

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan bisnis yang pesat di Indonesia mengandung nilai strategis yang perlu diantisipasi, terutama agar bisnis mereka tidak tumbang di tengah jalan. Banyak pelaku usaha yang terbakar semangatnya ketika mengawali usaha, tetapi tidak sedikit yang gagal dalam menjalankan bisnisnya, justru ketika Negara ini membutuhkan banyak pengusaha baru yang sukses.

Seperti kita ketahui bahwa di era modern ini, perkembangan usaha jasa semakin menjamur. Hidup matinya usaha jasa sangat bergantung pada kualitas produk dan tingkat layanan yang diberikan kepada pelanggannya. Hal penting yang perlu diketahui dalam usaha jasa adalah pelanggan hanya mau menukar uang yang telah dicarinya dengan susah payah, hanya untuk dua hal. Pertama, yaitu rasa puas sehingga mereka bahagia. Kedua, bisa memberikan solusi atas masalah yang dihadapinya (Muchtari, 2010, h. 81).

Salah satu usaha jasa yang semakin marak kita dengar adalah usaha persewaan. Bahkan untuk hal-hal yang sekiranya kurang memungkinkan untuk dijadikan usaha sewa pun saat ini ditekuni oleh beberapa wirausaha mandiri. Mereka memutar otak untuk membuat bisnis jasa persewaan mereka berjalan dan menjadi trend masa kini.

Banyak sekali jenis produk yang disewakan, diantaranya komputer, warung internet, *games on line*, mesin cuci kiloan, *play station*, mobil, studio musik, buku, komik, proyektor, *sound system*, VCD/DVD, alat alat berat (*tractor, forklift, dll*), baju adat, perlengkapan pesta, tanaman hias, *notebook/laptop*, plasma TV, motor, dan masih banyak lagi jenis produk yang dapat dijadikan bisnis persewaan. Salah satu hal yang perlu diperhatikan dalam bisnis persewaan ialah harus mempunyai *budget* (pendanaan) khusus untuk perawatan barang mengingat barang-barang yang disewakan rentan sekali terjadi rusak.

Kriteria utama barang yang berpotensi untuk disewakan adalah barang tersebut biasanya tidak diperlukan setiap hari, tetapi dibutuhkan secara insidental dan atau diperlukan dalam jumlah yang cukup banyak. Orang menyewa barang tersebut karena merasa lebih efisien menyewa daripada membeli. Selain itu, ada juga orang yang menyewa dengan alasan belum mampu membeli, misalnya sewa rumah atau tempat usaha (*ruko*).

Jasa persewaan sendiri merupakan suatu produk jasa yang memiliki perjanjian atau kesepakatan di mana penyewa harus membayarkan atau memberikan imbalan atau manfaat dari benda atau barang yang dimiliki oleh pemilik barang yang dipinjamkan (Godam64, 2006, diunduh dari artikel internet berjudul “Pengertian dan Penjelasan Sewa Menyewa Dari Sisi Islam - Definisi, Hukum, dan Contoh Kegiatan Sewa Menyewa Dasar”).

Berdasarkan surat edaran Nomor SE – 35/PJ/2010 yang dikeluarkan oleh Dirjen Pajak yang tertanggal 9 Maret 2010, sewa merupakan penghasilan yang diterima atau diperoleh sehubungan dengan kesepakatan untuk memberikan hak menggunakan harta selama jangka waktu tertentu baik dengan perjanjian tertulis maupun tidak tertulis sehingga harta tersebut hanya dapat digunakan oleh penerima hak selama jangka waktu yang telah disepakati (Admin, 2010, diunduh dari artikel internet berjudul “Pengertian Sewa, Jasa Teknik, Jasa Manajemen, dan Jasa Konsultan).

Ada sebuah pemikiran dari penulis dalam mengembangkan dan mencari produk jasa persewaan yang masih sangat jarang digeluti dan peluangnya masih cukup besar untuk saat ini, serta memiliki nilai kontinuitas yang tinggi untuk masa yang akan datang, yaitu perlengkapan bayi. Perlengkapan bayi merupakan perlengkapan maupun peralatan yang diperlukan oleh bayi yang baru lahir yang usianya antara 0 hingga 24 bulan.

