

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu faktor penggerak ekonomi Indonesia, dan merupakan faktor perekonomian yang sangat vital, terlihat dari kemampuan Indonesia bertahan dalam menghadapi krisis global 2008 (Murdani, 2018). Data Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Badan Pusat Statistik, dan *United Nation Population Fund* menyebutkan jumlah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia pada 2018 sebanyak 58,97 juta orang.

Deputi Bidang Pembiayaan Kementerian Koperasi dan UKM (Kemkop UKM) Yuana Sutyowati mengungkapkan jumlah usaha mikro ada sebanyak 58,91 juta unit, usaha kecil 59.260 unit dan usaha besar 4.987 unit. Data Badan Pusat Statistik, tercatat 3,79 juta pelaku UMKM telah memanfaatkan teknologi digital atau bisnis e-commerce.

Namun menurut Humas Kota Bandung menyatakan bahwa sekitar 6.000 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Bandung turut terdampak pandemi Covid-19. Data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah (KUMKM) Kota Bandung menunjukkan, UMKM sektor jasa paling terpukul.

Keberhasilan usaha menjadi perhatian menurut Ahmad Ali Masyukuri dan Yoyok Soesatyo (2013) menyatakan bahwa pengangguran di Indonesia masih sangat tinggi hal itu dikarenakan keberhasilan usaha Indonesia masih kurang terutama pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) baik itu pengetahuan, modal, dan lain-lain seputar bisnis atau usaha masih kurang. Konsumen menjadi faktor kunci penentu atas

keberhasilan atau kegagalan suatu usaha di dalam memasarkan produknya. Pelaku usaha harus mampu mengenali secara dini apa yang menjadi kebutuhan dan harapan konsumen saat ini maupun masa yang akan datang untuk menghindari terjadinya kegagalan usaha serta menurunkan tingkat pengangguran yang ada di Indonesia.

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk besar yaitu memiliki lebih dari 260 juta jiwa. Sumber daya manusia yang melimpah dapat menimbulkan masalah berupa banyaknya pengangguran yang disebabkan dari jumlah lapangan kerja yang tersedia tidak sebanding dengan jumlah pencari kerja. Sumber daya manusia yang melimpah harus dapat dimanfaatkan untuk dapat memajukan Indonesia dalam berbagai bidang. Dengan kewirausahaan dapat menciptakan banyak lapangan kerja yang baru.

Wirausahawan dalam menjalankan kegiatan usahanya pasti dihadapi dengan persaingan. Langkah bisnis yang diambil oleh wirausahawan harus mempunyai dasar yang kuat atau memiliki benchmark didalamnya dengan mempertimbangkan berbagai aspek, sehingga sebuah analisis kelayakan bisnis diperlukan untuk mengetahui apakah layak tidaknya suatu usaha tersebut dijalankan.

Indonesia merupakan suatu wilayah yang memiliki banyak keunikan, mulai dari bahasa daerahnya yang beragam, kesenian, budaya, adat istiadat, alam, serta yang tidak kalah pentingnya adalah usaha jasa perawatan sepatu yang aneh dan inovasi yang menarik, sehingga dengan hal itu membuat banyak konsumen atau para pencinta sepatu mencari jasa-jasa perawatan sepatu.

Sepatu saat ini telah menjadi bagian dari fashion dan menjadi tren ataupun budaya di berbagai negara (Semmelhac, 2015 : 1823-1834). Secara tradisional, sepatu dibuat dari kulit, kayu, ataupun kanvas, tetapi di tahun 2010 produsen mulai mencoba membuat sepatu berbahan karet, plastik, dan bahan-bahan lainnya yang berasal dari

petrokimia.

Banyak sepatu menggunakan bahan dasar kulit dan turunannya ataupun kanvas, sepatu yang berfungsi sebagai alat pelindung kaki dari bahaya lingkungan tentu membutuhkan perawatan yang baik sehingga memiliki masa pakai yang panjang dan tidak menimbulkan penyakit (Motawi; 2015 : 7). Perawatan untuk sepatu berbahan dasar kulit dan turunannya tidak mudah, sepatu-sepatu tersebut memerlukan perawatan ekstra sehingga tidak merusak sepatu itu sendiri (Motawi; 2015 : 7).

