

BAB I

PENDAHULUAN

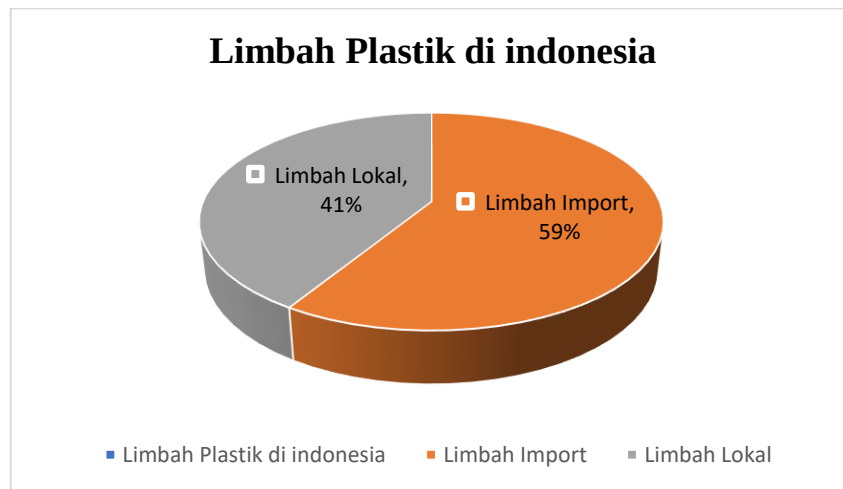
1.1 Latar Belakang

Secara etimologi, istilah "bisnis" merujuk pada suatu kondisi di mana individu atau sekelompok orang menjalankan aktivitas yang menghasilkan manfaat. Kata "bisnis" memiliki tiga pemanfaatan bergantung pada konteksnya. Dalam perspektif individu, bisnis bisa merujuk pada organisasi usaha, yaitu entitas yang memiliki aspek hukum, teknis, dan ekonomi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau manfaat. Dalam konteks yang lebih luas, istilah ini juga dapat merujuk pada sektor pasar tertentu, seperti "bisnis pertelevisian. " Sementara itu, penggunaan yang paling luas mencakup semua kegiatan yang dilakukan oleh komunitas dalam penyediaan barang dan jasa. Meskipun begitu, definisi "bisnis" yang tepat masih menjadi bahan perbincangan hingga saat ini (Siregar E., 2021).

Bisnis limbah merupakan suatu kegiatan ekonomi yang berorientasi pada pengumpulan, pengolahan, pendaurulangan, dan pengelolaan limbah. Tujuannya adalah untuk mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan serta menciptakan nilai tambah dari bahan-bahan yang sebelumnya dianggap sebagai sampah. Usaha ini mencakup berbagai jenis limbah, mulai dari limbah industri, limbah rumah tangga, hingga limbah elektronik. Selain itu, bisnis ini juga memanfaatkan teknologi dan inovasi dalam proses pengolahan limbah menjadi produk baru atau sumber energi (Hanggoro, 2023).

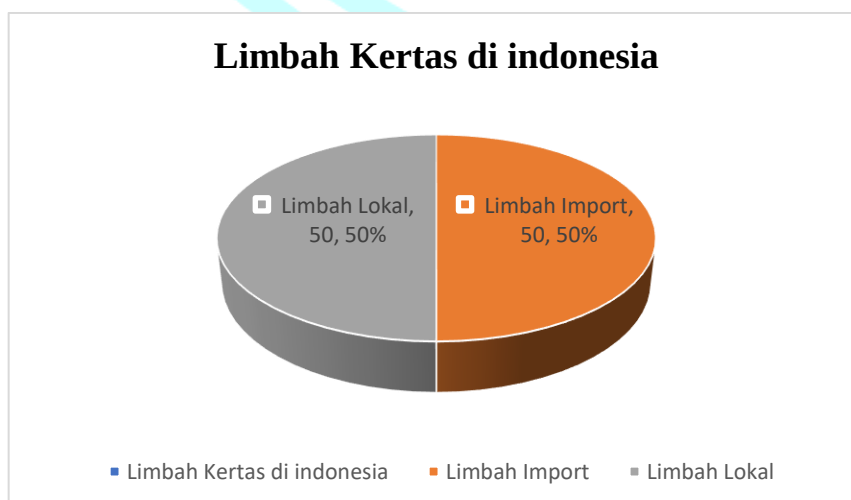
Pada bisnis pengelolaan limbah umumnya berfokus pada limbah padat dikarenakan nilai ekonomi yang tinggi dan juga kesediaan barang mudah di dapatkan. Limbah padat yang di maksud adalah limbah kertas dan juga limbah plastik, Limbah kertas ataupun plastik di peruntukan proses produksi pabrik-pabrik yang bergerak pada pembuatan kertas ataupun plastik. Pabrik-pabrik kertas dan plastik mendapatkan bahan baku melalui limbah import luar negeri dan para pengelola limbah lokal.