Untuk membangun sebuah bisnis baru, pasti dibutuhkan segala persiapan yang matang. Merupakan sebuah rahasia publik bahwa kesalahan paling umum yang sering dilakukan oleh para pengusaha adalah gagal dalam memilih bisnis yang tepat sejak awal. Oleh karena itu, merupakan suatu keharusan bagi pengusaha untuk membuat rencana usaha yang cermat sebelum memulai, meletakkan dasar yang kokoh, lalu meneliti dan menganalisis keseluruhan apa-apa yang akan dikerjakan. Hasil dari seluruh persiapan tersebut dapat dirangkum dalam sebuah cetak biru sistem perencanaan bisnis atau yang sering disebut dengan *business plan*. Dokumen

perusahaan ini akan memberikan dasar yang kuat bagi para pengelola usaha untuk bertahan, dan kemampuan bergerak cepat mengembangkan usahanya begitu ada peluang.

*Business plan* layaknya sebuah etalase untuk menjual visi masa depan dan rencana pengusaha untuk mewujudkan visi tersebut. *Business plan* berisi deskripsi tentang perusahaan, disusun dengan cara mengorganisir semua ide-ide dari suatu unit usaha dalam perusahaan atau organisasi, dengan bahasa yang mudah dimengerti, yang akan dijadikan pedoman dalam perjalanan mencapai suatu tujuan sesuai dengan visi dan misi yang telah ditetapkan (Muchtart, 2010, h. 23).

Menyusun *business plan* benar-benar bersifat khusus atau *tailor made*. Perlu diketahui bahwa tidak ada bentuk standar yang telah ditetapkan dalam membuat *business plan*, apalagi yang dapat digunakan secara tepat untuk berbagai kepentingan. Hal ini terjadi karena adanya perbedaan tentang luasnya cakupan informasi yang dituangkan dalam *business plan* antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya. Mungkin perusahaan yang satu merupakan perusahaan yang benar-benar baru, atau perusahaan lama tetapi akan mengeluarkan produk baru, atau perusahaan lama dengan produk lama, tetapi ditangani oleh orang-orang baru. Tentu saja akan berbeda pula dalam penyajiannya (Muchtart, 2010, h. 31). Dalam hal ini, bisnis yang diteliti oleh penulis merupakan bisnis yang tergolong baru.

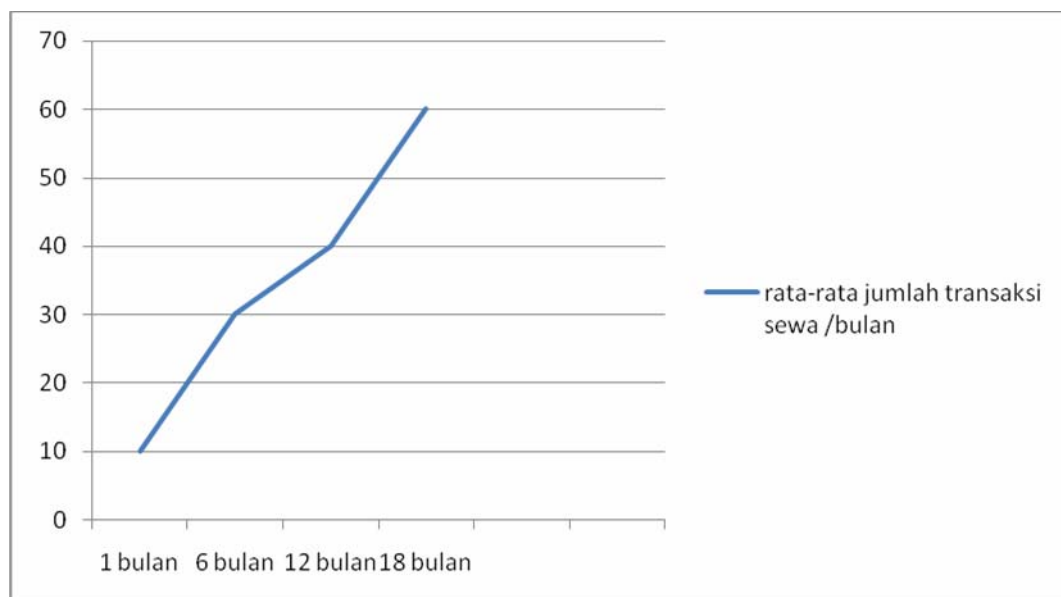
Beberapa alasan penyusunan *business plan* yang pertama ditujukan bagi pihak internal perusahaan, yaitu sebagai peta usaha atau *road map* yang akan dijadikan pedoman dalam pembentukan arah kebijakan perusahaan dalam mencapai tujuan. Selain itu, *business plan* juga dapat berfungsi sebagai *controlling tools*. Mengevaluasi segala aspek kelangsungan bisnis yang dilakukan, termasuk uraian tugas, strategi, dan analisis keuangan terhadap bisnis sekarang, dan prospek bisnis yang akan datang. Mengantisipasi setiap risiko yang bakal terjadi, terutama mengantisipasi munculnya kejadian di lapangan yang terkadang tidak sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Apabila terjadi penyimpangan arah sehingga usahanya banyak menuai masalah, maka manajemen dengan mudah dapat mencari solusi yang tepat untuk meluruskan kembali perjalanan usahanya. Kemudian yang kedua untuk pihak eksternal perusahaan, penyusunan *business plan* dimaksudkan untuk mendapatkan dukungan dana dari pihak investor atau lembaga keuangan sebagai penyangga dana operasional perusahaan (Muchtar, 2010, h. 25).

