

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Tinjauan Pustaka Penelitian

Tinjauan pustaka akan membahas teori yang berkaitan dengan penelitian, diawali dengan beberapa penjelasan umum sampai pada fokus permasalahan yang sedang dibahas, sehingga dapat mengumpulkan informasi yang berkaitan.

1.1.1 Administrasi

Administrasi ialah istilah yang biasa digunakan untuk catat mencatat, surat menyurat maupun ketik mengetik. Administrasi menurut Gorge bahwa administrasi merupakan proses perencanaan dan pengendalian pekerjaan perkantoran untuk mencapai tujuan organisasi.

Menurut (Hendi Haryadi, 2018) bahwa administrasi dalam arti sempit ialah lebih dari pada suatu aktivitas atau kegiatan tata usaha yang aktivitasnya mencatat, menyusun, data serta informasi dalam berbagai hubungan pekerjaan dengan tujuan agar semua bagian terkait dapat berjalan kegiatannya yang sesuai, baik dan terarah.

Menurut George terry (Suta,2018) administrasi adalah “ Perencanaan, pengendalian, pengorganisasian, pekerjaan kantor, serta penggerak mereka yang melaksanakan untuk mencapai tujuan yang ada”.

1.1.2 Administrasi Bisnis

Administrasi Bisnis ialah ilmu yang mempelajari tentang hubungan yang terstruktur dalam menjalankan pekerjaan yang dalam hal ini untuk mewujudkan tujuan organisasi. Menurut Sondang P. Siagian (2001:4) bahwa “Administrasi adalah keseluruhan proses kerjasama antara dua orang atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya”.

Menurut (Supriyanto,2018) bahwa administrasi bisnis merupakan bagian dari ilmu sosial yang mempelajari proses kerja sama antar dua orang atau lebih dalam upaya mencapai suatu tujuan yang ialah ilmu berfokus pada perilaku manusia.

Menurut (Max Manroe, 2018) bahwa administrasi bisnis merupakan kegiatan keseluruhan dimulai dari bidang produksi, transportasi dan akomodasi dan segala yang berpengaruh dalam proses bisnis pada bidang perusahaan swasta

1.1.3 Manajemen Strategi

Manajemen strategi merupakan aktivitas manajerial berupa tindakan atau keputusan untuk menentukan misi perusahaan dalam jangka waktu panjang. Manajemen strategi mencakupi pengamatan lingkungan, perumusan strategi (perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang), evaluasi, pengendalian dan implementasi strategi. Bahwa inti dari Manajemen strategi ialah pengamatan, evaluasi, dan ancaman lingkungan berdasarkan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Menurut Fred R. David (2004:5), Manajemen Strategik adalah ilmu mengenai

perumusan, pelaksanaan dan evaluasi keputusan-keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya.

1.1.4 Manfaat Manajemen Strategi

Adanya pendekatan manajemen strategi, turut andil sebagai media interaksi proses perencanaan dan implementasi. Manfaat dari manajemen strategi ialah:

- a. Perumusan Keputusan strategis dengan mayoritas kelompok partisipan sebagai pilihan yang terbaik.
- b. Aktivitas perumusan strategi memperlambat internal perusahaan dalam mencegah timbulnya masalah.
- c. Perumusan strategi dengan melibatkan karyawan akan memberikan pengalaman hubungan dengan produktivitas dengan imbalan, dengan ini dapat menambah motivasi karyawan
- d. Memperjelas peran partisipan mengenai rumusan strategi sehingga meminimalisir terjadinya *overlapping*.

1.1.5 Tahapan Manajemen strategi

(*Wheelen dan Hunger, 2003 :8*) Ada empat elemen dasar dari Manajemen strategi yaitu :

1. Environmental scanning

Pemindaian lingkungan adalah proses pengamatan , menilai , dan memperoleh informasi dari lingkungan eksternal maupun internal bagi orang yang memiliki kepentingan perusahaan. Yang Tujuannya adalah untuk menentukan factor strategis unsur eksternal dan internal yang akan memutuskan masa depan perusahaan.

Penyusunan strategi dimulai dengan analisa peluang eksternal dan kekuatan internal dengan ancaman dan kelemahan internal.

