

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sejak akhir tahun 2008 di Indonesia sudah tercatat 17.000 lebih karyawan perusahaan di PHK. Dan persoalan semakin sulit dengan adanya penambahan angkatan kerja baru sekitar 2,5 juta orang setiap tahunnya. Akibatnya muncullah permasalahan terbesar yang di hadapi pemerintah indonesia saat ini yaitu " Pengangguran ". Bagi mereka yang sudah bekerjapun masih mengalami stagnasi. Gaji mereka tidak sebanding dengan keringat yang mereka keluarkan untuk perusahaan. Ibarat pepatah " Besar Pasak Daripada Tiang ". Apalagi jika sudah punya gelar sarjana dan mengalami hal yang demikian tentu sangat menyedihkan. Sehingga banyak yang mencoba untuk memulai usaha baru secara mandiri. Informasi tentang peluang usaha menjadi hal yang sangat penting.

Penyelesaiannya tinggal kita berani atau tidak menekuni peluang usaha yang ada. Jika kita berkeinginan untuk menjadi seorang pengusaha, pertimbangkan dulu kemampuan kita dan keinginan pribadi kita. Hambatan terbesar yang menghalangi kita dari kesuksesan adalah " Takut dengan resiko dan ketidak pastian masa depan ".

Informasi seputar Peluang Usaha sebenarnya banyak sekali. Bisa dari saudara, teman, atau dari berbagai media seperti, televisi, koran, majalah, apalagi dari Internet. Tapi kenyataan yang ada adalah, kebanyakan orang belum berani menggeluti Peluang Usaha tersebut dengan berbagai macam alasan, misalnya khawatir tidak bisa berhasil, terbentur modal dan lain-lain.

Padahal Peluang Usaha sebenarnya ada. Tapi masih banyak masyarakat belum sadar dengan Peluang Usaha yang ada serta semakin lama kebutuhan mereka juga semakin bertambah dan mendesak. Mereka setengah sadar setengah tidak bahwa usia mereka semakin bertambah dan kebutuhan hidup akan semakin memburu mereka sampai kapanpun. Oleh karena itu, beranikan diri kita menjadi pengusaha yang mandiri. Jangan takut menekuni atau mengambil Peluang Usaha yang ada. Sebab salah satu kunci kesuksesan adalah Keberanian untuk memulai.

Dengan semakin berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat dan modern, akan memberikan dampak yang positif bagi perusahaan yang bergerak dibidang industri, penjualan maupun jasa. Dengan keadaan seperti ini, tentu saja tidak menutup kemungkinan perusahaan-perusahaan tersebut akan bersaing ketat dengan perusahaan yang mengeluarkan produk yang sejenis. Perusahaan hendaknya menyadari bahwa dengan adanya persaingan tersebut sangat sulit bagi perusahaan untuk membangun reputasi perusahaan, demikian pula sebaliknya sangat mudah untuk kehilangan reputasi perusahaan tersebut.

Agar perusahaan tetap mampu bersaing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk sejenis dan produk substitusi, maka manajemen perusahaan harus mampu mengolah perusahaannya dengan baik. Supaya konsumen atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada perusahaan lain. Perusahaan dituntut untuk lebih memahami segala kebutuhan dan keinginan konsumen atau perusahaan harus mampu menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Selain itu juga diperlukan pemasaran yang baik.

Dengan pemasaran produk yang baik maka akan dapat meningkatkan penjualan dan merebut pangsa pasar. Jika itu sudah terjadi maka dapat dipastikan perusahaan akan mendapatkan laba yang maksimal. Jika pemasaran produk yang dilakukan tidak atau kurang tepat maka akan terjadi penurunan penjualan yang akan memberi dampak penurunan pendapatan yang diterima oleh perusahaan tersebut.

