

# BAB I PENDAHULUAN

## I.1 Latar Belakang

Di zaman yang semakin modern ini, bermunculan industri industri baru yang berkembang makin pesat dengan teknologi-teknologi yang memumpuni dan semakin maju. Untuk membuat sebuah industri yang maju, diperlukan bahan baku yang bagus dan tepat untuk menunjang berjalannya industri, tentunya diperlukan bahan bakar untuk menjalankan sebuah industri. Penggunaan bahan bakar untuk industri merupakan hal yang sangat penting untuk menunjang berjalannya sebuah industri, namun seiring berjalannya waktu, bahan bakar yang selama ini kita gunakan sudah semakin mahal, oleh karena itu beberapa industri memerlukan pasokan bahan bakar alternatif dan ramah lingkungan, sebagai contoh yaitu bahan bakar alternatif briket/arang yang juga merupakan energi terbarukan. Penggunaan briket sebagai energi terbarukan tentunya memiliki peran yang penting. Menurut pemerintah yang dilansir pada *esdm.go.id*, Indonesia memiliki potensi energi terbarukan yang ukup besar untuk mencapai target bauran energi primer seperti pada tabel berikut:

Tabel I.1. Potensi Energi Indonesia

No.	Jenis Energi	Potensi	Kapasitas Terpasang	Pemanfaatan
1	Panas Bumi	29.544 MW	1.438,5 MW	4,9 %
2	Air	75.091 MW	4.826,7 MW	6,4 %
3	Mini & Mikro Hidro	19.385 MW	197,4 MW	1,0 %
4	Bioenergi	32.654 MW	1.671,0 MW	5,1 %
5	Surya	207.898 MW (4,80 kWh/m <sup>2</sup> /day)	78,5 MW	0,04%
6	Angin	60.647 MW (≥ 4 m/s)	3,1 MW	0,01%
7	Laut	17.989 MW	0,3 MW	0,002%
Total		443.208 MW	8.215,5	1,9%

(Sumber: *esdm.go.id*)

Dari tabel tersebut dapat dilihat untuk potensi briket sebagai energi terbarukan bioenergi yaitu sebesar 32.654 MW yang bisa digunakan untuk keperluan bahan bakar pada sektor transportasi, rumah tangga, komersial dan industri masih

tergolong rendah, sedangkan Pemerintah memiliki target berdasarkan PP No.79 Tahun 2014 tentang kebijakan energi nasional, yaitu memiliki target bauran energi baru dan terbarukan pada tahun 2025 paling sedikit 23% dan 31% pada tahun 2050. Karena pemerintah menilai bahwa energi fosil terutama minyak bumi sudah mulai berkurang dan semakin habis sehingga nantinya pemerintah akan mengembangkan energi terbarukan untuk digunakan masyarakat. Oleh karena itu pemerintah mendorong perusahaan yang bergerak di bidang industri yang menggunakan energi terbarukan untuk terus mengembangkan industrinya, salah satu perusahaan yang menggunakan energi terbarukan bioenergi yaitu CV. Kayakayu Jepara.

CV. Kayakayu Jepara merupakan perusahaan yang memproduksi briket atau yang kita kenal dengan arang yang digunakan oleh beberapa Industri yang memiliki proses masak didalamnya. CV. Kayakayu Jepara ini mengolah limbah hasil industri yang berupa serpihan kayu hasil produksi furniture yang kemudian diolah menjadi briket untuk bahan bakar, kayu batang untuk perusahaan furniture dan hal lainnya. CV. Kayakayu jepara menggunakan bahan bakar briket ini karena dinilai ramah lingkungan dan merupakan energi terbarukan, menurut Muhammad Faris Amin selaku owner dari CV. Kayakayu Jepara permasalahan yang dialami oleh CV. Kayakayu Jepara memiliki kualitas produk yang bagus dibandingkan dengan kompetitornya, namun kurang dalam hal pemasaran dari produk itu sendiri, Muhammad Faris Amin selaku owner juga menuturkan bahwa tolak ukur penjualan yang maksimal diukur melalui potensi produktivitas yang maksimal yaitu sebesar 300 ton briket. Namun penjualan saat ini dari CV. Kayakayu Jepara hanya mencapai 180-200 Ton. Bisa dilihat pada grafik berikut:



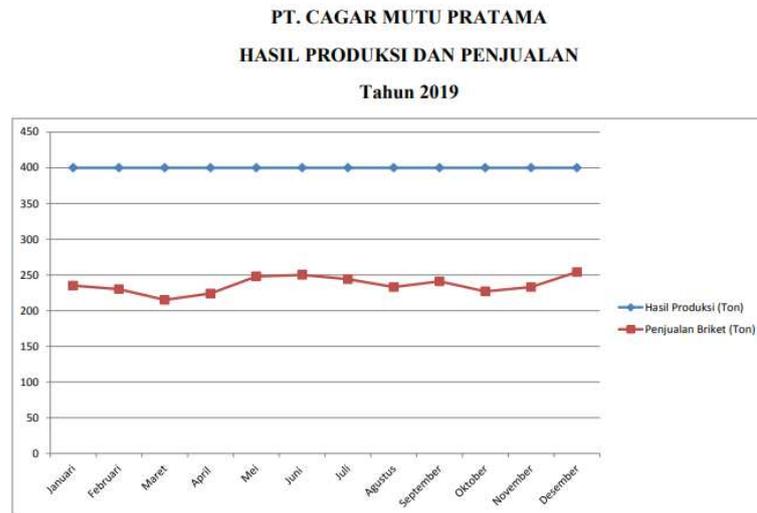
Gambar I.1. Kapasitas Produksi dan Penjualan CV. Kayakayu Jepara 2019  
(Sumber: Data Internal CV. Kayakayu Jepara)



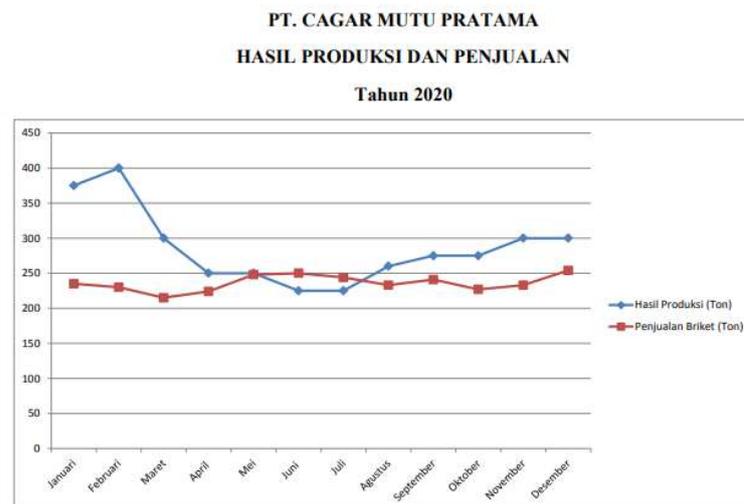
Gambar I.2. Kapasitas Produksi dan Penjualan CV. Kayakayu Jepara 2020  
(Sumber: Data Internal CV. Kayakayu Jepara)

Bisa dilihat pada grafik di atas, CV. Kayakayu Jepara memiliki grafik yang kurang stabil, namun bisa dilihat penjualan pada beberapa bulan pada tahun 2019 lebih tinggi daripada kapasitas produksinya dikarenakan CV. Kayakayu Jepara mendapatkan bantuan dari mitra yang bekerjasama dengan CV. Kayakayu Jepara untuk tahun awal CV. Kayakayu Jepara ini berjalan, sedangkan pada tahun 2020 CV. Kayakayu Jepara memiliki penjualan yang lebih tinggi daripada kapasitas produksinya pada beberapa bulan. Hal ini dikarenakan CV. Kayakayu Jepara memiliki stock lebih dari tahun sebelumnya. Namun dari hasil penjualan tersebut, belum bisa dibilang mencapai target dari yang dikatakan owner dari CV.

Kayakayu Jepara. Bisa dilihat dari grafik kapasitas produksi dan penjualan CV. Kayakayu Jepara cenderung tidak stabil dan penjualan masih berada dibawah target penjualan maksimal yang ditargetkan, sedangkan kompetitor dari CV. Kayakayu Jepara memiliki kapasitas produksi dan penjualan seperti berikut:



Gambar I.3. Kapasitas Produksi dan Penjualan Kompetitor 2019  
(Sumber: Data Internal)



Gambar I.4. Kapasitas Produksi dan Penjualan Kompetitor 2020  
(Sumber: Data Internal)

PT. Cagar Mutu Pratama yang merupakan kompetitor dari CV. Kayakayu Jepara untuk produksi briket memiliki produktivitas penjualan hingga 250 ton, dan

cenderung stabil begitupun dengan kapasitas produksinya, begitupun pada tahun 2020. Kompetitor dari CV. Kayakayu Jepara ini juga memiliki pangsa pasar yang besar.

