

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam riset yang dilakukan oleh Daya Qarsa (2022), memperlihatkan bahwa terdapat 95% perusahaan yang berada di Indonesia adalah perusahaan keluarga. Perusahaan keluarga di Indonesia memiliki peran penting bagi perekonomian Nasional, karena dengan persentase tersebut perusahaan keluarga di Indonesia hampir memberikan kontribusi sebesar 82% kepada Produk Domestik Bruto (PDB). Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan penelitian terhadap bisnis keluarga yang berfokus pada industri retail yang menjual perhiasan emas. Kondisi ekonomi yang tidak pasti akibat dari pandemi Covid-19, membuat banyak orang lebih berhati-hati dalam berinvestasi. Instrumen investasi yang sering menjadi pilihan banyak orang adalah emas. Hal ini dikarenakan, emas sudah dikenal sebagai instrumen investasi yang aman dan menguntungkan serta emas juga tidak terpengaruh oleh inflasi. Menurut pakar ekonomi Fahmi Radhi, mengatakan bahwa permintaan emas saat pandemi Covid-19 meningkat cukup tajam sehingga membuat harga emas naik hampir 21% sejak awal 2020 (Hagiworo, 2020). Meski demikian, dengan tingginya peminat terhadap emas dan harga emas yang tinggi, namun omset penjualan dan pendapatan dari sejumlah toko emas menurun cukup signifikan selama pandemi Covid-19 (Tempo.co, 2020).

Semenjak pandemi, omset penjualan dan pendapatan dari sejumlah toko emas hampir mengalami penurunan sebesar 50 sampai dengan 60% (Tosiana,

2021). Penurunan omset ini terjadi sejalan dengan pertumbuhan industri retail Nasional yang sempat mengalami penurunan secara signifikan pada Mei 2020 yang mencapai titik terendah sebesar -20,6%. Hal ini dikarenakan oleh peraturan yang dikeluarkan oleh Pemerintah dalam mengurangi penyebaran virus COVID-19 dengan melakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), mengatur ketentuan jam operasional dan lain sebagainya yang membuat terjadinya penurunan omzet yang signifikan dalam Industri Retail. Akibat dari pandemi COVID-19 juga membuat daya beli masyarakat menurun yang memberikan dampak lebih bagi para pelaku usaha, khususnya Industri Retail (CEIC, 2021). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian pada Bisnis Retail yang menjual perhiasan emas yaitu Toko Emas Jaya Baru yang sudah berdiri sejak akhir tahun 1992 di Kota Tangerang yang juga terkena dampak dari pandemi Covid-19.

Penelitian ini dilakukan berdasarkan dari rekomendasi penelitian sebelumnya oleh Puspita et al., (2020) yang melakukan penelitian terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di wilayah Indonesia yang terkena dampak dari pandemi Covid-19. Dampak yang terjadi akibat dari pandemi Covid-19 ini seperti menghambatnya perekonomian, penurunan omset penjualan, dan lain sebagainya. Hasil penelitian ini merekomendasi strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara E-Commerce, melakukan pemasaran secara digital, melakukan perbaikan kualitas produk dan penambahan layanan serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan pemasaran pelanggan. Dalam penelitian tersebut, ia merekomendasikan untuk melakukan

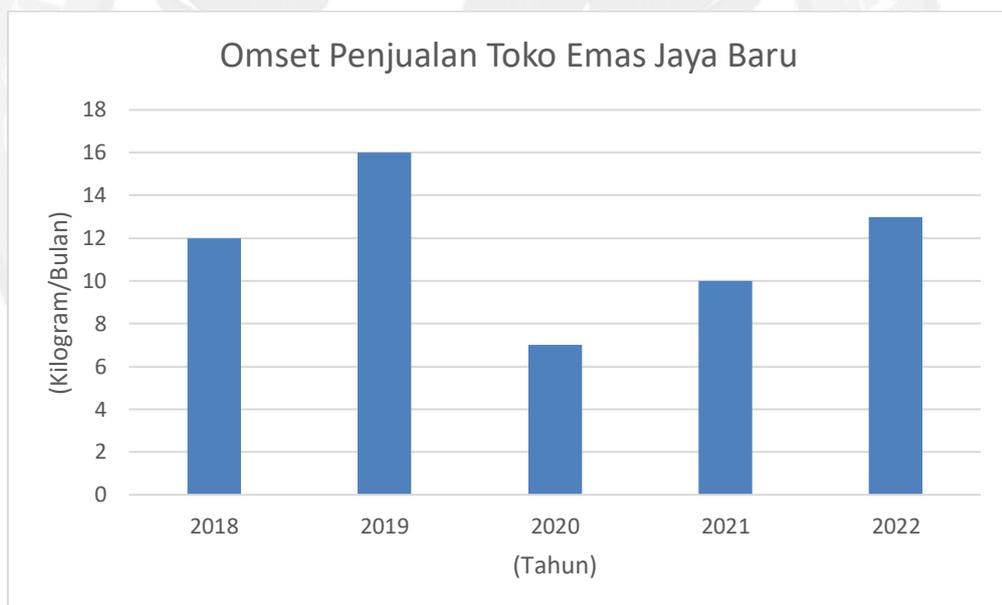
penelitian mengenai strategi apa saja yang digunakan oleh UMKM di Indonesia untuk dapat mempertahankan usahanya selama pandemi Covid-19. Sejalan dengan itu, berdasarkan dari penelitian Teruna et al., (2020) ia melakukan penelitian mengenai dampak pandemi Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. Penyebaran Covid-19 ini memberikan dampak bagi seluruh pelaku UMKM di Indonesia yang berimbas langsung kepada penurunan secara drastis perekonomian hingga banyak UMKM yang gulung tikar. Adapun strategi yang dihasilkan dalam penelitian ini, yaitu: perbaikan kualitas produk dan layanan, memanfaatkan teknologi dengan maksimal dan persiapan bisnis untuk lebih berkembang. Dalam penelitian ini, ia merekomendasikan untuk melakukan penelitian terhadap upaya apa saja yang dilakukan oleh pemilik maupun karyawan dari UMKM di Indonesia dalam menghadapi serta melewati krisis selama pandemi Covid-19. Dari hasil kedua rekomendasi penelitian di atas, membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap Industri Retail yang berfokus pada perhiasan emas yaitu Toko Emas Jaya Baru yang merupakan salah satu usaha retail yang juga terkena dampak dari pandemi Covid-19.

