

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin sengit, para pelaku usaha dituntut untuk terus meningkatkan kualitas produk, kompetensi sumber daya, serta kemampuan dalam menyesuaikan diri terhadap perkembangan dunia bisnis. Baik perusahaan besar maupun pelaku UMKM harus mampu merespons perubahan perilaku konsumen, kemajuan teknologi, dan dinamika persaingan yang kian kompleks. Di Indonesia, UMKM memiliki peranan yang sangat penting dalam menyediakan beragam produk dan layanan, serta bersaing untuk mendapatkan keuntungan, membangun reputasi, dan meraih kepercayaan dari masyarakat demi mendorong peningkatan penjualan. UMKM juga berperan strategis dalam memperkuat perekonomian nasional, tidak hanya sebagai penyedia utama lapangan kerja, tetapi juga sebagai penggerak roda ekonomi melalui aktivitas produksi dan perdagangan dalam skala kecil hingga menengah. Khususnya di sektor ritel, UMKM menjadi garda terdepan dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat secara langsung. Untuk tetap eksis dan berkembang di tengah perubahan pasar yang dinamis, pelaku UMKM perlu mengadopsi strategi yang tepat. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan adalah analisis SWOT, yang berguna sebagai dasar dalam merancang pengembangan usaha ke depan. Sebagaimana ditegaskan dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah,

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

Dengan tujuan tersebut, UMKM tidak hanya diposisikan sebagai pelaku ekonomi skala kecil, tetapi juga sebagai kekuatan strategis dalam menciptakan struktur ekonomi yang merata, inklusif, dan berkeadilan..

Usaha Ritel di Indonesia berkembang pesat, Seiring dengan berkembangnya usaha ritel maka berbanding lurus dengan terciptanya persaingan yang ketat pada para pelaku usaha Ritel. Persaingan yang semakin ketat membuat para pengusaha Ritel harus memutar otak untuk menganalisis apa yang harus dilakukan agar tidak salah arah, salah satunya dengan analisis SWOT yang sering digunakan oleh para pengusaha besar dan terbukti berhasil. Menurut (Kotler dan Armstrong, 2003:216, Toko Barang Khusus (Specialty Store). Lini produk yang sempit dengan keragaman yang dalam. Toko pakaian adalah toko lini tunggal; toko pakaian pria adalah toko lini terbatas; dan toko kemeja pesanan pria adalah toko yang sangat khusus.

Toko Jati Plastik adalah salah satu Toko Ritel Khusus (specialy store) yang berdiri di Desa Paseh Kaler, Kecamatan Paseh, Kabupaten Sumedang. Toko ini berdiri sejak tahun 2020 yang di dirikan oleh keluarga saya sendiri, tujuan awal berdirinya yaitu menyediakan kebutuhan para UMKM dan kebutuhan masyarakat terkait kebutuhan aneka plastik dan aneka bahan kue yang dimana masyarakat sekitar banyak yang menjadi pelaku UMKM yang membutuhkan produk tersebut, awalnya toko Jati Plastik hanya menyediakan aneka produk plastik tapi seiring berjalannya waktu dan permintaan dari pelanggan untuk menyediakan produk lain

akhirnya toko Jati Plastik sekarang menyediakan produk lain selain aneka plastik di antaranya, bahan-bahan kue, aneka minuman kemasan dan frozen food. Toko Ini memiliki lokasi strategis dimana terletak di jalan Legok-Conggeang. Jalan ini merupakan jalan memiliki akses menuju gerbang tol paseh.

Toko Jati Plastik adalah salah satu sektor UMKM yang terus berkembang pada sektor toko ritel khusus yang menyediakan kebutuhan khusus seperti bahan kue dan aneka produk plastik. Permintaan masyarakat terhadap produk-produk tersebut cenderung stabil, bahkan meningkat, terutama di momen-momen tertentu seperti bulan Ramadhan, hari besar keagamaan, dan musim pesta. Namun, di tengah peluang tersebut, persaingan usaha juga semakin tinggi, baik dari toko sejenis maupun platform digital dan pasar modern yang menawarkan harga lebih kompetitif.

