

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dengan berkembangnya era digitalisasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dituntut untuk lebih berkreasi dan berinovasi. Kualitas produk yang di produksi oleh UMKM tidak boleh kalah dengan kualitas produk yang diproduksi oleh perusahaan-perusahaan besar. UMKM merupakan mesin penting untuk merangsang pertumbuhan ekonomi suatu negara. Sampai saat ini UMKM dianggap sebagai penyelamat perekonomian Indonesia pada saat krisis. Ketika terjadi krisis ekonomi, hanya sektor UMKM yang dapat bertahan dari jatuhnya perekonomian, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang. Beberapa perusahaan besar jatuh karena nilai tukar rupiah terhadap dollar menurun sehingga biaya cicilan untuk utang meningkat dan biaya bahan baku import yang meningkat. Perusahaan besar tidak lagi mampu untuk meneruskan usahanya karena tingkat suku bunga yang tinggi. Berbeda jauh dengan UMKM yang sebagian besar berawal dari modal sendiri dan tetap bertahan, bahkan cenderung berkembang. Keberadan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu kegiatan ekonomi rakyat yang dinyatakan secara tegas dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang berbunyi :

“Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.”

Di Indonesia, sumber penghidupan amat bergantung pada sektor UMKM. UMKM menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, mensejahterakan daerah-daerah di pelosok dengan keunggulan produk khas masing-masing dan juga memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan. Keberadaan UMKM sebagai salah satu kegiatan ekonomi rakyat dinyatakan secara tegas dalam Undang-Undang No.9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, yang berbunyi :

”Usaha Kecil dan Menengah adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 1 milyar dan memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak 200 juta.

Pemberdayaan UMKM menjadi kunci utama agar UMKM dapat bersaing dan menjadikan perekonomian negara ini menjadi lebih baik. UMKM harus memiliki kesadaran untuk terus mengembangkan dirinya sendiri. Pemerintah telah menjalankan strategi pemberdayaan UMKM yang salah satunya adalah mengembangkan program kemitraan dengan usaha besar dan pembinaan untuk bidang usaha dan daerah melalui kelompok usaha bersama atau koperasi. Salah satu upaya pemberdayaan yang dapat dilakukan untuk UMKM adalah bergabung dengan koperasi. Koperasi menurut UU RI No. 25 tahun 1992 adalah

- 1. Badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan.**
- 2. Perkoperasian adalah segala sesuatu yang menyangkut kehidupan koperasi.**

3. **Koperasi Primer adalah Koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang-seorang.**
4. **Koperasi Sekunder adalah Koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan Koperasi.**
5. **Gerakan Koperasi adalah keseluruhan organisasi Koperasi dan kegiatan perkoperasian yang bersifat terpadu menuju tercapainya cita-cita bersama Koperasi.**

Adanya koperasi yang ber azas kan kekeluargaan dan berorientasi pada kesejahteraan anggotanya sangat membantu perkembangan suatu UMKM untuk dapat lebih berkembang lagi. Dua sektor yang berkolaborasi ini diharapkan membuat dua-duanya semakin kuat. UMKM sebagai jantung perekonomian masyarakat, sedangkan koperasi sebagai soko gurunya.

Salah satu Koperasi Simpan Pinjam di Jawa Barat yaitu Koperasi Sukses Bersama. Koperasi Sukses Bersama adalah koperasi yang beranggotakan pengrajin aneka kue basah, *cake* dan *cookies* yang berbahan dasar tepung terigu. Koperasi Sukses Bersama beralamatkan di Gg. Nata No.15 Kecamatan Margahayu, Kabupaten Bandung. Koperasi Sukses Bersama berdiri sejak tanggal 12 Juli 2012 dengan jumlah anggota saat ini sebanyak 23 orang. Koperasi Sukses Bersama berada di bawah binaan PT. Sriboga Flour Mill. Koperasi Sukses Bersama hanya memiliki satu unit usaha yaitu unit usaha simpan pinjam. Koperasi Sukses Bersama saat ini belum berbadan hukum. Namun, koperasi Sukses Bersama telah berupaya untuk menjadi koperasi yang berbadan hukum. Koperasi Sukses Bersama berencana menambah unit usaha waserda di tahun 2019, dimana unit waserda tersebut memiliki tujuan memfasilitasi pengadaan bahan baku untuk para anggotanya. Dengan adanya unit usaha waserda yang akan didirikan, anggota