2. *Strategy formulation*

Perumusan strategi adalah usaha mengembangkan rencana masa depan perusahaan yang dilihat dari keputusan manajemen. kesempatan dan ancaman lingkungan bisnis, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Setelah mengidentifikasi yang menjadi ancaman dan kemungkinan akan dihadapi perusahaan, serta peluang atau kesempatan yang dimiliki, maka selanjutnya dapat ditentukan strategi perusahaan.

Perumusan strategi mencakupi penentuan misi perusahaan, menetapkan tujuan yang dapat dicapai dengan pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan

a. Misi

Misi organisasi adalah hal apa yang mendasari organisasi tersebut dibuat dan berdiri. Menentukan tuntutan mendasar dan yang menjadi pembeda antara perusahaan satu dan lainnya,

b. Tujuan

Tujuan ialah hasil akhir kegiatan perencanaan. Dengan maksud merumuskan penyelesaian yang akan diambil, dengan tercapainya tujuan suatu perusahaan ialah merupakan hasil dari penyelesaian misi.

- Beberapa hal yang berkaitan dengan karakteristik dari tujuan adalah :
- Berpusat pada masalah masalah organisasi yang kritis dan merupakan strategi dari perusahaan

- Menggambarkan kegiatan yang diselesaikan guna tepat sasaran.
- Mengidentifikasi waktu spesifik, kapan hasil-hasil itu akan tercapai dan Dapat diukur, dalam bentuk apakah hasil-hasil itu dapat tercapai atau tidak dapat diubah, apabila perlu; untuk kemajuan menuju sasaran yang telah ditetapkan.

c. Strategy

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi akan memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan bersaing, Strategi ada yang dinamakan dengan strategi eksplisit. Yaitu strategi yang dengannya beberapa hal dapat diperdebatkan, Strategi implisit dapat berasal dari kebijakan perusahaan, program-program yang disetujui (dan tidak disetujui) dan anggaran yang telah disahkan.

d. Strategy implementation

Implementasi Strategi adalah proses dalam manajemen untuk menginterpretasikan strategi dan kebijakannya dengan tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur.

e. Evaluation and control

Evaluasi dan kontrol untuk menilai hasil yang di dapat perusahaan selama menjalankan aktivitas, yaitu dengan membandingkan antara kinerja dan harapan perusahaan.

1.1.6 Strategi Bisnis

Strategi bisnis merupakan salah satu bagian tahapan perencanaan yang sistematis dan terintegrasi untuk mencapai tujuan organisasi bisnis. Strategi menjadi hal yang perlu diperhatikan sebagai sebuah komponen yang penting bagi organisasi perusahaan, dikarenakan wujud representasi perusahaan bagi perkembangan dan keberlangsungan usaha dalam menghadapi persaingan usaha. Hal ini berbanding lurus dengan hasil penelitian (Ika Fitriyani, Nining Sudiyarti, 2020) bahwa strategi bisnis sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha.

Menurut Wibisono (2006; 50-51) Strategi perusahaan merupakan pola atau rencana yang mengintegrasikan tujuan utama atau kebijakan perusahaan dengan rangkaian tindakan dalam sebuah pernyataan yang saling mengikat.

Menurut (Fauzi, 2016) Strategi adalah tentang menggabungkan kegiatan, ini melibatkan seluruh sistem kegiatan dan bagaimana mereka saling menguat.

Menurut Clausewitz (2013), Strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan suatu perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

Jadi, berdasarkan pada orientasi dan pemikiran para ahli di atas dapat peneliti temukan bahwa pengertian strategi merupakan komponen yang umum dimanfaatkan oleh badan usaha atau perorangan pada perencanaan untuk mencapai tujuan organisasi bisnis dengan kondisi mencapai keunggulan daya saing usaha.

1.1.7 Fungsi Strategi Bisnis

Menurut (Assauri:2013:7) ada 6 fungsi strategi dalam organisasi bisnis, dengan tujuan agar dapat diimplementasikan secara optimal.

1. Agar dapat mencapai visi dan misi perusahaan yang sesuai dengan keinginan dan tujuan bersama.
2. Mengintegrasikan kekuatan dan peluang di lingkungan bisnis.
3. Agar dapat mengamati peluang pasar .
4. Mengoptimalkan segala bentuk sumber daya yang ada agar lebih terserap.
5. Mengkoordinasikan aktivitas agar lebih terarah kedepannya.
6. Memberi Perhatian terhadap perubahan dari masa ke masa.

