

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Sejarah DriverBDG

DriverBDG adalah perusahaan jasa dalam bidang transportasi yang menawarkan jasa *driver*, penyewaan mobil. DriverBDG berdiri sejak 8 Juni 2011. Awal mula terbentuknya DriverBDG hanya menawarkan jasa *driver*, dikarenakan keterbatasan dana yang dimiliki oleh Aldi Febrian sebagai pemilik DriverBDG, belum mampu menyediakan jasa penyewaan mobil. Seiring berjalannya waktu, permintaan dari calon konsumen tidak hanya *driver* saja, tetapi juga menginginkan jasa penyewaan mobil sehingga *owner* mengajak seorang rekannya untuk menyediakan unit mobil yang akan disewakan dengan sistem bagi hasil. Semenjak itu, pada tahun 2013 *owner* memilih untuk memfokuskan bisnisnya dalam bidang jasa penyewaan mobil yang memiliki keunggulan *driver* dengan *tagline* “*young, friendly, and good looking*” dan seiring berjalannya usaha ini pada tahun 2016, fokus dan keunggulan DriverBDG dirubah menjadi fokus pada menyewakan mobil matic dan memiliki keunggulan dengan *custom interior* dan *velg* sehubungan dengan itu DriverBDG juga merubah *tagline* itu menjadi “*Your Private Transport Partner*”.

DriverBDG sebagai penyedia sarana transportasi, keberadaan jasa ini berpengaruh dalam mendukung segala macam aktifitas dan kegiatan untuk *personal user* serta *corporate*. Dengan memiliki *tagline* “*Your Private Transport Partner*”, DriverBDG selalu mencoba menjadi yang terdepan dalam pelayanan jasanya dengan menawarkan pelayanan yang prima, yaitu mengutamakan kebutuhan konsumen, aman, bersih, dan nyaman serta kondisi mobil yang prima karena dilakukan perawatan yang rutin, harga yang kompetitif dan *driver* yang terpilih. Armada dari DriverBDG 80% adalah kendaraan mobil *automatic*, produk yang ditawarkan yaitu Jazz, Freed, Avanza, Yaris, Fortuner, dan lain-lain, dengan layanan yang diberikan untuk penyewaan harian, mingguan dan bulanan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Untuk konsumen yang akan menyewa mobil dapat melakukan pembayaran tunai saat pengambilan mobil ataupun melalui transfer yang dibayarkan sebelum mobil diantar.

DriverBDG sangat menjaga citra perusahaan, sehingga layanan yang diberikan kepada konsumen dilakukan secara professional dan penuh tanggung jawab. Proses

transaksi dikerjakan pun secara cepat, tepat dan ramah dengan memahami kebutuhan para calon konsumen. DriverBDG juga menawarkan kerjasama dengan mitra yang ingin menitipkan mobil niaga (penyewaan untuk harian) dengan sistem kontrak. Kerjasama yang terjadi antara DriverBDG dan para mitra pun dikelola dengan sebaik-baiknya dan penuh tanggung jawab.



Gambar 1.1 Logo DriverBDG

Sumber : Data Internal DriverBDG

1.1.2 Visi dan Misi

Visi dari DriverBDG, menjadi perusahaan berkelas dan profesional di dalam bidang transportasi darat, serta menjadikan jasa rental mobil yang maju, besar, dan modern.

Misi dari DriverBDG:

1. Meningkatkan kepuasan konsumen dengan menetapkan kualitas layanan yang terbaik.
2. Berusaha meningkatkan kemampuan laba perusahaan.
3. Mampu bersaing secara global berdasarkan kompetensi, yaitu pengadaan kendaraan dan kendaraan yang didesain personal terbaik sesuai dengan motto DriverBDG.

