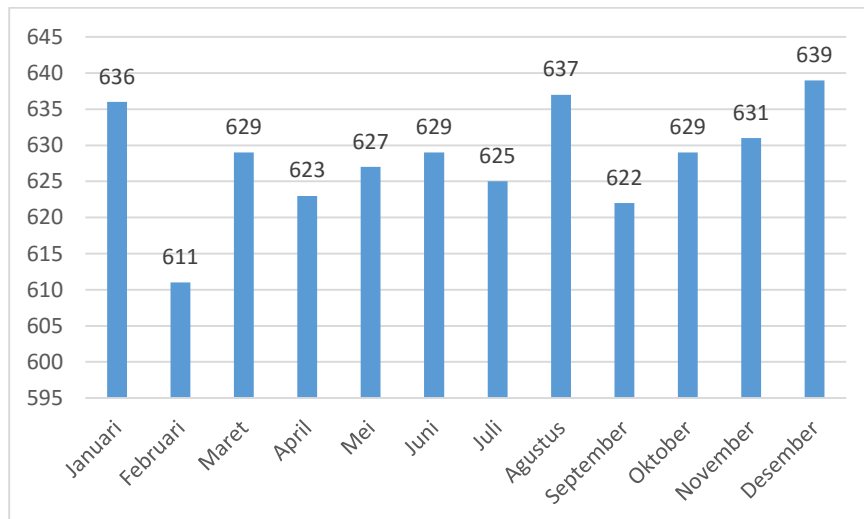


Bab I Pendahuluan

I.1 Latar Belakang

Berdasarkan data dari BPS, ekonomi Indonesia triwulan I-2015 terhadap triwulan I-2014 tumbuh 4,71 persen (y-on-y) melambat dibanding periode yang sama pada tahun 2014 sebesar 5,14 persen (BPS, 2015). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Kontribusi UMKM sebesar 57,48% terhadap PDB dan juga proporsi UMKM sebesar 99,99% dari jumlah pelaku usaha menunjukkan eksistensi UMKM dalam menunjang perekonomian negara Indonesia (KEMENDAG, 2013).

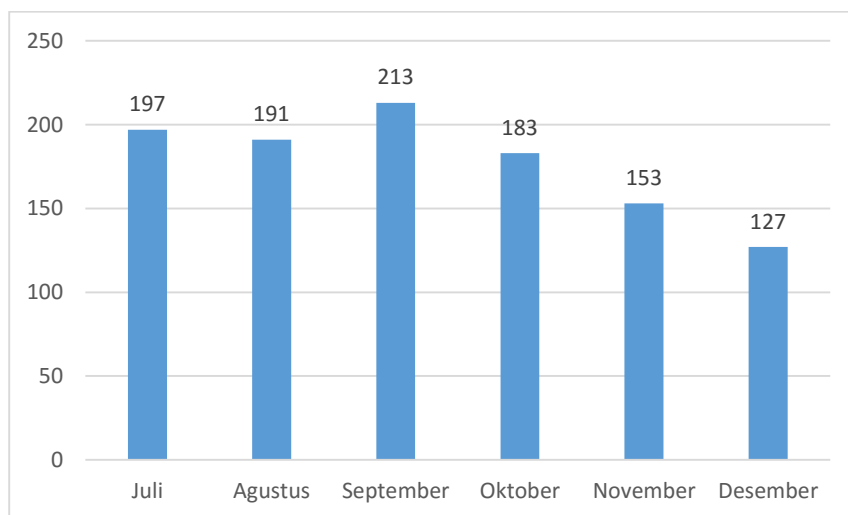
Salah satu ide usaha yang dapat dilakukan yaitu dengan mendirikan usaha dalam bidang jasa laundry, khususnya adalah jasa perawatan khusus sepatu. Ide bisnis ini mengacu pada tingkat persaingan yang masih rendah dengan melihat masih sedikitnya pelaku usaha yang mendirikan usaha di bidang jasa perawatan khusus sepatu. Selain itu juga dengan melihat kondisi gaya hidup masyarakat Indonesia, khususnya di Kota Bandung yang sangat memperhatikan penampilan mereka, dan juga dengan memperhatikan *trend fashion* di masyarakat saat ini khususnya kalangan muda yang tampil mengenakan sepatu. Hal-hal tersebut menunjukkan mengapa ide usaha jasa perawatan sepatu dapat dikatakan memiliki peluang yang baik.