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki kiat atau strategi dalam menghadapi persaingan bisnis, akan tetapi mungkin tidak disadari oleh pimpinan perusahaan. Tentunya strategi di setiap perusahaan banyak perbedaan-perbedaan yang signifikan tergantung situasi dan kondisi, banyak strategi yang sudah diterapkan di berbagai sektor industri. Strategi, strategi tersebut dikelompokkan ke dalam strategi generik. Istilah ini dimuat oleh Porter, yang artinya pendekatan strategi perusahaan untuk mengungguli persaingan dalam ruang lingkup industri yang sejenis.

Strategi bisnis merupakan bagian ruang lingkup perusahaan , yang dimana memiliki beberapa haluan pandangan tentang strategi, yaitu :

1. Strategi utama (*grand strategy*)

Strategi ini merupakan acuan menjadi atau rujukan dalam menentukan strategi, yang artinya strategi ini banyak digunakan sebagian besar perusahaan.

2. Strategi Generik

Strategi ini ialah strategi yang dirancang bagaimana perusahaan menghasilkan nilai keunggulan, untuk mengguguli persaingan yang kompetitif. Seperti Wheelen dan Hunger jelaskan.

Dalam menjelaskan strategi, *Wheelen dan Hunger* menggunakan konsep generik yang menyatakan bahwa pada prinsipnya strategi generik dibagi tiga macam yaitu strategi stabilitas (*Stability*), strategi Ekspansi (*Expansion*), dan Penciutan (*Retrenchment*).

1. Strategi Stabilitas (*Stability*).

Strategi ini fokus untuk tidak menambah produk baru, pasar, dan fungsi perusahaan lain, pada strategi ini perusahaan memiliki upaya dalam mengoptimalkan sumber daya, untuk meningkatkan kinerja dalam memperoleh keuntungan . strategi ini juga memiliki tingkat resiko yang rendah dan biasanya dilakukan untuk produk yang memiliki kematangan.

2. Strategi Ekspansi (*Expansion*). Pada dasarnya,

strategi ini menekankan pada perluasan produk pasar dan lain lain. Sehingga aktivitas perusahaan meningkat, disisi lain keuntungan yang relatif lebih besar dan tingkat resiko yang besar juga.

3. Strategi Penciutan (*Retrenchment*).

Pada intinya strategi ini bertujuan untuk melakukan pengurangan atas produk atau pasar yang dihasilkan ,dengan maksud memiliki *cashflow* yang negatif, sehingga perusahaan dapat bertahan.

1.1.8 Jenis Jenis Strategi Bisnis

(Sri Susilo, 2012) menyatakan bahwa, Jenis strategi dibagi menjadi empat bagian, yaitu:

1. *Business Diversification*

Bisnis diversifikasi ialah sebuah strategi yang dibangun perusahaan untuk membuat produk baru dan memasukan produk tersebut ke dalam pasar baru guna mendapat nilai tambah perusahaan. Akan tetapi jika tidak diperhitungkan dengan baik maka strategi ini akan berdampak pada kelangsungan usaha sebelumnya.

2. *Attack strategy*

Pada strategi menyerang ini perusahaan mulai meningkatkan eksistensi usahanya, yaitu dengan menggunakan teknik pemasaran yaitu diantaranya dengan diskon atau promo besar besaran untuk memikat daya beli konsumen, ini dilakukan sebagai bentuk penguasaan di lingkungan bisnis.

3. *Develop Market*

Strategi mengembangkan pasar merupakan upaya untuk optimalisasi produk yang sudah ada sebelumnya, agar dapat melakukan pengembangan pasar lebih maksimal.

4. *Product development*

Strategi mengembangkan produk ialah strategi bisnis dalam upaya mengembangkan produk, dengan menghasilkan produk baru dengan memasuki pasar yang sudah ada sebelumnya, strategi ini lebih aman dikarenakan sudah dapat diketahui pasar sehingga meminimalisir kegagalan pasar.

