

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Covid-19 menyebabkan dampak yang signifikan bagi sektor UMKM hampir di seluruh dunia. Dampak dari covid-19 ini cukup berpengaruh dengan adanya perubahan dari perilaku konsumen, pembatasan sosial, serta fluktuasi ekonomi yang belum pernah terjadi sebelumnya. Lihat Tabel I.1.

Komponen	2019	2020				2020	2021		
		I	II	III	IV		I	II	III
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	3,64	0,01	2,20	2,16	2,59	1,75	3,38	0,43	1,31
Pertambangan dan Penggalian	1,22	0,45	-2,72	-4,28	-1,20	-1,95	-2,02	5,22	7,78
Industri Pengolahan	3,80	2,06	-6,18	-4,34	-3,14	-2,93	-1,38	6,58	3,68
Pengadaan Listrik dan Gas	4,04	3,85	-5,46	-2,44	-5,01	-2,34	1,68	9,09	3,85
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	6,83	4,38	4,44	5,94	4,98	4,94	5,46	5,78	4,56
Konstruksi	5,76	2,90	-5,39	-4,52	-5,67	-3,26	-0,79	4,42	3,84
Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	4,62	1,57	-7,59	-5,05	-3,64	-3,72	-1,23	9,45	5,16
Transportasi dan Pergudangan	6,40	1,30	-30,80	-16,71	-13,42	-15,04	-13,12	25,10	-0,72
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	5,80	1,94	-21,97	-11,81	-8,88	-10,22	-7,26	21,58	-0,13
Informasi dan Komunikasi	9,41	9,82	10,85	10,72	10,91	10,58	8,71	6,90	5,51
Jasa Keuangan dan Asuransi	6,60	10,63	1,06	-0,95	2,37	3,25	-2,97	8,33	4,29
Real Estat	5,74	3,81	2,31	1,96	1,25	2,32	0,94	2,82	3,42
Jasa Perusahaan	10,25	5,39	-12,09	-7,61	-7,02	-5,44	-6,10	9,94	-0,59
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	4,67	3,15	-3,21	1,82	-1,55	-0,03	-2,91	9,63	-9,96
Jasa Pendidikan	6,29	5,87	1,19	2,41	1,36	2,63	-1,53	5,89	-4,42
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	8,68	10,39	3,71	15,29	16,54	11,60	3,38	11,68	14,06
Jasa lainnya	10,55	7,09	-12,60	-5,55	-4,84	-4,10	-5,15	11,97	-0,30
PDB	5,02	2,97	-5,32	-3,49	-2,19	-2,07	-0,71	7,07	3,51

Sumber: BPS

Tabel I. 1 Laporan Perekonomian Indonesia 2021

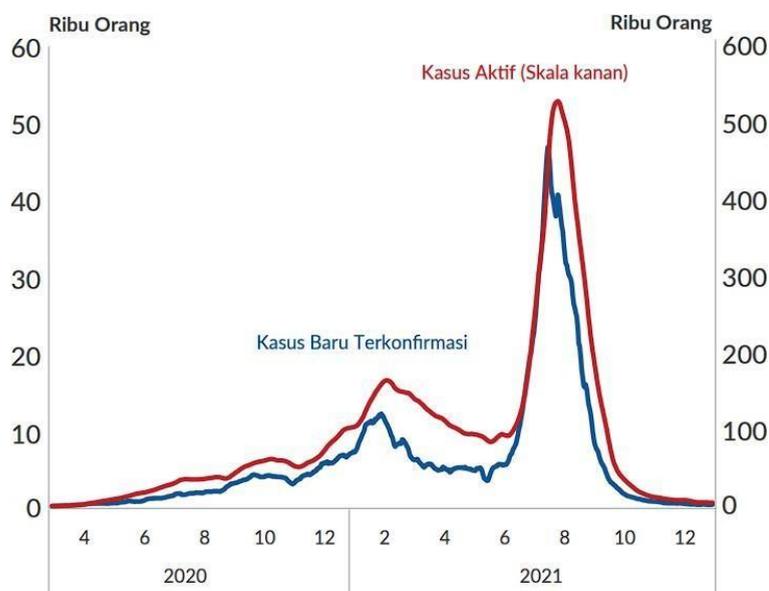
Berdasarkan data tabel I.1 yang dicakup dari laporan perekonomian Bank Indonesia (BI) terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dari tahun 2020 hingga tahun 2021 khususnya pada komponen Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum, Indonesia mengalami fluktuasi dalam pendapatan pada kuartal II tahun 2020, Indonesia mengalami penurunan pendapatan domestik bruto (PDB) sebesar -21,97, diikuti pada kuartal III tahun 2020 mengalami penurunan pendapatan domestik bruto (PDB) sebesar -11,81. Pada kuartal IV tahun 2020 Indonesia masih mengalami penurunan pendapatan domestik bruto di angka -8,88. Pada tahun 2021 kembali terjadi penurunan pendapatan domestik bruto (PDB) sebesar -7,26 pada kuartal I, pada kuartal II terjadi pemulihan dalam penerimaan produk domestik bruto sebesar 21,58 dan kembali terjadi penurunan pendapatan pada kuartal III tahun 2021 sebesar -0.13. Hal ini sejalan dengan pertumbuhan jenis usaha yang terjadi di Kabupaten Bogor yang memiliki penurunan pertumbuhan. Lihat Tabel I.2.

