

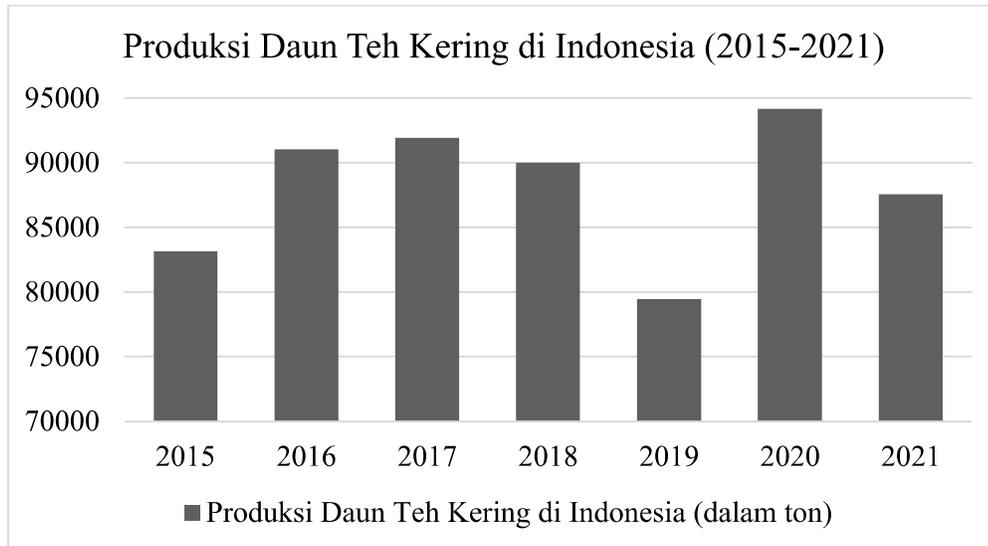
BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peran yang penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia kontribusi sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) cukup besar yaitu sekitar 13,28 persen pada tahun 2021. Sektor pertanian ini merupakan urutan kedua setelah sektor industri pengolahan dan perdagangan besar dan eceran (19,25 persen). Sub-sektor perkebunan adalah salah satu sub sektor yang memiliki potensi cukup besar. Hal tersebut disebabkan oleh kontribusi sub-sektor perkebunan dalam Produk Domestik Bruto (PDB) yakni sekitar 3,95 persen dari total PDB dan 29,67 persen terhadap sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan.

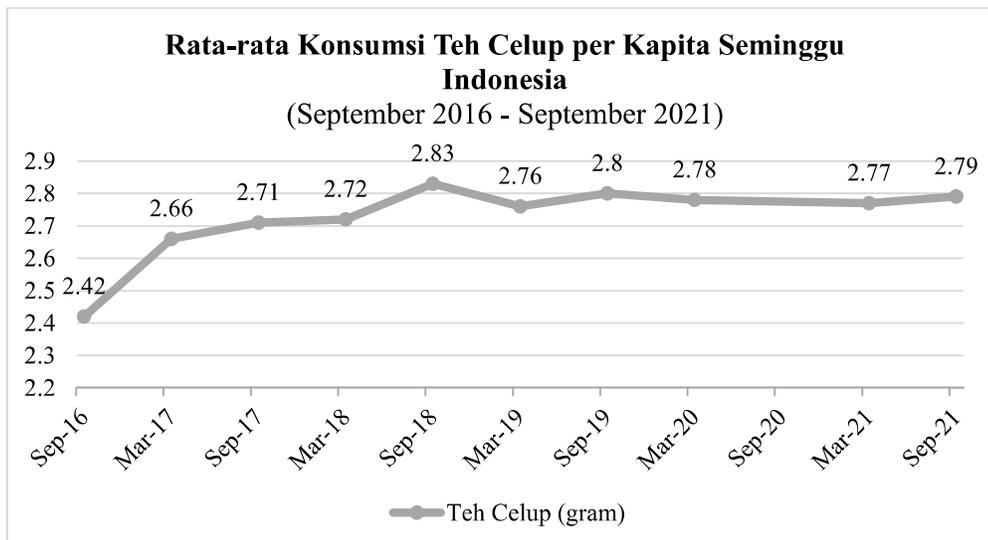
Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia, teh merupakan salah satu komoditas hasil perkebunan yang mempunyai peran penting dalam kegiatan perekonomian Indonesia. Teh merupakan salah satu minuman paling umum dan sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Selain itu, teh juga memiliki nilai lebih dibandingkan dengan minuman lainnya, mengingat teh kaya akan vitamin dan gizi yang baik untuk tubuh manusia, bahkan pakar gizi sekalipun mengakui berbagai manfaat teh untuk kesehatan tubuh.

