

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini, penulis akan memberikan penjabaran mengenai kerangka keseluruhan penelitian ini meliputi latar belakang dari proposal penelitian, masalah penelitian, pertanyaan-pertanyaan penelitian, serta tujuan dari proposal penelitian.

1.1 Latar Belakang Penelitian

CNN Indonesia (2020, Para. 1-3) menyatakan bahwa Pandemi COVID-19 telah memberikan perubahan terhadap pola aktivitas fisik masyarakat. Aktivitas fisik masyarakat telah mengalami penurunan secara global sejak pandemi COVID-19 pertama kali dideklarasikan oleh WHO. Hal ini merupakan hasil studi yang diperoleh dari produsen GPS dan *smartwatch*, Garmin. Perbandingan pola dan data aktivitas fisik pengguna pun dilakukan oleh Garmin pada periode April 2020 dengan April 2019. Dari hasil studi tersebut, ditemukan bahwa terdapat penurunan secara global terhadap langkah harian masyarakat sebanyak 12% sejak pandemi COVID-19, tepatnya pada April 2020. Indonesia pun dikatakan menjadi salah satu negara dengan jumlah penurunan yang cukup signifikan menurut Garmin (CNN, 2020). Namun, terdapat perbedaan ketika melihat data pengguna yang hanya berfokus pada aktivitas olahraga yang direkam oleh perangkat Garmin. Hasilnya adalah terdapat peningkatan sebesar 24% dalam jumlah langkah di seluruh dunia (CNN, 2020). Garmin mengatakan bahwa peningkatan tersebut terjadi karena orang-orang ingin mengatasi pembatasan dan cenderung mengganti langkah harian

dengan olahraga selama pandemi. Garmin lebih lanjut juga mengatakan bahwa Kebugaran adalah alternatif yang paling banyak disukai. Orang-orang memilih untuk beradaptasi dan menyesuaikan diri untuk tetap berolahraga selama pandemi daripada menghentikan aktivitas olahraga normal mereka. Hal ini membuat salah satu pusat kebugaran yang terletak di Jakarta Utara, yaitu North Coast Athletics juga merasakan dampaknya. Sebagai salah satu pusat kebugaran yang bergerak dibidang kebugaran jasmani, tentu saja North Coast Athletics mengalami sedikit kesulitan untuk menjangkau konsumen dengan dihimbauya seluruh masyarakat untuk tetap berada dirumah selama pandemic COVID-19.

Joko Widodo, selaku presiden Republik Indonesia secara resmi menyatakan kasus pertama wabah COVID-19 di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020 (Kompas, 2020). Mendengar pernyataan presiden Jokowi, pemerintahan Indonesia pun akhirnya membuat kebijakan untuk menghimbau masyarakat Indonesia untuk menerapkan jaga jarak dan seiring dengan berjalannya waktu, pemerintah memberlakukan peraturan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) hingga PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) untuk membatasi aktivitas masyarakat, dengan harapan kasus COVID-19 di Indonesia dapat berkurang dan tidak meluas (Kompas, 2020). Pandemi COVID-19 ini berdampak besar pada perekonomian global, termasuk Indonesia. Bank Indonesia serta Menteri Keuangan Republik Indonesia memprediksi bahwa masa depan perekonomian Indonesia akan suram karena pertumbuhan ekonomi melambat menjadi -6,13% pada Agustus 2020 (Junaedi & Salistia, 2020). Sebagai salah satu bisnis keluarga yang terkena dampak perekonomian global dikarenakan COVID-19, North Coast

Athletics pun sempat mengalami kesulitan untuk mempertahankan pusat kebugarannya ditengah-tengah pandemi COVID-19 sehingga perlu adanya inovasi yang dilakukan oleh pemilik North Coast Athletics untuk mempertahankan bisnisnya meski adanya pembatasan kegiatan masyarakat yang diberlakukan.

Bisnis keluarga memainkan peran yang cukup penting dalam perekonomian di seluruh belahan dunia (PwC, 2021). Leo Grepin, pemimpin Sun Life Asia (2020) menyatakan bahwa ada banyak keuntungan dalam menjalankan bisnis keluarga di Asia, karena landasan ekonomi Asia didominasi oleh bisnis keluarga. Menurut survei tahun 2020 yang dilakukan oleh Sun Life Asia, di Indonesia, para pemilik bisnis keluarga percaya bahwa bisnis milik keluarga memiliki banyak keuntungan, dengan lebih dari 60% setuju dan mengatakan bahwa model bisnis milik keluarga memiliki pengaruh terhadap keuntungan (Sun Life Asia, 2020).

