

# Universitas Esa Unggul

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam menjalankan suatu usaha pada era perekonomian yang sangat kompleks seperti sekarang ini, seorang wirausahawan harus mampu menghadapi tantangan dan persaingan yang semakin ketat. Keadaan ini menimbulkan persaingan yang ketat antara pengusaha, baik karena pesaing yang semakin bertambah, volume produk yang semakin meningkat, maupun bertambah pesatnya perkembangan teknologi. Hal ini memaksa seorang wirausahawan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha yang dijalankannya. Wirausahawan harus dapat beradaptasi dengan berbagai situasi dan kondisi lingkungan, agar mengetahui strategi pemasaran seperti apa dan bagaimana yang harus diterapkan dalam perusahaan. Sehingga perusahaan lebih cermat membaca serta mengantisipasi keadaan pasar sehingga dapat menciptakan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan yang berkualitas yang dapat memuaskan konsumen sehingga dapat memenangkan persaingan.

Untuk mewujudkan hal tersebut wirausahawan harus mampu untuk mengetahui situasi eksternal dan internal yang ada di lingkungannya, sehingga nantinya keberlangsungan perusahaan bisa tetap dalam kondisi yang baik. Perubahan kondisi lingkungan tersebut salah satunya ditandai oleh naik turunnya penjualan produk atau jasa yang disebabkan oleh gejala faktor eksternal (demografi, keadaan perekonomian, selera konsumen dan persaingan) serta faktor internal (distribusi, keterbatasan penyedia sumber daya, teknologi dan motivasi manajemen). Banyak perusahaan yang menata ulang strategi persaingannya dengan melakukan kajian terhadap strategi perusahaan. Perusahaan melakukan evaluasi terhadap kebutuhan pasar, perbandingan dengan usaha sejenis yang memiliki kinerja terbaik dan juga yang tidak kalah penting

adalah melakukan evaluasi yang intens terhadap kompetensi internal maupun eksternal perusahaan itu sendiri.

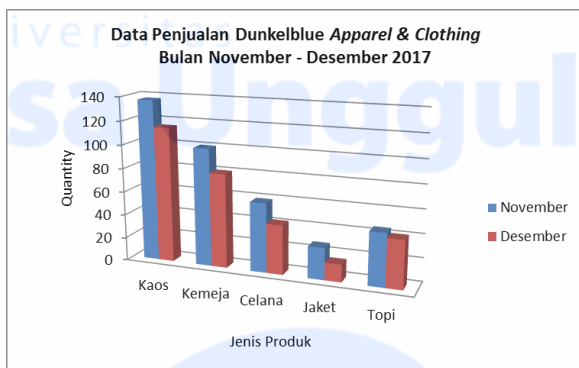
Dunkelblue *Apparel & Clothing* merupakan salah satu industri kecil menengah yang bergerak dibidang manufaktur yang memproduksi pakaian jadi, diantaranya adalah kaos, kemeja, jaket, celana dan *accessories*. Pada praktik usahanya, pengusaha mengalami permasalahan di bidang penjualan yaitu adanya berbagai pesaing yang telah lebih dulu ada dan sudah memiliki *branding name* yang telah dikenal di masyarakat luas. Sehingga menyebabkan terjadinya penurunan penjualan berkisar antara (rata-rata) 20% per bulan dari target penjualan yang ditunjukkan pada tabel 1.1 dan gambar 1.1 berikut.

Tabel 1.1 Data Penjualan Dunkelblue *Apparel & Clothing* Bulan November – Desember 2017

Jenis Produk	November	Desember
Kaos	137	115
Kemeja	100	80
Celana	59	42
Jaket	27	15
Topi	45	41
Jumlah	368	293

Pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pada bulan Desember 2017 terjadi penurunan kuantitas penjualan yang cukup signifikan pada semua jenis produk. Terutama untuk produk jaket yang kurang begitu diminati oleh konsumen, sehingga hanya mampu menembus angka penjualan 15 pcs. Perhitungan % penurunan penjualan

$$= \frac{368-293}{368} \times 100\% = 20,3804\%$$



Gambar 1.1 Grafik Data Penjualan Dunkelblue Apparel & Clothing Bulan November – Desember 2017

