

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam sebuah usaha tidak terlepas dari kegiatan menjual, membeli, maupun menghasilkan barang. Usaha didirikan dengan tujuan utama yaitu memperoleh keuntungan yang maksimal agar usaha tetap berjalan dengan lancar.² Perkembangan jumlah pendirian usaha menyebabkan persaingan menjadi lebih sulit. Setiap usaha dihadapkan pada situasi yang tidak menentu, karena setiap usaha yang didirikan harus mampu menarik konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama. Apabila usaha tersebut tidak dapat mengimbangi persaingan, usaha tersebut akan terancam kehilangan pelanggan dan bangkrut. Persaingan akan berhasil apabila didukung dengan strategi yang tepat.

Dalam persaingan usaha diperlukan peningkatan kinerja, agar sumber daya manusia, bahan baku, maupun teknologi yang digunakan tidak kalah dengan pesaing. Tujuan dari meningkatkan kinerja pada sebuah usaha adalah sebagai alat evaluasi untuk perbaikan atas pekerjaan yang kurang sesuai. Selain itu, untuk memberikan kebebasan kepada para pekerja dalam mengekspresikan pikiran serta kemampuan mereka supaya menambah nilai bagi usaha. Kinerja yang maksimal berpengaruh kepada jumlah penjualan,

² Muniya Alteza, *Pengantar Bisnis:Teori dan Aplikasi Di Indonesia*, (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2011), hal. 2

karena memberikan daya tarik tersendiri bagi konsumen. Setiap usaha memiliki tujuan dan sasaran penjualan. Semakin lama usaha berdiri sasaran yang ditetapkan semakin tinggi begitu juga dengan jumlah pesaing.

MJ Flower yaitu usaha seseorang yang dijalankan dibidang pembibitan dan jual beli tanaman. MJ Flower memiliki keunggulan tersendiri, jika dibandingkan toko lain disekitar lokasi tersebut, seperti Plosokembang Florist dan Pembibitan Sengon Rejosari. MJ Flower terletak di Desa Wonodadi Kabupaten Blitar. Lokasi yang luas dan strategis menjadikan tanaman luar maupun dalam ruangan terawat dengan baik. Lokasi di tepi jalan raya dan tata letak yang menarik, mampu memikat penggemar tanaman untuk singgah ke MJ Flower.

Dilihat dari jangka waktu usaha berdiri, MJ Flower tergolong usaha yang masih bisa bertahan. MJ Flower berdiri tahun 2002 dengan jenis tanaman awal adalah tanaman penghijauan dan buah-buahan sebanyak 500 pot. Untuk saat sekarang MJ Flower terus berkembang dengan merambah pada jasa pembuatan taman serta tanaman yang diperjualbelikan bertambah pada tanaman hias seperti palem, aglonema, dan lain-lain. Dilihat dari segi pemasaran MJ Flower sudah sampai ke luar Kabupaten seperti Kabupaten Tulungagung. Selain itu, pemilik usaha bersikap ramah, luwes, dan berkenan berbagi pengalaman mengenai kegiatan usaha terkhusus dibidang tanaman.

Aktivitas kerja di MJ Flower dimulai pukul 8 sampai 4 sore sudah termasuk jam istirahat. Untuk proyek pembuatan taman dimulai pukul 8 sampai 2 siang. Jumlah pekerja MJ Flower 4 sampai 15 orang tergantung besarnya proyek. 4 orang sebagai pekerja tetap dan yang lain pekerja panggilan. Untuk pembayaran upah pekerja sebesar Rp.50.000 per hari jika dilokasi MJ Flower dan untuk di proyek Rp.80.000 sampai Rp.100.000 kalau ada jam lembur. Pemberian upah berkaitan dengan kinerja jika diberikan per bulan, hasil pekerjaan kurang maksimal menurut konsumen. Volume penjualan pada masa awal pendirian usaha maksimal 100 pot dan untuk sekarang volume penjualan 400 pot sampai 1000 pot.³

Dalam memperoleh suatu kinerja yang baik diperlukan juga manajemen kepemimpinan dan pengelolaan yang baik. Semakin lama jumlah pesaing akan terus bertambah dan mengeluarkan ide baru yang menyebabkan setiap usaha harus mempergunakan cara persaingan yang tepat. Penelitian Darwin Tanujaya (2015), Anis Sholihah (2015), Eriza Yolanda Maldina (2016), Desi Handayani (2019), dan Anisah (2020) mengenai cara meningkatkan kinerja dan penjualan, cara mengembangkan produk, serta cara pengusaha dalam menetapkan menghadapi persaingan bisnis.⁴

