

BAB III

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Profil Usaha Sepatu Lukis “Choose”

1. Latar belakang usaha.

Usaha sepatu lukis “Choose” yang beralamatkan di kelurahan Kebondalem kecamatan Kendal kabupaten Kendal Jawa Tengah ini merupakan suatu industri yang bergerak di bidang industri pengrajin melukis sepatu, yang didirikan oleh ibu Chustina, usaha ini dimulai sejak tahun 2009. Berbagai persiapan dan perencanaan yang telah dilakukan oleh pemilik usaha (ibu Chustina) mulai dari lokasi usaha, modal usaha, tenaga kerja, perlengkapan dan peralatan. Adapun yang melatar belakangi berdirinya usaha ini adalah karena dahulu pada tahun itu masih sedikit sekali orang yang memiliki usaha pengrajin melukis sepatu. Sepatu lukis “Choose” ini termasuk industri yang pertama di kelurahan Kebondalem kecamatan Kendal kabupaten Kendal Jawa Tengah.

Sepatu lukis “Choose” merupakan salah satu UKM yang berdiri 5 tahun yang lalu dan perkembangannya sudah lumayan pesat. Selama proses, sepatu lukis “Choose” hanya memiliki alat yang masih cukup sederhana, yaitu dengan menggunakan kuas, cat sablon warna dan alat lukis lainnya. Perjalanan 5 tahun bukanlah waktu yang singkat untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen, produk dari ibu Chustina ini telah menarik perhatian dikalangan anak muda saat ini baik lokal maupun luar daerah karena pemasarannya melalui intrnet jejaring sosial (*Facebook*,

Blackberry Massanger, dan *Toko Bagus*). Selama banyak menerima orderan dari berbagai kalangan : anak-anak, Mahasiswa, pelajar SMA, pelajar SMP dan lain sebagainya, produk sepatu lukis ini juga dipasarkan di toko sepatu dan toko accessories.

Pemilik usaha sepatu lukis “Choose” mengajak rekan-rekan untuk berwirausaha bersama dalam menyediakan produk, memberikan pelayanan terbaik dan memberikan peluang bisnis. Berwirausaha mengedepankan etika bisnis yang berkah dimana profit bukan prioritas utama, namun kesuksesan bersama menjadi tujuan terbaik. Prinsip kemudahan dan menyenangkan merupakan slogan dalam setiap bertransaksi, jujur, tepat janji, dan melayani dengan penuh keikhlasan akan menjadi keberkahan bersama. Semoga ini menjadi langkah awal dalam berwirausaha, bekerjasama dan mengurangi jumlah pengangguran di sekeliling kita. Berwirausaha adalah sebuah keunikan dan seni untuk memperoleh pendapatan tanpa terikat oleh waktu, *“jangan pernah menya-nyiakan waktu, sebab pepatah telah mengatakan bahwa waktu adalah uang”*.

Saat ini banyak orang yang mementingkan kesuksesan tapi dia tidak berfikir bagaimana caranya kita bisa kreatif dan inovatif dan melihat peluang yang ada di sekitar kita, supaya kinerja pemasaran akan meningkat. Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui apakah usaha sepatu lukis “Choose” bisa melakukan kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang

sehingga kinerja pemasaran juga bisa meningkat baik di kalangan dalam kota maupun luar kota¹.

2. Sejarah usaha sepatu lukis “Choose”.

Berawal dari modal percaya diri dengan mencoba menggambar sepatu milik sendiri dan mewarnai dengan *picture* yang *colourfull*. Kemudian sepatu tersebut digunakan untuk dipakai di kampus, dan kebetulan ada beberapa teman-temannya yang tertarik dengan sepatu tersebut. Dari situlah pemilik usaha (ibu Chustina) mengambil peluang untuk menerima pembuatan sepatu lukis dengan gambar sesuai permintaan pemesan. Maka dari itu, pada tahun 2009 pemilik usaha mendirikan usahanya yaitu sepatu lukis “Choose” yang berjalan melalui jejaring social (*Facebook*), disinilah ibu Chustina melakukan promosi dan melakukan kegiatan jual-beli dan menerima pesanan dari berbagai kota. Menyadari diluar sana sudah banyak terdapat usaha sepatu lukis yang jauh lebih dahulu memulai usaha tersebut, disini pemilik usaha mematok harga yang lebih ekonomis dari yang lainnya. Sampai saat ini usaha tersebut masih tetap berjalan².