mengharapkan akan memperoleh manfaat-manfaat ekonomis yang sesuai dalam pengembangan usaha anggota. mkovhubhy 678u ho

Salah satu UMKM yang tergabung dalam Koperasi Sukses Bersama adalah Perusahaan *Cake dan Cookies* “Mala *Cake and Cookies*”. Merk “Mala” diambil dari nama panggilan akrab pemiliknya sendiri yaitu Mala yang memiliki nama asli Komalasari. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2012. Perusahaan *Mala Cake and Cookies* beralamatkan di Jl. Dakota no. 31, Kecamatan Margahayu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Perusahaan *Mala Cake and Cookies* bergerak di bidang aneka cake, kue kering dan snack.

Mala Cake and Cookies telah mendapatkan ijin usaha dari Departemen Kesehatan, dengan nomor Dep. Kes. PIRT No. 20163204011473 . Selain itu juga telah mendapatkan izin usaha seperti SIUP No. 4821/11.32/PK/IX/2012, HO No. 503/780/31/2012, SIUI No. 85/11.32/SIUI.K/IX/2012, TDP No. HKI-02.HI.06.01.2017, dan HALAL No. 01201075360812.

Berawal dari hobi, kini usaha milik Bu Mala semakin berkembang. Semenjak bergabung dengan koperasi dan mendapatkan banyak pembinaan, *Mala Cake and Cookies* pun memberanikan diri untuk mengembangkan usahanya di bidang aneka *cake, cookies* dan snack. Berikut omset penjualan *Mala Cake and Cookies*:

Tabel 1. 1 Perkembangan Penjualan Mala Cake and Cookies 2014-2018

Tahun	Total Pendapatan per tahun	Kenaikan (%)
2014	Rp. 214.000.000	-
2015	Rp. 227.750.000	6%
2016	Rp. 234.000.000	2%
2017	Rp. 238.500.000	19%
2018	Rp. 243.350.000	20%

Sumber : Laporan Keuangan Mala *Cake and Cookies*

Tabel 1.1 menunjukkan omset penjualan Mala *Cake and Cookies* mengalami peningkatan setiap tahunnya. Produk Mala *Cake and Cookies* ini tidak menggunakan pengawet makanan sehingga aman dikonsumsi serta menggunakan bahan baku yang memiliki kualitas baik. Hal ini tentunya untuk menjaga kualitas produk dan kuantitas konsumen/pelanggan. Berikut daftar produk Mala *Cake and Cookies*.

Tabel 1. 2 Daftar Produk Mala Cake and Cookies

No	Jenis Produk	Keterangan	Harga
1.	Aneka Cake	Cheese Cake, Blackforest Cake, Blueberry Cake, Bolu Pisang, Bolu Ketan, Birthday Cake, Wedding Cake, Bolu Gulung, Lapis Legit, Brownies, dll	Rp 15.000 – Rp 350.000 / loyang (ukuran kecil, sedang, besar)
2.	Aneka Cookies	Almond cheese cookie, nastar, kastengel, cheese stick, dll	Rp 25.000 – Rp 65.000 / toples (500 gram)
3.	Aneka Snack (Kue Basah)	Risoles, Lemper, pasrty, sus, pie buah, eclair, pastel, kue lapis, putu ayu, dll	Rp 1.250 – Rp 3.500 / buah