Gambar I. 1 *Demand* Perawatan Sepatu Shoes And Care Tahun 2015

(Sumber: Shoes And Care, 2016)

R&D Shinning Shoes merupakan suatu industri kreatif yang menawarkan jasa perawatan premium khusus sepatu. Jasa perawatan sepatu menjadi pilihan usaha dikarenakan pemilik R&D Shining Shoes melihat tingginya peluang usaha di bidang jasa perawatan sepatu. Saat ini model bisnis yang dijalankan yaitu dengan membuka *store* maupun *dropship* dimana di setiap *store* maupun *dropship* ditangani oleh seorang *shoe technician*. Seiring berkembangnya usaha terdapat beberapa hal yang menjadi kendala sehingga menyebabkan sulit terjaminnya kondisi pendapatan yang stabil, salah satunya yaitu menurunnya permintaan pasar terhadap jasa perawatan sepatu yang ditawarkan oleh R&D dan mulai muncul kompetitor di bidang usaha yang sama.



Gambar I. 2 Permintaan Pasar

(Sumber: Data internal R&D Shining Shoes, 2015)

Selain itu ada masalah lain yaitu kurangnya relasi yang menyediakan bahan baku pembersih sepatu, selama ini pemilik R&D Shining Shoes mengimport bahan pembersih sepatu dari luar negeri sehingga biaya yang dikeluarkan cukup banyak. Untuk menekan biaya yang dikeluarkan pemilik R&D Shining Shoes berniat untuk membuat produk bahan pembersih sendiri sehingga melalui pengembangan produk sendiri dapat memaksimalkan pendapatan dan ekspansi pasar secara bersamaan. Namun dalam pelaksanaannya terdapat beberapa faktor penghambat, antara lain sulitnya mencari distributor bahan baku, masih kurangnya pengalaman dalam membuat produk pembersih sepatu yang efektif dan ramah lingkungan, dan penentuan cara pengemasan dan vendor pengemasan.

Berdasarkan informasi mengenai potensi pasar terhadap jasa perawatan sepatu, R&D Shining Shoes membutuhkan sistem bisnis yang baru yang dapat memberikan dan memaksimalkan nilai terhadap potensi pasar tersebut. Gambaran bisnis baru ini harus dapat menampilkan komponen-komponen yang dibutuhkan sehingga nantinya dapat menjadi faktor penentu keberhasilan R&D Shining Shoes dalam mencapai tujuannya. Saat ini banyak pengusaha atau praktisi bisnis yang menggunakan model bisnis sebagai pendekatan ilmu pengetahuan dalam perencanaan, perancangan, dan pengembangan bisnis (Osterwalder, 2014). Banyak manfaat yang diperoleh jika menggunakan model bisnis, antara lain yaitu memudahkan perencanaan dan pengambilan keputusan di perusahaan untuk melihat hubungan logis antara komponen dalam bisnis sehingga dapat menghasilkan nilai bagi konsumen dan nilai perusahaan, model bisnis dapat digunakan untuk menguji konsistensi hubungan antara komponen-komponennya, model bisnis juga dapat digunakan untuk membantu menguji pasar dan asumsi yang digunakan saat mengembangkan bisnis, serta model bisnis dapat digunakan untuk menunjukkan bagaimana radikal perubahan dilakukan dan konsekuensi yang dihadapi perusahaan (Tim PPM Manajemen, 2012).

Model bisnis yang diperlukan harus dapat dipahami oleh semua orang. Pada saat ini banyak sekali model bisnis yang digunakan, namun tidak semua dari model bisnis tersebut dapat memfasilitasi kesederhanaan deskripsi dan diskusi sehingga dapat membantu perusahaan dalam menganalisis dan memperbaiki kekurangan. Untuk itu berdasarkan kajian dari permasalahan dan perkembangan model bisnis yang ada, maka penelitian ini akan difokuskan untuk merancang model bisnis R&D Shining Shoes dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* adalah sebuah model bisnis yang berisi gambaran logis mengenai bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menghantarkan dan menangkap sebuah nilai (Osterwalder, 2014). Pendekatan *Business Model Canvas* dipilih karena metode tersebut dapat memfasilitasi kesederhanaan deskripsi dan diskusi serta kesederhanaan dalam konsep penyampaiannya melalui sembilan komponen yaitu *customer segments, channels, customer relationship, value propositions, key activities, key resources, partnership networks, cost structure, dan revenue streams*.

