

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Aspek globalisasi telah telah beberapa aspek kehidupan manusia di bumi. Beberapa bidang seperti teknologi, ekonomi, dan sosial budaya mengalami dampak dari globalisasi. Dan dapat dipengaruhi oleh pertumbuhan penduduk dan didorong juga oleh meningkatnya kemakmuran masyarakat yang secara tidak langsung membutuhkan layanan jasa untuk meningkatkan kenyamanan hidup.

Pengertian jasa sendiri perpindahan kepemilikan apapun yang mana dalam produksinya terikat maupun tidak dengan produk fisik merupakan setiap kegiatan, manfaat atau performance yang ditawarkan satu pihak kepada pihak lain yang bersifat intangible serta tidak menyebabka (Kotler & Keller, 2012:214), hasil dari jasa sendiri baru dapat dilihat dan dirasakan setelah membeli, seperti halnya pada saat mencuci mobil, jasa tersebut dikonsumsi saat produksi atau saat mobil sedang dicuci lalu hasilnya adalah mobil menjadi bersih saat setelah mobil dicuci.

Jasa penyewaan Alat *Outdoor* merupakan jasa yang sifatnya tidak berwujud akan tetapi jasa tersebut dapat dirasakan manfaatnya oleh konsumen setelah konsumen melakukan pembelian, jasa penyewaan peralatan *Outdoor* mempunyai bentuk pelayanan yang beraneka ragam karena menyesuaikan dengan segmen pasar yang ada. Segmen pasar dari jasa penyewaan peralatan *Outdoor* ini yaitu seluruh masyarakat yang menggemari aktivitas kegiatan alam bebas mulai dari mendaki gunung, *camping*, pencinta alam, maupun organisasi lainnya yang ada di hampir seluruh kampus, sekolah maupun masyarakat umum sekalipun.

Tjiptono (2005) menerangkan “bahwa apabila jasa yang diterima melebihi harapan pelanggan, maka kualitas jasa dipersepsikan ideal. Jika jasa yang diterima lebih rendah dari pada yang diharapkan, maka kualitas jasa dianggap buruk”.

Erabarala rental alat *camping* adalah salah satu penyedia layanan jasa yang bergerak dalam bidang persewaan peralatan *outdoor* dan juga adventure tour di Kota Bandung. Usaha rental tersebut tepatnya berada di Jl.Manisi Cibiru berada didalam wilayah pendidikan yang cukup strategis dan mudah diakses, lahirnya jasa persewaan peralatan *outdoor* dipengaruhi bertambahnya antusias masyarakat untuk melakukan kegiatan berpetualang di alam bebas dan juga adanya aktivitas dari berbagai organisasi maupun komunitas yang berkaitan dengan kegiatan diluar ruangan, tidak hanya itu wilayah Bandung Timur yang sangat potensial ini didorong oleh munculnya tempat-tempat rekreasi yang mudah diakses sehingga muncul juga suatu kebutuhan untuk rekreasi di alam terbuka dengan beragam peralatan penunjang yang diperlukan, kegiatan seperti ini juga bukan hanya sebagai hiburan semata akan tetapi sebagai sarana pengembangan diri dimana alam adalah sebagai subjek pendukungnya.

Erabarala juga masuk kedalam lingkaran paguyuban pedagang *outdoor* Bandung, selain sebagai forum silaturahmi didalam paguyuban ini juga dibuat forum komunikasi untuk membahas segala informasi mengenai kegiatan luar ruangan yang sedang hangat di kota Bandung, dengan adanya paguyuban ini dimungkinkan mempermudah para pelaku usaha peralatan *outdoor* untuk mengakses informasi mengenai *supply* berbagai peralatan maupun untuk melakukan riset suatu produk peralatan *outdoor*.

Paguyuban pedagang *outdoor* Bandung merupakan salah satu perkumpulan yang didasari kekeluargaan yaitu sebagai sesama pelaku usaha peralatan *outdoor* yang ada di sekitaran Bandung maupun yang diluar Bandung, paguyuban *outdoor* Bandung berdiri sejak tahun 2018 diinisiasi oleh beberapa pedagang perlengkapan *outdoor* sebagai wadah silaturahmi sesama pedagang, hingga saat ini paguyuban *outdoor* Bandung dengan berbagai kegiatan yang ada seperti kegiatan sosial seperti kerelawanan dan pameran untuk edukasi juga promosi produk, didalam paguyuban ini juga terdapat informasi mengenai ketersediaan berbagai perlengkapan *outdoor* untuk menunjang kegiatan usaha para anggotanya, tak jarang juga ada kegiatan jual beli diantara anggotanya. Untuk menjadi bagian dari paguyuban *outdoor* Bandung tidak ada syarat khusus dan selalu terbuka.