3. Lokasi usaha.

Lokasi usaha ini berada di Kebondalem Kendal Jawa Tengah, tepatnya di Jalan Pahlawan Gang Delima Rt06/Rw01 kelurahan Kebondalem kecamatan Kendal kabupaten Kendal Jawa Tengah.

Aktivitas usaha sepatu lukis “Choose” hadir untuk menawarkan seni berwirausaha yang berlandaskan etika, moral dan bermuamalah yang baik,

¹ Diperoleh dari draf proposal pendanaan usaha, milik ibu Chustina (Pemilik Usaha).

² *Ibid.*

bukan hanya semata untuk mencari keuntungan. Kami bergerak di bidang bisnis untuk memberikan kemudahan kepada saudara atau rekan-rekan dalam mendapatkan produk seperti yang dikehendaki. Oleh karena itu, kami berusaha memberikan pelayanan yang terbaik, menawarkan produk-produk terbaik kepada para konsumen³.

4. Tujuan mendirikan usaha.

Tujuan ibu Chustina mendirikan usaha adalah supaya bisa mengurangi pengangguran yang ada disekitarnya dan bisa mensejahterakan orang yang ada disekitar, dalam artian agar mereka tidak merasa menganggur kesana kemari tidak ada pekerjaan. Disamping itu juga kalau difikir, apalagi masyarakat di desa sarana dan prasarananya kurang lengkap dan kurang begitu memadai, ditambah lagi sumber daya manusianya juga kurang. Masyarakat desa kalau peneliti cermati didalam realita yang ada, bahwa masyarakat di desa kalau sesudah lulus SMA mereka langsung menikah, atau kalau tidak seperti itu mereka bekerja. Jarang sekali mereka yang meneruskan sekolahnya sampai ke jenjang perguruan tinggi. Maka dari itu ibu Chustina ini membuka peluang wirausaha agar mereka bisa belajar berwirausaha serta belajar membuka usaha dengan melukis sepatu sendiri. Dengan demikian mereka lebih kreatif dan inovatif⁴.

³ *Ibid.*

⁴ Hasil wawancara dengan pemilik usaha, pada hari kamis 20 Maret 2014, pukul 19.35 WIB, di rumah ibu Chustina.

5. Visi dan misi usaha.

Visi dari usaha ini adalah menjadi perusahaan multinasional dibidang lukis sepatu dengan memberdayakan umat islam di kabupaten Kendal pada khususnya dan bangsa Indonesia pada umumnya.

Misi dari usaha ini adalah menghasilkan dan menjual produk sepatu lukis dengan kualitas yang terbaik dan inovatif, dengan melibatkan umat islam yang didukung dengan manajemen terpadu. Serta membuka jaringan pemasaran yang luas dengan sistem pemasaran yang tangguh⁵.

