

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Munculnya persaingan dalam dunia bisnis merupakan hal yang tidak dapat dihindari. Setiap wirausaha dituntut untuk selalu mengerti dan memahami apa yang terjadi dipasar dan apa yang menjadi keinginan konsumen, serta berbagai perubahan yang ada dalam lingkungan bisnis sehingga mampu bersaing dengan dunia bisnis lainnya dan berupaya untuk meminimalisasi kelemahan-kelemahan dan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Penyusunan suatu rencana strategis mencegah suatu bisnis mengalami kegagalan dalam usahanya karena ketidakmampuan membedakan dirinya terhadap para pesaing dilingkungan sekitarnya untuk dapat memenangkan persaingan dengan menawarkan konsep yang jelas dari produk serta keunggulan khas yang ada di dalamnya (David,2010:18).

Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif, pemilik usaha harus memiliki kemampuan untuk membedakan produk yang dihasilkan dalam persaingan untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Produk yang dihasilkan harus memiliki karakteristik kunci dalam merebut konsumen sehingga menjadi produk yang spesial. Keunggulan bersaing merupakan posisi unik yang dikembangkan pemilik usaha dalam menghadapi para pesaing. Dan mungkin perusahaan dapat mengungguli mereka secara konsisten. Dengan demikian, keunggulan bersaing hanya dicapai dengan mengembangkan produk dengan sangat special dan lebih menguntungkan dibandingkan dengan para pesaing.

Persaingan bisnis yang semakin meningkat seiring dengan berlakunya sistem pasar bebas pada era abad ke-21 ini persaingan sudah sangat kompetitif dan ketat. Hal ini akan mengakibatkan tiap-tiap pemilik usaha harus bersaing agar tetap mempertahankan bisnisnya. Dalam era globalisasi pemilik usaha dipaksa untuk siap meningkatkan daya saingnya. Strategi bersaing yang ditetapkan pemilik usaha berbeda-beda bentuk strateginya tergantung potensi dari pemilik usaha tersebut untuk menjalankan bisnisnya. Suatu persaingan bagi pemilik usaha dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha dan ancaman bagi pemilik usaha. Oleh karena itu, pemilik usaha banyak dituntut untuk tanggap dan menyesuaikan diri dengan bentuk strategi persaingan dari *competitor*, selain itu pemilik usaha juga dituntut untuk

membuat suatu langkah strategi bersaing sebelum melakukan proses bisnis nya untuk mencapai keberhasilan dipasar (Meidi wibowo, 2004).

Dalam memilih strategi, jelas sekali terlihat bahwa pemilik usaha perlu menentukan posisinya dalam bisnis, kombinasi antar produk yang ditawarkan dan persaingan seperti apa yang hendak disasar menjadi penting. Bila keunggulan bersaing yang dirumuskan dan dijalankan memiliki banyak kesamaan dengan pesaing, atau kesamaan untuk berbagai tipe segmen pasar, maka strategi tersebut memiliki resiko tidak fokus. Karakteristik sebuah industri juga sangat mempengaruhi strategi bersaing yang dipilih. Misalnya, kalah industrinya sangat terfragmentasi, yaitu banyak perusahaan kecil menengah yang bersaing untuk pangsa pasar yang relatif kecil, maka jelas strategi fokus lebih besar peluang keberhasilannya (Syahrial Yusuf, 2010).

Keunggulan bersaing/kompetitif adalah suatu manfaat yang ada ketika suatu pemilik usaha mempunyai dan menghasilkan produk atau jaa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para kompetitor. Dalam hal strategi bisnis sangatlah diperlukan suatu keunggulan bersaing dari unit usaha yang kita miliki dengan unit usaha pesaing, melakukan sesuatu yang lebih baik dari unit usaha pesaing.

Dengan demikian, keunggulan bersaing merupakan sebuah kebutuhan pesaing bagi kesuksesan jangka panjang dan kelangsungan hidup usaha (Mudrajad, 2010). Keunggulan bersaing juga merupakan unggulan berdasarkan sifat-sifat hubungan persaingan sempurna, dengan mendasarkan pada bisnis komponen dan sumber daya yang sama diantara suatu organisasi dengan satu atau lebih organisasi lainnya (TritonPB, 2008).

