

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat telah mengubah struktur ekonomi masyarakat, termasuk di sektor perdagangan ritel dan jasa komunikasi. Ponsel dan internet kini menjadi kebutuhan utama dalam aktivitas sehari-hari, sehingga menciptakan peluang bisnis bagi toko seluler di berbagai daerah. Dengan adanya Handphone dapat mempermudah manusia dalam melakukan komunikasi dengan orang-orang di sekitarnya atau di lingkungannya[1]. Seiring berkembangnya jaman kualitas dan kegunaan Handphone pun selalu ditingkatkan toko seperti *Ai Cell* di Kelurahan Sidorejo memiliki potensi besar dalam memenuhi kebutuhan komunikasi masyarakat. Namun, untuk memanfaatkan peluang tersebut secara optimal, diperlukan strategi kewirausahaan yang terarah agar usaha mampu berkembang di tengah dinamika pasar dan perubahan preferensi konsumen.

Toko *Ai Cell* berawal dari minat yang besar dalam bidang perdagangan dan kewirausahaan. Sebelum memulai usaha ini, penulis melakukan pengamatan langsung di lingkungan sekitar dan melihat bahwa Kelurahan Sidorejo memiliki lokasi yang cukup strategis untuk membuka usaha layanan seluler dan transaksi digital. Berdasarkan hasil survei sederhana dan percakapan dengan beberapa masyarakat setempat, diketahui bahwa layanan top up saldo, pembelian pulsa, maupun transaksi digital lainnya masih cukup jauh dari lokasi pemukiman masyarakat karena konter yang menyediakan layanan tersebut

jaraknya berjauhan. Selain itu, lokasi bank yang cukup jauh dari masyarakat membuat mereka harus menempuh jarak yang lebih jauh dan terkadang harus mengantri lama ketika ingin melakukan transaksi keuangan. Kondisi ini menjadi peluang usaha yang cukup besar bagi penulis untuk membuka usaha konter seluler dan layanan transaksi digital di daerah tersebut, sehingga masyarakat dapat melakukan berbagai transaksi dengan lebih mudah, cepat, dan tidak perlu pergi jauh ke bank.

Kewirausahaan merupakan salah satu faktor utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat di tingkat lokal. Pengembangan usaha kecil dan menengah dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekaligus memperluas lapangan kerja. Dalam persaingan harga yang ketat, toko seluler perlu memiliki strategi harga yang dapat menarik konsumen tanpa merugikan margin keuntungan[2]. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat menuju kualitas yang lebih baik. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memainkan peran strategis dalam perekonomian lokal. UMKM memanfaatkan sumber daya daerah dan menerapkan proses produksi yang sederhana, dengan produk yang dipasarkan di pasar lokal. Keberadaan UMKM memiliki kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, pemerataan pembangunan, serta penciptaan lapangan pekerjaan[3]. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di pedesaan mempunyai arti penting dalam usaha mengurangi tingkat kemiskinan di pedesaan atau dengan kata lain diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat pedesaan[4]. Dalam konteks *Ai Cell*,

kemampuan wirausaha dalam mengenali peluang pasar, mengelola sumber daya, serta mengembangkan inovasi produk menjadi kunci dalam mempertahankan eksistensi bisnis. Usaha mikro seperti ini membutuhkan strategi yang realistis dan adaptif terhadap perubahan tren konsumsi masyarakat yang semakin digital.

Perkembangan teknologi komunikasi telah mendorong peningkatan permintaan terhadap layanan seluler, paket data, dan perangkat komunikasi lainnya. Pengguna ponsel di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun, menjadikan sektor telekomunikasi sebagai salah satu penyumbang terbesar bagi pertumbuhan ekonomi nasional. Bagi toko seperti *Ai Cell*, hal ini menjadi peluang strategis untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan variasi produk, serta memperkuat citra toko melalui pelayanan yang cepat dan efisien kepada pelanggan. perkembangan UMKM juga harus didukung dengan kreativitas dan inovasi, ekonomi kreatif sangat relevan jika diintegrasikan pada UMKM karena dengan kreativitas akan meningkatkan kualitas maupun kuantitas produk yang dihasilkan[5].

Meski peluang bisnis terbuka luas, tantangan dalam pengelolaan usaha juga semakin kompleks. Pelaku UMKM menghadapi keterbatasan dalam manajemen keuangan, pemasaran, serta penguasaan teknologi digital. Dalam hal ini, *Ai Cell* perlu mengembangkan kemampuan kewirausahaan yang tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga pada pengelolaan bisnis yang modern. Penggunaan media sosial, sistem pembayaran digital, dan strategi promosi berbasis online dapat menjadi langkah penting dalam memperluas jaringan pelanggan.

