

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pengembangan di artikan sebagai suatu Upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan Masyarakat untuk memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan dan bantuan untuk menumbuhkan daya saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah. (Susilawati R. F. Strategi dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah, 2016).

Dapat disimpulkan dari definisi diatas bahwa Strategi pengembangan merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka Panjang yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha, ataupun Masyarakat melalui pelatihan dan pemberian bantuan guna menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang lebih maju.

Menurut (Sochimim, Kewirausahaan Teori Aplikatif dan Praktik, 2016), pengembangan diartikan sebagai setiap kegiatan untuk merubah perilaku yang terdiri dari pengetahuan kecakapan dan sikap, pengembangan merupakan proses perubahan kearah yang lebih baik, maju atau lebih dewasa secara fisik dan umur.

Tujuan didirikannya usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan agar usaha tersebut dapat berkelanjutan. Keuntungan yang berkelanjutan didapatkan dengan memiliki daya saing dan meningkatkan volume penjualan. 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 bertahan lama dalam menjalankan kegiatan usahanya karena kurang tepatnya strategi bisnis yang dilakukan.

Fenomena yang terkait dengan strategi pengembangan UMKM yaitu kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, kurangnya pengetahuan untuk memperkenalkan produk UMKM kepada masyarakat, dan kurangnya modal UMKM seringkali mengeluhkan kurangnya akses ke pemodal atau Lembaga-lembaga yang dapat menawarkan modal. Dan juga keterbatasan teknologi dan inovasi, UMKM memiliki akses yang terbatas untuk mengadopsi teknologi yang sesuai, walaupun UMKM mampu mengadopsi teknologi, pada umumnya mereka mengadopsi tingkat teknologi yang entry-level, dengan tingkat kemampuan dan implementasi teknologi informasi (TI), yang rendah, dan tidak mampu melakukan penelitian dan pengembangan produk secara layak. Dan keterbatasan Sumber Daya Manusia, pengelolaan informasi yang berkualitas memainkan peran penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif dan beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis yang cepat. Namun UMKM menghadapi masalah dalam mengelola informasi karena keterbatasan sumber daya manusia, hambatan sumber daya manusia termasuk kurangnya motivasi, kurangnya pekerja yang trampil dan berbakat.

Fenomena yang ditemui oleh peneliti pada UKM Restoran Taman Laut yaitu Sumber daya manusia (SDM) yang masih rendah dan sulit untuk

ditingkatkan, dimana tingkat produktivitas masih tergolong rendah. Satu hal yang menjadi masalah atau mempersulit peningkatan produktivitas sumber daya manusia (SDM) pada UKM Restoran Taman Laut adalah kurangnya kesadaran diri terhadap apa yang menjadi tanggung jawabnya masing-masing, sehingga sumber daya manusia (SDM) yang ada pada UKM Restoran Taman Laut perlu untuk melakukan Kontrol standar operasi prosedur (SOP) setiap saat agar apa yang dikerjakan sesuai dengan standar operasi prosedur (SOP), karena kalau Sumber daya manusia (SDM) tidak dikontrol nanti mereka bekerja tidak sesuai dengan Standar operasi prosedur (SOP) yang berlaku.

Kompetitor merupakan salah satu masalah yang ditemukan oleh peneliti pada UKM Restoran Taman Laut, jadi selain sumber daya manusia (SDM) yang bekerja tidak sesuai dengan Standar operasi prosedur yang berlaku, ada juga Kompetitor yang menjadi permasalahan yang dihadapi oleh UKM Restoran Taman Laut saat ini. Hadirnya Kompetitor sebagai masalah pada UKM Restoran Taman Laut karena semakin banyak usaha yang menghasilkan dan menjual produk atau jasa yang sama dengan UKM Restoran Taman Laut yang bergerak pada bidang kuliner sehingga mengakibatkan turunnya minat pembeli pada UKM Restoran Taman Laut.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian terdahulu sebagai bahan perbandingan dan tolak ukur serta mempermudah peneliti dalam melakukan penelitian ini. Pada penelitian yang dilakukan oleh Supriatna, S dan Aminah, M (2014) dengan judul Analisis strategi pengembangan Usaha Kopi Luwak (Studi Kasus UMKM *Cereuh Coffee*

*Rancabali-Ciwedey*, Bandung) menunjukkan bahwa factor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM Ceruah Coffee adalah kondisi finansial perusahaan, Sumber Daya Manusia, sikap konsumen, teknologi informasi dan lokasi.

Begitu pula dengan hasil penelitian dari Primawardana, T dan Indriyani,R. (2015) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pada “Yulia Bakery” Sidoarjo. Menunjukkan bahwa Yulia Bakery memiliki beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang saling berkaitan. Strategi Pengembangan yang sesuai dengan hasil analisis SWOT. Strategi yang dapat digunakan Yulia Bakery adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Pengembangan usaha yang dilakukan meliputi beberapa aspek, seperti pemasaran, keuangan, produksi dan SDM.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Peningkatan Penjualan (Studi Empiris Pada Restoran Taman Laut”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Untuk mengetahui strategi pengembangan yang tepat dalam peningkatan penjualan pada usaha Restoran Taman Laut.

## **1.3 Persoalan Penelitian**

Berdasarkan masalah penelitian yang telah diuraikan diatas, maka rumusan persoalan penelitian adalah:

- 1) Apakah strategi pengembangan dapat berpengaruh terhadap usaha Restoran Taman Laut?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

- 1) Untuk menganalisa, dan mendeskripsikan apakah strategi pengembangan dapat berpengaruh terhadap Usaha Restoran Taman Laut.

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

##### **1.5.1. Manfaat Akademik**

Secara akademik penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana terkhususnya bagi jalur minat Akuntansi Keuangan dalam menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan dalam meningkatkan penjualan, serta memperoleh manfaat dan pengalaman dalam penelitian.

##### **1.5.2. Manfaat Praktis**

Secara praktis penelitian ini bermanfaat untuk kontribusi dalam meningkatkan strategi pengembangan, Usaha Mikro Kecil, dan Menengah yang dalam hal ini adalah peningkatan penjualan.