

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kondisi arus perekonomian yang makin sulit pada masa pdaemi covid-19 Menjadi pemicu keluarnya suatu gagasan masyarakat untuk tetap produktif. Salah satu caranya adalah berwirausaha. Wirausaha definisinya sama dengan kegiatan bisnis maupun bisnis berdikari pada mana segala sumber daya serta upaya dibebankan pada pelaku (disebut sebagai wirausahawan) didalam mengenali produk baru, memilih cara produksi baru, memilih cara produksis baru, serta menyusun alur operasinya, memasarkan serta mengatur permodalannya sendiri. Wirausaha secara umum ketika ini lebih dikenal dengan Istilah Usaha Mikro (Kecil serta Menengah) (UMKM). Dengan banyak sekali macam. seperti, usaha konveksi masker kain, usaha restoran / warung n, Kerajinan Tangan serta sebagainya. Usaha Mikro, Kecil serta Menengah (UMKM) Peran krusial tersebut sudah mendorong banyak wilayah termasuk surabaya buat terus berupaya menyebarkan UMKM.

Berdasarkan banyak sekali asal yang penulis teliti keliru satunya bersumber dari wikipedia,. Usaha mikro mini menengah maupun "UMKM" sama dengan istilah umum pada khazanah perekonomian yang berbasis kepada bisnis perekonomian produktif yang dimiliki perorangan, beserta usaha yang sesuai menggunakan tolak ukur yang ditetapkan sang Unsertag-unsertag No.20 tahun 2008.

Termasuk tolak ukur usaha mikro sama dengan usaha yang memiliki kekayaan higienis mencapai Rp 50.000.000, -nir termasuk bangunan serta tanah

tempat bisnis. Hasil penjualan bisnis mikro setiap tahunnya paling Rp. 300.000.000,-. Usaha kecil adalah suatu bisnis perekonomian produktif yang bergerak sendiri, baik yang dimiliki perorangan maupun kelompok serta bukan sebagai/serta bisnis cabang. Dikuasai serta dimiliki serta menjadi bagian baik eksklusif maupun tidak pribadi berdasarkan bisnis menengah. Yang masuk tolak ukur bisnis mini adalah usaha yang mempunyai kekayaan higienis Rp 50.000.000, -menggunakan maksimal yang dibutuhkan hingga mencapai Rp 500.000.000, -. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp 300.000.000, - sampai paling Rp 2.500.000.000, .

Demikian dengan bisnis menengah adalah usaha pada ekonomi produktif ,serta bukan cabang maupun anak usaha berdasarkan perusahaan pusat serta menjadi bagian secara pribadi maupun tidak eksklusif terhadap bisnis mini maupun Usaha menengah, kerap kali dinominasikan menjadi bisnis besar dengan tolak ukur kekayaan nett yang dimiliki pemilik bisnis mencapai lebih dari Rp500.000.000, -sampai Rp10.000.000.000, -serta belum termasuk bangunan serta tanah tanpa usaha. Hasil Penjualan setiap tahunannya mencapai Rp2,5 Miliar sampai menggunakan Rp50 Miliar.

Meski kecil berdasarkan segi pekerja, aset serta omset, tetapi lantaran jumlah penduduk yang , peran UMKM didalam mendukung perekonomian sangat penting. Apalagi waktu terjadi pandemi misalnya sekarang. Setidaknya terdapat tiga (tiga) motivasi di negara berkembang untuk mempertimbangkan pentingnya “UMKM”, berupa : (1) kinerja UMKM cenderung lebih baik didalam membuat tenaga kerja yang produktif; (2) menjadi bagian suatu dinamika tersebut, umumnya bisnis mini serta menengah umumnya Berinvestasi serta perubahan teknologi buat menaikkan produktivitas; (3) Sebab secara generik diyakini

bahwasanya UMKM lebih unggul daripada perusahaan akbar didalam hal fleksibilitas.

Penelitian ini dilakukan pada daerah Gembong, yang termasuk kedalam daerah Kelurahan Kapasan, serta Kecamatan Simokerto, Kota Surabaya. Dari hasil observasi serta wawancara yang penulis lakukan di daerah Gembong yang lebih banyak didominasi dihuni pekerja berdasarkan luar daerah itu sendiri (penghuni sementara). lantaran itu penduduk asli wilayah tersebut banyak yang menjadi pelaku bisnis, Salah satunya pelaku usaha Warung Angkringan Sembhurat.

Berdasarkan wikipedia itu sendiri, “Angkringan (berasal dari bahasa Jawa angkring(ꦲꦏꦫꦶꦁ) yang sama dengan alat serta loka jualan nan keliling yang pikulannya berbentuk melengkung ke atas) ialah sebuah gerobak dorong buat menjual banyak sekali macam nan serta minuman pada pinggiran jalan di Jawa Tengah, Yogyakarta, serta Jawa Timur.”

