

## BAB 1

### PENDAHULUAAN

#### A. Konteks Penelitian

Seiring berkembangnya kemajuan teknologi yang begitu pesat mengakibatkan terjadinya persaingan usaha yang kompetitif dikalangan sektor ataupun perusahaan.<sup>1</sup> Persaingan dalam sebuah industri tergantung dari kemampuan industri tersebut dalam melakukan inovasi dan akan lebih maju jika menghadapi tekanan atau tantangan sehingga perusahaan dapat melakukan perubahan agar bisa menghadapi persaingan dimasa mendatang.

Perkembangan teknologi sangat berperan penting terhadap perusahaan atau para pelaku usaha untuk memiliki peluang diberbagai bidang industri, salah satunya industri jasa *print* dan *fotocopy*. Seiring dengan perkembangan teknologi komputer dan printer, memungkinkan semua kalangan masyarakat bisa untuk mencetak tidak hanya teks dan gambar, tetapi sudah bisa mencetak dengan hasil kualitas foto. Adanya peluang usaha printing (*print* dan *fotocopy*) memberikan harapan untuk para pelaku usaha lainnya yang juga ikut membuka peluang bisnis printing, sehingga hal ini akan mengakibatkan munculnya persaingan bisnis dengan usaha yang sama yang tidak dapat dihindari, dan terkadang akan mengakibatkan persaingan yang tidak sehat. Salah satu bentuk persaingan yang sering terjadi adalah dalam bentuk penerapan strateginya yang bertujuan diharapkan perusahaan dapat meningkatkan penjualan serta keuntungan/profit.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ronal Watrianthos, dkk, *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis*, (Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm. 123.

<sup>2</sup> Jeff Madura, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hlm. 84.

Strategi merupakan alat yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya. Strategi yang dilakukan oleh perusahaan tidak hanya diukur dari segi penjualan saja, tetapi kemampuan menghadapi pesaing dari biro perjalanan sejenis.

Untuk menghadapi daya saing yang tinggi, sangat penting bagi perusahaan atau pelaku usaha untuk tetap mempertahankan keberlangsungan usahanya, yang dapat mempengaruhi tingkat keberhasilan strategi. Para pelaku usaha atau sebuah perusahaan harus memiliki strategi untuk mencapai tujuan. Perusahaan dituntut untuk memiliki strategi agar terus berkembang dan memperoleh keunggulan kompetitif ataupun meningkatkan kualitas produk/jasa untuk memuaskan konsumen sehingga dapat meningkatkan profit/keuntungan perusahaan.<sup>3</sup> Strategi bersaing memiliki tujuan untuk membangun posisi yang menguntungkan dan bisa dipertahankan terhadap kekuatan-kekuatan yang menentukan persaingan sebuah industri. Strategi bersaing yang dilakukan oleh perusahaan diharapkan dapat memberikan pertahanan yang baik untuk menghadapi persaingan global.<sup>4</sup>

Bisnis jasa *print* dan *fotocopy* merupakan salah satu bisnis pelayanan jasa yang sedang berkembang saat ini, terutama bagi kalangan mahasiswa di kampus. Permintaan terhadap bisnis jasa *print* dan *fotocopy* ini semakin meningkat terutama bagi kalangan mahasiswa yang sering disibukkan dengan aktifitas perkuliahannya yaitu untuk kebutuhan akademik ataupun kegiatan non akademik, seperti tugas untuk membuat makalah, proposal ataupun skripsi. Seperti pada area

---

<sup>3</sup> Anis Sholihah, "Analisis Strategi Bersaing Dalam Pengembangan Produk di Home Industri Kelompok Usaha Bersama Kucay Jaya Kalibeber Wonosobo" *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo Semarang*, hlm., 1.

<sup>4</sup> Ronal Watrianthos, dkk, *Kewirausahaan dan Strategi Bisnis*, (Surabaya: Yayasan Kita Menulis,2020), hlm. 132.

sekitar kampus IAIN Madura yang banyak kita temui bisnis jasa printing yang serupa yang dapat membantu berbagai keperluan mahasiswa. Dengan adanya berbagai jasa print dan *fotocopy* yang sejenis, hal ini memicu dapat menimbulkan persaingan, bahkan menyebabkan terjadinya persaingan yang ketat dan kompetitif. Para pelaku usaha satu dengan pelaku usaha lainnya berlomba-lomba untuk lebih unggul dan mampu bersaing demi mendapatkan keuntungan/laba untuk mencapai sebuah tujuan.<sup>5</sup>