Tabel I. 2 Jumlah pertumbuhan jenis usaha di Kabupaten Bogor

Kabupaten Bogor			
Tahun	2019	2020	2021
Tidak Berbadan Hukum/Usaha	52362	51707	44204
PT	65	49	0
CV	213	411	809
Firma	0	0	0

(Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS))

Berdasarkan tabel I.2 yang diambil dari Badan Pusat Statistik (BPS) tentang jumlah pertumbuhan jenis usaha di Kabupaten Bogor terjadi penurunan pertumbuhan dari tahun 2019 hingga 2021. Untuk jenis usaha yang tidak berbadan hukum/usaha mengalami penurunan dari tahun 2019 sebanyak 52.362 jenis usaha, 2020 sebanyak 51.707 jenis usaha dan terus menurun pada tahun 2021 sebanyak 44.204 jenis usaha. Salah satu penyebab menurunnya pertumbuhan jenis usaha dikarenakan adanya pandemi covid-19. Data ini didukung dengan meningkatnya jumlah kasus meningkatnya kasus Masyarakat terpapar covid pada tahun 2021. Berikut merupakan grafik skala kasus terpapar covid-19 pada tahun 2020 hingga 2021. Lihat Gambar I.1.



Sumber : Gugus Tugas Percepatan Penanganan Covid-19, diolah

Gambar I. 1 Grafik kasus aktif covid-19

(Sumber: Bank Indonesia)

Berdasarkan grafik pada gambar I.1 yang bersumber dari Bank Indonesia (BI) pada tahun 2021 covid-19 mengalami peningkatan kembali dengan kasus baru

yaitu varian delta. Kasus baru yaitu varian delta terkonfirmasi meningkat pada bulan februari 2021 dan berada pada titik puncak bulan Juli 2021 dengan jumlah kasus orang terpapar sebanyak 50 ribu orang per hari. Dengan jumlah ini menyebabkan kasus positif covid-19 meningkat menjadi 600 ribu orang dan jumlah kematian mencapai 1.800 jiwa perhari. Lihat Gambar I.2.



