

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Krisis moneter yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997 merupakan momen yang menakutkan bagi perekonomian Indonesia. Krisis pada saat itu telah mengganggu seluruh sendi perekonomian Indonesia. Usaha besar satu persatu bangkrut akibat bahan baku impor meningkat, biaya cicilan utang meningkat sebagai akibat dari nilai tukar rupiah terhadap dolar yang menurun dan berfluktuasi. Sektor perbankan yang ikut terpuruk juga turut memperparah sektor industri dari sisi permodalan. Banyak perusahaan yang tidak mampu lagi meneruskan usaha karena tingkat bunga yang tinggi. Namun ternyata hal ini tidak berpengaruh besar terhadap UMKM pada saat itu yang tetap bertahan walaupun dalam kondisi krisis tersebut.

Menurut Hendrayani (2012), ada beberapa alasan mengapa UMKM dapat bertahan di tengah krisis 1997 lalu. Pertama, sebagian besar UMKM memproduksi barang konsumsi dan jasa-jasa dengan elastitas permintaan terhadap pendapatan yang rendah maka tingkat pendapatan rata-rata masyarakat tidak banyak berpengaruh terhadap permintaan barang yang dihasilkan. Sebaliknya kenaikan tingkat pendapatan juga tidak berpengaruh pada permintaan. Kedua, sebagian besar UMKM tidak mendapat modal dari bank. Implikasinya keterpurukan sektor perbankan dan naiknya suku bunga, tidak banyak

mempengaruhi sektor ini. Berbeda dengan sektor usaha berskala besar yang dominan modalnya bersandar pada bank yang ketika mengalami keterpurukan akibat dari krisis maka usaha itupun akan terganggu kegiatannya.

Hal yang sama juga bisa dilihat saat krisis global yang terjadi beberapa waktu lalu, UMKM hadir sebagai suatu solusi dari sistem perekonomian yang sehat. UMKM merupakan salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis global yang melanda dunia. Berdasarkan kondisi konkret ini, jelas bahwa UMKM dapat diperhitungkan dalam meningkatkan dan menstabilkan pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan data yang dirilis oleh Biro Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2000, tiga tahun pasca krisis (1997), sektor UMKM mampu memberikan kontribusi yang cukup baik bagi perekonomian Indonesia, yaitu dalam total pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional tahun 2000 sebesar 4,9 persen, sebanyak 2,8 persen berasal dari pertumbuhan sektor UMKM (Primiana *dalam* Mutia, 2011).

Dewasa ini UMKM juga telah memberikan kontribusi yang besar bagi kesejahteraan rakyat Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2010, UMKM mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 85,4 juta pekerja atau sekitar 96,18 persen dari jumlah tenaga kerja di Indonesia. Bahkan, nilai kontribusi UMKM pertumbuhan PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia telah mencapai Rp 1,778 triliun atau 53 persen dari total PDB Indonesia. Kontribusi sektor UMKM yang cukup besar dalam menyongsong pertumbuhan ekonomi nasional tersebut membuat sektor UMKM memiliki peran yang strategis dalam pembangunan perekonomian bangsa.

Pengembangan UMKM dapat dijadikan sebagai suatu stimulus pertumbuhan ekonomi maupun wadah penciptaan sebagian besar lapangan kerja. Dalam hal ini, peran pemerintah sangat penting untuk bisa lebih aktif ikut serta mengembangkan UMKM agar UMKM di Indonesia lebih maju. Sebagai salah satu contoh peran pemerintah ialah adanya KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang memberikan bantuan modal untuk mengembangkan dan mempertahankan kestabilan UMKM. Melalui UMKM, pemerintah juga bisa menjadikan ruang untuk memperkenalkan atau mempromosikan berbagai produk lokal sebagai bentuk upaya dalam mempertahankan dan melestarikan budaya. Di Lampung sendiri terdapat beberapa UMKM yang memproduksi kerajinan khas Lampung, salah satu contohnya kerajinan sulam usus.

Kerajinan sulam usus Lampung merupakan produk yang potensial, memiliki daya saing serta prospek untuk bisa dikembangkan. Sebagaimana data yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UKM pada bulan September 2005 tentang produk-produk UMKM potensial yang telah diidentifikasi untuk pendaftaran merek, kerajinan sulam usus termasuk dalam delapan produk potensial Lampung yang mendapatkan fasilitas sertifikasi produk dari Kementerian Koperasi dan UMKM (Kementerian Koperasi dan UMKM *dalam* Wulandari, 2009). Dengan melihat potensi kerajinan sulam usus tersebut, kini di Lampung telah terdapat banyak sekali pengrajin atau *designer* kerajinan sulam usus. Namun pada penelitian ini, peneliti memilih pengrajin atau *designer* sulam usus ternama yaitu Aan Ibrahim sebagai objek penelitian karena Aan Ibrahim merupakan salah satu pengrajin atau *designer* yang memiliki peran penting dalam kemajuan dan pengembangan kerajinan sulam usus di Propinsi Lampung.

