# BAB I

# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan usaha di Indonesia kini mengalami kemajuan yang semakin signifikan dan persaingan yang ketat. Perusahaan harus memperhatikan lingkungan yang dapat mempengaruhi usahanya, agar perusahaan siap menghadapi persaingan dan dapat menerapkan strategi yang tepat demi tercapainya tujuan. Perusahaan juga harus lebih cermat dalam mengantisipasi pasar agar dapat menciptakan produk dan pelayanan yang berkualitas sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan terpenuhinya kebutuhan masyarakat, maka perusahaan dapat memenangkan persaingan. Salah satu strategi yang sangat diperlukan perusahaan yaitu strategi mempertahankan pelanggan untuk menjalin kemitraan jangka panjang dengan perusahaan.

Suatu perusahaan dapat mengembangkan usaha dengan mengatur strategi untuk mengatasi faktor eksternal dan merebut peluang yang ada. Dalam setiap hal yang kita lakukan pasti membutuhkan perencanaan. Apalagi yang berkaitan bisnis dan organisasi. Perencanaan strategis adalah sebuah proses perencanaan jangka panjang yang formal untuk mencapai tujuan perusahaan. Mengembangkan visi dan misi, melakukan analisis SWOT, Analisis SWOT ini dilakukan dengan menganalisis Faktor Strategis Internal dan Eksternal.

Merumuskan dan menetapkan tujuan jangka panjang perusahaan, dan beberapa strategi alternatif lainnya disebut merumuskan strategi

Setiap perusahaan pasti memiliki strategi pemasaran tersendiri yang di terapkan dalam mengembangkan usahanya. Pemasaran bagi banyak pengusaha dianggap sebagai aspek yang penting. Sebab, meskipun memiliki kemampuan menghasilkan produk tetapi tidak disertai kemampuan untuk memasarkan produk disebut sebuah kegagalan. Pemasaran produk yang tidak monoton, baik dilihat daari segi diserfikasi produk, kualitas, maupun pasar adalah langkah awal untuk mengembangkan usaha dan memenangkan persaingan.

Persaingan usaha tidak hanya terjadi di pasar dalam negri melainkan telah mencapai pasar luar negeri. Banyak petani Indonesia yang mengekspor hasil panennya ke luar negeri, termasuk para petani bawang merah. Mengutip data BPS, ekspor bawang merah Indonesia ke sejumlah negara tahun 2018 lalu mencapai 6.268 ton. Ekspor bawang merah ke Thailand sepanjang tahun 2018 mencapai 3.284 ton, naik 3,7% dibanding tahun sebelumnya. Sementara ekspor bawang merah ke Singapura tahun 2018 mencapai 911,6 ton, naik 18,1% dibanding tahun 2017 (Liputan 6, 2019). Hal ini mengharuskan para pengusaha bawang merah  dapat mengatur strategi agar tetap bertahan dalam persaingan usaha.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), bawang merah mengalami penurunan harga dan menyebabkan terjadinya deflasi (Liputan 6, 2019). Tetapi bagi para tengkulak dan pedagang penurunan harga mempermudahkan penjualan dan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar karena naiknya

permintaan dari konsumen. Sehingga dengan begini memudahkan bagi para tengkulak untuk merancang strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan dengan memenuhi kebutuhan konsumen demi tercapainya sebuah tujuan.