1.1.3 Produk dan Jasa

Produk servis yang ada di DriverBDG adalah mobil dan *driver*. Untuk penyewaan *driver* harga yang ditawarkan oleh DriverBDG adalah Rp100.000 untuk pemakaian didalam kota dan Rp150.000 untuk pemakaian keluar kota. Untuk mobil

yang disediakan oleh DriverBDG beserta harga dan paket sewa adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jenis (Merek) Kendaraan dan *Service* Beserta Harga

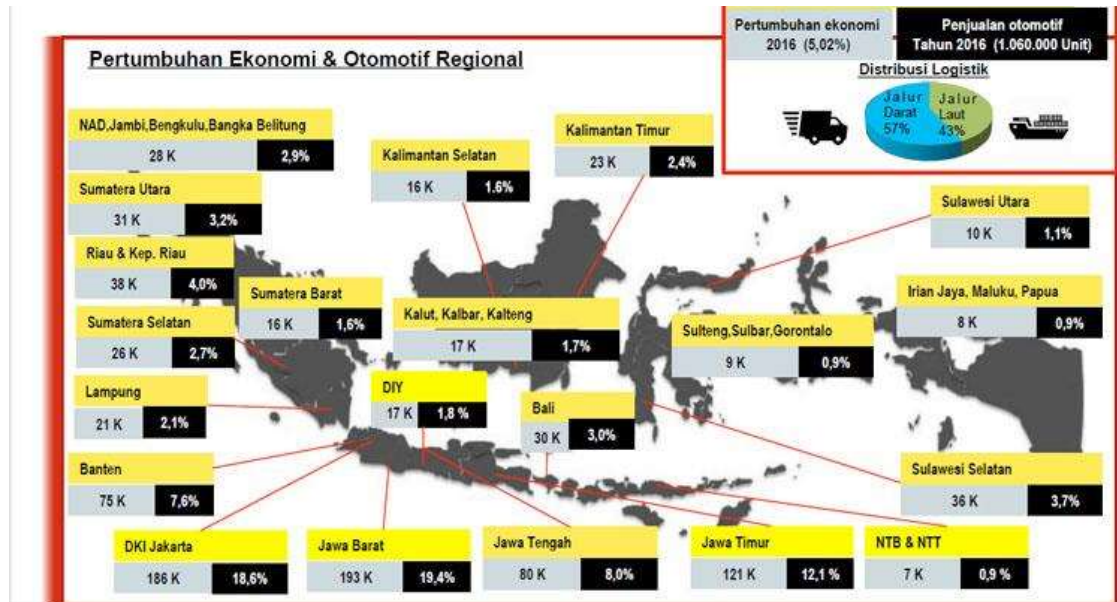
Jenis (Merek) Kendaraan	Jenis <i>Service</i>	Harga
Honda Freed	<i>Standard rent Car</i>	Rp. 450.000/24 jam
Honda Mobilio RS		Rp. 450.000/24 jam
Honda Jazz		Rp. 400.000/24 jam
Toyota Yaris		Rp. 375.000/24 jam.
Toyota Rush		Rp. 400.000/24 jam
Agya		Rp. 300.000/24 jam
Ayla		Rp. 300.000/24 jam
Fortuner 2006 Non-Diesel		Rp. 650.000/24 jam
Fortuner 2011 Diesel		Rp. 750.000/24 jam
Fortuner 2013		Rp. 1.300.000/24 jam
All New Avanza		Rp. 350.000/24 jam
All New Xenia		Rp. 350.000/24 jam
Suzuki Ertiga		Rp. 350.000/24 jam
Honda Mobilio		Rp. 400.000/24 jam
Vellfire	<i>Premium rent car</i>	Rp. 2.500.000/24 jam
Alphard		Rp. 2.500.000/24 jam
FT 86		Rp. 3.000.000/24 jam
BMW 520i		Rp. 3.000.000/24 jam
* <i>Driver</i> (Dalam Kota)		Rp. 100.000/12 jam
* <i>Driver</i> (Luar Kota)		Rp. 150.000/12 jam

