

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia semakin hari bertambah pesat terlebih perkembangan bisnis online atau perdagangan elektronik yang biasa disebut dengan *E-commerce*. Bisnis online merupakan toko virtual yang memudahkan penjual dan pembeli melakukan transaksi tanpa harus bertemu langsung, bisnis online dapat diakses melalui internet dan media sosial. Pemanfaatan teknologi informasi pada era globalisasi ini sangat berperan penting dalam bisnis online. Pembeli bisa dengan mudah mengakses internet untuk mencari tau informasi dari suatu produk maupun penjual dapat menawarkan produk kepada pembeli dengan memasukan promosi di internet. Seiring bertambahnya waktu masyarakat telah terbiasa menggunakan internet untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sehingga perdagangan elektronik dengan mudah mempengaruhi gaya hidup masyarakat. Adapun keunggulan yang dapat dirasakan masyarakat dengan adanya perdagangan elektronik seperti pembeli tidak perlu keluar rumah untuk membeli sesuatu, mempersingkat waktu pembelajaran, dapat belanja di waktu kapan saja, harga produk yang bersaing, tidak perlu mengeluarkan uang *cash* karena pembayaran dilakukan dengan aplikasi transaksi online. Terlebih sekarang ini kita sedang dihadapkan dengan pandemi *covid* sehingga perdagangan elektronik sangat diminati. Dari keuntungan yang didapat dari perdagangan elektronik adapula kelemahannya seperti pembeli

harus menunggu penjual mengirimkan produk melalui jasa kirim lalu produk akan dikirimkan ke pembeli. Karena dalam perdagangan elektronik ini tidak hanya penjual dan pembeli yang terlibat tetapi ada pihak jasa kirim yang bertugas mengirimkan produk dari penjual ke pembeli. Namun hal tersebut tidak menjadi penghalang bagi masyarakat untuk melakukan belanja online.

Luasnya jangkauan perdagangan elektronik menjadikan produk apa saja dapat dijual secara online. Salah satunya adalah *Merchandise Kpop* yang dijual diberbagai *E-commerce* Indonesia. Korean Pop atau yang lebih sering disebut dengan *Kpop* merupakan industri musik hiburan dari Korea Selatan yang populer di berbagai negara salah satunya Indonesia. Semakin poplarnya *Kpop* membuat banyak penggemar sangat antusias terhadap hal apapun yang berhubungan dengan idolanya seperti membeli koleksi merchandise. *Merchandise* yang sangat banyak diminati dan banyak diinginkan oleh penggemar yaitu *merchandise official* yang diproduksi langsung dari agensi idolanya yang berasal dari Korea Selatan. Maka dari itu banyak penggemar yang rela mengeluarkan biaya yang tidak sedikit untuk membeli *merchandise official* sekaligus dengan biaya pajaknya. Namun penggemar tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan lagi untuk membeli *merchandise official* karena di Indonesia sudah banyak yang menjualnya di berbagai *E-commerce*. Harga yang dipasarkan tak semahal dibandingkan harus membeli langsung dari Korea dengan biaya pajak, karena *seller E-commerce* membeli *merchandise* dengan jumlah yang banyak sehingga biaya pajak lebih

ringan dibandingkan penggemar yang hanya membeli dengan jumlah yang sedikit.