Salah satu permasalahan umum yang dihadapi oleh usaha mikro seperti *Ai Cell* adalah tingginya ketergantungan terhadap pemasok dan distributor besar. Kondisi ini menyebabkan pelaku usaha tidak memiliki kendali penuh terhadap penentuan harga produk. Harga sering mengalami fluktuasi, baik kenaikan maupun penurunan, yang berdampak langsung pada stabilitas keuntungan usaha. Dalam beberapa waktu terakhir, harga produk seperti kartu perdana, voucher internet, dan token listrik mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Kenaikan tersebut diduga dipengaruhi oleh faktor eksternal, salah satunya bencana banjir yang menghambat akses distribusi dan pengantaran barang, sehingga pasokan menjadi terbatas dan harga cenderung meningkat. Kondisi ini menuntut pemilik usaha untuk melakukan inovasi agar tidak hanya berperan sebagai pengecer, tetapi juga mampu mengembangkan nilai tambah melalui layanan pelanggan dan diversifikasi produk. Strategi inovasi merupakan elemen penting dalam menjaga daya saing usaha kecil di tengah perubahan pasar yang cepat. Sebagian besar studi berfokus pada manfaat umum digitalisasi, seperti peningkatan produktivitas, efisiensi operasional, dan perluasan pasar, namun cenderung kurang memperhatikan variasi konteks lokal yang memengaruhi efektivitas implementasi [6].

Selain kemampuan dalam mengelola produk dan keuangan, faktor sumber daya manusia juga berperan penting dalam pengembangan usaha. Peningkatan keterampilan kewirausahaan berbasis ekonomi kreatif dapat memperkuat posisi usaha mikro di tingkat lokal. Pemilik dan karyawan *Ai Cell* perlu mengembangkan keterampilan dalam komunikasi bisnis, pelayanan pelanggan, serta penggunaan teknologi pemasaran agar mampu memberikan

nilai tambah dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Strategi pemasaran adalah proses mengidentifikasi nilai perusahaan yang menghasilkan keputusan baru untuk meningkatkan eksistensi perusahaan. Strategi Pemasaran dapat disimpulkan sebagai suatu rencana untuk menentukan pasar sasaran dengan menganalisis peluang pasar yang dari waktu ke waktu mengalami perubahan[7].

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, pelaku usaha seperti *Ai Cell* dituntut untuk memiliki strategi pemasaran yang inovatif dan efisien. Strategi pemasaran tidak lagi cukup hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, melainkan harus mampu memanfaatkan berbagai platform digital untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Menentukan strategi yang efektif merupakan langkah penting untuk mengatasi tantangan pasar dan memastikan pertumbuhan perusahaan secara signifikan[8]. Dengan demikian, digitalisasi pemasaran dapat menjadi langkah penting bagi *Ai Cell* dalam memperkuat eksistensinya di tengah kompetisi pasar yang dinamis.

Selain strategi pemasaran, aspek pelayanan pelanggan juga menjadi faktor utama dalam keberhasilan bisnis ritel. Konsumen saat ini tidak hanya mencari produk dengan harga terjangkau, tetapi juga pelayanan yang cepat, ramah, dan informatif. Pelayanan pelanggan yang baik dapat menciptakan loyalitas dan kepercayaan, yang merupakan aset penting dalam mempertahankan bisnis jangka panjang. Di era transformasi digital saat ini, pemanfaatan teknologi dalam strategi pemasaran dan operasional menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM[9]. Keberhasilan UMKM

modern sangat dipengaruhi oleh tingkat kepuasan pelanggan yang konsisten, yang pada akhirnya menentukan pertumbuhan penjualan dan reputasi usaha.

Dari sisi manajemen, kemampuan pengelolaan keuangan menjadi hal yang sering diabaikan oleh pelaku usaha kecil. Banyak pemilik usaha tidak melakukan pencatatan keuangan secara sistematis, sehingga sulit untuk mengevaluasi kinerja bisnis secara akurat. Oleh karena itu, *Ai Cell* perlu menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur agar dapat mengambil keputusan bisnis dengan data yang valid.

