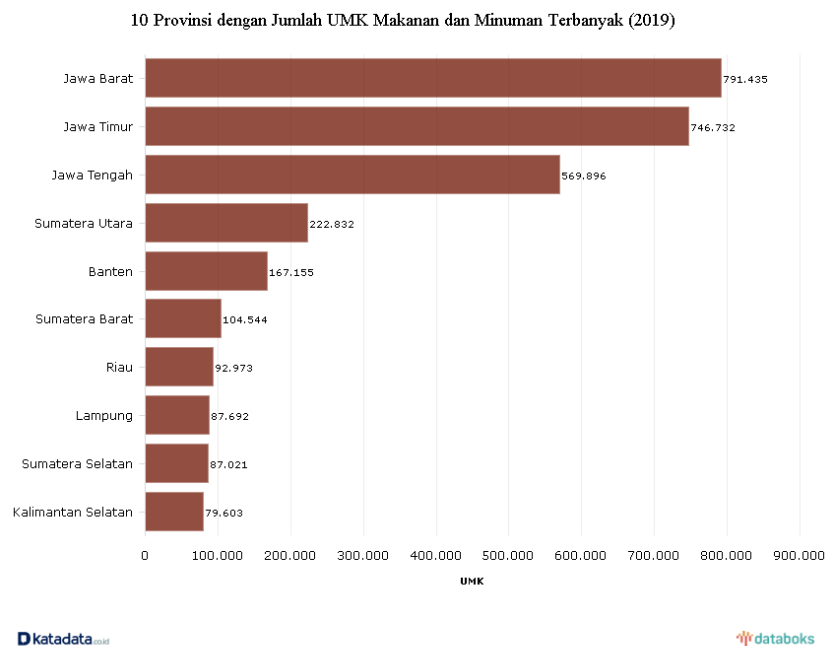


BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Salah satu subsektor ekonomi yang cukup banyak peminatnya di Indonesia adalah bisnis kuliner. Berdasarkan ketetapan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif tahun 2015, bisnis kuliner adalah bagian dari industri penyedia makanan di mana kegiatan yang dilakukan mencakup semua hal yang berkaitan dengan memasak dengan estetika dan kreativitas menjadi elemen yang sangat penting. Dengan adanya pandemi yang terjadi saat ini, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak pelaku usaha kuliner yang mengalami penurunan pendapatan, namun ada juga usaha-usaha kuliner yang lain justru banyak bermunculan. Berikut merupakan grafik jumlah UMK makanan dan minuman terbanyak pada tahun 2019:

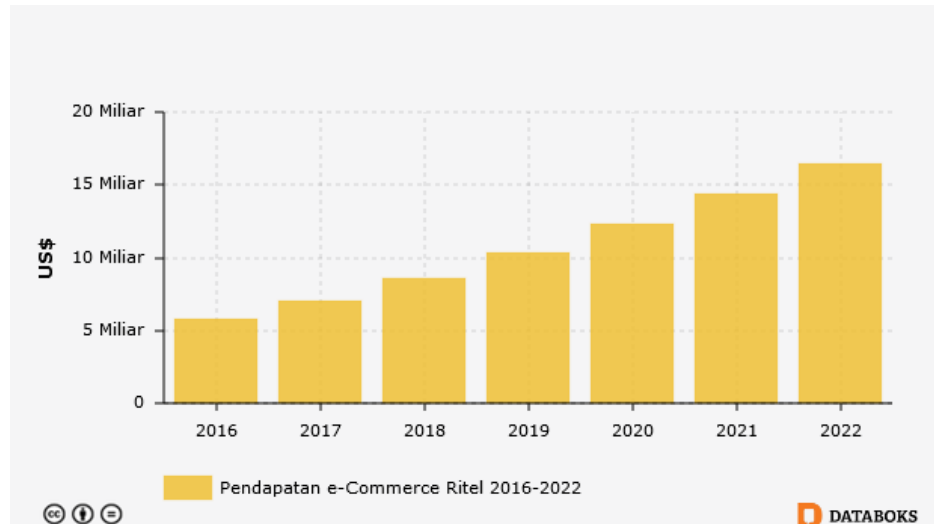


Gambar I. 1 Jumlah UMK Makanan dan Minuman Tebanyak (2019) di Indonesia

Sumber: (Rizaty, 2021)