Hal tersebut menuntut perusahaan untuk melakukan strategi pemasaran berdaya saing, yang bertujuan untuk meningkatkan daya jual produk. Serta perusahaan harus lebih cermat dan menciptakan inovasi baru atau ciri khas produk (*characteristic*) tersendiri sebagai pembeda untuk terus menarik minat pembeli.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka pada penelitian ini akan dilakukan analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk membantu merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan. Didalam tahap penyusunan strategi terdapat beberapa matrik yang dapat membantu dalam menentukan strategi baru seperti Matrik Evaluasi Faktor Internal (IFAS), Matrik Evaluasi Faktor Eksternal (EFAS), dan matrik SWOT. Perusahaan dapat mengembangkan strategi-strategi yang telah didapat dari analisis SWOT dengan menggunakan metode AHP untuk menemukan prioritas strategi utama. Dengan menggunakan metode tersebut, maka diharapkan akan memberikan manfaat kepada perusahaan yaitu strategi unggulan yang mampu meningkatkan penjualan produk.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Rumusan masalah yang penulis ajukan berdasarkan uraian latar belakang di atas adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana menentukan faktor lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) di Dunkelblue *Apparel & Clothing* berdasarkan perhitungan IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*)?
2. Bagaimana menentukan faktor lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) di Dunkelblue *Apparel & Clothing* berdasarkan perhitungan EFAS (*External Factor Analysis Strategy*)?
3. Bagaimana menentukan strategi peningkatan penjualan berdasarkan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) di Dunkelblue *Apparel & Clothing*?
4. Bagaimana menentukan prioritas strategi peningkatan penjualan yang tepat berdasarkan analisis AHP (*Analytical Hierarchy Process*) di Dunkelblue *Apparel & Clothing*?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, maka diperoleh tujuan sebagai berikut :

1. Menentukan faktor lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) di Dunkelblue *Apparel & Clothing* berdasarkan perhitungan IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*).
2. Menentukan faktor lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) di Dunkelblue *Apparel & Clothing* berdasarkan perhitungan EFAS (*External Factor Analysis Strategy*)
3. Menentukan strategi-strategi baru untuk meningkatkan penjualan berdasarkan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) di Dunkelblue *Apparel & Clothing*.

4. Menentukan prioritas strategi peningkatan penjualan yang tepat berdasarkan analisis AHP (*Analytical Hierarchy Process*) di Dunkelblue Apparel & Clothing.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang dapat diperoleh dari Tugas Akhir ini adalah :

1. Bagi Penulis  
Penulis berharap, dengan adanya penelitian ini;
  - a. Dapat memenuhi persyaratan kelulusan memperoleh gelar Sarjana Teknik Industri di Universitas Esa Unggul, Jakarta.
  - b. Dapat menerapkan ilmu Teknik Industri yang sudah didapatkan selama berada pada bangku perkuliahan serta mampu menganalisa pemecahan kasus nyata secara sistematis.
2. Bagi Universitas dan pihak terkait;  
Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:
  - a. Memberikan referensi bagi penelitian lain yang terkait.
  - b. Memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan.
3. Bagi Pengusaha  
Manfaat penelitian bagi pengusaha adalah;
  - a. Sebagai saran perbaikan dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat, serta untuk meningkatkan volume penjualan.

#### **1.5. Batasan Masalah**

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini terdapat beberapa batasan-batasan masalah yang ditentukan agar pembahasan tidak menyimpang dari tujuan penelitian, maka penulis membatasi penelitian dalam poin-poin sebagai berikut :

1. Penelitian hanya dilakukan pada strategi penjualan.
2. Analisis SWOT meliputi analisis internal yaitu: meliputi kekuatan dan kelemahan di dalam perusahaan. Sedangkan analisis eksternal meliputi peluang dan ancaman bagi perusahaan.

3. Untuk penyebaran kuesioner ditujukan kepada pemilik usaha, karyawan, konsumen, distributor, dan kompetitor.
4. Data yang diambil pada penelitian ini adalah pada bulan November - Desember 2017.

#### **1.6. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan yang akan disusun pada proposal Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

##### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi paparan tentang latar belakang, perumusan masalah, batasan, serta tujuan & manfaat penelitian dan sistematika penulisannya.

##### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan dan menyajikan kerangka teori yang mendasari permasalahan serta rancangan penyelesaiannya. Kerangka teori adalah konsep-konsep abstrak yang telah dirumuskan sebelumnya, yang dapat diperoleh dari berbagai literatur.

##### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi objek penelitian, tujuan penelitian, studi lapangan, studi pustaka, pengumpulan dan pengolahan data, analisa hasil, kesimpulan dan saran, serta alur penelitian.

##### **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memuat tentang hasil penelitian, pembahasan dari hasil pengolahan data yang telah dilaksanakan sejauh mana hasil pengolahan data tersebut dapat dijadikan sebagai dasar kesimpulan.

##### **BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini memuat kesimpulan dari penelitian berdasarkan analisa data yang telah diolah dan saran-saran yang diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menghadapi masalah ini.

##### **DAFTAR PUSTAKA**