

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan memiliki peran yang sangat besar didalam perekonomian Indonesia. Menurut data BPS No.38/05/Th.XVII, pada tahun 2014 jumlah wirausaha di Indonesia mencapai 44,2 juta orang sementara jumlah seluruh penduduk Indonesia yang bekerja adalah 118,17 juta orang. Pada tahun 2016, jumlah wirausaha meningkat menjadi 1,65 persen dari total jumlah penduduk. Pada akhir tahun 2017, jumlah wirausaha meningkat menjadi 3,1 persen dari total jumlah penduduk sebanyak 260 juta jiwa. Angka tersebut telah melampaui standar internasional sebanyak 2 persen. Kementerian Koperasi dan UKM yakin akhir 2019 nanti, target 5 persen rasio jumlah pengusaha akan mampu dicapai. Hal ini menunjukkan bahwa populasi wirausahawan di Indonesia sangat besar dan berpengaruh dalam perekonomian Indonesia, termasuk salah satunya adalah bisnis keluarga “Jipang Ketan 57 Parakan”.

Bisnis keluarga “Jipang Ketan 57 Parakan” didirikan pada tahun 1960 oleh kakek penulis bernama Tedjo Suwandi, yang berusia 36 tahun. Beliau memberi nama “Jipang Ketan 57 Parakan” yang berasal dari kata lima dan tujuh, yang bila disatukan menjadi maju. Saat itu, beliau memproduksi sendiri jipang ketan dengan bantuan dua orang pegawai. Jipang ketan berbahan dasar beras ketan dan gula tersebut dijual di rumah Tedjo Suwandi yang berada di jalan Brigjen Katamso 29 Parakan. Sebagai produsen tunggal, “Jipang Ketan 57 Parakan” dikenal sebagai

jajanan khas Kota Parakan. Oleh sebab itu produk jipang ketan juga dijual di beberapa toko oleh-oleh di Kota Parakan. Seiring berjalannya waktu, produk “Jipang Ketan 57 Parakan” ini sudah mulai dijual ke kota lain seperti Jakarta, Surabaya, Semarang, Solo, Malang, Magelang, Muntilan, dan Temanggung. Tidak berhenti sampai di situ saja, jipang ketan buatan Tedjo Suwandi ini juga sudah mencapai negeri tetangga, yakni Singapura. Foto produk “Jipang Ketan 57 Parakan” dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 1.1 Jipang Ketan 57 Parakan



Gambar 1.2 Jipang Emping 57 Parakan

Selain Tedjo Suwandi, tidak ada yang memproduksi jipang ketan di Kota Parakan. Produk sejenis yang dijual dan diproduksi di kota Parakan, yaitu jipang beras yang menggunakan bahan baku beras. Sedangkan “Jipang Ketan 57 Parakan” menggunakan bahan baku berupa beras ketan yang lebih tinggi harganya dibandingkan beras. Oleh karenanya harga jual dari jipang ketan akan lebih tinggi dibandingkan dengan jipang beras. Selain itu, jipang beras yang dijumpai di pasaran biasanya belum memiliki merk dan tidak mencantumkan produsen. Berikut adalah foto dari jipang beras yang dapat dijumpai di pasar dan toko retail di kota Parakan dengan “Jipang Ketan 57 Parakan” yang menunjukkan bahwa dua produk tersebut sangat berbeda.



Gambar 1.3 Jipang Beras dalam Kemasan



Gambar 1.4 Jipang Beras



Gambar 1.5 “Jipang Ketan 57 Parakan”

Berdasarkan perbedaan bahan baku, harga jual, dan jenis produk yang dihasilkan, penulis ingin meneliti mengenai “Jipang Ketan 57 Parakan” yang merupakan produsen tunggal jipang berbahan dasar beras ketan di Kota Parakan.

“Jipang Ketan 57 Parakan” diwariskan kepada anak laki-laki ke-12 Tedjo Suwandi, yang bernama Mulyono Suwandi pada tahun 1977. Mulyono Suwandi sebagai penerus generasi kedua mengelola bisnis “Jipang Ketan 57 Parakan” selama 41 tahun. Selama pengelolaan Mulyono Suwandi, ada beberapa varian baru jipang ketan yang diproduksi untuk meningkatkan minat konsumen, yaitu jipang emping dan jipang ketan wijen. Akan tetapi, konsumen ternyata lebih menyukai jipang ketan dan jipang emping saja. Hingga saat ini, jipang ketan yang diproduksi “Jipang Ketan 57 Parakan” hanya ada 2 varian, yaitu jipang ketan dan jipang emping. Pada akhir tahun 2018, Mulyono Suwandi meninggal dunia dikarenakan sakit. Lalu bisnis “Jipang Ketan 57 Parakan” ini diwariskan kepada kakak perempuan Mulyono Suwandi, yang bernama Lily Mulyani.



