

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Eggy Elektronik adalah wirausaha yang bergerak dibidang ritel elektronik berfokus pada kebutuhan rumah tangga dan perawatan elektronik. Produk yang disediakan antara lain televisi, pendingin ruangan, lemari es, lemari pembeku, pendingin minuman, mesin cuci selain itu perawatan dan pemasangan pendingin ruangan juga menjadi bagian dari layanan.

Usaha ini sudah berdiri sejak kurang lebih tahun 2000 yang didirikan oleh Ignatius Slamte Riyanto selaku pemilik dan pendiri tunggal, penggunaan nama Eggy Elektronik telah dipakai dari awal berdirinya yang diambil dari nama putra sulung pemilik usaha ini. Pengalaman dan dedikasi tinggi yang mendorong usaha ini dapat bertahan sejauh ini walau menggunakan teknik penjualan yang masih bisa dibilang belum tersentuh teknologi ini tidak mengurangi minat para pembeli dan mitra usaha untuk tetap menggunakan layanan dan jasa usaha ini memberikan layanan yang terbaik dan berkesan selalu menjadi motto Eggy Elektronik.



Gambar 1. 1 Logo Eggy Elektronik

#### 1.1.1 Visi & Misi

1. Visi: Menjadi ritel terbaik, terpercaya, dan kompeten yang mampu bersaing secara nasional.
2. Misi:
  - a. Memberikan pelayanan prima kepada seluruh pelanggan.

- b. Berorientasi memenuhi kebutuhan pasar perabot elektronik rumah tangga.
- c. Menjadikan Eggy Elektronik sebagai ritel paling lengkap dengan harga terbaik.

#### 1.1.2 **Layanan**

1. Ritel berbagai merk:
  - a. Samsung
  - b. LG
  - c. Polytron
  - d. Aqua Japan
  - e. Sharp
  - f. Changhong
2. Pengaplikasian & Perawatan:
  - a. Pendingin ruangan
  - b. Lemari es
  - c. Lemari pembeku
  - d. Lemari pendingin minuman
3. Penyaluran dealer resmi  
Semua barang yang dijual merupakan barang resmi menerima menyalurkan pengajuan garansi dan perbaikan pada pabrik.

#### 1.1.3 **Lokasi Usaha**

Lokasi Usaha: Jl. Parangklitik No. 12 Pandanrejo, Klaten, Jawa Tengah, Indonesia 57413.

#### 1.1.4 **Struktur Organisasi**

Ritel Eggy Elektronik dikelola Bapak Ig. Slamet Riyanto dan Ibu Anik Indriani dibantu beberapa karyawan.

### 1.2 **Latar Belakang Penelitian**

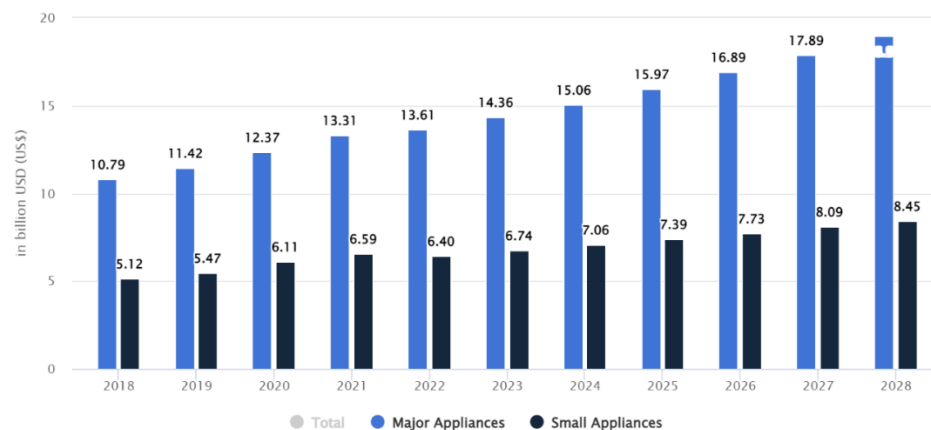
Peraturan Presiden tentang Kebijakan Industri Nasional tahun 2008, Pemerintah Indonesia menjadikan perangkat elektronik sebagai salah satu dari enam prioritas manufaktur di sektor industri yang tumbuh pesat. Pada April 2018, pemerintah mengidentifikasi elektronik sebagai salah satu

