

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Disrupsi dalam bidang ekonomi secara global akibat pandemi Covid-19 membawa perubahan besar dalam bidang usaha baik secara nasional, regional bahkan dunia. Tatanan bisnis yang sebelumnya berjalan dengan lancar menjadi kurang lancar akibat adanya pandemi Covid-19. Permasalahan ini dihadapi oleh seluruh pelaku bisnis baik dari UMKM hingga pelaku bisnis besar. Selain itu berbagai sektor bisnis yang dahulu berkembang dengan pesat, mengalami kemacetan bahkan kemunduran selama pandemi Covid-19 (Hasan, 2021).

Salah satu sektor yang mengalami perlambatan dalam bisnisnya adalah sektor real estate dan properti beserta bisnis-bisnis pendukungnya. Sektor real estate dan properti merupakan salah satu sektor yang mendapatkan tekanan berat dalam pandemi Covid-19 (Dewi et al., 2021). Adanya pandemi Covid-19 membuat roda bisnis menjadi tidak lancar, yang mengakibatkan masyarakat merasa memiliki urgensi untuk menyimpan dananya ketika ada situasi yang diluar dugaan terjadi. Adanya perilaku tersebut membuat pelaku bisnis real estate dan properti yang membuat gedung perkantoran, pusat perbelanjaan, pusat perekonomian, dan perumahan mengurangi aktivitas bisnisnya dalam hal pembangunan properti (Coldwell Banker Commercial, 2020).

Adanya kondisi dimana pelaku bisnis real estate dan properti mengurangi aktivitas pembangunannya membuat para pelaku bisnis yang bergerak dalam bisnis pendukung perumahan yang memasok kebutuhan pembangunan rumah

menjadi menurun (Coldwell Banker Commercial, 2020). Pelaku bisnis pendukung perumahan ini antara lain adalah pengusaha bahan bangunan, pengusaha peralatan listrik, kebutuhan saniter dan lainnya. Pengusaha peralatan listrik yang menasar pada bangunan rumah menengah ke bawah menjadi kekurangan proyek karena banyak pengembang perumahan memilih untuk mengurangi aktivitas pembangunannya yang berujung pada menurunnya pesanan peralatan listrik.

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang alat-alat listrik adalah UD Sinar Bintang. UD Sinar Bintang terletak di jalan Brumbung RT 8 RW. 4 Mranggen. UD Sinar Bintang bergerak di bidang peralatan listrik dengan berfokus pada *elbow knee*. *Elbow / knee* adalah socket yang digunakan untuk menyambung dua pipa yang berukuran sama yang berfungsi untuk membelokkan arah dari kabel listrik. *Elbow / knee* sangat diperlukan dalam kelistrikan rumah karena tidak semua saluran listrik dari rumah bentuknya linier atau lurus sehingga perlu adanya penggunaan cukup banyak *elbow knee* untuk membelokkan kabel listrik dengan rapi dan aman karena posisinya berada di dalam pipa sehingga bebas rayap dan hewan pengerat.

Alasan pemilik membuka bisnis ini adalah melihat potensi dari bisnis *elbow knee* sangat menjanjikan karena banyaknya pesanan di tahun 2019. Persaingan dalam bisnis ini cukup ketat, sebab ada beberapa yang membuat *elbow knee* juga di Semarang. Banyaknya pesaing tersebut membuat pemilik melakukan inovasi yaitu pembuatan *elbow knee* dengan kerajinan tangan. Produk UD Sinar Bintang memiliki target pasar tertentu yaitu untuk rumah menengah ke bawah. Selain itu pemilik melihat banyak *elbow knee* juga yang dijual di pasaran

dibuat dengan mesin, tetapi produk UD. Sinar Bintang memiliki keunggulan yang bisa menarik minat orang yaitu dibuat oleh kerajinan tangan. Produk *elbow knee* buatan UD. Sinar Bintang dibuat dengan menggunakan tangan. Saat ini UD. Sinar Bintang memiliki 2 karyawan pembuat *elbow knee* dan 1 karyawan yang bekerja untuk memotong bahan baku pipa yang panjang menjadi hingga kecil-kecil.

