

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

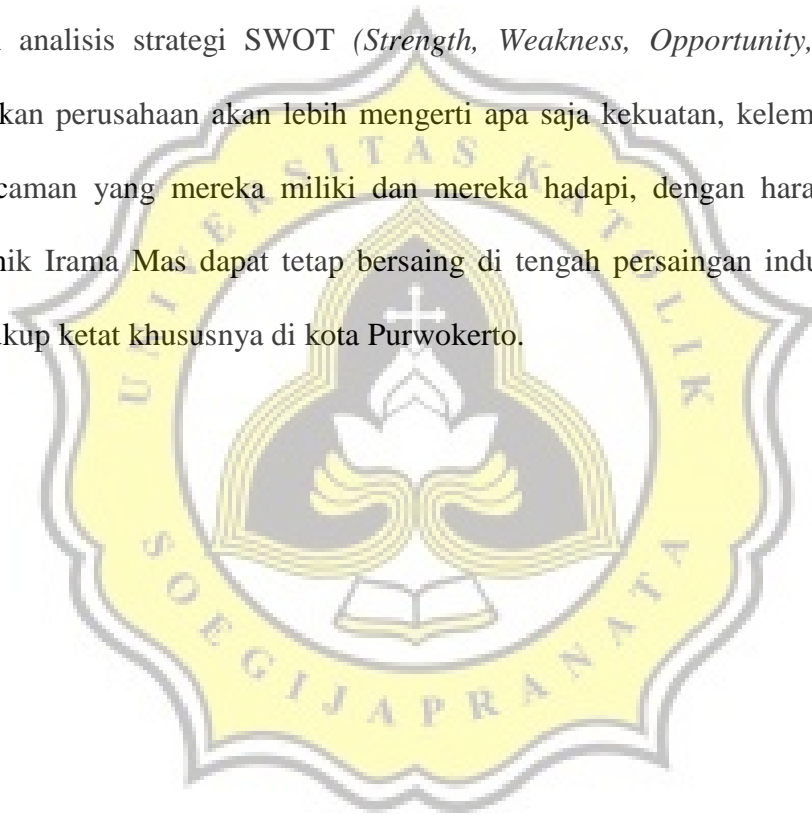
Di dalam membangun suatu bisnis, setiap pemilik usaha pasti menginginkan usahanya berjalan dengan lancar dan mendapatkan keuntungan yang tinggi sehingga usaha yang dijalankannya tetap berjaya sampai keturunan-keturunan berikutnya. Seiring perkembangan zaman teknologi berkembang semakin pesat, hampir semua kegiatan yang dilakukan oleh manusia kini digantikan dengan alat-alat berteknologi canggih. Di zaman globalisasi ini inovasi produk-produk berteknologi semakin pesat perkembangannya, penjualan produk elektronik juga semakin meningkat sehingga menimbulkan suatu persaingan dagang antara perusahaan yang satu dan lainnya. Ketatnya persaingan dalam perdagangan elektronik memaksa para pengusaha untuk berpikir bagaimana cara menyusun suatu strategi bisnis agar tetap mampu bersaing dengan para rival dagang mereka. Di dalam menghadapi persaingan alat yang dapat digunakan oleh para pengusaha untuk bertahan dalam menjalankan bisnis mereka, salah satunya yaitu menggunakan strategi. Strategi digunakan oleh perusahaan untuk mencapai suatu tujuan terencana yang ingin dicapai, selain itu strategi juga dapat digunakan untuk mengetahui apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, maupun ancaman yang dimiliki perusahaan. Untuk merumuskan suatu strategi di perlukan

suatu alat analisis strategi, alat analisis tersebut adalah *SWOT* (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*).

Semakin berkembangnya teknologi membuat perdagangan elektronik terus meningkat, keuntungan yang cukup besar menciptakan para pengusaha-pengusaha baru mulai mengembangkan usahanya di bidang elektronik. Khususnya di daerah Purwokerto, Jawa Tengah merupakan kota berkembang yang mulai dimasuki oleh para investor dari luar daerah. Di bidang elektronik, Purwokerto memiliki beberapa toko elektronik, yaitu Toko Elektronik Irama Mas, Toko Elektronik Depo Pelita, Toko Elektronik Sakura, Toko Elektronik Varia. Banyaknya toko elektronik di Purwokerto membuat persaingan usaha toko elektronik menjadi semakin sulit untuk berkembang. Dari beberapa toko elektronik, peneliti memilih melakukan penelitian di toko elektronik Irama Mas. Toko elektronik “Irama Mas” dipimpin oleh Bapak Dany Tanuwijaya dan beralamat di Jl. Jend. Gatot Subroto, No. 74 Purwokerto. Peneliti memilih menggunakan objek tersebut karena Toko Irama Mas merupakan toko elektronik yang sedang berkembang yang ada di Purwokerto, perusahaan tersebut tidak hanya menjual eceran tetapi juga melayani penjualan grosir bahkan sampai ke luar kota seperti Ajibarang, Bumiayu, Banjarnegara, dan Cilacap. Toko elektronik Irama Mas merupakan toko elektronik yang terbilang baru di Purwokerto. Toko elektronik Irama Mas berusaha memberikan pelayanan terbaik untuk merambah ke penjualan yang lebih baik lagi sehingga dapat bersaing dengan toko elektronik yang sudah ada sebelum Irama Mas. Hal tersebut dilakukan karena Irama Mas memiliki tujuan untuk mengembangkan usaha dengan segmentasi, baik dari konsumen kelas

bawah, menengah, maupun kelas atas. Selain itu toko elektronik Irama Mas berusaha untuk memberi kenyamanan serta pelayanan yang baik untuk para kosumen dalam memilih produk elektronik, dengan harapan para kosumen dapat menjadi pelanggan tetap yang loyal dengan perusahaan mereka.

Untuk mempertahankan usaha elektronik dengan persaingan yang cukup ketat antara perusahaan satu dan lainnya, maka strategi sangat diperlukan oleh perusahaan. Dengan analisis strategi SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threats*) diharapkan perusahaan akan lebih mengerti apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mereka miliki dan mereka hadapi, dengan harapan agar toko elektronik Irama Mas dapat tetap bersaing di tengah persaingan industri elektronik yang cukup ketat khususnya di kota Purwokerto.



1.2 PERUMUSAN MASALAH

Melihat dari paparan latar belakang yang telah tertulis diatas, dapat disimpulkan perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi alternatif pada Toko Elektronik Irama Mas berdasarkan SWOT?

1.3 TUJUAN

1. Untuk mengetahui strategi alternatif yang akan digunakan oleh Toko Elektronik Irama Mas dalam menghadapi persaingan di bisnis penjualan barang elektronik berdasarkan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threat*)



1.4 MANFAAT

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang bagaimana menganalisis suatu strategi, serta cara merumuskan / merencanakan suatu strategi alternatif di perusahaan, khususnya dengan menggunakan strategi SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat*). Selain itu penelitian diharapkan dapat menjadi masukan untuk penelitian yang sejenis, terutama untuk perumusan strategi alternatif di toko elektronik.

2. Manfaat Praktis

Tulisan ini memberikan masukan untuk toko Irama Mas dengan tujuan agar toko tersebut dapat memahami apa saja keunggulan, kekurangan, serta ancaman dan peluang yang dimiliki oleh toko Irama Mas, sehingga dapat dirumuskan strategi alternatif agar toko tersebut tetap dapat bersaing dan bertahan di dalam persaingan di bidang usaha elektronik.