Aan Ibrahim merupakan salah satu pelopor dalam perkembangan kerajinan sulam usus karena melalui rancangannya, kerajinan sulam usus menjadi karya seni yang bernilai serta memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Kerajinan sulam usus yang semula hanya terpaku pada pakaian adat (bebe) atau perangkat pernikahan pada pakaian wanita tradisional khas Lampung, kini menjadi berbagai macam produk berupa pernak-pernik rumah tangga, pakaian sehari-hari, pakaian pesta, hingga pakaian untuk mempelai laki-laki dan wanita dalam acara pernikahan. Aan Ibrahim tidak hanya dikenal di Provinsi Lampung saja tetapi juga di Nasional maupun Internasional. Hal ini dikarenakan beliau menciptakan kreativitas yang tinggi, kualitas produk yang bagus serta kerapihan dalam proses pembuatannya. Beliau tidak jarang mengikuti atau diundang pada acara-acara *fashion show* yang dilaksanakan diberbagai macam negara. Kesempatan ini dijadikannya sebagai wadah untuk memamerkan atau mempromosikan hasil karyanya seperti di Malaysia, Singapura, Hongkong, Thailand dan lain-lain.

Bahkan Aan Ibrahim sempat mendapatkan penghargaan dari Presiden Republik Indonesia Bapak Susilo Bambang Yudoyono berupa penghargaan Upakarti di bidang industry. Ini merupakan wujud prestasi yang cukup membanggakan bagi seorang pengrajin atau *designer* sulam usus. Prestasinya pun ternyata berbanding lurus dengan pendapatannya yang tidak kurang dari lima puluh juta rupiah per bulan. Tentunya hal ini menjadikan salah satu bukti bahwa produk yang dihasilkannya adalah produk yang memang memiliki kualitas dan nilai estetika yang tinggi sehingga dapat diterima oleh masyarakat umum dibandingkan dengan para pengrajin sulam usus lainnya di Provinsi Lampung (Hasil wawancara dengan

Aan Ibrahim, tanggal 5 Februari 2013, Pukul 15.15-17.24 WIB di galeri Aan Ibrahim).

Namun, Aan Ibrahim selaku produsen sekaligus pemasar tidak bisa lepas dari kondisi lingkungan eksternal yang tentu bisa mempengaruhi kelangsungan usahanya baik dari pesaing yang sudah ada ataupun pesaing potensial. Kekuatan *bargaining* dari pembeli dan juga produk kebijakan mikro dan makro yang dibuat pemerintah terhadap pelaku industri yang semuanya dapat mempengaruhi secara langsung atau tak langsung terhadap perkembangan usahanya. Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti ingin melakukan penelitian pada UMKM Penghasil Kerajinan Sulam usus Aan Ibrahim dengan judul Penelitian **“Analisis Formulasi Penentuan Prioritas Strategi Pemasaran UMKM dengan Menggunakan Pendekatan Analisis SWOT dan AHP (*Analitycal Hierarchy Process*)” (Studi Kasus pada UMKM Penghasil Kerajinan Sulam Usus Aan Ibrahim di Bandar Lampung).**

1.2. Rumusan Masalah

Melihat dari pangsa pasar serta produktivitas usaha kerajinan sulam usus pada Galeri Aan Ibrahim semakin terancam oleh para pesaing yang mulai mempelajari, memahami produk-produknya, perusahaan “Aan Ibrahim” seharusnya menciptakan strategi pemasaran yang tepat untuk bisa mencapai tujuan perusahaan dengan cara menjawab kebutuhan konsumen dan keinginan konsumen. Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka permasalahan penelitian ini akan dirumuskan sebagai berikut:

1. Alternatif strategi pemasaran apa saja yang dapat diterapkan dalam menjalankan usaha kerajinan Sulam Usus Aan Ibrahim?
2. Strategi pemasaran apa yang harus diprioritaskan dalam menjalankan usaha kerajinan Sulam Usus Aan Ibrahim?

1.3. Tujuan penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini antara lain:

1. Mengidentifikasi alternatif-alternatif strategi pemasaran apa saja yang dapat diterapkan dalam menjalankan usaha kerajinan Sulam Usus Aan Ibrahim.
2. Menyusun dan merekomendasikan strategi pemasaran yang diprioritaskan dalam menjalankan usaha kerajinan Sulam Usus Aan Ibrahim.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil yang diperoleh melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Teoretis

Hasil penelitian diharapkan dapat berguna untuk menambah wawasan dan pemahaman serta menjadi aplikasi ilmu pengetahuan yang telah didapatkan selama perkuliahan.

2. Aspek Praktis

Bahan pertimbangan bagi UMKM Sulam Usus Aan Ibrahim untuk mengambil langkah efektif dalam menetapkan strategi pemasaran perusahaan agar tercapainya sasaran dan tujuan yang diharapkan.