Sumber : Data Internal DriverBDG

1.2 Latar Belakang Penelitian

Alat transportasi pada saat ini merupakan kebutuhan utama seseorang untuk mencapai tempat atau tujuannya dengan cepat. Menurut Nasution (2015) transportasi adalah sebagai pemindahan barang dan manusia dari tempat asal ke tempat tujuan. Alat transportasi saat ini yang paling nyaman yang digunakan oleh masyarakat saat ini adalah mobil dan melihat perubahan gaya hidup masyarakat Indonesia yang

cenderung semakin tinggi dan ingin di pandang sebagai kaum berada di lingkungannya membuat mobil adalah kendaraan wajib untuk dimiliki.



Gambar 1.2 Data Penjualan Otomotif Regional tahun 2016

Sumber: www.Otomotif.kompas.com

Pada gambar 1.2 menunjukkan bahwa Jawa Barat memiliki porsi penjualan mobil baru terbanyak dari total penjualan secara nasional yang mencapai 19,4%, setelah itu diikuti dengan DKI Jakarta 18,6% dan Jawa Timur 12,1%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kebutuhan akan mobil di Jawa Barat menjadi yang tertinggi. Akan tetapi bagi sebagian masyarakat yang memiliki keterbatasan biaya atau pertimbangan lainnya untuk membeli mobil, mereka lebih memilih untuk menyewa mobil secara mingguan atau bulanan yang dirasa lebih ringan dibanding membeli mobil.

Meningkatnya kebutuhan masyarakat terutama masyarakat akan mobil sewaan ini telah menjadi fenomena unik setiap tahun, terutama ketika menjelang lebaran. Hal dapat ini terlihat dari beberapa perusahaan bisnis penyewaan mobil mengalami kenaikan permintaan yang signifikan pada saat dua minggu jelang lebaran yang mana sejumlah masyarakat ingin berlebaran menggunakan kendaraan pribadi meski harus menyewa. Kondisi tersebut diakui oleh COO PT Cipaganti Citra Graha, andianto mengakui pada dua minggu pertama puasa, permintaan memang menurun. Namun dua minggu akhir seperti sekarang permintaan naik sekitar 30-40%. Hal senada juga

dikatakan oleh Aldi Febrian, pemilik usaha persewaan asal Bandung dengan nama DriverBDG. Ia menjelaskan bisnisnya mengalami kenaikan permintaan satu pekan jelang lebaran ini. “kalau bulan biasa, rata-rata sebulan 150 pesanan, sedangkan dibulan puasa ini pesanan yang masuk ada 200. Sampai saat ini dari 18 mobil yang tersedia, sudah 90% yang disewa untuk mudik.” Kata aldi (<http://www.beritasatu.com>).

Meningkatnya kebutuhan akan kendaraan sewaan membuat peluang usaha rental kendaraan semakin menjanjikan bagi sebagian kalangan pelaku bisnis, khususnya di kota Bandung. Hal serupa juga di akui oleh sugianto (2015) “meningkatnya permintaan masyarakat akan kebutuhan sewa mobil membuat semakin banyaknya pelaku usaha rental mobil mulai dari yang skala besar dengan jumlah kendaraan puluhan buah hingga yang baru memulai dengan kendaraan tidak lebih dari 3 membuat persaingan bisnis rental di Kota Bandung semakin ketat. Bahkan ada juga di antara mereka yang tadinya tidak berniat merentalkan mobilnya mulai tergerak untuk juga menitipkan kendaraannya ke tempat sewa mobil di Bandung dengan harapan akan dapat memperoleh penghasilan lebih” (<http://www.kompasiana.com>). Pada *website* <http://telpon.info> terdapat sebanyak 93 pelaku usaha rental mobil di Bandung yang terdata dalam situs tersebut ada beberapa pelaku usaha rental skala besar seperti PT. Adira Sarana Armada, AAA Naga Mas Rent Car, PT. Cipaganti Cipa Graha, PT. Aneka Prima, Buah Batu Travel and Rent Car. Pada *website* ini tidak semua pelaku usaha rental mobil di Bandung terdata salah satunya adalah DriverBDG, yang artinya bahwa masih banyak jumlah pelaku usaha rental mobil di Bandung. Semakin banyaknya pelaku usaha rental mobil di Bandung membuat pelaku usaha harus mampu menawarkan nilai yang lebih menarik untuk konsumen dibandingkan dengan pesaingnya agar dapat menciptakan kemampuan bersaing.