Penulis memilih untuk menyusun sebuah *business plan* persewaan perlengkapan bayi karena pada dasarnya perlengkapan bayi selalu diperlukan, menjadi kebutuhan dasar setiap bayi, dan memiliki waktu penggunaan yang relatif singkat, rata-rata kurang dari 3 bulan. Sebagai salah satu contoh penting bahwa perlengkapan bayi merupakan kebutuhan dasar adalah pengaruh tempat tidur terhadap kenyamanan tidur bayi. Mengutip keterangan *American Academy of Pediatrics*, bahwa berbahaya menidurkan anak di tempat tidur yang lembek karena dapat menambah risiko bayi terserang *sudden infant*

*death syndrome* (A. Mohammad B.S. dan Andry Mahyudi, 2008, diunduh dari artikel internet SWA berjudul “Stellamas di tangan Sang Putri”). Dari hasil riset tersebut, dapat disimpulkan bahwa perlengkapan bayi yang tepat dan berkualitas sangat diperlukan.

Berikut penulis menyajikan tren masyarakat terhadap penggunaan perlengkapan bayi yang terbentuk dari pengamatan terhadap usaha persewaan perlengkapan bayi “Ananda” yang ada di kota Semarang.

Grafik 1.1 Tren Penggunaan Produk Perlengkapan Bayi di kota Semarang



Sumber : Pra Survey Persewaan Perlengkapan Bayi “Ananda,” Semarang (2010)

Selama kurang lebih 18 bulan bisnis ini berjalan, dapat dilihat bahwa omsetnya selalu naik. Selain itu “Ananda” juga menjadi pemasok untuk usaha serupa yang berada di Yogyakarta. Dapat disimpulkan bahwa tren masyarakat

terhadap penggunaan perlengkapan bayi meningkat. Dengan demikian usaha persewaan perlengkapan bayi ini memiliki prospek yang bagus. Selain bisnis ini masih sangat jarang dilakukan, peluangnya masih cukup luas, dan pesaing masih jarang ditemukan di daerah di Jawa Tengah, khususnya di kota Magelang sebagai lokasi penelitian perencanaan bisnis ini.

Jika dilihat dari faktor produk persewaannya, perlengkapan bayi memiliki beberapa keunggulan, yaitu modelnya bertahan lama (jika berubah hanya ada variasi, dan mudah diikuti); harga produknya yang berkualitas beberapa tidak mudah dijangkau oleh calon konsumen; serta diperlukan oleh sebagian besar keluarga yang memiliki bayi. Peneliti juga menekankan bahwa bayi akan selalu ada, terlebih di Indonesia dimana tingkat kelahiran cukup tinggi. Sedangkan jaman modern mampu menimbulkan suatu cara pandang baru terhadap perlakuan orangtua yang special kepada bayi mereka.

