

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Industri bahan bangunan, terutama sektor usaha kusen kayu dan aluminium, merupakan bagian penting yang mendukung perkembangan infrastruktur perumahan di tingkat daerah. Toko Kusen Karya Indah di Desa Tatah Pemangkih Laut, Kabupaten Banjar, sedang menghadapi berbagai tantangan yang terus berubah dalam situasi pertumbuhan permintaan properti yang kadang naik turun. Sekarang ini terjadi fenomena bahwa meskipun ada permintaan pasar, persaingan antar usaha yang sama semakin sengit. Hal ini membuat setiap usaha tidak lagi hanya memperhatikan kualitas produknya saja, tetapi juga harus memiliki strategi bisnis yang bisa beradaptasi dengan perubahan.

Urgensi penelitian ini karena pentingnya menjaga kelangsungan usaha di tengah persaingan bisnis yang sangat ketat. Perusahaan harus melakukan fokus pada preferensi pasar (*market orientation*) seperti semua upaya dilakukan untuk memperoleh penerimaan pasar yang berarti produk harus berkualitas dan memenuhi harapan dan kepuasan pelanggan (Ernawati et al., 2022: 148). Pada era persaingan global dan digital saat ini, perusahaan dituntut untuk dapat merespons perubahan lingkungan bisnis secara cepat dan tepat. Secara konsep, strategi mencakup keputusan dan tindakan yang diformulasikan untuk mencapai tujuan jangka panjang (Agustina, 2025: 285). Tanpa memiliki rencana yang jelas, Toko Kusen Karya Indah bisa mengalami penurunan pangsa pasar yang besar karena tidak mampu

menyesuaikan diri dengan perubahan selera pembeli dan taktik penawaran harga dari para pesaing.

Persaingan bisnis di pedesaan sering kali dianggap mudah, namun di dalam kenyataannya, situasi yang muncul membutuhkan pemahaman yang baik dalam merencanakan strategi. Ini menjadi momen penting bagi Toko Kusen Karya Indah agar tetap bisa bersaing di tengah persaingan yang semakin ketat.

Daya tarik dari permasalahan ini terletak pada ciri khas lokasi di Desa Tatah Pemangkih Laut yang memiliki akses pasar yang terbatas dibandingkan daerah perkotaan, sehingga strategi yang digunakan harus disesuaikan secara khusus dan memperhatikan kebutuhan masyarakat setempat. Persaingan tidak hanya melihat harga saja, tetapi juga bagaimana cara memasarkan produk dan menjalin hubungan dengan orang-orang lain. Dalam dunia yang sangat bersaing, strategi pemasaran akan sangat berguna ketika dimanfaatkan dengan cara yang tepat untuk dapat meningkatkan penjualan (Safitri & Haryantini, 2025: 23).

Diskusi tentang strategi bisnis dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat saat ini sangat fokus pada kemampuan operasional yang bisa berubah sesuai kebutuhan dan pengembangan ide dalam pemasaran. Manajemen strategis yang efektif harus mampu menyelaraskan kekuatan internal perusahaan dengan dinamika persaingan industri agar tujuan bisnis dapat tercapai secara optimal. Pandangan ini menekankan bahwa Toko Kusen Karya Indah harus melakukan peninjauan yang dalam terhadap cara kerjanya jika ingin bisa bersaing di tingkat kabupaten.

Lebih lanjut, dalam konteks persaingan mikro, aspek harga dan kualitas tetap menjadi faktor utama yang diperhatikan oleh konsumen. Namun, tidak hanya

keunggulan produk tetapi, layanan juga dianggap sebagai sumber penting dalam membuat diferensiasi serta cara mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar (Halim et al., 2021: 10). Oleh karena itu, bagi Toko Kusen Karya Indah, penting sekali untuk mengevaluasi kembali strategi pemasaran (*marketing mix*) guna menghadapi persaingan yang semakin sengit di wilayah Kabupaten Banjar.

