

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Tingginya tingkat persaingan usaha antar bisnis-bisnis dalam jenis usaha yang sama dan pembuatan produk sejenis membuat banyak perusahaan saat ini mengalami kesulitan dalam bersaing memperebutkan konsumen. Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat juga membuat persaingan justru semakin ketat. Teknologi yang semakin tinggi membuat perusahaan tidak perlu bergantung pada tenaga manusia yang handal dalam menjalankan usahanya, namun lebih mengutamakan investasi teknologi yang mampu menciptakan produk yang berkualitas, konsisten dan lebih akurat dibandingkan pengerjaan tenaga manusia. Akibatnya adalah banyak perusahaan yang memiliki modal kuat namun belum memiliki pengalaman dalam bidang usaha tersebut dapat ikut terjun berbisnis dalam bidang usaha yang dianggapnya menguntungkan tersebut karena mampu membeli teknologi yang membuatnya dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang terlebih dahulu ada.

Pengembangan property di Indonesia saat ini menunjukkan peningkatan sebesar 30% pada tahun 2018 dan diprediksi akan mengalami peningkatan sebanyak 10% pada tahun 2019 (REI, 2019). Peningkatan property yang ada ini menumbuhkan adanya kebutuhan akan atribut yang menyertai property tersebut

antara lain adalah pintu. Pintu merupakan suatu kebutuhan utama dari property. Tanpa adanya pintu maka tidak ada jaminan keamanan bagi rumah tersebut seperti pintu pagar dan pintu utama, pintu juga diperlukan untuk menyekat ruangan dan sebagai penutup bagi ruangan tertentu seperti toilet dan gudang. Kondisi ini membuat banyak perusahaan yang mencoba untuk berbisnis dalam bidang pintu.

CV Gemilang merupakan perusahaan yang bergerak secara khusus dalam bidang penyediaan pintu bagi property yang didirikan pada tahun 2004 oleh Andreas Wijaya di jalan Merak nomor 21, Semarang. CV Gemilang melayani penjualan untuk pintu kayu, pintu besi, pintu PVC dan UPVC, pintu fiber, pintu aluminium, pintu garasi dari besi, pintu otomatis dan mesin untuk pintu pagar otomatis. CV Gemilang khusus melayani penyediaan berbagai produk pintu saja dan tidak hanya melayani area Semarang, namun juga di Jakarta dan Surabaya.

Permasalahan yang dialami oleh CV Gemilang saat ini adalah adanya penurunan omset usaha dari CV Gemilang yang berkisar sekitar Rp 2 Miliar per bulan yang sejak tengah tahun 2018 mengalami penurunan rata-rata sebesar 25% menjadi sekitar Rp 1,5-1,8 miliar per bulan. Hal ini terjadi akibat persaingan dalam bisnis pintu untuk property ini sangat diminati oleh pelaku bisnis sehingga banyak pelaku bisnis baik pebisnis lama maupun baru yang agresif dalam mengembangkan usahanya ini. Pesaing-pesaing ini antara lain adalah AJBS, Logam Mulia dan Bogowonto. Pesaing-pesaing CV Gemilang ini memiliki kekuatan dan kelemahannya tersendiri yang dapat diidentifikasi melalui beberapa pelanggan CV Gemilang yang juga pernah melakukan pembelian pada pesaing-pesaingnya tersebut.

Tabel 1.1

**Kekuatan dan Kelemahan Pesaing CV Gemilang**

<b>Pesaing</b>	<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
AJBS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk atribut rumah lengkap</li> <li>2. Showroom besar</li> <li>3. Harga murah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Varian pintu tidak lengkap</li> <li>2. Lokal</li> </ol>
Logam Mulia	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jaringan bisnis kuat</li> <li>2. Memiliki pabrik sendiri</li> <li>3. Harga murah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Varian pintu tidak lengkap</li> <li>2. Jumlah produk terbatas</li> </ol>
Bogowonto	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jangkauan bisnis luas</li> <li>2. Kelengkapan produk</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga mahal</li> </ol>

Sumber : Hasil rekapitulasi prasurvey, 2019

AJBS yang merupakan pesaing CV Gemilang memiliki kekuatan yaitu produk atribut rumah yang lengkap dengan showroom yang besar dan memberikan harga yang murah, namun di samping itu memiliki kelemahan yaitu tidak berfokus pada produk pintu sehingga varian pintunya tidak lengkap serta hanya melayani lokal kota Semarang saja. CV Logam Mulai merupakan competitor yang memiliki jaringan bisnis yang kuat serta melayani proyek pemerintah, memberikan harga murah karena memiliki pabrik sendiri, namun di sisi lain CV Logam Mulia memiliki kelemahan yaitu jumlah produknya terbatas sehingga varian pintu tidak lengkap. CV Bogowonto adalah pesaing yang memiliki kelengkapan produk selain pintu sangat lengkap dan memiliki jangkauan bisnis yang luas, namun di sisi lain harga dari CV Bogowonto dianggap mahal oleh pelanggan.