Tabel 1.1 Angka Kelahiran Kasar menurut Penduduk Pertengahan tahun 2009

Kecamatan / Kelurahan	Penduduk Tengah Tahun	Kelahiran		CBR
		Laki-laki	Perempuan	
<b>Kec. Magelang Selatan</b>	<b>41.554</b>	<b>392</b>	<b>360</b>	<b>17,93</b>
1. Jurangombo Selatan	6.437	50	27	11,96
2. Jurangombo Utara	4.299	27	36	14,65
3. Magersari	8.367	72	64	16,25
4. Rejowinangun Selatan	8.546	81	70	17,64
5. Tidar Selatan	5.347	87	72	29,,74
6. Tidar Utara	8.388	75	81	18,60
<b>Kec. Magelang Tengah</b>	<b>47.194</b>	<b>351</b>	<b>328</b>	<b>14,40</b>
1. Kemirirejo	6.171	35	31	10,70
2. Cacaban	8.146	54	59	13,87
3. Magelang	7.550	41	41	10,86
4. Panjang	6.574	36	41	11,71

5. Gelangan	7.732	44	38	10,61
6. Rejowinangun Utara	10.970	141	118	23,61
<b>Kec. Magelang Utara</b>	<b>36.856</b>	<b>270</b>	<b>230</b>	<b>13,60</b>
1. Potrobangsari	9.045	61	54	12,71
2. Wates	8.646	72	63	15,61
3. Kedungsari	7.001	60	38	14,00
4. Kramat Selatan	7.484	47	60	14,30
5. Kramat Utara	4.584	30	15	9,82
Jumlah / Total	<b>126.287</b>	<b>1.013</b>	<b>908</b>	<b>15,33</b>

Sumber : BPS Kota Magelang

Lingkungan sosial jaman sekarang mendorong keluarga untuk memiliki sedikit anak atau yang sering disebut dengan keluarga kecil. Kebanyakan dari keluarga baru merencanakan untuk hanya memiliki satu sampai tiga anak. Hal ini kemudian membuat perlakuan terhadap anak atau bayi yang lahir menjadi lebih special, seakan-akan bayi menjadi suatu fenomena yang luar biasa yang hadir dalam sebuah rumah tangga. Maka wajar jika orangtua memberikan segala yang terbaik yang dapat mereka berikan bagi buah hati. Dengan demikian, jaman sekarang dengan model keluarga kecil, alternatif sewa bisa menjadi pilihan selain membeli (Tedriya, 2009, diunduh dari artikel internet berjudul “Penyewaan Peralatan Bayi”).

Kebutuhan barang yang harus disiapkan untuk menyambut kedatangan si buah hati tidak lah sedikit. Hal tersebut tentu akan menuntut pengorbanan yang besar. Yang pertama seperti yang telah dibahas di atas bahwa lingkungan sosial yang berkembang saat ini mendorong perlakuan terhadap anak atau bayi lebih istimewa. Yang kedua jika dilihat dari segi ekonomi, pemenuhan kebutuhan yang terbaik bagi buah hati akan menelan biaya yang tidak sedikit, apalagi untuk perlengkapan tertentu yang insidental (hanya diperlukan dalam



jangka waktu yang pendek). Yang ketiga, besarnya rasa kasih sayang untuk memberikan pelayanan terbaik terkadang tidak diimbangi dengan tingkat pemanfaatan perlengkapan bayi pada masa mendatang. Asumsinya adalah perlengkapan bayi yang dibeli dengan harga yang tidak murah akan dapat disimpan dan digunakan lagi untuk anak selanjutnya. Namun pada kenyataannya seiring bertambahnya usia anak mereka, maka barang-barang tersebut pun tak terpakai. Bahkan tak jarang hanya bertumpuk di gudang hingga berdebu dan usang. Bahkan tentu saja tidak sedikit ibu-ibu yang mengeluh bahwa harga dari perlengkapan bayi jaman sekarang mahal, tetapi hanya dapat digunakan untuk satu anak saja.