DriverBDG adalah salah satu pelaku usaha bisnis rental mobil yang ada di Kota Bandung. DriverBDG yang telah hadir sejak 2010 ini tidak hanya menawarkan jasa rental mobil jasa akan tetapi juga jasa *driver*. Berdasarkan wawancara dengan Aldi Febrian selaku pemilik, sampai pada saat ini DriverBDG belum mampu mengoptimalkan *profit* karena tidak mampu memenuhi seluruh permintaan pelanggan yang tinggi terutama pada saat *weekend* (jum'at, sabtu dan minggu) sampai dengan permintaan sewa 12-15 hari yang di sebabkan kekurangan jumlah mobil yang

dimiliki, oleh karena itu DriverBDG mengurangi kuantitas promosi pada media sosial *Instagram* dan *Twitter* untuk mengantisipasi permintaan yang tinggi.

Aldi mengatakan bahwa, DriverBDG saat ini hadir karena terinspirasi dengan kebutuhan orang – orang bergaya hidup tinggi terutama mahasiswa, akan mobil matic karena kepraktisannya dan kemudahan dalam mengendarai. Berbeda dengan pada tahun 2010 DriverBDG hadir karena adanya keterbatasan dana dari pemilik. DriverBDG hadir untuk melayani segmen pasar menengah keatas dengan menjadikan mahasiswa bergaya hidup tinggi dan karyawan sebagai target utama pasar bisnis DriverBDG. DriverBDG juga hanya berfokus untuk menyasar pasar mobil matic walaupun ada beberapa mobil tersedia manual.

Aldi juga mengatakan, sesuai dengan *tagline* DriverBDG yaitu “*Your Private Transport Partner*”, DriverBDG tidak hanya menawarkan jasa sewa mobil dan *driver* saja, akan tetapi memberikan pelayanan khusus seperti *custom interior* dan *velg* sesuai permintaan pelanggan. Mobil yang akan disewa oleh pelanggan dapat di *custom* sesuai dengan keinginan pelanggan. Pelayanan itu diberikan kepada pelanggan yang akan menyewa mobil minimal selama 1 minggu. Pelayanan khusus itu menjadikan mobil bukan seperti mobil sewaan melainkan mobil pribadi sendiri dapat menjadi suatu nilai lebih bagi DriverBDG. Selain itu harga sewa yang ditentukan oleh DriverBDG termasuk kategori yang murah juga menjadi nilai lebih bagi DriverBDG. *Tabel 1.2* menunjukkan daftar jenis kendaraan beserta harga baik mobil maupun *driver* yang ditetapkan oleh DriverBDG.

Tabel 1.2

Jenis (merek) Kendaraan,Service,Transmisi dan Harga yang Disewakan

Jenis (Merek) Kendaraan	<i>Service</i>	Transmisi	Harga
Honda Freed			Rp. 450.000/24 jam
Honda Mobilio RS			Rp. 450.000/24 jam
Honda Jazz			Rp. 400.000/24 jam

