

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam persaingan industri yang semakin ketat, mengakibatkan setiap industri dituntut untuk mampu bersaing, sehingga mendorong industri tersebut untuk tumbuh dan berkembang. Hal ini tidak terlepas dari persoalan yang timbul, baik dalam maupun luar industri tersebut. Agar kelangsungan hidup dan perkembangan suatu perusahaan dapat terjamin, maka diperlukan suatu bentuk strategi yang terencana dan terarah baik.

Manajemen strategi merupakan suatu usaha manajerial menumbuh kembangkan kekuatan perusahaan untuk mengeksploitasi peluang bisnis yang muncul guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sesuai dengan misi yang telah ditentukan. Melalui manajemen strategi, usaha bisnis berusaha mengurangi kelemahannya dan berusaha melakukan adaptasi dengan lingkungan bisnisnya atau mengurangi efek negatif yang ditimbulkan oleh ancaman bisnis.

Dalam bersaing dengan pesaing lain dan bertahan dipasaran perusahaan harus mampu memberikan produk dan jasa yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Untuk mewujudkan hal tersebut perlu adanya pengembangan pelayanan jasa yang biasa menjadi lebih baik dari sebelumnya yaitu memberikan inovasi yang baru dan bisa bersaing dengan produk yang bervariasi dan terus berkembang. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk peka terhadap kebutuhan konsumen dan menciptakan produk dan jasa yang memiliki kelebihan dibandingkan dengan pesaing lainnya.

Peluang bisnis yang menjajikan saat ini diluar dari kebutuhan pokok salah satu adalah merias diri seperti *cutting hair*, *make up* wisuda dan lainnya. *X-Pose* merupakan salah satu bisnis yang bergerak dalam bidang jasa salon seperti pelayanan potong rambut, *make up* untuk wisuda dan perawatan badan lainnya.

Pada permasalahan yang dihadapi oleh Owner Salon *X-Pose* adalah penurunan pelanggan yang datang pada tahun 2017 memiliki rata-rata 15 orang per hari, sedangkan pada tahun 2016 salon *X-Pose* memiliki pelanggan rata-rata 33 per hari. Bahkan pada bulan Juni, ada di hari tertentu jumlah pelanggan yang datang hanya 5 orang, sedangkan yang terbanyak hanya 28 orang. Padahal target jumlah pelanggan *Salon X-Pose* di tahun 2017 adalah 30 orang per hari, permasalahan yang dihadapi salon *X-Pose* mengalami penurunan pelanggan yang drastis dari tahun sebelumnya. Sehingga dengan penurunan pelanggan yang drastis tersebut membuat penghasilan yang didapatkan tidak sesuai dengan target. Untuk bisa bertahan di bisnis layanan salon dengan pesaing lainnya dibutuhkan strategi yang efektif. Perusahaan harus mempunyai metode yang tepat untuk mengembangkan bisnisnya. *Blue Ocean Strategy* adalah salah satu metode yang tepat untuk digunakan pada salon tersebut, metode *Blue Ocean Strategy* ini berusaha menciptakan pasar baru agar salon *X-pose* dapat bertahan dari pesaing lainnya.

Dengan latar belakang di atas, menjadi dasar pertimbangan penulis untuk merencanakan strategi baru yang sebaiknya dilakukan di *Salon X-Pose* dalam persaingan bisnisnya. Analisis SWOT dibutuhkan untuk dapat mengevaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan. Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek bisnis perusahaan atau suatu aplikasi spekulasi bisnis (Freddy Rangkuti, 2005). Dengan keterkaitan empat faktor tersebut, maka membuat analisis ini memberikan kemudahan untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan.

Blue Ocean Strategy (BOS) (Kim & Mauborgne, 2005) adalah bagian dari proses strategi bisnis. Pada dasarnya adalah suatu siasat untuk menciptakan ruang pasar baru melalui tawaran fitur produk dan jasa yang inovatif, yang selama ini justru luput dari perhatian para pesaing. Sementara *Red Ocean Strategy* yaitu merupakan gambaran persaingan bisnis yang ada saat ini dan ruang pasar yang sudah dikenal, perusahaan berusaha mengalahkan lawan mereka demi mendapatkan permintaan dari pangsa pasar yang lebih besar.

