

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lahirnya pasar global membawa peluang sekaligus tantangan bagi para pengusaha maupun industri. Industri adalah suatu kelompok perusahaan yang menghasilkan produk-produk yang dapat saling menggantikan. Definisi ini mengindikasikan pentingnya lingkungan persaingan dalam suatu industri untuk ditelaah sebagai salah satu dasar terpenting dalam penyusunan strategi menghadapi persaingan.¹

Industri harus berusaha keras untuk memahami pola persaingan dalam industrinya jika ingin menjadi pengusaha yang efektif. Mengenali struktur pasar dan peluang sangatlah penting bagi pengusaha, juga memiliki strategi yang baik bisa menjadi salah satu senjata yang kuat untuk bersaing di dunia industri. Kelamahan dan kekuatan perusahaan hendaknya dianalisis sehingga menjadi titik tolak yang kuat untuk perusahaan sehingga dapat memperkuat posisinya dari para pesaing yang ada.

Persaingan bisnis yang ketat menuntut perusahaan untuk semakin inovatif dalam mengeluarkan produk yang sekiranya disukai konsumen. Tanpa inovasi, produk suatu perusahaan bisa tenggelam dalam persaingan dengan produk-produk lain yang semakin memenuhi pasar. Pelanggan yang puas akan

¹ Sampurno, Manajemen Stratejik: Menciptakan Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan. (Yogyakarta: Gadjah Mada University press, 2013), hlm.142.

terus melakukan pembelian, dan pelanggan yang tidak puas akan menghentikan pembelian produk bersangkutan dan kemungkinan akan menyebarkan berita tersebut pada orang lain.²

Persaingan bisnis yang sesungguhnya adalah dimana layaknya seperti arena pertandingan, maka perusahaan akan menggunakan berbagai jurus-jurus “sakti pamungkas” agar bisa segera menjatuhkan lawan. Dalam konteks ini salah sedikit saja dalam mengambil keputusan bisnis, bisa berakibat merosotnya penjualan produk kita dibanding produk kompetitor, begitu juga sebaliknya.³

Esensial penegakan etika dalam bisnis adalah salah satu tujuan agar seluruh perusahaan memahami dengan baik bagaimana berbisnis sebenarnya bukan hanya berorientasi pada profit semata.⁴ Sebagaimana bisnis tidak terpisah dari etika dikarenakan bisnis tidak bebas nilai dan bisnis merupakan bagian dari sistem sosial.

Persaingan bisnis yang semakin ketat mendorong perusahaan untuk memaksimalkan upaya-upaya agar perusahaan bisa bertahan dan bahkan memenangkan persaingan. Selain itu, kompleksitas aktifitas manajemen dan operasional perusahaan yang terus mengalami dan menghadapi perubahan juga menuntut perusahaan untuk mempunyai sistem pengendalian dalam aktivitas operasional dan manajerialnya. Melalui sistem pengendalian yang baik maka diharapkan kompleksitas aktifitas manajemen di perusahaan bisa tetap

² Setiadi Nugroho J, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 16

³ *Ibid*, hlm. 18

⁴ Irham Fahmi, *Manajemen Strategi* (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm.280.

dipantau dan dikendalikan dengan baik, sehingga perusahaan tetap mampu melakukan aktivitasnya dengan efisien dan produktif.⁵

Memiliki strategi bisnis untuk merupakan hal yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai target atau tujuan. Seperti halnya Gareng T-Shirt Jogja, merupakan suatu industri kerajinan tangan, produksi kaos dan pusat oleh-oleh khas Jogja yang berada di Dusun Gonjen Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta.

Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan suatu daerah yang sering dikunjungi wisatawan untuk menikmati keindahan dan keistimewaan yang ada. Bukan hanya berkunjung, para wisatawan juga biasanya membeli pernak-pernik dan berbagai macam oleh-oleh khas Yogyakarta yang banyak dijual diberbagai tempat di Yogyakarta. Oleh karena itu, banyak perusahaan atau industri-industri yang memproduksi berbagai macam kerajinan dan kemudian dijual kepada para wisatawan. Dengan demikian, semakin banyaknya industri kerajinan dan pusat oleh-oleh yang ada di Yogyakarta, Gareng T-Shirt melakukan berbagai strategi bisnis untuk dapat menarik minat para konsumen dan menjual serta mengenalkan produknya kepada para konsumen.

Gareng T-Shirt jogja merupakan suatu perusahaan yang memproduksi bermacam-macam jenis kaos dan menjual beberapa kerajinan pernak-pernik khas jogja. Gareng T-Shirt Jogja memiliki pabrik yang berada tidak jauh dari lokasi showroom. Banyak wisatawan yang berkunjung untuk membeli oleh-oleh khas jogja dan biasanya para wisatawan juga mengunjungi pabrik Gareng

⁵ Setiadi Nugroho J, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 16

untuk melihat langsung proses produksi kaos dan sebagainya. Para pengunjung Gareng T-Shirt jogja biasanya para rombongan Sudy Tour pelajar, Mahasiswa dan organisasi-organisasi yang berasal dari berbagai daerah seperti Lampung, Padang, Palembang, Jakarta, Bandung, Kalimantan dan juga para tourist dari berbagai Negara.

Jumlah pengunjung yang begitu ramai dan berasal dari berbagai daerah dalam negeri maupun luar negeri, omset yang didapatkan Gareng T-Shirt tidak sedikit. Bahkan jika sedang musim liburan, omset yang didapatkan bisa mencapai ratusan juta rupiah per minggu. Di sisi lain, Gareng T-Shirt merupakan sebuah perusahaan yang berdiri dari tahun 2004, dan saat ini sudah memiliki karyawan sebanyak 180 orang. Sehingga jika dilihat dari kemampuan perusahaan tersebut untuk mendapatkan laba dan kemampuan untuk terus tumbuh dan berkembang, Gareng T-Shirt merupakan sebuah perusahaan yang dapat dikatakan sukses. Maka dari itu, peneliti ingin meneliti terkait bagaimana strategi bisnis yang dilakukan oleh Gareng T-Shirt Jogja.

Berdasarkan fenomena di atas, maka peneliti menuangkan permasalahan yaitu permasalahan strategi bisnis. Berkaitan hal tersebut, peneliti tertarik untuk melihat dan mengkaji lebih dalam lagi strategi bisnis yang diterapkan oleh perusahaan Gareng T-Shirt Jogja, sehingga memilih judul: **“ANALISIS STRATEGI BISNIS GARENG T-SHIRT JOGJA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu bagaimana strategi bisnis yang dilakukan oleh Gareng T-Shirt Jogja?

C. Tujuan Masalah

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana strategi bisnis yang dilakukan oleh Gareng T-Shirt Jogja.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis, hasil studi ini akan dapat menambah pengetahuan dalam hal strategi bisnis dalam suatu perusahaan.
2. Bagi instansi, dapat memberikan informasi sebagai masukan pengambilan keputusan kebijakan pada Gareng T-Shirt Jogja dalam menerapkan strategi bisnis. Sebagai nilai tambah dan pembendaharaan referensi tentang penelitian mengenai strategi bisnis dan sebagai bahan masukan bagi pihak yang berkompeten untuk meneliti dan menambah wawasan keilmuan serta memperluas pengetahuan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat digunakan sebagai sumber referensi bagi penelitian.