Bagi pemilik usaha yang sudah mencapai tingkat pertumbuhan dan kemakmuran, maka dituntut untuk dapat mempertahankan kondisi tersebut dengan menciptakan keunggulan bersaing. Konsep keunggulan bersaing yang digambarkan oleh porter sebagai inti sari dari strategi bersaing. Menurut porter ada strategi bersaing yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing ada tiga yaitu strategi inovasi, strategi penurunan biaya, dan peningkatan mutu. Yang sangat penting bagi pertumbuhan dan kemakmuran perusahaan adalah kemampuannya untuk mempertahankan keunggulan bersaing yang telah diperolehnya. Keunggulan bersaing pemilik usaha tersebut dapat diciptakan dengan membuat usaha tersebut berbeda dari para pesaingnya, memberikan keuntungan ekonomi, dan tidak mudah ditiru. Tidak dapat disangka lagi, bahwa kesinambungan hidup usaha sangat bergantung pada ketahanan wirausaha dalam meraih keunggulan bersaing melalui strategi yang

dimilikinya. Mintberg dan Quinn menyatakan bahwa strategi adalah pola atau perencanaan yang menggabungkan antara tujuan, kebijakan dan rangkaian kegiatan kedalam kesatuan yang utuh untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Tantangan merupakan hal yang bias dibidang “biasa” dalam setiap industri. Kecepatan dari perubahan yang terjadi sangat kencang dan selalu bertambah. Kemajuan infrastruktur dan komunikasi merupakan salah satu hasil dari kecepatan perubahan yang terjadi dan tentunya berdampak kepada setiap aspek kehidupan baik itu budaya maupun ekonomi. Tantangan yang sedang dihadapi oleh perusahaan saat ini sangatlah mendasar yaitu bagaimana cara untuk bertahan (Sulistiyawati, 2012). Jika melihat persaingan yang begitu ketat, perusahaan dituntut memiliki strategi yang baik untuk menciptakan sebuah keunggulan bersaing. Sehingga perusahaan tidak akan tenggelam dengan kerasnya persaingan yang ada (Ristovska, 2015).

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi. Gerak sektor UMKM sangat penting untuk menciptakan pertumbuhan dan lapangan pekerjaan. UMKM cukup fleksibel dan dapat mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. UMKM dapat menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sector usaha lainnya, dan juga cukup terdiversifikasi serta memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan. Karena itu UMKM merupakan aspek penting dalam pembangunan ekonomi yang kompetitif. Pengembangan usaha kecil memiliki fungsi social ekonomi. Proporsi usaha skala kecil sebesar 99% dari seluruh unit usaha dan mempunyai daya serap tenaga kerja sangat besar (Muzaini, 2015).

UMKM sering dikaitkan dengan upaya-upaya pemerintah mengurangi pengangguran, memerangi kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Oleh karena itu, tidak heran jika kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia sering dianggap sebagai penciptaan kesempatan kerja atau kebijakan anti kemiskinan, atau kebijakan redistribusi pendapatan. Usaha kecil memberikan kontribusi yang besar bagi kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya di daerah pedesaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah. Usaha kecil memiliki peran yang sangat penting bagi pembangunan di Indonesia (Saiman dan Leonardus, 2014).

Usaha kecil berperan sebagai salah satu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas lokal. Selain itu, usaha kecil memiliki peranan sebagai salah satu faktor utama pendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor non-migas. Industri kecil juga merupakan industri pendukung usaha berskala

besar dengan memainkan perannya sebagai pembuat komponen-komponen melalui keterkaitan produksi (Anoraga dan Panji, 2009). Industri kecil harus berusaha keras untuk meningkatkan daya saing dengan meningkatkan mutu produknya dan meningkatkan efisien dalam produknya agar dapat melaksanakan fungsi tersebut. Dua hal pokok sebagai penyebab rendahnya daya saing adalah efisiensi relatif rendah dan masalah ekonomi biaya tinggi. Selain alasan tersebut, daya saing produk industri sebagian besar belum memenuhi syarat perdagangan dunia.

Pemerintah telah banyak melakukan berbagai kebijakan untuk mendukung daya saing produk industri, baik yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung. Kebijakan tersebut meliputi kebijakan yang bergerak pada sisi permintaan dan kebijakan yang bergerak pada sisi penawaran, yaitu kebijakan yang bergerak pada sisi permodalan, khususnya perkreditan, kebijakan pengembangan kelembagaan bagi usaha kecil, dan kebijakan dalam pengembangan SDM dalam bentuk pelatihan. Sedangkan jenis kebijakan sisi permintaan antara lain kebijakan anti monopoli, kebijakan harga minimum, kebijakan investasi, kebijakan perdagangan yang mempengaruhi ekspor dan impor, serta kebijakan moneter yang mempengaruhi jumlah dan bunga kredit konsumsi belum banyak dilakukan (Wulandy,2011).

Rotan sintetis merupakan alternatif pengganti rotan alam yang menggunakan bahan dasar plastik sebagai unsur pengantinya. Asal mula keberadaan Rotan sintetis yaitu salah satu upaya pemerintah dan pengrajin rotan untuk menghindari kelangkaan rotan alam dan ikut melestarikan lingkungan. Tekstur, warna, bentuk jenis anyaman pada rotan sintetis lebih beragam dan mudah diaplikasikan dengan material lain seperti aluminium, besi dan lain-lain (Permana indra,2010).