Fenomena di atas menginspirasi penulis untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan melakukan penelitian yang berjudul “Perencanaan Bisnis Persewaan Perlengkapan Bayi.” Perencanaan bisnis persewaan perlengkapan bayi adalah suatu rencana usaha dengan spesifikasi sebagai usaha yang menghasilkan produk jasa berupa jasa persewaan perlengkapan yang digunakan oleh bayi berumur 0 hingga 24 bulan. Berikut adalah perincian perlengkapan bayi yang akan disewakan dengan waktu minimal sewa selama 1 bulan untuk setiap produk.

Tabel 1.2 Data Perlengkapan Bayi yang Disewakan

Usia Bayi	Produk yang Disewakan
0 – 3 bulan	<i>Carry Cot</i> (Keranjang bayi)
0 – 4 bulan	<i>Baby Tafel “Baby Dream”</i> Ukuran ekstra besar (115cm x 60cm x 86cm), aman, <i>non-toxic paint</i> , laci multi fungsi dan lengkap dengan roda
3 – 8 bulan	<i>3 in 1 baby carrier</i> (dengan 3 fungsi sebagai <i>carry cot</i> , <i>feeding chair</i> dan <i>rocking chair</i> )
3 – 24 bulan (tergantung kondisi perkembangan bayi)	<i>Box “Baby Does”</i>
	<i>Box Kayu + bedding set</i> dan <i>bumper</i> (pengaman)
	<i>Box</i> lengkap berfungsi ganda sebagai tempat tidur, bermain, dan belajar berjalan + <i>bedding set</i> dan <i>bumper</i>
8 – 24 bulan	<i>Play pens</i> (box tempat bermain bayi) “ <i>Bumble bee</i> ” dengan <i>Latex Mattress</i>
3 – 24 bulan	Kereta dorong ( <i>baby stroller</i> ) “Pliko” dengan pengaman, dan 3 posisi <i>set stroller</i>
	<i>Twin baby stroller</i> “Pliko” (untuk bayi kembar)
6 – 24 bulan	Kursi makan ( <i>high chair and booster seat</i> “ <i>Richell</i> ” 220 x 220 cm)
8 – 18 bulan	<i>Baby walker</i> (kursi ber-roda) “ <i>HP series</i> ”

6 – 12 bulan	<i>Bouncer Carter five</i> dengan spesifikasi 5 melodi 11 musik bergetar lembut, 4 mainan gantung, 3 posisi duduk, dan pengaman ( <i>seat belt</i> )
6 – 18 bulan	<i>Carseat “Baby Does”</i> dan “Pliko”
20 - 24 bulan ke atas	<i>Toilet training “Potty Pispot “</i> dengan bentuk binatang, ada laci bawah dan music 4 melodi
3 – 24 bulan	<i>Baby play gym</i>
Saat belajar berjalan	<i>Walking wings (WY 18)</i>

Sumber : Data sekunder yang diolah

Penelitian akan dilakukan terhadap peluang usaha jasa ini, baik dari segi pasar dan pemasaran; SDM; teknis dan operasional; serta keuangan. Jika diumpamakan dalam sebuah peperangan, pemasaran merupakan barisan terdepannya. Yang akan dilakukan pertama kali adalah mengidentifikasi pasar, meliputi segmentasi pasar sebagai upaya mengenal ceruk pasar (*niche*) dari produk yang akan dijual (Muchtar, 2010, h. 86), serta melakukan analisis *marketing mix*. Selanjutnya akan dibahas pula mengenai strategi pengelolaan SDM berbasis kompetensi yang dalam suatu perusahaan merupakan salah satu factor pendukung dominan bagi tercapainya visi perusahaan, bagaimana kriteria SDM yang dibutuhkan, dan kinerja dari SDM tersebut yang akan dirangkum dalam *core competencies*, kompetensi yang harus dimiliki oleh karyawan (Muchtar, 2010, h. 99). Bagian teknis dan operasional mencakup proses layanan, syarat-syarat layanan, manajemen layanan, system distribusi, dll. Untuk keuangan, meliputi rencana investasi, alat-alat keuangan, neraca awal, anggaran kas proyeksi pendapatan, neraca akhir, analisis kinerja perusahaan, dan perhitungan metode *Break Event Point*.