1.2 Masalah Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian terhadap Toko Emas Jaya Baru yang bergerak pada industri retail. Toko emas Jaya Baru didirikan dan dirintis oleh Bapak Andry Hartono dan Ibu Helen Fausta pada akhir tahun 1992 di Kota Tangerang. Latar belakang dari pemilik Toko Emas Jaya Baru ini menerapkan budaya Tionghoa dan beragama Buddha. Saat ini, Toko Emas Jaya

Baru telah memiliki cabang yang berada di Pasar anyar, Kutabumi, dan Mall Tangerang City.

Semenjak pandemi COVID-19, kondisi dari setiap cabang Toko Emas Jaya Baru mengalami penurunan omset penjualan yang sangat signifikan. Dapat terlihat dari Grafik 1.1 bahwa omset penjualan Toko Emas Jaya Baru selama Pandemi COVID-19 mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelum pandemi. Penurunan ini terjadi karena banyak konsumen yang tidak datang ke toko untuk membeli perhiasan karena adanya peraturan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) untuk dapat mengurangi penyebaran virus COVID-19.



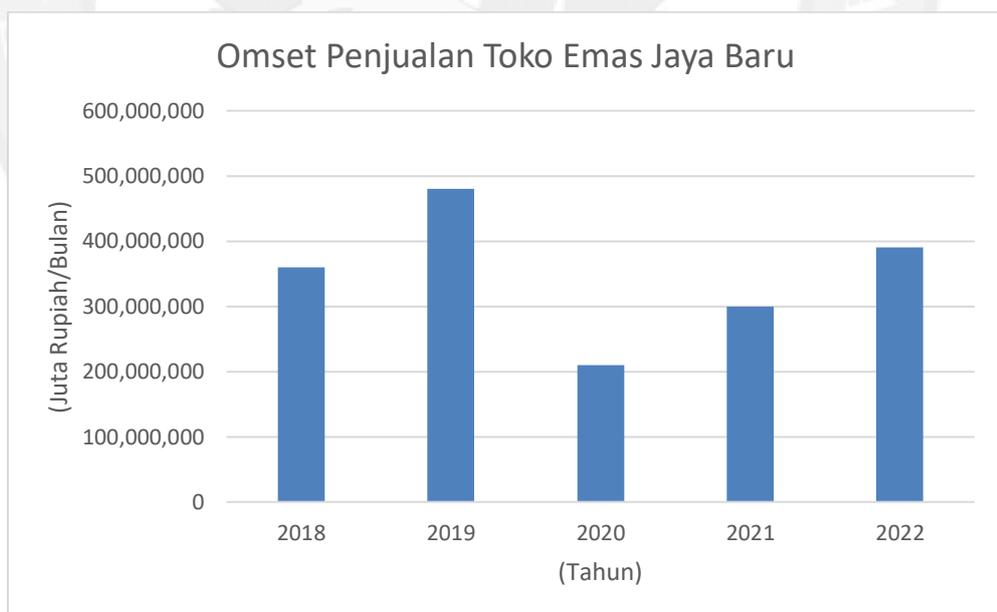
Grafik 1.1 Omset Penjualan Toko Emas Jaya Baru (Kilogram/Bulan)

Sumber: Pemilik, Bapak Andry Hartono

Berdasarkan dari grafik di atas, maka dapat terlihat bahwa selama 5 tahun terakhir dari 2018 hingga 2022, tahun 2019 merupakan tahun dengan jumlah omset terbanyak yang telah dicapai oleh Toko Emas Jaya Baru. Namun

memasuki tahun 2020, omset penjualan Toko Emas Jaya Baru mengalami penurunan hingga mencapai titik terendah selama 5 tahun terakhir akibat dari dampak pandemi COVID-19. Namun memasuki tahun 2021 hingga 2022, omset penjualan Toko Emas Jaya Baru terlihat cukup membaik seiring dengan kondisi ekonomi serta kasus COVID-19 yang sudah mulai membaik dan terkendali.