sektor industri utama untuk dikembangkan guna menjawab tantangan perkembangan industri ke depan. Saat ini, sektor manufaktur Indonesia menyumbang 20% dari PDB, dengan elektronik menjadi salah satu sub-sektornya. Saat ini sector manufaktur Indonesia menyumbang 20% dari PDB, dengan barang elektronik menjadi salah satu sub-sektornya. Hasil dari upaya pemerintah, industri elektronik menjadi salah satu tujuan utama Penanaman Modal Asing (PMA) di Indonesia pada tahun 2016 dan 2017, dan menyumbangkan sekitar 13,5 persen dari total aliran masuk FDI. Selanjutnya, total nilai ekspor produk elektronik dan telematika tahun 2019 mencapai US\$ 7,8 miliar dengan negara tujuan utama Singapura, Amerika Serikat, Jerman, Vietnam, Hongkong, Malaysia, China, Filipina, dan Thailand menurut Kementerian Perindustrian Republik Indonesia dalam blog (Amalia, 2021).

Peluang Industri Elektronik Indonesia 2022 dari segi segmen elektronik industri dan komponen elektronik, dan segmen elektronik konsumen di Indonesia paling berkembang. Pada tahun 2020, pendapatan pada industri elektronik sekitar US\$5.553 juta, meningkat 39,4 persen dari sebelumnya dan semakin naik dari tahun ke tahun. Segmen ini diharapkan tumbuh pada tingkat pertahun mencapai 12,2 persen dari 2020 hingga 2025, dengan volume pasar US\$9.9881 juta pada saat itu. Dengan demikian, dapat dinyatakan Industri elektronik Indonesia masih memiliki ruang untuk tumbuh.

Pada tahun 2023 hingga 2028 pasar pada segmen ritel peralatan rumah tangga (*home appliance*) diharap akan tumbuh sampai 5.36%. Informasi ini dapat memberikan peluang untuk wirausahawan di Industri ritel terutama segmen peralatan rumah tangga.

Industri ritel banyak diminati dan memiliki banyak kompetitor pada saat ini namun bidang ritel *home appliance*, masih memiliki sedikit kompetitor menjadikan bidang usaha ini potensial sehingga menjadi modal peluang untuk wirausahawan membangun bisnis pada bidang usaha ritel *home appliance*.



Notes: Data shown is using current exchange rates and reflects market impacts of the Russia-Ukraine war.

Most recent update: Feb 2023

Source: Statista

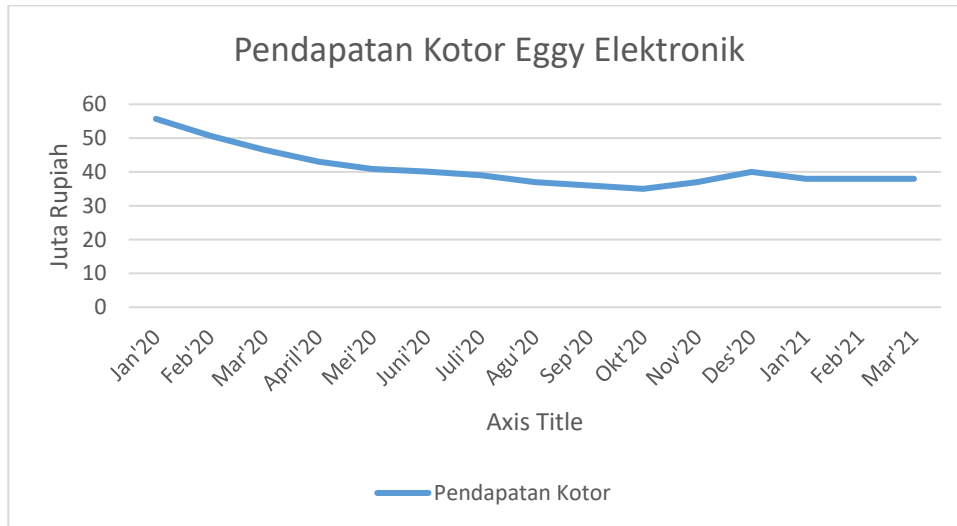
Gambar 1. 2 Market insight 2018-2028

Sumber: ( Statista, 2023)