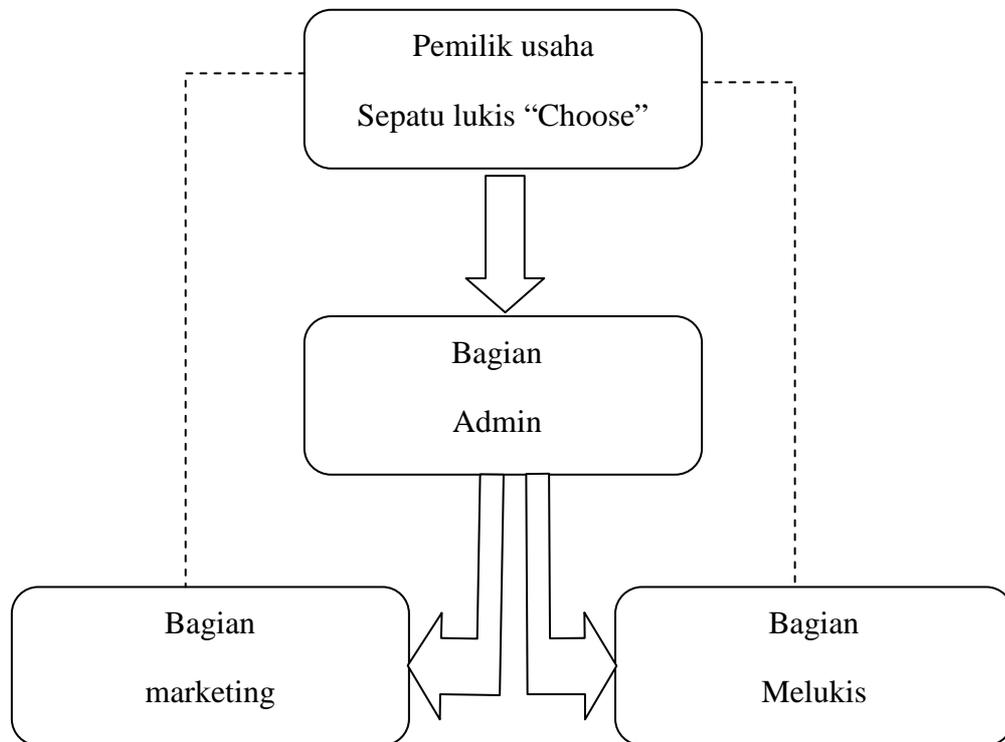
6. Struktur usaha.

Di dalam usaha untuk mencapai tujuan, perlu adanya kordinasi yang baik antara para personil dalam melakukan aktvitas-aktivitas perusahaan. Oleh karena itu diperlukan suatu setruktur organisasi agar dapat di tetapkan dengan tegas dan jelas tentang pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian, sehingga terjadinya kesimpangsiuran aktivitas dapat dihindarkan.

Berikut ini adalah truktur organisasi dari usaha sepatu lukis “Choose”⁶,

⁵ *Ibid.*

⁶ Diperoleh dari draf proposal pendanaan usaha, *loc, cit.*



7. Deskripsi produk sepatu lukis "Choose".

Usaha sepatu lukis "Choose" telah banyak memproduksi berbagai macam varian sepatu lukis yang unik, menarik, inovatif dan kreatif. Diantaranya beberapa model dan ukuran sepatu lukis yang telah di produksi, yaitu :

- a. Model slop merek Pang ukuran 35-39, harga Rp. 100.000,00.
- b. Model slop merek PX Style anak-anak ukuran 26-32, harga Rp. 100.000,00.
- c. Model slop merk PX Style ukuran 36-40, harga Rp. 100.000,00.
- d. Model tali merek PX Style ukuran ukuran 36-40, harga Rp. 110.000,00.
- e. Model slop karet merek PX Style ukuran 36-40, harga Rp. 110.000,00.

- f. Model slop pria merek PX Style ukuran 37-42, harga Rp. 120.000,00.
- g. Model slop merk Santica ukuran 26-35, harga Rp. 120.000.00.
- h. Model slop merk Santica ukuran 36-40, harga Rp. 120.000,000⁷.

B. Kreativitas Usaha Sepatu Lukis “Choose”

1. Ide usaha kreatif dalam wirausaha.

Sepatu lukis “Choose” lebih bersikap kreatif membuat sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan dan mengembangkan dari usahanya agar dapat meningkatkan omzet penjualan dan kepuasan pelanggan (konsumen), produk-produknya sudah cukup terkenal di Kabupaten Kendal terutama pada kalangan anak muda dan kinerja pemasarannya sudah cukup meningkat. Berikut bentuk wawancara yang telah diungkapkan oleh ibu Chustina :

“ Jadi ketika itu saya sedang Browsing internet, dengan tidak sengaja saya melihat iklan tentang sepatu lukis milik produsen lain. Berhubung saya suka menggambar dan memiliki sepatu polos yang tidak terpakai, maka saya terinspirasi untuk memanfaatkan sepatu yang tidak terpakai tersebut dengan melukisnya sesuai keinginan saya. Setelah sepatu itu saya lukis kemudian telah jadi, maka saya pakai untuk kuliah, kemudian ada salah satu teman saya yang tertarik untuk dibuatkan dengan gambar yang diinginkan. Dari situlah saya terinspirasi untuk mengembangkan usaha sepatu lukis ini”⁸.