Berdasarkan CNN Indonesia (2020, para. 1-4), menurut data dari Badan Pusat Statistik, sejak adanya pandemi COVID-19 di Indonesia, banyak usaha kecil menengah serta usaha menengah besar berada di bawah tekanan dari wabah virus corona ini. Terdapat sebesar 10,1% usaha menengah kecil yang memutuskan untuk melakukan pemberentihan operasi bisnis mereka. Terdapat sebanyak 5 % dari usaha menengah besar yang juga mengambil keputusan yang sama. Selain itu, ada juga keunggulan kompetitif bisnis yang terancam dikarenakan adanya perubahan pasar yang sangat cepat yang disebabkan oleh pandemic COVID-19, termasuk bisnis keluarga yang termasuk pada usaha menengah kecil maupun usaha menengah besar (PwC, 2021).

Meskipun masyarakat dihimbau untuk menjaga jarak dan tetap berada dirumah

untuk memutus mata rantai penularan virus corona, namun tetap berada di rumah bisa memicu tingkat aktivitas fisik yang rendah. Hal ini tentunya akan memberikan efek negatif pada kualitas hidup individu, kesejahteraan, serta kesehatan (Kompas, 2021). *World Health Organization* memberikan rekomendasi untuk melakukan olahraga selama 150 menit per minggu dengan intensitas sedang atau 75 menit per minggu untuk olahraga intensitas tinggi. Rekomendasi ini tetap dapat dilakukan di dalam rumah, tanpa peralatan khusus, dan dengan ruang yang terbatas (Kompas, 2021).

Menurut Ratten *et al.* (2021), yang meneliti Kewirausahaan Olahraga dan Penciptaan Nilai Bersama di Saat Krisis: Pandemi COVID-19, mereka menyarankan agar studi selanjutnya dapat lebih memperluas penelitian terhadap usaha kewirausahaan olahraga di lokasi geografis lainnya. Ini akan memungkinkan perbandingan ekosistem kewirausahaan olahraga berdasarkan kondisi budaya dan sosial. Selain itu, mereka juga menyarankan untuk mempelajari bagaimana ekosistem kewirausahaan olahraga berubah dari waktu ke waktu. Ini akan membantu untuk memahami bagaimana krisis seperti pandemi COVID-19 telah mempengaruhi perkembangan dunia kesehatan.

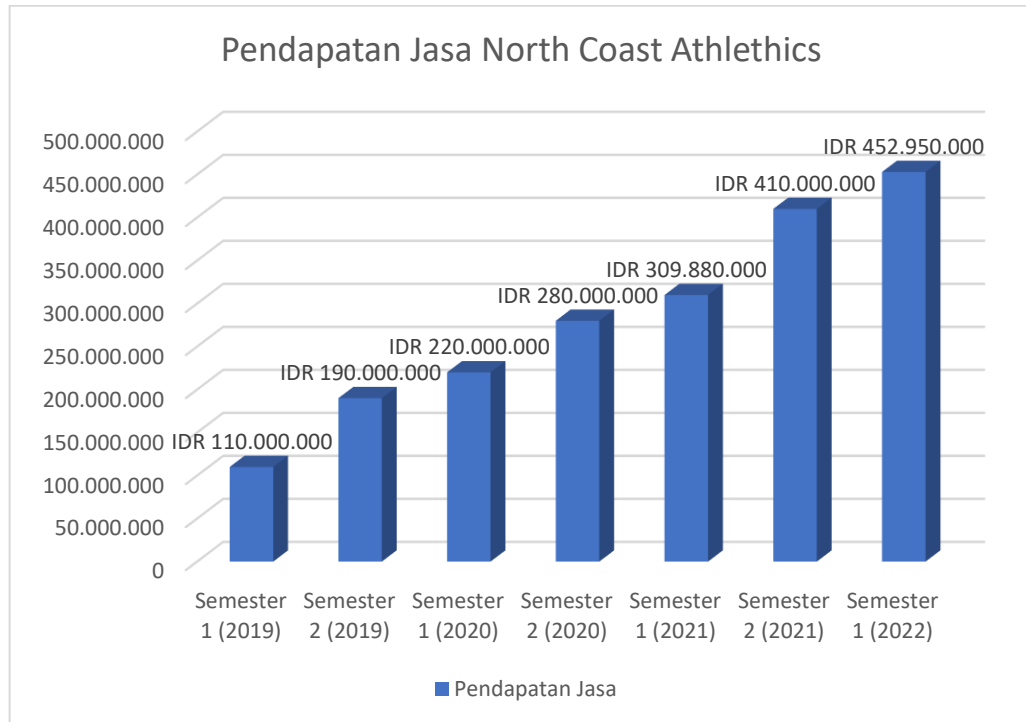
1.2 Masalah Penelitian

North Coast Athletics merupakan sebuah bisnis keluarga yang bergerak dibidang kebugaran dan kesehatan. Berdiri sejak tahun 2013, pemilik dari bisnis ini merupakan sepasang suami istri yaitu Cindy Pang (Coach Cindy) dan Dansen Agusta (Coach Dansen) yang pertama kali memulai bisnisnya di lapangan basket dengan perlengkapan seadanya dengan tujuan haya untuk

