

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara maritim dengan luas laut 5,8 juta km^2 dengan jumlah pulau ± 17.504 dan garis pantai 95.000 km, terpanjang kedua di dunia yang memiliki beraneka jenis ragam ikan di perairan lautnya. Berdasarkan kajian, potensi sumber daya ikan nasional mencapai 65 juta ton/tahun dengan rincian perikanan tangkap sebesar 7,4 juta ton/tahun dan budidaya sebesar 57,6 juta ton/tahun (Marroli, 2016). Ikan merupakan salah satu bahan makanan yang memiliki protein yang tinggi dibanding protein hewani lainnya dengan hasil budidaya yang melimpah dan ikan adalah salah satu dari sekian banyak protein hewani yang memiliki konsumsi protein terbesar di Indonesia sebesar 13,59 % dari 25,79% total konsumsi protein hewani di Indonesia (Hakiki, 2019).

Ikan yang dikonsumsi ini didapatkan dengan cara menangkap ikan di laut. Selain itu juga bisa didapatkan dengan cara budidaya ikan pada kolam maupun tambak. Jika ingin mendapatkan ikan dengan hasil maksimal dapat dilakukan dengan cara budidaya ikan karena cara tersebut lebih efektif serta efisien dibandingkan dengan menangkap ikan secara langsung di laut. Tetapi sangat disayangkan akhir-akhir ini petani ikan serta pembudidaya ikan mengalami penurunan nilai tukar, terutama untuk pembudidaya ikan. Nilai tukar disini merupakan rasio antara indeks harga yang diterima dengan indeks harga yang dibayar yang dinyatakan dalam bentuk presentase.

Tabel I. 1 Perkembangan Nilai Tukar Petani
Bulan Maret 2020 - April 2020
(Sumber: <https://www.bps.go.id>)

NTP Subsektor	Mar'20	Apr'20	Perubahan (%)
Tanaman Pangan (NTPP)	102,41	100,93	↓ -1,45
Hortikultura (NTPH)	103,50	102,28	↓ -1,18
Tanaman Perkebunan Rakyat (NTPR)	103,39	100,82	↓ -2,48
Peternakan (NTPPT)	98,12	96,40	↓ -1,76
Perikanan (NTNP)	100,30	98,70	↓ -1,59
✓ Nelayan (NTN)	100,05	98,49	↓ -1,56
✓ Pembudidaya Ikan (NTPi)	100,67	99,02	↓ -1,64
NTP	102,09	100,32	↓ -1,73

Dapat dilihat pada Tabel I.1 bahwa NTPi pada bulan April 2020 mengalami penurunan sebesar 1,64% menjadi 99,02. Dimana terlihat bahwa NTPi pada bulan April 2020 berada di titik kritis. Secara teori ketika NTPi bernilai < dari 100 maka pembudidaya ikan berada dalam kondisi kritis. Hal ini disebabkan pendapatan (It) mereka lebih kecil dibandingkan dengan pengeluarannya (Ib), baik untuk kebutuhan rumah tangga atau ongkos produksi. Karena pada saat ini daya serap hasil produksi pembudidaya ikan tidak stabil sehingga menyebabkan pendapatan pembudidaya ikan menurun.

Untuk mengatasi masalah tersebut terdapat solusi bagi para pembudidaya ikan agar hasil produksinya dapat terjual serta terdistribusi dengan baik hingga sampai ke tangan masyarakat Indonesia. Solusi tersebut berasal dari suatu *startup* di Indonesia yang mengkombinasikan solusinya dengan teknologi *Internet of Things* (IoT) yaitu eFishery. Saat ini *startup* eFishery hanya memiliki satu kantor pusat di kota Bandung lebih tepatnya di Jl. Bukit Pakar Timur IV Kav. B1, Kelurahan Ciburial, Kecamatan Cimenyan, Bandung, Jawa Barat, 40198. Lalu solusi yang diberikan eFishery bermula dari melihat permasalahan yang dihadapi

oleh pembudidaya ikan yaitu penyakit pada ikan, sulitnya menemukan akses pasar, masalah pemberian pakan yang tidak efisien dan harga pakan yang mahal sehingga pembudidaya ikan sulit untuk berkembang pesat. eFishery sendiri merupakan suatu *startup* berbasis teknologi IoT yang memberikan solusi bagi para pembudidaya ikan dari hulu ke hilir.