Salah satu usaha industri yang berada di desa sindangmekar yaitu usaha Rotan Sintetis yang berada di Sindangmekar, ada 5 perusahaan rotan sintetis yang berada di Desa Sindangmekar yang pertama Perusahaan Rotan keren dengan nama pemilik Ibu Sunari yang tepatnya di Blok Karangduwur Rt/Rw 01/08 Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Rotan keren mulai memproduksi rotan sintetis pada tahun 2016 dengan modal awal 10.000.000 juta untuk membeli alat dan bahan-bahan, perusahaan. Rotan Keren memproduksi Keranjang Londry, tempat permen, tempat aqua, dan tempat sampah. Perusahaan Rotan keren menjual produknya melalui shopee dan Lazada, perusahaan Rotan keren memproduksi 5000 pcs setiap tahunnya. dari tahun 2016-2018 mengalami signifikan. Dan pada tahun 2019-2020 mengalami kenaikan karena produk yang dihasilkan oleh perusahaan rotan sintetis ibu

Sunari mulai dikenal oleh kalangan masyarakat, banyak masyarakat yang tertarik untuk membeli produk rotan sintetis tersebut karena produknya sangat menarik dan juga kualitas yang dihasilkan sangat memuaskan konsumen sehingga banyak konsumen yang tertarik (Wawancara dengan Ibu Sunari, 2021).

Kedua yaitu perusahaan Nita Rotan dengan nama pemilik ibu Wartini yang tepatnya berada di Blok Tukburat Rt/Rw 03/07 Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Nita Rotan memulai usahanya pada tahun 2019 dengan modal awal 10.000.000 untuk membeli bahan dan alat usahanya. Nita Rotan memproduksi satu set meja makan dengan 4 kursi dan rak 6 susun yang dipatok dengan harga satu set meja makan dengan 4 kursi Rp. 1.200.000 dan rak 6 susun Rp. 500.000. Nita rotan bekerja sama dengan konsumen yang ada diluar kota yaitu Lampung, Sumatera, Kalimantan dan Surabaya. Nita rotan tidak menjual produknya melalui media sosial seperti Shope ataupun Lazada karena perusahaan Nita Rotan memfokuskan produknya ke konsumen yang biasanya perusahaan kirim (Wawancara dengan ibu Wartini, 2022).

Ketiga yaitu perusahaan Andi Rotan dengan nama pemilik Bapak Andiyatna yang tepatnya berada di Blok Sinakerta Rt/Rw 01/07 Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Andi Rotan memulai usahanya pada tahun 2019 dengan modal awal Rp. 15.000.000 untuk membeli alat-alat dan bahan-bahan untuk usahanya. Andi Rotan memproduksi satu set meja makan dengan 6 kursi dan 4 kursi yang dipatok dengan harga satu set meja makan dengan 6 kursi Rp. 1.800.000 dan satu set meja makan dengan 4 kursi Rp. 1.300.000. Andi Rotan bekerja sama dengan toko yang berada di Bodesari tepatnya di toko Lestari, Azela dan Berkah. Perusahaan Andi Rotan tidak menjual belikan produknya melalui media sosial (Wawancara dengan Bapak Andi, 2022).

Keempat yaitu perusahaan Seni Rotan dengan nama pemilik Ibu Siti Aminah yang tepatnya berada di Blok Kradenan Rt/Rw 03/06 Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Seni Rotan memulai usahanya pada tahun 2017 dengan modal awal Rp. 10.000.000 untuk membeli peralatan dan bahan-bahan. Seni Rotan memproduksi Rak laci dan sketsel yang bekerja sama dengan toko yang berada di Tegal Wangi tepatnya di toko Barokah, Indah dan Barkah. Selain bekerja sama dengan toko yang berada di tegalwangi Perusahaan Seni Rotan menjual produknya melalui Tokopedia dan Shopee (Wawancara dengan Ibu Siti, 2022).

Kelima yaitu perusahaan Intan Rotan dengan nama pemilik Ibu Iip Saripah yang tepatnya berada di Blok Tukburat Rt/Rw 03/07 Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon. Intan Rotan memulai usahanya pada tahun 2018 dengan modal awal Rp.7.000.000 untuk membeli peralatan dan bahan-bahan. Intan Rotan memproduksi Rak laci dan set meja makan dengan 4 kursi. Perusahaan Intan Rotan bekerja sama dengan toko yang berada di Tegal Wangi tepatnya di toko Family. Selain bekerja sama dengan toko family perusahaan rotan sintetis juga menjual produknya melalui aplikasi shopee dan Lazada (Wawancara dengan Ibu Iip, 2022).