Pada Gambar 1.2 *home appliance* terbagi menjadi dua segmen dengan market segmen paling besar pada *Major Appliance* (Mesin cuci, lemari pendingin, dsb.). Diperkuat penjualan *Major Appliance* di Indonesia meningkat dari 203,7 Miliar rupiah menjadi 214,9 Miliar pada tahun 2023 ( Statista, 2023). Menjadikan ritel elektronik dapat menjadi bidang usaha usaha yang memiliki potensi dan menjadi modal untuk para wirausahawan untuk ikut membuka bisnis pada bidang usaha elektronik.

Eggy Elektronik merupakan salah satu UMKM yang bergerak pada bidang ritel *major home appliance* yang berfokus pada kebutuhan elektronik untuk rumah tangga yang beroperasi di Kabupaten Klaten, Jawa Tengah. Berdasarkan wawancara pemilik, Eggy Elektronik ini sudah berdiri kurang lebih 20 tahun, namun selama 20 tahun beroperasinya UMKM ini tidak mengalami perkembangan yang signifikan baik dalam penjualan dan pendapatan. Pada Gambar 1.3 dibawah ini dapat dilihat pendapatan Eggy Elektronik justru menurun dari tahun ke tahun. Setelah sedikit berdiskusi diperoleh informasi bahwa Eggy Elektronik belum pernah meninjau atau mengevaluasi strategi bisnis yang digunakan. Ada beberapa point utama

yang perlu diperhatikan seperti sistem pemasaran yang masih sangat minim yakni hanya dari mulut ke mulut (*word of mouth*) serta belum adanya pemanfaatan teknologi internet karena pengelola yang gaptek dan tidak memiliki tenaga untuk pengoperasian. Menurut Utami dalam (Iskandar et al. 2020) menjelaskan bahwa ritel berbasis elektronik terus meningkat disaat ritel konvensional fisik.



Gambar 1. 3 Grafik pendapatan Eggy Elektronik

Sumber: (Pemilik ritel)

Menurut Raj dalam (Wahyuningtyas et al. 2021) perusahaan memerlukan dinamika kemampuan baru untuk dapat memiliki daya saing pada era digital, yang bergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengalami gangguan dan mengejar serta memetakan ulang elemen bisnis dengan tepat dan terus menerus. Pada era modernisasi ini menurut Lumpkin dan Dess dalam (Yuliana & Pujiastuti, 2018) persaingan didunia bisnis sangat ketat. Pentingnya manajemen strategi dalam perusahaan telah diakui secara luas dalam literature strategis, karena akan berimplikasi kinerja proses manajemen keputusan dan tindakan di tingkat perusahaan. Maka ritel Eggy Elektronik memerlukan peninjauan ulang mengani kondisi aktual UMKM agar dapat menformulasikan strategi bisnis yang lebih tepat.

Salah satu cara untuk menyusun strategi bisnis adalah dengan menggunakan analisis SWOT (Strength Weakness Opportunity Threat). Analisis SWOT adalah metode untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang

dan ancaman suatu perusahaan dan menerapkannya ke dalam gambar matriks SWOT menurut (Rangkuti F. , 2017). Matriks SWOT dibuat berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang muncul dari hasil analisis internal dan eksternal. Tujuan pembuatan matriks SWOT adalah untuk memunculkan alternatif strategi yang dapat digunakan. Setelah menentukan alternatif strategi, diperlukan alat untuk menentukan strategi mana yang terbaik untuk digunakan. Untuk melakukan hal tersebut, diperlukan bantuan metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM), suatu teknik analisis yang dapat digunakan untuk menentukan daya tarik relatif dari strategi alternatif dan untuk mengevaluasi keputusan strategis. Pilihan secara objektif berdasarkan faktor internal dan eksternal utama yang diidentifikasi pada langkah sebelumnya menurut (David & David, 2017). Maka dari itu penulis berusaha melakukan penelitian dengan judul **“Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Metode QSPM (Studi Kasus Ritel Eggy Elektronik)”** dengan harapan dapat membantu ritel Eggy Elektronik untuk berkembang dengan memberikan saran.

