

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era digitalisasi industri 4.0, penting bagi UMK (Usaha Mikro Kecil) untuk memperkuat daya saing tidak hanya di tingkat lokal, tetapi juga dalam skala global (Hidayat & Andarini, 2020). Menurut laporan yang dikeluarkan oleh Kementerian Keuangan pada tahun 2020, Indonesia memiliki paling tidak 64 juta pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Pertumbuhan yang pesat dari UMK di Indonesia telah menyerap sekitar 117 juta pekerja, atau sekitar 97% dari total jumlah pekerja di Indonesia bekerja di sektor ini. Dalam laporan data DISKOPERINDAG Provinsi Jawa Timur tahun 2022, disebutkan bahwa terdapat 223.815 pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kabupaten Gresik (Ilham et al., 2023).

Usaha mikro kecil memegang peran signifikan dalam ekonomi suatu negara atau daerah. Hal ini telah menjadi faktor pendorong bagi banyak negara dan wilayah, termasuk Indonesia, untuk berusaha keras agar UMK dapat bersaing dan berkembang secara efektif. Syarat pendirian perusahaan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro (UMK) dapat ditemukan dalam PP No. 7/2021 tentang Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta PP No. 8/2021 mengenai Modal, Pendirian, dan Pembubaran Perusahaan UMK. Setelah diresmikannya UU Cipta Kerja, PP No. 7/2021 dan PP No. 8/2021 memungkinkan pendirian perusahaan dengan kriteria Usaha Mikro, yang memiliki modal hingga satu miliar rupiah, serta Usaha Kecil, yang memiliki modal antara satu miliar hingga lima miliar rupiah, dapat dilakukan oleh satu individu.

Peran Usaha Mikro Kecil (UMK) sangat penting dalam penciptaan lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan bersama, dan pengurangan kesenjangan pendapatan. Dukungan finansial dari berbagai pihak memungkinkan UMK untuk tumbuh, menciptakan lebih banyak peluang kerja, dan secara signifikan meningkatkan tingkat kesejahteraan sosial. Oleh karena itu, penting bagi berbagai pihak untuk memberikan dukungan finansial yang tepat guna kepada UMK, karena hal ini akan mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berdampak luas bagi masyarakat yang sangat dibutuhkan untuk memastikan kelancaran kegiatan usaha (Ilham et al., 2023). Dalam kerangka UMK, usaha yang terkait dengan rebana memiliki tanggung jawab istimewa dalam melestarikan warisan budaya tradisional Indonesia terutama di kota Gresik sambil berusaha bersaing di pasar global yang semakin kompetitif.

Rebana, atau sering disebut sebagai "Terbang" dalam bahasa Jawa, adalah alat musik tradisional yang digunakan untuk mengiringi sholawat dan musik-musik agama Islam. (Maulidah & Angge, 2022). Rebana "Surya Agung Percussion" merupakan usaha turun-temurun pada tahun 2000, saat ini dikelola oleh bapak Yudi dan istrinya. Rebana di Desa Bungah memiliki peran yang sangat signifikan dalam kehidupan masyarakatnya, menjadi sebuah simbol keagamaan, pertunjukan seni, dan perayaan budaya. Pada umumnya, konsumen menggunakan rebana ini untuk upacara keagamaan, pertunjukan seni tradisional, dan merayakan berbagai acara budaya. Dalam konteks ini, Surya Agung Percussion, produsen rebana lokal, memegang peranan penting dalam menyediakan kebutuhan masyarakat Desa Bungah akan alat musik tradisional ini.

Surya Agung Percussion memiliki keunggulan utama yang terletak pada bahan baku yang digunakan. Kayu rebana yang digunakan oleh produsen ini berasal dari Jepara, sementara pesaing menggunakan kayu dari sekitar Jawa Timur diantaranya Bapak H. Nukhan, namun rebana Bapak H. Nukhan menyediakan stok kayu bagi pengrajin lainnya. Pilihan bahan baku yang lebih berkualitas memberikan rebana buatan Surya Agung Percussion kelebihan dalam daya tahan jangka panjang. Rebana ini tidak hanya lebih awet, tetapi juga menghasilkan suara yang sangat berkualitas saat dipukul.

Surya Agung Percussion dari segi bahan baku juga membanggakan keterlibatan masyarakat setempat dalam proses produksinya. Surya Agung Percussion memiliki 15 karyawan, setiap individu memiliki peran dan tanggung jawab masing-masing dalam tahapan pembuatan rebana. Proses produksi ini melibatkan beberapa bagian, termasuk pengecetan, pembubutan, pembentukan rebana, penyediaan bahan baku, hingga pengolahan kulit rebana. Produksi rebana memerlukan keterlibatan komunitas lokal yang menjadi sebuah kegiatan kolaboratif yang memperkuat ikatan sosial dan ekonomi di Desa Bungah.

