

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Adanya beberapa alternatif strategi usaha yang baru penting bagi suatu bisnis karena membuka kemungkinan atau peluang untuk menghasilkan keuntungan dengan menggunakan strategi yang berbeda dengan yang telah dilakukannya saat ini. Metode perumusan alternatif strategi usaha bagi perusahaan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode SWOT. Metode SWOT adalah suatu pendekatan untuk memperoleh alternatif strategi usaha dalam tujuannya meningkatkan kinerja usaha. David (2016) menyatakan bahwa suatu strategi yang disusun dan dikelola dengan memperhitungkan berbagai sisi akan berdampak positif bagi organisasi. Untuk bisnis yang sudah berjalan dalam tahap evaluasi dapat digunakan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan (David, 2016). Analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan merupakan alat untuk membantu pengusaha atau calon pengusaha melihat dengan lebih akurat bagaimana rupa usaha yang sedang atau akan dijalani. Pada proses formulasi strategi dilakukan pencocokan (*matching stage*) untuk mengidentifikasi strategi dengan *Matriks IE* (David, 2016). Setelah itu dalam perumusan strategi dilakukan analisis SWOT yaitu metode perumusan strategis yang berfungsi untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan (David, 2016).

Salah satu identitas daerah Jepara adalah kerajinan tradisional tenun Troso yang menjadi salah satu bentuk identitas kebudayaan dan suatu heritage yang perlu untuk dilestarikan. Salah satu kearifan lokal yang merupakan kerajinan tradisional yang ada di wilayah Jawa Tengah adalah kain tenun Troso. Kain tenun Troso adalah salah satu kain tradisional yang berasal dari Indonesia. Kain tenun ikat Troso ini adalah usaha yang diwariskan oleh pengrajin secara turun temurun yang berasal dari Desa Troso, Kabupaten Jepara yang merupakan sentra dari kerajinan Kain Tenun Troso.

Kain Tenun Troso ini adalah produk yang menjadi unggulan dari Kabupaten Jepara setelah mebel kayu. Saat ini terdapat ratusan pengusaha kecil kain Troso di Desa Troso Kabupaten Jepara sendiri. Pengusaha ini ada yang melakukan produksi kainnya sendiri maupun ada juga yang menjadi pengepul/pengumpul kain tenun dari pengusaha kain tenun lainnya. Hasil kain tenun ini akan dijual baik ke pasaran lokal maupun pasaran ekspor sehingga hal ini membentuk pemasukan dari para pengusaha kain tenun Troso di Kabupaten Jepara sendiri.

Permasalahan yang ditemukan pada industry kain tenun Troso saat ini adalah penurunan omset penjualan dari industry kain tenun Troso terutama pada dua tahun terakhir. Penurunan omset ini terjadi karena banyak konsumen yang saat ini memilih untuk tidak melakukan pembelian kain tenun Troso yang merupakan kain tradisional asal Kabupaten Jepara ini.

Tabel 1.1
Gambaran Umum Industri Kain Tenun Troso

Tahun	Omset Rata-Rata Per Industri Per Bulan	Penurunan (%)	Jumlah Perajin	Penurunan (%)
2014	208.000.000		1036	
2015	143.000.000	-31,25	822	-20,66
2016	135.000.000	-5,59	511	-37,83
2017	129.000.000	-4,44	316	-38,16
2018	122.000.000	-5,43	283	-10,44

Sumber: Paguyuban Penenun Troso, 2019

Hal serupa juga terjadi pada Tenun Aliza, salah satu produsen kain tenun Troso yang telah berdiri sejak 10 tahun yang lalu. Tenun Aliza menjual berbagai jenis kain tenun Troso namun mengalami permasalahan yaitu penurunan omset yang terus menerus. Menurut pemilik Tenun Aliza, Tenun Troso saat ini kurang dapat bersaing dengan kain-kain tradisional lainnya seperti batik yang beragam seperti Batik Solo, Yogyakarta, Semarang dan Lasem yang semakin luas area pemasarannya. Ditambah lagi kondisi demikian membuat sesama pengrajin tenun Troso saling bersaing dengan ketat yang menimbulkan masalah yaitu harga produk kain tenun troso yang semakin menurun karena banyak produsen yang banting harga untuk dapat menjual produknya. Adanya kondisi ini membuat Tenun Aliza perlu untuk mempertimbangkan sejumlah alternatif strategi baru untuk meningkatkan kinerja bisnisnya secara keseluruhan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada pemilik, pelanggan dan karyawan Tenun Aliza, didapatkan hasil kekuatan Tenun Aliza adalah motif Tenun Aliza yang berbeda dengan tenun Troso Jepara lainnya yang selalu berganti motif tiap bulan, Tenun Aliza menspesialisasikan diri pada motif rang-rang yang

mengutamakan kecerahan warna. Harga dari kain tenun troso pada Tenun Aliza lebih murah bila dibandingkan dengan kain tenun Troso pesaing. Karyawan dari Tenun Aliza memiliki pengalaman dalam hal produksi kain tenun Troso sudah lebih dari 10 tahun. Peralatan dari Tenun Aliza sangat lengkap karena dapat memproduksi kain secara manual maupun mesin (sutra, baron dan tuis).

Kelemahan Tenun Aliza adalah saat ini ada kesulitan untuk Tenun Aliza dalam mencari karyawan, sebab banyak karyawan yang dulu mau bekerja pada pengrajin tenun Troso, sekarang lebih memilih untuk bekerja di pabrik garmen. Kelemahan lain dari kain produksi Tenun Aliza adalah karena pewarnaannya sangat kuat, jadi kelemahannya kalau dicuci dari awal pasti luntur karena untuk membuang warna yang pertama, tetapi setelah itu sudah tidak luntur lagi.

Peluang bagi usaha Tenun Aliza adalah saat ini semakin mudah untuk memasarkan produk-produknya yaitu melalui media sosial seperti Instagram. Dengan media sosial ini Tenun Aliza memiliki peluang untuk menjangkau pasar lebih luas dan bukan hanya di Jepara saja. Peluang lainnya adalah adanya aturan pegawai terutama di lingkungan Kabupaten Jepara diwajibkan memakai kain tenun Troso setiap hari Jumat.

Ancaman bagi Tenun Aliza adalah dari pesaing-pesaing kain tradisional lainnya yang telah memiliki merk seperti Batik Keris yang sudah lebih dikenal orang. Sedangkan ancaman lainnya adalah adanya ketergantungan dari bahan baku benang. Ketika sedang ada kesulitan mendapatkan bahan baku maka harga benang akan naik, sehingga biaya operasional dapat meningkat dan mengurangi keuntungan dari Tenun Aliza

Adanya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Tenun Aliza ini perlu disikapi karena adanya peta persaingan bisnis yang semakin ketat sehingga perlu adanya alternatif strategi bisnis yang dirumuskan untuk meningkatkan kinerja bisnis Tenun Aliza.

1.2. Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang sudah diuraikan maka dapat dirumuskan perumusan masalah sebagai berikut yaitu Bagaimana alternatif strategi bisnis yang dapat dilakukan Tenun Aliza untuk meningkatkan kinerja bisnis dengan metode SWOT?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah merancang alternatif strategi yang dapat dilakukan Tenun Aliza untuk meningkatkan kinerja bisnis dengan metode SWOT.

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemilik Tenun Aliza untuk merancang strategi bisnis yang tepat sehingga kinerjanya meningkat.
2. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan mampu menjadi suatu referensi ilmu untuk menautkan antara pengetahuan yang didapatkan dari kuliah dengan strategi actual yang dapat diterapkan di bisnis pada dunia bisnis nyata.