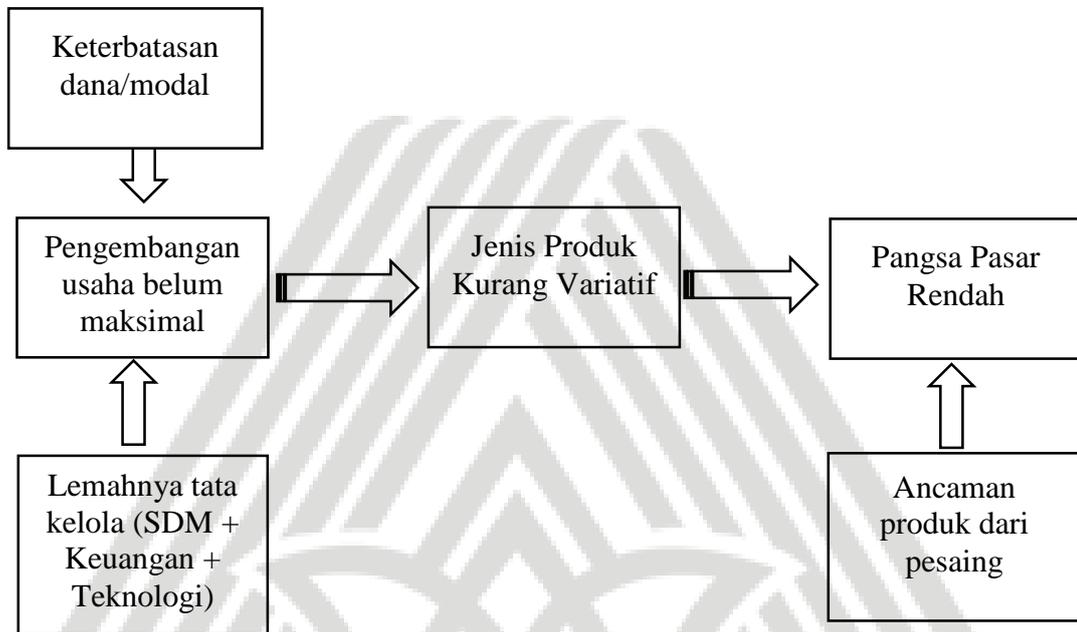
Sumber: Mala *Cake and Cookies*

Sebelumnya, Mala *Cake and Cookies* melakukan produksi jika hanya ada konsumen yang memesan saja. Pasarnya pun tidak luas, yaitu hanya mencakup Kab. Bandung Selatan saja. Kini, Mala *Cake and Cookies* sudah melakukan produksi tetap setiap harinya dan produk-produknya pun sudah bisa menyebar ke luar daerah Kab. Bandung Selatan, seperti Kota Bandung, Kab. Cimahi dan Kab. Padalarang. Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Mala *Cake and Cookies* yaitu promosi via *Whatsapp* dan *word of mouth*. Mala *Cake and Cookies* sudah mempunyai aplikasi instagram, line, facebook, namun belum dikelola secara aktif.

Dengan adanya selera konsumen yang terus menerus berubah, menginginkan makanan sehat dengan kualitas yang bagus dan harga yang terjangkau membuat Mala *Cake and Cookies* dituntut untuk memberikan sesuatu yang berbeda dari usaha cake lainnya agar konsumen dapat setia dengan cara melakukan pengembangan usaha agar tidak kalah bersaing dengan kompetitor. Berikut keadaan umum perusahaan Mala *Cake and Cookies*.