Gambar I. 2 Logo SRAA Dimsum

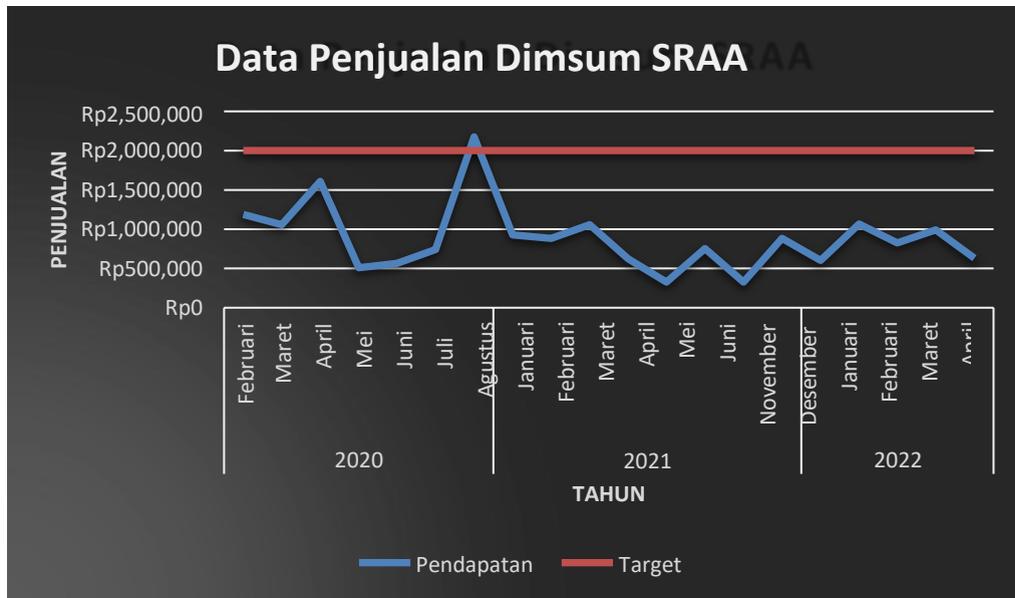
Dalam perkembangan industri kuliner, Dimsum telah menjadi hidangan yang populer di kalangan Masyarakat Indonesia dengan ciri khas dan cita rasa yang beragam. Dimsum merupakan makanan yang berasal dari China yang sekarang telah meluas di berbagai penjuru dunia dan menjadi favorit bagi banyak orang. Dimsum SRAA hadir sebagai salah satu pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak pada bidang kuliner dengan fokus pada produk Dimsum *frozen* berkualitas. Dimsum SRAA berdiri pada bulan Februari tahun 2020 yang berlokasi di Ciawi, Kabupaten Bogor. Dimsum SRAA memiliki empat varian isi dimsum yaitu Udang, Wortel, Jamur, dan Kornet. Dimsum SRAA merupakan Dimsum siomay rumahan yang dapat disimpan di kulkas hingga jangka waktu yang relatif lama dikarenakan tidak adanya bahan pengawet. Dismum SRAA memiliki 2 varian ukuran yaitu isi 50 pcs dengan harga Rp 120.000,- dan isi 25 pcs dengan harga Rp 65.000,-. Lihat Gambar I.3.