1.1.9 Konsep Strategi

Konsep strategi merupakan rancangan yang harus dipelajari bagi setiap pengusaha dalam berbagai sector usaha. Porter mengemukakan bahwa strategi merupakan alat yang penting untuk menggungguli persaingan.

Pemahaman konsep strategi atau konsep-konsep lainnya merupakan hal yang penting diperhatikan, ini menentukan keberhasilan strategi yang telah dirumuskan.

Konsep-konsep strategi tersebut ialah sebagai berikut:

1. *Distinctive Competence* (Kompetensi Khas)

Adanya pergerakan atau reaksi atas persaingan untuk melakukan tindakan yang lebih baik dari kompetitornya. Menurut *Day dan Wensley* (1998), identifikasi *distinctive competence* dalam suatu organisasi meliputi Keahlian tenaga kerja dan

Kemampuan sumber daya. Kedua indikator ini yang dapat dijadikan keunggulan bersaing.

2. *Competitive Advantage* (keunggulan bersaing)

Adanya persaingan dikarenakan adanya perbedaan strategi dalam bertahan untuk mendapatkan peluang pasar. Menurut Porter, proses peningkatan usaha dalam persaingan bisnis, perusahaan harus berprinsip dalam berbisnis. Yaitu dengan memilih pilihan antara produk dengan harga tinggi atau produk dengan harga rendah, berdasarkan pernyataan di atas, Porter membagi tiga strategi generik, ialah:

a. Strategi Diferensiasi

yaitu strategi dimana perusahaan membuat keputusan dengan membangun persepsi pasar potensial terhadap suatu produk atau jasa yang memiliki keunggulan dan memiliki perbedaan dengan para pesaing. Dengan harapan calon pembeli tertarik dengan harga mahal dikarenakan adanya perbedaan tersebut.

b. Strategi Kepemimpinan Biaya Menyeluruh

strategi ini merupakan strategi perusahaan dengan cara memperhitungkan pesaing usaha, dibandingkan kosnumen. Sehingga dengan ini perusahaan lebih menitikberatkan kepada harga produk yang relatif murah, sehingga biaya operasional produksi, riset, promosi dan biaya lain dapat ditekan sekecil mungkin.

c. Strategi Fokus

pada strategi ini memfokuskan pada pangsa pasar yang terkendali atau kecil sehingga terhindar dari pesaing yang menggunakan kedua strategi generik lainnya.

1.1.10 Komponen Strategi Operasional

Komponen ini sebagai bentuk dukungan dari tahapan misi perusahaan dan strategi perusahaan, berikut adalah beberapa komponen dari strategi operasional:

a. Strategi kualitas.

Dalam hal ini perusahaan menentukan bagaimana kualitas produk yang diinginkan. Dan merumuskan kebijakan dan bagaimana prosedur yang akan dijalankan untuk memperoleh kualitas yang diinginkan konsumen agar dapat memperoleh keunggulan bersaing.

b. Strategi produk.

Strategi ini mencakup produksi dan penggunaan sumber daya manusia sebagai pola interaksi dengan mendisain produk.

c. Strategi proses.

Dalam strategi ini meliputi proses produksi, setiap proses memungkinkan menggunakan tahap produksi yang berbeda. Dalam proses produksi ini yang menjadi fokus adalah teknologi yang dipakai, kualitas, peralatan dan pengelolaan sumber daya tenaga kerja.

d. Strategi Fasilitas.

Baik fasilitas industri, manufaktur, dan industry jasa pengambilan keputusan merupakan hal yang krusial karena menentukan bagaimana keberhasilan perusahaan. Jika strategi fasilitas ini tidak berhasil maka perusahaan kehilangan peluang untuk mengoptimalkan efisiensi operasional yaitu bagaimana distribusi, dan pemasaran yang dilakukan.

1.1.11 UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

UMKM merupakan penggerak roda perekonomian Indonesia, adanya UMKM turut membuka lapangan pekerjaan dengan itu membantu pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan. Menurut (Abdurohim et al., 2023) Usaha kecil dan menengah (UKM) memainkan peran penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Menurut Tambunan (2013: 2) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha di semua sektor ekonomi.