Selama ini usaha Rotan sintetis belum pernah melakukan analisis terhadap dampak lingkungan baik lingkungan internal maupun eksternal. Sehingga usaha Rotan sintetis tidak dapat menentukan strategi apa yang harus dilakukan untuk menghadapi persaingan dengan usaha Rotan Sintetis lain.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Penerapan Strategi Keunggulan Kompetitif Pada Usaha Rotan Sintetis Di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon”**.

## **B. Rumusan Masalah**

### **1. Identifikasi Masalah**

Dalam pembahasan penelitian ini, peneliti memberikan batasan sebagai berikut:

#### 1) Wilayah Penelitian

Wilayah penelitian ini termasuk kedalam wilayah ekonomi nasional dan internasional.

#### 2) Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dalam penelitian proposal ini adalah pendekatan kualitatif yang dilakukan di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.

#### 3) Jenis Masalah

Adapun jenis masalah dalam penelitian proposal ini menyangkut Analisis Penerapan Strategi Keunggulan Kompetitif Pada Usaha Rotan Sintetis Di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon.

## 2. Batasan Masalah

Dalam pembahasan penelitian proposal ini, peneliti memberikan batasan sebagai berikut :

- 1) Data yang digunakan dalam penelitian proposal ini adalah data pemilik usaha Rotan sintetis Di Desa Sindangmekar.
- 2) Analisis data yang digunakan adalah dengan pengumpulan fakta-fakta di lapangan.

## 3. Pokok Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan masalah yang telah dijelaskan diatas maka dapat dirumuskan permasalahan dalam proposal ini yaitu sebagai berikut :

- 1) Bagaimana faktor lingkungan internal dan eksternal pada usaha rotan sintetis di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon?
- 2) Bagaimana Penerapan strategi keunggulan kompetitif pada usaha rotan sinteis di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon?

## C. Tujuan, Dan Kegunaan Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian Ini adalah :

- 1) Untuk mengetahui Bagaimana faktor lingkungan internal dan eksternal pada usaha rotan sintetis di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon
- 2) Untuk mengetahui Bagaimana penerapan strategi keunggulan kompetitif pada usaha rotan sintetis di Desa Sindangmekar Kecamatan Dukupuntang Kabupaten Cirebon

## 2. Manfaat Penelitian

Dalam suatu penelitian atau pembahasan suatu masalah yang dilakukan tentunya diharapkan dapat memberi manfaat dan berguna bagi pihak-pihak yang tertarik dan berkepentingan dengan masalah-masalah yang diteliti dan dibahas, diantaranya adalah:

### a. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan pemikiran secara teoritik maupun konseptual dalam Analisis Penerapan Strategi Keunggulan Kompetitif Pada Usaha Rotan Sintetis Di Desa Sindangmekar.

### b. Kegunaan Praktis

#### 1) Bagi Perguruan Tinggi IAIN Syekh Nurjati Cirebon

- a) Sebagai wawasan dan kejian akademik bagi IAIN Syekh Nurjati Cirebon, khususnya untuk program studi Perbankan Syariah.
- b) Sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya bagi mahasiswa yang membutuhkan.

#### 2) Bagi Mahasiswa/i

- a) Memperoleh tambahan ilmu pengetahuan mengenai Analisis Penerapan Strategi Keunggulan Kompetitif Pada Usaha Rotan Sintetis Di Desa Sindangmekar.
- b) Dapat menerapkan ilmu yang telah didapatkan dalam aktivitas keuangannya, dan lain sebagainya.

#### 3) Bagi Negara yang bersangkutan

- a) Penelitian ini diharapkan menjadi evaluasi bagi para pemilik usaha yang bersangkutan.
- b) Menjadi bahan pertimbangan untuk dikaji lagi dan memperbaharui regulasi yang dinilai belum efektif.

#### 4) Bagi Masyarakat

- a) Menjadi wawasan ilmu pengetahuan baru bagi masyarakat.
- b) Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya strategi bersaing dalam menjalankan usaha.



#### D. Penelitian Terdahulu

Peneliti mendapati sejumlah buku yang membahas tentang strategi bersaing, omset penjualan, diantaranya adalah :

Joan Magretta *“Understanding Michael Porter: Panduan paling penting tentang kompetisi dan strategi”*, Menjelaskan bahwa persaingan untuk menjadi unik menggambarkan pola pikir dan cara pandang yang berbeda mengenai sifat dasar persaingan. Disini para perusahaan mengejar cara berbeda dalam bersaing yang bertujuan untuk melayani kebutuhan dan konsumen berbeda. Dengan kata lain, fokusnya adalah menciptakan nilai unggul bagi para konsumen terpilih, bukan meniru dan menandingi rival. Disini para konsumen memiliki pilihan-pilihan nyata, harga merupakan satu-satunya variabel kompetitif (Joan Magretta,2012:34).