Hal ini diperkuat dengan adanya data penjualan yang menunjukkan penurunan pada tahun 2024. Penurunan tersebut berdampak langsung pada menurunnya pendapatan toko, yang jika tidak segera ditangani, dapat menghambat keberlangsungan usaha dalam jangka Panjang. Kondisi ini menandakan bahwa Toko Ritel Jati Plastik membutuhkan strategi pengembangan usaha yang tepat guna pengoptimalkan potensi yang dimiliki serta menghadapi tantangan yang ada di pasar.

Berikut terdapat data pendapatan Toko Jati Plastik Desa Paseh Kaler dari tahun 2020 bulan Juni sampai 2025 bulan Maret :

**Tabel 1.1 Pendapatan Toko Jati Plastik Paseh Kaler**

Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Persentase (%)
TAHUN 1 (JUNI 2020 - MEI 2021)	Rp37.315.000,00	-
TAHUN 2 (JUNI 2021-MEI 2022)	Rp72.916.500,00	95%
TAHUN 3 (JUNI 2022 - MEI 2023)	Rp232.395.500,00	219%
TAHUN 4 ( JUNI 2023 - MEI 2024)	Rp701.722.000,00	202%
TAHUN 5 ( JUNI 2024 - MEI 2025)	Rp415.412.000,00	-45%

*Sumber : Laporan Penjualan Toko Jati Plastik Tahun 2020-2025*

Berdasarkan Tabel 1.1 berikut, dapat dilihat pada volume penjualan dari toko jati plastik di tahun 2020 sampai 2023 mengalami kenaikan yang signifikan dapat dilihat berdasarkan rata-rata kenaikan sebesar 215,31% ini menunjukan perkembangan yang bagus pada toko Jati Plastik ini tapi pada tahun 2024 mengalami penurunan sebesar 12,75% dikarenakan penurunan volume penjualan.

Data penjualan ini sebagai bukti bahwa toko Jati Plastik Sedang Mengalami permasalahan dan harus segera di antisipasi dengan pengembangan usaha menggunakan strategi yang tepat. Berikut adalah data penjualan pada tahun 2024

**Tabel 1.2 Volume Penjualan Toko Jati Plastik Pada tahun 2024**

<b>BULAN</b>	<b>VOLUME PENJUALAN (Rp)</b>
JANUARI	87.305.500,00
FEBRUARI	60.069.000,00
MARET	40.398.000,00
APRIL	69.493.000,00
MEI	27.285.500,00
JUNI	36.754.000,00
JULI	31.924.000,00
AGUSTUS	24.507.500,00
SEPTEMBER	23.758.500,00
OKTOBER	33.156.500,00
NOVEMBER	25.758.500,00
DESEMBER	32.456.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>Rp 492.866.500,00</b>

*Sumber : Laporan Penjualan Toko Jati Plastik*

Berdasarkan Tabel 1.2, dapat dilihat bahwa volume penjualan Toko Jati Plastik masih bersifat fluktuatif, seperti pada bulan Maret Ke April mengalami kenaikan yang signifikan namun pada bulan April ke Mei mengalami penurunan yang drastis.

Toko Jati Plastik telah mengalami perkembangan pesat sejak berdiri hingga tahun 2023, namun penurunan penjualan yang signifikan pada tahun 2024 dan awal

2025 menunjukkan tantangan yang perlu segera diantisipasi. Fluktuasi volume penjualan dari bulan ke bulan mencerminkan ketidakstabilan yang dapat mengancam kelangsungan usaha jika tidak dikelola dengan strategi yang tepat. Dalam menghadapi dinamika pasar dan persaingan yang semakin ketat, baik dari toko sejenis maupun platform digital, Toko Jati Plastik membutuhkan alat analisis yang sistematis untuk memahami kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi usahanya. Salah satu metode yang efektif dan banyak digunakan oleh pelaku usaha skala kecil maupun besar adalah analisis SWOT. Menggunakan analisis ini, toko dapat mengidentifikasi kekuatan internal yang menjadi modal utama untuk meningkatkan daya saing, seperti lokasi strategis, variasi produk yang lengkap, dan pelayanan yang ramah.

