# BAB I
# PENDAHULUAN

## 1.1 Gambaran umum objek penelitian

### 1.1.1 Profil Perusahaan

Bisnis sablon yang di dirikan sejak tahun 2013 ini, Berawal dari berjualan sepatu dan sebagai penjual jasa sablon dari perusahaan lain, yang dalam istilah bisnis disebut *broker*. Pada saat posisi sebagai *broker*, untuk meyakinkan konsumen dibuat *brand* yang bernama "Tio Kingdom Sablon".

Setelah setahun bisnis berjalan dan laba dari menjadi seorang *broker* dirasa cukup untuk mengembangkan bisnis dan juga membuka lowongan pekerjaan untuk orang-orang disekitar, maka pemilik memulai kursus menyablon dari hasil laba menjadi seorang *broker*. Dapat dibilang bisnis sablon yang didirikan tanpa modal dari kantong pribadi pemilik. Kemudian bisnis sablon ini mulai berkembang lalu pemilik yang awalnya menyablon sendiri mulai merekrut karyawan untuk mempermudah pekerjaan, hingga saat ini jumlah karyawan di perusahaan Tio Kingdom Sablon berjumlah enam orang karyawan. Pada saat mempunyai karyawan dengan jumlah enam orang, tidak membuat pemilik hanya duduk diam karena ketika pesanan dalam jumlah besar maka pemilik harus turun tangan untuk membantu pekerjaan karyawan nya agar tidak melebihi *deadline* yang telah disepakati bersama *customer*.

Dalam dunia sablon tahap-tahap yang harus disiapkan ketika akan membuat sebuat kaos cukup panjang yaitu mulai dari:

a. Memilih kain sesuai dengan pesanan

   Kain katun Combed 30 yaitu bahan favorit anak-anak muda. Bahan kain kantun Combed diandalkan *clothing line* dan distro karena tipis dan tidak panas. Bahan Combed 30s menggunakan gramasi yang berkisar antara 140-160 gr/m2 dengan untuk jenis rajutan *Single Knitt*. Beberapa *clothing line* terkemuka seperti Maddog, ThanksInsomnia, dan berbagai *clothing line* terkenal lainnya menggunakan bahan ini untuk produk kaosnya.

b. Proses pemotongan bahan kaos

   Dimulai dengan membentangkan bahan kaos pada alas yang rata, untuk memudahkan proses pemotongan bisa menggunakan meja yang luas. Ratakan permukaan bahan kaos yang telah dibentangkan. Setelah permukaannya rata, lipat bahan kaos tersebut

menjadi tiga lipatan, arahnya searah dengan panjang kain bahan kaos untuk mempercepat proses pemotongan bahan kaos.

c. Proses Sablon

1) Siapkan screen sesuai dengan design.
2) Tuangkan tinta yang sudah disiapkan ke *screen.*
3) Ratakan tinta yang ada di *screen* itu dari atas ke bawah dengan menggunakan rakel khusus.
4) Kemudian angkat *screen* keatas, agar gambar yang ada pada permukaan *screen* tidak buntu.
5) Lalu keringkan tinta yang sudah diratakan menggunakan hotgun.
6) Setelah keringkan lalu press sablon dengan alat press sablon agar hasil sablon lebih tahan lama.

d. Proses jahit

Jahit rantai pada kaos ini sangat berguna untuk menjaga kualitas kaos. Karena jika menggunakan jenis jahitan yang sembarangan kaos dapat dengan mudah mengalami kerusakan semisal jahitan yang lepas karena tidak kuat ataupun kaos yang bolong karena jahitan yang terlepas. Kemungkinan terburuk yang bisa terjadi jika jahit rantai pada kaos ini tidak dilakukan dengan baik adalah terpisahnya potongan kaos dari bagian depan, belakang dan kerah leher.

e. Proses Packing

*Packaging* kaos tidak hanya berfungsi sebagai kemasan belaka. Mengingat sebuah *packaging* memiliki fungsi untuk menarik perhatian konsumen.

Berawal dari sini perjalanan pemilik yang memiliki ambisi sebagai seorang pengusaha sejak ia masih muda. Karena menurut pemilik masa muda adalah masa yang tepat untuk mencari pengalaman dan mencoba berbagai macam hal. Oleh karena itu untuk memenuhi ambisi ini pemilik sedikit demi sedikit memulai menjalankan usaha yang sebelumnya hanya membantu orang tuanya jual-beli mobil dan mengambil dagangan mobil dari Jakarta untuk dibawa ke Solo sejak usia 14 tahun dan kini pemilik mencoba mengembangkan minat bisnisnya di bidang sablon dan memulainya dengan menerima pesanan kecil- kecilan dari teman-teman dekat, keluarga maupun teman di sosial media dan orang-orang yang tertarik akan ide tersebut yang mana ia coba pasarkan melalui sosial media seperti bbm yang pada saat itu menjadi salah satu wadah berbisnis yang memiliki dampak yang besar karena pasar utama adalah

anak-anak muda yang biasanya sangat aktif dalam sosial media.