IKOPIN

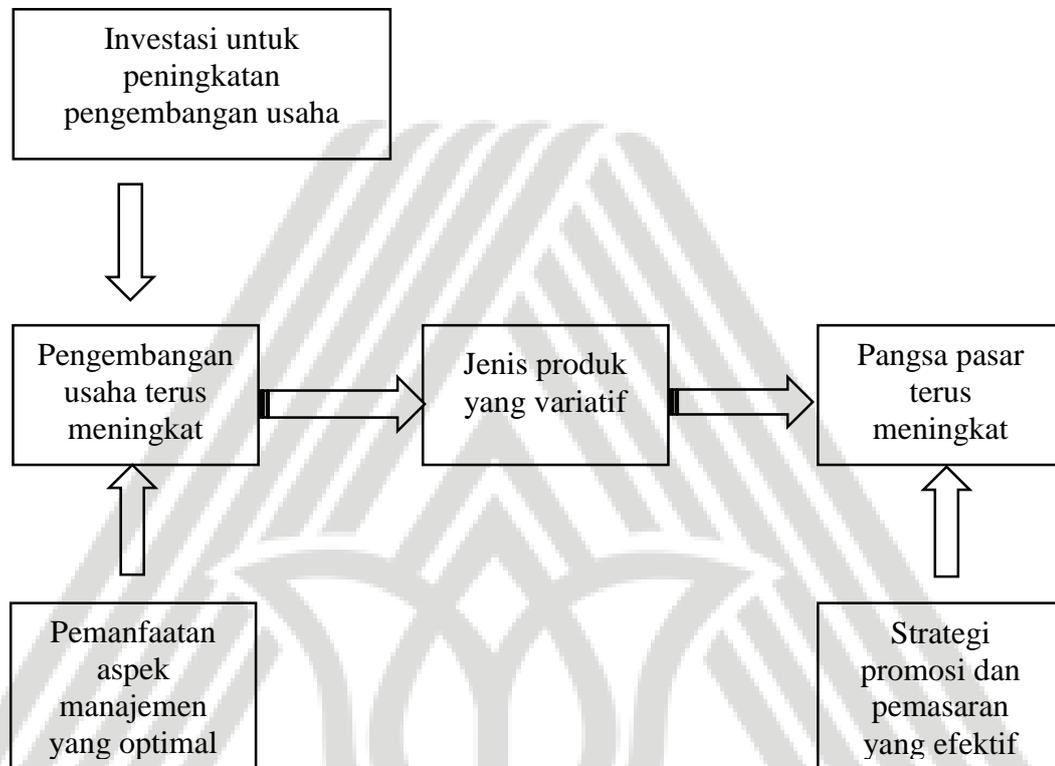
Gambar 1.1 Keadaan Umum Perusahaan Mala Cake and Cookies



Sumber: Data yang diolah

Gambar 1.1 menunjukkan bahwa Perusahaan Mala *Cake and Cookies* masih lemah dalam hal SDM, keuangan dan teknologi, hal ini berakibat pengembangan usaha belum dapat dilakukan secara maksimal. Terdapat beberapa aspek yang memengaruhi mengapa pengembangan usaha masih belum dapat dilakukan secara maksimal, diantaranya adalah aspek keuangan dimana sumber dana/modal masih terbatas dan aspek produksi dimana perusahaan masih belum bisa memproduksi jenis *cake*, *cookies*, dan kue yang variatif sesuai kebutuhan konsumen. Ditambah lagi dengan datangnya ancaman produk dari pesaing mengakibatkan Mala *Cake and Cookies* memiliki pangsa pasar yang rendah. Hal tersebut berbanding terbalik dengan keadaan umum kondisi pesaing. Berikut keadaan umum kondisi pesaing.

Gambar 1. 2 Keadaan Umum Kondisi Pesaing



Sumber: Data yang diolah

Gambar 1.2 menunjukkan bahwa pesaing dari perusahaan Mala *Cake and Cookies* mempunyai beberapa keunggulan. Pesaing telah bisa memanfaatkan aspek-aspek manajemen (SDM, Keuangan, Produksi, Pemasaran) dengan optimal sehingga pengembangan usaha efektif dilakukan, hal ini karena pesaing memiliki sumber daya manusia yang baik. Dalam aspek keuangan, pesaing telah memiliki investasi yang digunakan untuk mengembangkan usahanya sehingga pengembangan usaha terus meningkat. Dalam aspek produksi, pesaing memiliki jenis produk yang variatif sesuai dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, dalam aspek promosi dan pemasaran pun pesaing lebih unggul, hal tersebut berdampak kepada pangsa pasar yang semakin meningkat.