Dadang sunyoto *“keunggulan bersaing (competitive Advantage)*, menjelaskan bahwa keunggulan bersaing yang sudah dicapai suatu perusahaan harus dipertahankan, untuk menjadikan keunggulan bersaing tersebut menjadi keunggulan bersaing yang berkelanjutan (Danang Sunyoto,2015:2).

Sochimim *“Kewirausahaan: Teori Aplikatif dan Praktik”*, menjelaskan bahwa persaingan merupakan inti keberhasilan dan kegagalan. Ini berarti keberhasilan atau kegagalan tergantung pada keberanian perusahaan untuk bersaing. Keunggulan bersaing berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh perusahaan bagi langganan atau pembeli (Sochimim,2016:56).

Franky Slamet *“Dasar-Dasar Kewirausahaan: Teori dan praktik*, menjelaskan bahwa keunggulan kompetitif adalah sekumpulan faktor yang membedakan perusahaan kecil dari para pesaingnya dan memberikan posisi yang unik di pasar sehingga lebih unggul dari para pesaingnya. Dalam membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan diperlukan strategi yang matang, memetakan berbagai kompetensi dari perusahaan tersebut sehingga mampu mengembangkan kompetisi inti yang unggul. Kompetensi inti ini adalah serangkaian kemampuan yang unik yang dikembangkan oleh perusahaan dalam bidang-bidang utama seperti: kualitas, layanan, inovasi, fleksibilitas, kecepatan, dan lain sebagainya yang lebih dari para pesaingnya (Franky slamet,2014:28).

Selain penelusuran terhadap buku, peneliti juga memaparkan beberapa jurnal terdahulu yang sealur dengan tema kajian penelitian ini, berikut beberapa hasil penelusuran tentang jurnal yang berkaitan dengan tema penelitian ini.

Kartika Agustina dengan Jurnal yang berjudul “*Analisis Strategi Bersaing Industri Kecil Makanan Tradisional (Kasus pada Usaha Lempuk Durian Di Kabupaten Bengkalis)*”, Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menganalisis strategi bersaing yang diterapkan oleh pengusaha lempuk durian Di Kabupaten Bengkalis dan untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh pengusaha lempuk durian Di Kabupaten Bengkalis. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa industri lempuk durian di Bengkalis menerapkan strategi bersaing dalam pemasaran dengan menggunakan strategi keunggulan biaya, strategi differensiasi, dan strategi fokus, kemudian kendala yang dihadapi perusahaan yaitu dari modal yang kecil, bahan baku yang musiman (Kartika Agustina,2015).

Ong Kevin Gunawan Dengan Jurnal yang berjudul “*analisa strategi bersaing pada Bakery Donalson Di Makassar*”. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui strategi bersaing yang tepat untuk meningkatkan penjualan. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa alternative yang bisa dirumuskan adalah mempertahankan kerjasama yang baik antara donalson dan pemasok, meningkatkan kualitas produk, melakukan promosi, membeli dan menjaga kualitas mesin, dan melakukan inovasi produk (ong kevin gunawan, 2015).

Claudia Vanesha Jurnal yang berjudul “*Analisis Strategi Bersaing Dalam persaingan Usaha Bisnis Document Solution (Studi kasus Pada PT. Astragraphia, Tbk Manado)*”. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui dan menganalisis secara kualitatif strategi bersaing yang diterapkan oleh PT. Astragraphia, Tbk Manado guna memenangkan dan mempertahankan pelanggan di kota Manado. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa perusahaan dalam menerapkan strategi bersaing dengan para *competitor* untuk merebut pasar perusahaan melakukan berbagai strategi pemasaran yang dimana perusahaan memiliki bidang pemasaran yang bertugas mencapai target pemasaran dan penjualan perusahaan (Claudia Vanesha,2016).

Alexander dengan Jurnal yang berjudul “*Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Rafting Yang Ada Di Bali*”. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menyusun strategi bersaing pada subjek penelitian. Hasil peneliian tersebut menyatakan bahwa strategi yang sesuai untuk diterapkan bagi perusahaan adalah strategi diversifikasi terkait sehingga mampu bersaing (Alexander,2017).

