

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung

Andi Desy Musdiana¹, Variza Aditiya², Dwi Hartutik³, Suherman⁴

^{1,2,3,4} Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lancang Kuning, Dumai, Indonesia 506030

andiidesymusdiana@gmail.com¹, variza.aditiaya@gmail.com², dwiek26@gmail.com³, suherman.mkkp@gmail.com⁴

KEYWORDS

Bolu Kemojo
Usaha Bunda Pelintung
Development Strategy
SWOT
Market Development Equity

ABSTRACT

Bolu Kemojo is one of the traditional foods typical of Riau Province that still survives amidst changes in the tastes of modern society. This study aims to analyze the business development strategy of Bolu Kemojo carried out by Usaha Bunda Pelintung located in Dumai City. This study uses a qualitative descriptive method with a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis approach to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by this business. The results of this study indicate that market development strategies and product innovation are the right steps to increase business competitiveness amidst increasingly tight competition.

Kata Kunci

Bolu Kemojo
Usaha Bunda Pelintung
Strategi Pengembangan
SWOT
Pengembangan Pasar

ABSTRAK

Bolu Kemojo merupakan salah satu makanan tradisional khas Provinsi Riau yang masih bertahan di tengah perubahan selera masyarakat modern. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Bolu Kemojo yang dilakukan oleh Usaha Bunda Pelintung, yang berlokasi di Kota Dumai. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi usaha ini. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan pasar dan inovasi produk merupakan langkah tepat untuk meningkatkan daya saing usaha di tengah kompetisi yang semakin ketat.

1. Pendahuluan

Bolu Kemojo adalah salah satu makanan tradisional khas Riau yang masih bertahan hingga saat ini. Sebagai bagian dari warisan budaya Melayu, kue ini memiliki cita rasa manis dengan tekstur lembut yang sering disajikan dalam berbagai acara adat dan perayaan. Selain menjadi simbol kultural, Bolu Kemojo juga menjadi komoditas ekonomi yang berpotensi dikembangkan lebih lanjut. Menurut Rasyid (2015), makanan tradisional seperti Bolu Kemojo merupakan bagian dari warisan budaya yang harus dilestarikan. Ia menyatakan bahwa makanan ini mencerminkan identitas masyarakat Melayu Riau dan sering dijadikan sebagai simbol dalam acara-acara adat. Di sisi lain, Hamzah (2018) menyoroti pentingnya pengembangan produk-produk lokal seperti Bolu Kemojo melalui inovasi, agar dapat menarik minat konsumen modern tanpa menghilangkan esensi budaya dari produk tersebut.

Salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang ini adalah Usaha Bunda Pelintung, yang terletak di Jalan A. Rasyid RT 05 Kelurahan Pelintung Kecamatan Medang Kampai Kota Dumai, Riau. Usaha ini sejak 2010 memproduksi Bolu Kemojo dengan kualitas yang diakui masyarakat lokal, namun menghadapi tantangan untuk berkembang di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Kota Dumai, sebagai salah satu pusat ekonomi di Provinsi Riau, memberikan peluang besar bagi UKM seperti Usaha Bunda Pelintung untuk berkembang. Letak geografisnya yang strategis

sebagai kota pelabuhan memudahkan akses pasar lokal maupun regional. Namun, seperti halnya usaha kecil dan menengah lainnya, Usaha Bunda Pelintung harus mampu mengantisipasi perubahan dinamika pasar dan melakukan inovasi agar tetap relevan di tengah persaingan yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan yang tepat untuk mempertahankan keberlanjutan usaha dan memperluas pangsa pasarnya.

Pearce dan Robinson (2008) mendefinisikan manajemen strategi sebagai rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rancangan rencana untuk mencapai tujuan suatu perusahaan. Selain itu, David (2009) mendefinisikan manajemen strategi sebagai suatu seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional agar sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya.

Suryana (2013) menjelaskan bahwa strategi pengembangan usaha, terutama bagi UKM, mencakup inovasi produk, pengembangan pasar, dan efisiensi operasional. Untuk UKM yang bergerak di bidang kuliner, kemampuan untuk beradaptasi dengan tren pasar dan menciptakan nilai tambah bagi produk merupakan kunci keberhasilan dalam mempertahankan keberlanjutan usaha.

