

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah tulang punggung ekonomi Indonesia, yang menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap hampir 97% tenaga kerja, dengan lebih dari 64 juta unit usaha (Kementerian Koperasi dan UMKM, 2023). Peran ini tidak hanya memperkuat struktur ekonomi tetapi juga mendorong penciptaan lapangan kerja dan pemerataan kesejahteraan, termasuk kontribusi signifikan terhadap ekspor nasional sebesar 15,7% (Badan Pusat Statistik, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa UMKM memegang posisi yang sangat strategis dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional, terutama dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi global.

Selain itu, UMKM juga berperan sebagai penggerak ekonomi lokal karena mampu memanfaatkan potensi sumber daya daerah dan mendorong pertumbuhan kewirausahaan masyarakat. Perkembangan teknologi digital dan media sosial juga memberikan peluang besar bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi pemasaran, dan memperkuat daya saing bisnis. Melalui penggunaan teknologi, pelaku UMKM dapat menjangkau konsumen lebih luas tanpa terbatas oleh batasan geografis. Perkembangan gaya hidup masyarakat telah mendorong meningkatnya permintaan akan produk kreatif yang tidak hanya memiliki nilai fungsional tetapi juga nilai estetika dan simbolik. Produk seperti rangkaian bunga, rangkaian camilan, dan berbagai bentuk hadiah kreatif lainnya semakin diminati karena dapat berfungsi sebagai media komunikasi simbolis untuk acara penting seperti ulang tahun, kelulusan, pernikahan, dan perayaan lainnya. Permintaan konsumen terhadap produk kreatif terus meningkat seiring dengan perubahan gaya hidup dan preferensi estetika masyarakat modern. Fenomena ini menunjukkan bahwa bisnis rangkaian bunga merupakan bagian dari segmen

UMKM yang memiliki potensi pertumbuhan yang besar karena fleksibilitas produk yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Salah satu sektor UMKM yang mengalami perkembangan pesat adalah industri kreatif, khususnya usaha yang bergerak dalam bidang produk dekoratif dan hadiah. Salah satu usaha yang bergerak di bidang ini adalah Florist Namiyah Gift's, sebuah usaha buket yang berlokasi di Bengkalis. Usaha ini telah berjalan selama kurang lebih empat tahun, dengan 3 tahun pertama beroperasi sebagai toko rumahan dan 4 tahun berikutnya berkembang dengan memiliki toko sendiri. Saat ini, Florist Namiyah Gift's didukung oleh dua karyawan yang membantu dalam proses produksi dan layanan pelanggan. Florist Namiyah Gift's memasarkan produknya melalui pemasaran offline serta platform digital seperti Shopee, Instagram, dan *WhatsApp Business*, dengan tujuan untuk menjangkau lebih banyak konsumen dan mempermudah transaksi online. Produk-produknya dikenal memiliki kualitas yang baik dan desain yang dapat menarik minat pelanggan. Walaupun Florist Namiyah Gift's berfokus pada produk bunga artificial, namun usaha ini tetap memiliki model bunga custom seperti bunga snack dan bunga uang, tergantung dari permintaan pelanggan. Kondisi ini menunjukkan bahwa Florist Namiyah Gift's memiliki potensi pasar yang cukup besar dan prospek pengembangan usaha yang menjanjikan.

Perkembangan usaha Florist Namiyah Gift's juga didukung oleh meningkatnya permintaan masyarakat terhadap buket sebagai pilihan hadiah di berbagai acara penting seperti kelulusan, ulang tahun, atau perayaan lainnya, dan ini menjadi pilihan untuk menyampaikan apresiasi dan perhatian kepada orang lain. Hal ini membuka peluang yang signifikan bagi Florist Namiyah Gift's untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Penggunaan media sosial sebagai alat promosi juga memberikan dampak positif dalam memperkenalkan produk ke lebih banyak konsumen. Meskipun memiliki potensi pasar yang baik, mengelola usaha Florist Namiyah Gift's tidak lepas dari berbagai tantangan. Sebagai usaha di sektor kreatif, kesuksesannya sangat bergantung pada kemampuan untuk mempertahankan kualitas produk, menyelesaikan pekerjaan tepat waktu, dan memastikan kepuasan pelanggan. Selain itu, persaingan usaha

yang semakin ketat menuntut pemilik untuk terus berinovasi agar produk tetap menarik dan mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.