**Gambar 1.1 Media sosial Tio Kingdom Sablon**

Sumber: Data Internal Perusahaan

Dengan usaha dan kerja keras pemilik, pesanan yang awal hanya sedikit bertambah banyak seiring berjalannya waktu, pada awal berdiri hanya teman-teman dekat, keluarga maupun orang yang mempunyai kontak sosial media pemilik. Berjalanya waktu orang-orang mulai mencari alamat maupun kontak pemilik untuk pesanan atau hanya sekedar tanya-tanya dan mulai nerima pesanan dalam jumlah ratusan bahkan ribuan dan sempat beberapa kali menolak pesanan dari partai politik. Berasal dari sini lah pemilik memulai untuk mem- *branding* kerja kerasnya dengan nama Tio Kingdom Sablon. "Tio" diambil dari nama panggilan pemilik dengan sebuah harapan nama pemilik akan dikenang ketika suatu saat usaha ini diwariskan. Kata "Kingdom" sendiri yang berarti kerajaaan, dengan harapan pemilik ingin mempunyai kerajaan bisnis yang tidak hanya bergerak dibidang sablon melainkan bisnis-bisnis yang lainya seperti jual beli mobil dan lain-lain dan kata Sablon sendiri mempunyai tujuan agar orang memberi *image* bahwa Tio Kingdom Sablon adalah tangan pertama dari mulai produksi awal hingga akhir bukan hanya seorang *broker*. Dengan nama ini diharapkan Tio Kingdom Sablon menjadi batu loncatan untuk menjadi kerajaan bisnis dalam arti positif bagi pemilik dan lingkungan sekitarnya.

**Gambar 1.2 Logo Brand Tio Kingdom Sablon**

Sumber: Data Internal Perusahaan

### 1.1.2 Visi dan Misi

**Visi**

Menjadi perusahaan yang mampu memberikan kesan kepuasan serta kenyamanan di hati pelanggannya.

**Misi**

1. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen sehingga banyak yang akan menjadi pelanggan tetap.
2. Menawarkan keunggulan produk dari segi kualitas sehingga menambah nilai pelanggan.
3. Kepuasan pelanggan adalah tujuan dari perusahaan.

Dengan menjalankan usahanya ini pemilik juga berharap memiliki dampak positif bagi kalangan muda untuk memiliki suatu perubahan dari segi apapun. Lima tahun berlalu sejak 2013 hingga saat ini Tio Kingdom Sablon merupakan salah satu *clothing brand* dari Indonesia, yang berada di kota Solo, Indonesia. Sampai saat ini Tio Kingdom Sablon juga menerima *design custom* dari konsumen yang ingin membuat kaos dengan *design* yang dapat dikustomisasi sesuai yang diinginkan, oleh karena itu Tio Kingdom Sablon terus berkembang dan menjadi yang terbaik untuk calon konsumennya. Beberapa Distro besar yang pernah berkerja sama dengan Tio *Kingdom* Sablon seperti *Floss, Maddog, Better Days*, PPCP, *Bfour* dan Universitas yang pernah berkerja sama dengan Tio Kingdom Sablon yaitu Telkom *University*, UGM dan UNS.

### 1.1.3 Logo Perusahaan

Adapun logo perusahaan Tio Kingdom Sablon terinpirasi dari *rhinoceros*, lalu pemilik menambahan warna yang penuh, membuat desain tampak lebih muda dan kaya akan warna.