Jika dilihat dari kegiatan yang dilakukan oleh anggota dari paguyuban pedagang *outdoor* Bandung ini dapat memungkinkan diarahkan ke arah yang lebih baik yaitu direncanakannya pembentukan koperasi untuk paguyuban pedagang *outdoor* Bandung ini, dilihat juga dari tujuan pembentukan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya ini diharapkan kedepannya para pedagang *outdoor* yang sudah masuk sebagai anggota paguyuban maupun yang belum memiliki wadah yang legal yang didasari prinsip-prinsip koperasi.

Berikut disajikan tabel jumlah konsumen tiap 6 bulan dimulai tahun 2015 - 2020

Tabel 1.1 Data jumlah konsumen tiap 6 bulan dalam kurung waktu 2015-2020

Tahun	Bulan	Jumlah konsumen (orang)	Total omset (Rp)
2015	Januari – Juni	1.432	112.890.000
2015	Juli – Desember	1.785	147.800.000
2016	Januari – juni	1.329	117.742,500
2016	Juli – Desember	1.899	168.204.000
2017	Januari – juni	2.045	183.149.500
2017	Juli – Desember	2.922	281.768.500
2018	Januari – Juni	2.039	184.340.000
2018	Juli – Desember	3.247	313.076.000
2019	Januari – Juni	2.076	204.540.000
2019	Juli – Desember	3.476	335.095.500
2020	Januari – Februari	681	68.185.500

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa adanya kenaikan jumlah konsumen dari tahun ke tahun hal ini dikarenakan adanya penambahan kapasitas persewaan yang dilakukan setiap taun oleh Erabarala rental alat *camping* , selain itu juga kegiatan petualangan seperti mendaki gunung memang semakin diminati sebagai sarana olahraga atau pengembangan diri dan mencari pengalaman.

Berikut ini juga disajikan peralatan apa saja yang ditawarkan oleh Erabarala Rental Alat *Camping*.

Tabel 1.2 Data daftar peralatan & Kapasitas yang dimiliki Erabarala

Nama peralatan	Kapasitas (Unit)
Tenda	300
Matras	400
Sleeping Bag	300
Tas Carrier	50
Sepatu	30
Kompor	30
Nesting	30
Headlamp/Senter	50

Sumber : Erabarala Rental Alat *Camping* 2020

Dengan semakin bertambahnya antusias dari masyarakat untuk melakukan aktivitas petualangan ini maka banyak juga yang melihat hal ini sebagai peluang usaha yang cukup prospektif, menurut pengamata yang ada Erabarala Rental Alat *Camping* bukanlah satu-satunya tempat persewaan peralatan *outdoor* yang ada di daerah Bandung khususnya di sekitaran Cibiru yang merupakan target utama Erabarala Rental Alat *camping* selain menjadi tempat persewaan peralatan *outdoor* terlengkap se Kota Bandung, hal ini menjadikan Erabarala Rental Alat *Camping* harus bisa mempertahankan loyalitas pelanggannya agar para pelanggan dapat tetap menjadi pelanggan setia bahkan diharapkan bisa hingga merekomendasikan Erabarala Rental Alat *Camping* sebagai tempat persewaan yang tepat.

Berikut disajikan data hasil observasi lapangan mengenai usaha sejenis atau bisa disebut sebagai kompetitor dalam usaha persewaan rental alat *camping*

Tabel 1.3 Beberapa kompetitor persewaan alat *camping* di kota bandung

Nama perusahaan	Alamat perusahaan	Tahun berdiri	Kapasitas persewaan dalam 1 bulan (unit tenda)
Cibiru <i>Outdoor</i>	Jl.Raya cibiru	2019	20-30
Green Camp	Jl.Gagak Bandung	2001	150-200
Potong Kompas	Jl.Gagak Bandung	2008	200-250
Alment	Jl.Sadang serang Bandung	2000	200-250
Fifa <i>Outdoor</i> Gear	Jl.Karasak Moch Toha	2015	100-150
Malabar <i>Outdoor</i>	Jl.Bojongsoang	2017	50-100
Compas Bidik	Jl.Pahlawan Bandung	2016	150-200