Dalam menjalankan usaha ini, Florist Namiyah Gift's masih menghadapi berbagai tantangan baik dalam proses produksi maupun dalam melayani pelanggan. Salah satu masalah yang paling umum terkait dengan pemesanan produk melalui aplikasi WhatsApp. Banyak pelanggan memesan buket berdasarkan gambar sampel tertentu, tetapi ketika produk akhir tidak sepenuhnya sesuai dengan harapan mereka, pelanggan sering membatalkan pesanan secara sepihak dan tidak melanjutkan transaksi. Situasi ini menyebabkan kerugian bagi Florist Namiyah Gift's karena bahan baku sudah digunakan dan waktu produksi telah terpakai.

Permasalahan pembatalan pesanan tersebut umumnya disebabkan oleh kurangnya pemahaman pelanggan bahwa produk Florist Namiyah Gift's dibuat secara *handmade*. Setiap susunan buket memiliki karakteristik yang unik, sehingga hasil akhir tidak dapat dibuat sepenuhnya sama dengan gambar referensi yang diperoleh dari internet atau dari toko buket lain. Meskipun pemilik telah memberikan penjelasan sejak awal mengenai kemungkinan perbedaan bentuk dan warna, pembatalan pesanan tetap sering terjadi dengan alasan produk dianggap tidak sesuai harapan. Kondisi ini menunjukkan adanya tantangan dalam komunikasi, pemahaman karakteristik produk, serta pengelolaan ekspektasi konsumen.

Masalah yang dihadapi oleh Florist Namiyah Gift's tidak hanya berasal dari pelanggan, tetapi juga terkait dengan tantangan operasional di platform Shopee. Salah satu masalahnya adalah kesulitan pengiriman ke daerah di luar Pulau Bengkalis, seperti ke kota Padang dan Medan. Meskipun produk telah dikemas dengan baik dan rapi, sering kali rusak selama proses pengiriman. Akibatnya, ketika barang sampai di tangan pelanggan, kondisi produk tidak lagi sesuai dengan harapan, sehingga pelanggan mengajukan keluhan dan meminta ganti rugi. Berbagai masalah ini menunjukkan bahwa Florist Namiyah Gift's masih menghadapi kelemahan dan tantangan dalam mengelola usahanya. Di sisi lain, bisnis ini juga memiliki kekuatan dan peluang yang cukup besar untuk terus

berkembang jika dikelola dengan strategi yang tepat.

Berbagai kendala operasional, yaitu kerusakan barang pada pengiriman ke luar daerah, menunjukkan bahwa Florist Namiyah Gift's memiliki kelemahan internal dan ancaman eksternal yang nyata. Florist Namiyah Gift's juga mengalami permasalahan operasional terkait platform Shopee itu sendiri. Banyak pesanan yang masuk melalui Shopee tidak dapat dipenuhi secara maksimal, dan ketika pesanan tersebut terpaksa ditolak, hal ini berdampak langsung pada penurunan rating toko di Shopee. Kondisi ini akhirnya mendorong Florist Namiyah Gift's untuk beralih strategi, yaitu tidak lagi menggunakan Shopee sebagai tempat pemesanan online, dan berpindah menggunakan WhatsApp Business sebagai media pemesanan.

Peralihan ini dilakukan karena melalui WhatsApp Business, pihak Florist dapat lebih leluasa mengatur jumlah pesanan yang diterima sesuai dengan kapasitas produksi yang dimiliki, tanpa risiko berupa penurunan rating seperti yang terjadi di Shopee. Namun demikian, keterbatasan ini juga mencerminkan kelemahan internal yang cukup mendasar, yaitu keterbatasan sumber daya manusia. Dengan hanya didukung oleh 2 orang pekerja, Florist Namiyah Gift's tidak mampu menerima pesanan dalam jumlah besar karena terbatasnya waktu pengerjaan, sehingga kapasitas produksi menjadi faktor pembatas utama dalam pengembangan usaha.

Di sisi lain, tingginya minat pasar dan desain produk yang menarik, memberikan kekuatan dan peluang besar bagi usaha ini. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang lebih mendalam mengenai kondisi internal dan eksternal bisnis untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Florist Namiyah Gift's. Salah satu metode yang relevan untuk mengevaluasi posisi strategis dan merumuskan solusi atas permasalahan ini adalah analisis SWOT, yang mencakup identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT dapat membantu pemilik bisnis dalam merumuskan strategi pengembangan yang sesuai dengan kondisi nyata bisnis, sehingga meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis.

Penelitian tentang strategi pengembangan usaha menggunakan pendekatan

SWOT telah banyak dilakukan di berbagai sektor UMKM. Namun, penelitian yang secara khusus meneliti strategi pengembangan bisnis untuk Florist berskala UMKM masih terbatas, terutama yang berfokus pada kondisi internal dan eksternal usaha berdasarkan data lapangan. Sebagian besar penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada strategi pemasaran atau analisis UMKM secara umum, sehingga belum memberikan gambaran yang komprehensif tentang strategi pengembangan usaha untuk Florist secara keseluruhan. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan penelitian yang dapat menganalisis secara mendalam faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan Florist Namiyah Gift's serta merumuskan strategi pengembangan bisnis yang tepat melalui pendekatan SWOT. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Florist Namiyah Gift's Di Kabupaten Bengkalis Menggunakan Pendekatan SWOT."