**Gambar 1.3 Logo Perusahaan Tio Kingdom Sablon**

Sumber: Data Internal Perusahaan

### 1.1.4 Produk Perusahaan

Tio Kingdom Sablon menyediakan berbagai pilihan produk dengan berbagai ukuran produk *custom*. Harga produk Tio Kingdom Sablon tergantung jumlah dan desain karena jumlah yang semakin banyak dan desain yang *simple* akan membuat harga semakin terjangkau (harga semakin tinggi apabila jumlah sedikit dan desain yang memiliki banyak warna):

a. Kemeja/kaos harganya berada di sekitar Rp.35.000-Rp.75.000

b. Hoodie atau jaket harganya sekitar Rp.120.000-Rp.150.000

c. Topi berada di rentang harga Rp.45.000-65.000

d. Stiker harganya sekitar Rp.85.000/plano

e. *Shopping Bag* harganya sekitar Rp.85.000/pack

f. Custom *Totebag* harganya Rp.85.000

**Gambar 1.4 Produk Perusahaan**

Sumber: Data Internal Perusahaan

### 1.1.5 Skala Usaha Tio Kingdom Sablon

Tio Kingdom adalah salah satu jenis usaha berskala mikro dengan omset rata-rata Rp.700.000.00 juta per tahun. Berdasarkan UU No 20/2008 jika jumlah omset lebih dari Rp.300.000.000 sampai dengan Rp.2.500.000.000 maka termasuk ke dalam kriteria usaha kecil. Tio Kingdom Sablon sablon sebagai salah satu unit UMK yang merupakan bagian dari usaha berskala mikro, kecil dan menengah (UMKM). Berikut adalah jumlah penjualan Tio Kingdom Sablon dari tahun 2013-2018

**TABEL 1. 1 JUMLAH PENJUALAN TIO KINGDOM SABLON**

**TAHUN 2013-2018**

(dalam satuan)

| No | Nama Produk | Tahun | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| 1 | Kemeja/Kaos | 3400 | 3700 | 4100 | 5500 | 4800 | 6000 |
| 2 | Hoodie/Jacket | 1550 | 3200 | 3000 | 2700 | 3600 | 3500 |
| 3 | Topi | 120 | 200 | 300 | 550 | 290 | 350 |
| 4 | Stiker | 65 | 50 | 2500 | 48 | 150 | 200 |
| 5 | Shopping Bag | 80 | 115 | 100 | 120 | 200 | 170 |
| 6 | Custom Totebag | 50 | 48 | 60 | - | 50 | 100 |
| Jumlah | | 5265 | 7313 | 7810 | 8926 | 9090 | 10320 |

Sumber : Data olahan peneliti

**TABEL 1. 2 JUMLAH PENJUALAN TIO KINGDOM SABLON TAHUN 2013-2018**

(dalam juta Rupiah)

| No | Nama Produk | Tahun | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| 1 | Kemeja/Kaos | Rp.187 | Rp.203,5 | Rp.225,5 | Rp.302,5 | Rp.264 | Rp.330 |
| 2 | Hoodie/Jacket | Rp.217 | Rp.448 | Rp.420 | Rp.378 | Rp.504 | Rp.490 |
| 3 | Topi | Rp.6 | Rp.10 | Rp.15 | Rp.27,5 | Rp.14,5 | Rp.17,5 |
| 4 | Stiker | Rp.5,525 | Rp.4,25 | Rp.21,25 | Rp.4,08 | Rp.12,75 | Rp.17 |
| 5 | Shopping Bag | Rp.6,8 | Rp.9,775 | Rp.8,5 | Rp.10,88 | Rp.17 | Rp.14,450 |
| 6 | Custom Totebag | Rp.4,25 | Rp.4,08 | Rp.5,1 | - | Rp.4,25 | Rp.8,5 |
| Jumlah | | Rp.426,575 | Rp.679,605 | Rp.695,35 | Rp.722,96 | Rp.816,5 | Rp.877,45 |

Sumber: Data Olahan Peneliti

UMK adalah salah satu skema dari UMKM yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. UMKM bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Jika dilihat dari data terakhir pada tahun 2017 jumlah UMKM Indonesia sudah menembus angka 60 juta UMKM dan ekonomi Indef Bhima Yudhistira memprediksi adanya kenaikan

hingga sejumlah 65 juta unit UMKM di tahun 2017-2020. Menurut menteri koperasi dan usaha kecil menengah Anak Agung Gede Ngurah Puspayoga bahwa persentase UMKM di Indonesia sudah meningkat signifikan dan menembus "batas psikologis" persentase UMKM kategori negara maju yang sebesar 2% menjadi kabar yang menggembirakan. Dari hanya 1,67% di tahun 2013/2014 telah meningkat menjadi 3,1% pada awal tahun 2017. Mengenai kontribusi UMKM terhadap pendapatan domestik bruto (PDB) angka yang tercatat di awal tahun 2017 mencapai 61,41%. Namun pada Agustus 2017, beberapa pengamat memprediksi bahwa kontribusi UMKM terhadap PDB akan turun di akhir tahun (www.Sindonews.com)