Dengan adanya perkembangan teknologi yang cukup pesat, bisnis dengan media digital juga semakin membuka peluang bagi pelaku usaha

dalam mengembangkan usaha mereka, tidak terkecuali dalam bisnis perdagangan baik barang maupun jasa. Berdasarkan data statistik, nilai dari transaksi perdagangan online di Indonesia selalu mengalami peningkatan sekitar 30-40 % setiap tahun (Databoks, 2020).



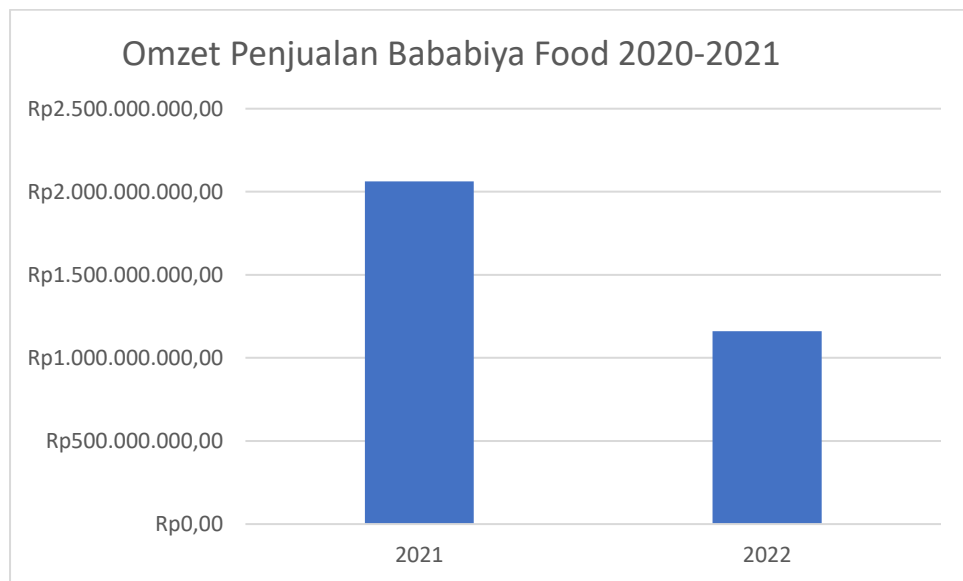
Gambar I. 2 Pendapatan e-Commerce Ritel 2016-2020

Sumber: (Lidwina, 2020)

Bababiya Food merupakan salah satu usaha kuliner yang ada di Bandung, Jawa Barat. Usaha ini berdiri sejak 23 Desember 2019. Bababiya Food merupakan pengembangan dari bisnis keluarga yaitu pembuatan mie yang mulai dirintis sejak tahun 2003. Berdiri ketika memasuki era pandemi menjadi tantangan sekaligus peluang bagi Bababiya Food. Dengan usaha kuliner yang unik dan praktis, Bababiya Food mampu berkembang sampai sekarang.

Dalam merintis bisnisnya Bababiya Food melakukan penjualan secara *online* terlebih dahulu. Dari hasil penjualan online tersebut ternyata mendapatkan respon yang sangat baik dari konsumen. Sehingga keuntungan yang diperoleh cukup besar. Namun, lambat laun penjualan Bababiya Food mengalami penurunan. Hingga pada tahun 2021, Bababiya Food mendirikan kedai untuk berjualan secara *offline*. Penjualan secara *offline* ini pun mendapatkan respon yang baik pula dari konsumen. Akan tetapi, respon dari Bababiya Food dalam menerima pesanan *offline* yang cukup banyak masih

belum baik. Bababiya Food cukup sering menolak pesanan secara *offline* karena ketersediaan produk *offline* yang tidak bisa memenuhi permintaan yang ada. Ketika jumlah permintaan melebihi jumlah ketersediaan produk, penjualan *offline* akan ditutup sementara kurang lebih 2-3 jam untuk mempersiapkan bahan yang habis dan apabila memungkinkan akan dibuka kembali ketika sudah siap. Berikut omzet penjualan Bababiya Food dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2021:



Gambar I. 3 Omzet Penjualan Bababiya Food Tahun 2020-2021

Bababiya Food mempunyai beberapa menu yang ditawarkan. Sebagian menu memang disajikan dalam bentuk bahan siap masak, sehingga sangat mempunyai peluang bagi pelaku usaha untuk menjangkau konsumen yang mempunyai jarak tempat tinggal yang cukup jauh dan memakan waktu antar yang cukup lama, seperti ke luar kota. Namun, meskipun demikian, untuk pengiriman pemilik usaha juga perlu mempertimbangkan seperti memastikan bahwa jasa antar yang digunakan mempunyai fasilitas pendingin makanan agar makanan tetap terjaga kualitasnya sampai diterima oleh konsumen. Menu yang disajikan antara lain, Bakso Dandang dengan ukuran bakso besar dan sedang, Mie Ayam In The Box, dan ada juga menu yang siap makan. Untuk harga berkisar antara Rp13.000,00 sampai Rp 220.000,00.

Usaha kuliner bakso dandang dan mie dalam bentuk box seperti bukan hanya dijalankan oleh Bababiya Food saja, namun juga terdapat pelaku usaha lain yang menawarkan produk sejenis. Berikut daftar usaha yang serupa dengan Bababiya Food:

Tabel I. 1 Daftar Perbandingan dengan Kompetitor

No.	Nama Usaha	Produk		Harga
		Bakso Dandang	Mie Ayam Box	
1.	Nocakeid	V		Rp 278.000,00
2.	Bababiya Food	V		Rp 220.000,00
3.	Mie Ayam In The Box		V	Rp 55.000,00
4	Bababiya Food		V	Rp 45.000,00

Untuk usaha ini, semua yang disajikan dalam menu merupakan hasil produksi sendiri dari Bababiya Food. Sehingga kualitas dari makanan ini sudah dijamin baik dan berkualitas. Dalam proses produksinya, Bababiya Food menggunakan peralatan produksi, seperti mesin produksi mie. Dalam sehari, Bababiya Food bisa memproduksi sebanyak 7 – 10 kg mie dan untuk produksi bakso dilakukan setiap 5 hari sekali sebanyak 500 butir bakso dengan varian besar dan kecil. Dengan adanya kedai *offline* saat ini dan jumlah produksi yang masih sama dengan penjualan yang hanya dilakukan secara *online* merupakan salah satu faktor yang juga menyebabkan jumlah permintaan penjualan *offline* sering kali tidak terpenuhi. Sehingga beberapa pelanggan seringkali tidak jadi membeli karena stok produk yang sudah habis. Perencanaan produksi yang tidak tepat dapat menjadi kendala bagi badan usaha yang sedang dijalankan. Jumlah produksi ini baru ditingkatkan pada waktu tertentu saja, seperti bulan ramadhan dan akhir tahun karena sehubungan dengan Hari Natal. Pada waktu tersebut jumlah permintaan pesanan bisa mencapai 5 kali lipat dari permintaan pada hari biasa. Pada

proses produksi, terdapat kendala yaitu mesin mie yang macet ketika melakukan produksi dalam jumlah yang banyak, hal ini dikarenakan usia mesin yang sudah lama digunakan yaitu selama 10 tahun. Sedangkan untuk proses produksi yang lain dilakukan secara manual, dikarenakan belum memiliki mesin yang lain, seperti mesin penggiling adonan.

Bababiya Food mempunyai 6 karyawan dalam menjalankan proses bisnisnya. Dengan sumber daya manusia yang terbatas, membuat Bababiya Food mengalami kesulitan ketika mendapatkan pesanan dalam jumlah yang banyak. Untuk mengatasinya, Bababiya Food akan merekrut karyawan tambahan untuk memenuhi jumlah permintaan yang ada. Kelima orang karyawan tersebut terdiri dari 2 orang untuk bagian produksi, 2 orang untuk penjualan *offline*, dan 2 orang untuk bagian *packaging*. Sedangkan untuk proses yang terkait dengan *marketing*, konten, dan keuangan masih dikelola oleh *owner* dari Bababiya Food.