Gambar 1.6 Dapur “ Jipang Ketan 57 Parakan”



Gambar 1.7 Penggorengan “ Jipang Ketan 57 Parakan”



Gambar 1.8 Alat Produksi “ Jipang Ketan 57 Parakan”

Ibu Lily Mulyani yang merupakan anak ke-5 dari Tedjo Suwandi ini masih memproduksi jipang ketan dan jipang emping dengan dibantu satu orang pegawai yang menunjukkan adanya penurunan jumlah tenaga kerja. Hal ini dikarenakan sulitnya mencari tenaga kerja yang mampu bekerja setiap hari tanpa hari libur. Sayangnya, Lily Mulyani tidak hanya mengurus bisnis “Jipang Ketan 57 Parakan”. Lily juga memiliki usahalain dalam bidang konveksi, sehingga tidak fokus mengelola bisnis jipang ketan ini. Usia dari Lily yang sudah tidak muda lagi

juga mempengaruhi penurunan produksi dan pemasaran sehingga mempengaruhi pendapatan bisnis “Jipang Ketan 57 Parakan”.

“Jipang Ketan 57 Parakan” dikemas dengan menggunakan plastik bening tebal 0,8 mm dan diséal dengan menggunakan sealer plastik. Untuk produk yang dititipkan ke toko oleh-oleh di kota Parakan, didistribusikan sendiri oleh karyawan “Jipang Ketan 57 Parakan”. Sedangkan jipang yang dikirimkan ke luar kota, didistribusikan dengan menggunakan ekspedisi paket dan travel. Untuk pemasaran produk “Jipang Ketan 57 Parakan” hanya melalui rekomendasi konsumen dari mulut ke mulut.

Produk jipang ketan merupakan produk makanan yang mulai tergeser dengan adanya produk makanan baru akibat tidak adanya inovasi produk sesuai dengan perkembangan jaman. Hal ini ditunjukkan dengan sedikitnya konsumen muda yang mengetahui jipang ketan, dimana sebagian besar konsumennya adalah orang berusia lanjut. Padahal jipang ketan adalah jajanan yang manis, renyah, dan tentu saja lebih menyehatkan karena masih menggunakan bahan yang segar dan tanpa pengawet, sehingga cocok untuk dijadikan cemilan semua kalangan, baik tua, muda, maupun anak-anak. Oleh karenanya, sangat disayangkan apabila jajanan khas Kota Parakan ini hilang ditelan jaman dan tidak dikenal oleh masyarakat muda. Hal ini menjadi dasar bagi penulis untuk melakukan penelitian berjudul “Pengembangan Strategi Alternatif untuk Mengembangkan Usaha “Jipang Ketan 57 Parakan””.

Untuk mengembangkan usaha “Jipang Ketan 57 Parakan” ini, diperlukan perencanaan strategis yang mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), yang lebih dikenal dengan sebutan *SWOT*. *SWOT* yang dimiliki oleh “Jipang Ketan 57 Parakan” adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

SWOT “Jipang Ketan 57 Parakan”

<i>Strenghts</i> (kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
a. produsen tunggal jipang ketan di Parakan	a. kurangnya pemasaran produk yang menyebabkan produk mulai tersingkir dengan produk lain
b. telah memperoleh ijin BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan) berupa PIRT (Produk Industri Rumah Tangga)	b. kurangnya inovasi produk baik dari kemasan, bentuk, dan variasi rasa
c. produk khas dari kota Parakan yang sudah terkenal dan ternama di masyarakat	c. kurangnya sumber daya manusia yang membantu dalam proses produksi sehingga jumlah produksi tidak sesuai dengan jumlah permintaan konsumen
d. menggunakan bahan yang segar dan tanpa pengawet sehingga dapat dikonsumsi oleh siapa saja	

	<p>d. keterbatasan ruang dan peralatan produksi yang masih sangat tradisional dan kotor</p> <p>e. produksi di kota kecil sehingga ongkos kirim ke kota lain mahal</p>
<i>Opportunities (Peluang)</i>	<i>Threats (Ancaman)</i>
<p>a. permintaan konsumen tinggi terhadap produk jipang ketan dan jipang emping</p> <p>b. sedikitnya saingan yang memproduksi produk serupa</p> <p>c. dapat dikembangkan dari segi kemasan, rasa, dan bentuk</p> <p>d. pemasaran dapat ditingkatkan dengan mengikuti berbagai pameran makanan tradisional di kota Parakan dan sekitarnya</p> <p>e. pemasaran dapat dilakukan secara online dengan</p>	<p>a. belum memiliki hak paten sehingga dapat ditiru oleh produsen lain</p> <p>b. bahan baku yang tidak selalu konsisten untuk diolah terutama di musim hujan karena membutuhkan bantuan tenaga matahari untuk mengeringkan ketan yang merupakan bahan baku pembuatan jipang</p> <p>c. kecenderungan masyarakat untuk membeli produk secara</p>