Pesaing yang ada saat ini membawa tekanan bagi bisnis pintu yang dijalankan oleh CV Gemilang saat ini. CV Gemilang saat ini hanya berusaha

mempertahankan pelanggan-pelanggan setianya saja saat ini, namun belum memikirkan strategi berikutnya untuk meningkatkan kemampuannya dalam bersaing dan meningkatkan kinerja bisnis. Dalam membuat strategi ini dibutuhkan suatu metode untuk merumuskan strategy-strategi alternatif. Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode SWOT.

Metode analisis SWOT yaitu metode perumusan strategis yang berfungsi untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan (David, 2016). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak mendukung dalam mencapai tujuan tersebut. Pada proses formulasi strategi dilakukan pencocokan (*matching stage*) untuk mengidentifikasi strategi dengan *Matriks IE*. Kemudian dengan menggunakan matriks SWOT akan dihasilkan strategi SO, ST, WO, dan WT yang dikombinasikan dengan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan (David, 2016).

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, karyawan dan pelanggan CV Gemilang, saat ini dapat diidentifikasi beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari CV Gemilang ini yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.2**

**Identifikasi SWOT CV Gemilang**

No	Variabel	Keterangan
1	Kekuatan	Fokus pada produk pintu saja
		Berpengalaman selama 15 tahun di bisnis pintu
		Produk impor, impor dilakukan sendiri
2	Kelemahan	Kesulitan mencari karyawan yang terlatih
		Harga mahal

No	Variabel	Keterangan
		Adanya ketergantungan dari supplier
3	Peluang	Pengembangan property yang pesat (kebutuhan meningkat)
		Jenis produk pintu yang semakin banyak
		Pertumbuhan jumlah produsen pintu
4	Ancaman	Pembatasan impor
		Peningkatan jumlah pesaing

Sumber data yang sudah diolah: Hasil rekapitulasi prasurvey, 2019

Berdasarkan hasil presurvey diketahui bahwa kekuatan CV Gemilang adalah berfokus pada satu produk saja yaitu pintu sehingga CV Gemilang memiliki produk pintu yang lengkap dengan berbagai variannya. CV Gemilang juga sudah berpengalaman bekerja di bidang bisnis pintu ini selama 15 tahun sehingga sudah dikenal oleh pengguna secara luas dan dapat melakukan pemasangan secara akurat. Selain itu untuk persediaan produk pintu didapatkannya dengan cara mengimpor langsung produk pintu ini tanpa melalui importir sehingga CV Gemilang merupakan tangan pertama langsung dari pabrik dan mendapat support langsung dari pabrik di China.

Kelemahan dari CV Gemilang saat ini adalah ketika karyawannya yang telah tua mulai pensiun, CV Gemilang mengalami kesulitan untuk mencari karyawan yang terlatih dan berpengalaman dalam hal pemasangan pintu maupun marketing karena kurang agresif dalam melakukan pemasaran kepada konsumen. Kelemahan lainnya adalah harga produk pintu dari CV Gemilang yang cukup mahal. Selain itu CV Gemilang memiliki ketergantungan terhadap supplier karena saat ini CV Gemilang hanya memiliki supplier tunggal saja atau semua produk CV Gemilang berasal dari satu supplier saja.

Peluang usaha dari CV Gemilang di masa depan adalah dengan adanya pengembangan property yang semakin pesat seperti perumahan, hotel, apartemen dan restoran membuat kebutuhan akan pintu semakin meningkat. Peluang lainnya juga adalah dengan perkembangan teknologi saat ini jenis dan bahan pintu juga semakin berkembang sehingga jenis produk pintu yang dapat ditawarkan untuk dijual akan semakin bertambah. Produsen pintu saat ini juga semakin banyak sehingga ada kemungkinan untuk menambah produk pintu baru dari supplier lainnya.

Selain adanya peluang usaha, ada pula ancaman bagi bisnis CV Gemilang yaitu adanya pembatasan terhadap produk impor yang masuk ke Indonesia. Hal ini merupakan ancaman karena seluruh produk pintu yang dijual oleh CV Gemilang berasal dari luar negeri atau impor. Peningkatan jumlah pesaing juga menjadi ancaman bagi CV Gemilang, karena beberapa toko yang saat ini masih kecil dan bukan merupakan pesaing bagi CV Gemilang memiliki kemungkinan bertumbuh menjadi ancaman langsung bagi bisnis CV Gemilang di masa yang akan datang.

Berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada bisnis CV Gemilang ini perlu dirumuskan alternatif strategi bisnis bagi CV Gemilang sehingga CV Gemilang mampu mengembangkan bisnisnya.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, diketahui bahwa perlu adanya alternatif strategi pengembangan bisnis CV Gemilang untuk bersaing di pasar pintu dan peningkatan kinerjanya. Sehingga dapat dirumuskan permasalahan sebagai

berikut: Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang dapat dirumuskan bagi CV Gemilangdengan menggunakan analisis SWOT?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah merumuskan strategi pengembangan bisnis bagi CV Gemilang dengan menggunakan analisis SWOT.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pemilik CV Gemilangdan dapat dijadikan referensi dalam implementasi strategi pengembangan bisnis di masa mendatang
2. Bagi penelitipenelitian ini diharapkan mampu referensi untuk penelitian dalam hal perumusan strategi pengembangan bisnis yang sejenis dan sebagai perbandingan bagiperumusan strategi pengembangan bisnis di masa depan.