

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**  
**I.1 Latar Belakang**

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi (Tambunan, 2012). UMKM, atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, merupakan sektor usaha yang memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM mencakup berbagai jenis bisnis yang dibedakan berdasarkan skala operasionalnya, baik dalam hal jumlah karyawan, pendapatan tahunan, maupun aset yang dimiliki. Secara umum, UMKM berkontribusi besar terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan produk domestik bruto (PDB), dan pengembangan ekonomi lokal.

Dilihat dari Kementrian Keuangan RI Saat ini, UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus bertambah setiap tahunnya. Tren positif ini akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap PDB Nasional sebesar 60,5%. Ini menunjukkan bahwa UMKM yang ada di Indonesia sangat potensial untuk dikembangkan hingga dapat berkontribusi lebih besar lagi bagi perekonomian.

Tabel I. 1 Data UMKM

<b>Data UMKM 2018-2023</b>						
<b>Tahun</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Jumlah UMKM (Juta)</b>	64.19	65.47	64	65.46	65	66
<b>Pertumbuhan (%)</b>		1,98%	(-2,24%)	2,28%	(-0,70%)	1,52%

Melihat perkembangan UMKM yang meningkat dengan pesat , pelaku Umkm dituntut untuk meningkatkan daya saing dengan melakukan inovasi. Pada hal ini pelaku UMKM dituntun sebagai upaya dalam meningkatkan inovasi dan kreatifitas agar dapat bersaing dengan perusahaan yang bergerak di bidang yang sama.

Salah satu UMKM yang saat ini pertumbuhan bisnisnya berkembang adalah usaha rental mobil. Prospek peluang usaha rental mobil amatlah besar. Kebutuhan akan sewa mobil bukan hanya saat mudik dan liburan sekolah yang merupakan musim panen bagi para wirausahawan rental mobil, namun mobil sewaan juga di butuhkan setiap saat. Saat ini, selain kebutuhan orang per-orangan, mobil rental juga dibutuhkan oleh perusahaan untuk berbagai kepentingannya.Usaha Rental mobil bisa menjadi pilihan untuk membuka usaha.

Rental mobil memberikan manfaat sebagai sarana untuk mencapai tujuan yang

berusaha mengatasi kesenjangan jarak dan waktu. Manusia sangat membutuhkan transportasi karena untuk memenuhi kebutuhan hidup yang beraneka ragam, umumnya berkaitan dengan produksi barang dan jasa (M. Nur Nasution 2003: 364). Quta Rent merupakan Perusahaan yang menyediakan jasa rental mobil merupakan usaha penyewaan mobil yang saat ini melayani mahasiswa yang membutuhkan moda transportasi mobil. Usaha penyewaan mobil ini dekat dengan Telkom University berlokasi di Perumahan Permata Buah Batu Bandung.



Gambar I. 1 Indonesia *Car Rental Market*

Pada gambar diatas dapat dilihat ukuran Pasar Sewa Mobil Indonesia diperkirakan mencapai USD 0,67 miliar pada tahun 2024, dan diharapkan mencapai USD 1,42 miliar pada tahun 2029, tumbuh pada CAGR sebesar 16,09% selama periode perkiraan (2024-2029). Melihat hal ini Quta Rent dapat mengembangkan usahanya agar dapat bersaing dengan perusahaan yang bergedak pada bidang usaha yang sama. Quta Rent bisa dijalankan sebagai usaha pokok maupun usaha sampingan dan bisa dikelola oleh siapa saja asalkan bisa mengatur bisnis rental mobil dengan baik. Untuk memulai usaha rental mobil, tidak selalu mesti memiliki mobil yang banyak, dengan satu mobil-pun usaha rental mobil bisa dijalankan. Quta juga bekerjasama dengan rekanan atau usaha rental mobil lain yang terpercaya dan sudah memiliki jaringan usaha yang luas. Usaha yang dilakukan bermula dari pandangan mata yang melihat mobil yang hanya diam atau jarang digunakan dirumah. Sedangkan mobil memerlukan perawatan yang tidak sedikit biayanya. Berawal dari situlah timbul pemikiran agar mobil yang jarang digunakan dapat memberikan

penghasilan tambahan bagi keluarga, minimal biaya yang dikeluarkan untuk perawatan tidak dikeluarkan dari penghasilan yang utama.