Sepatu memerlukan perawatan khusus dimana perawatan sepatu bisa didapatkan melalui jasa perawatan sepatu, salah satunya adalah Youth.cleanshoes22 yang merupakan usaha/bisnis yang menawarkan jasa perawatan sepatu yang beroperasi di Bandung sejak 3 maret 2016. Youth.cleanshoes22 telah mencuci kurang lebih 3500 pasang sepatu hingga saat ini. Sneakers sebagai salah satu jenis sepatu yang populer, memiliki penggemar khusus yang disebut sebagai *Sneakerhead*.

Saat ini tren koleksi sepatu baik itu sneakers dan running mulai berkembang di tengah kalangan anak muda. Jika dulu merek sepatu seperti, Converse, Vans, Nike dan Adidas tidak terlalu banyak dipakai, kini hampir semua anak muda di mall atau tempat nongkrong menggunakan sepatu dengan merek-merek tersebut. Tren ini tentunya bisa Anda jadikan sebuah peluang usaha dengan maraknya pemakaian atau koleksi sepatu bermerek, tetapi bukan sebagai penjual sepatunya, melainkan membuka usaha laundry perawatan sepatu, Usaha laundry perawatan sepatu ini termasuk usaha yang long term, artinya tidak akan pernah mati selama kebutuhan orang terhadap sepatu semakin meningkat. Tapi biasanya pada saat mendekati hari raya besar seperti lebaran biasanya konsumen akan lebih banyak. Hal ini disebabkan karena budaya orang Indonesia yang masih sering melakukan belanja baju dan sepatu baru pada saat lebaran. Bagi sebagian orang yang tidak sempat membeli atau

tidak mampu membeli sepatu baru pasti banyak yang memutuskan mencari jasa ini untuk merawat agar sepatu lamanya terlihat seperti baru.

Salah satu jenis UMKM di Indonesia adalah usaha jasa perawatan sepatu, sepatu memerlukan perawatan khusus dimana perawatan sepatu bisa didapatkan melalui jasa perawatan sepatu. Di Indonesia ada beberapa komunitas sepatu antara lain IST, Vanshead.id, 3.foillID, dan CHI dimana setiap komunitas memiliki ± 100.000 anggota. Banyaknya penduduk dan permintaan terhadap perawatan laundry sepatu memicu banyaknya orang/perusahaan yang tertarik untuk berbisnis perawatan laundry sepatu sehingga menimbulkan maraknya laundry/perawatan sepatu.

Melalui bisnis yang dijalankan ini laundry perawatan sepatu menawarkan beberapa paket perawatan sepatu kepada pelanggan, yaitu *Cleaning, special treatment, unyellowing package, deep cleaning* untuk sepatu pria dan wanita, *reglue* dan *Repair, Repaint, Leather Care* dan beberapa perawatan untuk snapback (topi). Paketnya dari harga mulai dari Rp 40 ribu hingga Rp 250 ribu.

Dapat diasumsikan keuntungan dalam sehari bila menerima lebih dari 15 pasang sepatu untuk di cuci maupun perawatan lainnya bisa memperoleh sampai dengan lebih 1 juta dalam sstu hari.

Berdasarkan pengamatan pribadi dimana melihat banyak mahasiswa yang memakai sepatu dengan harga yang terbilang tidak murah karena diatas satu juta rupiah, akan tetapi sepatu mereka tampak kurang bersih dengan banyaknya noda cipratan tanah serta debu yang menempel pada sepatu mereka. Sangat disayangkan apabila sepatu yang bagus dan berkualitas baik itu menjadi terlihat tidak menarik dan tidak bernilai besar lagi karena kotor akibat noda-noda tadi. Selain itu juga dengan kesibukan mahasiswa yang memiliki banyak tugas dan intensitas kesibukan yang tinggi maka yakin kalau mereka tidak mempunyai cukup waktu luang hanya untuk mencuci dan menjemur sepatu mereka sendiri. Mempunyai keinginan untuk menjadi mandiri dan memiliki penghasilan sendiri dengan cara membuka usaha perawatan

sepatu dilihat dari peluang yang tidak dapat dipungkiri bahwa pada zaman yang apa-apa serba cepat, orang menginginkan sesuatu yang cepat dan tidak mengganggu kesibukan mereka. Oleh karena itu mewujudkan keinginan membuka perawatan sepatu sehingga pelanggan bisa merasakan sepatunya bersih seperti semula tanpa harus mencuci sepatu sendiri dan meluangkan waktu mereka hanya untuk mencuci sepatu.