Strategi pengembangan usaha merupakan langkah penting untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Bunda Pelintung. Dalam konteks UKM, strategi ini

mencakup inovasi produk, peningkatan kualitas pelayanan, dan pengembangan pasar. Selain itu, pemanfaatan teknologi informasi dan digitalisasi menjadi aspek yang tidak bisa diabaikan dalam era modern ini. Usaha Bunda Pelintung dapat memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pemasaran, tidak hanya di Dumai tetapi juga ke wilayah lain di Indonesia.

Berdasarkan keadaan tersebut hal ini mendorong peneliti untuk melakukan analisis lingkungan. Analisis lingkungan ini digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki dan dapat memaksimalkan peluang dan mewaspadaikan ancaman. Analisis lingkungan yang dapat digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis SWOT merupakan sebuah alat pencocokan yang dapat membantu para usahawan mengembangkan 4 jenis strategi; strategi SO (kekuatan-peluang), strategi WO (kelemahan-peluang), strategi ST (kekuatan-ancaman), dan strategi WT (kelemahan-ancaman) (David, 2009). Melalui analisis SWOT, diharapkan Usaha Bunda Pelintung dapat mengoptimalkan potensi yang dimilikinya sekaligus mengatasi tantangan yang ada di pasar, terutama dalam menghadapi persaingan dengan produk-produk kuliner modern yang semakin marak.

Beberapa penelitian yang kaitannya dengan strategi pengembangan bisnis diantaranya adalah Suhartini dkk. (2012) dan Ruslim dkk. (2015). Menurut Suhartini dkk. (2012), strategi pengembangan bisnis yang sesuai untuk industri jamu adalah menggunakan strategi stabilitas melalui strategi hati-hati. Alternatif strategi yang dapat dipergunakan adalah dengan menjaga citra perusahaan, menjaga dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan diversifikasi produk supaya dapat meningkatkan jumlah dan jenis produk, memperluas daerah pemasaran baru, memaksimalkan kegiatan promosi, memperbaiki jalur distribusi, mengembangkan sumber daya manusia yang dimiliki, pengendalian mutu perlu ditingkatkan, dan penerapan teknologi yang lebih canggih. Sedangkan menurut Ruslim dkk. (2015), strategi pengembangan yang cocok untuk perusahaan manufaktur pengolahan gipsum adalah strategi pengembangan pasar dan menetapkan standar pemasaran.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung melalui pendekatan analisis SWOT yang komprehensif. Dengan menggunakan metode ini, diharapkan dapat diidentifikasi secara rinci berbagai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi

perkembangan usaha, termasuk kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang harus dihadapi oleh UKM ini. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk menggali informasi yang dapat membantu dalam merumuskan strategi bisnis yang efektif dan efisien guna meningkatkan daya saing serta memastikan pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan panduan yang jelas dan terstruktur bagi pemilik usaha dalam menentukan langkah-langkah strategis yang diperlukan, seperti strategi pengembangan produk, penetrasi pasar, atau peningkatan kualitas layanan. Dengan demikian, pemilik usaha dapat membuat keputusan yang lebih tepat sasaran dan berbasis data dalam upaya mengoptimalkan potensi yang dimiliki serta mengatasi berbagai tantangan yang muncul di pasar. Strategi yang dihasilkan dari penelitian ini juga diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas pangsa pasar, sehingga Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung dapat lebih kompetitif dalam persaingan industri kuliner tradisional.

Selain itu, penelitian ini juga memiliki tujuan tambahan untuk memberikan wawasan yang bermanfaat bagi para pelaku UKM lainnya yang bergerak di bidang kuliner tradisional, khususnya dalam menghadapi dinamika dan tantangan yang ada di pasar. Temuan-temuan dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi UMKM lain untuk mengidentifikasi strategi yang cocok diterapkan sesuai dengan kondisi usaha masing-masing, baik dalam hal pengembangan produk, pemasaran, maupun pengelolaan sumber daya. Dengan memperhatikan hasil penelitian ini, pelaku UKM lain dapat belajar dari pengalaman Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat serta merespons perubahan permintaan konsumen yang cepat.