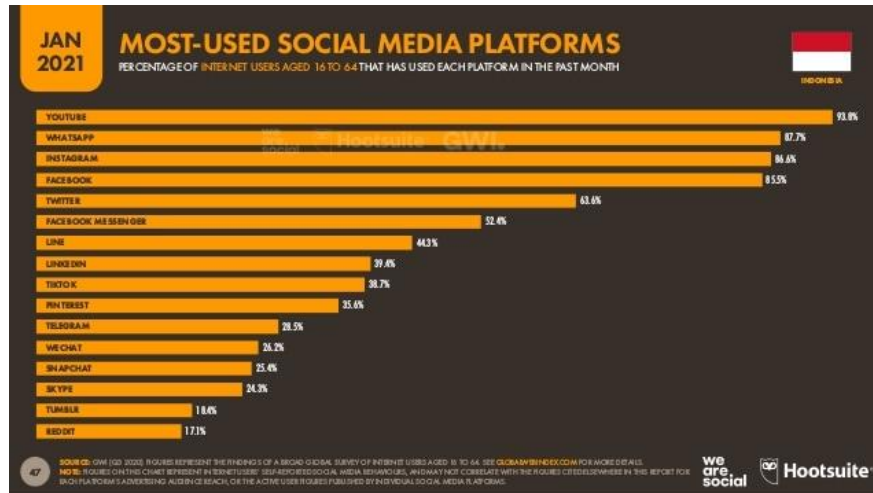
Digital Marketing merupakan suatu media yang mempunyai tujuan untuk memperluas dan meningkatkan fungsi dari pemasaran tradisional dengan pemanfaatan penggunaan internet dan teknologi informasi (Prasetyo, Fahimatul, & Mustaqim, 2020). Terdapat beberapa sosial media yang dapat digunakan, seperti Instagram, facebook, whatsapp, youtube, dan lain sebagainya.



Gambar I. 4 Penggunaan Media Sosial di Indonesia

Sumber: Digital 2021 Indonesia, 2021

Dari ikhtisar di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 61,8 % penduduk di Indonesia aktif dalam bersosial media. Selain itu jumlah pengguna internet di Indonesia juga mencapai 73,7 % atau sebanyak 202, 6 juta pengguna.