Banyak dari para pengkulak dan penjual bawang merah tidak memiliki toko atau kios termasuk usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko. Para penjual tangan ketiga seperti usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko ini membeli bawang merah dari para pengepul di Pasar Johar untuk dijual kembali ke para pelanggan yang berada di beberapa kota di Jawa Tengah seperti Magelang, Secang, Ambarawa, dan sebagainya. Selain itu, usaha distributor bawang merah milik bapak Simon Djoko di beri kepercayaan oleh pengepul yang berada di kabupaten Samas untuk mengambil bawang merah di Kabupaten Samas untuk kemudian dijual kepada para pelanggan dan para pengepul di Pasar Johar. Sistem penjualan mereka, karyawan mengantarkan bawang merah langsung ke para pelanggan atau konsumen yang telah memesan. Selain itu  karyawan bapak Simon Djoko juga bertugas menawarkan dan menjualkan dan apabila terdapat bawang merah yang masi tersisa. Karyawan menguhubungi atau meminta tolong kepada bapak Simon Djoko hanya pasa saat mengalami kendala dalam penjualan misalnya sudah tidak ada pembeli atau apabila pelanggan tidak bisa langsung membayar bawang merah saat itu juga. Dan yang menjadi tugas karyawan bapak Simon Djoko ini ialah menagih hutang kepada para pelanggan.

**Gambar 1.1**
**Bawang Merah**

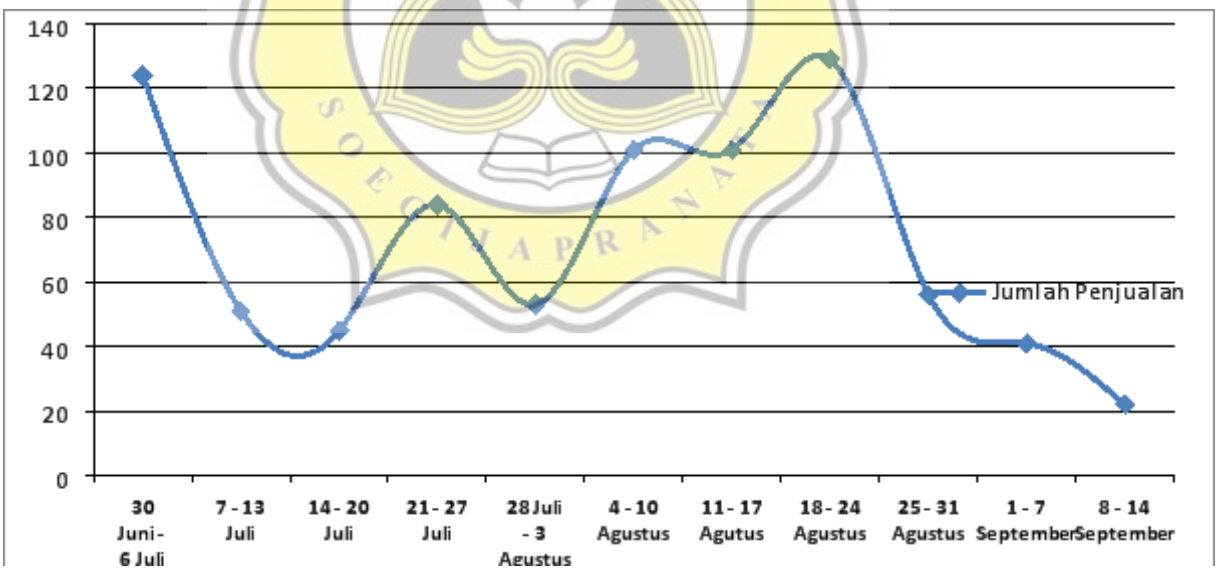
Meskipun sudah memiliki banyak pelanggan tetap namun usaha yang telah dilakukan pemilik usaha bawang merah ini belum memberikan perkembangan. Usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko dalam perkembangannya justru mengalami penurunan jumlah penjualan sejak sebulan terakhir. Meskipun penurunan penjualan tidak mencolok, tapi hal ini cukup meresahkan pemilik dan apabila dibiarkan dapat menjadi masalah yang serius. Berikut tabel penurunan dari minggu ke minggu dalam beberapa bulan terakhir.

