

# BAB I PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia usaha saat ini banyak sekali bermunculan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil, sehingga mengakibatkan semakin ketatnya persaingan antar perusahaan tersebut, terlebih pada perusahaan yang menghasilkan produk dan jasa yang sejenis. Perusahaan mempunyai tujuan agar produknya laku terjual di pasaran dan memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk itu dibutuhkan sarana yang tepat agar konsumen dalam memilih produknya akan mendapatkan kepuasan seperti yang diharapkan oleh konsumen itu sendiri.

Perusahaan dalam menghadapi persaingan harus mengkaji kebutuhan konsumen dan keinginan konsumen yang selalu berubah-ubah. Kebutuhan yang dirasakan sekarang berbeda dengan kebutuhan yang akan datang. Hal ini disebabkan adanya perubahan keadaan keuangan, selera, mode, gaya hidup, dan perubahan motivasi, dan lain sebagainya.

Salah satu kebutuhan sekunder manusia adalah kebutuhan akan hiburan. Berangkat akan kebutuhan hiburan sekaligus olahraga tersebut PT Citra Hanggar Kreasi membuka sarana billiard. Dengan dibuka sarana ini diharapkan konsumen akan mendapat hiburan yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen itu sendiri.

Di jaman yang penuh persaingan ini pastilah setiap perusahaan akan banyak mendapatkan ancaman. Begitupun yang harus dihadapi oleh perusahaan Hanggar

Billiard, dalam menjalankan usahanya perusahaan akan mendapati persaingan yang ketat. Untuk menghadapi persaingan ini haruslah ada strategi bersaing yang harus dipikirkan dan dijalankan oleh pihak perusahaan.

Setiap perusahaan yang bersaing dalam industri mempunyai strategi bersaing yang eksplisit dan implisit. Strategi ini mungkin dikembangkan secara eksplisit melalui proses perencanaan atau juga telah berkembang secara implisit melalui kegiatan-kegiatan dari berbagai departemen fungsional perusahaan.

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor pokok yaitu faktor eksternal yang tidak terkontrol oleh perusahaan dan faktor internal yang sepenuhnya berada dalam kendali perusahaan. Dari kedua faktor tersebut akan diketahui kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang yang dimiliki perusahaan. Perusahaan akan mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan ketika kekuatan perusahaan melebihi kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Dengan kata lain bila perusahaan tersebut mampu memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan mengeliminir ancaman bisnis yang mengitarinya, sehingga dengan menentukan strategi bersaing (strategi pertumbuhan, strategi penyehatan dan strategi divestasi) maka tujuan perusahaan tersebut akan tercapai.

Dengan memperhatikan kaitan yang ada antara tujuan perusahaan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, maka pengertian manajemen strategi dapat diartikan sebagai usaha manajerial menumbuhkembangkan kekuatan perusahaan untuk mengeksploitasi peluang bisnis yang muncul guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sesuai dengan misi yang telah ditentukan (Suwarsono.1998:6).

Manajemen strategi dapat pula diartikan sebagai serangkaian kepuasan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang (David Hungger, Thomas L. Wheelem,2001:4).

Analisis keunggulan strategi bersaing menunjukan perbedaan dan keunikan di antara persaingan. Sumber keunggulan bersaing itu adalah keterampilan sumber daya dan pengendalian superior. Kemampuan superior memungkinkan organisasi untuk memilih dan melaksanakan strategi yang akan membedakan organisasi dari pesaingnya.

Dengan demikian, strategi bersaing yang terarah dan terencana merupakan salah satu kegiatan yang cukup berperan dalam mencapai tujuan perusahaan yang mencakup kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan.

Berdasarkan pemikiran di atas, penulis tertarik untuk mengetahui masalah tersebut secara lebih dalam dan mengangkat permasalahan strategi bersaing dalam kajian skripsi dengan judul: **"ANALISIS STRATEGI BERSAING PADA PERUSAHAAN HANGGAR BILLIARD YOGYAKARTA"**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan sebagai berikut. Alternatif strategi bersaing apakah yang tepat untuk diterapkan pada perusahaan Hanggar Billiard Yogyakarta untuk menghadapi persaingan saat ini dan dimasa yang akan datang?

## **C. Batasan Masalah**

Untuk lebih memfokuskan pada masalah yang dihadapi, maka dalam penulisan ini diberi beberapa batasan masalah sebagai berikut:

1. Obyek yang akan diteliti adalah Hanggar Billiard Yogyakarta yang merupakan perusahaan jasa hiburan billiard.
2. Lingkungan internal perusahaan yang diteliti terdiri dari beberapa variabel, yaitu: lokasi perusahaan, harga jasa, pangsa pasar, posisi finansial perusahaan, fasilitas gedung.
3. Lingkungan eksternal perusahaan yang diteliti adalah pada lingkungan makro yang terdiri dari beberapa variabel, yaitu: tingkat inflasi, daya beli konsumen, regulasi pemerintah, pertumbuhan pasar, struktur persaingan.
4. Menentukan Posisi perusahaan dilihat dengan menggunakan Matrik Daya Tarik Industri dan memilih strategi yang tepat dari alternatif strategi pertumbuhan, strategi penyehatan dan divestasi, strategi bersaing perusahaan dominan.
5. Pesaing utama dari Hanggar Billiard Yogyakarta adalah Arjuna Bowling and Pool, merupakan perusahaan yang mempunyai struktur pasar jasa hiburan billiard yang sama.

6. Membatasi penelitian ini hanya untuk menentukan posisi dalam strategi bisnis perusahaan Hanggar Billiard Yogyakarta dari tahun 2005 sampai 2010.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini:

1. Untuk mengetahui posisi bisnis perusahaan Hanggar Billiard Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi posisi bersaing perusahaan Hanggar Billiard Yogyakarta dan sejauh mana faktor-faktor tersebut mempengaruhi persaingan.
3. Untuk mengetahui alternatif strategi yang tepat digunakan perusahaan Hanggar Billiard Yogyakarta, di masa sekarang dan untuk memprediksi strategi yang digunakan untuk masa datang.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat sebagai berikut:

##### **1. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan masukan bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam merancang atau merumuskan strategi bersaing perusahaan.

##### **2. Bagi Penulis**

Penelitian ini merupakan kesempatan yang baik bagi penulis sebagai sarana latihan untuk memecahkan masalah dalam perusahaan berdasarkan pada teori-teori yang diperoleh penulis dalam kuliah.

### 3. Bagi Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan informasi yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi penelitian lain dalam melakukan penelitiannya.