Jasa *print* dan *foto copy* sangat banyak bisa kita jumpai, termasuk di daerah sekitar kampus IAIN Madura, seperti Alif Printing dan Dua Saudara yang merupakan jenis usaha yang bergerak dibidang jasa. Banyaknya pelayanan jasa membuat perusahaan Alif Printing dan Dua Saudara harus menetapkan strategi bersaing yang tepat sehingga lebih unggul dari para pesaingnya dan dapat terus beroperasi dan berkembang serta dapat bersaing dimasa yang akan datang. Kekuatan jasa printing akan menjadi modal utama usaha jasa print agar dapat bersaing dan mampu memanfaatkan peluang yang ada. Selain itu, ketatnya persaingan mengakibatkan terjadinya kompetisi dalam memperebut jasa print dan fotocopy dan kepercayaan konsumen, sehingga perusahaan perlu melakukan promosi yang intensif dengan tujuan dapat menjadi pemenang dalam persaingan yang kompetitor.

Alif Printing dan Dua Saudara merupakan jenis usaha yang bergerak di bidang jasa, walaupun demikian strategi yang diterapkan oleh kedua usaha tersebut berbeda-beda, bentuk strateginya tergantung potensi dari perusahaan tersebut untuk menjalankan bisnisnya. Kualitas strategi bersaing ditunjukkan

---

<sup>5</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006), hlm. 4.

dengan seberapa besar keunggulan kompetitif yang dicapai perusahaan. Untuk menciptakan strategi bersaing maka Alif Printing dan Dua Saudara perlu untuk mengetahui kondisi kualitas pelayanan yang diterapkan kepada setiap konsumennya. Persaingan yang terjadi pada jasa print dan fotocopy baik antara Alif Printing dan Dua Saudara seperti harga yang bersaing, hasil kualitas layanan, dan promosi yang intensif, sehingga diperlukan adanya strategi pemasaran yang tepat seperti mengembangkan faktor harga dan pelayanan strategi bersaing yang berfungsi sebagai alat atau mengambil keputusan strategi mana yang tepat untuk digunakan oleh Alif Printing ataupun Dua Saudara. Pada penelitian ini dilakukan dengan cara membandingkan antara faktor harga dan pelayan perusahaan/bisnis usaha, diantaranya dari segi harga dan pelayanan.

Berdasarkan alasan tersebut, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan sebuah penelitian tentang strategi bersaing terhadap kepuasan konsumen pada jasa Alif Printing dan Dua Saudara tersebut. Maka penulis timbul keinginan untuk meneliti dan dituangkan dalam sebuah skripsi dengan judul **“Komparasi Strategi Bersaing Antara Percetakan Alif Printing Dan Dua Saudara Di Desa Panglegur Kabupaten Pamekasan”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan pada konteks penelitian yang telah diuraikan diatas maka masalah pokok yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi bersaing yang diterapkan Alif Printing?
2. Bagaimana strategi bersaing yang diterapkan Dua Saudara?
3. Bagaimana keunggulan bersaing yang diterapkan Alif Printing dan Dua Saudara?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan konteks penelitian diatas, adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam kegiatan penelitian yang dilakukann oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi bersaing yang diterapkan Alif Printing
2. Untuk mengetahui Strategi bersaing yang diterapkan Dua Saudara
3. Untuk mengetahui keunggulan bersaing yang diterapkan Alif Printing dan Dua Saudara.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun hasil dari penelitian ini, sangat besar harapan peneliti agar penelitian ini memberikan suatu kegunaan dan manfaat bagi berbagai kalangan, diantaranya:

### **1. Kegunaan Teoritis**

- a. Bagi akademisi penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengembangan pemikiran dalam bidang strategi dan persaingan bisnis/usaha.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan rujukan bagi penelitian selanjutnya serta sebagai bahan pertimbangan bagi organisasi yang mengalami masalah serupa, terutama dalam hal strategi bersaing.
- c. Bagi penulis selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan/referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya khususnya penelitian yang berkaitan dengan strategi bersaing.

## **2. Kegunaan Praktis**

- a. Bagi Peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang telah diperoleh di bangku perkuliahan, sehingga mampu membandingkan teori dan aplikasinya dalam kenyataan yang terjadi di lapangan.
- b. Bagi Perusahaan, diharapkan penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dalam perencanaan atau penentuan strategi untuk masa mendatang.

## **E. Definisi Istilah**

Untuk menghindari kesalah-pahaman mengenai maksud dari judul penelitian ini, maka penulis akan menjelaskan istilah-istilah yang digunakan dalam judul penelitian ini, adalah sebagai berikut:

1. Komparasi adalah suatu perbandingan untuk menemukan persamaan dari dua objek atau lebih

2. Strategi, adalah perencanaan yang dibuat tentang penetapan harga dan pelayanan untuk mencapai tujuan sesuai dengan yang ingin dicapai.
3. Strategi Bersaing, adalah salah satu potensi untuk dapat menarik konsumen dengan indikator kualitas harga dan pelayanan serta fasilitas tempat yang strategis.