Jenis (Merek) Kendaraan	<i>Service</i>	Transmisi	Harga
Toyota Yaris	<i>Standard rent Car</i>	<i>Automatic</i>	Rp. 375.00/24 jam.
Toyota Rush			Rp. 400.000/24 jam
Agya			Rp. 300.000/24 jam
Ayla			Rp. 300.000/24 jam
Fortuner 2006 Non-Diesel			Rp. 650.000/24 jam
Fortuner 2011 Diesel			Rp. 750.000/24 jam
Fortuner 2013			Rp. 1.300.000/24 jam
All New Avanza	<i>Standard rent Car</i>	<i>Manual</i>	Rp. 350.000/24 jam
All New Xenia			Rp. 350.000/24 jam
Suzuki Ertiga			Rp. 350.000/24 jam
Honda Mobilio			Rp. 400.000/24 jam
Vellfire	<i>Premium rent car</i>	<i>Automatic</i>	Rp. 2.500.000/24 jam
Alphard			Rp. 2.500.000/24 jam
FT 86			Rp. 3.000.000/24 jam
BMW 520i			Rp. 3.000.000/24 jam
* <i>Driver</i> (Dalam Kota)			Rp. 100.000/12 jam
* <i>Driver</i> (Luar Kota)			Rp. 150.000/12 jam

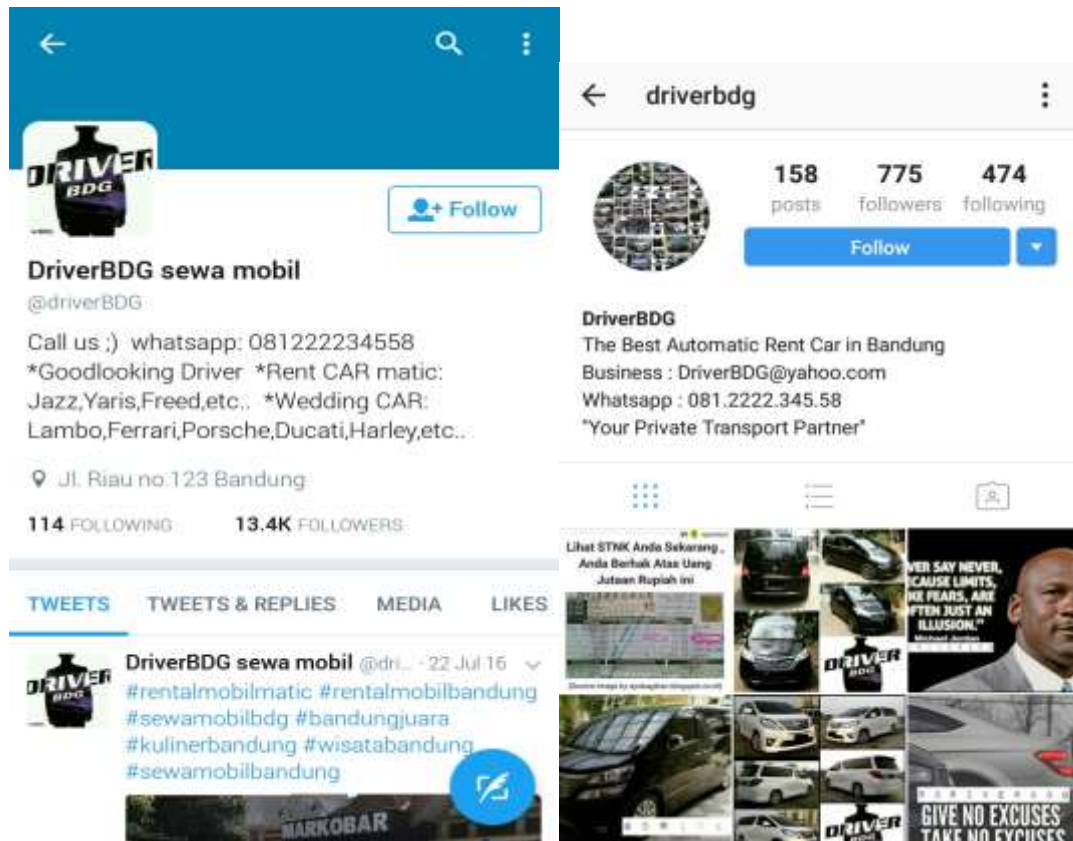
* untuk harga sewa mobil tidak termasuk bensin dan untuk harga sewa *driver* tidak termasuk makan.

