

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada saat ini pergolakan orientasi ekonomi semakin berkembang, terutama dalam dunia bisnis, dimana perusahaan harus mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan dan harus mampu beradaptasi secara cepat terhadap suatu perubahan yang terjadi akan kebutuhan konsumennya. Saat ini persaingan bisnis semakin ketat dimana suatu perusahaan harus memiliki caranya masing-masing dalam menarik dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Pendirian suatu bisnis baik itu berupa barang atau jasa, sebaiknya dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat. Selain hal tersebut, penciptaan suatu produk atau jasa akan lebih baik jika terdapat perbedaan tersendiri jika dibandingkan dengan para pesaingnya. Adanya perbedaan tersebut akan membuat suatu produk atau jasa lebih unggul dalam bersaing, sehingga dengan adanya keunggulan bersaing diharapkan mampu mendongkrak dan memaksimalkan penjualan. Selain adanya perbedaan, tampilan fisik juga mempunyai peran penting didalam menarik minat beli konsumen. Oleh sebab itulah tampilan fisik harus dibuat semenarik mungkin. Disamping kedua faktor tersebut, faktor harga dan kualitas juga sangat mempengaruhi pembelian suatu produk.

Saat ini banyak perusahaan berkonsentrasi bagaimana cara mereka mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Namun perusahaan hendaknya mengetahui apa yang bagus bagi konsumen, agar timbulnya rasa kagum dan

takjub terhadap hasil produk perusahaan dalam diri setiap konsumen. Apalagi perusahaan yang bergerak dalam bisnis produk, yang harus mengetahui berbagai keinginan masyarakat dalam masalah inovasi dan lokasi. Perusahaan tentunya harus mampu memperhatikan hal-hal tersebut.

Perkembangan dunia usaha saat ini mengalami peningkatan yang sangat pesat yang kemudian berdampak kepada semakin besarnya persaingan di dunia usaha tersebut. Para pengusaha semakin berlomba-lomba untuk memperbesar keuntungannya, hal tersebut secara tidak langsung dapat menggeser posisi pengusaha-pengusaha kecil. Oleh karena itu, seorang pengusaha dituntut untuk bisa dan siap memasuki era persaingan yang kian ketat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dengan memanfaatkan sebaik-baiknya sumberdaya yang ada, baik sumberdaya alam atau sumberdaya manusianya.

Indonesia merupakan sebuah negara yang mempunyai sumberdaya yang melimpah, baik sumberdaya manusia dan sumberdaya alam. Dimana kedua sumberdaya merupakan potensi yang harus dikembangkan. Indonesia dengan sumberdaya alam yang melimpah dan perkembangan perekonomian yang kian pesat tersebut, masyarakat dituntut untuk lebih inovatif dalam mengembangkan potensi yang dimiliki daerahnya masing-masing, secara tidak langsung sumberdaya manusianya pun dituntut untuk lebih berkualitas mengimbangi perkembangan yang terjadi.

Kota Tasikmalaya sebagai salah satu kota yang mempunyai sumberdaya yang melimpah cukup terkenal dengan potensi kerajinanannya, seperti bordir, batik, kerajinan mendong, anyaman bambu, payung geulis, alas kaki/kelom, kerajinan

kayu/meubel, konveksi, makanan olahan dan aneka kerajinan lainnya. Hal ini cukup membuktikan bahwa masyarakat Kota Tasikmalaya sangat kreatif dan inovatif.

Di Tasikmalaya sendiri terutama di Jl. Ir. H. Djuanda terdapat banyak toko meubel. Salah satu pebisnis meubel yang cukup besar di daerah tersebut yaitu SAKURA Meubel yang dimiliki oleh Bapak Soni Pesaing dari SAKURA Meubel yang cukup besar yaitu SHANRILLA meubel dan BERDIKARI meubel yang mempunyai beragam furniture yang cukup menarik dimata konsumen, dan masih banyak lagi pesaing lainnya.

Keberadaanya di jalan utama Tasikmalaya dapat memposisikan dirinya dengan baik, karena penjualannya yang cenderung meningkat setiap bulannya karena lokasi SAKURA Meubel yang sangat strategis dan sering banyak dilalui oleh banyak kendaraan sehingga menarik konsumen yang melewati SAKURA Meubel yang tertarik dengan produk produknya yang sangat diminati masyarakat kota Tasikmalaya.

Meskipun produknya mudah ditiru tapi SAKURA Meubel mempunyai ciri khas tersendiri karena semua produk furniture SAKURA Meubel *handmade* dengan menyatukan model yang banyak diinginkan para konsumennya dengan tidak menghilangkan motif khas dan sudah terjamin kualitasnya.

Dengan produk furniture andalannya, SAKURA Meubel dapat membentuk loyalitas tersendiri bagi masyarakat Tasikmalaya yang mulai menyukai produk furniture dan beberapa produk yang ditawarkan dengan strategi inovasi dalam produknya serta lokasi outlet yang strategis membuat SAKURA Meubel dapat

bersaing dengan para kompetitornya yang telah lebih dulu berdiri dan memiliki nama besar.