Skripsi tentang strategi bersaing bukanlah skripsi yang pertama kali dikaji, melainkan telah ada penelitian yang mengkaji tentang strategi bersaing di berbagai perusahaan sebelumnya. Oleh karena itu penulis mempelajari hasil penelitian yang ada

kaitannya dengan judul skripsi peneliti sebagai bahan rujukan. Sekaligus untuk menemukan aspek perbedaan antara penelitian yang telah ada dengan skripsi ini, beberapa penelitian tersebut antara lain :

Novi Hanifah Skripsi yang berjudul *“Analisis Strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan”*. Dalam penelitian saudari Novi Hanifah mempunyai persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama membahas tentang strategi dalam menghadapi persaingan. Akan tetapi mempunyai perbedaan pada tempat penelitian, saudari Novi Hanifah di Telkomsel, sedangkan penulis di usaha Rotan Sintetis Cirebon (Novi Hanifah,2016).

Khoirun Nisa Skripsi yang berjudul *“Analisis Strategi Bisnis Ritel Islam Menghadapi Pesatnya Minimarket Waralaba (studi persaingan usaha Di Gribig Kudus)”*. Dalam penelitian saudari Khoirun Nisa mempunyai persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama membahas tentang strategi dalam menghadapi persaingan. Akan tetapi mempunyai perbedaan pada tempat penelitian, saudari Khoirun Nisa di Gribig Kudus, sedangkan penulis di Usaha Rotan Sintetis Cirebon (Khoirun Nisa,2015).

Sonni Odeth Skripsi yang berjudul *“Analisis strategi bersaing usaha layanan transportasi online (studi pada indotiki Di Kota Medan)”*. Dalam penelitian saudara Sonni Odeth mempunyai persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama membahas tentang strategi dalam menghadapi persaingan. Akan tetapi mempunyai perbedaan pada tempat penelitian, saudara Sonni Odeth di Indotiki Di Kota Medan, sedangkan penulis di usaha Rotan Sintetis Cirebon(Sonni Odeth,2017).

Meike Supranoto Skripsi yang berjudul, *“strategi menciptakan keunggulan bersaing produk melalui orientasi pasar, inovasi, dan orientasi kewirausahaan dalam rangka meningkatkan kinerja pemasaran”*. Dalam penelitian saudara Meike Supranoto mempunyai persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama membahas tentang strategi bersaing. Akan tetapi mempunyai perbedaan pada produk , saudara Meike Supranoto di dproduksi melalui Orientasi pasar sedangkan penulis di Usaha Rotan Sintetis (Meike Supranoto,2010).

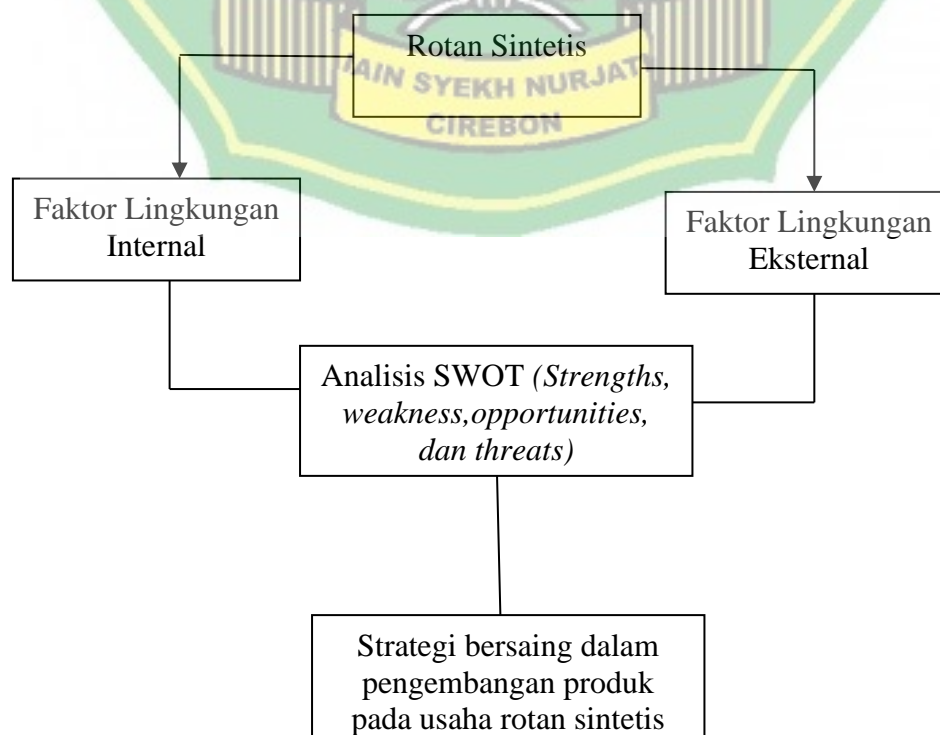
Berdasarkan hasil penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa ada persamaan terhadap penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi bersaing. Adapun perbedaannya bahwa penelitian ini lebih fokus pada strategi penerapan dalam bersaing di Rotan Sintetis Sindangmekar.