³ Wawancara dengan Ibu lailatul Nikmah selaku pemilik MJ Flower, tanggal 31 Maret 2021 pada pukul 15.40 WIB

⁴ Penelitian mereka dipaparkan lebih detail dalam sub kajian riset sebelumnya dalam notes ini

Penelitian ini berbeda dari penelitian terdahulu. Perbedaan pertama dapat dilihat dari segi objek yang diteliti. Objek penelitian ini yaitu strategi bersaing MJ Flower Wonodadi Blitar. Perbedaan lainnya yaitu pada fokus penelitian. Penelitian ini hanya berfokus pada strategi bersaing MJ Flower untuk pengembangan usaha, strategi yang diterapkan dalam peningkatan kinerja dan volume penjualan.

Dengan semakin banyak usaha jual beli tanaman yang bermunculan, menjadikan pemilik usaha harus menjaga kelangsungan usahanya. Ditambah lagi tanaman hias sedang menjadi tren bagi kaum hawa, terutama pada saat sekarang. Permintaan tanaman melonjak setiap bulan dan membuat usaha ini memiliki peluang yang sangat besar. Setiap usaha yang berdiri pasti ada pesaing. Pesaing adalah pihak yang berhubungan erat dengan kinerja, kalau hasil kerja buruk yang dirugikan adalah tempat usaha. Volume penjualan juga berpengaruh kepada persaingan usaha, jika usaha terus melakukan produksi tanpa ada penjualan otomatis pekerja menurun serta pendapatan minus. Dengan demikian, diperlukan strategi bersaing yang tepat agar tetap bisa menjaga kesetiaan konsumen pada produk dan kelangsungan usaha tetap terjaga.

Setelah mengamati persoalan tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul “Strategi Bersaing dalam Upaya Peningkatan Kinerja dan Volume Penjualan pada MJ Flower Wonodadi Blitar”. Serta diharapkan mendatangkan manfaat untuk menjaga perkembangan dan pencapaian usaha.

B. Rumusan Masalah

Untuk membatasi ruang lingkup pembahasan serta memperjelas alasan dasar permasalahan dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar dalam meningkatkan kinerja karyawan ditinjau dari segi kualitas pekerjaan, pengetahuan, serta kerja sama ?
2. Bagaimana strategi yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar dalam meningkatkan volume penjualan ?
3. Bagaimana strategi bersaing MJ Flower Wonodadi Blitar dalam mengembangkan usaha ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan strategi yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar dalam meningkatkan kinerja karyawan ditinjau dari segi kualitas pekerjaan, pengetahuan, serta kerja sama.
2. Untuk mendeskripsikan strategi yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar dalam meningkatkan volume penjualan .
3. Untuk mendeskripsikan strategi bersaing MJ Flower Wonodadi Blitar dalam mengembangkan usaha.

D. Pembatasan Masalah

Batasan masalah berperan sebagai panduan dalam penelitian ini yaitu menghindari pembahasan yang terlalu jauh, bertentangan, dan tidak terkendali. Tujuan penelitian adalah membahas terkait apa-apa saja yang tertulis pada rumusan masalah. Batasan diperlukan agar penelitian ini tetap fokus

mengikuti tujuan penelitian. Batasan masalah dalam penelitian ini berfokus pada strategi peningkatan kinerja karyawan ditinjau dari segi kualitas pekerjaan, pengetahuan, serta kerja sama. Strategi peningkatan volume penjualan MJ Flower. Strategi bersaing yang dilakukan oleh MJ Flower agar dapat mengembangkan usaha.

E. Manfaat Penelitian

Adapun penelitian membawa maksud yaitu:

1. Secara Teoretis

Diharapkan hasil penelitian menambah ilmu pengetahuan ilmiah dan bahasan pada aspek ekonomi. Menambah wawasan tentang strategi persaingan usaha dan referensi bacaan tentang strategi yang berhubungan dengan kinerja dan penjualan.