**Gambar 1.5 Grafik Perkembangan Jumlah UMKM Binaan Provinsi Jawa Tengah**

Sumber: Dinas Koperasi Usaha Kecil & Menengah Provinsi Jawa Tengah

Dapat dilihat diatas bahwa jumlah UMKM binaan di provinsi jawa tengah terus meningkat dari tahun ke tahun, peningkatan ini membuktikan bahwa UMKM menjadi salah satu sektor strategis dalam perekonomian. Banyaknya persaingan pada bidang industri sablon yang semakin ketat menuntut para pelaku usaha agar memiliki keunggulan tersendiri yang akan menjadi kekuatan bagi bisnis tersebut untuk mampu bertahan dalam persaingan. Persaingan yang ketat juga menjadi salah satu faktor bagi setiap pelaku usaha untuk menciptakan diferensiasi yang akan jadi pembeda dibandingkan bisnis lain. Diferensiasi dapat dilakukan dengan menciptakan kualitas produk maupun pelayanan yang berbeda sehingga akan menarik perhatian konsumen. jika dilihat dari para pesaing seperti Thunderstorm, Rown, dan Nimco perusahaan

tersebut sering mengadakan promosi melalui media sosial yang menjadi nama perusahaan tersebut lebih dikenal oleh masyarakat luas terutama pada anak muda. Dan para pesaing sudah menggunakan website dalam pemesanan produknya.

## 1.2 Latar Belakang

UMKM merupakan bagian dari sistem perekonomian yang dapat menyerap tenaga kerja hampir mencapai setengah dari total penduduk indonesia. Selain jumlah UMKM yang ada di indonesia sangat banyak, UMKM juga dianggap sebagai bagian dari ekonomi rakyat yang mampu membangun perekonomian secara masif di seluruh indonesia. Maka dari itu usaha kecil dan mikro adalah agen-agen perubahan yang sebenarnya mampu memajukan masyarakat dan dapat membawa inovasi dengan perubahan secara terus-menerus, serta dapat meningkatkan kreativitas (Dhewanto,2015:165). Usaha kecil dan mikro sangat potensial untuk berkembang di kemudian hari. usah kecil dan menengah memiliki peran penting dalam perekonomian indonesia karena dengan UMK ini, pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja menjadi berkurang. UMKM diharapkan dapat berkembang pesat. Perkembangan UMKM diharapkan dapat bersaing sehat dengan pasar di tengah bebasnya pasar yang terjadi saat ini. selain itu UMKM dapat diharapkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat,membuka lapangan kerja, dan memakmurkan masyarakat secara keseluruhan sehingga terciptanya ke kompetitifan dan stabilitas perekonomian indonesia yang baik.

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Solo mengalami peningkatan selama 2018 lalu. Untuk jumlah UMKM di kota solo yang menjadi binaan mengalami peningkatan 10 persen setiap tahunnya, peningkatan tersebut seiring dengan program penumbuhan wirausaha baru yang dilakukan setiap tahun. Jumlah UMKM yang dibina oleh dinas koperasi dan UMKM kota surakarta hingga akhir tahun lalu sekitar 3200 UMKM khusus di sektor produktif. Adapun secara potensi di kota solo jumlah UMKM sekitar 43.700 UMKM data tersebut dihimpun dari badan pusat statistik (BPS). (Sumber: Tribunnews.com)

**TABEL 1.3 JUMLAH UNIT USAHA SEKTOR INDUSTRI DI KOTA SOLO**

| Jenis industri | Tahun | |
|---|---|---|
| | 2015 | 2016 |
| 1. Besar | 68 | 69 |
| 2. Menengah | 158 | 167 |
| 3. Kecil | 1603 | 1634 |
| 4. Industri Kecil | 497 | 499 |
| 5. Non formal | 6010 | 6010 |
| Jumlah | 8341 | 8377 |

Sumber: Dinas Tenaga Kerja dan Perindustrian Kota Solo

Tio Kingdom Sablon adalah salah satu unit UMK yang telah berkembang dengan pesat. Hal tersebut dilihat dari banyaknya penjualan dan omset per tahun yang semakin meningkat sebagaimana dapat dilihat pada tabel 1.1 dan 1.2.

Munculnya pesaing baru dan meningkatnya jumlah unit usaha di sektor industri maka sangat memungkinkan akan mempengaruhi Tio Kingdom Sablon yang dapat menyebabkan penurunan usahanya.