Dengan strategi yang di terapkan untuk mencapai keunggulan bersaing, SAKURA Meubel Tasikmalaya dapat terus bertahan dan mengalahkan kompetitornya, terlihat dari beberapa kompetitornya yang tidak dapat bertahan dalam persaingan. Sehingga dengan penjualan yang semakin meningkat setiap bulannya maka SAKURA Meubel dapat bertahan dalam unggul dalam persaingan. Akan tetapi ada hal yang belum diketahui oleh perusahaan ini, yaitu lokasi yang sudah menunjang akan tetapi tidak bisa di katakan unggul dikarenakan pesaing terdekatnya lebih strategis dalam hal lokasi jadi pengaruh akan inovasi produk yang dilakukan dalam strategi operasinya terhadap keunggulan bersaing.

Berdasarkan masalah pokok tersebut, penulis merasa tertarik untuk perlu meneliti lebih jauh tentang pengaruh inovasi produk dan lokasi terhadap keunggulan bersaing pada SAKURA Meubel Tasikmalaya. Maka dari itu, hasil penelitian tersebut akan dituangkan dalam skripsi dengan judul **“Pengaruh Inovasi Produk dan Lokasi Terhadap Keunggulan Bersaing pada SAKURA Meubel Tasikmalaya”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah yang diungkapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Inovasi Produk pada SAKURA Meubel Tasikmalaya
2. Bagaimana Lokasi SAKURA Meubel Tasikmalaya

3. Bagaimana Keunggulan Bersaing SAKURA Meubel Tasikmalaya
4. Bagaimana pengaruh Inovasi Produk dan Lokasi terhadap Keunggulan Bersaing pada SAKURA Meubel Tasikmalaya, baik secara parsial maupun simultan.

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah dikemukakan diatas maka tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dari pelaksanaan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Inovasi Produk pada SAKURA Meubel Tasikmalaya.
2. Lokasi SAKURA Meubel Tasikmalaya.
3. Keunggulan Bersaing SAKURA Meubel Tasikmalaya.
4. Pengaruh Inovasi Produk dan Lokasi terhadap Keunggulan Bersaing pada SAKURA Meubel Tasikmalaya, baik secara parsial maupun simultan.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang diperoleh harapan peneliti dapat berguna untuk terapan ilmu:

1. Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Dapat menjadi tambahan ilmu pengetahuan dan memberikan kontribusi ke khasanah ilmu pengetahuan tentang pengaruh Inovasi Produk dan Lokasi terhadap Keunggulan Bersaing suatu perusahaan.

2. Terapan Ilmu Pengetahuan

Dapat menambah terapan ilmu pengetahuan, khususnya mengenai operasi perusahaan, dimana dalam penelitian ini penulis akan berusaha

semaksimal mungkin melakukan pendekatan terhadap permasalahan yang terjadi berdasarkan metode ilmiah, yang diharapkan dapat memberikan manfaat dalam terapan ilmu.

a. Bagi Penulis

Dapat memperdalam pemahaman khususnya tentang permasalahan yang diteliti sehingga dapat menambah wawasan dan pengetahuan.

b. Bagi Perusahaan

Mengharapkan agar hasil penelitian ini akan dapat digunakan oleh pihak perusahaan sebagai bahan masukan dan pertimbangan yang berarti dalam kegiatan operasional kedepannya.

c. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini dapat dijadikan contoh bagi perusahaan lain, terutama yang bergerak di bisnis kuliner untuk dapat mempelajari Inovasi Produk dan Lokasi agar menciptakan Keunggulan Bersaing.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Alamat : JL Ir. H Djuanda, No. 5, Mangkubumi (Bypass), Linggajaya, Tasikmalaya, Jawa Barat 46151, Indonesia

1.5.2 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 6 bulan yaitu mulai bulan Desember 2017 sampai dengan Mei 2018. Untuk lebih jelasnya jadwal kegiatan penelitian dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1
Jadwal Kegiatan Penelitian 2017- 2018

Aktivitas	Waktu Penelitian																							
	November				Desember				Januari				Febuari				Maret				April			
	Minggu Ke				Minggu Ke				Minggu Ke				Minggu Ke				Minggu Ke				Minggu Ke			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Persiapan administrasi	■	■	■																					
Pengajuan judul		■	■	■																				
Pengajuan izin penelitian			■	■	■	■																		
Survey awal			■	■	■	■																		
Penulisan Bab 1, 2, 3						■	■	■	■	■	■													
Bimbingan dan revisi usulan penelitian										■	■	■												
Sidang usulan penelitian												■												
Pengajuan kuesioner													■	■	■	■								
Pengolahan data dan penyusunan skripsi																	■	■						
Bimbingan dan revisi skripsi																		■	■					
Sidang skripsi																				■				
Skripsi akhir																					■	■	■	■