2. Imajinasi dalam usaha kreatif.

“Mengumpulkan imajinasi biasanya saya bayangkan bagaimana caranya saya lebih kreatif dan bagaimana model sepatu lukis yang dahulunya sederhana saya ganti dengan model yang baru, misalnya dengan gambar-gambar yang imajinatf. Dahulu hanya model sepatu slop saja yang

⁷ *Ibid.*

⁸ Hasil wawancara dengan pemilik usaha, *loc, cit.*

saya lukis karena polanya gampang, namun sekarang sepatu yang ada talinya juga saya garap. Dan saya berfikir bagaimana caranya orang-orang itu masih tetap harus bertahan dan lebih banyak pelanggan dan mereka merasa puas⁹. Tutar ibu Chustina.

3. Desain model produk sepatu lukis.

Dalam memutuskan desain model-model produk sepatu lukis yang akan diproduksi, dimana menurut informan (ibu Chustina), ada hal yang harus dilakukannya, yaitu :

Untuk mengetahui kesenangan selera pelanggan terhadap produk sepatu lukis, dilakukan dengan cara meminta informasi kepada pelanggan misalnya kesenangan apa yang mereka inginkan berkaitan dengan produk, dan mereka harapkan dari pelayanan yang perlu dilakukan perusahaan.

”Saya biasanya melakukan desain dengan melihat ide yang ada pada saat-saat tertentu, yaitu obyek yang saya lihat adalah seperti di televisi, iklan-iklan poster di daerah pasaran dan di internet. Mengembangkan ide atau gagasan sendiri berdasarkan pengalaman dan instuisi tentang desain model-model produk sepatu lukis yang kemungkinan sesuai dengan kebutuhan atau sesuai dengan selera konsumen”¹⁰.

4. Latihan kreatif.

Ibu Chustina dalam mengasah kreativitas dengan melatih diri sendiri untuk melihat sesuatu yang fenomenal dan berfikir inspiratif dengan baca majalah desain sepatu, melihat mode pasaran yang ada di masyarakat, browsing di internet atau pergi ke tempat yang banyak terdapat seninya.

⁹ *Ibid.*

¹⁰ *Ibid.*

“Biasanya mas ya !!.....saya baca sesuatu yang menginspirasi, selain itu saya juga browsing di internet dan juga saya berkunjung ke tempat-tempat yang banyak mengandung seni”¹¹.

C. Inovasi Usaha Sepatu Lukis “Choose”.

Dalam kaitannya dengan inovasi wirausaha, ibu Chustina menjelaskan bahwa pembenahan dan peningkatan produktivitas kerja karyawan maupun industrinya telah dilakukan secara maksimal dengan melakukan terobosan-terobosan inovatif.

Inovasi yang dilakukan oleh usaha sepatu lukis “Choose” ialah inovasi dalam produk yang mana ibu Chustina mengembangkan berbagai macam model produk sepatu yang tidak dimiliki oleh produsen lain. Misalnya pengembangan produk dari model gambar, corak, dan warna. Inovasi ini dapat berupa memperbaiki model asli karya ibu Chustina menjadi lebih inovatif dengan menyesuaikan perkembangan tren mode sepatu dari waktu ke waktu. Inovasi yang lain dapat juga berupa memodifikasi antara produk yang ada di pasaran dengan produk milik sendiri.

Harga adalah salah satu yang menjadi incaran dan perhatian pembeli, adapun inovasi dalam penentuan harga juga mempengaruhi besar kecil jumlah komoditi yang ingin dijual. Biasanya dalam sebuah usaha, semakin tinggi harga yang di tawarkan maka semakin sedikit jumlah komoditi yang ditawarkan. Namun ini berbeda dengan konsep yang dipakai pemilik usaha sepatu lukis “Choose” walaupun jumlah barang yang ditawarkan sedikit, ibu Chustina tidak menaikkan harganya ataupun sebaliknya, ini bertujuan untuk

¹¹ *Ibid.*

menstabilkan harga produknya guna mempertahankan konsumen. Begitu juga dengan penentuan harga yang dilakukan oleh produsen tergantung pada harga bahan dasar dan kualitasnya. Apabila bahan dasar naik dan biaya-biaya naik, maka harga jual juga akan naik. Namun ada cara lain yang dilakukan oleh pemilik usaha, guna mensiasati kenaikan bahan dasar tersebut agar tidak terlalu berdampak pada harga yang nantinya akan mengakibatkan menurunnya omset, yaitu dengan mencari bahan dasar yang lebih murah, tetapi dengan kualitas yang sama baiknya.