Selain sebagai panduan bagi pelaku usaha, penelitian ini juga dapat menjadi bahan masukan bagi pemerintah daerah dan lembaga terkait untuk merancang program-program pendukung bagi sektor UMKM, khususnya di bidang kuliner tradisional. Dukungan kebijakan yang tepat dapat semakin memperkuat peran UMKM dalam perekonomian daerah dan turut serta melestarikan warisan kuliner lokal.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis SWOT untuk mengeksplorasi secara mendalam mengenai kondisi internal dan eksternal yang mempengaruhi

perkembangan Usaha Bunda Pelintung. Metode ini dipilih karena dianggap mampu memberikan gambaran yang komprehensif dan mendetail mengenai berbagai faktor yang berdampak pada pengelolaan serta pertumbuhan usaha, baik dari segi kekuatan, kelemahan, peluang, maupun tantangan yang ada.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha, yang memiliki pengetahuan mendalam tentang operasional dan manajemen bisnis, serta beberapa konsumen loyal yang sudah lama berinteraksi dengan produk Bolu Kemojo, guna mendapatkan perspektif dari sudut pandang pelanggan. Melalui wawancara ini, diharapkan dapat ditemukan informasi yang relevan terkait kepuasan pelanggan, kualitas produk, serta potensi untuk peningkatan layanan.

Pendekatan analisis SWOT dipilih karena dapat mengidentifikasi secara sistematis faktor-faktor internal seperti manajemen produksi, kualitas produk, dan strategi pemasaran, serta faktor eksternal yang mencakup persaingan pasar, preferensi konsumen, dan perubahan regulasi. Dengan mengintegrasikan semua informasi ini, penelitian ini bertujuan untuk menyusun strategi pengembangan yang tepat untuk memaksimalkan peluang dan mengurangi dampak tantangan yang dihadapi oleh Usaha Bolu Kemojo Bunda Pelintung.

Langkah-langkah Penelitian:

1. Pengumpulan Data: Data primer dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik Usaha Bunda Pelintung dan konsumen. Sementara data sekunder diperoleh dari literatur terkait pengembangan usaha UKM dan kuliner tradisional.
2. Analisis SWOT: Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam pengembangan usaha.

3. Hasil dan Pembahasan

Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT

Di dalam matriks SWOT, terdapat delapan kotak area yang masing-masing memiliki peran penting dalam analisis strategis. Dua kotak paling atas mewakili faktor lingkungan eksternal yang mencakup peluang dan tantangan yang dihadapi oleh UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung. Faktor-faktor ini berkaitan dengan kondisi di luar perusahaan yang dapat memengaruhi keberhasilan usaha, seperti

perubahan pasar, kebijakan pemerintah, atau tren konsumen.

Di sisi lain, dua kotak yang terletak di sebelah kiri adalah faktor lingkungan internal, yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung. Kekuatan ini menggambarkan keunggulan kompetitif atau sumber daya yang dimiliki oleh UKM untuk mendukung pertumbuhan usahanya, sementara kelemahan mencakup aspek yang perlu ditingkatkan atau diperbaiki agar tidak menghambat pencapaian tujuan bisnis. Empat kotak lainnya di dalam matriks SWOT merupakan kombinasi antara faktor internal dan eksternal, yang membentuk isu-isu strategis. Area ini menggambarkan hasil pertemuan antara kekuatan dengan peluang untuk menciptakan strategi yang memanfaatkan potensi yang ada, serta tantangan dengan kelemahan untuk merumuskan strategi mitigasi atau perbaikan. Melalui analisis ini, UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung dapat merumuskan kebijakan dan langkah-langkah yang lebih tepat sasaran dalam menghadapi dinamika lingkungan usaha.

Adapun analisis SWOT yang dimiliki UKM Usaha Bunda Pelintung adalah sebagai berikut:

Kekuatan (Strengths):

- Produk khas dengan nilai budaya yang tinggi
- Kualitas bahan baku lokal yang terjaga
- Loyalitas konsumen yang tinggi terutama di kalangan masyarakat lokal

Kelemahan (Weaknesses):

- Kapasitas produksi terbatas
- Minimnya inovasi produk untuk menarik segmen pasar yang lebih luas
- Pemasaran yang masih terbatas pada lingkungan lokal, belum memanfaatkan media sosial secara efektif

Peluang (Opportunities):

- Permintaan pasar terhadap produk makanan tradisional meningkat
- Kesempatan untuk ekspansi melalui promosi digital untuk memperluas jangkauan pasar

- Potensi pariwisata kuliner di Riau dan Kota Dumai khususnya, serta kerjasama dengan cafe/ toko kue untuk meningkatkan distribusi produk