Pada tahun 2021, total kebutuhan bahan baku industri plastik di tingkat nasional mencapai 7,76 juta ton. Dari jumlah tersebut, sebanyak 3,194 juta ton merupakan bahan baku plastik yang diproduksi secara lokal, yang disuplai oleh industri petrokimia di dalam negeri (Lazuardi, 2022).

Tabel 1. 1 Grafik Limbah Plastik Di Indonesia

Sumber: (Antaraneews 2022)

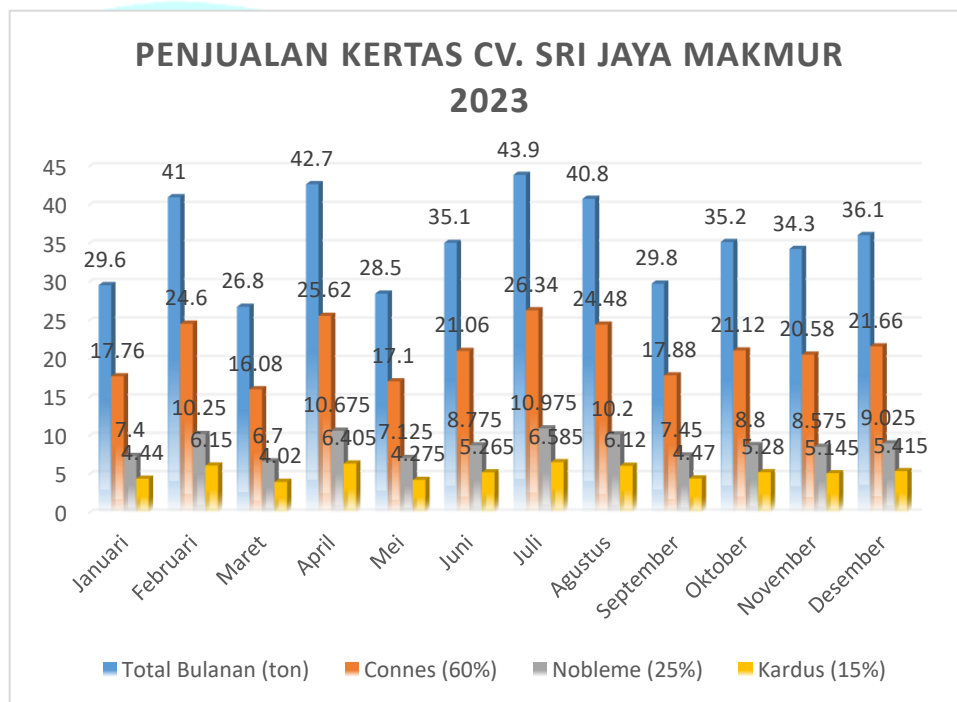
Kebutuhan kertas bekas untuk industri kertas di Indonesia mencapai sekitar 6-7 juta ton per tahun. Dari jumlah tersebut, sekitar setengahnya sudah dapat dipasok dari dalam negeri, sementara sisanya masih bergantung pada impor. Hal ini terjadi karena tingkat konsumsi kertas di Indonesia masih relatif rendah, dan keberadaan kertas bekas tersebar di berbagai wilayah. Di samping itu, Indonesia belum memiliki skema yang efektif untuk pengumpulan, daur ulang, dan pemilahan sampah kertas (Anwar, 2019).

Tabel 1. 2 Grafik Limbah Kertas Grafik Di Indonesia

Sumber: (Cnbc Indonesia 2019)

