

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Kegiatan manusia tidak terlepas dari aktivitas ekonomi yang salah satunya adalah berbisnis, semakin berkembangnya bisnis dimasyarakat menjadi sebuah peluang bagi para pelaku usaha untuk memanfaatkan kreatifitas yang dimilikinya guna memperoleh keuntungan. Bisnis yang terbilang paling marak di masyarakat adalah usaha dagang. Kebutuhan hidup manusia yang semakin bertambah menjadi peluang usaha untuk menciptakan produk atau barang yang berguna bagi masyarakat, sehingga perlu memanfaatkan sumber daya yang ada dengan efektif dan efisien.

Setiap pelaku usaha perlu memiliki suatu wadah yaitu perusahaan sebagai tempat melaksanakan kegiatan usaha dan juga sebagai tempat suatu sistem organisasi dibentuk. Tujuan dari dibentuknya perusahaan agar usaha tetap hidup dan berkembang dan tentunya berorientasi pada laba atau *profit* serta dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Perusahaan yang bergerak dalam usaha dagang tidak terlepas dari kegagalan selama menjalankan usahanya akibat kurang mampu dalam membaca kondisi atau peluang di pasar dan juga strategi yang dipergunakan kurang tepat, hal ini mengharuskan pemilik perusahaan menganalisis kondisi yang ada di dalam maupun luar perusahaannya.

Berkaitan dengan hal tersebut usaha dagang sangat penting menerapkan perencanaan strategi dalam menghadapi persaingan. Menurut (Tjiptono, 1997) strategi merupakan sebuah program atau prosedur yang harus dilakukan guna mencapai tujuan organisasi. Sedangkan menurut (Kotler, Philip 1996) strategi menjawab bagaimana merencanakan untuk mencapainya. Setiap perusahaan harus menguntai sendiri strategi yang tepat untuk mencapai tujuan, kemudian strategi itu haruslah dijabarkan menjadi program spesifik yang diimplementasikan secara efisien dan akan dikoreksi jika program itu gagal mencapai tujuan. Dalam menetapkan strategi perusahaan sangatlah perlu mengadakan analisis situasi

internal dan eksternal perusahaan agar dapat mengetahui strategi yang tepat untuk digunakan oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan sehingga perusahaan mampu bertahan dan berkembang di lingkungan bisnis.

Salah satu bisnis yang ada adalah CV. Duta Orchid Denpasar yang merupakan badan usaha milik swasta yang bergerak di bidang sentra anggrek, jasa penyewaan, dan penjualan bunga anggrek serta mempunyai destinasi wisata kebun anggrek yang ada di Kota Denpasar Bali, dari hasil wawancara dengan bagian *marketing*, CV. Duta Orchid memiliki dua tempat pemasaran tanaman anggrek yaitu di daerah Sanur Denpasar dan Ubud Gianyar. CV. Duta Orchid juga memiliki kebun sendiri untuk produksi dan pemeliharaan tanaman anggrek yang berada di desa Abang kabupaten Karangasem dan di desa Plaga Petang kabupaten Badung.

CV. Duta Orchid melayani pembelian dan penyewaan kebun anggrek kepada para pedagang kecil, hotel, villa, pemerintah daerah kabupaten dan provinsi. Kegiatan promosi lebih menggunakan cara offline walaupun sekarang telah berkembangnya teknologi digital, pemasarannya masih dilaksanakan secara langsung di toko sehingga kualitas sumber daya manusianya yaitu karyawan toko perlu mendapatkan perhatian khusus. Ibu Vitri selaku bagian *marketing* mengatakan bahwa kualitas tanaman anggrek yang dihasilkan oleh CV. Duta Orchid berkualitas dengan corak bunga yang banyak sehingga harganya lumayan lebih tinggi sesuai dengan kualitas tanaman anggrek, namun hal ini menjadi hal yang mesti dipertimbangkan agar produk tetap laku di pasar.

Data dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Denpasar (DPMPTSP) 5 tahun terakhir, selain CV. Duta Orchid yang bergerak dalam usaha dagang tanaman hias di kota Denpasar, terdapat 47 usaha dagang tanaman hias di kota Denpasar yang terdaftar dan masih beroperasi. Dari

data tersebut di atas dapat diketahui bahwa terdapat banyak usaha dagang yang menjalankan usaha menjual tanaman hias selain dengan CV. Duta Orchid yang menjual tanaman hias yaitu bunga anggrek dan masih banyak lagi usaha tanaman hias lainnya yang belum terdaftar di DPMPTSP sehingga tidak menutup kemungkinan semakin lama maka semakin bertambahnya usaha dagang tanaman hias sehingga menimbulkan persaingan yang semakin ketat.

Persaingan yang semakin ketat antar perusahaan menjadikan perusahaan perlu untuk menyusun strategi bisnis agar perusahaan dapat bertumbuh dan berkembang. Penetapan strategi bisnis dapat dilakukan dengan analisis situasi internal maupun eksternal. Analisis situasi internal adalah analisa mengenai keadaan di dalam perusahaan yang meliputi kekuatan dan kelemahan perusahaan sedangkan analisis situasi eksternal adalah analisa mengenai keadaan di luar perusahaan meliputi peluang dan ancaman perusahaan. Situasi internal dan eksternal perusahaan dapat dianalisis dengan menggunakan analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Strengths Weakness Opportunity* dan *Threats* Analisis SWOT bertujuan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, sehingga pemilik perusahaan dapat membuat suatu keputusan dan tindakan kedepannya dalam menjalankan bisnis dan menghadapi persaingan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Strengths, Weakness, Opportunity, Threats* (SWOT) Pada CV. Duta Orchid Denpasar**”.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, indentifikasi permasalahan pada CV.

Duta Orchid Denpasar sebagai berikut:

1. Banyaknya persaingan di bidang usaha dagang yang menjual tanaman hias di Denpasar.
2. Belum mengetahui dengan maksimal kekuatan dan kelemahan pada CV. Duta Orchid Denpasar.
3. Belum mengetahui dengan maksimal peluang dan ancaman perusahaan

## 1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah adapun pembatasan masalah penelitian sebagai berikut.

1. Penelitian ini dilakukan di CV. Duta Orchid Denpasar.
2. Penelitian ini memfokuskan pada analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada CV. Duta Orchid Denpasar.

## 1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang adapun rumusan masalah penelitian sebagai berikut.

1. Apa kekuatan dan kelemahan CV. Duta Orchid Denpasar?
2. Apa peluang dan ancaman CV. Duta Orchid Denpasar?
3. Strategi apa yang tepat digunakan oleh CV. Duta Orchid Denpasar?

### 1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalahn maka tujuan penelitian sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pada CV. Duta Orchid Denpasar.
2. Untuk mengetahui peluang dan ancaman pada CV. Duta Orchid Denpasar.
3. Untuk mengetahui strategi yang tepat digunakan oleh CV. Duta Orchid Denpasar.

### 1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian. Adapun manfaat penelitian sebagai berikut.

#### 1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan dalam pengembangan ilmu ekonomi manajemen strategi terkait analisis SWOT.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi acuan dalam mengembangkan usaha agar dapat menganalisis lingkungan internal dan eksternal usaha yang dijalankan.

##### b. Bagi Undiksha

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi mahasiswa undiksha yang menyelesaikan tugas akhir khususnya dalam bidang analisis SWOT.

c. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan terkait analisis SWOT.

