

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis keluarga mempunyai peran yang sangat penting didalam pertumbuhan ekonomi yang ada di dunia karena 60% perusahaan yang ada didunia merupakan perusahaan milik keluarga, yang dimana perusahaan keluarga ini memberikan kontribusi 80% dari PDB yang ada didunia (Beritasatu, 2021). Selain bagi dunia bisnis keluarga juga mempunyai peran penting bagi pertumbuhan ekonomi yang di Indonesia, hal ini dibuktikan dari 95% dari perusahaan yang berdiri di indonesia itu merupakan perusahaan milik keluarga (Kompas, 2022). Di Indonesia yang termasuk kedalam usaha keluarga itu tidak hanya perusahaan besar saja, banyak usaha keluarga yang merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dilansir oleh Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, (2021) Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) itu juga memberikan kontribusi penting bagi Indonesia, dimana pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) itu mampu memberikan kontribusi terhadap PDB sebesar 61.07%. dilansir oleh Kompas, (2021) selama banyak usaha UMKM yang mengalami penurunan, penurunan penjualan ini juga dialami oleh toko My Cleo. Didalam penelitian yang dilakukan ini bisnis keluarga yang akan dibahas ini adalah toko My Cleo, yang merupakan bisnis keluarga UMKM yang bergerak di industri ritel terutama di *fashion industry*.

Beberapa tahun belakangan ini dunia di gemparkan oleh adanya virus yang menular, virus ini kita kenal dengan virus COVID-19. Selain menular, virus ini juga mempunyai penyebaran yang sangat cepat. Dilansir oleh Detikhealth, (2021), virus ini mulai masuk ke Indonesia pada 2 maret 2020 dan Indonesia mulai mengalami lonjakan pertama itu pada 9 mei 2020. Karena penyebarannya yang sangat cepat presiden Indonesia Joko Widodo meminta masyarakatnya untuk meminimalisir atau bahkan tidak melakukan kegiatan yang melibatkan banyak orang untuk bertemu secara langsung, selain itu pak Joko Widodo juga menerapkan *social distancing*, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), hingga Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang dilakukan secara bertahap kepada masyarakat Indonesia. Adanya pandemi ini tentu saja mempengaruhi pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Nasution *et al.*, 2020), menurut Kementerian Keuangan, (2020) akibat dari pandemik ini Indonesia mengalami penurunan pertumbuhan ekonomi hingga -5.32%.

Banyak pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang juga melaporkan bahwa mereka terkena dampak yang serius, diantara lain mereka mengalami penurunan jumlah penjualan dengan jumlah yang banyak yaitu sebanyak 56% (Kompas, 2022). Selain itu adanya pandemi ini juga berpengaruh terhadap keunggulan yang dimiliki oleh setiap usaha, karena adanya perubahan yang terjadi dengan begitu cepat pelaku usaha ditakutkan tidak dapat beradaptasi dan tidak dapat merikan inovasi terhadap usaha mereka.

Di lansir oleh CNBC Indonesia, (2020) bahwa menurut Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia atau yang biasa kita kenal dengan Aprindo mengatakan bahwa

penjualan di industri ritel selama pandemi itu menurun hampir 90%, dan perusahaan ritel yang paling terkena dampak dari pandemi adalah perusahaan ritel yang berada di industri *fashion*. Selama pandemi perusahaan ritel yang bergerak di industri *fashion* itu mengalami penurunan penjualan sebesar 80% (Kompas, 2020), hal ini terjadi karena banyak toko ritel pakaian yang terpaksa harus tutup karena pandemi. Selain itu, penurunan pendapatan ini juga terjadi karena banyak konsumen yang mengalami perubahan pola pembelian. Perubahan pola pembelian ini terjadi karena selama pandemi berlangsung banyak orang yang mengalami kesulitan ekonomi, sehingga setiap individu itu diuntut untuk bersikap lebih bijak dalam menggunakan dan mengelola keuangan mereka agar mereka dapat *survive* selama masa pandemi ini. Sehingga, selama pandemi berlangsung banyak konsumen yang memilih untuk memenuhi kebutuhan yang penting saja seperti kebutuhan pangan

