

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dunia bisnis sekarang berkembang menjadi lebih positif dilihat dari bertambah banyaknya unit usaha dari unit usaha kecil, menengah hingga besar. Dengan berkembangnya dunia bisnis maka persaingan dagang menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi para pelaku bisnis. Para pelaku bisnis diharuskan berpikir kreatif untuk merencanakan strategi bisnis yang harus dikembangkan demi menjaga eksistensi di dunia bisnis.

Perkembangan jaman turut memaksa para pelaku bisnis untuk menyesuaikan diri misalnya dengan memanfaatkan dunia digital untuk mengembangkan usahanya. Bisnis yang sebelumnya tidak terpikirkan untuk bisa dipasarkan melalui *online*-pun sekarang bisa, seperti bahan bangunan yang dulunya hanya dipasarkan secara *offline* sekarang bisa dimasukkan kedalam berbagai platform media sosial yang bertujuan untuk lebih mengenalkan produk yang dijual oleh suatu usaha. Saat ini produk yang tersedia di luar negripun dapat dengan mudah dilihat dan di beli oleh semua orang, kemudahan yang diberikan oleh internet akan berdampak baik bagi pelaku usaha yang bisa melihat peluang itu dan memanfaatkannya.

Pembangunan gedung perkantoran dan perumahan di kota Semarang semakin lama semakin meningkat. Jika kita berkeliling kota Semarang dapat kita temui banyak pembangunan yang sedang berlangsung. Peningkatan angka

pembangunan akan berbanding lurus dengan angka permintaan material bahan bangunan. Adanya peluang bisnis menarik para pelaku bisnis baru untuk ikut bersaing dengan pelaku bisnis lama. Semakin banyak pelaku bisnis di sektor perdagangan membuat persaingan dagang menjadi lebih sulit lagi. Persaingan dagang merupakan resiko besar yang harus dihadapi para pelaku bisnis. Bahkan untuk menaikkan angka penjualan, banyak pelaku bisnis yang rela membanting harga sehingga variasi harga di pasaran tidak bisa dihindari. Strategi baru diharapkan mampu mengatasi resiko yang dimunculkan oleh perkembangan jaman, sehingga pelaku bisnis lama dapat bersaing dengan pelaku bisnis baru dan bisnis dari pelaku lama dapat lebih berkembang lagi.

Salah satu toko bangunan di kota Semarang yang sudah cukup lama ada yaitu toko bangunan On Yan. Toko bangunan On Yan merupakan bisnis keluarga yang sudah turun temurun yang menjual berbagai merek keramik & granit, dan sekarang dikelola oleh generasi ke-3 yang berada di Jl Pekojan No 51. Walaupun sudah menjadi pelaku bisnis lama namun pemilik dari toko bangunan On Yan saat ini masih belum bisa mengikuti perkembangan jaman yang semakin modern. Dengan keadaan ekonomi yang belum stabil ini toko bangunan On Yan sulit menjaga penjualan yang tinggi karena banyaknya persaingan dan variasi produk yang dijualnya masih belum banyak. Data di tahun 2018 omset toko bangunan On Yan rata-rata ada dikisaran 1 miliar/bulan namun pada tahun 2019 omset toko bangunan On Yan turun menjadi kisaran 800 jt/bulan. Ada beberapa konsumen toko bangunan On Yan yang berpindah ke toko besar lain yang disebabkan oleh banyak faktor. Diperlukan strategi bisnis baru yang sesuai dengan perkembangan jaman

agar toko bangunan On Yan tetap dapat bertahan dalam persaingan dan mampu memanfaatkan kemajuan teknologi semaksimal mungkin.