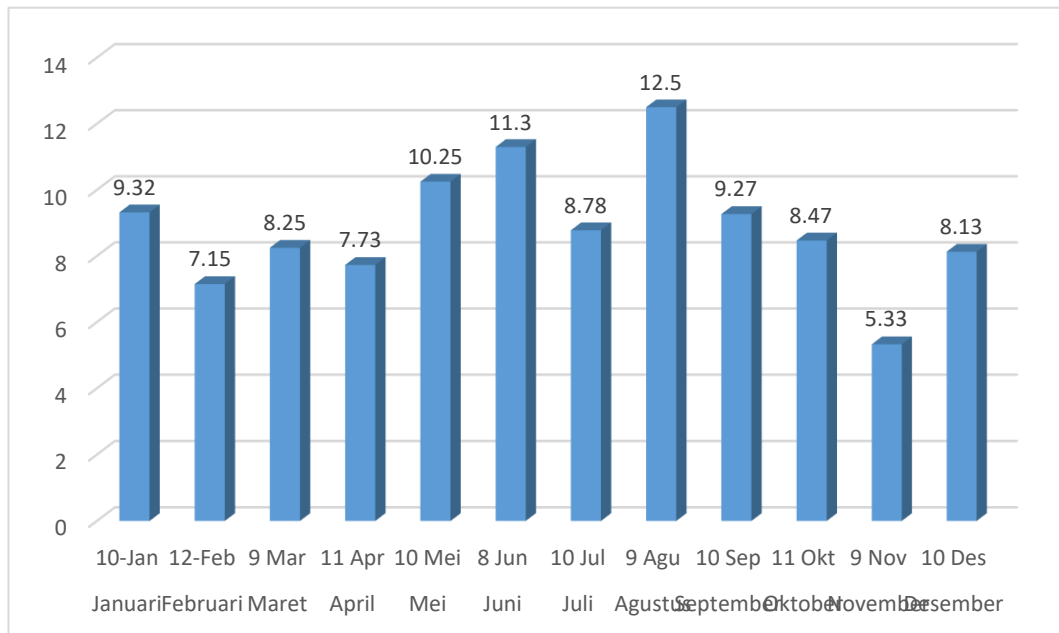
CV Sri Jaya Makmur merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pengelolaan limbah, dengan fokus utama pada pengelolaan limbah padat, termasuk di dalamnya kertas dan plastik. Dalam menjalankan bisnisnya, CV Sri Jaya Makmur mengelola limbah-limbah tersebut dan kemudian menjualnya kembali kepada pabrik-pabrik yang membutuhkan kertas atau plastik sebagai bahan baku untuk produk mereka.

Tabel 1. 3 Penjualan Limbah Kertas CV. Sri Jaya Makmur



Sumber: (Data Penjualan Limbah Kertas CV. Sri Jaya Makmur, 2023)

Data mengenai limbah kertas yang dikelola oleh CV. Sri Jaya Makmur menunjukkan adanya ketidakstabilan yang bervariasi setiap bulannya. Ketidakstabilan ini tidak hanya disebabkan oleh faktor operasional, tetapi juga oleh belum diterapkannya strategi pemasaran dan distribusi yang efektif dan terarah. Selain itu, kurangnya analisis pasar, inovasi produk, serta keterbatasan dalam kolaborasi bisnis menjadi hambatan utama yang menghalangi peningkatan penjualan CV. Sri Jaya Makmur secara berkelanjutan.

Tabel 1. 4 Penjualan Limbah Plastik CV. Sri Jaya Makmur

Sumber: (Data Penjualan Limbah Plastik CV. Sri Jaya Makmur, 2023)

Data penjualan limbah plastik menunjukkan pola ketidakstabilan yang mirip dengan limbah kertas. Kedua jenis limbah ini menghadapi tantangan serupa, khususnya dalam pengadaan bahan baku dan distribusi hasil pengelolaannya. CV. Sri Jaya Makmur masih menghadapi kesulitan dalam membangun jaringan pasokan yang konsisten dan merumuskan strategi penjualan yang efektif. Ketidakselarasan antara sistem pengumpulan, pengolahan, dan pemasaran mengakibatkan potensi peningkatan penjualan dari kedua jenis limbah tersebut belum dapat dimaksimalkan secara optimal.

Menurut pemilik CV. Sri Jaya Makmur, H. Wily Roby, tantangan dalam menjalankan bisnis pengelolaan limbah bukanlah hal yang mudah. Selain menghadapi berbagai permasalahan internal, CV. Sri Jaya Makmur juga harus bersaing dengan pelaku usaha lain di industri yang sama. Meskipun berbagai upaya telah dilakukan untuk meningkatkan daya saing, perusahaan masih belum menemukan strategi manajemen yang tepat dalam menghadapi persaingan bisnis pengelolaan limbah secara efektif.