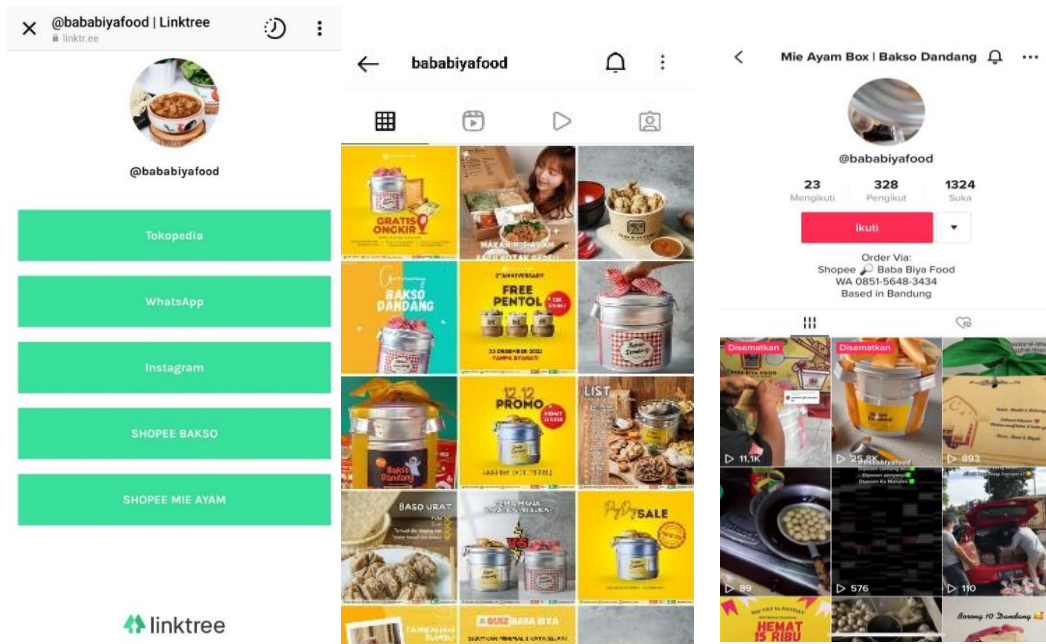
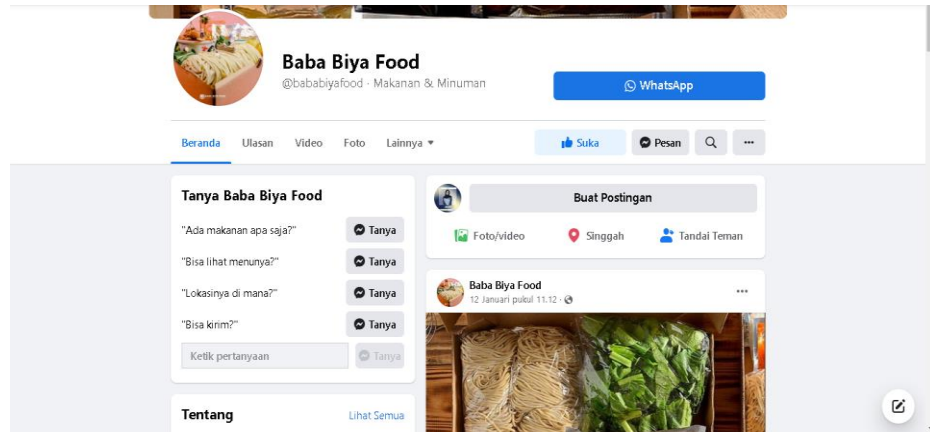


Gambar I. 5 Platform Media Sosial yang Digunakan di Indonesia

Sumber: Digital 2021 Indonesia, 2021

Gambar di atas menunjukkan urutan jumlah *platform* media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia. Urutan teratas yang paling banyak digunakan adalah youtube, whatsapp, instagram, dan kemudian facebook. Selain dalam membantu pelanggan untuk mendapatkan informasi berguna, media sosial juga dapat membantu untuk bisa berkomunikasi langsung dengan pelanggan (Wijoyo, H., dkk, 2018)

Dalam mempromosikan menu-menu yang ditawarkan oleh Bababiya Food, *owner* memanfaatkan Instagram, Facebook ads, Tiktok, WhatsApp dan endorsement untuk lebih menarik konsumen. Namun, untuk facebook saat ini sudah tidak aktif digunakan. Penggunaan media sosial yang sesuai dengan tren saat ini akan sangat membantu dalam peningkatan minat konsumen dalam membeli produk yang ditawarkan.












Gambar I. 6 Akun Media Sosial Bababiya Food

Gambar di atas merupakan *Official Account* Instagram dari Bababiya Food. Terdapat juga *linktree* yang menunjukkan melalui *platform* apa saja konsumen dapat melakukan pemesanan produknya. Untuk pengelolaan akun ini masih ditangani oleh *owner* dari segi pembuatan konten, pengeditan, dan mengunggah konten yang sudah dibuat, Sedangkan untuk pengambilan foto, *owner* menyewa seorang fotografer untuk mendapatkan hasil foto yang menarik. Promosi melalui media sosial yang dilakukan ini kurang maksimal dilakukan dikarenakan kegiatan promosi belum dilakukan secara intens dan konsisten oleh Bababiya Food. Dalam sebulan setidaknya melakukan promosi minimal dua kali pada akun media sosial mereka.