Usaha kecil menurut Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM pasal 1 ayat 1 menerangkan bahwa usaha kecil adalah Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

1.1.12 Prinsip pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Menurut UU No 20 tahun 2008 yang mengatur tentang UMKM bahwa dibagi menjadi beberapa prinsip pemberdayaan, yaitu :

- a. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;

- b. Perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan
- c. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- d. Peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan
- e. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

1.1.13 Kriteria UMKM

Kriteria UMKM menurut PP No 7 2021 dibagi menjadi beberapa bagian yaitu sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki Modal paling banyak sebesar 1 milyar
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan tidak lebih dari 2 milyar
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki Modal lebih dari 2 milyar sampai dengan 5 milyar
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2 milyar sampai 15 milyar
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki modal sebesar lebih dari 5 milyar sampai 10 milyar
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 15 milyar sampai 50 milyar

1.1.14 Sentra

Sentra merupakan lingkungan atau kawasan yang mempunyai dimensi tertentu yang melingkupi kegiatan produksi atau area khas suatu komoditas tertentu. Dalam bisnis sentra dapat dikatakan sebagai suatu kawasan yang memiliki aktivitas produksi

tertentu dengan menghasilkan produk yang mempunyai ciri khusus yang didukung oleh sarana dan prasarana .

1.1.15 Lingkup Strategi Keberlangsungan usaha

Strategi pada lingkup usaha merupakan bagian komponen penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha, Strategi dalam keberlangsungan usaha sebagai cara untuk mengguguli persaingan usaha, Menurut (Mas-Verdú et al., 2015), Keberlangsungan usaha merupakan bentuk ketahanan dari kondisi suatu usaha, dimana keberlangsungan ini merupakan proses berlangsungnya usaha yang meliputi perkembangan usaha dan strategi untuk mempertahankan kelangsungan usaha.

1.1.16 Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha merupakan kondisi dimana adanya perubahan suatu keadaan bisnis. Perkembangan usaha diindikasikan dengan adanya proses perusahaan menuju kemajuan. Perkembangan usaha ialah keadaan dimana adanya peningkatan pendapatan dan bertambahnya tenaga kerja, menurut (jeannings dan Beaver,2007) bahwa perkembangan usaha tidak hanya dilihat dari kenaikan, akan tetapi bisa terlihat juga adanya tambahan volume, tenaga kerja, dan laba. Menurut (Purwanti ,2012) Ada beberapa Faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha yaitu pada modal usaha, strategi pemasaran dan karakteristik usaha.

1.1.17 Keberlangsungan usaha

Perkembangan dunia usaha memberikan dampak bagi pelaku usaha, salah satu dampak yang timbul ialah persaingan usaha semakin ketat disebabkan banyaknya pesaing baru. Keberadaan persaingan bisnis menuntut pengusaha untuk merencanakan strategi dalam bersaing, dikarenakan strategi berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha, (Ika Fitriyani, Nining Sudiyarti, 2020) Strategi bisnis sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha.

Keberlangsungan usaha ialah suatu keadaan yang sedang berjalan dan terus berkelanjutan. Keberlangsungan usaha merupakan proses dari kondisi usaha mencakupi perkembangan usaha dan strategi untuk menjaga sinergitas ketahanan usaha.

Menurut (Mas-Verdú et al., 2015), Keberlangsungan usaha merupakan bentuk ketahanan dari kondisi suatu usaha, dimana keberlangsungan ini merupakan proses berlangsungnya usaha yang meliputi perkembangan usaha dan strategi untuk mempertahankan kelangsungan usaha.

Menurut (Trimagnus, 2019), keberlangsungan usaha merupakan Nilai jangka panjang yang dapat ditingkatkan dengan konsisten dan stabil dalam performa bisnis yang dapat mengimplementasikan nilai ekonomi, social, dan lingkungan.

Menurut (Widayanti et al., 2017) keberlanjutan usaha adalah suatu kestabilan dari keadaan usaha, yang mana keberlangsungan adalah sistem berlangsungnya usaha

yang mencakup pertumbuhan, kelanjutan dan pendekatan untuk melindungi kelangsungan usaha dan ekspansi usaha.

Pernyataan-pernyataan diatas dapat dianalogikan dan digunakan sebagai definisi konsep untuk penelitian ini, keberlangsungan usaha merupakan suatu sistem yang dipakai untuk pengembangan dan perlindungan sumberdaya dalam mempertahankan sebuah usaha.