Dalam menghadapi kondisi bisnis yang selalu berubah, perusahaan perlu menganalisis kondisi industri secara menyeluruh agar dapat memiliki daya tawar yang lebih kuat (Parenrengi et al., 2026: 161). Bagi Toko Kusen Karya Indah, cara menempatkan produknya dengan tepat di pasar bisa membuat mereka berbeda dari toko kusen lainnya, sehingga pembeli memiliki alasan yang kuat untuk memilih produk mereka dibandingkan produk dari toko kusen lainnya.

Selain faktor strategis, hal lain yang sangat penting bagi kelangsungan usaha mikro dan kecil di daerah adalah hubungan jaringan atau koneksi bisnis. Dengan menjalin kerja sama dengan perusahaan lain, baik dalam industri yang sama atau berbeda, perusahaan dapat mengakses sumber daya yang mungkin tidak tersedia secara internal (Yasin, 2025: 49). Ini sangat penting untuk diterapkan oleh Toko Kusen Karya Indah sebagai salah satu cara untuk meningkatkan daya saing mereka.

Secara lebih spesifik, penelitian ini berupaya memberikan kontribusi dalam bidang teori dan praktik mengenai cara usaha kusen dapat bertahan hidup dengan menerapkan manajemen strategi yang tepat. Penggabungan strategi harga, kualitas, dan promosi mampu meningkatkan daya tarik konsumen (Nadia & Muzakki, 2025: 361). Dengan demikian, penelitian ini diharapkan bisa memberikan saran strategis

kepada Toko Kusen Karya Indah agar dapat menyusun kebijakan yang lebih berfokus pada ketahanan bisnis.

Sebagai penegasan, penelitian ini dianggap sangat penting untuk dilakukan karena masih sedikit penelitian yang secara khusus membahas pola persaingan usaha kerajinan kusen kayu di daerah pedesaan Kabupaten Banjar. Penelitian ini bertujuan memahami seberapa baik strategi bisnis yang saat ini digunakan oleh Toko Kusen Karya Indah dalam menghadapi tantangan persaingan di pasar. Diinginkan hasil penelitian ini tidak hanya bisa membantu toko tertentu saja, tetapi juga bisa menjadi contoh atau acuan bagi para pengusaha lain dalam menyusun strategi bisnis yang lebih baik dan lebih hemat. Maka peneliti mengangkat judul “Strategi Bisnis dalam Menghadapi Persaingan pada Toko Kusen Karya Indah di Desa Tatah Pemangkih Laut Kabupaten Banjar”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja unsur-unsur persaingan yang diterapkan oleh Toko Kusen Karya Indah?
2. Apa saja strategi bisnis yang diterapkan oleh Toko Kusen Karya Indah dalam menghadapi persaingan?
3. Apa saja kendala yang dihadapi oleh Toko Kusen Karya Indah dalam menjalankan strategi bisnis?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui unsur-unsur persaingan yang diterapkan oleh Toko Kusen Karya Indah.
2. Untuk mengetahui strategi bisnis yang diterapkan oleh Toko Kusen Karya Indah.
3. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh Toko Kusen Karya Indah.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat dan berguna sebagai:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini memberikan manfaat teori yang membantu memperkaya pengetahuan tentang pengelolaan strategi, terutama dalam hal bagaimana menerapkan strategi bisnis di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerah pedesaan.
 - b. Membantu sebagai bahan referensi bagi penelitian akademik dalam mempelajari daya saing bisnis di daerah Kabupaten Banjar, sehingga memberikan gambaran nyata bagaimana teori manajemen dapat diaplikasikan dalam konteks ekonomi setempat.
 - c. Hasil penelitian ini bisa dipakai sebagai acuan dalam melakukan uji coba atau membuat strategi bisnis yang lebih detail bagi para pelaku

