

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan tren yang sangat positif dalam beberapa tahun terakhir. UMKM tidak hanya berperan sebagai penggerak perekonomian nasional, tetapi juga menjadi solusi dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu sektor UMKM yang mengalami pertumbuhan pesat adalah usaha di bidang kuliner, khususnya minuman kopi. Fenomena meningkatnya konsumsi kopi di kalangan masyarakat, terutama generasi muda, telah mendorong munculnya berbagai inovasi model bisnis kopi yang lebih fleksibel dan mudah dijangkau.

Salah satu bentuk inovasi tersebut adalah hadirnya konsep kopi gerobak, yaitu usaha kopi yang dijalankan secara bergerak dengan menggunakan gerobak atau peralatan sederhana yang dapat berpindah tempat. Konsep ini menjadi populer karena menawarkan keunggulan berupa modal usaha yang relatif kecil, fleksibilitas lokasi, serta kemampuan menjangkau konsumen secara langsung di berbagai titik keramaian. Selain itu, kopi gerobak juga mampu mengikuti tren gaya hidup masyarakat yang cenderung menyukai sesuatu yang praktis, cepat, dan terjangkau tanpa mengurangi nilai estetika dan pengalaman konsumsi.

Di Kecamatan Bengkalis, fenomena berkembangnya usaha kopi gerobak dapat dilihat dari semakin banyaknya pelaku usaha yang menjalankan bisnis serupa. Berbagai usaha kopi gerobak bermunculan di lokasi-lokasi strategis seperti jalan utama, area publik, hingga pusat keramaian masyarakat. Kondisi ini menunjukkan bahwa peluang pasar di sektor ini masih terbuka luas dan diminati oleh pelaku usaha, khususnya wirausahawan muda. Namun, di sisi lain, pertumbuhan jumlah usaha yang pesat juga memicu persaingan yang semakin ketat antar pelaku usaha.

Persaingan tersebut tidak hanya terjadi dalam hal harga, tetapi juga mencakup aspek kualitas produk, variasi menu, pelayanan, lokasi usaha, hingga strategi pemasaran yang digunakan. Setiap pelaku usaha dituntut untuk mampu menciptakan keunggulan kompetitif agar dapat menarik dan mempertahankan konsumen. Dalam kondisi persaingan yang semakin kompleks, pelaku usaha yang tidak memiliki strategi yang jelas dan terarah berpotensi mengalami penurunan daya saing, bahkan kesulitan untuk bertahan dalam jangka panjang.

Salah satu usaha yang turut menghadapi kondisi persaingan tersebut adalah Kopi Sejiwa yang berlokasi di Kecamatan Bengkalis. Berdasarkan hasil observasi awal, usaha ini berada di tengah lingkungan persaingan yang cukup padat, di mana terdapat beberapa usaha sejenis yang beroperasi pada lokasi yang berdekatan. Keberadaan pesaing dengan konsep yang hampir serupa menyebabkan konsumen memiliki banyak alternatif pilihan, sehingga tingkat loyalitas pelanggan menjadi lebih rendah dan mudah berpindah ke produk lain.

Selain itu, permasalahan yang dihadapi tidak hanya berasal dari faktor eksternal, tetapi juga dari faktor internal usaha. Beberapa kendala yang dapat diidentifikasi antara lain keterbatasan dalam inovasi produk, belum optimalnya strategi promosi yang dilakukan, serta belum maksimalnya pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Di tengah perkembangan teknologi informasi yang pesat, pemanfaatan media sosial dan platform digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan visibilitas dan daya tarik usaha. Jika tidak dimanfaatkan secara optimal, maka usaha akan tertinggal dibandingkan pesaing yang lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi.

Di sisi lain, usaha kopi gerobak juga memiliki sejumlah potensi yang dapat menjadi keunggulan kompetitif apabila dikelola dengan baik. Fleksibilitas dalam menentukan lokasi usaha memungkinkan pelaku usaha untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pasar dan mendekati konsumen secara langsung. Biaya operasional yang relatif rendah juga menjadi keuntungan tersendiri dibandingkan usaha kafe konvensional. Selain itu, interaksi langsung antara penjual dan pembeli dapat menciptakan kedekatan emosional yang berpotensi meningkatkan loyalitas pelanggan.

Namun demikian, potensi tersebut tidak akan memberikan dampak yang maksimal tanpa adanya strategi yang tepat dalam pengelolaan usaha. Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan analisis yang mampu mengidentifikasi secara menyeluruh kondisi internal dan eksternal usaha, sehingga dapat dirumuskan strategi yang sesuai dengan situasi yang dihadapi. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh suatu usaha.

Melalui analisis SWOT, pelaku usaha dapat mengetahui posisi usahanya dalam persaingan, serta menentukan langkah strategis yang tepat untuk meningkatkan daya saing. Analisis ini juga membantu dalam memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Dengan demikian, strategi yang dihasilkan diharapkan dapat lebih efektif dan sesuai dengan kondisi nyata di lapangan.

Berdasarkan pemaparan latar belakang, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Peningkatan Daya Saing Kopi Sejiwa di Kecamatan Bengkalis Melalui Analisis SWOT”**.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana Strategi Peningkatan Daya Saing Kopi Sejiwa di Kecamatan Bengkalis melalui Analisis SWOT?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang akan dilakukan adalah:

1. Menganalisis faktor internal usaha Kopi Sejiwa yang meliputi kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*).
2. Menganalisis faktor eksternal usaha Kopi Sejiwa yang meliputi peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*).
3. Merumuskan strategi yang tepat dalam meningkatkan daya saing Kopi Sejiwa berdasarkan analisis SWOT.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian ini maka manfaat yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. **Manfaat Penelitian Bagi Peneliti**

Adapun manfaat penelitian ini bagi peneliti yang diharapkan adalah sebagai berikut: Penelitian diharapkan dapat membandingkan teori dan dapat menerapkan teori-teori yang telah ditempuh dan dipelajari selama kuliah.

2. **Manfaat Penelitian Bagi Perusahaan/Instansi**

Adapun manfaat penelitian ini bagi perusahaan yang diharapkan adalah sebagai berikut:

- a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai Analisis SWOT Terhadap UMKM yang akan diambil.
- b. Penelitian diharapkan dapat menganalisa kekuatan daya saing produk sejenis dengan perusahaan lain.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan

Agar penulisan laporan proposal skripsi ini dapat sistematis dan terusan dengan rapi maka diperlukan sistematika penulisan laporan. Berikut ini adalah sistematika penulisan laporan skripsi.

BAB 1 : PENDAHULUAN

Pada bab ini, peneliti 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 berisi uraian teoritis variabel-variabel penelitian meliputi Analisis UMKM yang akan diambil.

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 pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, teknik

pengolahan data, metode analisis data, jenis penelitian dan definisi konsep dan definisi operasional.

BAB 4 : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menerangkan keseluruhan proses penelitian dan pengumpulan data, pengolahannya serta hasil pengolahan data yang nantinya dapat diambil kesimpulan dan saran.

BAB 5 : PENUTUP

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