1.1.18 Jenis Keberlangsungan usaha

(Handayani,2017) mengemukakan bahwa keberlangsungan usaha memiliki kajian yang mencakupi beberapa jenis keberlangsungan usaha, yaitu:

1. Keberlangsungan permodalan
Permodalan ialah sesuatu yang membahas tentang keuangan yang digunakan untuk pokok berwirausaha. Keberlangsungan modal dimaksudkan merupakan aset yang dipergunakan sebagai modal (harta,uang,alat) untuk digunakan kebutuhan pokok dalam menjalankan bisnis.
2. Keberlangsungan sumber daya manusia
Pokok pembahasan keberlangsungan ini ialah segala kemampuan yang dimiliki manusia yang merujuk pada tiap personal atau individu yang berada pada organisasi bisnis. atau biasa disebut tenaga kerja yang tugasnya menjalankan proses produksi dengan mengandalkan kemampuan individu.
3. Keberlangsungan produksi
Produksi merupakan bagian dari proses penciptaan atau pembuatan suatu barang atau jasa. Dalam hal ini keberlangsungan produksi mencakupi aspek kuantitas,kualitas,dan teknologi.
4. Keberlangsungan pemasaran
Dalam sebuah pemasaran melekat pada unsur perencanaan konsep pasar yang dimana didalamnya meliputi penetapan harga, distribusi dan lain-lain dengan tujuan pemenuhan tujuan organisasi bisnis.

1.1.19 Manfaat keberlangsungan Usaha

Terdapat indikasi bahwa terapan keberlangsungan atau berkelanjutan pada perusahaan relatif sedikit, baik perusahaan mikro atau makro keduanya masih minim menerapkan konsep sustainability , padahal kenyataanya bahwa keberlangsungan usaha terdapat manfaat yang dapat membawa perubahan positif yang signifikan bagi

perusahaan, berikut manfaat dair keberlangsungan usaha, berdasarkan lansiran (Beritasatu.com, 2016):

1. Meningkatkan produktivitas

Keberlangsungan usaha merupakan proses memudahkan dalam hal produksi serta menurunkan aktivitas yang berlebih, sehingga dapat menekan biaya produksi

2. Membuka peluang investasi

Pengendalian keuangan dan lingkungan perusahaan dapat dikelola dengan sebaik baiknya, sehingga dapat memiliki SDM yang berkelanjutan sehinga menarik investor untuk dapat menginvestasikan di perusahaan.

3. Meningkatkan keuntungan

Pada umunya perusahaan menginginkan sebuah keuntungan sebanyaknya, pada prakteknya keuntungan yang didapat perusahaan tidak berbanding lurus dengan lingkungan perusahaan, yang dimaksud disini adalah ketika perusahaan sudah dalam proses mempertahankan keberlangsungan usaha tentunya perusaaan harus memperhatikan lingkungan seperti lingkungan bidang sosial,ekominya.

4. Sumber daya berkualitas

Seumber daya merupakan komponen penting dalam organisasi bisnis, sumber daya yang dikeloladengan optimal menghasilkan tenaga kerja yang terampil. Motivasi diperlukan sebagai penyemangat untuk bersaing untuk mewujudkan kinerja yang maksimal.

5. Mengefisienkan energi

Pemanfaatan teknologi di situasi perkembangan usaha merupakan hal yang tidak bisa dipungkiri, sehingga teknologi bermanfaat untuk menyokong usaha. Seperti mesin produksi yang semakin efisien, keuangan dengan menggunakan komputerisasi, dan lain-lain.

1.1.20 Strategi Keberlangsungan Usaha

Kegiatan usaha sangat melekat pada kehidupan masyarakat. Keduanya saling terkait dan saling memberikan keuntungan. Pada umumnya jika dalam satu kawasan perusahaan pastinya banyak kegiatan sosial maupun ekonominya. Perusahaan merupakan sentra dari aktivitas kegiatan ekonomi dan menjadi basis kelompok bisnis. Lingkungan memiliki pengaruh kuat terhadap bentuk usaha yang akan dijalankan.

Bisnis merupakan terobosan yang akan dilakukan seseorang yang memiliki keahlian lebih yang disertai adanya kemampuan finansial (modal), tanpa modal suatu keterampilan tidak bisa ditunjang oleh karena itu modal sangatlah penting dalam berwirausaha.