usaha di sektor manufaktur kayu (kusen) agar bisa menghadapi perubahan pasar yang semakin ketat.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi untuk mengevaluasi dan memberikan masukan strategis bagi pemilik usaha dalam memahami posisi bisnisnya terhadap pesaing, sehingga membantu dalam mengambil keputusan untuk menjaga atau meningkatkan pangsa pasar.
- b. Memberikan gambaran tentang cara terbaik dalam menghadapi persaingan bisnis di desa, sehingga bisa menjadi contoh atau motivasi bagi para pelaku usaha lain di Desa Tatah Pemangkih Laut atau daerah sekitarnya dalam mengelola bisnis mereka agar lebih mampu bersaing.
- c. Hasil penelitian ini bisa memberikan data dan informasi kepada pihak-pihak terkait, seperti dinas UMKM atau pemerintah desa, tentang kesulitan yang dialami oleh pelaku usaha lokal, sehingga bisa disusun kebijakan pembinaan yang lebih tepat dan membantu meningkatkan ekonomi masyarakat desa.

E. Definisi Operasional

Untuk mencegah salah kesalahpahaman dari pembaca terhadap hasil penelitian ini, peneliti menyampaikan batasan mengenai istilah-istilah yang digunakan, sebagai berikut:

1. Strategi

Menurut KBBI, strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus (*Strategi*, n.d.). Strategi bisnis dalam penelitian ini terdiri dari rangkaian tindakan yang direncanakan dan keputusan yang diambil oleh pemilik Toko Kusen Karya Indah dengan tujuan mencapai keunggulan dalam persaingan di tengah kondisi pasar yang terus berubah.

2. Persaingan

Menurut KBBI, Persaingan adalah usaha memperlihatkan keunggulan masing-masing yang dilakukan oleh perseorangan (perusahaan, negara) pada bidang perdagangan, produksi, persenjataan, dan sebagainya (*Persaingan*, n.d.). Persaingan dalam penelitian ini merujuk pada situasi di mana Toko Kusen Karya Indah bersaing dengan para pengusaha yang menjual produk serupa atau pengganti di wilayah Kabupaten Banjar, dengan tujuan memperoleh konsumen yang sama.

3. Kusen

Menurut KBBI, kusen atau kosen adalah kerangka kayu yang ditanamkan ke dinding tempat daun jendela (pintu) mengatup atau bergantung (*Kosen*, n.d.). Kusen dalam penelitian ini adalah usaha dari Toko Kusen Karya Indah.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan agar pembaca lebih mudah memahami apa yang dibahas dalam penelitian ini. Proposal ini terdiri dari 5 bab yang disusun secara sistematis sesuai dengan cara penulisan yang ditetapkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Sementara itu, sistem penulisan proposal ini dijelaskan sebagai berikut:

Bab I adalah bagian awal yang berisi informasi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dari penelitian tersebut, signifikansi penelitian ini, definisi operasional mengenai istilah-istilah khusus yang digunakan, serta sistematika penulisan yang akan dilakukan.

Bab II adalah bagian yang membahas teori-teori yang berkaitan dengan judul penelitian, yaitu Strategi Bisnis dalam Menghadapi Persaingan pada Toko Kusen Karya Indah di Desa Tatah Pemangkih Laut Kabupaten Banjar.

Bab III menjelaskan tentang metode penelitian yang mencakup jenis dan pendekatan yang digunakan, lokasi di mana penelitian dilakukan, subjek serta objek yang menjadi fokus penelitian, data dan sumber data yang digunakan, teknik mengumpulkan data, teknik menganalisis data, serta tahapan-tahapan dalam melakukan penelitian.

Bab IV adalah laporan yang berisi hasil dari penyajian dan pembahasan. Dalam bagian ini, peneliti menjelaskan secara umum dan mendeskripsikan hasil dari wawancara yang telah dilakukan. Pembahasan adalah jawaban atas permasalahan yang diajukan, yaitu unsur-unsur dan strategi bisnis yang diterapkan, serta kendala yang dihadapi oleh Toko Kusen Karya Indah.

Bab V adalah bagian akhir yang berisi penjelasan mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta saran-saran yang ditujukan berdasarkan temuan penelitian tersebut.