Beranjak dari pola-pikir *Blue Ocean Strategy*, pelaku bisnis didorong untuk memasuki sebuah arena pasar baru yang secara potensial selama ini seolah diabaikan oleh para pesaing. *Blue Ocean Strategy* ditandai oleh ruang pasar yang

belum terjelajahi, penciptaan permintaan dan peluang pertumbuhan yang sangat menguntungkan. Suatu strategi *Blue Ocean* yang efektif, paling sedikit memiliki tiga kualitas yang saling melengkapi yakni fokus, gerak menjauh (divergensi), dan moto utama. Tanpa kualitas- kualitas ini strategi perusahaan akan kabur, tidak khas, sulit dikomunikasikan dan memiliki struktur biaya tinggi. Oleh karena itu *Blue Ocean Strategy* dapat dijadikan salah satu solusi strategi bisnis yang tepat untuk diterapkan perusahaan dalam persaingan pasar yang ketat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apa saja ancaman (*threats*) dan kelemahan (*weakness*) yang paling menonjol yang perlu segera diperbaiki yang dimiliki oleh *Salon X-Pose*?
2. Bagaimana Posisi *Salon X-Pose* dalam diagram *Strength, Weakness, Opportunity*, dan *Threats* (SWOT) terhadap pesaing ?
3. Rancangan strategi apa yang harus dilakukan *Salon X-Pose* guna meningkatkan penjualan jasa berdasarkan *Blue Ocean Strategy* (BOS) agar mampu keluar dari zona *red ocean*?

1.3 Batasan Masalah

Untuk lebih mengarahkan permasalahan yang akan dibahas, dan menghindari meluasnya pembahasan dari yang seharusnya, maka diperlukan batasan ruang lingkup.

Beberapa batasan masalah yang digunakan antara lain:

1. Penelitian hanya dilakukan di *Salon X-Pose*.
2. Penelitian ini dilakukan pada lingkungan internal dan eksternal perusahaan, yang menjadi indikator pembuatan strategi bisnis saja.
3. Penelitian ini hanya menggunakan satu pesaing yang paling dominan dari pesaing lain yaitu *Salon Natasha*.
4. Alternatif solusi dalam penyelesaian masalah menggunakan Strategi Samudra Biru (*Blue Ocean Strategy*).
5. Pengolahan hasil kuesioner menggunakan *Software SPSS 22.0*

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi ancaman (*threats*) dan kelemahan yang paling menonjol yang harus segera diperbaiki oleh *Salon X-Pose*.
2. Menentukan posisi *Salon X-Pose* di dalam diagram SWOT (*strength, weakness, opportunity, threat.*)
3. Memberikan usulan alternatif rancangan strategi yang tepat untuk meningkatkan volume pemakaian jasa salon dengan metode *Blue Ocean Strategy*.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun beberapa manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak terkait, *Salon X-Pose*, rekomendasi yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pelaku usaha dan digunakan sebagai bahan pertimbangan.
2. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam pengaplikasian pengetahuan yang telah diperoleh selama masa kuliah serta melatih kemampuan tentang perumusan strategi bisnis, sehingga dapat diterapkan dalam usaha bisnis yang nyata.
3. Bagi umum, tulisan ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan tambahan informasi dan pengetahuan dalam memperluas wawasan, sekaligus sebagai bahan informasi dan literatur untuk penelitian selanjutnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Penyusunan laporan Tugas Akhir ini mengikuti sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi penjelasan mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II KAJIAN LITERATUR

Bab ini merupakan penjelasan terperinci mengenai teori-teori yang digunakan sebagai landasan dalam pemecahan masalah.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menegaskan pendekatan, metode dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian. Bab ini meliputi lokasi penelitian, objek penelitian, pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data, serta diagram alir penelitian.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisi mengenai data yang diperoleh selama penelitian tersebut. Termasuk hasil pengolahan data ditampilkan baik dalam bentuk tabel maupun grafik. Yang dimaksud dengan pengolahan data juga termasuk analisis yang dilakukan terhadap hasil yang diperoleh.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini berisi suatu pembahasan dari hasil yang diperoleh dalam penelitian. Dalam hal ini pembahasan bukanlah sebuah kesimpulan, pembahasan merupakan kritis mengenai hasil yang telah didapatkan pada bab sebelumnya, sehingga dapat menghasilkan sebuah rekomendasi.

BAB VI PENUTUP

Bab ini memuat tentang kesimpulan dari hasil analisis dan juga memuat mengenai saran-saran atau rekomendasi pengembangan penelitian lanjutan supaya ilmu Teknik Industri dapat berkembang lebih luas.

Daftar Pustaka

Lampiran