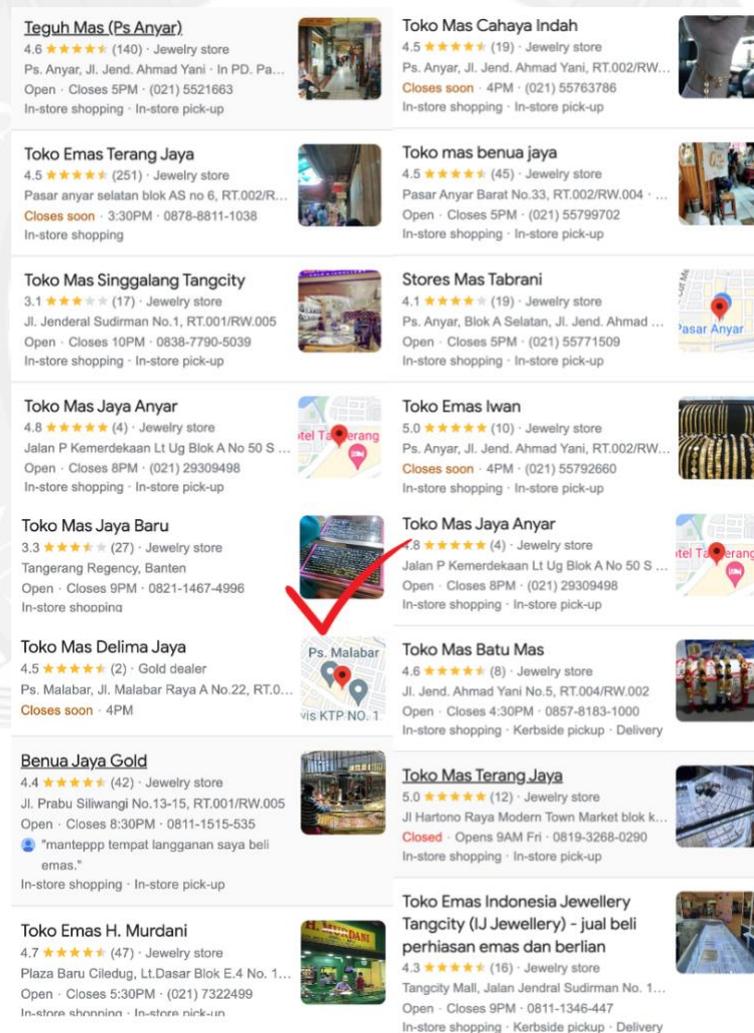
Sejalan dengan itu, dengan adanya penurunan omset penjualan, maka secara tidak langsung omset keuntungan yang didapatkan oleh Toko Emas Jaya Baru juga mengalami penurunan signifikan pada tahun 2020 dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2021 dan 2022 sesuai dengan omset penjualan yang didapat. Berikut merupakan grafik mengenai omset keuntungan perbulan yang diperoleh oleh Toko Emas Jaya Baru:



Grafik 1.2 Omset Keuntungan Toko Emas Jaya Baru (Juta Rupiah/Bulan)

Sumber: Pemilik, Bapak Andry Hartono

Sebagai informasi, bahwa jumlah omset penjualan dan keuntungan Toko Emas Jaya Baru yang tertera dalam Grafik 1.1 dan Grafik 1.2 merupakan jumlah total dari seluruh cabang Toko Emas Jaya Baru yang ada di Kota Tangerang. Selain terjadi penurunan omset penjualan dan keuntungan, Toko Emas Jaya Baru juga memiliki banyak kompetitor di Kota Tangerang. Dapat terlihat dari Gambar 1.3 bahwa terdapat lebih dari 15 kompetitor Toko Emas di Kota Tangerang.



Gambar 1.3 Daftar Toko Emas di Kota Tangerang

Sumber: Google

1.3 Pertanyaan Penelitian

Sesuai dengan masalah penelitian yang telah dipaparkan di atas, maka terdapat pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang mendukung Toko Emas Jaya Baru untuk dapat mempertahankan keunggulan kompetitif selama pandemi COVID-19?
2. Bagaimana Toko Emas Jaya Baru dapat menerapkan strategi agar bisa mempertahankan keunggulan kompetitif yang ada selama COVID-19?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari peneliti dalam melakukan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk dapat mengetahui aspek apa saja yang membuat Toko Emas Jaya Baru mencapai keunggulan kompetitif.
2. Untuk dapat mengetahui bagaimana cara Toko Emas Jaya Baru bisa bertahan pada masa-masa pandemi COVID-19.