

**KINERJA PERUSAHAAN DITINJAU DARI LINGKUNGAN
BISNIS DAN STRATEGI BERSAING**

(STUDI EMPIRIS PADA WARNET DI LINGKUNGAN UMS)

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar

Sarjana (S1) Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Surakarta



OLEH :
EVI PURNANINGSIH
A 210 050 116

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan usaha yang semakin keras, memaksa setiap perusahaan bisnis untuk bertahan dengan bersaing dan juga bertahan dengan tepat memilih strategi yang akan dijalankan oleh perusahaan. Hanya perusahaan yang mampu menyesuaikan dengan keadaan lingkungan yang mampu bertahan dan mampu mengembangkan usahanya. Untuk itu, suatu perusahaan bisnis harus mampu memilih strategi yang tepat untuk perusahaan tersebut.

Perusahaan bisnis dalam menjalankan usahanya harus memperhatikan etika dalam berbisnis, dalam berbisnis ada beberapa aspek pendukung agar usahanya mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat (Margono dan Randu, 2008). Aspek-aspek tersebut antara lain :

1. Aspek Tanggung Jawab Sosial Pengelola Manajemen
 - 1) Menyusun program promosi dan marketing yang bersifat simpatik, edukatif dan positif untuk meningkatkan penetrasi pasar sekaligus membangun apresiasi terhadap Warnet dari lingkungan masyarakat sekitar.
 - 2) Memasang himbauan berupa pamflet atau brosur kepada tamu Warnet untuk tidak melakukan tindakan negatif dengan memanfaatkan fasilitas Warnet.
 - 3) Menyusun prosedur pengamanan fisik fasilitas Warnet dan mengupayakan asuransi.
 - 4) Melakukan inventarisasi fasilitas Warnet dan melakukan pencatatan yang akurat.
 - 5) Menyusun standar operasi yang dapat menjamin kenyamanan dan keamanan pelayanan serta melindungi kepentingan tamu.

2. Aspek Tanggung Jawab Sosial Teknisi dan Operator Warnet
 - 1) Mampu memfungsikan dan mengatasi berbagai masalah yang terjadi pada perangkat lunak standar yang digunakan Warnet.
 - 2) Bersikap tegas kepada tamu nagar tidak melakukan aktifitas negatif memanfaatkan fasilitas Warnet.
 - 3) Meminta dan mencatat identitas tamu termasuk waktu masuk dan keluar serta terminal yang digunakan.
 - 4) Senantiasa bersikap waspada terhadap kondisi lingkungan dan perilaku tamu untuk mengantisipasi maksud jahat pelaku tindak pidana.

Menghadapi berbagai masalah serius pada pengangguran dan masalah keseimbangan perdagangan, pemerintah di seluruh dunia mengurangi beberapa batasan-batasan dan peraturan yang ada. Dengan adanya batasan dan peraturan-peraturan yang terlalu membatasi gerak dan ruang lingkup organisasi bisnis, maka organisasi bisnis tidak dapat beroperasi secara efektif dan efisien sebagaimana jika diberikan otonomi. Semakin banyak negara mengakui bahwa orang-orang dan institusinya sekarang ini harus bersaing secara global. Hasilnya banyak negara mulai mendukung dan mendorong aktivitas bisnis sebagai cara memperbaiki atau melindungi standar hidup masyarakat (Hunger & Wheelen, 2001;108). Dengan hal tersebut maka jumlah atau pertumbuhan organisasi bisnis akan meningkat. Sehingga akan tercipta kompetisi dan menggerakkan perluasan pasar serta mengurangi adanya monopoli pasar dan mengurangi adanya persaingan yang tidak sempurna lainnya.

Usaha bisnis warnet dapat dipengaruhi oleh kemampuan kita dalam mengolah manajemen kinerja perusahaan. Sebelum maupun sesudah memulai usaha, ada tiga hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha bisnis yaitu, kreatif mencari sumber modal, lokasi SDM, dan promosi.