Perusahaan memerlukan pengetahuan dan perumusan strategi yang tepat. Selanjutnya strategi tersebut akan dilaksanakan dan dikelola secara efektif dan efisien. Untuk melaksanakan strategi tersebut diperlukan adanya keputusan strategis dari manajer. Hal ini akan mendorong perusahaan berlomba untuk menerapkan strategi apa yang paling tepat untuk memasuki dan merebut pasar.

Penyusunan strategi yang tepat merupakan faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mewujudkan visi dan misinya, demikian pula halnya dengan Industri Rumahan milik Ibu Hatimah sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang makanan kecil, untuk memenangkan persaingan dalam pemasaran produknya mempunyai strategi yang efektif. Sehingga dapat mempertahankan pangsa pasar yang dimiliki atau bahkan dapat meningkatkan pangsa pasarnya.

Untuk meningkatkan pangsa pasar maka perusahaan perlu menerapkan strategi bersaing dengan menggunakan metode SWOT, yakni suatu strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengetahui sejauh mana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan pangsa pasar. Hal ini perlu dilakukan oleh perusahaan mengingat bahwapersaingan dengan perusahaan pesaing yang bergerak di bidang usaha

yang sama sangat ketat, sehingga perusahaan perlu menyusun strategi yang dapat meningkatkan pangsa pasarnya.

Apa lagi Industri Rumahan di jaman sekarang semakin banyak bermunculan karena semakin banyak peluang dilingkup Industri rumahan tersebut, seperti ibu Hatimah yang mempunyai industri rumahan yang memproduksi kripik singkong, untuk awal dari penelitian ini kami mempunyai data awal sebagai berikut:

Tabel 1.1. Data Penjualan Produk pada Industri Rumahan di Kecamatan Proppo Kab. Pamekasan tahun 2009 s/d tahun 2013

Tahun	Data Penjualan Industri Rumahan Kripik Singkong			
	Industri Rumahan Bu. Hatimah (Rp)	Industri Rumahan Bu. Ani (Rp)	Industri Rumahan Bu. Indah (Rp)	Industri Rumahan Bu. Ria (Rp)
2009	446.567	791.361	691.818	881.264
2010	450.387	892.818	717.764	991.116
2011	480.321	922.796	891.264	1.019.264
2012	405.432	967.235	902.567	1.023.456
2013	460.361	1.011.345	987.654	1.323.341

Sumber : Hasil survey pasar dengan beberapa industri rumahan yang ada di kecamatan Proppo Kab. Pamekasan

Dari data diatas diperoleh gambaran bahwa volume penjualan dari produk industri rumahan milik Ibu Hatimah selain mengalami penurunan juga kalah bersaing dengan industri rumahaan pesaing maka dengan ini peneliti dapat memilih judul“ **Penerapan Strategi Bersaing Dalam Peningkatan Pangsa Pasar Pada Industri Rumahan** (Studi Kasus Pada Industri Rumahan Milik Ibu Hatimah Di Kec. Proppo Kab. Pamekasan)“.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam suatu penelitian salah satu yang penting adalah membatasi masalah yang akan diteliti maksudnya setelah permasalahan dikatakan ditentukan ruang lingkupnya dengan demikian dapat mengurangi dan mencegah timbulnya kesalahan dalam pembahasan masalah. Permasalahan pokok yang akan dibahas oleh penulis adalah :

- Apakah penerapan strategi bersaing dengan menggunakan analisis SWOT dapat meningkatkan pangsa pasar pada Industri Rumah Tangga milik Ibu Hatimah di Kec. Proppo Kab. Pamekasan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang akan dicapai melalui penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui penerapan strategi bersaing dengan menggunakan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) terhadap peningkatan pangsa pasar pada industri rumah tangga milik Ibu Hatimah.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat :

1. Sebagai bahan pertimbangan Industri Rumah Tangga milik Ibu Hatimah dalam meningkatkan pangsa pasar melalui strategi bersaing dengan menggunakan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman).
2. Sebagai bahan masukan yang patut dipertimbangkan dalam melaksanakan strategi bersaing dalam peningkatan pangsa pasar.