D. Kinerja pemasaran.

1. Omset penjualan.

Dalam penjualan produk sepatu lukis “Choose” selalu mengedepankan toleran, dalam artian mereka tidak pernah gerah (marah) ketika ada salah satu komplain dari pihak *klien* atau konsumen. Pemilik usaha selalu mendorong dan memotivasi para tenaga/karyawan bagian penjualan/pemasarannya untuk memiliki orientasi terhadap pelanggan dengan cara memberikan pencitraan yang positif terhadap produk-produk usahanya.

”Dalam penjualan seorang konsumen ada banyak macam mas....!! mereka ada yang memesan secara lnsung datang kemari ada juga yang lewat teknologi handphone atau online. Dari manapun mereke memesan produk dari kami, maka kami tetap melayani dengan sepenuh hati. Karena inilah salah satunya yang disukai konsumen yang dapat membuat konsumen kembali lagi untuk memesan dari produk kami”¹²

Artinya pelayanan yang ramah dapat meningkatkan kepuasan konsumen yang akan memberi dampak terhadap jumlah omset penjualan. Table 3.1

¹² *Ibid.*

berikut ini adalah data omset Penjualan (Pemasaran) produk sepatu lukis “Choose” Kebondalem Kendal periode Tahun 2009 sampai dengan 2013 adalah :

Tabel 3.1

Tabel Omset Penjualan

Tahun	Omset (per pasang)	Omset (Rupiah)
2009	35	Rp 3.850.000
2010	92	Rp 10.120.000
2011	124	Rp 13.640.000
2012	101	Rp 11.110.000
2013	480	Rp 52.800.000

Data Primer : Diolah dari wawancara kepada pemilik sepatu lukis “Choose” (ibu Chustina).

2. Pangsa pasar.

Keberadaan usaha sepatu lukis “Choose” tersebut dimana aktivitas usahanya diawali dari memproduksi sepatu lukis sampai dengan menjual produknya kepada teman-teman dekatnya di kampus. Sebagaimana di ungkapkan sebagai berikut oleh ibu Chustina.

”Pangsa pasar yang telah dituju dulu hanya pada teman dekat saja. Akan tetapi, semenjak manajemen pada usaha saya diganti, dalam artian saya lebih kreatif dan inovatif dari bulan ke bulan, tahun ke

tahun semakin ada peningkatan, maka dari itu saya atur secara matang mas.....!!! dan satu lagi yang tidak pernah saya lepas, yaitu tidak gampang putus asa dan disiplin waktu”¹³.

Seiring kemajuan teknologi, informasi dan komunikasi khususnya di Jawa, maka daerah pemasaran produk mengalami perluasan atau berkembang tidak hanya melayani konsumen yang ada di wilayah Kendal dan Semarang saja, melainkan sudah meluas ke kota-kota lainnya di luar Kendal, seperti Demak, Jepara, Pati, Kudus dan lain sebagainya. Bahkan sekarang ini banyak melayani pesanan-pesanan atau order sepatu lukis yang datang dari luar Jawa, yaitu Bandar Lampung, Aceh, Medan, dan Kalimantan.

Luasnya pangsa pasar konsumen sepatu lukis ini tidak terlepas dari peran jejaring sosial sebagai tulang punggung pemasaran. Misalkan pemasaran melalui *Facebook*, *Toko Bagus*, dan *Blackberry Massanger*. Pemasaran via *Facebook* dengan membuat akun *SepatuLukis ChooseShop II*, selain *Facebook* usaha sepatu lukis ini juga membuat akun di *Toko Bagus (online)*, disinilah usaha sepatu lukis “Choose” melakukan transaksi jual-beli produknya dan menerima pesanan dari berbagai kota di seluruh Indonesia dengan mencantumkan nomor *handphone* dan kontak Pin *Blacckberry Massanger* milik ibu Chustina.

¹³ *Ibid.*