”Teknologi informasi yang semakin berkembang pesat, maka semakin banyak pula yang memanfaatkannya, salah satunya adalah teknologi internet” (Jogiyanto, 2008;332). Internet bukan lagi hal asing buat sebagian besar manusia yang ada di dunia. Teknologi ini adalah teknologi komunikasi yang paling sempurna. Dengan teknologi internet bisa diperoleh informasi dari seluruh dunia. Internet bukan lagi barang tambahan melainkan telah menjadi kebutuhan, apa lagi di kalangan pelajar dan mahasiswa internet merupakan kebutuhan yang sangat penting. Internet merupakan kebutuhan studi, komunikasi, menambah wawasan, dan lain sebagainya. Hal inilah yang sangat mendorong para pengusaha mendirikan usaha bisnis Warung Internet (**warnet**).

Minat masyarakat Indonesia untuk mengakses Internet di warung Internet (**warnet**), menurut hasil riset AC Nielsen terkini, menunjukkan angka pertumbuhan yang cukup signifikan. Jika pada tahun 2000 warung internet (**warnet**) merupakan tempat favorit bagi 50% pengguna Internet, dan pada tahun 2004 diperkirakan meningkat menjadi 64%. Peningkatan tersebut ternyata merupakan dampak dari turunnya jumlah pengguna akses rumahan menjadi 7% tahun 2004, dari 13% pada tahun 2000. Trend penurunan tersebut diikuti pula oleh pengguna akses kantor, dari 42% pada tahun 2000 menjadi 18% tahun 2004.

Trend meningkatnya pengguna **warnet** perlu dicermati, karena memiliki dua sisi yang saling bertolak-belakang. Sisi positifnya, dengan tumbuhnya para pengguna **warnet**, maka diharapkan para pengusaha **warnet** akan dapat

memanen untung dan meningkatkan usahanya. Hal tersebut akan memacu para pemilik modal untuk menanamkan pundi-pundi uangnya pada bisnis warnet. Sehingga, masyarakat akan semakin menikmati mutu layanan dan biaya akses Internet yang kompetitif, seiring dengan terciptanya persaingan yang sehat antar warnet.

Asosiasi warnet indonesia (AWARI) diharapkan mampu menyuarakan aspirasi warnet. Secara garis besar eksistensi pembisnis warnet kelas kecil terancam oleh dua ancaman. Ancaman pertama adalah monopoli Telkom, sebagai satu-satunya incumbent operator jasa telekomunikasi di indonesia. Telkom seringkali mengeluarkan kebijakan yang sangat merugikan para pembisnis warnet kecil. Ancaman yang kedua adalah persaingan yang tidak sehat yang mengarah pada free fight liberalism. Dua ancaman tersebut semakin memperlemah para pembisnis warnet yang memang sebelumnya sudah lemah.

Memilih lokasi untuk berusaha adalah salah satu yang point yang paling sulit. Bagi mereka yang belum memiliki tempat berusaha milik sendiri dan berencana menyewa tempat untuk membuka usaha warnet. Lain halnya jika lokasi tersebut adalah milik sendiri dimana tidak ada pilihan selain menggunakan lokasi yang sudah ada. Ada beberapa patokan dalam memilih lokasi antara lain:

1. Jangan memilih lokasi yang sudah banyak warnet.
2. Tempat paling cocok untuk warnet adalah dekat kampus/sekolah adalah mitos.

3. Tingkat kepadatan penduduk yang cukup dan demografi-nya sesuai dengan target pemasaran warnet, lihat disekitar lokasi apakah ada mini market dan
4. Tempat parkir yang cukup.

Di sisi lain, meningkatnya jumlah pengguna warnet, bukan tidak mungkin akan menyeret para pemilik modal untuk membangun warnet hanya sebagai *profit center*. Margin keuntungan hanya akan dihitung berdasarkan nilai nominal uang yang masuk dalam meja kasir. Warnet tidak diposisikan, setara dengan perpustakaan, yang harus dikawal, dijaga dan dirawat sebagaimana lazimnya sebuah perpustakaan misalnya. Inilah yang menyebabkan mengapa warnet pada akhirnya menjadi sentra informasi dan aktifitas apa saja, termasuk *cybercrime*. Industri warnet tentunya juga tak surut dari terpaan masalah-masalah yang melingkupi keberadaan warnet. Tak heran, ketika banyak warnet bermunculan bak cendawan di musim hujan, banyak pula warnet yang gugur meninggalkan nama. Permasalahan muncul silih-berganti. Aspek hukum, aspek bisnis, aspek keamanan dan aspek teknologi merupakan suatu problematika yang khas bagi tiap warnet, di tiap daerah.