Melihat banyaknya minat penggemar terhadap *merchandise kpop* maka Gristuff Store muncul sebagai toko online merchandise album *kpop* yang dapat ditemukan di *E-commerce* Shopee. Shopee merupakan aplikasi komersial yang digunakan secara online. Didalam aplikasi shopee penjual dapat menaikkan produk mereka setiap 4 jam sehingga produk yang dijual dapat menempati posisi atas dalam pencarian. Gristuff store berdiri pada Januari 2021. Produk - produk yang ditawarkan oleh Gristuff Store yaitu Album grup *kpop* seperti Stray Kids, Enhypen, NCT, TXT, BTS, Itzy dan lain – lain. Saat ini Gristuff Store menjual album kpop dengan cara sharing, yaitu dijual secara terpisah, didalam satu album terdapat *photobook*, *photocard*, dan poster, pembeli bisa membeli salah satu dari isi album tersebut. Cara ini dilakukan karena banyaknya minat penggemar terhadap sharing album dibandingkan dengan menjual satu album full. Pembeli bisa membeli produk Gristuff Store melalui shopee dan melakukan pembayaran sesuai dengan metode yang sudah disediakan di shopee, dan produk akan dikirim melalui ekspedisi pengiriman. Pada shopee juga terdapat beberapa pesaing yang memiliki usaha serupa dengan Gristuff Store, untuk itu perlu diadakan penelitian terhadap Gristuff Store agar mendapat strategi usaha yang tepat baik dalam menghadapi pesaing maupun mengatasi penjualan agar mengalami kenaikan. Berdasarkan hasil observasi peneliti, terdapat penjualan yang masih kurang stabil. Berikut data penjualan dari bulan Mei – Desember 2021.

Tabel 1.1 Data Penjualan Gristuff Store Mei – Desember 2021

Bulan	Album only	Photocard	Total
Mei	6	11	Rp. 850.000
Juni	5	12	Rp. 850.000
Juli	10	26	Rp. 1.800.000
Agustus	17	40	Rp. 2.850.000
September	20	58	Rp. 3.900.000
Oktober	6	20	Rp. 1.300.000
November	4	37	Rp. 2.200.000
Desember	13	41	Rp. 2.700.000

Sumber: Data Primer, 2021

Dalam upaya mengembangkan usaha, penelitian terhadap Gristuff Store akan menggunakan model bisnis *Business Model Canvas* (BMC). Model bisnis akan berperan penting dalam jalannya usaha karena menentukan bagaimana sebaiknya suatu usaha berjalan untuk menuju keberhasilan dan menghasilkan keuntungan. Dalam PPM Manajemen (2012) mengartikan bahwa model bisnis menggambarkan tentang hubungan antara keunggulan dan sumber daya milik suatu perusahaan, maupun kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengakuisisi dan menciptakan nilai yang membuat perusahaan dapat menghasilkan suatu keuntungan. Menurut Wheelen dan Hunger (2010) dalam PPM Manajemen (2012) model bisnis merupakan suatu metode yang digunakan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan pada lingkungan bisnis dimana perusahaan tersebut beroperasi. Menurut Wallin,

Chriumalla, dan Thompson (2013) dalam Wonodjojo dan Indriyani (2017), salah satu alat yang digunakan dalam mengembangkan model bisnis yang baru adalah menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* dapat digunakan secara sistematis untuk memahami, mendesain dan menerapkan model bisnis yang telah dipakai maupun dalam membuat model bisnis yang baru. *Business Model Canvas* memiliki sembilan elemen berbeda yang berkaitan satu sama lain dan teridentifikasi sebagai kunci yang sukses untuk suatu model bisnis. Sembilan elemen tersebut meliputi: *Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, dan Cost Structure*. Berdasarkan uraian diatas akan dilakukan penelitian dengan Strategi Pengembangan Usaha Gristuff Store dengan *Business Model Canvas*

1.2 Rumusan masalah

Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Gristuff Store dengan *Business Model Canvas*?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah menyusun strategi pengembangan usaha dengan menggunakan *Business Model Canvas*

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

a. Gristuff Store

Dapat meningkatkan wawasan dan kemampuan dalam mengembangkan usaha. Selain itu dapat menjadikan Gristuff Store untuk berlatih berpikir kritis dalam mengidentifikasi suatu masalah

dan mampu memberikan solusi terhadap tantangan dimasa yang akan datang

b. Penelitian selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sarana untuk menambah wawasan tentang model bisnis dalam mengembangkan usaha.