Mulai dari hulu, eFishery menyediakan bisnis eFisheryFeeder dimana *feeder* ini merupakan alat pemberi pakan ikan otomatis sehingga memudahkan petani untuk memantau dan menjadwalkan pemberian pakan yang dapat diatur menggunakan aplikasi pada ponsel pintar. Sistem penjualan *feeder* ini unik karena *feeder* disewakan per bulan. Jadi pembudidaya cukup membayar biaya sewa *feeder* per bulan, sehingga dengan sistem penjualan ini lebih ramah kantong di pembudidaya ikan. Lalu eFishery juga menjual pakan ikan dengan harga yang murah dikarenakan eFishery telah bekerjasama dengan beberapa merk pakan ikan. Untuk para pembudidaya ikan yang belum mampu membayar biaya sewa *feeder* serta pakan ikan, eFishery mempunyai bisnis eFisheryFund yang berfungsi untuk membantu memberi modal para pembudidaya ikan untuk biaya sewa *feeder* dan pakan ikan, lalu nanti pembudidaya ikan setiap bulan akan mencicil uang untuk melunasi hutang mereka tersebut. Dan yang terakhir, pembudidaya ikan yang menggunakan eFisheryFeeder dapat melakukan perjanjian dengan eFishery agar hasil produksi pembudidaya ikan tersebut dibeli oleh eFishery lalu akan didistribusikan dengan baik agar sampai ke tangan konsumen ikan. Oleh karena itu, eFishery mempunyai bisnis eFisheryFresh dimana eFisheryFresh adalah *platform* penjualan ikan yang memanfaatkan data prediksi panen di setiap kolam budidaya dan menghubungkan langsung ke pembeli akhir melalui transaksi digital. Pada penelitian ini akan berfokus ke unit bisnis eFisheryFresh pada segmen pelanggan individu karena unit bisnis ini memiliki potensi lebih untuk berkembang karena saat ini pemerintah sedang gencar mempromosikan gerakan gemar makan ikan untuk meningkatkan jumlah konsumsi ikan per tahunnya. Selain itu, hanya berfokus pada segmen pelanggan individu karena dari pihak eFisheryFresh tidak memberikan informasi lebih mengenai segmen pelanggan bisnisnya karena eFisheryFresh sangat menjaga informasi pelanggan bisnisnya.

eFisheryFresh melakukan pemantauan ikan yang berada pada pembudidaya ikan dari aplikasi serta IoT yang tersambung pada alat eFisheryFeeder yang dimiliki oleh pembudidaya. Dengan aplikasi dan IoT ini, eFisheryFresh bisa mendapatkan berbagai macam data yang ada di petani. Teknologi ini sudah diimplementasikan dan digunakan di ribuan kolam dan oleh ratusan kelompok pembudidaya ikan di 22 provinsi di seluruh Indonesia. Data inilah yang digunakan untuk membangun estimasi panen dan menjualnya langsung ke pembeli akhir. Dengan teknologi ini, pembudidaya bisa mendapatkan pembeli dengan harga yang lebih tinggi dan pelanggan individu dapat lebih mudah mendapatkan ikan segar. Ikan yang dijual eFisheryFresh ini berasal dari hasil panen pembudidaya ikan yang telah menggunakan eFisheryFeeder. Dan ikan yang berasal dari pembudidaya ikan tersebut dikirim terlebih dahulu ke tempat *processing* ikan untuk dilakukan pengolahan ikan agar menjadi ikan beku dan *fillet* ikan beku. Dimana untuk ikan beku, ikan akan dibersihkan terlebih dahulu lalu sisik ikan akan dibersihkan serta isi perut ikan akan dikeluarkan. Setelahnya ikan akan dilakukan proses *packaging* serta masuk ke ruangan pendingin. Dan untuk ikan *fillet*, ikan akan dibersihkan terlebih dahulu lalu setelah itu akan dilakukan proses pemotongan ikan secara *fillet* dan selanjutnya ikan yang telah *difillet* akan melalui proses *packaging* lalu masuk ke ruang pendingin. Setelah pengolahan ikan tersebut, produk yang sudah beku akan dikirimkan ke tempat *cold storage* yang dimiliki oleh eFisheryFresh. Produk dari eFisheryFresh ini lalu akan didistribusikan ke pelanggannya. eFisheryFresh memasarkan produknya melalui *e-commerce*, *website*, dan media sosial.