Dari hasil analisis penelitian ini diharapkan dapat membantu R&D Shining Shoes mengembangkan usahanya.

I.2 Perumusan Masalah

Masalah yang ada dalam penelitian ini adalah menurunnya minat pasar sasaran terhadap jasa perawatan sepatu yang ditawarkan oleh R&D Shining Shoes. Untuk itu perlu ditarik perumusan masalah sebagai berikut:

1. Siapa *Customer Segment* untuk bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
2. Apa saja *Value Proposition* yang menjadi pembeda dari bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
3. Bagaimana pemilihan *Channels* untuk bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
4. Apa saja tipe-tipe *Customer Relationship* yang harus dibangun untuk setiap *customer segment* dari bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
5. Dari mana saja *Revenue Streams* yang dapat dihasilkan melalui bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
6. Apa saja *Key Activities* yang harus dilakukan untuk bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
7. Apa saja *Key Resource* yang diperlukan R&D Shining Shoes untuk dapat menunjang kebutuhan bisnis perawatan sepatu?
8. Siapa saja *Key Partnership* yang dibutuhkan sehingga dapat mengurangi resiko bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?
9. Apa saja *Cost Structure* yang perlu diperhatikan dalam menentukan bisnis model perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes?

I.3 Tujuan Penelitian

Meningkatkan minat pasar terhadap jasa perawatan sepatu yang ditawarkan oleh R&D Shining Shoes dengan melakukan identifikasi terhadap aspek bisnis. Tujuan dai penelitian ini yaitu:

1. Mengidentifikasi siapa *Customer Segment* untuk bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.

2. Mengidentifikasi apa saja *Value Proposition* yang menjadi pembeda dari bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.
3. Mengidentifikasi bagaimana pemilihan *Channels* untuk bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.
4. Mengidentifikasi apa saja tipe-tipe *Customer Relationship* yang harus dibangun untuk setiap *customer segment* dari bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.
5. Mengidentifikasi dari mana saja *Revenue Streams* yang dapat dihasilkan melalui bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.
6. Mengidentifikasi apa saja *Key Activities* yang harus dilakukan untuk bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.
7. Mengidentifikasi apa saja *Key Resource* yang diperlukan R&D Shining Shoes untuk dapat menunjang kebutuhan bisnis perawatan sepatu.
8. Mengidentifikasi siapa saja *Key Partnership* yang dibutuhkan sehingga dapat mengurangi resiko bisnis perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.
9. Mengidentifikasi apa saja *Cost Structure* yang perlu diperhatikan dalam menentukan bisnis model perawatan sepatu dari R&D Shining Shoes.

I.4 Batasan Penelitian

Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya diperuntukkan untuk R&D Shining Shoes Antapani Bandung.
2. Penelitian ini tidak membahas secara mendetail mengenai aspek teknis dan strategi pelaksanaan sembilan komponen model bisnis.
3. Penelitian ini hanya dilakukan sampai dengan tahap perencanaan.

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan pertimbangan R&D Shining Shoes dalam mengembangkan usahanya.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi investor yang berminat pada usaha ini.

I.6 Sistematika Penulisan

Penelitian ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi uraian mengenai latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti dan dibahas pula hasil-hasil penelitian terdahulu. Bagian kedua membahas hubungan antar konsep yang menjadi kajian penelitian dan uraian kontribusi penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian

Pada bab ini dijelaskan langkah-langkah penelitian secara rinci meliputi: tahap merumuskan masalah penelitian, merumuskan hipotesis, dan mengembangkan model penelitian, mengidentifikasi dan melakukan operasionalisasi variabel penelitian, menyusun kuesioner penelitian, merancang pengumpulan dan pengolahan data, melakukan uji instrumen, merancang analisis pengolahan data.

Bab IV Pengumpulan Dan Pengolahan Data

Pada bab ini diuraikan mengenai proses pengumpulan serta pengolahan seluruh data yang digunakan untuk menyelesaikan masalah dalam penelitian yang dilakukan.

Bab V Analisis

Pada bab ini diuraikan mengenai analisis terhadap data yang digunakan dalam penelitian.

Bab VI Kesimpulan Dan Saran

Pada bab ini berisi mengenai kesimpulan dari penelitian yang dilakukan serta rekomendasi yang dapat diberikan kepada objek penelitian dan pihak lain.