Universitas Muhammadiyah Surakarta merupakan salah satu lingkungan mahasiswa, maka Universitas Muhammadiyah Surakarta merupakan daerah pasar yang baik untuk bisnis jasa ini, sehingga banyak bermunculan usaha bisnis warnet. Hal itu memicu persaingan yang ketat diantara warnet yang ada. Dengan peningkatan atau meningkatnya jumlah "mahasiswa" yang berada di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta, akan tetapi bisnis ini masih

bisa bertahan walaupun dengan persaingan yang semakin ketat baik bersaing dengan pesaing lama maupun pesaing baru. Bahkan jumlah usaha warnet di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta semakin bertambah, hal ini berarti kondisi tersebut tidak mempengaruhi jumlah populasi warnet yang ada di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Sebagian besar warnet di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta menurut Stepanus Edi Pambudi (mantan ketua Asosiasi Warnet), merupakan usaha kecil menengah. Sebagian besar modal awal berkisar dari Rp 40 juta hingga Rp 100 juta, hanya sejumlah 30% warnet yang memiliki modal awal diatas Rp100 juta. Segmen pasar nampaknya menjadi pertimbangan utama dalam memilih lokasi untuk membuka usaha warnet di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Hal inilah yang menjadi alasan mengapa umumnya warnet membuka usaha disekitar kampus ataupun tempat tinggal mahasiswa. Akibatnya usaha warnet di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta tampak terkonsentrasi di lingkungan kampus ataupun tempat tinggal mahasiswa. Meskipun terkesan sangat terkonsentrasi di lokasi-lokasi tertentu, para pengelola warnet tersebut umumnya tidak merasa khawatir kekurangan pelanggan. Hal ini wajar mengingat jumlah mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Surakarta memang tergolong cukup besar, sehingga pengelola warnet tidak segan-segan untuk membuka usaha berdampingan dengan beberapa pesaing sekaligus. Untuk menyiasati pendapatan yang kurang memadai, umumnya warnet menyediakan berbagai macam layanan

tambahan, meliputi jasa pengetikan, *scanning* gambar, *printing*, hingga perbaikan *hardware* untuk mendapatkan tambahan pendapatan. Usaha lain yang juga diminati oleh pengusaha warnet adalah penjualan makanan dan minuman karena biasanya para pelanggan menghabiskan banyak waktu di warnet.

Tarif yang biasa ditawarkan oleh warnet di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta berkisar Rp2500,- perjam sampai dengan Rp 3500,- perjam, tetapi karena persaingan harga yang terlalu berlebihan dan melakukan perang tarif, banyak warnet yang akhirnya gulung tikar dan standar tarif warnet sudah terlanjur sulit untuk diangkat kembali mengingat pelanggan warnet di Universitas Muhammadiyah Surakarta adalah tipe pelanggan yang sensitif harga. Disamping persaingan harga yang sangat ketat antar warnet, ada beberapa resiko yang harus dihadapi oleh pengusaha warnet, seperti yang dikemukakan oleh Yan Aryanto (2006) yaitu :

Para pengusaha warnet harus menghadapi resiko pencurian terhadap perangkat yang ada dan juga harus menghadapi pungutan yang dilakukan oleh RT/RW setempat, kepada kelompok tertentu baik yang mengatas namakan kelompok pemuda, ormas, bahkan kelompok kriminal setempat, juga petugas instansi tertentu yang sering datang untuk melakukan rasia (***sweeping***) tanpa surat perintah. Semua hal diatas sudah dianggap wajar oleh para pengusaha di Indonesia.

Dengan adanya pungutan bisa sangat mempengaruhi kinerja dari bisnis warnet. Dengan adanya pungutan yang bisa dikatakan liar dan perang harga diantara warnet di sekitar Universitas Muhammadiyah Surakarta tersebut, warnet akan semakin banyak mengeluarkan biaya walaupun dengan penghasilan yang terbatas. Dalam kondisi lingkungan seperti ini perusahaan

dituntut untuk menerapkan strategi yang tepat dalam mempertahankan kinerja perusahaan. Kondisi ini akan mengakibatkan seluruh warnet untuk semakin bersaing dalam menjalankan usaha dengan memilih strategi yang tepat dalam bersaing.