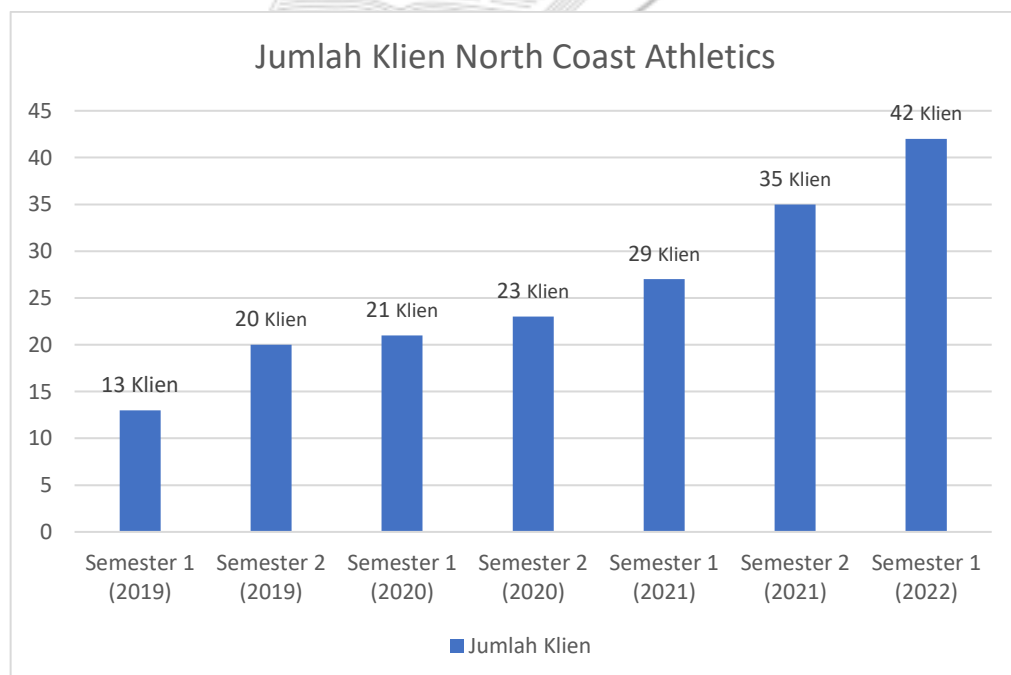
berlatih untuk menjadi lebih kuat. Pada tahun 2017, North Coast Athletics pun pindah ke garasi mobil rumah orang tua Coach Dansen yang berada di Jalan Pluit Karang Elok IV Blok Z5 Utara, Penjaringan, Jakarta Utara ketika mereka baru menikah. Dua tahun setelah itu, mereka kemudian pindah ke Jalan Katamaran Indah 12 No. 88, Penjaringan, Jakarta Utara pada tahun 2019 setelah mereka memiliki rumah sendiri dan memutuskan untuk merubah lantai 1 rumah mereka menjadi pusat kebugaran atau *fitness center*. Usaha ini menyediakan jasa pelatih pribadi atau *personal trainer* dibidang kebugaran jasmani yang berfokus kepada setiap individu secara pribadi, mendalam, dan detail. Program yang disediakan untuk para klien pun berbeda-beda, disesuaikan dengan kebutuhan serta tujuan klien itu sendiri. North Coast Athletics memiliki dua pelatih, yaitu Coach Cindy dan Coach Dansen sendiri yang memiliki pengalaman serta sertifikasi profesional dibidang kebugaran dan telah dipercayai oleh puluhan client diseluruh Jakarta, bahkan ada yang dari luar negeri juga.

Pada masa pandemi COVID - 19 ini, disaat awal semua pusat kebugaran komersial yang berada di pusat perbelanjaan ditutup akibat PSBB serta PPKM, North Coast Athletics sebaliknya mengalami peningkatan jumlah pemasukan atas jasa dan juga jumlah klien yang memutuskan untuk berlatih dibawah Coach Cindy dan Coach Dansen. Meski perekonomian di dunia mengalami penurunan yang cukup drastis akibat pandemi COVID-19, North Coast Athletics tetap mengalami peningkatan yang signifikan setelah semester pertama diumumkannya pandemi COVID-19 dikarenakan kesadaran

masyarakat akan pentingnya olahraga untuk meningkatkan kebugaran dan imunitas tubuh (Kompas, 2021).