Dalam perkembangan usaha, pasti adanya dinamika yang terjadi yang dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha, oleh karena itu pengusaha dituntut untuk menghadapi dinamika tersebut dengan menggunakan strategi.

Dalam dunia bisnis, persaingan merupakan hal yang mutlak dan tidak bisa dipungkiri, dikarenakan adanya perkembangan usaha, oleh karena itu perusahaan harus memiliki sumber daya manusia yang dibekali wawasan untuk menghadapi

persaingan bisnis. kegagalan usaha ditentukan oleh perusahaan itu sendiri, oleh karenanya pendayagunaan tenaga kerja yang memiliki keterampilan adalah hal yang penting. Tidaklah mudah untuk merumuskan strategi agar dapat mempertahankan keberlangsungan usaha, Menurut Hrebiniak dalam Making Strategy Work (2005) mewujudkan strategi yang berhasil lebih susah dibandingkan dengan membuatnya.

1.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

No	Peneliti ,Tahun, dan Judul Penelitian	Variabel		Hasil Penelitian
		Persamaan	Perbedaan	
1	(Rosyad & Wiguna, 2018) ANALISIS KEBERLANGSUNGAN USAHA MIKRO MALANG RAYA (Tinjauan Perspektif Ekonomi Islam)	- Meneliti Keberlangsungan usaha Mikro	Objek penelitian Metode kuantitatif Teknik pengolahan data uji analisis regresi berganda.	bahwa variable jumlah karyawan (X1), Jumlah modal (X2), inovasi produk (X3), Pembayaran Zakat Niaga (D3), Etika Kejujuran (D4) berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha (jumlah penjualan (Y)), sedangkan variable program inkubator bisnis (D1), Penggunaan Website(D2) dan Transparansi(D5) tidak berpengaruh.Keberlangs ungan usaha (jumlah penjualan (Y)) 56,2% di pengaruhi oleh variable tersebut sedangkan 43,8% dipengaruhi oleh variable lain.

2	<p>(Mardhiani & Sudarsana, 2016)</p> <p>STRATEGI KEBERLANGSUNGAN USAHA INDUSTRI KRIPIK TEMPE (Studi Deskriptif Kualitatif Pengrajin Kripik Tempe di Desa Karangtengah Prandon Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi Provinsi Jawa Timur)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Meneliti Strategi Keberlangsungan usaha - Metode kualitatif - Teknik analisis data Miles & Huberman 	<ul style="list-style-type: none"> - Objek penelitian - Teknik pengumpulan data observasi partisipan 	<p>produsen industri kripik tempe di Desa Karangtengah Prandon menggunakan kedua strategi yaitu strategi produksi dan pemasaran untuk mempertahankan bisnis mereka.</p>
3	<p>(Riyanti & Nur Aini, 2022)</p> <p>STRATEGI KEBERLANGSUNGAN USAHA UMKM KAMPUNG SINGKONG PADA MASA PANDEMI COVID-19</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Meneliti Strategi Keberlangsungan Usaha 	<ul style="list-style-type: none"> - Objek penelitian - Metode kuantitatif - Teknik analisis kuantitatif regresi berganda 	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa literasi keuangan, inovasi produk dan insentif pajak berpengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha UMKM, sedangkan digital marketing secara statistik tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM</p>