Badan Pusat Statistik (BPS) menjelaskan bahwa seiring berjalannya waktu, perkembangan produksi daun teh di Indonesia meningkat. Berdasarkan gambar I.1 pada tahun 2015 produksi daun teh kering di Indonesia yakni sebesar 83.142 ton, hal tersebut meningkat pada dua tahun berikutnya (pada tahun 2016 dan 2017) yaitu sebesar 91.030 ton dan 91.930 ton. Namun pada tahun 2018 produksi daun teh kering ini menurun menjadi 90.016 ton, dan hingga pada tahun 2019 penurunan yang cukup besar terjadi pada produksi daun teh kering yaitu menjadi 79.449 ton. Pada tahun 2020 produksi daun teh kering mulai meningkat pesat hingga mencapai 94.157 ton. Akan tetapi hal ini hanya bertahan satu tahun disebabkan pada tahun 2021 produksi daun teh kering mengalami penurunan yang cukup besar hingga menjadi 87.567 ton.



Gambar I.1 Produksi Daun Teh Kering di Indonesia

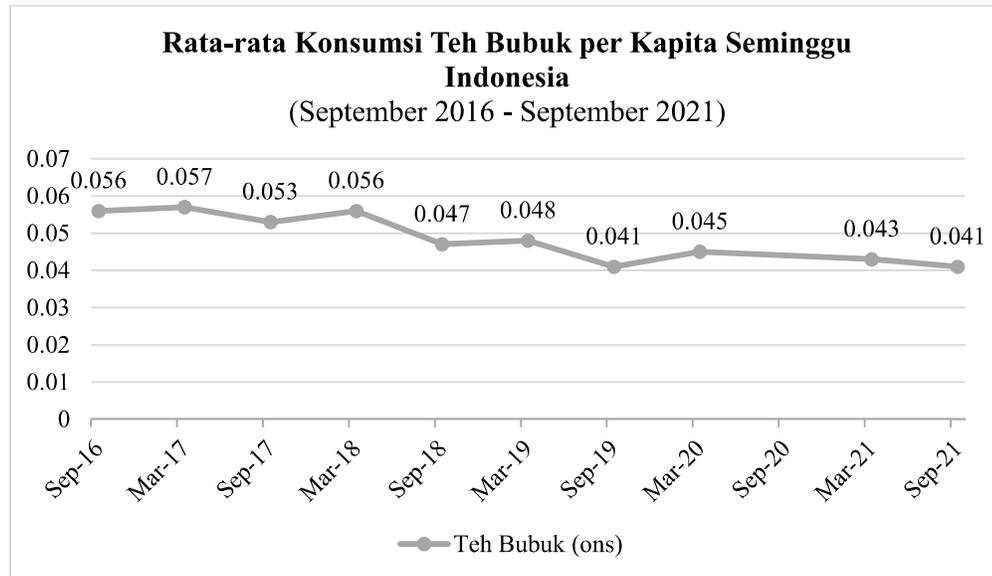
Perkembangan produksi teh kering di Indonesia bisa dibilang cukup tinggi pada dua tahun terakhir walaupun mengalami penurunan. Dengan angka perkembangan produksi yang tinggi ini, tingkat konsumsi teh per kapita di Indonesia sendiri terbilang cukup rendah untuk negara penghasil teh. Berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS) rata-rata konsumsi teh celup per kapita seminggu Indonesia dapat dilihat melalui gambar I.2 di bawah ini.



Gambar I.2 Rata-rata Konsumsi Teh Celup per Kapita Seminggu di Indonesia

*data September 2020 tidak tersedia

Pada gambar I.2 di atas Badan Pusat Statistik mencatat bahwa rata-rata konsumsi teh celup per kapita dalam seminggu sebesar 2,79 gram pada September 2021. Jumlah tersebut mengalami peningkatan 0,72% dibandingkan pada Maret 2021 sebesar 2,77 gram, akan tetapi jumlah tersebut terbilang masih rendah. Tidak hanya pada teh celup, konsumsi teh bubuk per kapita masih rendah dan dapat dilihat pada gambar I.3 di bawah ini.