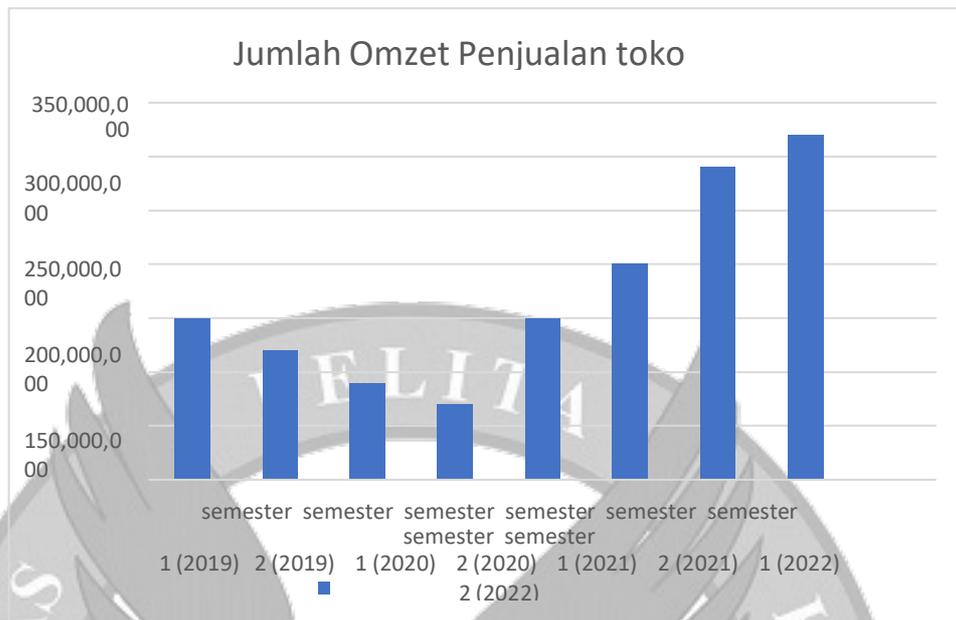
Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Hwang *et al.*, (2020) yang membahas tentang dampak pandemi COVID-19 terhadap industri ritel, ia memberikan saran kepada peneliti selanjutnya agar saat melakukan penelitian selanjutnya itu dapat lebih memperluas penelitian ke industri ritel yang lain, terutama didalam bidang industri ritel yang belum menjual produknya secara digital. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Pilawa *et al.*, (2022) agar dalam penelitian selanjutnya itu diharapkan dapat lebih memfokuskan kepada inovasi yang dapat membentuk keunggulan kompetitif terhadap bisnis keluarga tersebut. Selain itu menurut Thi Nong, (2022) di dalam penelitiannya

ia menyarankan untuk industri retail terutama *fashion* untuk membuka toko mereka di pusat kota, sehingga bisa menarik lebih banyak konsumen.

1.2 Masalah Penelitian

Didalam penelitian ini penulis ingin membahas tentang toko My Cleo, My Cleo merupakan sebuah usaha keluarga yang bergerak di industri *fashion*. Toko My Cleo ini sendiri sudah berdiri sejak tahun 2010, sebelum membuka usaha ini pendiri dari toko My Cleo ini hanya seseorang yang bekerja sebagai tukang jahit dari sebuah toko. toko My Cleo ini didirikan oleh ibu Suly, dan akan diteruskan oleh anak laki-lakinya yaitu Joni. Toko My Cleo ini merupakan toko pakaian wanita yang menyediakan berbagai macam *fashion* untuk muslim seperti gamis, kemeja, pakaian lengan panjang, dan juga tunik. Selain itu, Toko My Cleo ini juga merupakan toko yang terpercaya, hal ini dapat di buktikan dari pelanggannya yang berasal dari berbagai macam daerah. Pemilik dari toko My Cleo ini mempunyai latar belakang budaya Tionghua Hakka, dan pemilik toko My cleo menganut agama Kong Hu Cu.

Seperti yang disebutkan sebelumnya bahwa pada masa pandemi ini banyak sektor usaha yang mengalami penurunan, hal ini tentu saja juga dialami oleh toko My Cleo. Penurunan penjualan yang terjadi ini juga cukup signifikan, mengingat toko My Cleo merupakan usaha yang bergerak di bidang *fashion*. Yang dimana pada pandemi ini banyak individu yang mengalami pola pembelian, pada masa pandemi ini banyak individu yang lebih mementingkan untuk memenuhi kebutuhan pangan mereka dari pada membeli pakaian baru.



Selain itu, dimasa pandemi ini banyak pelanggan-pelanggan toko My Cleo yang memberhentikan pembeliannya karena mereka sedang dalam krisis ekonomi.

Gambar 1.2 Jumlah Omzet Penjualan toko My Cleo

Sumber: Bu Suly, Pemilik Toko

Terlihat dari grafik diatas bahwa omzet penjualan toko My Cleo itu mengalami peningkatan dan penurunan, penuruan omzet yang signifikan itu terjadi pada semester 2 tahun 2019. Yang dimana pada saat itu virus COVID-19 mulai masuk dan menyebar secara cepat di Indonesia. Penurunan omzet penjualan ini terus terjadi hingga tahun 2020, dimana di tahun 2020 ini jumlah orang yang terpapar COVID-19 semakin banyak dan membeludak sehingga membuat presiden JokoWidodo harus memperkerta PPKM.