#### **F. Kajian Penelitian Terdahulu**

Kajian penelitian terdahulu berfungsi sebagai bahan analisis berdasarkan kerangka teoritik yang dibangun dan sebagai pembedaan dengan penelitian yang telah dilakukan,<sup>6</sup> serta digunakan sebagai pedoman dalam pemecahan masalah:

- 1) Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Kasmiruddin, mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau, Kampus Bina Widya Km. 12.5 Simpang Baru, Pekanbaru 28293. Telp. 0761-63277 dengan judul “Analisis Strategi Bersaing Bisnis Eceran Besar/ Modern (Kasus Persaingan Bisnis Ritel Di Pekanbaru)”. Hasil penelitiannya yaitu menggambarkan strategi bisnis yang diterapkan peritel guna menciptakan keunggulan bersaing. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menguraikan kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengefektifkan penerapan strategi keunggulan bisnis. Peritel modern menerapkan strategi diferensiasi untuk memperoleh keunggulan bersaing diantaranya menciptakan diferensiasi produk barang dagangan, diferensiasi pelayanan, diferensiasi personil, diferensiasi citra perusahaan. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Pamekasan: STAIN Pamekasan Press, 2015), hlm. 19.

<sup>7</sup>Kasmiruddin, “Analisis Strategi Bersaing Bisnis Eceran Besar/ Modern (Kasus Persaingan Bisnis Ritel Di Pekanbaru)”, *Jurnal Aplikasi Bisnis*, (Vol. 3 No. 1, Oktober 2012), h. 1

- 2) Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Lia Gustina, dengan judul Strategi Bersaing PT XYZ dalam industri Jasa Penyelenggara Akses Internet. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh terbesar dalam mempengaruhi lingkungan adalah lingkungan eksternal yaitu lingkungan operasional. Sedangkan lingkungan jauh dan lingkungan industri memiliki tingkat pengaruh yang lebih kecil. Pada lingkungan operasional yang paling berpengaruh adalah kondisi industri sedangkan pada lingkungan jauh yang paling berpengaruh adalah faktor ekonomi, serta dalam pengembangan strategi bersaing PT XYZ agar mampu beradaptasi dan mengantisipasi berbagai perubahan baik internal maupun eksternal dalam rangka mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan (sustainable Competitive Advantage) dengan cara meningkatkan pengembangan sumber daya manusia dalam rangka mencapai sustainable competitive advantage.
- 3) Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Fauzi Novit Saputra (2019), dengan judul “Analisis Strategi Bersaing pada CV Virgo Furniture di Sukoharjo Solo”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan oleh CV Virgo Furniture dengan menggunakan analisis SWOT adalah strategi fokus. Strategi pemasaran yang tepat diterapkan oleh CV Virgo Furniture adalah menerapkan strategi SO (Strength Opportunities). Strategi SO ini dilakukan untuk memanfaatkan kekuatan perusahaan guna menangkap peluang yang dimiliki perusahaan. Menggunakan media promosi yang tepat sasaran yaitu media promosi dengan jaringan internet sangat tepat digunakan pada era modern. Konsumen dapat mengakses permintaannya dengan mudah dan fleksibel karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja.



**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Kasmiruddin	Analisis Strategi Bersaing Bisnis Eceran Besar/ Modern (Kasus Persaingan Bisnis Ritel Di Pekanbaru)	Sama-sama menggunakan metode kualitatif	Perbedaannya yaitu objek penelitian, pada objek penelitian terdahulu meneliti di Bisnis Ritel, sedangkan objek penelitian yang diteliti oleh peneliti di bisnis jasa, yaitu jasa print dan fotocopy.
2	Lia Gustina	Strategi Bersaing PT XYZ dalam industri Jasa Penyelenggara Akses Internet	Sama-sama mengembangkan faktor internal dan eksternal dalam menetapkan strategi bersaing	Perbedaannya yaitu objek penelitian, pada objek penelitian terdahulu meneliti PT XYZ sedangkan objek penelitian yang diteliti oleh

				peneliti di bisnis jasa, yaitu jasa print dan fotocopy.
	Fauzi Novit Saputra	Analisis Strategi Bersaing pada CV Virgo Furniture di Sukoharjo Solo	Sama-sama meneliti tentang strategi bersaing	Perbedaannya yaitu objek penelitian dan metode penelitian yang digunakan. dalam penelitian terdahulu menggunakan metode analisis SWOT

Dari beberapa perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan, yaitu pada metode penelitian yang dipilih oleh peneliti dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, pada metode analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan verifikasi, serta sumber data yang digunakan yaitu data primer.

