# BAB 1

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar belakang

Sebelum orang mengenal alat komunikasi berupa handphone, pada jaman dulu untuk berhubungan dengan orang lain baik secara individu maupun dalam dunia usaha manusia masih menggunakan media surat menyurat, kemudian berkembang alat komunikasi berupa telepon rumah. Namun alat komunikasi ini tidak dimiliki oleh setiap orang karena jangkauannya yang masih kurang atau tidak dapat menjangkau sampai kedaerah pedalaman/pedesaan, disamping itu harga pemasangannya yang mahal, sehingga hanya orang tertentu yang dapat memiliki alat komunikasi tersebut. Kemudian untuk memenuhi kebutuhan komunikasi bagi pebisnis ataupun para eksekutif, muncul alat komunikasi berupa telepon mobil, alat komunikasi ini juga tidak dapat berkembang karena juga tidak memiliki jangkauan sinyal yang baik dan alat komunikasi ini hilang dengan sendirinya, kemudian timbul alat komunikasi berupa alat faximili dan telex, yang memungkinan hubungan jarak jauh semakin mudah, yang mana alat alat ini biasa digunakan pada perkantoran.

Dengan perkembangan jaman, juga perkembangan ilmu pengetahuan dan banyaknya penelitian maka pada era jaman modern ini orang menemukan alat komunikasi yang memiliki kecanggihan yang sangat luar biasa, handphone inilah yang sekarang menjadi alat komunikasi yang sangat dibutuhkan dan sangat diminati oleh setiap orang berbagai kalangan usia menggunakan alat

komunikasi handphone, jadi jelas bahwa handphone tidak mengenal usia pemakainya.

Hidup di jaman modern dengan perkembangan teknologi yang sudah sangat pesat. Setiap orangdituntut untuk mengikuti perkembangan jaman yang makin maju. Kehadiran alat komunikasi memberi manfaat besar bagi manusia dalam memudahkan manusia untuk berhubungan dengan orang lain menjadi lebih mudah dan cepat. Setiap orang membutuhkan alat komunikasi yang akan memudahkan dalam melakukan pekerjaan sehari-hari serta dapat dengan mudah berhubungan dengan orang lain karena di jaman modern ini setiap orang dituntut bekerja secara efisien. Efisien berarti dapat bekerja dengan cepat sehingga dapat mempersingkat waktu. Alasan tersebut sekaligus menjelaskan mengapa setiap orang menggunakan alat komunikasi, mulai dari yang paling sederhana yaitu telepon genggam atau alat komunikasi lain yang lebih canggih.

Seiring dengan kemajuan di bidang teknologi komunikasi, semakin maraknya penggunaan produk handphone, sehingga bisnis toko handphone menjadi salah satu usaha yang paling diminati. Apalagi masyarakat yang berpikir semakin modern dan takut ketinggalan perkembangan. Hal tersebut direspon positif oleh pengusaha sehingga terdorong untuk memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memperoleh keuntungan di era yang modern ini. Keberhasilan pengusaha-pengusaha tersebut terbukti dengan ditemui banyak perusahaan yang semakin maju dan berkembang pesat saat ini dengan menawarkan produk-produk elektronik yang makin canggih. Tentunya kemajuan dan keberhasilan mereka tidak didapat dengan mudah karena

persaingan yang semakin ketat, pengusaha dituntut berpikir kreatif dan menciptakan inovasi baru untuk setiap produknya yang ditawarkan, juga dengan usaha-usaha dan strategi untuk mengalahkan pesaingnya. Dalam mengembangkan suatu usaha perlu dilakukan identifikasi strategi-strategi apa saja yang dapat dilakukan. Salah satu cara untuk mengetahuinya adalah dengan menggunakan analisis SWOT (*strength, weakness, opportunities, dan Threats*).

Penulistertarik melakukan penelitian untuk strategi pengembangan perusahaan-perusahaan tersebut dalam memperoleh keberhasilannya merintis usaha di bidang alat komunikasi. Objek yang saya pilih adalah toko handphone SMS Shop di plaza Semarang. Salah satu upaya yang digunakan para pengusaha toko handphone adalah dengan membuka toko di pusat perdagangan handphone yang cukup terkenal di Semarang yaitu Plaza Semarang terletak di kawasan Simpang Lima, Semarang. Akan tetapi, dalam menjalankan usahanya, saya menemukan toko handphone yang berhasil dan ada toko yang masih belum mencapai keberhasilannya. Salah satu toko handphone yang ingin saya teliti dan kembangkan adalah SMS Shop karena dengan melihat peluang bisnis jual Hp sebenarnya bisnis ini memiliki peluang yang cukup baik akan tetapi SMS Shop belum dapat memaksimalkan usahanya sebagai toko HP.

Pada tahun 2004 counter handphone SMS SHOP mulai berdiri terletak di Plaza Simpang Lima Semarang, awalnya SMS SHOP hanya berupa counter hp yang memiliki luas 2x3 meter saja. Setelah tahun 2006 pemilik SMS SHOP mulai membuka toko HP yang lebih luas di lantai dasar Plaza Simpang Lima Semarang. Omset Toko HP SMS SHOP pada tahun 2008 mencapai 300 juta

per bulan sehingga bisnis toko HP ini termasuk usaha menengah. Pada Tahun 2012 Toko HP SMS SHOP mulai membuka cabang lagi di lantai dasar Plaza Simpang Lima sehingga memiliki 2 toko dan omset yang didapat pada tahun 2014 mencapai mencapai 500 juta/bulan. Segmen pasar yang dituju adalah segmen kelas bawah hingga atas yang berada di Semarang. Seiring dengan meningkatnya permintaan tidak menutup kemungkinan bila SMS shop membuka cabang ke kota-kota lain. SMS SHOP memiliki banyak competitor seperti Sinar MAS, Global, Jala kencana. Menurut survey yang saya lakukan toko HP yang paling berkembang dan menguasai pasar di Semarang dan Jawa Tengah saat ini adalah Sinar Mas dan Jala Kencana. Dalam rangka memenangi persaingan dengan kompetitor, toko HP SMS SHOP perlu melakukan strategi pengembangan usaha.

Berdasarkan latar belakang yang telah saya jelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan sebuah usaha mutlak diperlukan, maka sayaingin meneliti tentang strategi pengembangan usaha seperti apa yang harus dilakukan oleh toko Handphone SMS shop dengan menggunakan Analisis SWOT *(Strengths, Weaknesses, Oportunities, and Threats)*, dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Toko Handphone SMS shop berdasarkan analisis SWOT".

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dirumuskan di atas, maka masalah dalam penilitian ini adalah :

Bagaimana Strategi Pengembangan Toko Handphone SMS shop Berdasarkan Analisis SWOT?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

Untuk menentukan Strategi Pengembangan UsahaToko Handphone SMS Shop.

## 1.4 Manfaat yang didapat dari penelitian ini :

a. Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat memberi masukan kepada perusahaan terkait strategi pengembangan apa saja yang mungkin dijalankan didasarkan dari hasil analisis SWOT di toko HP SMS SHOP.

b. Bagi pemilik toko HP SMS Shop, penelitian ini bermanfaat untuk memberikan informasi mengenai kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan dan mempertahankan kekuatan yang dimiliki tersebut. Mengetahui kelemahan yang dimiliki dan memperbaiki kelemahan yang dimiliki. Memanfaatkan peluang yang ada dan ancaman yang mungkin terjadi untuk segera ditindak lanjuti.