2. Secara Praktis

a. Bagi Pelaku Usaha

Dengan mengadakan penelitian menjadikan pelaku usaha memiliki bahan pertimbangan, masukan, dan tambahan informasi dalam menetapkan strategi bersaing serta cara apa saja yang diperlukan untuk meningkatkan pencapaian usaha, peningkatan kinerja, serta jumlah penjualan produk terkhusus pada MJ Flower Wonodadi Blitar.

b. Bagi Akademik

Diharapkan bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan memberikan sumbangsih kepada perbendaharaan perpustakaan IAIN

Tulungagung dan mahasiswa sebagai rujukan dalam melakukan penelitian dibidang kewirausahaan.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan hasil penelitian menjadi referensi, menambah informasi dan wawasan dalam melakukan penelitian yang membahas tema serupa agar penelitian mendatang lebih berkembang.

F. Penegasan Istilah

1. Strategi Bersaing

Strategi merupakan kiat-kiat yang dilakukan oleh badan atau perorangan dalam mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Bersaing yaitu segala cara untuk menaklukkan lawan. Porter menyatakan strategi bersaing adalah bagaimana membuat rencana dan mengembangkan usaha untuk dapat bersaing, apa tujuan dibentuk usaha, serta keputusan apa yang perlu diambil untuk mencapai sasaran.⁵ Strategi bersaing penting dilakukan supaya usaha tetap dapat menghadapi tantangan pada masa mendatang serta dapat beroperasi dengan baik agar mendatangkan keuntungan bagi usaha tersebut.

2. Kinerja

Kinerja merupakan tugas yang dijalankan seseorang dengan tanggung jawab sesuai dengan kemampuan agar mendapatkan hasil terbaik. Menurut Fattah, Kinerja atau prestasi kerja yaitu ungkapan kemampuan yang didasari oleh pengetahuan, perbuatan, keterampilan serta

⁵ Ronal Wantrianthos, et. all, *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), hal. 124

motivasi dalam menghasilkan sesuatu.⁶ Kinerja adalah hasil dari potensi yang dimiliki seseorang. Kinerja penting karena berhubungan dengan produktivitas usaha dalam menjaga kelangsungan usaha. Dasar dibutuhkan penilaian kinerja dikembalikan kepada sasaran atau alasan sebuah usaha berdiri, seperti organisasi swasta dibentuk dengan tujuan mencapai keuntungan maksimal serta barang produksi. Ukuran kinerja beragam seperti seberapa banyak jumlah barang yang mampu diproduksi serta seberapa banyak menghasilkan keuntungan.

3. Volume Penjualan

Penjualan adalah kegiatan bisnis dengan tujuan pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli dimana hal ini dilakukan untuk menghasilkan keuntungan. Penjualan juga merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh produsen (penghasil produk) dan konsumen dengan menggunakan alat pembayaran yang diperbolehkan. Volume yaitu kemampuan atau daya tampung. Volume penjualan merupakan hasil penjualan secara keseluruhan sebuah usaha baik bertambah maupun berkurang.⁷ Dengan aktivitas penjualan sebuah usaha mendapatkan keuntungan. Semakin tinggi volume penjualan semakin banyak barang laku terjual serta kebalikannya. Oleh karena itu, penting setiap usaha untuk menerapkan cara-cara guna meningkatkan penjualan serta kegiatan promosi agar usaha tetap bertumbuh dan berkembang.

⁶ Dedi Rianto Rahadi, *Manajemen Kinerja Sumber Daya Manusia*, (Malang: Tunggal Mandiri Publishing, 2010), hal. 3

⁷ Siti Kusumawati dan Agus Subagiyo, *Kewirausahaan Bahan Ajar Kesehatan Lingkungan*, (Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2017), hal. 192

G. Sistematika Penulisan

Dalam memudahkan penulisan skripsi diperlukan susunan penulisan yang memuat tiga bagian utama sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Mencakup sampul depan dan sampul dalam, persetujuan pembimbing, pengesahan penguji, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, serta abstrak.

2. Bagian Inti

BAB I : PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, ruang lingkup dan batasan, manfaat penegasan istilah, serta sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Berisikan pengertian strategi bersaing, kinerja, serta volume penjualan, penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Berisikan pendekatan dan jenis pendekatan, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan, teknik analisis, tahap-tahap penelitian, triangulasi data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Berisikan deskripsi hasil temuan penelitian beserta

paparan data penelitian.

BAB V : PEMBAHASAN

Berisikan hasil penelitian dengan penjabaran teori yang ada, menjelaskan strategi bersaing untuk pengembangan usaha, upaya peningkatan kinerja dan volume penjualan pada MJ Flower Wonodadi Blitar.

BAB VI : PENUTUP

Berisikan kesimpulan serta saran dari penelitian.

3. Bagian Akhir

Mencakup daftar pustaka serta lampiran.