Dari grafik ini terlihat jelas bahwa pandemi ini memberikan dampak yang besar pada toko My Cleo, akibat dari penurunan omzet ini toko My Cleo sempat kesulitan untuk membayar pihak luar yang berperan penting untuk toko My Cleo seperti karyawan, supplier, dan koneveksi. Selama bukan hanya toko My Cleo saja yang mengalami kesulitan, namun kompetitor- kompetitor nya juga mengalami hal yang sama. hal ini dapat di buktikan dari interview singkat (hanya mengajukan beberapa pertanyaan) kepada kompetitor yang dilakukan oleh peneliti kepada kompetitor yang dimiliki oleh toko My Cleo. Bu Lie-lie pemilik dari toko Most Label yang merupakan salah satu kompetitor, ia mengungkapkan bahwa selama pandemi tokonya mengalami penurunan penjualan yang signifikan terutama sejak di berlakukannya PPKM. Toko My cleo juga mempunyai banyak sekali kompetitor yang bergerak di industri yang sama serta berada di tempat yang sama juga yaitu di Pusat Grosir Metro Tanah Abang (PGMTA). Berikut adalah beberapa Kompetitor dari toko My Cleo:

<p>Keiko Tidak ada ulasan · Toko Pakaian Metro Tanah Abang PGMTA Blok B Lantai 1... Tutup · Buka pukul 06.00 Belanja di toko · Ambil di toko · Pesan antar</p>		<p>Toko "Top Score" Tidak ada ulasan · Toko Pakaian Wanita PGMTA Blok B Lt.6 Tanah Abang No.18, Jl. ... Tutup · Buka pukul 07.00 Belanja di toko</p>	
<p>Luv Molly 4,5 ★★★★★ (2) · Toko Pakaian PGMTA Lantai LG Blok A No. 41, Jl. K.H. M... Tutup · Buka pukul 06.00 Belanja di toko · Ambil di toko · Pesan antar</p>		<p>Hazel Tidak ada ulasan · Toko Pakaian Metro Tanah Abang PGMTA Blok B Lantai 1... Tutup · Buka pukul 07.00 Belanja di toko · Ambil di toko · Pesan antar</p>	
<p>S&R Fashion 5,0 ★★★★★ (13) · Toko Pakaian Wanita Jalan Fachrudin No 51. Pusat Mode Tanah ... Tutup · Buka pukul 07.00 Belanja di toko · Ambil di toko · Pesan antar</p>		<p>Cashmere Tidak ada ulasan · Toko Pakaian Tanah Abang PGMTA 2 Lt. 1 Blok B, No. 19... Tutup · Buka pukul 08.00 Belanja di toko · Ambil di toko · Pesan antar</p>	
<p>Nk muslimah PGMTA 4,5 ★★★★★ (1,1 rb) · Toko Pakaian RR68+R79, Jl. Kb. Kacang 1, RT.13/RW.6 · ... Tutup · Buka pukul 05.30 Belanja di toko</p>		<p>Valencia Tidak ada ulasan · Toko Pakaian PGMTA 2 Lt. G Blok B Tanah Abang No.212... Tutup sementara</p>	
<p>Toko Young Bellina Fashion Tidak ada ulasan · Toko Pakaian Wanita PGMTA Lantai dasar blok B no 52 jakarta, R... Tutup · Buka pukul 10.00 Belanja di toko · Ambil di toko · Pesan antar</p>		<p>E' Just Collection Tidak ada ulasan · Toko Pakaian Metro Tanah Abang PGMTA Blok A Lantai 1 ... Tutup sementara</p>	
		<p>Kami Fashion</p>	

Gambar 1.3 Daftar Toko Pakaian yang ada di Pusat Grosir Metro Tanah Abang

Sumber: Google

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian yang sudah dijelaskan diatas, berikut terlampir pertanyaan penelitian:

1. Faktor apa saja yang membuat toko My Cleo dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya selama masa pandemi COVID-19?
2. Strategi apa saja yang di terapkan oleh toko My cleo dalam mempertahankan keunggulan kompetitifnya selama masa pandemi COVID-19?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penulis membuat penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor apa saja yang membuat toko My Cleo bisa mempertahankan keunggulan kompetitifnya selama masa pandemic COVID-19.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara toko My Cleo bertahan selama masa pandemi COVID-19.

