ini, yang terletak di Desa Parang Sikureung Kecamatan Matang Kuli Kabupaten Aceh Utara. Usaha ibu Maryani menyediakan beberapa varian kue bolu seperti bolu kukus, bolu ulang tahun, bolu gulung, bolu bentuk ikan maupun bolu yang berbentuk lainnya, semua disajikan dalam kualitas yang cukup baik, baik dari tekstur maupun rasa.

Dalam menjalankan usaha, pemilik kue bolu memiliki karyawan sebanyak empat orang, pembuatan adonan dan juga pemanggangan dilakukan sama-sama (Rotasi pekerjaan), dan untuk pengemasannya dibantu langsung oleh pemilik usaha. Adapun sistem penjualan yang dipakai dalam menjalankan usaha kue bolu Yuna Cake yaitu pelanggan datang membeli ke tempat langsung, dan juga menyediakan penjualan secara online menggunakan sosial media seperti Facebook, Instagram, dan juga Tik tok, yang dikelola langsung oleh anak pemilik usaha Yuna Cake.

Disisi lain Yuna Cake memiliki kekurangan dari segi tempat, posisi Yuna Cake tidak strategis dikarenakan di depan tempat jualan kue bolu ibu Maryani terdapat dagangan lain seperti *siomay* dan *juice* yang menutupi dagangannya dan juga tidak ada sedikit pun untuk area parkir, untuk konsumen yang ingin membelinya harus memarkirkan kendaraannya di jalan.

Penjualan kue bolu Yuna Cake terus berkembang setiap tahunnya, walaupun terdapat beberapa kendala di dalamnya, baik dari kendala internal maupun kendala eksternal. Kendala internal berupa masih terdapat kue bolu tidak sempurna bahkan gosong, sedangkan kendala eksternal adalah sudah terdapat beberapa toko atau rumahan yang memproduksi usaha yang sejenisnya. Kendala internal dan kendala eksternal menyebabkan penjualan Yuna Cake lebih menurun. Tabel di bawah menunjukkan produksi kue bolu setiap tahunnya.

Tabel.1 Jumlah penjualan Kue Bolu

NO	Tahun	Produksi (Pcs)
1	2018	13.736
2	2019	15.284
3	2020	13.760
4	2021	12.367
5	2022	12.940

Sumber: Data Primer Diolah 2024

Berdasarkan tabel 1 produksi dan penjualan kue bolu dari tahun ke tahun lebih dominan mengalami penurunan penjualan. Kendala yang terdapat di usaha kue bolu tersebut menyebabkan penurunan penjualan, lebih lagi pada kendala eksternal, karena dengan meningkatnya jumlah rumahan dan toko yang memproduksi kue bolu yang terdapat di Desa Parang Sikurueng Kecamatan

Matang Kuli sangat berpengaruh terhadap penjualan kue bolu. Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian studi kasus pada Yuna Cake dengan judul “Analisis Manajemen Strategi dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Kue Bolu Di Desa Parang Sikurueng Kecamatan Matang Kuli Kabupaten Aceh Utara (Studi kasus Bolu kak Yuna).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diidentifikasi masalah adalah:

1. Faktor internal dan eksternal apa saja yang dihadapi Yuna Cake dalam merancang strategi untuk menghadapi persaingan bisnis?
2. Bagaimana strategi yang tepat agar mampu membuat Yuna Cake lebih unggul dari persaingan bisnis lainnya?

1.3 Tujuan penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal apa saja yang dihadapi Yuna Cake dalam merancang strategi untuk menghadapi persaingan bisnis.
2. Untuk menentukan strategi yang tepat agar mampu membuat Yuna Cake lebih unggul dari persaingan bisnis lainnya.

1.4 Manfaat penelitian

1. Bagi pemilik usaha, penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam mengembangkan usaha
2. Bagi pemerintah daerah dan pihak terkait, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dan sumbangan pemikiran dalam pemberian bantuan baik dalam bentuk pemberian bantuan faktor produksi maupun kegiatan usaha.
3. Bagi peneliti, untuk menambah ilmu pengetahuan dan sebagai bahan untuk penelitian selanjutnya.