Grafik produktivitas dari CV. Kayakayu Jepara mengalami fluktuatif yang tinggi dikarenakan sebagian besar hasil produksi menyesuaikan dengan permintaan pasar dari konsumen CV. Kayakayu Jepara, permintaan standar yang didapatkan oleh CV. Kayakayu Jepara yaitu sebesar 100-150 ton namun apabila CV. Kayakayu Jepara mendapatkan customer besar maka jumlah penjualan akan melonjak tinggi seperti yang kita lihat pada grafik di atas, sementara itu apabila CV. Kayakayu Jepara mendapatkan permintaan dari perusahaan kecil biasanya sebesar 20-50 ton, hal ini yang menyebabkan fluktuatif pada grafik produktivitas dan penjualan CV. Kayakayu Jepara menurut Muhammad Faris Amin. Beliau juga menyampaikan bahwa CV. Kayakayu Jepara bisa mempunyai potensi kapasitas produksi dan penjualan yang tinggi, namun saat ini perusahaan ini mengalami kesulitan dalam hal pencapaian target penjualan dan pemasaran produk seperti telah dijelaskan sebelumnya. Oleh karena itu untuk mengatasi masalah dari CV. Kayakayu Jepara ini diperlukan metode yang tepat untuk mengatasi permasalahan dalam penjualan tersebut. Dengan begitu peneliti perlu memperbaiki *business model eksisting* yang dimiliki oleh perusahaan. Perbaikan model bisnis eksisting ini dilakukan karena terdapat beberapa aspek yang perlu diperbaiki pada beberapa blok pada model bisnis yang sudah tersedia. Diantaranya yaitu pada aspek *key resource, channel, key activities* dan beberapa blok lainnya

Business model ini perlu dirancang untuk meningkatkan daya saing dengan perusahaan kompetitor. Business model perlu dirancang karena sebuah model bisnis dapat mempengaruhi performa dari perusahaan dan memberikan keuntungan seperti membantu perusahaan untuk mendapatkan informasi terkait bagaimana, dimana, dan kapan produk yang dihasilkan akan berfungsi dengan maksimal (Casadesus-Masanell and Ricart, 2010:43), sebagai contoh business model dapat menentukan kebijakan mengenai penjualan produk dan evaluasi apakah model yang dapat didesain dapat bersaing dipasaran. Dengan permasalahan CV. Kayakayu ini perlu diadakan perancangan business model

usulan untuk mengatasi masalah penjualan dan pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan. Business model ini perlu dirancang untuk mengatasi permasalahan utama pada sektor *channel*, *key activities* dan *key resource* yang dimiliki perusahaan

Dengan mengetahui permasalahan dari Perusahaan CV. Kayakayu Jepara ini penulis tertarik untuk merancang sebuah model bisnis dengan menggunakan pendekatan *business model canvas*. Metode *business model canvas* ini sendiri dipilih karena dapat lebih mudah menggambarkan permasalahan yang terjadi pada perusahaan dan juga untuk memperbaiki model bisnis eksisting yang dimiliki perusahaan. *Business model canvas* juga menggambarkan secara detail hubungan antara komponen internal dan juga eksternal pada suatu organisasi, serta dapat dengan mudah dikaitkan dengan solusi yang ada. Menurut Osterwalder & Pigneur (2013) model bisnis kanvas ini dapat disusun dengan menggunakan sembilan blok yang berisi *customer segment*, *channel*, *customer relationship*, *value proposition*, *key activities*, *key resource*, *key partner*, *cost structure*, dan *revenue stream*. Dengan penggunaan *business model canvas* (BMC) ini, diharapkan dapat membantu sektor penjualan yang dilakukan oleh CV. Kayakayu Jepara serta aspek lain yang dimiliki oleh CV. Kayakayu Jepara. Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka penelitian kali ini akan membahas masalah pada CV. Kayakayu Jepara yang berjudul “Perancang Usulan Model Bisnis CV. Kayakayu Jepara dengan Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas*”.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Untuk meningkatkan bisnis CV. Kayakayu Jepara, diperlukan strategi yang matang untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang lain. Dengan begitu CV. Kayakayu Jepara harus bisa bersaing dengan memanfaatkan segala peluang yang ada

1. Bagaimana pemetaan *business model canvas* existing pada CV. Kayakayu Jepara?
2. Bagaimana analisa SWOT (*strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threat*) pada CV Kayakayu Jepara?