**Tabel 1.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	<i>Analisis strategi Bisnis Telkomsel Dalam Menghadapi Persaingan.</i> Novi Hanifah,2015.	Strategi utama Telkomsel Jakarta Selatan adalah <i>Strategy Matrix Growth</i> , dimana telkomsel dapat mengembangkan dan meningkatkan posisi kompetitifnya. Telkomsel telah melakukan strategi yang tepat yaitu dengan memperluas jaringan sampai ke pelosok dan terus melakukan inovasi baru dengan memberikan kualitas pelayanan.	Fokus penelitian, teori yang digunakan dan lokasi penelitian.
2.	<i>Analisis strategi Bisnis Ritel Islam menghadapi pesatnya minimarket Waralaba (Studi persaingan Usaha Di Gribig Kudus)</i> Khoirun Nisa,2015.	Strategi yang dilakukan pemilik bisnis ritel Islam dalam menghadapi pesatnya minimarket Waralaba di Gribig Kudus hanya melakukan strategi <i>right product, right quantity, and right price.</i>	Teori yang digunakan, dan lokasi penelitian.
3.	<i>Analisis strategi Bersaing Usaha Layanan Transportasi Online (Studi pada Indotiki Di kota Medan).</i>	Strategi yang direkomendasikan untuk indotiki dalam menghadapi pesaing adalah strategi pengembangan produk, strategi ini bertujuan untuk menaikkan penjualan dengan menciptakan,	Lokasi Penelitian.

	Sonni Odeth,2017.	memperbaiki, atau memodifikasi produk yang ada agar dapat memenuhi tuntutan pasar dan selera konsumen.	
4.	<i>Strategi menciptakan Keunggulan bersaing Produk melalui Orientasi, Pasar, Inovasi, dan Orientasi Kewirausahaan dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Pemasaran.</i> Meike Supranoto,2010.	Keunggulan bersaing dapat dicapai melalui orientasi pasar, inovasi, dan orientasi kewirausahaan, dimana keunggulan bersaing yang dihasilkan perusahaan dapat meningkatkan kinerja pemasaran. Penelitian ini memberikan beberapa keterbatasan penelitian serta agenda penelitian mendatang yang bisa dilakukan penelitian selanjutnya kemudian hari.	Lokasi Penelitian.

#### E. Kerangka Pemikiran



## Gambar 1.1

### Kerangka Pemikiran

Dari gambar diatas menunjukkan bahwa perusahaan diidentifikasi faktor lingkungan internal seperti aspek produksi, pemasaran, keuangan, manajemen, dan sumber daya manusia dan lingkungan eksternal seperti masuknya pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar supplier, serta persaingan diantara para pesaing yang ada dan diharapkan akan mendapatkan hasil laba atas investasi yang tinggi bagi perusahaan kemudian di analisis dengan menggunakan analisis SWOT kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*). Dari hasil identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan, setelah itu memilih konsep strategi bersaing generik adalah bahwa keunggulan bersaing merupakan inti dari strategi apapun, dan mencapai keunggulan bersaing mengharuskan perusahaan untuk menentukan pilihan jika perusahaan ingin memiliki keunggulan bersaing tertentu.

#### F. Metode Penelitian

##### 1) Tempat dan Waktu Penelitian

###### a. Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini di Desa Sindangmekar pada Usaha Rotan Sintetis

###### b. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini berlangsung selama kurang lebih 6 bulan, mulai dari bulan Oktober 2021 sampai dengan bulan Maret 2022.

Menurut Sugiono (2013: 25), pengambilan waktu pada penelitian kualitatif pada umumnya cukup memakan waktu lama, karena tujuan dari penelitian kualitatif adalah bersifat penemuan, bukan hanya sekedar pembuktian hipotesis seperti dalam penelitian kuantitatif. Namun dapat diperkirakan juga waktu penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam jangka waktu yang pendek.

##### 2) Jenis Penelitian

Jenis metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian tentang riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Dalam metode ini proses dan makna lebih ditampilkan. Penelitian kualitatif ini bersifat penemuan (Ismail Suardi Wekke, 2019: 33).

Metode deskriptif kualitatif ini bertujuan untuk mencari teori. Ciri utama dari metode penelitian ini adalah peneliti langsung terlibat turun ke lapangan, bertindak sebagai pengamat, membuat kategori pelaku, mengamati kejadian yang terjadi, mencatat setiap kejadian dalam buku observasi, tidak memanipulasi variabel, dan menitik beratkan pada observasi alamiah.