Permasalahan yang dihadapi saat ini oleh UD. Sinar Bintang adalah terjadi penurunan omset selama pandemi yang diakibatkan karena persaingan yang ketat. Persaingan di bisnis peralatan listrik saat ini bukan hanya dari sesama pesaing di kota Semarang, namun banyak pabrik dari Jakarta maupun Surabaya turun langsung ke daerah untuk melakukan penjualan di daerah. Penyedia peralatan listrik seperti *elbow knee* langsung menawarkan produknya ke pengembang perumahan dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dari distributor lokal yang membuat persaingan menjadi tidak seimbang karena pesaing yang dihadapi pelaku bisnis lokal adalah produsen langsung. Kondisi ini membuat omset perusahaan seperti UD Sinar Bintang mengalami penurunan.

Tabel 1.1

Omset UD Sinar Bintang Semarang Tahun 2020 - 2021

Bulan	Omset	Bulan	Omset
Januari 2020	Rp 12.333.000	Januari 2021	Rp 15.942.000
Februari 2020	Rp 14.258.000	Februari 2021	Rp 12.551.000
Maret 2020	Rp 15.972.000	Maret 2021	Rp 11.948.000
April 2020	Rp 15.133.000	April 2021	Rp 13.595.000
Mei 2020	Rp 10.507.000	Mei 2021	Rp 12.338.000
Juni 2020	Rp 8.460.000	Juni 2021	Rp 12.455.000
Juli 2020	Rp 6.294.000	Juli 2021	Rp 11.467.000
Agustus 2020	Rp 6.535.000	Agustus 2021	Rp 11.231.000
September 2020	Rp 6.373.000	September 2021	Rp 9.360.000
Oktober 2020	Rp 10.022.000	Oktober 2021	Rp 8.022.000
November 2020	Rp 11.948.000	November 2021	Rp 9.333.000
Desember 2020	Rp 15.173.000	Desember 2021	Rp 7.706.000

Sumber : UD Sinar Bintang Semarang (2022)

Berdasarkan dari data pada tabel 1, dapat dilihat bahwa pada saat awal pandemi yaitu tahun 2020 hingga Mei 2020, terdapat peningkatan dari penjualan. Namun kondisi tersebut mengalami perubahan pada bulan Juni hingga September 2020 dimana omset menurun. Sedangkan ketika ada peningkatan di bulan Oktober 2020 hingga Januari 2021, pabrikan produsen elbow knee mulai masuk pada pasar lokal sehingga membuat pendapatan dari UD. Sinar Bintang mengalami penurunan. Kondisi persaingan yang ketat membuat pesaing juga mencoba untuk mendapatkan pesanan dengan cara menurunkan harga dan membuat termin pembayaran menjadi lebih lama yang membuat pesanan untuk UD. Sinar Bintang yang tidak menerapkan strategi tersebut menjadi menurun. Pesaing utama dari UD Sinar Bintang adalah Mekar Sari yang melakukan penjualan elbow knee seharga Rp 500 per pcs. Omset penjualan dari Mekar Sari berdasarkan pengamatan adalah sekitar Rp 15.000.000 per bulan. Perbedaan utama dengan Mekar Sari adalah Mekar Sari membuat elbow knee dengan menggunakan mesin.

Saat ini strategi yang diterapkan oleh UD Sinar Bintang adalah hanya menunggu pelanggan menghubungi UD Sinar Bintang dalam melakukan pemesanan. UD Sinar Bintang saat ini masih pasif dalam menghadapi persaingan namun mengandalkan pelanggan-pelanggannya yang mau untuk melakukan pemesanan kembali. Namun saat ini justru terjadi penurunan penjualan dari UD Sinar Bintang. Hal ini mendorong perlunya strategi pengembangan bisnis UD. Sinar Bintang sehingga mampu untuk kembali bersaing dalam bidang elbow knee ini.