Mempunyai usaha yang maju, mapan dan mempunyai prospek yang bagus dalam segala kondisi merupakan impian semua orang. Impian yang dimiliki sejak pertama kita membangun usaha. Jika kita telah memperhitungannya, ada beberapa hal yang bisa diterapkan untuk memiliki daya saing yang cukup handal dalam dunia bisnis, diantaranya networker, visioner, karakter, dan fokus menurut Jokoep Ezra (2008). Empat faktor agar bisnis mampu bersaing dan menjadi pemenang antara lain :

1. Jaringan atau network

Memperluas jaringan kita akan sangat membantu. Menurut Jakoep, semakin besar network kita, semakin besar pula kesempatan kita untuk mampu bersaing. Network tidak selalu identik dengan bantuan, tapi selalu dapat membuka kesempatan baru bagi usaha kita. Peluang usaha yang bagus dapat didapatkan dari kemampuan kita menciptakan network.

2. Mempunyai visi yang jelas

Terasahnya visi kita akan meningkatkan kemampuan kita untuk dapat membaca situasi di masa mendatang. Visi yang baik dapat kita gunakan untuk memprediksi kemungkinan trend di masa mendatang. Menguasai kemampuan ini akan memberikan kemungkinan yang sangat bagi kelangsungan usaha.

3. Berkarakter

Yang dimaksud dengan kemampuan berkarakter adalah kemampuan diri kita pribadi untuk lebih bertanggung jawab dan responsif. Karakter ini sangat berguna bagi kita untuk menunjukkan idealitas dan arah usaha kita. Membiasakan diri kita untuk menghadapi tantangan akan menimbulkan rasa percaya diri sehingga selalu siap untuk bersaing.

4. Fokus

Memfokuskan pikiran dan diri kita pada usaha sangatlah penting untuk tujuan yang telah kita tetapkan merupakan kuncinya. Jika kita tidak bisa berfokus maka usaha yang kita rintih menjadi taruhannya.

Berdasarkan alasan di atas maka penelitian ini akan mencoba mengeksplorasi pengaruh LINGKUNGAN BISNIS, STRATEGI BERSAING TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN pada usaha bisnis warnet di lingkungan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

B. Batasan Masalah

Mengingat begitu banyak faktor yang berhubungan dengan kinerja perusahaan, maka dalam penelitian ini akan dibatasi pada permasalahan kinerja perusahaan terhadap lingkungan bisnis dan strategi bersaing.

C. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan :

1. Bagaimanakah pengaruh strategi bersaing terhadap kinerja perusahaan ?
2. Bagaimanakah pengaruh lingkungan bisnis terhadap kinerja perusahaan ?
3. Bagaimanakah pengaruh lingkungan bisnis dan strategi bersaing secara bersama-sama terhadap kinerja perusahaan ?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :

1. Pengaruh strategis bersaing terhadap kinerja perusahaan.
2. Pengaruh lingkungan bisnis terhadap kinerja perusahaan.
3. Pengaruh strategi bersaing dan lingkungan bisnis terhadap kinerja perusahaan.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai kegunaan sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini menambah pengetahuan dan memperluas wawasan terutama yang berhubungan dengan kinerja perusahaan.

2. Bagi Pengusaha (Warnet)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk membuat kebijakan didalam mengambil keputusan bagi perusahaan.

3. Bagi Pihak lain

Sebagai informasi yang memberikan gambaran serta sebagai referensi tambahan bagi yang membutuhkan.

F. Sistematika Skripsi

Sistematika penulisan penelitian ini disusun sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi Latar belakang masalah, Pembatasan masalah, Perumusan masalah, Tujuan penelitian, Manfaat penelitian.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini dibahas tentang kajian pustaka tentang lingkungan bisnis, strategi bersaing yang digunakan untuk menilai pengertian kinerja manajemen pada perusahaan, kerangka berfikir, dan hipotesis.

BAB III Metode Penelitian.

Bab ini dibahas tentang definisi metode penelitian, metode penelitian, obyek penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV Analisis Data

Bab ini dijelaskan tentang gambaran objek penelitian, penyajian data, pengolahan data, analisis data, dan pembahasan hasil analisis data.

BAB V Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran

DAFTAR PUSTAKA