Manajemen CV. Sri Jaya Makmur berupaya mencari solusi untuk permasalahan yang dihadapi dengan menerapkan metode SOAR. Menurut Cole, *et*

al, (2013) dalam Husna,(2023), penelitian mengenai SOAR yang telah dikembangkan selama hampir sepuluh tahun ini dapat membantu individu dan organisasi dalam merumuskan strategi serta memahami kemampuan yang dimiliki untuk meningkatkan kinerja tim, individu, dan organisasi secara keseluruhan. Tujuan pengembangan SOAR adalah untuk menilai kemampuan seseorang dalam berpikir strategis mengenai empat komponen yang berperan penting dalam dinamika orientasi masa depan di abad ke-21.

Model analisis SWOT yang terkenal kini telah diperbarui menjadi model SOAR, yang memperhatikan aspek aspirasional perusahaan serta tujuan terukur yang ingin dicapai. Selain itu, model ini juga mengevaluasi kelemahan internal organisasi dan ancaman eksternal yang dihadapi. Dalam kerangka analitis ini, ancaman serta kelemahan dapat menimbulkan ketidaknyamanan bagi anggota organisasi, yang pada gilirannya dapat mengurangi semangat mereka untuk memberikan yang terbaik. Peluang dan ancaman merupakan elemen yang berada di luar perusahaan, sedangkan kekuatan dan kelemahan merupakan aspek yang terletak di dalam organisasi itu sendiri. Di satu sisi, karakteristik unik perusahaan yang memberikan keunggulan kompetitif dianggap sebagai kekuatan dalam konteks ini. Sebaliknya, kelemahan mencakup batasan-batasan yang signifikan yang dapat menghambat kinerja perusahaan, terutama ketika masalah tersebut bersumber dari dalam organisasi. Peluang diartikan sebagai keadaan yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja bisnis, sedangkan ancaman adalah situasi yang paling dihindari dalam dunia bisnis, karena dapat menjadi penghalang bagi posisi yang ingin dicapai oleh organisasi. (Cole, *et al* 2013, dalam Husna, 2023)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan dan uraian latar belakang di atas, maka fokus penelitian ini meliputi:

1. Bagaimana CV. Sri Jaya Makmur menghadapi penjualan limbah yang relatif rendah ?
2. Bagaimana pendekatan SOAR dapat membantu CV. Sri Jaya Makmur dalam menyusun strategi pengembangan bisnis yang efektif dan berkelanjutan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditemukan tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Membuat strategi pengembangan bisnis menggunakan metode SOAR untuk meningkatkan daya saing dan kinerja CV. Sri Jaya Makmur.
2. Menyusun strategi pengembangan bisnis berbasis pendekatan SOAR untuk meningkatkan daya saing dan efektivitas operasional CV. Sri Jaya Makmur secara berkelanjutan.

1.4 Batasan Masalah

Dalam pembuatan laporan ini penulis memiliki Batasan-batasan masalah yang dihadapi diantaranya meliputi:

1. Data limbah yang digunakan didapatkan melalui wawancara pemilik Cv. Sri Jaya Makmur dan juga *website*.
2. Pembuatan laporan yang berjudul analisis strategi bisnis termotivasi karena keluhan pemilik CV. Sri Jaya Makmur mengenai bisnis pengelolaan limbah.

1.5 Manfaat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang signifikan baik dari segi akademis, praktis, masyarakat, maupun lingkungan. Adapun manfaat-manfaat tersebut adalah sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Bagi akademisi

1. Pengembangan Ilmu Pengetahuan: Penelitian ini akan meningkatkan pengetahuan tentang pengelolaan limbah, khususnya tentang strategi pengelolaan limbah yang efektif
2. Dapat menjadi referensi bagi studi lain yang ingin menjadikan penelitian terkait manajemen strategi bisnis pengelolaan limbah.
3. Pengembangan Metodologi Penelitian: Metodologi penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian serupa di masa mendatang.

1.5.2 Manfaat Bagi Perusahaan

1. Perusahaan dapat mengetahui pengambilan keputusan yang dapat membantu CV. Sri Jaya Makmur yang sesuai dengan data penjualan limbah.

2. Perusahaan dapat menerapkan manajemen strategi bisnis yang tepat untuk mengelola pengelolaan limbah.

1.5.3 Manfaat bagi penulis

1. Melalui penelitian ini, penulis dapat memperdalam pengetahuan di bidang bisnis pengelolaan limbah, baik dari segi teori maupun praktik. Penulis akan memahami berbagai konsep, metode, dan manajemen yang digunakan dalam bisnis pengelolaan limbah.
2. Penulis akan memperoleh pengalaman berharga dalam merancang dan melaksanakan penelitian ilmiah, termasuk pengumpulan data, analisis data, dan penyusunan laporan penelitian.