Konsep usaha yang diangkat oleh peneliti adalah konsep *Small Office Small Home* (SOHO), yang artinya bisnis memiliki salah satu kelebihan yaitu dilakukan di rumah dengan menyediakan ruang khusus, sehingga menghemat biaya untuk menyewa ruko atau tempat strategis lain (biasanya di Indonesia disebut dengan istilah RuKanCil atau Rumah Kantor Kecil, dimana tempat usaha dan tempat tinggal menyatu). Pelanggan akan merasa lebih nyaman dan santai saat memilih perlengkapan atau pun tidak ribet, serta aman membawa

anak-anak mereka, tidak seperti jika membawa anak-anak di pusat perbelanjaan dan pertokoan. Yang kedua peneliti juga menambahkan konsep *delivery service* untuk pelanggan sesuai dengan spesifikasi situasi dan kebutuhan pelanggan yang akan dibicarakan secara detail dalam aspek operasional. Kemudian untuk produk yang disewakan, peneliti merencanakan akan menyewakan perlengkapan bayi *item* berkualitas, dan yang harganya kurang terjangkau sehingga konsumen akan benar-benar menikmati nilai tambah dari konsumsi sewa mereka. Segala hal yang berkaitan dengan perencanaan bisnis ini dapat dikaji dengan menggunakan analisis Studi Kelayakan Bisnis.

Selain hal-hal di atas, penulis memiliki prinsip bahwa bisnis ini merupakan bisnis yang sangat unik, karena dapat dibuktikan secara teori bahwa walaupun data secara otentik menyatakan bahwa angka konsumen yang menunjang bisnis ini (bayi lahir) berkurang dari tahun ke tahun, tetapi bisnis ini justru berjalan atas dasar kekurangannya tersebut, dimana semakin sedikit bayi yang lahir, maka orangtua akan memiliki pandangan yang lebih menghargai arti kehadiran seorang bayi dalam rumah tangga mereka, yang artinya produk peralatan bayi akan cenderung memiliki nilai *luxury* tersendiri di mata masyarakat dan penggunaannya. Dengan demikian, ide ini sesuai dengan konsep kewirausahaan yang kreatif dan dapat menciptakan peluang usaha; melihat kelemahan suatu kondisi sosial dan menterjemahkannya ke dalam sebuah konsep bisnis masa kini.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka ditarik rumusan masalahnya, yaitu bagaimana perencanaan bisnis “Persewaan Perlengkapan Bayi”?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian bisnis ini adalah untuk menyusun perencanaan bisnis “Persewaan Perlengkapan Bayi” ditinjau dari empat aspek, yaitu : aspek pasar dan pemasaran; aspek SDM; aspek teknis dan operasional; serta aspek keuangan.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi peneliti yang sekaligus sebagai praktisi, penelitian ini bermanfaat untuk mempersiapkan pendirian usaha persewaan perlengkapan bayi agar bisnis ini dapat berjalan dengan lancar dan terstruktur sebagaimana yang diharapkan.
- 2) Bagi akademisi sebagai bahan referensi untuk penelitian lain yang akan datang.

### 1.5 Sistematika penulisan

#### BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan bab yang menyajikan latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan, dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

#### BAB II : LANDASAN TEORI

Merupakan bab yang menyajikan teori terkait yang mendukung penelitian, yaitu pengertian kewirausahaan; pengertian bisnis; pengertian *business plan*; bisnis di bidang jasa; pengertian sewa; pembagian tingkat ekonomi berdasarkan jumlah pengeluaran; dan pengertian perlengkapan bayi. Kemudian juga berisi kerangka pikir dan penjabaran definisi operasional penelitian.

#### BAB III : METODE PENELITIAN

Merupakan bab yang menyajikan uraian obyek dan lokasi penelitian; populasi dan sampel; jenis dan sumber data; metode pengumpulan data; dan teknik analisis data beserta rinciannya.

#### BAB IV : HASIL ANALISA

Pada bab berisi tentang hasil penelitian serta pembahasan penelitian.

#### BAB V : PENUTUP

Bab terakhir ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran konkret yang diberikan.