BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi sebuah negara bisa mempengaruhi keadaan perekonomian untuk menjadi lebih baik dalam periode tertentu. Perkembangan ekonomi dapat dilihat dengan pertumbuhan pada zona ekonomi warga. Perekonomian dikatakan mengalami pertumbuhan apabila jumlah yang diberikan terhadap pemakaian dari faktor- faktor produksi ditahun tertentu lebih besar dari tahun sebelumnya. Salah satu contoh pertumbuhan perkembangan di Indonesia yang turut berkontribusi dalam memajukan negara yaitu (UMKM) Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. Dari data BPS fakta menunjukkan bahwa UMKM terus meningkat dan tetap mendominasi jumlah perusahaan hampir 99,99% perekonomian di Indonesia disokong oleh UMKM sebagai penggerak roda perekonomian Negara Indonesia. Dari data tersebut menunjukkan bahwa UMKM mempunyai peranan sentral dalam menyediakan lapangan – lapangan pekerjaan dan dapat menghasilkan output. UMKM merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dimiliki oleh peorangan atau badan usaha dimana untuk Usaha Mikro (UMi) memiliki kekayaan bersih diluar tanah dan bangunan paling banyak Rp 50 juta dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta. Sedangkan UK (Usaha Kecil) memiliki kekayaan bersih diluar tanah dan bangunan ± Rp 50 – Rp 500 juta dan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta sampai paling banyak Rp 2,5 miliar. Serta Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih diluar tanah dan bangunan antara Rp 500 sampai paling banyak Rp 10 miliar dengan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2,5 – Rp 50 miliar. (Tri Budiman, 2017)

Tabel 1.1 Kriteria UMKM

Ukuran Usaha	**Kriteria**	
	Aset *(tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)*	**Omzet** *(dalam 1 tahun)*
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 – Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta – Rp 2,5 M
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta – Rp 10 M	Lebih dari Rp 2,5 M – Rp 50 M
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 M	Lebih dari Rp 50 M

Sumber : ukmindonesia.id : 2019

Berdasarkan dari peran dan kontribusi UMKM di Indonesia yang sangat besar dan terus mengalami pertambahan penduduk ditiap tahunnya sehingga bisa menarik daya minat masyarakat untuk terjun dalam mengembangkan suatu UMKM, dimana hal ini tentu membuat persaingan pada dunia usaha semakin ketat dan akan berdampak pada kinerja UMKM.

UMKM yang berkecimpung dalam industri kertas sangatlah besar, data menyebutkan kapasitas industri kertas nasional mencapai 12,98 juta ton kertas/tahun. Hingga September 2016, industri pulp dan kertas telah menyumbang devisa sebesar USD 3,79 miliar dan menduduki peringkat ke-7 sebagai penyumbang devisa terbesar dari sektor nonmigas sehingga industri ini sangatlah berdampak besar bagi pertumbahan ekonomi di Indonesia. (Aria, 2017)

UMKM Tas Kertas Fatul merupakan usaha yang bergerak dibidang industri kertas yang memproduksi dari jenis tas kertas. Usaha ini sudah digeluti oleh keluarga peneliti dari tahun 2010 hingga sekarang. Lokasinya berada di Desa Kedinding Kec. Tarik - Sidoarjo, didesa tersebut banyak usaha tas kertas yang digeluti oleh warga desa, sehingga ekosistem pengusaha tas kertas sangatlah bagus dan kompetitif. Diera pandemi Covid-19 saat ini para pelaku usaha harus pintar untuk memutar otak dalam merumuskan strategi sehingga dapat mengembangkan usaha dan dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya.

Pada penelitihan terdahulu Irpah Rambe (2018) berdasarkan rumusan masalah dari analisis SWOT disimpulkan bahwa dalam matriks IFAS menunjukan faktor kekuatan dan kelemahan dengan total skor 3,43, hal ini mengindentifikasi bahwa Usaha Pengrajin Tahu Bandung berada pada posisi internal yang begitu kuat, dimana usaha ini memiliki kekuatan internal baik dari segi produk dan strategi. Selanjutnya pada matriks EFAS menunjukan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,17, hal ini mengidentifikasi bahwa Usaha Pengrajin Tahu Bandung tersebut merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industri. Perusahaan juga memiliki peluang untuk terus berinovasi sesuai dengan hasil yang telah ditetapkan dari berbagai analisis yang telah yang dilakukan pada bab sebelumnya. Usaha Pengrajin Tahu Bandung telah terbukti bisa berkembang dengan penelaahan dengan menggunakan analisis SWOT. (Irpah Rambe, 2018)

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka metode Analisis SWOT akan diterapkan pada UMKM Tas Kertas Fatul sebagai salah satu strategi atau langkah dalam melakukan pengembangan usaha.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka rumusan masalahnya adalah bagaimana menerapkan strategi Analisis SWOT pada UMKM Tas Kertas Fatul dalam melakukan pengembangan usaha ?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengetahui hasil penerapan Analisis SWOT pada UMKM Tas Kertas Fatul dengan potensi menghasilkan indikator yang dapat dijadikan acuan pengembangan usaha pada UMKM Tas Kertas Fatul.

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian sebagai berikut :

1.4.1 Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini dapat memberikan kontrbusi pada ilmu pengetahuan dibidang manajemen pemasaran khususnya mengenai penerapan Analisis SWOT sebagai startegi dalam pengembangan usaha.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. **Bagi penulis**

   Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penerapan Analisis SWOT sebagai startegi dalam pengembangan usaha.

b. **Bagi UMKM Tas Kertas Fatul**

   Dari penelitian ini peneliti berharap dapat memberikan informasi mengenai penerapan Analisis SWOT sebagai startegi dalam pengembangan usaha pada UMKM.

c. **Bagi Universitas**

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi dan rujukan mahasiswa yang apabila ingin meneliti tentang permasalahan pada UMKM dengan penerapan Analisis SWOT sebagai strategi pengembangan usaha pada UMKM.

1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan Penelitian

1.5.1 Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada penerapan analisis SWOT dalam strategi pengembangan Usaha di UMKM Tas Kertas Fatul yang berlokasi di Dsn. Gebang Malang Ds. Kedinding Kec. Tarik – Sidoarjo, penelitian dilaksanakan pada tanggal 26 Oktober – 26 Desember 2020. Subjek dari penelitian ini adalah dari pemilik UMKM Tas Kertas Fatul. Dengan adanya data yang di dapat menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis serta merumuskan strategi pengembangan usaha pada UMKM.

1.5.2 Keterbatasan Penelitian

Untuk membatasi permasalahan dari fokus yang telah ditetapkan, maka peneliti membatasi permasalahan antara lain :
Tidak menganalisis sampel non operasional pada UMKM, seperti : biaya bunga, biaya sewa.