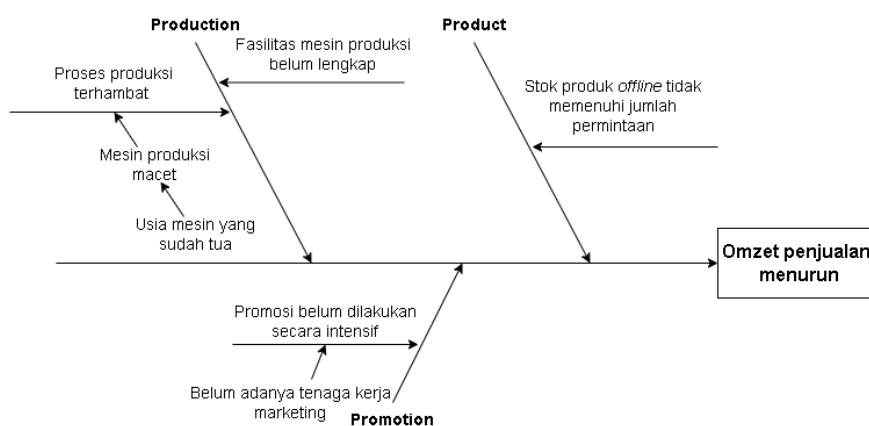
Berikut merupakan konten yang diunggah selama enam bulan April sampai dengan Agustus 2022:

Tabel I. 2 Unggahan Media Sosial Bababiya Food

 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>36 suka</p> <p>bababiyafood Refiri Bakso Dandang</p> <p>Bagi yang udah punya dandang dirumah, bisa beli... selengkapnya</p> <p>Tampilkan semua 2 komentar</p> <p>7 April</p>	 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>19 suka</p> <p>bababiyafood 17:30 jam rawan 🍴</p> <p>Buah Batu hujan tiap hari nih guys... alhamdulillah... selengkapnya</p> <p>sistihonce Halo min buka smpa jam berapa ya</p> <p>bababiyafood @sistihonce ramadhan store offline tutup ka... bisa pesan online 🙏</p> <p>7 April</p>	 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>Booking sekarang untuk pengiriman menjelang Eid al-Fitr 🍴</p> <p>CHAT WHATSAPP</p> <p>24 suka</p> <p>bababiyafood Met solat tarawih guys 🙏</p> <p>Sedikit share FAQ beserta jawabannya yaaa... selengkapnya</p> <p>7 April</p>
<p>3 April 2022</p>	<p>7 April 2022</p>	<p>9 April 2022</p>
 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>23 suka</p> <p>bababiyafood Mau kirim #umpunya bakso dandang atau mie ayam? Bisa dikas bawo pesanan dibikin sendiri... selengkapnya</p> <p>Lihat 1 komentar</p> <p>11 April</p>	 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>22 suka</p> <p>bababiyafood #BAKSOANDANG Eidul Lebaran is coming... Udah punya list siapa aja yang mau dikirim... selengkapnya</p> <p>17 April</p>	 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>RUMAH KAMU JAUH DARI BUAH BATU? MAHAL ONGKIRNYA? SELAIN BISA SELF-PICKUP BISA JUGA KIRIM VIA @PAXEL.CO ONGKIR CUMA 13-17RB UNTUK SESAMA BANDUNG-CIMAHI</p> <p>28 suka</p> <p>bababiyafood FAQ Paksi ekspedisi frozen food murah murdah #baksoandang #umpensebaran</p> <p>Lihat 1 komentar</p> <p>21 April</p>
<p>13 April 2022</p>	<p>17 April 2022</p>	<p>21 April 2022</p>
 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>Pesen dadakan bisa langsung kirim yaaa</p> <p>Cuma 25ribuan</p> <p>31 suka</p> <p>bababiyafood Assalamu'alaikum mestemen 🙏</p> <p>Udah lama target nih... selengkapnya</p> <p>Tampilkan semua 57 komentar</p> <p>bababiyafood -CLOSED-</p> <p>Lihat terapan</p> <p>17 Juli</p>	 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>SELAMAT LEBARAN 1443 H</p> <p>PROMO HEMAT 10 RIBU</p> <p>Selama bulan syawal</p> <p>19 suka</p> <p>bababiyafood Assalamu'alaikum mestemen 🙏</p> <p>Selamat lebaran yaa... selengkapnya</p> <p>Lihat 1 komentar</p> <p>7 Mei</p>	 <p>bababiyafood Bandung</p> <p>GIVEAWAY Time</p> <p>Hadiahnya BAKSO LEM & BAKSO DANDANG</p> <p>19 suka</p> <p>bababiyafood Bismillahrahmanrahim... Assalamu'alaikum 🙏</p> <p>apa kabar mestemen? Udah lama target nih... selengkapnya</p> <p>Tampilkan semua 57 komentar</p> <p>bababiyafood -CLOSED-</p> <p>Lihat terapan</p> <p>17 Juli</p>
<p>23 April 2022</p>	<p>7 Mei 2022</p>	<p>17 Juli 2022</p>