<p>menggunakan situs yang menyediakan subsidi ongkos kirim</p>	<p>online baik melalui media sosial, situs belanja online, dan ojek online</p> <p>d. banyaknya produk makanan lain yang lebih inovatif dan kreatif dalam menjalankan bisnisnya</p>
--	--

Berdasarkan Tabel 1. di atas dapat ditarik kesimpulan mengenai *SWOT* yang dimiliki oleh “Jipang Ketan 57 Parakan” berupa:

1. *Strength* (Kekuatan)

Strength atau kekuatan merupakan faktor-faktor yang menjadi kekuatan bagi pemilik usaha di dalam menentukan bisnis usaha “Jipang Ketan 57 Parakan” yang berupa tempat domisili usaha tidak memiliki pesaing lainnya, memperoleh Perizinan yang berlaku, produk orisinil daerah asal dan sudah banyak peminat, serta menggunakan bahan-bahan yang berkualitas.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Weakness atau kelemahan merupakan faktor-faktor kelemahan yang dialami pemilik usaha “Jipang Ketan 57 Parakan” yang berupa faktor pemasaran, inovasi produk, sumber daya manusia, dan keterbatasan peralatan produksi.

3. *Opportunities* (Peluang)

Opportunities merupakan peluang yang didapatkan dalam menentukan usaha “Jipang Ketan 57 Parakan” yang berupa tingginya minat pasar, tidak banyak pesaing usaha sejenis, produk yang dapat diinovasikan, dan pemasaran yang dapat diperluas.

4. *Threats* (Ancaman)

Threats merupakan segala bentuk ancaman yang terjadi dan akan dihadapi oleh pemilik usaha dalam upaya menentukan bisnis “Jipang Ketan 57 Parakan” yang berupa belum adanya hak paten, keterbatasan bahan baku, perkembangan keinginan konsumen, dan persaingan produk lain yang lebih diminati pasar.

Sehingga berdasarkan kesimpulan pada *SWOT* dari produk “Jipang Ketan 57 Parakan” dapat diketemukan bahwasannya terdapat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman berupa pendapatan “Jipang Ketan 57 Parakan” menurun akibat proses produksi yang menurun sehingga tidak dapat menjual produk dalam jumlah yang banyak, produksi “Jipang Ketan 57” tidak maksimal dikarenakan sulitnya merekrut karyawan yang menyebabkan kurangnya karyawan produksi, keterbatasan ruang dan alat produksi “Jipang Ketan 57 Parakan” yang kurang lengkap dan memadai juga menyebabkan produksi kurang maksimal, produk “Jipang Ketan 57 Parakan” hanya memiliki dua varian yang kurang menarik dikarenakan kurangnya inovasi produk, pemasaran produk “Jipang Ketan 57 Parakan” kurang optimal karena hanya mengandalkan penjualan melalui toko retail saja dan tidak menggunakan system penjualan melalui media online yang saat ini banyak dilakukan oleh produsen makanan baru, dan banyaknya produk

makanan baru yang lebih menarik sehingga produk “Jipang Ketan 57 Parakan” tergeser dengan produk makanan baru. Sehingga ditemukan suatu urgensi untuk menerapkan suatu strategi alternatif dalam mengembangkan bisnis “Jipang Ketan 57 Parakan” yang berkelanjutan dan inovatif untuk keberhasilan usaha kedepannya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, dapat dirumuskan masalah pada penelitian ini berupa:

“Bagaimana strategi alternatif yang tepat dalam mengembangkan usaha ‘Jipang Ketan 57 Parakan’?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijabarkan di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

“Untuk menyusun strategi alternatif yang tepat dalam mengembangkan usaha ‘Jipang Ketan 57 Parakan’.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilaksanakan maka kegunaan penulisan penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai perkembangan usaha ‘Jipang Ketan 57 Parakan’ dan strategi yang diterapkan produsen dalam mengelola usahanya.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan informasi sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam hal pembuatan suatu perencanaan jangka panjang yang menyeluruh dalam rangka pengembangan usaha

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah sebuah informasi dan wawasan kepada pembaca mengenai industri Jipang Ketan dan dapat menjadi referensinya untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