Strategi pengembangan bisnis merupakan suatu proses yang dilakukan oleh perusahaan dengan merumuskan perencanaan strategis untuk pengambilan keputusan dan kelancaran kerja organisasi itu (Porter, 2015). Strategi sangat penting untuk merumuskan perencanaan strategis untuk pengambilan keputusan dan kelancaran kerja organisasi itu. Dengan bantuan perencanaan strategis, tujuan atau sasaran yang ditetapkan oleh organisasi dapat terpenuhi. Dalam upaya terus-menerus untuk meningkatkan, organisasi harus secara berkala melakukan analisis strategis yang pada gilirannya akan membantu mereka menentukan area apa yang perlu ditingkatkan dan area yang sudah berjalan dengan baik sehingga agar organisasi berfungsi secara efisien, penting untuk memikirkan bagaimana perubahan positif perlu diterapkan (Hill et al., 2015).

Penelitian Sukarno & Ahsan (2021) mengenai strategi pengembangan bisnis menunjukkan bahwa dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis, digunakan analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) dan *Business Model Canvas* untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis toko pakaian. Analisis SWOT adalah analisis dari komponen *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang/kesempatan) dan *Threats* (ancaman) yang dimiliki oleh perusahaan untuk dapat membentuk strategi bisnis yang spesifik untuk perusahaan tersebut (David & David, 2016). Tahapan berikutnya adalah melakukan pembobotan menggunakan metode AHP untuk mendapatkan prioritas strategi, selanjutnya memberikan usulan perbaikan dengan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* meliputi sembilan blok, yaitu *Customer Relationships* (hubungan pelanggan), *Key Partners* (kemitraan utama), *Value*

Propositions (proporsi nilai), *Customer Segments* (segmen pelanggan) dan *Channel* (saluran), *revenue stream* (arus pendapatan), *key resources* (sumber daya utama), *key activities* (aktivitas kunci) dan *cost structure* (struktur biaya). Hal ini menunjukkan strategi dengan *Business Model Canvas* dapat secara efektif dan efisien dalam penentuan strategi perusahaan.

Adanya kebutuhan pengembangan bisnis UD Sinar Bintang Semarang menunjukkan perlunya strategi pengembangan bisnis perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini diberi judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UD SINAR BINTANG SEMARANG”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diketahui bahwa adanya permasalahan dari UD Sinar Bintang Semarang yang dapat diketahui dari penurunan omset penjualan. Pesaing terdekatnya seperti Mekar Sari saat ini mampu untuk memiliki omset penjualan yang lebih tinggi dari UD Sinar Bintang Semarang. Kondisi tersebut perlu untuk disikapi oleh pemilik dengan mengembangkan bisnisnya untuk dapat meningkatkan kinerja bisnisnya. Strategi yang saat ini dilakukan oleh UD Sinar Bintang Semarang adalah hanya menunggu pelanggan melakukan pemesanan kembali. Pengembangan bisnis membutuhkan strategi yang dapat dibentuk melalui matriks SWOT dan *Business Model Canvas*(BMC). Sehingga rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian adalah **“Bagaimana strategi pengembangan bisnis UD Sinar Bintang Semarang?”**

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi pengembangan bisnis UD Sinar Bintang Semarang.

1.4 Kegunaan penelitian

Penelitian ini diharapkan berguna untuk :

- a. Bagi UD Sinar Bintang Semarang, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pemikiran dan informasi yang berguna untuk membuat rumusan strategi untuk mengembangkan bisnisnya dan bersaing dalam industri peralatan listrik lainnya.
- b. Bagi peneliti lain, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam melakukan penelitian dalam bidang strategi pengembangan bisnis makanan.