Tabel 1.3 menunjukan adanya persaingan usaha sejenis seiring dengan bertumbuhnya minat dan permintaan pasar akan kebutuhan peralatan *outdoor* untuk menunjang kegiatan mendaki gunung, *camping*, kegiatan kampus dan *event-outdoor* lainnya, walaupun usaha sejenis yang ada juga dalam wilayah yang berbeda dan memiliki target pasarnya masing-masing juga memiliki pelayanan dan harga yang berbeda-beda, akan tetapi tidak menutup kemungkinan akan timbulnya ancaman dalam kelancaran pengembangan bisnis Erabarala ini.

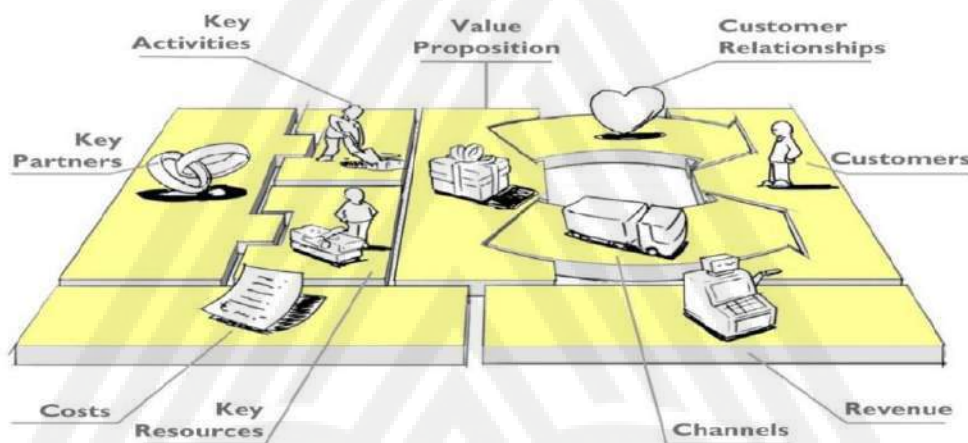
Menurut (Noor, 2007). “Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil bila mendapatkan laba, karena laba adalah tujuan dari seseorang melakukan bisnis

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis mencapai tujuannya.”

Untuk menjaga keberlangsungan usaha dan eksistensi Erabara Rental Alat *Camping* sebagai persewaan peralatan *outdoor* yang lengkap, perlu adanya penerapan strategi pengembangan yang efektif. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menetapkan strategi pengembangan usaha adalah dengan menerapkan usaha persewaan rental alat *camping* Erabarala ke dalam salah satu model bisnis. Menurut Osterwalder & Pigneur (2012: 14) “Sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai.”

Terdapat banyak model bisnis yang dapat digunakan, salah satunya adalah model bisnis yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder & Yves Pigneur yaitu model bisnis canvas atau biasa dikenal *Business Model Canvas*. Yang merupakan konsep model bisnis yang sederhana dan mudah dipahami oleh semua orang. Model bisnis ini dipilih karena sesuai dengan kondisi pada Usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala yang masih harus memperhatikan segala aspek. Menurut Osterwalder & Pigneur (2012 : 16-17). ”Terdapat 9 blok bangunan dasar dalam *Business Model Canvas* yang memperlihatkan bagaimana sebuah perusahaan dalam menghasilkan pendapatan. Sembilan blok tersebut adalah : *Customer Segment* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (Proposisi Nilai), *Channels* (Saluran), *Customer Relationship* (hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnerships* (Kemitraan Utama), dan *Cost Structure*

(Struktur Biaya). Setelah itu dibagi lagi menjadi dua sisi, di sisi kiri sebagai *loika*, dan di sisi kanan sebagai *kreatifitas*’’.