4	<p>(Imaniah, 2016)</p> <p>PERAN MODAL SOSIAL PADA KEBERLANGSUNGAN USAHA KOPERASI (Studi Pada Koperasi Al - Wardah Unit Simpan Pinjam Sidoarjo)</p>	<p>- Meneliti Keberlangsungan Usaha</p> <p>- Metode kualitatif</p>	<p>- Objek penelitian</p> <p>- Teknik analisis data dengan triangulasi sumber dan teknik</p>	<p>Kepercayaan (trust) dalam koperasi Al Wardah berperan dalam mempermudah peminjaman modal, Norma –norma yang berlaku di koperasi Al Wardah ialah pola syariah yang berpengaruh terhadap aktivitas koperasi .segala bentuk kegiatan berdasarkan quran dan hadi. Jaringan (network) memiliki peran untuk penambahan modal. Tidak ada pinjaman ke bank karena dinilai menyimpang dari ajaran islam.</p>
5	<p>(Mahmudah, 2017)</p> <p>KARAKTERISTIK YANG MEMPENGARUHI KEBERLANGSUNGAN USAHA KECIL (HOME INDUSTRY) PEMBUATAN TEMPE (Studi Kasus: Home Industry Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur</p>	<p>- Meneliti keberlangsungan Usaha</p>	<p>- Objek penelitian</p> <p>- Teknis analisis data lapangan</p>	<p>hasil penelitian dapat diketahui bahwa dari beberapa karakteristik yang dimiliki usaha kecil terdapat empat karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan usaha tempe tersebut, yaitu fleksibilitas penyesuaian kapasitas produk, pemasaran yang terbatas, karakteristik pemilik usaha, dan manajemen berdiri sendiri.</p>

1.3 Kerangka Pemikiran

Keberlangsungan usaha bergantung pada sejauh mana perkembangan usaha itu sendiri. (Verdú. 2015) Keberlangsungan usaha merupakan bentuk ketahanan dari kondisi suatu usaha, dimana keberlangsungan ini merupakan proses berlangsungnya usaha yang meliputi perkembangan usaha dan strategi untuk mempertahankan kelangsungan usaha. perkembangan ini didasari oleh adanya proses perubahan menuju kemajuan suatu usaha, maka dari itu dalam perkembangan usaha tentunya menuai dampak pada lingkup usaha itu sendiri, dampak yang timbul yang salah satunya adalah persaingan, persaingan usaha merupakan kondisi yang tidak dapat dihindari karena sudah bagian dari perkembangan dunia usaha.

Kondisi perkembangan bisnis membuat banyak bermunculan pebisnis baru yang berdampak pada keberlangsungan usaha yang sudah ada sebelumnya, kemunculan pebisnis baru ada di berbagai sektor yang salah satunya sektor industri pengeringan tahu cibuntu, daerah ini sendiri merupakan sentra pengolahan kedelai seperti tahu. Dalam perjalanannya ada perusahaan tahu yang berjalan cukup lama dan memiliki perjalanan bisnis yang cukup panjang yaitu tahu NJ.

Seperti yang sudah dikemukakan sebelumnya bahwa dalam perkembangan usaha tentunya menuai dampak yaitu persaingan, dengan strategi sebagai cara untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Ada komponen strategi yang terindikasikan sebagai bagian dari cara untuk mempertahankan keberlangsungan usaha tersebut yaitu strategi operasional menurut *Heizer dan Render (2014)* memiliki makna bagian dari segala aktivitas sebuah organisasi perusahaan dan termasuk semua

penglokasian segala sumber daya yang ada di perusahaan. Yang dimana ada beberapa komponen yaitu:

- a. Strategi kualitas, menentukan bagaimana kualitas produk yang diinginkan
- b. Strategi proses, teknologi yang dipakai, kualitas, peralatan dan pengelolaan sumber daya tenaga kerja.
- c. Strategi produk, mencakup produksi dan penggunaan sumber daya manusia sebagai pola interaksi dengan mendisain produk
- d. Strategi fasilitas, mengoptimalkan efisiensi oprasional dan fasilitas yang tersedia.

ada beberapa komponen diatas yang digunakan sebagai cara untuk mempertahankan keberlangsungan usaha. Berdasarkan uraian yang telah peneliti dikemukakan diatas, kerangka befikir secara sederhana digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir



1.4 Proposisi

Proposisi merupakan hubungan yang logis antara dua konsep. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dikemukakan, maka Proposisi dalam penelitian ini adalah komponen Strategi Oprasional digunakan sebagai cara untuk mempertahankan keberlangsungan usaha di CV.NJ yang diantaranya adalah strategi kualitas yang dimana menentukan bagaimana kualitas produk yang diinginkan, Strategi proses yaitu teknologi apa yang dipakai, kualitas, peralatan dan pengelolaan sumber daya tenaga kerja, Strategi produk mencakup produksi dan penggunaan sumber daya manusia sebagai pola interaksi dengan mendisain produk, dan Strategi fasilitas yaitu dengan mengoptimalkan efisiensi oprasional dan fasilitas yang tersedia.