### **1.3. Perumusan Masalah**

Beberapa tahun kebelakang margin usaha ritel Eggy Elektronik mengalami penurunan akibat perang harga dan persaingan yang semakin ketat akibat mulai menjamurnya toko daring bersegmentasi elektronik baik minor/major home appliance pemilik sekaligus pengelola usaha Ig. Slamet Riyanto merasa perlu melakukan tindakan untuk menghadapi tantang baru usaha miliknya.

Maka dari itu, penelitian ini dilakukan untuk mengembangkan strategi bisnis Eggy Elektronik dengan mengetahui kondisi lingkungan eksternal, dan internal untuk merekomendasikan strategi terbaik serta banyak hal yang harus diperhatikan dalam proses berkembangnya ritel Eggy Elektronik, dalam membuat pengembangan staretgi bisnis Eggy Elektronik, penulis menggunakan metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), IE, EFE, dan IFE. Menurut (David & David, 2017), QSPM adalah alat yang memungkinkan penyusun strategi untuk mengevaluasi faktor kunci internal dan eksternal. Secara konseptual QSPM

menentukan berbagai strategi berdasarkan faktor keberhasilan kunci internal dan eksternal.

#### **1.4. Pertanyaan Penelitian**

1. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal Eggy Elektronik?
2. Bagaimana kondisi lingkungan internal Eggy Elektronik?
3. Bagaimana menentukan alternatif strategi bisnis Eggy Elektronik dengan IE Matriks?
4. Bagaimana memilih alternatif strategi bisnis yang sesuai digunakan oleh Eggy Elektronik menggunakan analisis matriks QSPM?

#### **1.5. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui kondisi lingkungan eksternal Eggy Elektronik.
2. Mengetahui kondisi lingkungan internal Eggy Elektronik.
3. Mengetahui menentukan alternatif strategi bisnis Eggy Elektronik dengan IE Matriks.
4. Merekomendasikan alternatif strategi bisnis yang sesuai digunakan oleh Eggy Elektronik menggunakan analisis matriks QSPM.

#### **1.6. Manfaat Penelitian**

Penulis mengharapkan agar penelitian yang akan dilaksanakan mendapatkan hasil yang bermanfaat dan diharapkan mencapai tujuan yang sesuai serta berguna bagi akademis maupun praktis.

##### **1.6.1 Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau masukan untuk penelitian-penelitian selanjutnya, terutama dalam teori pengembangan strategi bisnis.

##### **1.6.2 Manfaat Praktis**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan saran serta solusi untuk Eggy Elektronik dalam mengambil keputusan dalam pengembangan bisnis dan dapat lebih memahami permasalahan yang terjadi sehingga tidak ada kendala dalam membuat strategi.

### **1.7. Ruang Lingkup Penelitian**

1. Penelitian dilakukan pada Eggy Elektronik
2. Ruang lingkup ini berfokus pada strategi bisnis yang digunakan oleh perusahaan dengan pendekatan QSPM.

### **1.8. Sistematika Penulisan Tugas Akhir**

Dalam penelitian ini sistematika penulisan penelitian dibagi menjadi lima bab, yang akan diuraikan sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab I berisi mengenai tinjauan objek studi, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dari penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan skripsi

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LINGKUP PENELITIAN**

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai tinjauan pustaka penelitian yang berisi rangkuman teori dan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, hipotesis penelitian, serta ruang lingkup penelitian.

#### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini akan menegaskan pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai karakteristik responden, hasil penelitian, serta pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan sesuai dengan perumusan masalah dan tujuan penelitian.

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

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai kesimpulan peneliti dari hasil analisis temuan serta memberikan saran yang terkait dengan permasalahan penelitian yang telah dilakukan.