Faktor inovasi menjadi pilar penting dalam strategi pengembangan usaha kecil. Dalam industri seluler, inovasi tidak hanya berarti menjual produk baru, tetapi juga memberikan pengalaman belanja yang lebih nyaman dan efisien bagi pelanggan. Usaha kecil yang mengadopsi inovasi layanan dan digitalisasi cenderung mengalami peningkatan penjualan hingga dua kali lipat dibandingkan dengan usaha yang masih beroperasi secara konvensional. Pertumbuhan ekonomi sangat diperlukan dalam setiap negara sebab adanya peningkatan pertumbuhan ekonomi menunjukkan kesejahteraan yang tercermin dengan berkembangnya usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan perannya tidak dapat di hapuskan atau di hindarkan lagi dari masyarakat Indonesia saat ini[10]. Pengembangannya di Indonesia, khususnya di daerah pedesaan semakin bertambah. Masyarakat Dengan demikian, *Ai Cell* dapat mempertimbangkan penerapan inovasi seperti sistem layanan pelanggan berbasis aplikasi atau pemesanan online.

Kewirausahaan yang kuat juga harus disertai dengan kemampuan analisis pasar. Pemilik usaha perlu memahami siapa target konsumennya,

bagaimana perilaku pembelian mereka, serta faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keputusan membeli. Analisis pasar yang tepat dapat membantu menentukan strategi promosi, penetapan harga, dan perencanaan stok barang. Dalam hal ini, Ai *Cell* dapat menggunakan pendekatan analisis *SWOT* untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam bisnisnya. Metode ini membantu usaha merumuskan strategi pengembangan yang realistis dan terukur.

Selain aspek ekonomi, usaha kecil seperti Ai *Cell* juga memiliki peran sosial yang penting di masyarakat. Usaha ini memberikan lapangan kerja, meningkatkan perputaran ekonomi lokal, dan menjadi contoh wirausaha bagi generasi muda di Sidorejo. Keberadaan usaha kecil berperan sebagai katalis pembangunan ekonomi daerah, terutama di wilayah dengan potensi pasar menengah ke bawah. Dengan demikian, penguatan kapasitas kewirausahaan di daerah menjadi langkah strategis dalam mendukung pembangunan ekonomi berbasis masyarakat.

Penelitian tentang strategi pengembangan Ai *Cell* juga memiliki nilai akademik yang tinggi, karena dapat memberikan pemahaman lebih dalam mengenai model kewirausahaan mikro di sektor telekomunikasi. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan rekomendasi nyata bagi pelaku usaha kecil dalam mengelola bisnis secara profesional dan adaptif. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi bahan referensi bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran dan berbasis kebutuhan nyata masyarakat.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa *Ai Cell* memiliki potensi besar untuk berkembang sebagai usaha mikro di bidang layanan seluler, namun memerlukan strategi pengembangan yang terarah, inovatif, dan berkelanjutan. Faktor-faktor seperti inovasi digital, pengelolaan keuangan, pelayanan pelanggan, dan pemanfaatan teknologi informasi menjadi kunci utama dalam meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengidentifikasi strategi kewirausahaan yang tepat dalam mengembangkan toko *Ai Cell* agar mampu bertahan, tumbuh, dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal di Kelurahan Sidorejo, Kecamatan Rantau Selatan, Kabupaten Labuhanbatu.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas dapat dirumuskan beberapa masalah yang menjadi fokus pembahasan dalam laporan ini, yaitu :

1. Bagaimana proses kewirausahaan yang dijalankan oleh toko *Ai Cell*?
2. Apa saja tantangan dan peluang usaha yang dihadapi?
3. Strategi apa yang tepat untuk mengembangkan usaha toko *Ai Cell*?

## **1.3 Tujuan Penulisan**

Adapun tujuan penulisan dari rumusan masalah tersebut adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui proses kewirausahaan yang dijalankan oleh toko *Ai Cell*.
2. Tantangan dan peluang usaha yang dihadapi oleh toko *Ai Cell*.

3. Menentukan strategi pengembangan yang dapat meningkatkan daya saing usaha.

#### **1.4 Manfaat Penulisan**

Penulisan laporan kewirausahaan dan strategi pengembangan toko Ai *Cell* ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

##### 1. Manfaat Teoretis

- Memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang kewirausahaan dan manajemen usaha kecil.
- Menjadi referensi akademik bagi mahasiswa atau peneliti yang mengkaji strategi pengembangan UMKM.
- Menambah wawasan mengenai penerapan konsep kewirausahaan dalam konteks usaha mikro di daerah.

