

BAB 1 PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Tentunya untuk jumlah kendaraan bermotor di Indonesia sendiri sudah mencapai ratusan juta. Untuk sebagian besar didominasi oleh sepeda motor, dengan jumlah lebih dari 100 juta sepeda motor. Badan Pusat Statistik (BPS) merilis data, per 2018 jumlah semua jenis kendaraan bermotor mencapai angka 146.858.759 unit. Menurut BPS, terdapat 16.440.987 penumpang mobil pada tahun 2018. Selain itu BPS menunjukkan, jumlah mobil penumpang akan ada peningkatan setidaknya 1 juta setiap tahun.

Pada tahun lalu, menurut data Gabungan Produsen Mobil Indonesia (Gaikindo), sebanyak 1.043.017 unit mobil baru dipasang di Indonesia. Angka tersebut merupakan penjualan eceran (dari *dealer* lalu ke konsumen), termasuk penjualan kendaraan besar seperti truk dan bus. Selain itu pada 2019, volume grosir (distribusi dari pabrik ke distributor) adalah 1.030.126. Gaikindo memprediksikan pada tahun 2020 penjualan mobil akan mengalami peningkatan sebesar 5%.

Hal tersebut membuktikan bahwa dari sekitar 16.440.987 masyarakat Indonesia, minat untuk dapat bisa mengemudi mobil sangatlah tinggi, hal tersebut diimbangi dengan tempat kursus mengendarai yang makin banyak muncul dan selalu memiliki jadwal yang cukup padat untuk melatih murid-muridnya.

Tentunya seiring suksesnya perjalanan bisnis tentu terdapat permasalahan yang dihadapi, meski begitu masih banyak masalah dalam manajemen, terutama pengaturan mentor pengemudi *manual* dan *automatic*. Dengan cara ini, jika pihak kantor ingin memberikan informasi kepada tutor tentang jadwal mengajar mereka, masih melalui telepon atau pesan teks. Ini tentu saja jika terus ada tanpa melanjutkan perubahan juga bisa menimbulkan masalah, terutama pengeluaran.

Selain itu ada beberapa permasalahan lainnya seperti ada beberapa kalangan yang cukup sulit untuk diajarkan mengemudi karena beberapa faktor yang belum dapat diketahui.

Kursus merupakan suatu lembaga pelatihan yang termasuk pada jenis pendidikan informal atau non-formal. Kursus adalah kegiatan mengajar layaknya pada sekolah. Pada zaman seperti ini, dapat mengemudi sangatlah ideal bagi kebanyakan masyarakat. Baik bagi yang sudah memiliki mobil namun belum dapat mengemudi. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan belajar mengemudi. Belajar mengemudi dapat dilakukan sendiri ataupun dengan melalui kursus mengemudi. Namun jika ingin belajar dengan terarah, belajar mengemudi dengan mengikuti kursus mengemudi merupakan pilihan yang tepat untuk memulai belajar mengemudi.

Tentunya setiap orang harus dapat mengemudi sebelum membeli mobil baru dan dapat mengemudi dengan benar dan aman. Tentu saja pemilik dituntut untuk belajar, dan belajar mengemudi hampir tidak mungkin. Rasanya seperti penyelesaian secara otodidak atau mandiri. Oleh karena itu, pilihan yang paling bijak adalah pemilik yang akan membeli mobil pasti akan siap mengeluarkan uang untuk belajar mengendarai mobil. Jadi disinilah peluang bisnis untuk kursus mengemudi diciptakan.

Pada zaman seperti ini kursus mobil masih sangat dibutuhkan apalagi pada usia antara remaja hingga usia yang cukup tua khususnya pada keluarga yang baru memiliki mobil pada usia yang sudah tidak muda lagi. Selain itu kursus mobil juga penting karena memiliki tuntutan pekerjaan seperti supir taksi online dan supir pribadi yang mengharuskan pengendaranya memiliki lisensi pengendara yang resmi dan memiliki kemampuan mengendarai yang sudah sangat terlatih.