Bandung merupakan tempat yang tepat untuk merealisasikan usaha/bisnis ini karena memiliki pasar yang sangat luas. Perkembangan usaha perawatan sepatu yang sangat pesat dan memunculkan usaha-usaha yang sama maka dari itu harus pintar dalam bersaing dan memberikan bauran promosi media cetak maupun media internet dan juga harus baik dalam penetapan harga dari sebuah usaha/bisnis perawatan sepatu di Bandung ini. Sehingga kelak mempermudah usaha ini untuk melakukan ekspansi ke daerah-daerah lain di luar Bandung.

Hal ini menimbulkan kondisi persaingan yang semakin kompetitif, dapat dilihat dari banyaknya orang/perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perawatan sepatu. Berikut adalah jumlah outlet perawatan sepatu di kota Bandung beserta kelebihan dan kekurangan yang dianalisis oleh penulis berdasarkan data sekunder:

Tabel 1.1 Jumlah UMKM Perawatan Sepatu Di Bandung

No	Nama Outlet	Jumlah Outlet	Kelebihan	Kekurangan
1	Sneaklin.id	7	Packaging bagus,memberikan tambahan shoes bag	Pencucian sepatu bisa diambil oleh pemilik sekitar satu minggu
2	Shoes and Care	5	Sebagai pioner perawatan sepatu, memiliki daya tarik tersendiri	Harga perawatan sepatu yang mahal bagi konsumen umumnya
3	Youth Clean Shoes 22	3	Harga lebih terjangkau dan pengerjaan cepat	Minimnya tenaga kerja
4	Dekeys shoes laundry	3	Banyak dikenal oleh komunitas Bandung	Perawatan sepatu diambil oleh pemilik empat hari
5	SS45 shoestreatment	2	Memberikan jasa painting lukis sepatu, dan coloring tas	Kurang menonjolkan perawatan sepatunya
6	Xclean and labs	2	Mempunyai produk sabun sendiri	Perawatan sepatu bisa diambil oleh pemilik

				sekitar satu minggu
7	Crispy clean shoes laundry	2	Mempunyai packaging yang menarik	Pengerjaan perawatan sepatu cukup lama
8	Mbo Laundry	1	Harga sangat terjangkau	Konsep yang tidak kekinian membuat kurang menarik
9	Mr lazy	1	Tempat yang sangat strategis	Pengerjaan kurang maksimal, terutama jenis sepatu full white
10	Classic clean shoes	1	Harga sangat terjangkau	Tidak menerapkan standar pencucian

Sumber: hasil olahan data / april 2020

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa banyaknya persaingan jasa perawatan laundry sepatu, persaingan pada usaha jasa perawatan sepatu saat ini sangat ketat, hal ini mendorong konsumen untuk memilih jasa perawatan sepatu yang berkualitas dengan harga sesuai. Berdasarkan data-data tersebut juga terdapat peluang serta ancaman dalam mendirikan usahaperawatan laundry sepatu dilihat dari keunggulan dan kekurangan dari usaha sejenis.



Gambar 1. 1 Perawatan laundry sepatu

Jasa perawatan sepatu yang akan dibahas pada penelitian ini adalah Youth.cleanshoes22, yang mempunyai outlet yang baru dibuka pada bulan Desember 2019 yang beroperasi di Bandung. Melalui usaha yang dijalankan ini menawarkan beberapa paket perawatan sepatu kepada pelanggan, yaitu *Cleaning, special treatment, unyellowing, deep cleaning* untuk sepatu wanita juga, *reglue* dan *Repair, Repaint, Leather Care* dan perawatan untuk *snapback* (topi), dan tas. Paketnya dari harga mulai dari Rp 50 ribu hingga Rp 150 ribu, dengan target mahasiswa.

Mahasiswa di era new normal ini saat sedang pandemi, melakukan perkuliahan secara online yang mengakibatkan sepatunya atau alas kaki lainnya tidak dipergunakan sehingga sepatu-sepatu tersebut masih dalam keadaan bersih. Bagi Youth.cleanshoes22 dengan adanya pandemi ini mengakibatkan penurunan pendapatan. Oleh karena itu maka penulis disini akan melakukan studi kelayakan bisnis apakah usaha ini layak untuk dilanjutkan.