Di Kabupaten Bandung, saat ini mulai banyak bermunculan industri kecil di bidang makanan seperti produsen cake, cookies, snack, dan lain sebagainya. Berikut merupakan data pesaing *Mala Cake and Cookies* yang ada di Kabupaten Bandung.

Tabel 1. 3 Pesaing Mala Cake and Cookies

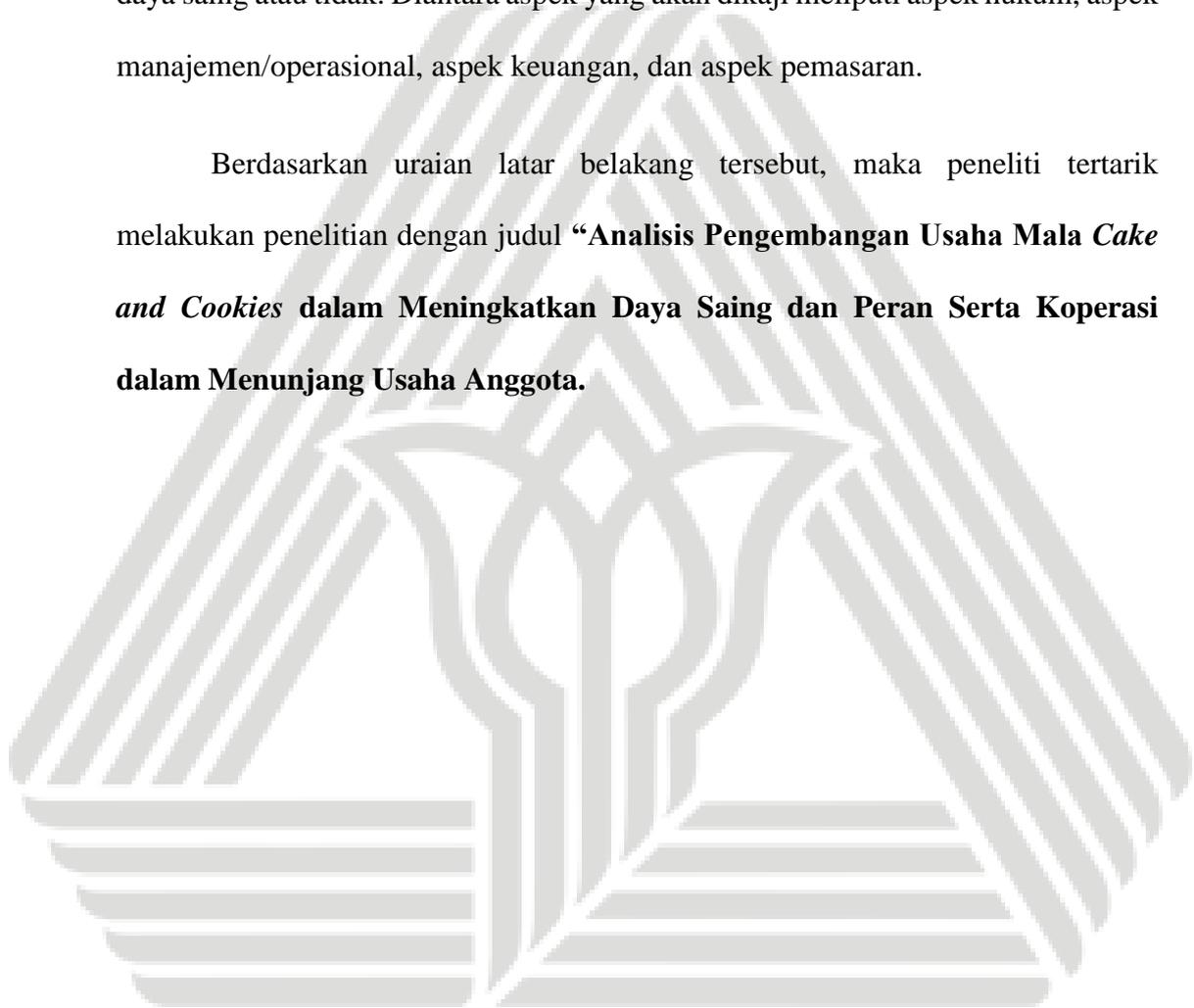
No	Nama Toko	Produk	Harga
1.	Ratna Sari	Roti, Cake, Kue Basah, Cookies	Rp 1.000 – Rp 350.000
2.	Kalika Cake Shop	Aneka Cake	Rp 12.000 – Rp 150.000
3.	Toko Kue Kita	Roti, Cake, Kue Basah, Cookies	Rp 1.500 – Rp 475.000
4.	Toko Kue Ibu Otang	Aneka Cake	Rp 15.000 – Rp 125.000
5.	Wonderwall Cake	Aneka Cake	Rp 15.000 – Rp 200.000
6.	Lintang Sari	Aneka Cake	Rp 25.000 – Rp 150.000
7.	Pastry-Ku	Aneka cake dan pastry	Rp 2.500 – Rp 375.000
8.	Mince Bakery	Aneka cake dan kue basah	Rp 3.000 – Rp 400.000