Gambar I. 3 Produk Dimsum SRAA

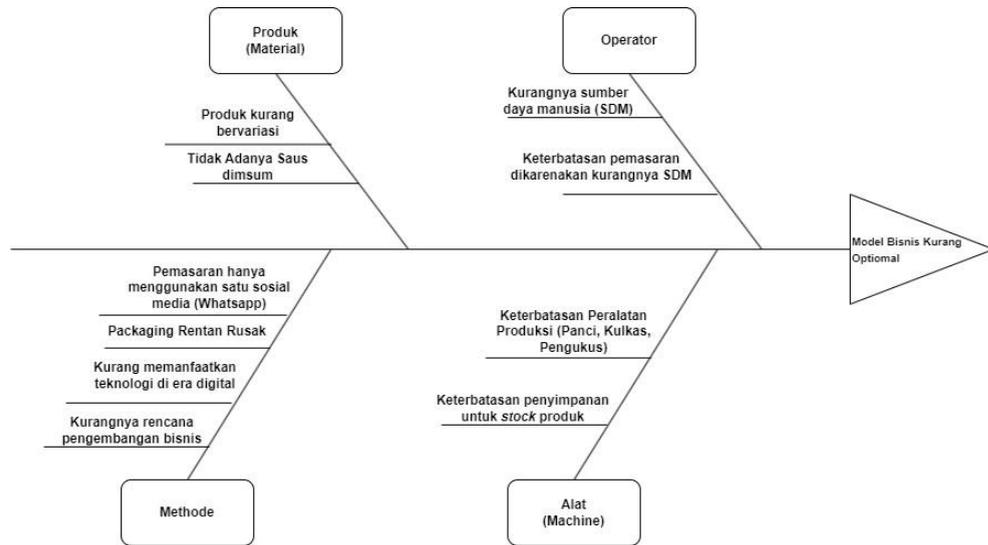
Pada awal berdirinya pada tahun 2020, Dimsum SRAA mendapatkan antusias yang positif dari sekitar, tetapi ketika covid-19 mulai meluas dan diberlakukan sistem *lockdown* penjualan menjadi menurun drastis. Hal ini berdasarkan minimnya acara – acara atau perkumpulan yang biasa dilakukan, seperti arisan ataupun kumpul – kumpul keluarga. Pada saat ini dimsum SRAA hanya melakukan penjualan melalui mulut ke mulut saja atau *Word of Mouth* dan hanya memasarkan melalui satu media sosial yaitu *WhatsApp*. Adapun masalah lainnya yaitu dari segi *packaging* yang dinilai rentan rusak dikarenakan hanya menggunakan tempat berbahan plastik. Hal ini perlu dilakukan evaluasi agar konsumen tetap merasa nyaman dan aman saat membeli dan membawa produk. Masalah lain yang terdapat pada dimsum SRAA adalah kurangnya sumber daya manusia (SDM), pada saat ini produksi dimsum SRAA di produksi oleh 2 hingga 3 orang termasuk owner yang ikut membantu dalam proses produksi, hal ini menyebabkan kurang maksimalnya dalam segi produksi dan hal ini juga mempengaruhi dari segi pemasaran. Dikarenakan kurangnya SDM maka tidak banyak langkah yang dapat dilakukan oleh dimsum SRAA untuk mengembangkan usahanya dari segi pemasaran. Masalah lain adalah peralatan yang tidak mencukupi untuk konsisten dapat memenuhi kebutuhan produksi, seperti kulkas yang terbatas, peralatan masak yang terbatas. Permasalahan selanjutnya yang terdapat pada dimsum SRAA adalah dari segi pelanggan, rata – rata pelanggan dimsum SRAA hanya berada di lingkup itu saja dikarenakan strategi pemasaran yang terbatas. Hal ini menunjukkan bahwa model bisnis dimsum SRAA saat ini belum optimal jika dilihat dari permasalahan – permasalahan yang dialami oleh dimsum SRAA. Dimsum SRAA perlu adanya peningkatan jika ingin terus berkembang dan bersaing. Banyaknya pelaku UMKM serupa membuat Dimsum SRAA harus segera melakukan pengembangan bisnisnya agar tetap dapat bersaing dan bisa mempertahankan keberlangsungan usahanya. Dimsum SRAA harus melakukan perkembangan agar tidak tertinggal jauh oleh para kompetitornya. Dalam melakukan analisis untuk pengembangan usaha, diperlukan Analisa terkait faktor kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman atau kompetitor yang dapat berpengaruh terhadap pertumbuhan bisnis tersebut. Hal ini sangat penting untuk menilai sebuah bisnis atau usaha yang dimiliki agar dapat terus waspada dan

berkembang dengan baik. Lihat Gambar I.4.



Gambar I. 4 Data Penjualan Dimsum SRAA

Berdasarkan hasil penjualan dimsum SRAA pada bulan Februari hingga Agustus 2020, dapat dilihat bahwa penjualan mengalami grafik yang naik turun hanya satu bulan yang mencapai target yaitu pada bulan Agustus 2020 dan berakhir dengan penurunan yang signifikan. Hal ini disebabkan karena kurang optimalnya bisnis model yang berjalan saat ini pada dimsum SRAA yang dapat diketahui dari berbagai masalah yang terjadi pada dimsum SRAA dan juga adanya pandemi *Covid-19*. Dapat dilihat bahwa penjualan dimsum SRAA tidak stabil dan hanya pada bulan Agustus 2020 yang mencapai target penjualan sebesar Rp 2.000.000. Pada awal tahun 2021 pendapatan dimsum SRAA masih dibawah dari target, terjadi peningkatan pada bulan Februari, setelah itu mengalami penurunan dan kembali naik pada bulan November. Pada tahun 2022 penjualan dimsum SRAA mengalami penjualan yang stabil walaupun belum kembali mencapai target. Penjualan terbesar pada tahun 2022 terjadi pada bulan Mei. Hal ini membuktikan bahwa perlu adanya peningkatan dari segi model bisnis dimsum SRAA agar dapat terus berkembang dan bersaing dengan kompetitornya. Berikut merupakan diagram *Fishbone* berdasarkan permasalahan yang dimiliki oleh Dimsum SRAA yang dapat dilihat pada Gambar I.5.