Gambar 1. 1 Sembilan Blok Bangunan dalam *Business Model Canvas*

Dengan diterapkannya *business model canvas*, usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala dapat mengenali apa yang menjadi nilai yang dimiliki yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya, memahami bagaimana produk ditawarkan dan didistribusikan kepada konsumennya, dan memahami bagaimana untuk menyesuaikan dengan kondisi pasar. Serta dapat menghasilkan alternatif strategi untuk mengembangkan usahanya dengan memperhatikan faktor – faktor internal maupun eksternal pada usaha persewaan rental alat *camping* Erabarala.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Irra Chrisyanti Dewi, Heni Adhianata dan Mega Intan Permatasari dalam (PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN BISNIS MODEL CANVAS PADA PT PENTARIO LIBERIA PERSADA (Kebun Sayur Surabaya , 2018) penerapan analisis SWOT dan bisnis model canvas dapat mempermudah dalam menjabarkan strategi

pemasaran yang akan dilakukan oleh perusahaan berkaitan dengan adanya kemampuan perusahaan untuk mengoptimalkan produksi sayur yang semula hanya 1 ton per bulan menjadi 3 ton perbulan otomatis perusahaan juga harus memiliki strategi untuk memasarkan hasil produksinya, melalui analisis SWOT dan model bisnis canvas ini peneliti telah mencoba menjabarkan strategi yang dapat membantu dan mengoptimalkan seluruh divisi yang ada dalam perusahaan Kebun Sayur Surabaya.

Dari uraian-uraian di atas yang telah dipaparkan kondisi usaha Erabarala terlihat baik akan tetapi jika usaha Erabarala tidak mengetahui sejauh mana peluang dan ancaman yang ada baik di internal maupun eksternal akan timbul kemungkinan usaha erabarala akan tidak memiliki langkah startegi untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam usaha ini, maka disini penulis akan melakukan pelitian mengenai salah satu jenis model bisnis yaitu *Business Model Canvas* yang akan diterapkan pada usaha persewaan rental alat *Camping*, sebagaimana menurut Alexander Osterwalder Business Model Canvas dapat memberikan gambaran mengenai suatu pola bisnis lalu dapat mengerucutkan ke dalam beberapa aspek menjadi satu strategi bisnis yang utuh, dan alternatif strategi seperti apa yang sesuai untuk diterapkan pada usaha persewaan rental alat *camping* Erabaral dalam upaya mengembangkan usahanya dilihat dari analisis SWOT.

Berdasarkan analisa dan penelitian terdahulu di atas maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul “ **Strategi pengembangan usaha menggunakan bisnis model canvas pada usaha rental alat *camping* Erabarala di Bandung** “.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, masalah yang akan dibahas yaitu tentang *Business Model Canvas* yang akan diterapkan pada Usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala untuk mengetahui strategi pengembangan yang tepat. Maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana *Business model canvas* yang meliputi 9 blok bangunan (*Customer Segment, Value Propsitions, Chanel, Costumer Relationship, Revenue Streams, Key Resourch, Key Activities, Key Patnership, Cost Structure*) yang ada pada usaha persewaan peralatan *camping* Erabala saat ini.
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancamanyang ada pada usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala.
3. Bagaimana strategi pengembangan yang tepat bagi usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala.
4. Bagaimana *Business Canvas Model* Usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala jika strategi pengembangan diterapkan.
5. Bagaiman rencana pembentukan koperasi untuk paguyuban pedagang *outdoor* Bandung saat ini.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana strategi mengembangkan usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala, serta bagaimana usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala menjalankan aktivitas kunci dan sumber daya utama dalam mendapatkan pendapatan melalui penerapan konsep *Business Model Canvas*, serta untuk mengetahui faktor internal dan eksternal pada usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala dalam menentukan alternatif strategi pengembangannya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka tujuan dari diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui kondisi saat ini *Business Model Canvas* dalam menciptakan alternatif strategi pengembangan usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala.
2. Mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada pada usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala.
3. Mengetahui strategi pengembangan yang tepat bagi usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala.
4. Mengetahui *Business Canvas Model* Usaha persewaan peralatan *camping* Erabarala jika strategi pengembangan diterapkan.
5. Mengetahui bagaimana cara pembentukan koperasi pada paguyuban pedagang *outdoor* Bandung.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna baik dalam kegunaan bagi aspek pengembangan ilmu dan kegunaan bagi aspek gunalaksan

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

- 1 Bagi peneliti, diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan baik secara teori maupun aplikasinya dalam rangka menambah pengetahuan berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.
- 2 Bagi peneliti lain, diharapkan dapat menjadi salah satu tambahan referensi yang berguna mengenai topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan serta bahan pertimbangan bagi rental alat *camping* Erabarala untuk melihat sejauh mana strategi yang digunakan untuk pengembangan usaha Erabarala. Selain itu, bagi peneliti lain dapat dijadikan sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya.

IKOPIN