

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bentuk kegiatan kewirausahaan yang berperan penting dalam pembangunan ekonomi. UMKM mampu meningkatkan standar hidup masyarakat dan berkontribusi dalam pengentasan kemiskinan (Alom, Abdullah, Moten, & Azam, 2016).

Maka dari itu, usaha mikro kecil dan menengah adalah agen-agen perubahan yang sebenarnya mampu memajukan masyarakat dan dapat membawa inovasi dengan perubahan secara terus-menerus, serta dapat meningkatkan kreativitas. UMKM menjadi salah satu bidang usaha yang dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian ditengah keterpurukan akibat krisis yang terjadi pada berbagai sektor ekonomi. Berdasarkan dari hasil wawancara dan *sharing* dengan 30 pelaku UMKM di Wilayah Klaten dapat disimpulkan bahwa permasalahan para pelaku UMKM antara lain :

1. Pemasaran produk yang belum optimal.
2. Rencana bisnis yang masih belum jelas kedepannya.
3. Kurang memahami tentang rekrutmen karyawan.
4. Tidak bisa membranding usahanya dengan lebih baik sehingga tidak banyak orang yang mengetahui.

Selain itu, perusahaan, bisnis ataupun UMKM masih kurang memahami tentang pengembangan digital marketing, rencana bisnis, manajemen operasional, pengembangan karyawan dan pengembangan sistem informasi guna untuk memajukan suatu bisnis.

1.2 Solusi dan Nilai Lebih Yang Ditawarkan

Adanya bisnis konsultan Sixteen Corp ini diharapkan para pelaku usaha khususnya UMKM bisa :

1. UMKM menginginkan konsultan untuk melakukan pendampingan pemasaran baik secara online maupun offline.
2. UMKM menginginkan konsultan untuk membantu mereka dalam merumuskan strategi bisnis yang jelas dan terarah. Termasuk mengidentifikasi tujuan jangka pendek dan jangka panjang, serta merancang strategi untuk mencapainya.
3. UMKM menginginkan konsultan untuk memberikan pendampingan saat proses rekrutir karyawan sesuai kebutuhan dan keinginan UMKM.
4. UMKM menginginkan konsultan untuk memberikan arahan agar usaha dapat terus berjalan seiring waktu dengan banyaknya perubahan tren bisnis dan pembaharuan teknologi.

Nilai lebih yang diberikan oleh konsultan Sixteen Corp yaitu adanya garansi dalam proses konsultasi selama 1 bulan sejak proyek konsultasi selesai.

1.3 Noble Purpose

Bisnis konsultan Sixteen Corp adalah bisnis atau pekerjaan yang dijalankan dengan memberikan bimbingan secara virtual, personal atau kelas baik untuk bisnis ataupun individu. Dengan latar belakang ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah dan pengalaman praktis, bisnis konsultan ini berkomitmen untuk menyediakan solusi konsultasi yang inovatif dan terkini. Melalui penelitian ilmiah, analisis mendalam, dan pengetahuan yang didapat dari dunia akademis, bisnis konsultan ini membantu klien mengatasi tantangan bisnis mereka dengan memberikan saran yang berbasis bukti dan memberikan dampak positif yang berkelanjutan.

Dengan demikian, bisnis ini tidak hanya menjadi konsultan, tetapi juga penggerak perubahan yang memberdayakan klien untuk mencapai tujuan mereka dan membangun keberlanjutan dalam ranah bisnis. Serta, dapat memberikan solusi atas suatu permasalahan yang dialami UMKM untuk dapat membantu menciptakan *value* bagi klien. Diantaranya dengan

membantu menciptakan suatu solusi permasalahan pada sektor pengembangan usaha dan pengelolaan perusahaan maupun UMKM untuk mencapai titik kesuksesan, pertumbuhan, dan perbaikan dalam berbagai aspek untuk bisnis mereka yang akan membimbing perusahaan dalam setiap tindakan dan keputusan yang akan diambil.

1.4 Visi dan Misi

Visi : Menjadi mitra konsultan dalam transformasi bisnis untuk perusahaan maupun UMKM mencapai kesuksesan dan keberlangsungan secara jangka panjang.

Misi :

1. Memberikan solusi konsultasi yang inovatif dan terstruktur kepada klien untuk meningkatkan kinerja operasional, profitabilitas, dan pertumbuhan bisnis mereka.
2. Menyediakan layanan konsultasi yang berfokus pada kebutuhan klien dengan mengedepankan integritas, profesionalisme, dan etika tinggi.
3. Bekerja sama dengan klien untuk mengidentifikasi peluang baru, mengatasi tantangan, dan mencapai tujuan.
4. Mengembangkan tim berbakat dan berpengalaman yang selalu berusaha untuk meningkatkan keahlian mereka dan memberikan nilai tambah kepada klien dengan nilai-nilai etika berbisnis.
5. Menyediakan *platform* digital bagi konsumen UMKM untuk melakukan konsultasi yang efektif dan efisien.