##### 2. Manfaat Praktis

- Memberikan masukan dan rekomendasi strategi bagi pemilik toko Ai *Cell* dalam mengembangkan usahanya.
- Menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku UMKM lain dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang pasar.
- Memberikan gambaran bagi pemerintah daerah atau lembaga terkait dalam menyusun program pemberdayaan UMKM yang lebih efektif.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan laporan ini disusun agar pembahasan menjadi terarah, logis, dan mudah dipahami. Adapun laporan kewirausahaan yang

berjudul “**LAPORAN KEWIRAUSAHAAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TOKO AI CELL KELURAHAN SIDOREJO KECAMATAN RANTAU SELATAN KABUPATEN LABUHANBATU**”

ini terdiri atas lima bab, dengan uraian sebagai berikut:

**BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, serta sistematika penulisan laporan. Bagian ini memberikan gambaran awal mengenai alasan dan dasar penyusunan laporan kewirausahaan toko Ai *Cell*.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini memuat berbagai teori yang menjadi landasan dalam penyusunan laporan. Teori-teori tersebut meliputi pengertian kewirausahaan secara umum, objek kewirausahaan, nilai-nilai hakiki kewirausahaan, karakteristik kewirausahaan, serta fungsi dan peran wirausaha dalam menjalankan suatu usaha. Selain itu, dalam bab ini juga dibahas mengenai perbedaan antara UKM dan UMKM, perbedaan usaha berdasarkan skala usaha, serta strategi pengembangan usaha.

Untuk mendukung analisis yang lebih komprehensif, bab ini juga menguraikan mengenai analisis SWOT sebagai salah satu metode dalam mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu usaha. Selain itu, dibahas pula peran media sosial dalam pemasaran pada Toko Ai Cell serta aplikasi yang digunakan dalam operasional usaha tersebut.

Teori-teori yang disajikan dalam bab ini digunakan sebagai dasar untuk memperkuat analisis dan pembahasan yang dilakukan dalam laporan..

**BAB III : DESKRIPSI UMUM USAHA**

Bab ini menjelaskan secara rinci mengenai profil Toko Ai Cell. Pembahasan dalam bab ini meliputi deskripsi Toko Ai Cell, logo Ai Cell, tujuan usaha, serta ciri khas dan keunggulan usaha yang dimiliki. Selain itu, dijelaskan pula mengenai letak dan lokasi usaha, legalitas usaha, serta struktur organisasi yang mendukung kegiatan operasional toko.

Bab ini juga menguraikan mengenai jam operasional Toko Ai Cell, visi, misi, tujuan, dan strategi usaha yang diterapkan dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis. Selain itu, dijelaskan pula jenis produk yang ditawarkan, sumber daya usaha yang dimiliki, serta prosedur operasional usaha yang diterapkan dalam kegiatan sehari-hari.

Melalui penjelasan tersebut, bab ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai kondisi, sistem kerja, serta aktivitas operasional yang berlangsung di Toko Ai Cell.

#### **BAB IV : PEMBAHASAN DAN ANALISIS**

Bab ini membahas hasil analisis mengenai berbagai aspek yang berkaitan dengan kegiatan usaha di Toko Ai Cell. Pembahasan dimulai dari strategi pemasaran yang diterapkan serta kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Selain itu, dalam bab ini juga dibahas mengenai berbagai permasalahan atau hambatan yang dihadapi oleh Toko Ai Cell beserta solusi yang dilakukan untuk mengatasinya.

Selanjutnya, bab ini menguraikan mengenai modal awal usaha, alat dan bahan yang digunakan dalam operasional toko, serta kondisi persaingan usaha yang termasuk dalam kategori UKM/UMKM. Analisis juga mencakup berbagai ancaman yang mungkin dihadapi serta pemanfaatan teknologi dalam kegiatan pemasaran.

Selain itu, disajikan pula laporan keuangan setiap bulan sejak usaha ini berdiri sebagai gambaran perkembangan usaha. Bab ini juga membahas proses kewirausahaan yang dijalankan oleh Toko Ai Cell, termasuk tantangan dan peluang usaha yang dihadapi dalam menjalankan bisnis.

Pada bagian akhir, dibahas strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Toko Ai Cell, inovasi layanan digital yang diterapkan, serta evaluasi terhadap strategi yang telah dijalankan. Melalui pembahasan ini, diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi, perkembangan, serta upaya pengembangan usaha Toko Ai Cell.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil pembahasan dan analisis, serta saran-saran yang dapat digunakan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha toko *Ai Cell* di masa mendatang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Berisi seluruh sumber referensi yang digunakan dalam penyusunan laporan, baik dari buku, jurnal, artikel ilmiah, maupun sumber daring yang relevan dan terpercaya.

## **LAMPIRAN**

Berisi dokumen pendukung seperti foto kegiatan usaha, bukti legalitas, desain logo, struktur organisasi, tabel produk, serta hasil observasi lapangan yang menunjang laporan kewirausahaan.