Setelah melakukan wawancara kepada para konsumen toko bangunan On Yan, mereka menghendaki adanya pelayanan pengiriman yang lebih cepat. Selama ini pengiriman yang dilakukan biasanya 2-3 hari setelah pembelian karena pengiriman dilakukan menunggu kiriman yang lain dengan arah yang sama. Para pembeli juga menginginkan adanya promo – promo baru, sebelum ini sudah ada promo seperti *buy 10 get 1* dan *cashback*, namun periode promo tersebut sudah habis dan mereka menginginkan adanya promo lagi. Ketersediaan barang (*ready stock*) yang dapat langsung diambil oleh konsumen juga diharapkan, karena banyak konsumen yang setelah membeli barang kekurangan 1-2 dus yang tidak bisa menunggu jika harus diambil 2-3 hari lagi.

No	Toko	Lokasi	Produk Yang Dijual	Harga Keramik & Granit (per m ²)
1	Istana Keramik	Jl. MT. Haryono no 620	Keramik & granit	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
2	Toko Madju	Jl. Agus Salim Blok A 1-2	Keramik & granit, dan bahan bangunan lainnya	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
3	Pantes	Jl. Pekojan THD A-7	Keramik & granit, dan bahan bangunan lainnya	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
4	88 TB Baja	Jl. Pekojan THD no 8	Keramik & granit, dan bahan bangunan lainnya	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
5	Duta Keramik	Jl. Pekojan no 104	Keramik & granit	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
6	Ratu Keramik	Jl. Pekojan no 1A	Keramik & granit	Rp 40.000,00 sampai

No	Toko	Lokasi	Produk Yang Dijual	Harga Keramik & Granit (per m ²)
				Rp 400.000,00
7	Sumber Anugerah Keramik	Jl. Pekojan no 17	Keramik & granit, dan bahan bangunan lainnya	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
8	Sumber Hasil	Jl. Pekojan no 62	Keramik & granit	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
9	Anugrah Makmur Sejahtera	Jl. Pekojan no 67 A	Keramik & granit, dan bahan bangunan lainnya	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00
10	Sumber Sari	Jl. Pekojan no 78-80	Keramik & granit	Rp 40.000,00 sampai Rp 400.000,00

Tabel. 1. 1 Data Pesaing

Sumber: Hasil observasi, 2019

Jika diamati di daerah pusat toko bangunan seperti di Jl. Pekojan terdapat banyak toko yang menjual keramik & granit, ada sekitar 10 toko keramik yang bersaing ketat. Dari 10 toko itu tidak semua berfokus menjual keramik & granit saja. Ada beberapa toko yang tidak hanya menjual keramik dan granit, juga menjual kebutuhan bangunan lainnya. Untuk bisa menarik konsumen biasanya mereka memberikan promo – promo khusus, undian berhadiah, hingga potongan harga. Mereka menjual berbagai merek keramik dan granit sehingga variasi harga sangat banyak rata-rata harga keramik paling murah berada dikisaran Rp 40.000,00/m² sampai yang paling mahal Rp 200.000,00/m² sedangkan untuk granit berada diangka Rp 90.000,00/m² sampai Rp 400.000,00/m². Masuknya granit dari cina dengan harga murah juga menambah persaingan di pasar. Bagi toko yang tidak fokus berjualan keramik & granit mereka akan memotong harga hingga sangat murah dan merugikan toko yang hanya fokus berjualan keramik & granit.

Keberadaan toko bangunan besar yang sudah berada di Jakarta dan kota - kota besar lainnya juga mulai membuka cabang di kota Semarang membuat persaingan lebih sulit.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang ada diatas, peneliti merumuskan pertanyaan sebagai berikut: Strategi apa yang sesuai untuk diterapkan pada toko bangunan On Yan agar dapat bertahan dalam persaingan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang sesuai untuk diterapkan pada toko bangunan On Yan untuk bisa bertahan dalam persaingan.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan dengan melakukan penelitian ini dapat memberi manfaat kepada pihak toko bangunan On Yan. Untuk bisa mengetahui strategi bisnis yang harus dilakukan untuk bisa mengatasi dan beradaptasi dengan kondisi pasar saat ini, berguna untuk menaikkan angka penjualan tetap tinggi, tidak kalah bersaing dengan perusahaan yang lain, dan menarik konsumen baru untuk menjadi pelanggan setia.