Penelitian kualitatif merupakan salah satu penelitian yang menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah yang terjadi dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi yang nyata atau natural, kompleks dan rinci. Penelitian kualitatif ini tidak menggunakan statistik, melainkan penelitian ini melalui pengumpulan data, analisis, lalu di interpretasikan (Setiawan, 2018: 9).

### **3) Sumber Data**

Sumber Data dibagi menjadi dua (Ismail Suardi Wekke, 2019: 52).

#### **a. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari tempat dilakukannya penelitian yaitu pada usaha rotan sintesis di Desa Sindangmekar.

#### **b. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder adalah peneliti memperoleh data tidak langsung misalnya data yang diperoleh dari dokumen atau publikasi atau laporan penelitian dari dinas atau instansi maupun sumber data lainnya yang menunjang seperti buku, jurnal, dan surat kabar.

### **4) Teknik Pengumpulan Data**

Teknik Pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut (Ismail Suardi Wekke, 2019: 49) :

#### **a. Observasi**

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan terhadap suatu kejadian atau gejala yang diteliti.

Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-

gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar (Sugiono, 2013: 203).

#### **b. Teknik Wawancara**

Menurut (Herdiansyah, 2013: 31) wawancara adalah sebuah proses komunikasi yang dilakukan sekurang-kurangnya dua orang atau lebih, atas dasar kesediaan dalam suasana ilamiah, dimana pembicaraan mengarah pada tujuan yang telah disusun.

#### **c. Teknik Dokumentasi**

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah terjadi. Dokumentasi dapat berupa autobiografi, surat-surat pribadi, buku-buku, catatan harian, memorial, kliping, foto, dan lainnya. Dokumen ini berfungsi sebagai pelengkap data hasil observasi dan wawancara.

### **5) Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik yang dikemukakan oleh (Sugiono, 2013: 428) yaitu sebagai berikut :

#### **a. Analisis sebelum di Lapangan**

Penelitian kualitatif telah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder yang nantinya akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Namun, fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan dikembangkan setelah peneliti memasuki lapangan dan selama penelitian ini berlangsung (Sugiono, 2013: 429).

#### **b. Analisis selama di Lapangan**

Selama pengumpulan data di lapangan berlangsung, pada saat melakukan wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang telah ia dapat dari hasil wawancara, dengan cara mengklarifikasi dan menafsirkan isi data tersebut (Sugiono, 2013: 430).

#### **c. Reduksi Data**

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan



pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan (Sugiono, 2013: 431).

d. Penyajian Data

Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk tabel grafik, pie chart, pictogram, dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, data di organisasikan secara sistematis dan pola hubungan, sehingga mudah dipahami. Penyajian data juga biasa dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiono, 2013: 34).

e. *Conclusion drawing/verivication*

*Conclusion drawing/verivication* atau penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan pengetahuan baru yang belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal dan interaktif, hipotesis, atau teori.

Alasan saya mengambil judul ini karena saya ingin meneliti bagaimana faktor internal dan eksternal pada perusahaan Rotan Sintetis yang ada di Desa Sindangmekar dan ingin mengetahui apa strategi yang diambil dari masing-masing perusahaan.

## G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dibuat untuk memudahkan pemahaman dan memberi gambaran kepada pembaca tentang penelitian yang diuraikan oleh penulis. Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

Bab I Pendahuluan dalam bab ini akan dijelaskan secara garis besar yang berkaitan dengan permasalahan penelitian yang meliputi Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian, Penelitian Terdahulu, Kerangka Pemikiran, Metode Penelitian, Sistematika Penelitian.

Bab II Kajian Teori, Dalam bab ini diuraikan tentang Strategi, daya saing dan keunggulan daya saing pada usaha Rotan Sintetis.

Bab III Gambaran objek penelitian, pada bab ini berfungsi untuk memberikan gambaran umum kepada pembaca tentang profil dan gambaran umum tentang Usaha Rotan Sintetis Di Cirebon.

Bab IV Pembahasan dalam bab ini berisi hasil penelitian didalamnya meliputi tinjauan Dalam bab ini akan disajikan mengenai hasil penelitian serta pembahasannya, yang akan dibahas dalam bab ini yaitu faktor onternal dan eksternal yang terdapat di setiap masing-masing perusahaan dan membahas tentang strategi yang dipakai dalam usahanya.

Bab V Penutup, dalam bab ini berisi penutup didalamnya meliputi kesimpulan dan saran, kesimpulan merupakan uraian jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam rumusan masalah, setelah melalui analisis pada bab sebelumnya. Sementara itu, sub bab saran berisi rekomendasi dari penelitian mengenai permasalahan yang diteliti sesuai hasil kesimpulan yang diperoleh.