Disamping itu terdapat beberapa jenis metode untuk menjabarkan suatu pemodelan bisnis itu sendiri, sebagai contoh seperti *Seizing the White Space* yang sebelumnya pernah dikemukakan oleh Kastelle, *Business Model Model Navigator* yang pernah dikemukakan oleh Oliver Gassmann, dan *Value Network* yang sebelumnya sempat dikemukakan oleh Verna Allee. Namun dari sekian bentuk pemodelan bisnis yang pernah dikemukakan sebelumnya, terdapat suatu model bisnis yang sangat sering digunakan oleh para peneliti untuk memetakan pemodelan bisnis tersebut, model bisnis tersebut adalah *Business Model Canvas* yang pernah dikemukakan oleh Osterwalder dan Pigneur pada tahun 2012 lalu. Selain itu model bisnis dapat

dipetakan kedalam sembilan buah blok yang masing-masing nya memiliki ciri khas tersendiri.

Lalu mengapa metode *Business Model Canvas* dipilih karena dapat memperjelas fokus bisnis, dengan metode tersebut dapat membantu pelaku bisnis untuk membuat rancangannya untuk dapat memperjelas fokusnya ke arah yang diinginkan. Selain itu dengan metode tersebut akan meminimalisir hal yang tidak diperlukan kan sehingga fokus bisnis menjadi lebih lancar. Sasaran pasarnya juga dapat menyesuaikan dengan target karena dapat memvisualisasikan dari bisnis yang sedang dibuat. Sebagai contoh kasus-kasus yang sudah dijelaskan di atas ternyata permasalahan tersebut dekat dengan beberapa sektor di metode *Business Model Canvas* sehingga semestinya permasalahan tersebut dapat diselesaikan dengan analisis metode *Business Model Canvas*.

Selain itu, dengan menggunakan metode ini pada poin bagian kanan dapat menganalisis pelanggan atau pasar yaitu bagian faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan sedangkan bagian kiri menganalisis pada bisnis yakni faktor internal yang sebagian besar berada dibawah kendali. Di bagian tengah terdapat *value proposition* yang mewakili pertukaran nilai antara bisnis dan pelanggan.

Lalu *Business Model Canvas* dapat memberi gambaran ide bisnis dan menciptakan usulan bisnis yang mudah. *Business Model Canvas* menggambarkan alasan sebuah perusahaan untuk menciptakan, memberikan, dan menangkap value perusahaan tersebut. Poin-poin pada *Business Model Canvas* memberikan pandangan yang penting mengenai penggerak utama (*key drivers*) dari perusahaan. Dengan memahami poin-poin yang ada dalam *Business Model Canvas* maka akan lebih mudah untuk kemudian menggunakannya saat membentuk bisnis.

CV. Eros Group merupakan salah satu penyedia jasa kursus untuk layanan pelatihan mengemudi. Alasan kuat mengapa CV. Eros Group dipilih sebagai objek karena pada perusahaan tersebut memiliki paket-paket khusus untuk para calon muridnya selain itu pembayaran juga dapat dicicil selain itu risiko kecelakaan juga ditanggung oleh pihak perusahaan sehingga pihak murid tidak perlu menanggung risiko kerugian dari kecelakaan

Untuk keadaan perusahaan sejauh ini, CV. Eros Group merupakan lembaga kursus mengemudi di Kabupaten Indramayu. di antara beberapa tempat kursus mengemudi, CV. Eros Group merupakan tempat kursus mobil yang diminati dan memiliki banyak lulusan, namun permasalahan utama pada CV. Eros Group ini adalah perusahaan CV. Eros Group masih tergolong perusahaan kursus mengemudi yang baru di Kabupaten Indramayu, sehingga masih cukup banyak orang yang tidak terlalu mengetahui keberadaan perusahaan CV. Eros Group ini, data ini didapatkan ketika menanyakan beberapa masyarakat di Kabupaten Indramayu yang cukup banyak tidak mengetahui keberadaan atau bahkan bergerak dibidang apa perusahaan ini. Karena belum terlalu banyak yang mengetahui keberadaan tersebut maka akan berdampak ke kurangnya *customer segments*, dan mempengaruhi ke bagian *revenue streams*, lalu akan balik lagi ke *value proposition* yang menjadi kurang diminati. Di Kabupaten Indramayu sendiri terdapat beberapa perusahaan jasa kursus mengemudi yang lebih memiliki nama diantaranya yaitu Fajar Utama, Aksa Jaya, Pertiwi, dan lain sebagainya sehingga CV. Eros Group masih memiliki permasalahan kalah nama dengan perusahaan pendahulunya. Berikut dibawah ini merupakan data *pricing* dari beberapa tempat kursus di Indramayu:

Tabel I.1: Daftar Harga Les Mobil Daerah Indramayu.