Banyak organisasi yang tumbuh pesat karena dapat menciptakan model bisnis yang tepat (Tim PPM Manajemen, 2014). Pada dasarnya semua perusahaan mempunyai model bisnis, baik disadari maupun tidak, namun tidak semua perusahaan dapat menjelaskan model bisnis yang dipraktikannya, demikian pula dengan Tio Kingdom Sablon, Aristiovani Azis sebagai pemilik dari Tio Kingdom Sablon menyatakan belum pernah membuat model bisnis, yang dapat digunakan perusahaan ini untuk berinovasi, menjaga kualitas, menjaga hubungan dengan mitra untuk dapat terus membuat produk yang berkualitas baik, untuk bersaing dengan para kompetitor.

Saat ini Tio Kingdom Sablon menjalankan bisnis nya dengan kegiatan berdagang tanpa modal dan mempromosikan usahanya dari mulut ke mulut (WOM) dan belum mengembangkan promosi usahanya di media sosial seperti instagram, facebook dan website yang pada era milenial ini menjadi suatu keharusan terkait dengan kemajuan jaman.

Peneliti akan melakukan analisis dengan metode Business Model Canvas karena peneliti mengganggap metode ini merupakan cara yang paling tepat untuk melakukan mapping atau gambaran kondisi existing ( sekarang) terhadap usaha yang

sedang berjalan agar dapat menjadi usaha yang lebih maju dengan sembilan blok terpisah membuat usaha lebih terstruktur dari segi apapun. Peneliti menggunakan metode analisis Business Model Canvas untuk memberikan usulan pengembangan usaha.

Pendekatan yang digunakan dalam pengembangan model bisnis adalah pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Model bisnis ini dikembangkan oleh Alexander Osterwalder & Yves Pigneur yang disajikan dalam bentuk visual berupa suatu kanvas lukisan sehingga memudahkan untuk mengerti oleh pembacanya yang memungkinkan perusahaan untuk mendeskripsikan bisnisnya. *Business Model Canvas* terdiri dari sembilan elemen yaitu *Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Cost Structure, Key Resource, Key Activity, Revenue Stream, Key Partner.*

*Business Model Canvas* (BMC) dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui sembilan blok bangunan dasar yang memperlihatkan cara berpikir bagaimana sebuah perusahaan menghasilkan uang. Kesembilan blok tersebut mencakup empat bidang utama dalam suatu bisnis yaitu pelanggan, penawaran, infrastruktur dan kelangsungan finansial.

Berdasarkan *Business Model Canvas, Customer Segment* dari Tio Kingdom Sablon adalah mahasiswa, *Value Proposition* Tio Kingdom Sablon adalah gratis biaya ongkos kirim. Adapun *Channels* yang digunakan adalah media sosial untuk pemesanan, *Customer Relationship* adalah interaksi pelanggan secara langsung dan dengan media online, *Cost Structure* antara lain adalah membayar gaji karyawan tiap bulannya, *Key Resouces* adalah sumber daya utama seperti karyawan yang bekerja dan aset-aset mesin, *Key Activity* antara lain adalah pembelian kain, pemotongan bahan kaos, proses sablon, proses penjahitan, dan proses *packing*. Sedangkan *Revenue stream* yaitu berasal dari penjualan berupa kaos, jaket, topi, totebag, dan *Key Partner* antara lain adalah toko bahan-bahan berupa kain yang akan diolah menjadi baju, tempat-tempat pengiriman untuk mengirim ke berbagai kota.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Bisnis Usaha Mikro Kecil Pada Industri Sablon Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas:* Studi Pada Tio Kingdom Sablon Di Kota Solo"**

## 1.3 Fokus Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan atau memetakan model bisnis Tio Kingdom Sablon yang ada di kota solo dengan pendekatan *Business Model Canvas*.

## 1.4 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah dipaparkan dalam latar belakang penelitian, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana peta operasional bisnis Tio Kingdom Sablon dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*.

## 1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan memetakan operasional bisnis dari Tio Kingdom Sablon dengan pendekatan Business Model Canvas.

## 1.6 Kegunaan Penelitian

### 1.6.1 Kegunaan Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan menambah wawasan implementasi *business model canvas* dalam menganalisis suatu model bisnis dalam Usaha Kecil Menengah maupun pada perusahaan serta dapat berguna bagi oranglain sebagai referensi jika ingin melakukan penelitian.

### 1.6.2 Kegunaan Praktis

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan dalam menjelaskan model bisnis yang dimiliki oleh Tio Kingdom Sablon dengan pendekatan *business model canvas*. Sekaligus penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya.

## 1.7 Waktu dan Periode Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada Tio Kingdom yang dilaksanakan pada bulan Januari hingga April 2019