Untuk saat ini produk eFisheryFresh baru tersebar di Bandung dan Jabodetabek. Produk eFisheryFresh ini tentu akan menguntungkan pihak pembudidaya ikan dan konsumen. Tetapi, produk yang dijual eFisheryFresh ini belum tersebar ke berbagai wilayah di Indonesia sehingga untuk saat ini penjualan hanya terbatas pada wilayah tertentu saja. Dan pada segmen pelanggan individu untuk keuntungan yang didapatkan dari penjualan produk eFisheryFresh masih terbilang kecil sebesar 40% dibandingkan dengan segmen pelanggan bisnis memiliki penjualan sebesar 60%, padahal eFisheryFresh telah menjual produknya melalui *e-commerce* untuk memudahkan proses pembelian. Selain itu, berdasarkan

hasil wawancara dengan CEO Office eFishery, pelanggan tetap yang melakukan pembelian produk eFisheryFresh secara berulang sebesar 15%. Dimana, pelanggan tetap eFisheryFresh belum terlalu banyak dikarenakan adanya kendala pada saat pengiriman. Karena produk yang dijual oleh eFisheryFresh merupakan *frozen food*, jadi jika melalui perjalanan pengiriman yang cukup lama produk yang tadinya dalam keadaan beku akan mencair dan menyebabkan ikan menjadi tidak segar. Hal tersebut merupakan kendala yang membuat pelanggan mempertimbangkan kembali ketika membeli produk dari eFisheryFresh. Selain itu, jenis ikan yang dijual eFisheryFresh tidak sebanyak kompetitornya.

Oleh karena itu, dari permasalahan yang telah diuraikan diatas dapat disimpulkan bahwa eFishery pada bisnis eFisheryFresh mempunyai tantangan yang harus dihadapi untuk mengatasi permasalahannya tersebut. Terutama dalam bersaing di industri ikan beku di Indonesia, agar eFishery dapat mempertahankan eksistensi bisnis eFisheryFresh dan dapat bersaing dengan para pesaingnya.

Dalam menghadapi tantangan yang dihadapi eFisheryFresh tersebut dan mempertahankan eksistensi dari bisnis eFisheryFresh, maka perlu dilakukan perancangan model bisnis serta strategi usulan yang sesuai dengan kondisi saat ini yang tepat bagi perusahaan. Sehingga, perusahaan memiliki daya saing yang tinggi dan dapat mengurangi kendala yang dimiliki. Untuk melakukan hal tersebut maka perlu memetakan *business model canvas* sesuai dengan kondisi eFisheryFresh saat ini, lalu diperlukan juga analisis lingkungan serta analisis SWOT untuk memperdalam penelitian ini. Fungsi dari *business model canvas* ini yaitu dapat memberikan gambaran besar secara *visual* sehingga membantu untuk memahami bagaimana perubahan pada satu bagian model bisnis dapat mempengaruhi komponen lainnya. Sehingga dari analisis tersebut akan menghasilkan *value* baru serta strategi pengembangan bisnis yang lebih sesuai dengan keadaan pasar saat ini yang akan dirangkum pada kerangka *business model canvas*. Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, bisnis eFisheryFresh perlu melakukan evaluasi model bisnisnya agar dapat bersaing di industri penjualan ikan beku di Indonesia sehingga diharapkan dapat membantu bisnis eFishery dalam menjalankan bisnisnya menjadi lebih baik. Oleh karena itu penelitian ini akan membahas masalah pada startup

eFishery yang berjudul “Evaluasi Model Bisnis Startup Bidang Perikanan Efishery Pada Unit Efishery Fresh dengan Menggunakan *Business Model Canvas*”.