3. Bagaimana perancangan dan pengembangan *business model canvas* usulan pada CV Kayakayu Jepara?

### **I.3 Tujuan Tugas Akhir**

Berikut merupakan tujuan dari penelitian ini, antara lain adalah:

1. Memetakan *business model canvas* existing CV Kayakayu Jepara
2. Merancang *SWOT analysis* dari CV Kayakayu Jepara
3. Merancang *business model canvas* usulan pada CV Kayakayu Jepara

### **I.4 Batasan Tugas Akhir**

Dalam penelitian ini, ada beberapa batasan yang digunakan antara lain yaitu:

1. Penelitian ini dilakukan hanya hingga tahap usulan *business model canvas*.
2. Penelitian tidak membahas detail tentang harga, biaya dan aspek finansial.

### **I.5 Manfaat Tugas Akhir**

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Pengembangan CV Kayakayu Jepara untuk bersaing dengan pesaing bisnis lainnya dibidang yang sama.
2. Dapat membantu mengembang kinerja bisnis CV Kayakayu Jepara kedepannya

### **I.6 Sistematika Penulisan**

Tugas akhir ini diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

#### **Bab I      Pendahuluan**

Pada bab ini berisi uraian mengenai konteks permasalahan, latar belakang permasalahan, perumusan masalah yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah dengan menciptakan sistem terintegrasi yang terdiri dari manusia dengan material dan/atau peralatan/mesin dan/atau informasi dan/atau energy, batasan tugas akhir, manfaat tugas akhir, dan sistematika penulisan.

## **Bab II Tinjauan Pustaka**

Bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diambil dan dibahas pula hasil-hasil referensi buku/penelitian/referensi lainnya yang dapat digunakan untuk merancang dan menyelesaikan masalah. Minimal terdapat lebih dari satu metodologi/metode/kerangka kerja yang disertakan pada bab ini untuk menyelesaikan permasalahan atau meminimalisir gap antara kondisi eksisting dengan target. Pada akhir bab ini, analisis pemilihan metodologi/metode/kerangka kerja harus dijelaskan untuk menentukan metodologi/metode/kerangka kerja yang akan digunakan di tugas akhir ini.

## **Bab III Metode Penyelesaian Masalah**

Metode penyelesaian merupakan penjelasan metode/konsep/kerangka kerja yang telah dipilih pada bab tinjauan pustaka. Pada tugas akhir pada bab ini dijelaskan langkah-langkah tugas akhir secara rinci meliputi tahap merumuskan masalah, merumuskan hipotesis, mengembangkan model, mengidentifikasi dan melakukan operasionalisasi variabel, menyusun kuesioner, merancang pengumpulan dan pengolahan data, melakukan uji instrumen, merancang analisis pengolahan data dalam rangka perancangan sistem terintegrasi untuk penyelesaian permasalahan.

## **Bab IV Perancangan Sistem Terintegrasi**

Seluruh kegiatan dalam rangka perancangan sistem terintegrasi untuk penyelesaian masalah dapat ditulis di bab ini. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa pengumpulan dan pengolahan data, pengujian data, dan perancangan solusi.

## **Bab V      Analisa Hasil dan Evaluasi**

Pada bab ini, disajikan hasil rancangan, temuan, analisis dan pengolahan data. Selain itu bab ini juga berisi tentang validasi atau verifikasi hasil dari solusi, sehingga hasil tersebut apakah telah benar-benar menyelesaikan masalah atau menurunkan gap antara kondisi eksisting dan target yang akan dicapai. Analisis sensitivitas juga dapat digunakan di bab ini untuk lebih mengetahui hasil tugas akhir dapat diterapkan baik secara khusus di konteks tugas akhir maupun secara umum di konteks serupa (misal perusahaan di sektor serupa). Selain itu metode-metode evaluasi yang lain dapat di terapkan untuk memvalidasi hasil sesuai dengan kebutuhan.

Secara keseluruhan bab ini membahas secara mendetail mengenai hasil dari pengerjaan solusi dan refleksinya terhadap tujuan tugas akhir. Untuk tugas akhir yang berfokus pada merancang sistem informasi/ aplikasi maka penamaan bab ini mengikuti tahapan penerapan SDLC yang digunakan dalam tugas akhir.

## **Bab VI      Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini dijelaskan kesimpulan dari penyelesaian masalah yang dilakukan serta jawaban dari rumusan permasalahan yang ada pada bagian pendahuluan. Saran dari solusi dikemukakan pada bab ini untuk tugas akhir selanjutnya.