Gambar I. 5 Diagram Fishbone Dimsum SRAA

Dalam Proses Bisnis yang dijalankan oleh Dimsum SRAA terdapat beberapa penyebab yang menyebabkan kurang efektifnya bisnis Dimsum SRAA. Penyebab tersebut dijelaskan dibawah ini:

a) Produk (Material)

Permasalahan utama adalah tidak adanya inovasi baru yang ditawarkan dari segi rasa maupun varian yang lain, hal ini menyebabkan sulitnya Dimsum SRAA untuk bersaing dengan kompetitor. Hal ini terkait dengan *Value Proposition* yang ditawarkan kepada pelanggan. Dimsum SRAA hanya memproduksi empat variasi isi, yaitu udang, kornet, wortel, dan jamur. Selain itu tidak adanya saus sebagaimana dimsum lainnya. Pada umumnya sebagian besar dimsum saat ini dihidangkan bersama dengan saus asin.

b) Metode (Methode)

Pada bagian ini terdapat permasalahan terkait metode yang digunakan oleh Dimsum SRAA. Permasalahan pertama pada bagian metode adalah pada saat ini dimsum SRAA hanya menggunakan 1 (satu) sarana media sosial, yaitu *WhatsApp*. Dimana pada saat ini sudah banyak sarana media sosial yang dapat digunakan untuk mendongkrak penjualan suatu usaha. permasalahan kedua adalah packaging yang rentan rusak. Pada saat ini packaging dimsum SRAA menggunakan mika plastik yang dimana sangat rentan terhadap robek ataupun rusak saat dibawa. Permasalahan ketiga adalah kurangnya memanfaatkan

teknologi. Pada saat ini dimsum SRAA melakukan Sebagian pemasarannya hanya dari mulut ke mulut saja (*Word of Mouth*). Permasalahan selanjutnya adalah kurangnya rencana kedepan bagi dimsum SRAA untuk mengembangkan bisnisnya agar dapat tetap dapat bersaing dengan kompetitor. Lihat Gambar I.6.



Gambar I. 6 Packaging Dimsum SRAA

c) Operator (*Man*)

Pada bagian ini terdapat permasalahan dari segi Sumber Daya Manusia (SDM). Dalam menjalankan bisnisnya, Dimsum SRAA memiliki keterbatasan dalam Sumber Daya Manusia. Pada saat ini Dimsum SRAA hanya memiliki 2-3 Tenaga Kerja dan itu tidak pasti karena sebagian besar produksi dibantu oleh keluarga atau kerabat terdekat *owner*. Hal ini menyebabkan pelayanan tidak berjalan dengan efektif sehingga kerap tidak dapat memenuhi permintaan pesanan.

d) Alat (*Machine*)

Pada bagian ini terdapat permasalahan yang dimiliki Dimsum SRAA, Alat yang digunakan terbatas sehingga kurangnya efektifitas dari segi produksi dalam jumlah yang banyak.

Berdasarkan permasalahan yang terdapat pada Dimsum SRAA, maka terdapat beberapa solusi serta potensi yang dapat dilakukan oleh Dimsum SRAA. Berikut merupakan alternatif solusi yang disajikan pada Tabel I.4:

Tabel I. 3 Alternatif Solusi

NO	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Keterbatasan penyimpanan untuk <i>stock product</i>	Melakukan perencanaan untuk inventori produk
2	Keterbatasan peralatan produksi (Panci, Kulkas, Pengukus)	Melakukan perencanaan kebutuhan peralatan produksi
3	Keterbatasan pemasaran karena kurangnya SDM	Melakukan perencanaan aktivitas pemasaran yang intensif
4	Kurangnya sumber daya manusia (SDM)	Perancangan Model Bisnis
	Produk kurang bervariasi	
	Tidak Adanya Saus Dimsum	
	Pemasaran hanya menggunakan 1 (satu) media sosial (<i>WhatsApp</i>)	
	Penggunaan <i>packaging</i> yang rentan rusak	
	Kurang memanfaatkan teknologi di era digital	
	Kurangnya rencana pengembangan bisnis	