CV EROS GROUP		FAJAR UTAMA		PERTIWI		AKSA JAYA	
MATIC	MANUAL	MATIC	MANUAL	MATIC	MANUAL	MATIC	MANUAL
Rp.1.600.000	Rp.1.700.000	Rp2.150.000	Rp2.150.000	Rp1.700.000	Rp1.700.000	Rp2.100.000	Rp2.100.000

Pemetaan untuk memperlihatkan bagaimana detail-detail dari beberapa perusahaan kursus mengemudi juga perlu dibuat untuk mengetahui apa saja keunggulan dari tiap perusahaan tersebut, dan juga pemetaan ini digunakan untuk mempermudah bagaimana membandingkan antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya, berikut dibawah ini adalah pemetaan dari kursus mengemudi di Kabupaten Indramayu:

Tabel I.2: Daftar pemetaan les mobil daerah Indramayu.

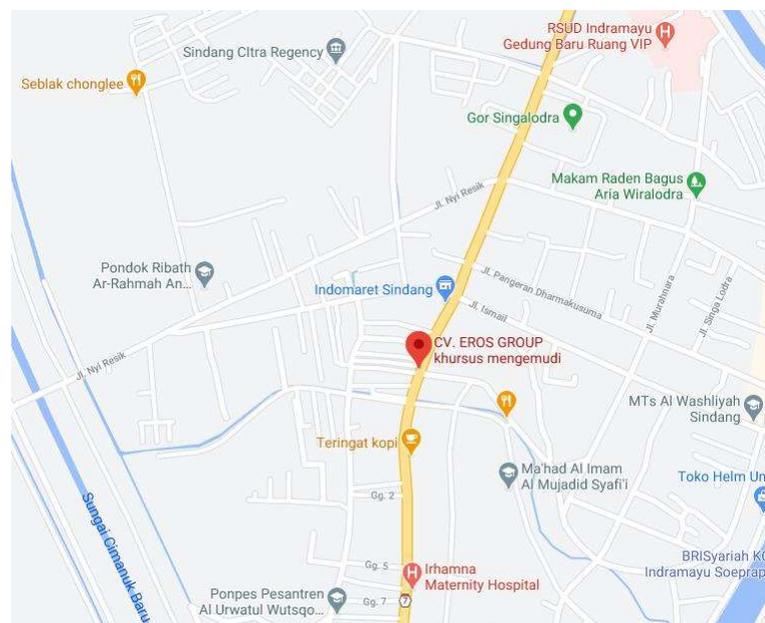
Nama Kursus	Harga	Tempat	Keuntungan	Kerugian
CV. Eros Group	Rp. 1,6-1,7 Juta	Jl. MT Haryono No.82, Dermayu, Sindang, Kabupaten Indramayu	<ul style="list-style-type: none"> • Jam ajar menyesuaikan murid dimulai dari jam 07.00 sampai 20.00 WIB • Pembayaran dapat dicicil • Tempat latihan dekat dengan lapangan gor • Terdapat pertemuan ekstra jika pada batas pertemuan masih belum lancar • Memiliki modul pembelajaran • Terdapat pelatihan pada tempat yang memiliki jalan menanjak • Murid tidak perlu mengganti rugi jika saat latihan terjadi kecelakaan • Memiliki peralatan (<i>starter pack</i>) sebagai persiapan pembelajaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Jam mulai dan selesai latihan terkadang tidak tepat waktu • Jam latihan tidak tepat 60 menit per pertemuan • Mobil tidak beserta <i>tools</i> bantuan untuk tutor • Hanya belajar mengenai dasar mengemudi
Fajar Utama	Rp. 2,5 Juta	Jl. Gatot Subroto No. Depan, Polres, Kec. Indramayu, Kabupaten Indramayu	<ul style="list-style-type: none"> • Jam ajar menyesuaikan mentor • Tempat kursus berada di pusat keramaian • Unit untuk latihan memiliki setir dan rem bantuan untuk pelatih 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memiliki alat bantu untuk belajar parkir • Tidak memiliki pembelajaran saat mobil di posisi jalan dataran tinggi • Hanya berfokus menguasai medan perkotaan • Jam mulai dan selesai latihan terkadang tidak tepat waktu • Jam latihan tidak tepat 60 menit per pertemuan
Pertiwi	Rp. 1,7 Juta	Jl. Pasar baru Ruko 49 Karang malang, Kabupaten Indramayu	<ul style="list-style-type: none"> • Jam ajar menyesuaikan mentor • Tempat kursus berada di pusat keramaian • Unit untuk latihan memiliki setir dan rem bantuan untuk pelatih 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memiliki alat bantu untuk belajar parkir • Tidak memiliki pembelajaran saat mobil di posisi jalan dataran tinggi • Hanya berfokus menguasai medan perkotaan • Jam mulai dan selesai latihan terkadang tidak tepat waktu • Jam latihan tidak tepat 60 menit per pertemuan
Aksa Jaya	Rp. 2,1 Juta	Jl. Jend. Sudirman Simpang 4 Samsu No. 1, Lemahmekar, Indramayu, Lemahmekar, Kec. Indramayu, Kabupaten Indramayu	<ul style="list-style-type: none"> • Jam ajar menyesuaikan mentor • Tempat kursus berada di pusat keramaian • Unit untuk latihan memiliki setir dan rem bantuan untuk pelatih 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memiliki alat bantu untuk belajar parkir • Tidak memiliki pembelajaran saat mobil di posisi jalan dataran tinggi • Hanya berfokus menguasai medan perkotaan • Jam mulai dan selesai latihan