Selain itu, analisis SWOT juga membantu mengenali kelemahan internal yang perlu diperbaiki agar tidak menjadi hambatan, seperti pengelolaan stok dan pemasaran yang belum optimal. Di sisi lain, analisis ini memetakan peluang pasar yang dapat dimanfaatkan, seperti tren pembelian online dan kebutuhan produk musiman, sekaligus mewaspadai ancaman eksternal yang dapat mengganggu keberlangsungan usaha, seperti persaingan harga dari toko lain dan kemunculan platform digital dengan penawaran yang lebih menarik. Dengan melakukan analisis SWOT, Toko Jati Plastik dapat merumuskan strategi pengembangan yang lebih terarah dan efektif sehingga dapat memaksimalkan potensi yang ada sekaligus menghadapi risiko yang muncul. Penerapan analisis SWOT menjadi langkah penting dalam pengambilan keputusan strategis guna memperbaiki kondisi penjualan dan mengoptimalkan kinerja usaha ke depannya.

Adapun penelitian terdahulu yang Melalui Analisis SWOT yaitu penelitian dari Risda Pratiwi tahun 2018 yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pilut Dengan Metode Analisis SWOT” Strategi dalam mengembangkan usaha rengginang pulut CV. Uul Jaya Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat dengan memproduksi rengginang pulut yang berkualitas, menjual produk dengan harga murah, meningkatkan promosi penjualan dan pemilihan lokasi yang tepat menjadi salah satu pertimbangan penting. Berdasarkan hasil analisis SWOT terhadap faktor internal dan eksternal, terdapat beberapa hal yang memengaruhi strategi usaha rengginang pulut pada CV. Uul Jaya di Desa Kebun Lada, Kecamatan Hinai, Kabupaten Langkat. Faktor internal meliputi kekuatan, yaitu harga yang terjangkau, kualitas bahan baku yang baik, serta dukungan sarana dan prasarana yang cukup memadai. Sementara itu, kelemahannya antara lain strategi promosi yang masih sederhana, belum pernah mengikuti pameran, serta pola pemasaran yang belum terarah. Dari sisi eksternal, peluang yang dapat dimanfaatkan adalah peningkatan perekonomian keluarga, tingginya permintaan pasar, serta bertambahnya jumlah pemborong. Adapun ancaman yang dihadapi meliputi turunnya daya beli masyarakat, kondisi cuaca yang kurang mendukung, serta kenaikan harga bahan baku.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti bermaksud melakukan penelitian di Toko Jati Plastik dengan judul “ **Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT**”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah dan rumusan masalah yang ditetapkan, maka masalah-masalah dapat diidentifikasi lebih rinci yaitu sebagai berikut :

- 1, Bagaimana faktor-faktor internal (kekuatan, kelemahan) yang dimiliki oleh bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik
- 2, Bagaimana faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi oleh bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik berdasarkan analisis PEST
- 3, Alternatif strategi apa yang dapat dilakukan oleh usaha bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik menggunakan analisis SWOT dalam pengembangan usaha
- 4, Upaya apa saja yang dapat dilakukan oleh usaha bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik menggunakan alternatif strategi SWOT dalam pengembangan usaha

## **1.3 Maksud Dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dilakukannya penelitian ini adalah untuk menganalisis Alternatif strategi Pengembangan Usaha Menggunakan analisis SWOT

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Faktor-faktor internal (kekuatan, kelemahan) pada usaha bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik
2. Faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik berdasarkan analisis PEST

3. Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh usaha bisnis ritel khusus Toko Jati Plastik Menggunakan Analisis SWOT dalam pengembangan usaha
4. Upaya yang dapat dilakukan oleh usaha bisnis ritel khusus toko jati plastik menggunakan alternatif strategi SWOT dalam pengembangan usaha

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dan memberikan masukan bagi perkembangan ilmu pengetahuan, terutama dalam ilmu ekonomi dan bisnis

### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

Adapun kegunaan yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi pemilik usaha, Penelitian ini bermanfaat langsung bagi pemilik Toko Jati Plastik karena membantu mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha. Menggunakan analisis SWOT, pemilik dapat menyusun strategi yang tepat untuk pengembangan usahanya. Strategi alternatif yang dihasilkan juga dapat menjadi acuan perencanaan jangka pendek dan menengah agar usaha tetap adaptif terhadap perubahan pasar dan persaingan.
2. Bagi pembaca, memberikan tambahan informasi atau referensi dalam mengaplikasikan dikehidupan nyata.
3. Bagi mahasiswa, memberikan pengetahuan dan pengalaman selama melakukan observasi