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari tentang suatu kegiatan, usaha atau bisnis yang akan dan telah dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidaknya kegiatan, usaha atau bisnis tersebut dijalankan

(Kasmir dan jakfar 2003) dan Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar 2012:7)

Timmons model digunakan sebagai proses memperbaiki, membentuk, dan membuat usaha baru dengan mengidentifikasi tiga komponen dari proses kewirausahaan (Timmons dan Spinelli 2008). Timmons model menyatakan bahwa ada tiga faktor kritikal yang harus diperhatikan untuk dapat mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Tiga faktor tersebut adalah peluang (*opportunity*), sumber daya (*resources*), dan tim (*team*). Seorang pengusaha harus mampu menyeimbangkan ketiga faktor kritikal ini untuk mencapai kesuksesan dalam berwirausaha. Dengan kata lain, pengusaha harus mampu membaca peluang dengan baik, mengatur sumber daya dengan efektif dan efisien, serta memotivasi tim agar bekerja secara optimal. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan model proses kewirausahaan Timmons Model yang berguna sebagai menentukan strategi dan solusi dalam pengembangan usaha yang menjadi dasar kesuksesan berwirausaha kemudian dianalisis menggunakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dan mendapatkan strategi yang tepat dan sesuai untuk pengembangan usaha.

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini seperti penelitian yang dilakukan oleh Annisa Maharani Suyono, Obisatar Sinaga, dan Tezza Anwar (2019). Hasil penelitiannya menunjukkan layak diteruskan. Muhamad Reynaldi, Rosad Ma'ali El Hadi, Uly Yunita Nafizah dikatakan baik dalam menjalankan usaha

Dengan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk memilih melakukan penelitian ini dengan judul **“ANALISIS IMPLEMENTASI TIMMONS MODEL PERAWATAN LAUNDRY SEPATU YOUTH CLEAN SHOES 22”**

1.2 Identifikasi masalah

1. Membuktikan target segmen yang berpotensi dalam analisa bisnis ini.
2. persaingan yang diakibatkan banyaknya persaingan dimana terdapat banyak toko sejenis, baik *competitor* maupun *followers*.
3. Youth Cleanshoes22 menganalisa kelayakan bisnis.

1.3. Rumusan masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini berdasarkan latar belakang diatas, maka pertanyaan penelitian ini adalah :

1. Bagaimana implementasi Timmons Model berdasarkan aspek Peluang pada jasa perawatan sepatu Youth.cleanshoes22.
2. Bagaimana implementasi Timmons Model berdasarkan aspek Sumber daya pada jasa perawatan sepatu Youth.cleanshoes22.
3. Bagaimana implementasi Timmons Model berdasarkan aspek Tim pada jasa perawatan sepatu Youth.cleanshoes22.

1.4 Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Bagaimana implementasi Timmons Model berdasarkan aspek Peluang pada jasa perawatan sepatu Youth.cleanshoes22.
2. Untuk mengetahui Bagaimana implementasi Timmons Model berdasarkan aspek Sumber daya pada jasa perawatan sepatu Youth.cleanshoes22.
3. Untuk mengetahui Bagaimana implementasi Timmons Model berdasarkan aspek Tim pada jasa perawatan sepatu Youth.cleanshoes22.

1.5 Manfaat penelitian

Dengan memperhatikan tujuan yang di uraikan di atas, penelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

- **Implikasi Akademik**

1. Penelitian dan perencanaan bisnis ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu kewirausahaan serta dapat menambah wawasan dan pengetahuan terkait perencanaan bisnis jasa perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoe22.

2. Memberikan manfaat bagi peneliti selanjutnya dalam bidang ilmu manajemen dan kewirausahaan.

- **Implikasi Manajerial**

Hasil penelitian dan perencanaan bisnis ini diharapkan dapat digunakan oleh penulis sebagai pendiri bisnis jasa perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 untuk menjadi acuan dan pedoman dalam menjalankan bisnis dan menjadi tolak ukur dalam mengevaluasi kinerja perusahaan di masa mendatang.