Dari tabel diatas dapat disimpulkan terdapat sebanyak 4 perusahaan kursus mengemudi dimulai dari CV Eros group berkisar sekitar 1,6 juta sampai 1,7 juta yang bertempat di Jalan MT Haryono, perusahaan ini memiliki keuntungan jam ajar yang menyesuaikan murid mulai dari jam 7 pagi sampai jam 8 malam, selain itu pembayarannya dapat dicicil, tempat latihannya dekat dengan lapangan GOR, terdapat pertemuan ekstra jika memiliki batas pertemuan masih belum lancar, memiliki modul pembelajaran, memiliki tempat pelatihan jalan menanjak, murid tidak perlu mengganti rugi jika saat latihan terjadi kecelakaan, memiliki peralatan sebagai persiapan. namun perusahaan tersebut memiliki kerugian berupa jam latihan dan selesai terkadang tidak tepat waktu, jam latihan juga tidak tepat 60 menit pertemuannya, mobil tidak beserta alat bantuan untuk tutor, itu dan hanya belajar mengenai dasar mengemudi saja.

Untuk fajar utama memiliki harga 2,5 juta dan bertempat di Jalan Gatot Subroto, perusahaan ini memiliki kelebihan berupa jam ajar yang menyesuaikan mentor, tempat kursus yang berada di pusat keramaian. Lalu unit untuk latihannya memiliki setir dan rem bantuan untuk pelatih. untuk kerugiannya sendiri, tidak memiliki alat bantu untuk parkir, tidak memiliki pembelajaran saat mobil berada di posisi dataran tinggi, hanya berfokus pada medan perkotaan, jam mulai dan selesai tidak tepat waktu itu, dan latihan tidak sepenuhnya 60 menit per pertemuan.

Selanjutnya terdapat Pertiwi dengan harga 1,7 juta bertempat di Jalan Pasar Baru. memiliki kelebihan jam ajar menyesuaikan mentor tempat kursus berada di pusat keramaian, unit untuk latihan memiliki setir dan rem bantuan untuk pelatih, namun memiliki kerugian tidak memiliki alat bantu untuk belajar parkir tidak memiliki pembelajaran saat mobil di posisi jalan dataran tinggi, hanya berfokus menguasai medan perkotaan, jam mulai dan selesai latihan terkadang tidak tepat waktu jam latihan sesuai 60 menit per pertemuan.