Sumber : Data Internal DriverBDG

Untuk harga sewa mingguan dan bulanan, Aldi mengatakan akan memberi harga khusus untuk penyewa bulanan. Dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan DriverBDG memberikan potongan sebesar Rp. 25.000,. untuk mahasiswa yang dapat menunjukkan KTM dan untuk pelanggan *VIP* (pelanggan yang menyewa untuk mingguan dan bulanan) akan diberikan harga khusus ini juga dapat memberikan nilai lebih bagi DriverBDG. DriverBDG juga senantiasa melakukan perawatan kondisi kendaraan agar layak jalan dan menjaga kebersihan mobil demi kenyamanan pelanggan.

DriverBDG yang saat ini masih dimiliki oleh perorangan yaitu Aldi Febrian melakukan kegiatan promosinya melalui media sosial pada *Instagram* dan *Twitter*. Sejak awal berdirinya DriverBDG di tahun 2011, Aldi fokus memasarkan

DriverBDG pada media sosial *Twitter* saja itu terlihat dari jumlah pengikut yang mencapai 13.000 orang akan tetapi untuk saat ini untuk mengikuti perkembangan *Instagram* juga menjadi sarana promosi.



Gambar 1.3 Account Twitter dan Instagram DirverBDG

Sumber : www.twitter.com dan www.instagram.com

Aldi juga mengatakan sejak berdirinya DriverBDG, DriverBDG tidak memiliki tempat ataupun *pool* tempat seperti persewaan mobil biasanya namun karena kerjasama yang dimiliki DriverBDG untuk menunjang kegiatan utamanya, DriverBDG memiliki *pool* bayangan yang bertempat di Bober Cafe Jl. R.E. Martadinata No. 123, Kota Bandung. Dalam penyediaan kendaraan selain membeli, DriverBDG juga melakukan kerjasama dengan beberapa orang yang memiliki mobil untuk di sewa kontrak secara tahunan. Selain itu dalam merekrut pegawai terutama *driver*, DriverBDG lebih memilih untuk mencari *driver freelance* untuk mengurangi biaya operasional.

Melihat dari latar belakang fenomena yang ada, yaitu meningkatnya kebutuhan masyarakat akan mobil sewaan yang dirasa masyarakat lebih ringan dari pada membeli mobil membuat semakin banyaknya pelaku usaha sewa mobil yang membuat DriverBDG harus dapat DriverBDG mengoptimalkan sumberdaya yang

dimiliki untuk dapat memaksimalkan *profit* yang didapat serta dapat meningkatkan daya saing DriverBDG dan bertahan dalam persaingan bisnis sewa mobil yang semakin ketat dan kompetitif, serta keunikan nilai yang dimiliki oleh DriverBDG jadi ketertarikan peneliti untuk memilih DriverBDG sebagai objek penelitian.

Salah satu cara untuk dapat mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki dan menjadikannya nilai yang di tawarkan kepada pelanggan lebih baik dari pesaing sehingga dapat mengoptimalkan *profit* yang didapat serta dapat bersaing secara kompetitif dan bertahan dalam bisnis sewa mobil adalah dengan mengembangkan model bisnis saat ini yang dijalankan oleh DriverBDG. Menurut Ostwalder & Pigneur (2010:14) menyatakan bahwa sebuah bisnis model menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi, menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Sedangkan menurut Wheleen dan Hunger (2010) dalam Tim PPM Manajemen (2012:5) model bisnis adalah metode yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan uang dilingkungan bisnis dimana perusahaan itu beroperasi. Hal serupa juga di ungkapkan oleh Rappa (2000) dalam Tim PPM Manajemen (2012:5) yaitu metode yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, yang membuat perusahaan dapat bertahan. Jadi model bisnis ini merupakan suatu alat untuk menganalisa nilai yang dimiliki oleh perusahaan dan menganalisa unsur – unsur sumber daya untuk mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki perusahaan dan menjadikan nilai yang dapat di tawarkan kepada pelanggan sehingga model bisnis merupakan salah satu faktor untuk yang berpengaruh dalam bisnis dan meningkatkan daya saing perusahaan.