I.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimana pemetaan model bisnis eFisheryFresh saat ini dengan menggunakan metode *business model canvas*?
2. Bagaimana model bisnis usulan eFisheryFresh dengan menggunakan metode *business model canvas*?

I.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

I.3.1 Tujuan

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tugas akhir ini yaitu:

1. Mengetahui peta model bisnis eFisheryFresh saat ini dengan menggunakan metode *business model canvas*.
2. Merancang model bisnis usulan eFisheryFresh dengan menggunakan metode *business model canvas*.

I.3.2 Manfaat

Berikut merupakan manfaat dari penelitian tugas akhir ini:

1. Dapat menjadi referensi bagi yang ingin melakukan penelitian mengenai permasalahan yang terkait dengan penulisan Tugas Akhir ini.
2. Mampu memberikan solusi pada permasalahan yang sedang terjadi pada eFisheryFresh dengan metode-metode yang sudah dipelajari.

I.4 Batasan Penelitian dan Asumsi

Batasan yang digunakan pada penelitian ini yaitu:

1. Penelitian ini tidak membahas secara detail mengenai biaya, harga dan aspek finansial lainnya.
2. Penelitian ini dilakukan hanya sampai tahap usulan, tidak sampai ke tahap implementasi.
3. Penelitian ini hanya berfokus pada evaluasi model bisnis eFisheryFresh.

4. Penelitian ini hanya membahas *business model canvas* pada segmen pelanggan individu karena perusahaan menjaga informasi data pelanggan bisnisnya.
5. Penelitian ini berfokus pada model bisnis eFisheryFresh.

I.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penelitian yang digunakan pada penelitian ini antara lain adalah:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini peneliti menjelaskan latar belakang masalah mengapa peneliti memilih tema ini. Di samping itu, bab ini juga memuat rumusan masalah yang bertujuan agar pembahasan dalam tugas akhir ini tidak meluas dari garis yang telah ditetapkan serta terdapat batasan penelitian untuk menentukan batasan-batasan data atau informasi yang akan digunakan pada tugas akhir ini. Selanjutnya, tujuan penelitian yang menjelaskan tentang hal-hal yang disampaikan untuk menjawab permasalahan yang telah ditentukan. Lalu ada manfaat penelitian, berisi manfaat yang dapat ditujukan terhadap pembaca, saya beserta perusahaan yang sedang diteliti dan terakhir adalah sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisikan dasar teori yang digunakan pada penelitian serta literatur yang relevan dengan permasalahan yang diteliti serta pembahasan hasil-hasil penelitian terdahulu.

BAB III Metodologi Penelitian

Bab ini menjelaskan langkah-langkah dalam pemecahan masalah yang digunakan untuk menyelesaikan penelitian sesuai tujuan dari permasalahan yang dibahas dan berfungsi sebagai kerangka utama untuk menjaga penelitian agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Pada tahap ini akan dijelaskan tentang proses pengumpulan data dan pengolahan data terkait yang digunakan pada penelitian ini. Selain itu pada tahap ini juga terdiri dari jenis penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan operasional variabel.

BAB V Analisis dan Pembahasan

Pada tahap ini akan dijelaskan tentang analisis yang dilakukan terhadap data-data yang telah diolah serta usulan perbaikan yang diberikan. Selain itu, dilakukan pengkajian terhadap kasus yang dipilih sesuai urgensi permasalahan dan berusaha mengkaitkan dengan konsep teori dan temuan-temuan lainnya yang dianggap perlu. Untuk mendapatkan solusi pemecahan terhadap kasus yang dibahas, lalu juga dapat menggunakan model-model analisis yang diperlukan.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini merupakan sebuah kesimpulan yang merupakan bagian akhir dari laporan penelitian ini sekaligus berisi mengenai permasalahan yang di dalamnya. Selain kesimpulan mengenai hasil penelitian, akan disampaikan pula hasil pemikiran yang berupa rekomendasi yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukannya kelak.