Berdasarkan pemaparan-pemaparan di atas, permasalahan yang dialami oleh Bababiya Food dapat digambarkan dalam diagram tulang ikan sebagai berikut:



Gambar I. 7 Diagram Tulang Ikan Bababiya Food

Berdasarkan diagram tulang ikan di atas, dapat dilihat bahwa perlu adanya evaluasi bisnis yang tidak hanya dari satu sisi, namun juga melibatkan komponen bisnis lain yang saling terlibat. Perbaikan dengan mempertimbangkan keseluruhan komponen bisnis tersebut dapat dilakukan dengan mengevaluasi model bisnis saat ini sehingga memperoleh model bisnis usulan yang lebih baik. Perancangan model bisnis ini dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*.

I.2. Alternatif Solusi

Berdasarkan permasalahan yang sudah dijelaskan sebelumnya, berikut merupakan alternatif solusi yang diupayakan dapat menjadi solusi untuk memecahkan masalah dari masing-masing akar permasalahan yang ada.

Tabel I. 3 Alternatif Solusi

No.	Akar Permasalahan	Potensi Solusi
1.	Stok produk <i>offline</i> tidak memenuhi jumlah permintaan	Melakukan perencanaan inventori produk
2.	Promosi belum dilakukan secara intensif	<ul style="list-style-type: none">• Melakukan perencanaan aktivitas promosi yang lebih intensif• Perencanaan kebutuhan tenaga kerja pemasaran
3.	Fasilitas mesin produksi belum lengkap	<ul style="list-style-type: none">• Melakukan perencanaan kebutuhan mesin produksi.
4.	a. Stok produk offline tidak memenuhi jumlah permintaan b. Promosi belum dilakukan secara intensif c. Proses produksi terhambat d. Fasilitas mesin produksi belum lengkap	Melakukan perancangan model bisnis usulan.

Dari alternatif solusi di atas, maka dapat dilihat bahwa terdapat peluang untuk merancang model bisnis guna mengoptimalkan aktivitas bisnis usaha dari berbagai aspek dan mendapatkan solusi yang tepat dari

permasalahan yang ada. Permasalahan yang terjadi di mana terdapat penurunan omzet penjualan disaat penjualan sudah dilakukan secara *online* maupun *offline*.

Pada tabel di atas dan diagram tulang ikan yang sudah digambarkan sebelumnya, dapat dilihat bahwa terdapat permasalahan yaitu stok produk *offline* yang tidak memenuhi jumlah permintaan yang ada. Hal ini dapat memengaruhi menurunnya minat konsumen untuk membeli kembali produk yang ditawarkan.

Selain itu terdapat juga kendala internal yaitu akun media sosial Bababiya Food yang hanya menggunakan instagram serta konten promosi yang belum dilakukan secara intens. Padahal seperti yang kita ketahui bahwa media sosial merupakan pintu untuk memperkenalkan produk tersebut seperti apa dan meyakinkan konsumen untuk membeli produk tersebut.

Kemudian terdapat juga kendala dari proses produksi yang terhambat karena mesin produksi mie yang sudah tua sehingga sering mengalami kendala yaitu mesin macet ketika melakukan proses produksi dan belum adanya mesin penggiling adonan bakso. Untuk proses penggilingan adonan dilakukan dengan menyewa mesin penggiling adonan di mana hal tersebut menambah biaya pengeluaran untuk proses produksi setiap minggunya. Selain itu, proses produksi juga kurang efisien dari segi waktu karena akan memakan waktu yang lebih lama dibandingkan dengan produksi sendiri.