Berdasarkan pada informasi, peneliti bermaksud untuk menggambarkan bisnis model DriverBDG saat ini dan mengembangkan model bisnis DriverBDG setelah dilakukan analisis SWOT dengan menggunakan pendekatan dasar sembilan blok *Business Model Canvas* yang diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, yaitu *customer segments* (segmentasi konsumen), *value propositions* (proposisi nilai), *channels* (saluran), *customer relationship* (hubungan pelanggan), *revenue streams* (arus pendapatan), *key resources* (sumber daya utama), *key activities* (aktivitas utama), *key partnership* (mitra utama) dan *cost structure* (struktur biaya). Menurut Bonazzi & Zilber (2014) tidak seperti model bisnis lainnya yang telah ada, *Business Model Canvas* dianggap sebagai model bisnis yang paling lengkap dalam teori model bisnis, penempatan, secara detail, hubungan antara keseluruhan komponen internal dan eksternal organisasi, dan memperlihatkan

bagaimana hal tersebut saling berhubungan dengan menciptakan dan menangkap *value* nilai yang diberikan perusahaan. Dengan adanya penggambaran dan pengembangan model bisnis yang dijalankan oleh DriverBDG diharapkan DriverBDG dapat menyesuaikan aktivitas usaha DriverBDG dengan model bisnisnya dan dapat mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki dan menjadikan nilai yang ditawarkan kepada pelanggan untuk mendapatkan profit yang optimal.

1.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah untuk menggambarkan model bisnis yang sedang dijalankan oleh DriverBDG dan pengembangan model bisnis dengan menggunakan dasar sembilan blok *Business Model Canvas* yang diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnership* dan *cost structure*.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dalam latar belakang, maka peneliti mencoba mengidentifikasi permasalahan yaitu :

1. Bagaimana penggambaran model bisnis DriverBDG saat ini dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana alternatif dari model bisnis yang baru menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* setelah dilakukan analisis *SWOT* (*Strengths*, *Weakness*, *Opportunities*, *Threats*) pada model bisnis DriverBDG saat ini?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yaitu :

1. Untuk mengetahui gambaran bisnis model DriverBDG saat ini menggunakan *Business Model Canvas*.
2. Untuk mengetahui alternatif model bisnis yang baru menggunakan *Business Model Canvas* setelah dilakukan analisis *SWOT* (*Strengths*, *Weakness*, *Opportunities*, *Threats*) pada model bisnis DriverBDG saat ini.

1.6 Kegunaan Penelitian

1.6.1 Aspek Praktis

Kegunaan penelitian dalam aspek praktis yaitu, hasil penelitian ini dapat digunakan DriverBDG untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam menetapkan model bisnisnya agar dapat bersaing secara kompetitif.

1.6.2 Aspek Teoritis

1. Untuk mengembangkan ilmu yang berkaitan dengan model bisnis yang dilakukan oleh peneliti dalam perkuliahan dan membandingkan apa yang telah di pelajari dengan kenyataan yang terjadi di lapangan.
2. Untuk menambah pengetahuan bagi pihak lain yang ingin memetakan dan mengembangkan model bisnisnya dengan pendekatan *Business Model Canvas*.

1.7 Waktu dan Periode Penelitian

Waktu dan Periode penelitian dalam penelitian ini dilakukan mulai dari tanggal 1 Maret 2017 sampai dengan 1 Juni 2017.