Dan yang terakhir terdapat Aksajaya dengan harga 2,1 juta bertempat di Jalan Jenderal Sudirman, dengan memiliki kelebihan jam ajar menyesuaikan mentor, tempat kursus berada di pusat keramaian, dan unit untuk latihan memiliki setir dan rem bantuan untuk pelatih, namun perusahaan tersebut memiliki kerugian berupa tidak memiliki alat bantu untuk belajar parkir, tidak memiliki pembelajaran saat mobil pada posisi dataran tinggi, hanya berfokus pada medan perkotaan, jam mulai dan selesai latihan tidak tepat waktu, dan latihan tidak tepat 60 menit pertemuan. Berikut dibawah ini merupakan peta dari wilayah sekitar tempat CV. Eros berada:



Gambar I.1: Lokasi CV. Eros Group
(Sumber: www.googlemaps.com)

Untuk penempatannya sendiri CV. Eros Group memiliki kantor yang terletak pada wilayah yang cukup sering dilalui oleh masyarakat Indramayu yaitu dekat dengan pasar, selain itu letak kantornya juga dekat dengan lapangan GOR untuk mempermudah latihan mengemudi karena lapangan tersebut cukup luas untuk dijadikan tempat latihan mengemudi.

Untuk murid yang baik baru mendaftar maupun sudah menuntaskan masa kursusnya sangat memiliki keberagaman, seperti usia yang dimulai dari setara SMA bahkan sampai orang tua yang baru ingin memiliki mobil pun ada. Selain itu murid juga datang dari berbagai macam kalangan masyarakat seperti pelajar, mahasiswa, PNS, guru, dosen, hingga dari kalangan keluarga pemilik kursus tersebut.

Pada dasarnya perusahaan ini berdiri kurang lebih sekitar 3 tahun yang lalu dan masih memiliki banyak permasalahan yang harus diselesaikan, maka dari itu pemodelan pada bisnis perusahaan ini masih cukup belum teratur, selain itu metode BMC dipilih karena metode tersebut akan mengevaluasi dan menganalisis dari 9 pemodelan bisnis antara lain yaitu seperti *customer segment*, *value proposition*, *channel*, *customer relationship*, *revenue stream*, *key resource*, *key activities*, *key partner*, dan *cost structure*, maka dari 9 poin itu itu akan dicari permasalahannya masing-masing sehingga dapat dianalisis dan dapat diselesaikan menggunakan metode BMC.

Sebagai contoh pada permasalahan *Channel* sendiri perusahaan tersebut mengalami permasalahan antara lain yaitu masih kurang dikenal oleh masyarakat kabupaten Indramayu, dari permasalahan tersebut berpengaruh kepada pendapatannya tidak terlalu deras. Selain itu pada *Channel* juga mereka hanya mengandalkan media seperti spanduk depan kantor mereka serta menggunakan beberapa muridnya untuk menyebarluaskan informasi terhadap keberadaan tempat kursus tersebut. Walaupun mereka memiliki *Key Partner* yaitu bekerja sama dengan salah satu tempat digital printing untuk membuat banner dan spanduk sepertinya usaha tersebut belum dapat dinilai cukup untuk menarik pelanggan lebih banyak. Untuk *key resource* mereka memiliki 3 tutor yang biasa melatih murid-murid mereka dan 1 orang sekretaris untuk menjaga *office* dan mengurus calon pendaftar yang datang ke *office*, dengan *key resource* yang sedikit maka akan cukup dirasa berat karena harus menanggung murid-murid yang latihan setiap harinya dari pagi sampai malam hari, hal tersebut dirasa memerlukan penambahan tenaga kerja berupa tutor tambahan atau lainnya.

I.2 Perumusan Masalah

Berikut dibawah ini adalah perumusan masalah dari penelitian. Perumusan masalah berguna untuk merangkum seperti apa saja bentuk masalah yang terdapat pada perusahaan tersebut. Lalu dari rumusan masalah tersebut dapat disimpulkan bentuk masalah apa saja yang terjadi pada perusahaan.

Lalu dari rumusan masalah tersebut dapat dipecahkan dengan metode yang digunakan. Setelah masalah dipecahkan lalu membuat bentuk rancangan usulan dari permasalahan tersebut.

1. Seperti apakah bentuk dari pemetaan *Business Model Canvas* pada CV. Eros Group?
2. Bagaimana analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Theats*) pada CV. Eros Group?
3. Bagaimana bentuk perancangan usulan *Business Model Canvas* untuk evaluasi pada CV. Eros Group?

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijabarkan diatas penelitian ini memiliki tujuan menyelesaikan permasalahan pada perusahaan tersebut dan memperbaiki masalah tersebut.