Pelaku usaha Warung Angkringan Sembhurat ini dilatar belakanginya oleh adanya dorongan ekonomi serta peluang. Sebab lokasi Warung Angkringan Sembhurat di kelilingi oleh rumah-rumah kos serta dijadikan jalan akses utama para penghuni yang umumnya pekerja untuk berangkat maupun pulang kerja. Berbagai macam varian nan serta minuman yang disajikan oleh Warung Angkringan Sembhurat yang sesuai dengan tema dari angkringan itu sendiri. Adapun varian – varian yang ada di warung angkringan sembhurat tersebut adalah sebagai berikut:

Varian nasi:

1. Nasi kucing
2. Sate telur puyuh
3. Sate kepala ayam
4. Sate sayap ayam
5. Sate ceker ayam
6. Sate usus
7. Sate cecek
8. Mastel (roni sosis telur)

Varian minuman:

1. Wedhang uwuh
2. Wedhang jahe
3. Kopi jos (kopi arang)
4. Sinom
5. Alang – alang
6. Beras kencur
7. Teh

Berbagai nasi serta minuman yang dijual dengan harga yang cukup terjangkau oleh kalangan masyarakat. Sampai nasi serta minuman ini pun sangat ramah dikantong masyarakat sekitar.

Pada saat pandemi, bahan Baku sama dengan hal yang mendasar serta patut lebih dihargai dibandingkan pada masa pra pandemi. Bahan mentah adalah bahan yang digunakan untuk membuat produk, serta bahan ini dianggap sebagai satu kesatuan didalam produk jadi (bagian terbesar dari bentuk komoditas). Sebab bahan baku Warung Angkringan Sembhurat patut selalu

segar (untuk varian nan), ini menjadi daya saing tersendiri bagi pedagang sekitarnya.

TABEL 1.1
Data Rincian Pedagang Sekitar

No	Nama	Usaha
1	Bapak Huri	Warung kopi
2	Bapak Mul	Warung kopi
3	Bapak Sugeng	Sosis, otak-otak dan telur puyuh
4	Bapak Rudi	Warung kopi
5	Bapak Robby	Warung minuman dan makanan ringan siap saji
6	Ibu yuyun	Warung minuman dan makanan ringan siap saji

Sumber : Data wawancara kepada Ketua RT Setempat.

Warung Angkringan Sembhurat sendiri ini juga termasuk ke didalam UKM/KSM yang terdaftar ke didalam disperindag dengan berintegritas ke didalam nama UKM SEMAR (Serba Marem). UKM Semar ini telah terdaftar beserta UKM/KSM lainnya di area Kecamatan Simokerto serta juga sudah terdeteksi melalui google map dengan keywords "UKM SEMAR (Serba Marem) Gembong. UKM Semar itu sendiri sama dengan sala satu UKM/KSM unggulan yang ada di wilayah gembong. Disebabkan sudah pernah mengikuti lomba SSC (Surabaya Smar City) serta dianjurkan oleh para panitia SSC itu sendiri untuk segera mengurus logo halal disebabkan produk angkringan sembhurat yang dibawakan oleh UKM Semar layak untuk diperjual belikan secara global. Untuk pengurusan logo halal itupun sudah dipermudah disebabkan UKM/KSM Semar sudah mempunyai SIUP yang menjadi salah satu syarat UKM yang terdaftar di disperindag serta juga syarat untuk kepengurusan logo halal itu sendiri.

Beberapa UKM/KSM juga melayani beberapa posyandu yang terintegrasi dengan program pemkot surabaya, yaitu pengadaan nan bergizi untuk penduduk lansia sekitar. Untuk pengadaan nan bergizi untuk para lansia ini dilakukan didalam beberapa hari didalam seminggu. Menu yang diberikan pun beragam setiap minggunya. Sesuai dengan usia para lansia, sampai menu itu mudah dikonsumsi oleh peserta lansia tanpa mengurangi kandungan gizi serta vitamin yang ada didalam nan tersebut. Untuk data para UKM/KSM tersebut juga telah peneliti dapatkan melalui wawancara dengan beberapa pengurus PKK kelurahan kapasan. Setelah diolah sedemikian rupa, serta diatur didalam tabel yang membuat daftar tersebut menjadi ringkas serta rapi. sampai didapatkan rincian data sebagai berikut :

TABEL 1.2

Data Rincian UKM/KSM Posyandu

NO	UKM/KSM	POSYANDU
1	KSM Sri Rejeki	Kartini
		Melati
2	KSM Lukita Sari	Cempaka
3	KSM Semangka	Mega
		Garuda
4	KSM Anggur	Mandiri
		Barokah
		Seroja
5	KSM Bougenville	Anugrah
		Bina H
		Dahlia
6	KSM Semar (Serba Marem)	Tegar
		Sejahtera
		Sehat
7	KSM Segar Bugar	Bugar

Sumber : Data Wawancara Dengan Pengurus PKK Kelurahan Kapasan.