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana Analisis Strategi Pengembangan Usaha Florist Namiyah Gift's Dengan Pendekatan SWOT?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang akan dilakukan adalah:

1. Menganalisis kondisi internal dan eksternal usaha Florist Namiyah Gift's yang meliputi *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) dalam pengelolaan usahanya.
2. Menganalisis strategi pengembangan usaha yang tepat bagi Florist Namiyah Gift's berdasarkan kondisi internal dan eksternal usaha.
3. Merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai bagi Florist Namiyah Gift's berdasarkan hasil analisis SWOT.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Bagi Penulis

Diharapkan penelitian ini akan memberikan kesempatan kepada penulis

untuk menerapkan teori-teori yang dipelajari selama perkuliahan, khususnya yang berkaitan dengan analisis SWOT dan strategi pengembangan usaha. Selain itu, penelitian ini akan membantu penulis meningkatkan kemampuannya untuk berpikir kritis, analitis dan meningkatkan kemampuan dalam membuat solusi strategis yang didasarkan pada situasi nyata dari usaha kecil dan menengah (UMKM) di lapangan.

2. Manfaat Bagi UMKM

Diharapkan penelitian ini akan membantu UMKM Florist Namiyah Gift's membuat strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis ini akan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang *Strengths, Weaknesses, Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) yang dimiliki UMKM. Dengan demikian, UMKM akan membuat keputusan yang tepat untuk meningkatkan pengembangan produk mereka di pasar.

3. Manfaat Bagi Pihak Lain

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan keuntungan bagi berbagai pihak yang tertarik pada pengembangan usaha mikro dan potensi lokal, khususnya dalam hal pengelolaan dan pengembangan produk kreatif seperti Florist Namiyah Gift's. Temuan dari studi ini dapat dijadikan acuan bagi pelaku UMKM lainnya yang berkeinginan untuk menggunakan analisis SWOT dalam menyusun strategi pengembangan usaha.

1.5. Ruang Lingkup dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, agar penelitian ini lebih fokus dan terarah, maka batasan masalah yang ditetapkan adalah:

1. Analisis strategi pengembangan usaha hanya dilakukan dengan menggunakan pendekatan matriks SWOT IFAS dan EFAS berdasarkan kondisi internal dan eksternal saat ini.
2. Objek Penelitian: Objek penelitian difokuskan pada analisis strategi pengembangan bisnis pada UMKM Florist Namiyah Gift's.
3. Subjek Penelitian: Pemilik usaha serta pihak-pihak terkait yang terlibat

dalam kegiatan operasional *Florist Namiyah Gifts*.

4. Data penelitian yang diambil dan dianalisis dibatasi pada periode penelitian yang dilakukan pada bulan April hingga Juni 2026.
5. Fokus Keilmuan: Penelitian ini berada pada ranah Ilmu Administrasi Niaga / Bisnis Digital, khususnya difokuskan pada Manajemen Strategi dan Pengembangan Usaha.

1.6. Sistematika Penulisan Laporan

Untuk mempermudah pemahaman terhadap penelitian ini, penulis menyusun sistematika laporan dalam lima bab utama sebagai berikut:

Bab 1 : PENDAHULUAN

Pada bab ini, penelitian menjelaskan mengemukakan dasar serta permasalahan yang akan dibahas, yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat serta sistematika penulisan

Bab 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, mencakup penjelasan tentang teori-teori yang berkaitan dengan penelitian, seperti teori strategi pengembangan usaha, analisis SWOT, dan teori yang berhubungan dengan UMKM serta penelitian sebelumnya yang mendukung studi ini.

Bab 3 : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini, menjelaskan tentang metode penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan tahapan yang dilakukan selama proses penelitian berlangsung.

Bab 4 : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini, penulis akan memberikan gambaran singkat mengenai sejarah usaha UMKM *Florist Namiyah Gift's*, Struktur organisasi, serta menjelaskan keseluruhan proses penelitian dan pengumpulan data, pengolahan data informasi tersebut serta hasil dari pengelolaan data yang nantinya akan menjadi dasar untuk menarik kesimpulan dan memberikan rekomendasi.

Bab 5 : PENUTUP

Pada bab ini, merupakan bagian dari hasil yang telah dilakukan untuk menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran dari penelitian.