

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan yang melakukan aktivitas jual pembelian barang untuk kemudian dijual kembali tanpa mengubah bentuk dari barang tersebut adalah perusahaan perdagangan. Sedangkan individu yang melakukan kegiatan jual beli barang untuk mendapatkan keuntungan dan tidak memproduksi barang sendiri disebut sebagai pedagang. Perusahaan dagang berperan penting dalam rantai distribusi antara produsen dengan konsumen, baik itu konsumen industri ataupun konsumen akhir. Menurut Badan Pusat Statistik (2020) jumlah perusahaan perdagangan berskala menengah dan besar di Indonesia berjumlah 129.137 perusahaan dengan 55% didominasi oleh perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan eceran. Dengan bertambahnya jumlah perusahaan perdagangan di Indonesia, maka setiap perusahaan dituntut untuk memiliki sebuah strategi agar dapat bertahan di masa sekarang dan masa depan.

Trois Dinamika Sentosa merupakan sebuah usaha perdagangan eceran yang menjual alat-alat pertukangan yang telah berdiri sejak tahun 2019. Usaha ini berada di Kecamatan Mranggen, Kabupaten Demak, Jawa Tengah. Trois Dinamika Sentosa adalah usaha keluarga yang dikelola dan akan diwariskan kepada Tjen, Kelvin Oktavianto. Pada awal terbentuknya usaha ini, kegiatan pemasaran awalnya dilakukan di Kota Semarang saja, hingga akhirnya secara perlahan Trois Dinamika Sentosa memperluas daerah pemasarannya ke luar Kota Semarang, tepatnya di sekitar jalur pantura Jawa Tengah. Target pasar dari usaha ini adalah toko besi, toko bangunan, dan toko alat teknik. Berikut merupakan data perkembangan pelanggan Trois Dinamika Sentosa :

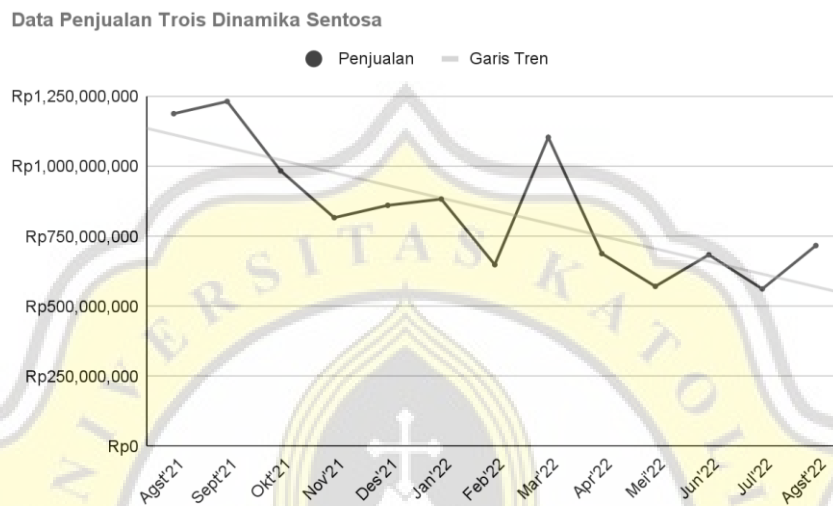
Tabel 1. 1 Data Pelanggan Trois Dinamika Sentosa

No.	Tahun	Total Jumlah Pelanggan
1.	2019	25
2.	2020	40
3.	2021	70
4.	2022	110

Sumber : Arsip Trois Dinamika Sentosa 2022

Dari data diatas, diketahui bahwa adanya peningkatan pelanggan dari tahun ke tahun, dan di tahun 2022, total pelanggan yang dimiliki oleh usaha Trois Dinamika Sentosa adalah 110 pelanggan. Hal ini berdampak pada fluktuasi omzet penjualan dari usaha Trois Dinamika Sentosa. Untuk membuktikan adanya fluktuasi omzet, berikut adalah data 1 tahun terakhir dari omzet penjualan Trois Dinamika Sentosa.

Gambar 1. 1 Data Omzet Penjualan Trois Dinamika Sentosa



Sumber : Arsip Trois Dinamika Sentosa 2022

Dari grafik diatas, dapat dilihat bahwa penjualan Trois Dinamika Sentosa mengalami fluktuasi setiap bulannya. Namun, grafik diatas menunjukkan adanya tren negatif akibat adanya penurunan omzet penjualan Trois Dinamika Sentosa. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi fluktuasi tersebut antara lain kondisi perekonomian yang belum stabil akibat pandemi covid-19. Hal inilah yang akan diangkat dan diteliti oleh penulis agar usaha Trois Dinamika Sentosa lebih berkembang untuk kedepannya. Dalam kegiatan pemasarannya, Trois Dinamika Sentosa memiliki pesaing. Banyak dari pesaing tersebut adalah perusahaan dagang lain yang merusak harga barang guna merebut pelanggan. Terdapat pesaing yang dianggap pesaing terdekat, yakni Satria Baru dikarenakan memasarkan produk alat pertukangan dengan merek yang sama di wilayah yang sama dengan Trois Dinamika Sentosa, yakni di daerah jalur pantura Jawa Tengah. Salah satu bentuk persaingan yaitu Satria Baru menjual alat pertukangan dengan harga yang lebih murah, hal ini bertujuan untuk merebut pelanggan Trois Dinamika Sentosa. Hal ini dapat menjadi ancaman bagi Trois Dinamika Sentosa, ditambah ketatnya persaingan harga di industri perdagangan alat pertukangan. Untuk itu, Trois Dinamika Sentosa membutuhkan sebuah strategi guna menjaga eksistensinya di masa depan. Untuk merumuskan sebuah strategi, maka diperlukan alat bantu manajemen strategis. Salah satu alat bantu manajemen strategis

yang dapat mengidentifikasi, mengevaluasi, dan menentukan strategi bagi sebuah perusahaan adalah matriks. Salah satu matriks yang mampu memberikan dasar objektif dalam memilih strategi yang paling tepat adalah Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Matriks QSPM menunjukkan secara objektif strategi mana yang terbaik (Fred R. David, 2010).

Dari penjelasan diatas, Trois Dinamika Sentosa mengalami penurunan tren penjualan, ditambah dengan adanya pesaing yang menjadi ancaman Trois Dinamika Sentosa. Untuk itu diperlukan sebuah strategi yang tepat untuk mengembangkan usahanya di masa depan, ditambah dengan banyaknya pesaing lain sehingga usaha ini harus tetap bisa bersaing. Analisis QSPM dipilih oleh penulis karena merupakan salah satu alat manajemen strategis yang dapat memberikan penilaian objektif dari beberapa strategi alternatif untuk kemudian diterapkan di usaha ini. Maka berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini akan berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Trois Dinamika Sentosa Dengan Menggunakan QSPM”.

1.2 Rumusan Masalah

Apa strategi bisnis yang harus dirumuskan Trois Dinamika Sentosa untuk mengembangkan usahanya?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Merumuskan strategi bisnis guna mengembangkan usaha Trois Dinamika Sentosa.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Sebagai tambahan ilmu pengetahuan, agar di kemudian hari dapat menjadi sumber referensi untuk peneliti selanjutnya.
2. Mengetahui strategi usaha yang tepat bagi pengembangan usaha Trois Dinamika Sentosa.