Sumber: Survey Lapangan

Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan pengembangan usaha adalah dengan mengidentifikasi kelemahan dan kelebihan perusahaan serta melihat peluang maupun mengenali ancaman yang sedang maupun yang akan dihadapi oleh perusahaan, baik dalam faktor internal maupun eksternal. Selain itu, perlunya pembahasan mendalam tentang Studi Kelayakan

Bisnis yang mencakup banyak aspek juga sangat diperlukan dalam meneliti apakah melalui pengembangan usaha yang akan dilakukan, perusahaan dapat meningkatkan daya saing atau tidak. Diantara aspek yang akan dikaji meliputi aspek hukum, aspek manajemen/operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Pengembangan Usaha *Mala Cake and Cookies* dalam Meningkatkan Daya Saing dan Peran Serta Koperasi dalam Menunjang Usaha Anggota.**”



IKOPIN

1.2 Identifikasi Masalah

Pada penjelasan latar belakang yang telah disampaikan maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha *Mala Cake and Cookies*.
2. Bagaimana *Business Plan* usaha *Mala Cake and Cookies* dilihat dari aspek pasar & pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen & organisasi, dan aspek keuangan.
3. Bagaimana peran Koperasi Sukses Bersama dalam turut serta mengembangkan usaha anggotanya.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis dan menggambarkan secara menyeluruh pengembangan usaha usaha *Mala Cake and Cookies* untuk meningkatkan daya saing perusahaan dalam menghadapi kompetitor.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan usaha *Mala Cake and Cookies*.
2. Kelayakan pengembangan usaha usaha *Mala Cake and Cookies* dilihat dari aspek pasar & pemasaran, aspek teknis/operasi, aspek manajemen & organisasi, dan aspek keuangan.

3. Peran Koperasi Sukses Bersama dalam turut serta mengembangkan usaha anggotanya.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Bagi pengusaha *cake, cookies* dan *snack* diharapkan menjadi masukan untuk mengembangkan usahanya dan bahan pengambilan keputusan agar usahanya berkembang dengan baik.

1.4.2. Kegunaan Praktis

1. Bagi peneliti sendiri untuk menambah wawasan dan pengalaman dalam mengukur apakah usaha layak atau tidak untuk dijalankan dan menganalisis dengan pendekatan-pendekatan lain agar suatu usaha berkembang secara professional. Selain itu penelitian merupakan implementasi dari ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama di bangku kuliah.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat serta masukan bagi pemilik perusahaan *Mala Cake and Cookies*, agar dapat mengetahui rencana pengembangan usaha apa yang tepat untuk dilakukan, sehingga dapat menunjang keberhasilan daya saing usahanya.
3. Bagi pihak dan peneliti lain sebagai bahan referensi dan jurnal untuk melakukan penelitian lebih lanjut.