Gambar 1.1 Pendapatan Jasa North Coast Athletics
Sumber: Pemilik North Coast Athletics



Gambar 1.2 Jumlah klien North Coast Athletics

Sumber: Pemilik North Coast Athletics

Berdasarkan grafik pendapatan jasa serta jumlah klien North Coast Athletics, terdapat peningkatan yang cukup signifikan selama pandemi COVID-19. Pada semester pertama tahun 2019 hingga semester kedua tahun 2019 terlihat adanya kenaikan dalam jumlah klien sebesar 7 orang, dari 13 klien menjadi 20 klien serta jumlah pendapatan atas jasa yang mengalami kenaikan sebesar Rp 80.000.000,- dari Rp110.000.000,- menjadi Rp 190.000.000,- dalam tahun yang sama. Pada saat pandemi COVID-19 diumumkan pertama kali di Indonesia yaitu pada tahun 2020 semester pertama, persentase peningkatan dalam jumlah klien dan jumlah pendapatan atas jasa pun sempat mengalami penurunan serta tidak mencapai target yang diharapkan oleh pemilik, dimana jumlah klien hanya bertambah 1 orang menjadi 21 klien pada semester pertama tahun 2020, dan juga pendapatan jasa hanya mengalami peningkatan sebesar Rp 30.000.000,-. Namun, bisa dilihat dari semester kedua tahun 2020 hingga semester pertama 2022, North Coast Athletics terus mengalami peningkatan signifikan baik dari jumlah klien maupun jumlah pendapatan atas jasa yang ditawarkan.

Pada semester pertama dan kedua tahun 2021, sempat marak varian virus COVID-19 Delta yang mengakibatkan banyak klien dari North Coast Athletics memilih untuk latihan dirumah saja, dan tidak datang ke lokasi. Oleh karena itu, Coach Cindy dan Coach Dansen pun sempat mengalami kesulitan untuk melakukan transisi pelatihan tatap muka menjadi pelatihan jarak jauh, melalui media *video call* Zoom. Tentunya transisi ini memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap

kinerja Coach Cindy dan Coach Dansen serta klien karena seharusnya pelatihan dilakukan secara tatap muka langsung. Jika dilakukan melalui media Zoom, tentu saja pengajarannya tidak semaksimal jika dilakukan secara tatap muka langsung.

Dengan adanya pandemi ini juga terdapat beberapa pusat kebugaran komersial yang harus tutup karena kebijakan pemerintah seperti Fitness First, Celebrity Fitness, dan juga Gold's Gym yang bahkan mengajukan bangkrut pada awal pandemi COVID-19 (CNBC, 2020). Hal tersebut membuat Coach Cindy dan Coach Dansen harus melakukan inovasi untuk melakukan pelatihan secara daring agar tetap bisa menjangkau klien yang tidak ingin keluar rumah karena virus corona maupun klien yang berada di luar negeri yang ingin berlatih bersama mereka. Dengan adanya masalah tersebut, Coach Cindy dan Coach Dansen pun memutuskan untuk mengadakan pelatihan secara virtual melalui zoom meeting untuk kliennya yang tidak ingin keluar rumah selama PSBB dan PPKM pandemi COVID-19 atau berada di luar negeri. Hal tersebut dilakukan dengan cara klien meletakkan gadget yang mereka gunakan untuk zoom pada posisi tertentu agar dapat dilihat oleh Coach Cindy dan Coach Dansen apakah sudah sesuai dan benar atau tidak gerakan yang mereka lakukan dirumah, sambil diberi arahan juga.

1.2.1 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian yang telah diuraikan diatas, maka terdapat pertanyaan penelitian, sebagai berikut:

1. Strategi apa yang digunakan North Coast Athletics sehingga bisa mempertahankan keunggulan kompetitifnya di masa pandemi COVID - 19?

2. Bagaimana North Coast Athletics mengimplementasikan strategi untuk mempertahankan keunggulan kompetitif selama masa pandemi COVID - 19?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diinginkan dari penelitian ini merupakan untuk mengetahui keunggulan kompetitif apa yang North Coast Athletics sehingga bisa mempertahankan bisnisnya di masa pandemi COVID -19. Selain itu, penilitan ini juga dilakukan untuk mengetahui pengimplementasian strategi yang digunakan North Coast Athletics untuk mempertahankan keunggulan kompetitif selama masa pandemi COVID -19.