**Tabel 1.1**
**Banyaknya Konsumen Bawang Merah Pak Djoko Beberapa Bulan Terakhir**

| NO | Tanggal | Jumlah Penjualan Perkarung |
|---|---|---|
| 1 | 30 Juni - 6 Juli | 124 |
| 2 | 7 - 13 Juli | 51 |
| 3 | 14 - 20 Juli | 45 |
| 4 | 21 - 27 Juli | 84 |
| 5 | 28 Juli - 3 Agustus | 53 |
| 6 | 4 - 10 Agustus | 101 |
| 7 | 11 - 17 Agutus | 101 |
| 8 | 18 - 24 Agustus | 129 |
| 9 | 25 - 31 Agustus | 56 |
| 10 | 1 - 7 September | 41 |
| 11 | 8 - 14 September | 22 |

**Sumber: Data Primer, 2019**

Berikut grafik jumlah penjualan dari minggu ke minggu beberapa bulan terakhir tanggal 18 Agustus – 14 September.




**Sumber: Data Primer, 2019**
**Gambar 1.2**
**Grafik Jumlah Penjualan Bawang Merah Pak Djoko Tanggal 18 Agustus – 14 Sepetember**

Permasalahan yang dihadapi oleh bisnis Bapak Simon Djoko adalah stagnasi bisnisnya yang telah berdiri selama 30 tahun sedangkan persaingan

bisnis yang terjadi justru semakin tinggi. Hal ini membuat bisnis Bapak Simon Djoko menjadi semakin terancam oleh pesaingnya, yang diindikasikan dari penurunan omset, penurunan margin profit dan ada juga pelanggan yang beralih pesaing. Untuk menghadapi permasalahan tersebut, maka suatu perusahaan harus mengembangkan strategi yang tepat untuk mengatasi masalah internal maupun masalah eksternal. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal (Rangkuti, 2014). Oleh karena itu kemungkinan strategi alternatif yang dapat dilakukan oleh usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko untuk mengembangkan usahanya adalah dengan menggunakan analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunities), ancaman (Theats) dalam suatu perusahaan. Dengan demikian perencana strategis harus menganalisis faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) hal ini disebut analisis situasi. Melalui analisis SWOT dapat diambil strategi alternative yang tepat untuk tetap bertahan dalam persaingan yang ketat.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, kekuatan yang dimiliki oleh usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko antara lain: memiliki lebih dari 5 pelanggan tetap, memberikan potongan harga kepada para pelanggan, menerima dan mencari solusi dari keluhan pelanggan (apabila harga jual lebih

mahal dari distributor lain). Yang menjadi kelemahan dari usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko antara lain: karyawan yang tidak berani mengambil resiko saat bawang merah tiba- tiba mengalami kenaikan harga. Peluang dari usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko antara lain: mendapatkan harga lebih murah dari tengkulak lain, dapat menjual dengan harga lebih tinggi saat permintaan konsumen sedang naik, dapat memperluas daerah pemasaran misalnya berbagai kota di Jawa Tengah. Serta ancaman dari usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko antara lain: Biaya untuk penyewaan transportasi karena kurangnya alat transportasi untuk mengangkut dagangan, saingan distributor lain, jika permintaan menurun maka harga dagangan juga akan menurun, karyawan yang tidak jujur.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, diatas maka penelitian ini dilakukan untuk menyusun strategi alternatif untuk pengembangan usaha Distributor Bawang Merah Bapak Simon Djoko.

## 1.2 Rumusan Masalah

Suatu masalah yang dirumuskan: Bagaimana strategi alternatif dalam pengembangan usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko menggunakan analisis SWOT ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang telah di kemukakan maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian adalah menemukan strategi alternatif dalam

pengembangan usaha distributor bawang merah bapak Simon Djoko menggunakan analisis SWOT

## 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat praktik distributor bawang merah bapak Simon Djoko penelitian ini dapat memberikan sumbangan saran masukan tentang bagaimana cara mengembangkan usahanya dan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan didalam penyusunan strategi.
2. Bagi Universitas Katolik Soegijapranata khususnya fakultas ekonomi dapat dijadikan sebagai refrensi bagi penelitian lain yang berkaitan dengan analisis strategi alternatif pengembangan usaha.