Tujuan penelitan ini juga untuk memecahkan permasalahan yang ada menjadi masalah yang terpecahkan. Maka tujuan dari penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Untuk merancang bagaimana usulan pembentukan dari *Business Model Canvas* pada CV. Eros Group saat ini.
2. Merancang bagaimana pembentukan usulan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*) pada CV. Eros Group.
3. Merancang bentuk usulan strategi *Business Model Canvas* untuk evaluasi CV. Eros Group.

I.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini berguna untuk mengetahui bentuk *output* dari penelitian ini. Selain itu manfaat penelitian untuk memberikan usulan bentuk bisnis modelnya, memberikan referensi model bisnis bagi industri sejenisnya.

Lalu memberikan referensi untuk penelitian selanjutnya terhadap *Business Model Canvas* yang sudah dibuat. *Output* digunakan untuk perusahaan tersebut dan memberi saran terbaiknya di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Memberikan usulan model bisnis untuk CV. Eros Group.
2. Memberikan referensi model bisnis bagi industri sejenisnya.
3. Memberikan referensi untuk penelitian selanjutnya terhadap *Business Model Canvas* yang sudah dibuat.

I.5 Ruang Lingkup: Batasan dan Asumsi

Batasan penelitian akan mengandung asumsi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada pada perusahaan tersebut. Lalu penelitian ini juga menggunakan batasan dan asumsi supaya pembahasan tidak melebihi dari apa yang dikerjakan pada penelitian ini

Batasan dan asumsi ditentukan sesuai dengan objek penelitian dan proses yang dilakukan. Setelah itu untuk membatasi usulan agar tidak keluar dari pembahasan yang ingin disampaikan pada penelitian ini. Berikut dibawah ini merupakan bentuk dari batasan dan asumsi yang digunakan pada penelitian ini:

1. Penelitian ini hanya akan fokus kepada perancangan pada model bisnis untuk CV. Eros Group.
2. Penelitian ini akan berfokus sampai dengan tahap usulan, tidak sampai tahap implementasi.
3. Penelitian ini berfokus pada analisis pengevaluasian bentuk *Business Model Canvas* pada perusahaan CV. Eros Group.

I.6 Sistematika Penulisan

Berikut dibawah ini adalah uraian dari sistematika penulisan penelitian ini. Sistematika penulisan ini adalah susunan tiap bab dari apa yang akan dibahas pada penelitian ini.

Namun pada setiap bab memiliki sub-bab lain-lain yang akan dijelaskan juga. Selain itu dibawah ini akan menjelaskan rincian dari isi bab tersebut yang antara lain sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi tentang latar belakang permasalahan dari penelitian, tujuan, batasan, manfaat, dan sistematika. Selain itu pada bab ini akan diperdalam permasalahan apa saja terhadap perusahaan tersebut yang sekiranya dapat dianalisis.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi tentang kajian seputar yang akan dibahas yang sesuai dengan permasalahan. Lalu teori yang digunakan bahan pendukung penyelesaian penelitian. Tujuan bab ini adalah mengetahui bagaimana teori dan kajian pustaka yang digunakan dan dapat membantu menjadi acuan penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian

Pada bab ini berisi mengenai langkah-langkah dalam pemecahan masalah penelitian. Selain untuk pemecahan masalah, metodologi penelitian juga dapat menyelesaikan penelitian sesuai dengan tujuan peneliti.

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pada bab ini berisi mengenai proses kolektif dan mengolah data yang diperlukan dalam penelitian. Serta pada bab ini akan menekankan terhadap analisis pada metode yang sudah dipilih sebelumnya.

Bab V Analisis Beserta Perancangan *Business Model Canvas*

Pada bab ini berisi mengenai analisis terhadap perancangan *Business Model Canvas* yang terbaru berdasarkan data yang telah diolah sebelumnya. Lalu dari data yang sudah diolah pada bab sebelumnya lalu berlanjut ketahap proses ini dan akan ditarik kesimpulan pada bab selanjutnya.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini berisi mengenai kesimpulan beserta saran secara keseluruhan sesuai dengan tujuan dari penelitian yang telah dilakukan. Penarikan kesimpulan ini berdasarkan pengolahan data yang sudah dilakukan pada bab sebelum-sebelumnya.