Berdasarkan alternatif solusi yang terdapat pada Tabel I.1, terdapat sembilan akar permasalahan yang dimiliki oleh Dimsum SRAA yang dapat dilihat dari diagram *fishbone*. Permasalahan tersebut dapat diselesaikan dengan salah satunya menggunakan alternatif solusi yaitu Perancangan Model Bisnis. Dari permasalahan yang terdapat pada akar masalah, hal ini saling berhubungan dan berkaitan pada model bisnis sehingga dapat berpengaruh pada blok – blok lain yang terdapat pada model bisnis. Maka solusi yang dapat diaplikasikan oleh dimsum SRAA adalah mengenai Perancangan Model Bisnis untuk membuat model bisnis agar dimsum SRAA dapat berkembang.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang terdapat di latar belakang, berikut merupakan perumusan masalah yang terdapat pada Dimsum SRAA:

1. Bagaimana Model Bisnis Eksisting Dimsum SRAA?
2. Bagaimana strategi pengembangan bisnis Dimsum SRAA menggunakan analisis SWOT?
3. Bagaimana rancangan model bisnis usulan Dimsum SRAA menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC)?

I.3 Tujuan

Berdasarkan Perumusan Masalah diatas, maka tujuan dibuatnya tugas akhir ini antara lain sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui model bisnis eksisting Dimsum SRAA jika dipetakan dengan Business Model Canvas (BMC)
2. Untuk mengetahui strategi yang perlu dijalankan oleh SRAA dimsum berdasarkan analisis SWOT.
3. Merancang Model Bisnis usulan Business Model Canvas yang diterapkan oleh Dimsum SRAA

I.4 Manfaat

Manfaat yang didapatkan dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Aspek Akademis
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan dalam menganalisa sebuah bisnis, dalam merancang sebuah model bisnis, serta sumber referensi dalam upaya meningkatkan kinerja dalam sebuah perusahaan agar dapat terus berkembang seiring berjalanya usaha tersebut.
2. Penulis
Bagi penulis penelitian ini memiliki manfaat sebagai pembelajaran dalam perkembangan bisnis dan diharapkan apa yang telah dituangkan dalam tugas akhir ini dapat dijalankan dan dapat memberi dampak positif bagi penulis dan bisnis penulis.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya
Dapat menjadi acuan atau pedoman bagi peneliti yang akan datang dengan topik atau permasalahan yang serupa, serta dapat menjadi tolak

ukur, referensi, sumber informasi kepada peneliti yang akan datang.

I.5 Sistematika Penulisan

Berikut merupakan sistematika penulisan Tugas Akhir Pengembangan Inisiatif bisnis yang akan dirancang:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang penelitian, objek penelitian, tujuan penelitian, Batasan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini dijelaskan mengenai Teori-teori yang relevan dengan objek penelitian. Teori dan literatur pada bab ini digunakan sebagai acuan dalam perancangan Model Bisnis yang akan dievaluasi.

BAB III Metodologi Penelitian

Pada bab ini dijelaskan mengenai Metode yang digunakan untuk memecahkan permasalahan yang ada. meliputi pendefinisian tahapan penyelesaian masalah, mekanisme pengumpulan data yang dibutuhkan dalam proses penyelesaian masalah, mekanisme pengujian dan evaluasi hasil penyelesaian masalah, serta constraint maupun asumsi yang berlaku dalam penyelesaian masalah. Pada bab ini dibahas sistematika penyelesaian masalah, batasan tugas akhir, dan asumsi penyelesaian masalah. Langkah-langkah perancangan yang ditampilkan dalam bab ini.

BAB IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Pada bab ini dijelaskan mengenai Hasil penelitian dan rancanganyang dilakukan meliputi: Pengumpulan Data, Pengolahan Data.

BAB V Validasi dan Evaluasi Hasil Rancangan

Pada bab ini menjelaskan hasil dari bab sebelumnya, melakukan analisis hasil yang didapat pada bab sebelumnya. Maka bab ini membahas secara mendetail mengenai hasil dari penelitian terhadap tujuan penelitian.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini dijelaskan kesimpulan dari keseluruhan penelitian yang dilakukan serta saran yang membangun untuk penelitian selanjutnya yang ingin dilakukan.