Melihat pertumbuhan jumlah mahasiswa pada Telkom University yang meningkat setiap tahunnya dapat menjadi peluang Quta Rent untuk mendapatkan pendapatan yang lebih, hanya saja ditemukan permasalahan pada Quta Rent adalah tidak tercapainya target penjualan. Dengan demikian Quta Rent harus lebih memaksimalkan pemodelan bisnis dan pelayanan dari usaha rental ini agar mampu bersaing dengan kompetitor.

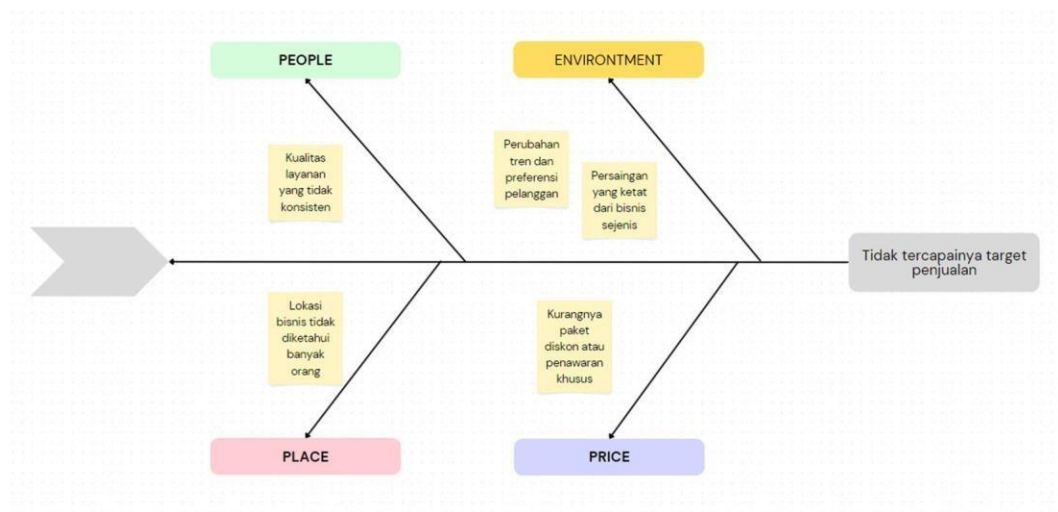
Tabel I. 2 Data Pendapatan Quta Rent

Bulan	Target penjualan	pendapatan
Apr-23	Rp75.000.000	Rp73.700.000
May-23	Rp70.000.000	Rp67.350.000
Jun-23	Rp70.000.000	Rp66.700.000
Jul-23	Rp70.000.000	Rp70.050.000
Aug-23	Rp70.000.000	Rp71.350.000
Sep-23	Rp70.000.000	Rp72.050.000
Oct-23	Rp70.000.000	Rp76.700.000
Nov-23	Rp70.000.000	Rp74.050.000
Dec-23	Rp75.000.000	Rp88.050.000
Jan-24	Rp70.000.000	Rp65.350.000
Feb-24	Rp70.000.000	Rp67.050.000
Mar-24	Rp70.000.000	Rp63.535.000
Apr-24	Rp70.000.000	Rp62.700.000

*Sumber: Quta Rent*

pada Tabel I.1 pendapatan pada Quta Rent dari bulan Januari hingga April tidak mencapai target penjualan. Data tersebut didapatkan dari akumulasi jumlah armada yang disewa perbulan. Maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan dari Quta dari

Januari hingga April tidak mencapai target penjualan.



Gambar I. 2 Fishbone Diagram

Pada permasalahan yang telah ditulis pada fishbone diagram diatas, sesuai dengan mengapa penulis mengangkat permasalahan tersebut ialah pendapatan usaha Quta Rent mengalami penurunan pada januari hingga april. Oleh karena itu penulis ingin menggambarkan model bisnis pada usaha Quta Rent lalu memberikan rumusan strategi pengembangan pada Quta Rent agar usaha tersebut dapat terus berjalan dengan baik. Berdasarkan Fishbone yang telah dibuat dapat diketahui bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tidak tercapainya target penjualan yang diinginkan. Terdapat 4 faktor yang menjadi permasalahan yang dihadapi Quta Rent.

## I.2 Alternatif Masalah

Tabel I. 3 Alternatif Masalah

No	Akar Masalah	Alternatif Solusi
1	Perubahan tren dan preferensi pelanggan	Perancangan model bisnis usulan.
2	persaingan yang ketat dari bisnis sejenis	
3	kurangnya paket diskon atau penawaran khusus	
4	kualitas layanan yang tidak konsisten	
5	Lokasi bisnis tidak diketahui banyak orang	

Berdasarkan Fishbone yang telah dibuat dapat diketahui bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tidak tercapainya target penjualan yang diinginkan. Terdapat 4 faktor yang menjadi permasalahan yang dihadapi Quta Rent.