Melihat adanya permasalahan di atas dapat dilihat bahwa terdapat peluang untuk memperbaiki dari segi aktivitas bisnis, *channels*, dan *resource* yang dimiliki Bababiya Food. Perbaikan dan inovasi yang dilakukan tentunya tidak hanya dari satu sisi, melainkan mempertimbangkan seluruh elemen bisnis yang saling terkait satu sama lain. Perbaikan bisnis dengan mempertimbangkan seluruh elemen bisnisnya seperti ini dapat dilakukan dengan melakukan evaluasi model bisnis yang sedang dijalankan saat ini. dan membuat perancangan model bisnis usulan yang baru untuk Bababiya Food. Model bisnis merupakan suatu cara

bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai dari strategi organisasi yang akan dijalankan melalui struktur, proses, dan sistem dari organisasi tersebut (Osterwalder & Pigneur, 2010)

I.3. Rumusan Masalah

Ketika mengevaluasi suatu model bisnis dengan *Business Model Canvas*, hal pertama yang harus dilakukan adalah dengan mengidentifikasi model bisnis yang sedang dijalankan oleh perusahaan saat ini, kemudian melakukan pengolahan data dan merancang model bisnis usulan yang tepat bagi perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan diidentifikasi adalah:

1. Bagaimana model bisnis Bababiya Food saat ini jika dipetakan dengan menggunakan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana strategi yang perlu diambil oleh Bababiya Food untuk meningkatkan performansi perusahaan berdasarkan analisis SWOT dan matriks TOWS?
3. Bagaimana rancangan model bisnis usulan yang tepat untuk Bababiya Food dengan pendekatan *Business Model Canvas*?

I.4. Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari penelitian ini berdasarkan rumusan permasalahan di atas antara lain:

1. Untuk mengetahui model bisnis Bababiya Food saat ini jika dipetakan dengan menggunakan *Business Model Canvas*.
2. Untuk mengetahui strategi yang perlu diambil oleh Bababiya Food untuk meningkatkan performansi perusahaan berdasarkan analisis SWOT dan matriks TOWS.
3. Merancang model bisnis usulan yang tepat untuk Bababiya Food dengan pendekatan *Business Model Canvas*.

I.5. Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Model bisnis yang dikembangkan dapat dijadikan ide ataupun saran yang bisa dijalankan oleh Bababiya Food.
2. Model bisnis yang dikembangkan dapat menjadi referensi dan acuan usaha lain pada industri sejenis dalam melakukan evaluasi bisnis yang sedang dijalankan.

I.6. Sistematika Penulisan

Berikut merupakan sistematika penulisan dari penelitian ini:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan ini akan mengenai latar belakang permasalahan yang ditemui dan akan diteliti, menentukan rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan memuat landasan teori yang mendukung topik dari penelitian yang dilakukan. Pembuatan landasan teori berasal dari sumber-sumber dari teori dan literatur yang digunakan sebagai acuan penelitian evaluasi model bisnis.

BAB III METODE PERANCANGAN

Pada bab ini akan memaparkan bagaimana metode penyelesaian permasalahan penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya. Bab ini akan menjelaskan secara terstruktur mengenai langkah-langkah penyelesaian masalah dalam mencapai tujuan penelitian.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada bab ini akan membahas tentang proses pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Serta bagaimana pengolahan data dilakukan sehingga dapat menjadi solusi dari permasalahan yang diteliti.

BAB V ANALISIS DAN PERANCANGAN MODEL BISNIS

Pada bab ini akan memaparkan tentang hasil analisis dari data yang sudah diolah sebelumnya, serta menjelaskan bagaimana perancangan model bisnis usulan yang menjadi solusi dari permasalahan terkait.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan memaparkan mengenai kesimpulan dari penelitian dan hasil analisis yang diperoleh, serta memberikan saran untuk penelitian selanjutnya.