Ancaman (Threats):

- Persaingan dengan produk kuliner modern yang semakin tinggi
- Fluktuasi harga bahan baku
- Ketergantungan pada pasar lokal yang relatif kecil

Strategi SO UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung yaitu memaksimalkan kekuatan lingkungan internal untuk mendapatkan peluang lingkungan eksternal. Strategi WO yang digunakan UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung adalah melakukan perbaikan kelemahan lingkungan internal dengan cara memanfaatkan semaksimal mungkin adanya peluang lingkungan eksternal. Strategi ST yang digunakan UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung adalah dengan menggunakan kekuatan untuk mengurangi pengaruh dari ancaman lingkungan eksternal. Sedangkan strategi WT adalah dengan mengurangi kelemahan lingkungan internal dan menghindari ancaman yang datang dari lingkungan eksternal.

4. Kesimpulan

Melalui analisis SWOT yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung memiliki potensi yang cukup besar untuk berkembang dan meraih kesuksesan di pasar. Potensi ini terlihat dari berbagai kekuatan internal yang dimiliki, seperti kualitas produk yang terjaga, cita rasa khas yang telah dikenal oleh masyarakat, serta loyalitas konsumen yang tinggi. Dengan memanfaatkan kekuatan ini secara optimal, serta memanfaatkan peluang yang ada, seperti tren meningkatnya permintaan produk kuliner tradisional dan dukungan kebijakan pemerintah terhadap sektor UMKM, usaha ini memiliki peluang besar untuk tumbuh lebih pesat di masa depan.

Namun, agar potensi tersebut dapat diwujudkan secara maksimal, strategi pengembangan yang tepat perlu segera diimplementasikan. Salah satu langkah yang penting adalah merumuskan dan menerapkan strategi pengembangan pasar yang lebih agresif, misalnya dengan memperluas jangkauan pemasaran ke wilayah yang lebih luas atau membuka saluran distribusi baru untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Selain itu,

inovasi produk juga menjadi kunci untuk menghadapi dinamika permintaan konsumen yang selalu berubah, misalnya dengan menciptakan variasi rasa atau kemasan baru yang lebih menarik dan praktis.

Tidak hanya itu, upaya untuk mengatasi kelemahan internal, seperti keterbatasan modal dan kemampuan manajerial, serta menghadapi ancaman eksternal seperti meningkatnya persaingan di pasar, juga harus menjadi prioritas dalam strategi pengembangan usaha. Dukungan dari pemerintah daerah melalui program pelatihan, bantuan permodalan, atau fasilitasi pemasaran sangat diharapkan untuk membantu UKM Bolu Kemojo Usaha Bunda Pelintung meningkatkan kapasitas dan daya saingnya. Kerja sama dengan berbagai pihak, seperti lembaga pendidikan, asosiasi UMKM, atau perusahaan swasta, juga dapat membuka peluang kolaborasi yang menguntungkan untuk memperluas jaringan bisnis dan akses ke teknologi atau sumber daya yang dibutuhkan.

Dengan adanya sinergi antara strategi internal yang kuat dan dukungan eksternal yang tepat, UKM ini diharapkan mampu mempertahankan eksistensi di pasar sekaligus meningkatkan daya saing, sehingga dapat terus berkontribusi pada perekonomian daerah dan mempertahankan produk kuliner tradisional sebagai bagian dari budaya lokal.

5. Daftar Pustaka

Books

David, F.R. (2009). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat

Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Hamzah, R. (2018). Pengembangan Kuliner Tradisional Riau untuk Mendukung Pariwisata. *Jurnal Kuliner Nusantara*, 12(3), 45-56.

Rasyid, M. (2015). Kearifan Lokal dalam Makanan Tradisional Riau. *Jurnal Warisan Budaya*, 5(1), 23-30.

Journal article

Ruslim, F.A., Iriani, Y., & Oktarina, R (2012). Strategi pengembangan bisnis PT ABC. *AGORA*. 3 (2): 439-446

Suhartini, S.S., Effendi, U., & Sukardi, (2003). Perencanaan strategi pengembangan usaha produk jamu. *Jurnal Teknologi Pertanian*. 4 (3): 269-278



Jurnal Administrasi Publik & Bisnis

Available online at: <http://ejournal.stia-lk-dumai.ac.id/index.php/japabis>

Vol. 6, No. 2, September 2024, pp. 179-183