1. Environment

Permasalahan yang dihadapi Quta Rent adalah perubahan tren dan preferensi pelanggan, Quta Rent belum bisa mengikuti tren dan preferensi pelanggan yang menyebabkan kurangnya minat pelanggan untuk menyewa di Quta Rent. Kemudian persaingan ketat dari bisnis sejenis, Persaingan dalam menjalankan usaha penyewaan mobil di wilayah Bandung sangat ketat. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya usaha yang menawarkan jasa serupa. Rental mobil Quta Rent memiliki pelanggan yang terus berganti karena target pelanggan saat ini hanyalah kalangan mahasiswa Telkom, sementara tidak sedikit rental mobil yang berada di wilayah Telkom University.

2. Price

Kurangnya diskon atau paket penawaran menarik juga dapat mengurangi minat pelanggan untuk menyewa di Quta Rent, hal ini juga dapat dilihat dari Instagram Quta Rent yang jarang menawarkan penawaran menarik.

3. People

Kualitas layanan yang tidak konsisten juga menjadi permasalahan yang dihadapi Quta Rent. Permasalahan ini didapatkan dari wawancara

kepada admin yang Quta Rent yang mengatakan bahwa ada beberapa pelanggan yang mengeluh atas pelayanan mereka.

4. Place

Lokasi bisnis tidak diketahui banyak orang hal ini sangat perlu diperhatikan Quta Rent untuk meningkatkan pemasarannya supaya orang mengetahui keberadaan dari Quta Rent.

Pada permasalahan yang telah ditulis pada fishbone diagram diatas, sesuai dengan mengapa penulis mengangkat permasalahan tersebut ialah pendapatan usaha Quta Rent mengalami penurunan pada januari hingga april. Oleh karena itu penulis ingin menggambarkan model bisnis pada usaha Quta Rent lalu memberikan rumusan strategi pengembangan pada Quta Rent agar usaha tersebut dapat terus berjalan dengan baik.

### **1.3 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana model bisnis Quta Rent jika digambarkan dengan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana rumusan strategi pengembangan bisnis pada Quta Rent?
3. Bagaimana usulan model bisnis pada Quta Rent jika digambarkan dengan Business Mode Canvas?

### **I.4 Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui model bisnis pada Quta Rent jika digambarkan dengan *Business Model Canvas*
2. Untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis pada Quta Rent
3. Merancang model bisnis usulan pada Quta Rent menggunakan *Business Model Canvas*

### **I.5 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian tugas akhir ini dapat dijadikan sumber informasi untuk meningkatkan strategi pengembangan sehingga Perusahaan dapat berkembang dan bersaing dengan competitor lainnya.

2. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian tugas akhr ini dapat menjadi tambahan ilmu yang

bermanfaat yang bisa dijadikan sumber referensi untuk penelitian dan tugas akhir lainnya.

## **I.6 Sistematika Penulisan**

Laporan Tugas Akhir ini terdiri dari 6 bab utama yang terdiri dari:

### **1. BAB I PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan berisikan tentang penjelasan latar belakang penelitian yang dilakukan penulis, ada pula perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat tugas akhir dan juga sistematika penulisan.

### **2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab landasan teori berisikan mengenai teori-teori yang digunakan dan akan diterapkan penulis dalam membantu menemukan solusi dari permasalahan yang dijumpai dalam penelitian ini.

### **3. BAB III METODOLOGI PEYELESAIAN MASALAH**

Bab metode penelitian berisikan tentang langkah-langkah penelitian yang akan dilakukan penulis.

### **4. BAB IV PERANCANGAN SISTEM TERINTEGRASI**

Pada bab ini berisi tentang seluruh kegiatan dalam rangka perancangan sistem terintegrasi untuk penyelesaian masalah. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa pengumpulan dan pengolahan data, pengujian data, dan perancangan solusi.

### **5. BAB V ANALISIS HASIL RANCANGAN**

Berdasarkan informasi-informasi yang telah didapatkan dari pengumpulan dan pengolahan data sebelumnya, dilakukan proses verifikasi dan validasi dari usulan yang sudah kita rancang.

### **6. BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran yang terkait dengan pembahasan yang dilakukan. Kesimpulan menjelaskan bagaimana hasil dari evaluasi kanvas model bisnis sebelumnya dan rancangan kanvas model bisnis yang baru.