Surya Agung Percussion menghasilkan produksi mencapai sekitar 40 rebana per hari. Angka ini mencerminkan tingkat produktivitas yang tinggi, menunjukkan efisiensi dalam manajemen produksi perusahaan tersebut. Dengan kapasitas produksi yang besar, Surya Agung Percussion mampu memenuhi kebutuhan pasar lokal dan regional akan rebana dengan kualitas tinggi.

Surya Agung Percussion memiliki pasar yang kompetitif dengan mempertahankan keunggulannya dengan fokus pada kualitas produk, inovasi, dan memahami kebutuhan pasar. Keberhasilan bisnis rebana bukan hanya menciptakan

rebana sebagai alat musik tradisional, tetapi juga memberikan kontribusi pada ekonomi lokal dan melestarikan budaya Desa Bungah melalui seni dan kreativitas musik tradisional.

Surya Agung Percussion memahami pentingnya mempertahankan keunggulan agar dapat bersaing secara efektif. Perusahaan ini terus fokus pada tiga elemen kunci: kualitas produk, inovasi, dan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pasar. Surya Agung Percussion harus mencapai tujuan yang perlu melakukan analisis SWOT secara rutin.

Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) merupakan suatu teknik analisis yang digunakan untuk mengenali faktor-faktor internal dan eksternal yang memiliki peran dalam menentukan kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi, sementara juga mengidentifikasi peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal (Haninda et al., 2022). Surya Agung Percussion perlu menggali kekuatan internalnya (reputasi yang kuat dalam memproduksi rebana berkualitas tinggi dan keterlibatan masyarakat lokal dalam proses produksi). Keunggulan ini dapat dijadikan landasan untuk menghadapi persaingan. Selain itu, perusahaan juga harus teliti mengidentifikasi kelemahan-kelemahan (kendala dalam rantai pasok bahan baku atau proses produksi. Dengan mengetahui kelemahan, Surya Agung Percussion dapat mengambil langkah-langkah perbaikan dan meningkatkan efisiensi operasional.)

Bisnis “Surya Agung Percussion” pada sisi peluang perlu memahami tren pasar dan perkembangan teknologi. Peluang bisnis adalah suatu proses yang melibatkan individu atau kelompok dalam upaya menggunakan usaha dan alat tertentu guna menciptakan nilai pertumbuhan untuk memenuhi suatu kebutuhan,

tanpa harus mempertimbangkan sumber daya yang digunakan secara spesifik (Zaman et al., 2021). Melihat potensi pasar ekspor untuk rebana berkualitas tinggi atau mengeksplorasi inovasi dalam desain atau material. Surya Agung Percussion memanfaatkan peluang yang dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan. Namun, Surya Agung Percussion tidak ketinggalan dengan memahami ancaman-ancaman (perubahan regulasi industri atau persaingan yang semakin ketat). Dengan mengetahui ancaman ini, Surya Agung Percussion dapat merancang strategi mitigasi risiko dan mengantisipasi perubahan pasar.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Peningkatan Daya Saing Rebana “Surya Agung Percussion”: Analisis Swot”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan oleh peneliti, berikut merupakan rumusan masalah dari penelitian ini:

1. Bagaimana analisis SWOT usaha Surya Agung Percussion?
2. Bagaimana strategi bisnis pengrajin rebana Surya Agung Percussion dalam menghadapi persaingan?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui analisis SWOT usaha Surya Agung Percussion.
2. Untuk mengetahui strategi bisnis pengrajin rebana Surya Agung Percussion dalam menghadapi persaingan.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat ilmiah, hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk masyarakat melalui analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing pengrajin rebana “Surya Agung Percussion” di Kota Gresik.
2. Manfaat praktis, hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat untuk masyarakat mengenai analisis SWOT Surya Agung Percussion sebagai contoh di lingkungan mahasiswa terutama bagi penulis lainnya yang akan melanjutkan penelitian.

1.5 Kesenjangan Fenomena

Fenomena menarik terkait kesenjangan penelitian pada analisis SWOT pada rebana menunjukkan potensi besar untuk mengeksplorasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi daya saing alat musik ini. Meskipun penelitian sebelumnya fokus pada aspek-aspek seperti metode Analisis Penggunaan Alat Musik Rebana sebagai Media Pembelajaran Seni Musik Anak Usia Dini, (Susanti & Pamungkas, 2023), Kualitas Produk dan Harga Dalam Meningkatkan Minat Pembelian Konsumen Pada Rebana NS Di Kabupaten Gresik (Al’asqolaini & Musthofa, 2020), dan Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Rebana Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 di Kabupaten Jepara (Riduwan, 2022), analisis SWOT menjadi ruang penelitian yang belum tersentuh secara mendalam. Kesenjangan ini membuka peluang penting untuk memahami potensi, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat memengaruhi posisi rebana dalam pasar musik, memberikan dasar strategis untuk meningkatkan daya saingnya.