Untuk yang murni UKM saja tanpa ada ikut ke didalam program pemerintah juga ada beberapa di area sekitar. hal tersebut menjadi pembeda untuk UKM yang sudah terdaftar dengan yang belum terdaftar pada wilayah yang dijadikan penelitian oleh penulis. Meskipun lokasi tidak terlalu berdekatan serta bermacam-macam varian tipe yang diperdagangkan. Hanya saja persaingan di satu wilayah tersebut tetap terasa sedemikian rupa. Disebabkan barang yang diperjualbelikan ada beberapa yang sama serta mencoba mengambil konsumen di satu wilayah yang sama juga.

TABEL 1.3
Data UKM Sekitar

NO	UKM	Varian
1	UKM Mandiri	Makanan
2	UKM Brokrat Sanjaya	Brownies dan kue basah
3	UKM Budhe Herba	Minuman
4	UKM Camelia Handycraft	Aksesoris
5	UKM Semar (Serba Marem)	Makanan dan minuman
6	UKM Pawon Omah	Sambel pecel dan susu jahe
7	UKM Anyelir	Makanan

Sumber : Data Wawancara dengan Pengurus PKK Kelurahan Kapasan.

Adanya hal tadi, hal yang primer yang dilakukan usahawan Angkringan Semburat pada mempertahankan hidup dari bisnis usahanya adalah mengatasi tantangan suatu persaingan, yang khususnya di wilayah Gembong, kelurahan Kapasan, kecamatan Simokerto, kota Surabaya. Persaingan yang semakin ketat serta tajam khususnya menggunakan adanya pdanemi ini mengdampakkan bisnis ini membutuhkan antisipasi yang sempurna serta akurat. Sampai bisnis ini bisa memasarkan produknya ke para konsumen sinkron regulasi yang berlaku dari pemerintah.

Usaha ini wajib menjalankan seluruh Operasinya secara efektif serta efisien namun jua cermat sinkron regulasi,. dibutuhkan adanya suatu taktik bersaing, tidak terkecuali di bisertag pemasaran. Tujuannya adalah agar suatu bisnis bisa menaikkan penjualan serta pengembangan usaha tercapai secara best tanpa mengindahkan regulasi terkait pdanemi Covid-19 itu sendiri.

Atas kondisi tersebut, pelaku usaha dituntut patut sanggup memanfaatkan kondisi lingkungan serta teknologi tersebut didalam perkembangan usahanya. Salah satu bentuk buat mempermudah pada memanfaatkan syarat tadi ialah dengan melakukan maupun menggunakan penerapan suatu analisis lingkungan maupun disebut jua dengan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode buat mengevaluasi suatu bisnis buat mencari Strategy bisnis apa yang sempurna akan dilakukan buat mendominasi persaingan. Analisis SWOT nantinya akan membuat adanya beberapa alternatif taktik buat pengambilan keputusan.

Dari latar Belakang masalah di atas, penulis melakukan riset dengan judul **“Strategy Pemasaran Serta Meningkatkan Daya Saing UMKM Angkringan Sembhurat di Daerah Gembong Kelurahan Kapasan Kota Surabaya”**.

1.2 Rumusan Masalah

Dari yang telah dijelaskan pada latar belakang Masalah, rumusan masalah didalam penelitian ini ialah **“Bagaimanakah Strategy Meningkatkan Daya Saing UMKM Angkringan Sembhurat di Daerah Gembong Kelurahan Kapasan Kota Surabaya? “**

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari rumusan masalah di atas penulis dapat menyimpulkan tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Strategy meningkatkan daya saing UMKM Angkringan Sembhurat di daerah kelurahan kapasan kota Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi peneliti, penelitian ini hendaknya menjadi semacam informasi pengetahuan serta pengalaman bagi peneliti, serta dapat mengaplikasikan maupun mengaplikasikan ilmu yang diperoleh didalam perkuliahan.
2. Bagi para pelaku usaha, manfaat penelitian ini dapat dijadikan acuan serta patokan didalam mengembangkan usahanya untuk meningkatkan daya saing agar dapat bertahan serta berinovasi di masa depan.
3. Bagi peneliti lain, penelitian ini akan menjadi pengetahuan serta bahan referensi baru, yang akan sangat bermanfaat di masa depan,

serta juga bagi peneliti lain yang ingin mengkaji lebih jauh prospek pengembangan usaha kecil serta menengah untuk meningkatkan nilai ekonominya. Akan membantu.