Gambar I.3 Rata-rata Konsumsi Teh Bubuk per Kapita Seminggu di Indonesia

*data September 2020 tidak tersedia

Berdasarkan gambar I.3 Badan Pusat Statistik mencatat bahwa konsumsi teh bubuk per kapita di Indonesia sebesar 0,041 ons dalam seminggu pada September 2021. Jumlah tersebut turun 0,04% dibandingkan pada Maret 2021 sebesar 0,043 ons. Rata-rata konsumsi teh bubuk ini memperkuat bukti bahwa konsumsi teh di Indonesia sangat rendah dan sebagai negara penghasil teh yang cukup besar hal ini sangat disayangkan. Bahkan konsumsi teh masyarakat Indonesia masih kalah jauh dengan konsumsi kopi di Indonesia. Menurut International Coffee Organization (ICO), diketahui bahwa konsumsi kopi di Indonesia dari periode tahun 2010/2011 setiap tahunnya selalu meningkat dan jumlah ini mencapai jumlah tertinggi yakni sebesar 5 juta kantong berukuran 60kg pada periode 2020/2021. Dibandingkan dengan konsumsi teh celup dan teh bubuk yang rata-rata per kapitanya hanya

sebesar 2,78 gram dan 0,043 ons per periode 2020/2021, jumlah konsumsi teh masih sangat perlu ditingkatkan pada seluruh kalangan masyarakat Indonesia.

Akibat konsumsi teh yang terbilang cukup rendah apalagi pada kalangan anak muda, banyak yang berinovasi untuk menciptakan teh yang dapat dinikmati namun tidak membosankan. Beberapa diantaranya yaitu teh artisan dan teh *specialty*. Teh artisan merupakan olahan teh dengan bahan baku teh yang memiliki kualitas tinggi dan dikombinasikan dengan bahan-bahan lain seperti bunga dan buah yang telah dikeringkan (*dried flower & dried fruit*) serta rempah. Lalu teh *specialty* sendiri merupakan teh premium yang menggunakan pucuk daun utuh sehingga memberikan rasa dan nutrisi yang lebih pekat.

PT Sila Agri Inovasi merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang manufaktur industri pengolahan teh dan telah berdiri sejak tahun 2018. Perusahaan ini memiliki kantor yang berada di Jl. Danau Poso No.10, RT.05/RW.07, Pakuan, Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat. PT Sila Agri Inovasi memiliki merk dagang bernama Sila dengan produk berupa teh artisan, teh *specialty*, serta tisan (*edible dried flower* dan *edible dried fruit*). Sila merupakan inovator dan edukator teh pertama yang secara khusus memasyarakatkan hanya teh asli Indonesia, dalam misi mengangkat citra teh Indonesia dan untuk mengapresiasi cita rasa istimewa dan manfaat dari teh terbaik dan racikan artisan alami. Perusahaan ini menyediakan produk dan jasa seperti produk *pure tea*, produk *artisan tea*, dan jasa *workshop* untuk pelanggan yang ingin belajar tentang teh dan cara meramu teh dengan baik.

Selayaknya perusahaan pada umumnya, PT Sila Agri Inovasi perlu mementingkan kualitas produk serta pelayanan konsumen yang baik. Seperti yang diketahui bahwa pelayanan konsumen yang baik dan maksimal merupakan aspek yang penting dalam menjalankan bisnis, terlebih jika perusahaan tersebut masih ingin mengembangkan bisnis dan menambah konsumen. Dilihat dari kegiatan perusahaannya, PT Sila Agri Inovasi melakukan pemasaran *Business-to-Business* dan *Business-to-Customer*. Beberapa klien tetap dari perusahaan ini yaitu Conextea Bar & Gallery, Chitalasa Coffee & Tea, Teabumi Tea House dan beberapa *cafe* yang ada di Jabodetabek.

Tipe pemasaran tersebut sangat menguntungkan mengingat pelanggan pasti melakukan pembelian berulang. Beberapa produk yang ditawarkan PT Sila Agri Inovasi antara lain yaitu *pure tea* dan *artisan tea*, foto produk pure tea dan artisan tea tersebut dapat dilihat pada gambar 1.4. Produk teh yang dihasilkan perusahaan ini memiliki 6 jenis diantaranya *Pure Specialty Tea*, *Happy Peaceful*, *Calm & Relax*, *Mountain Warmth*, *Heal-Tea*, dan *Tribute*.



Gambar I.4 Katalog Produk Teh *Specialty* dan Teh Artisan PT Sila Agri Inovasi

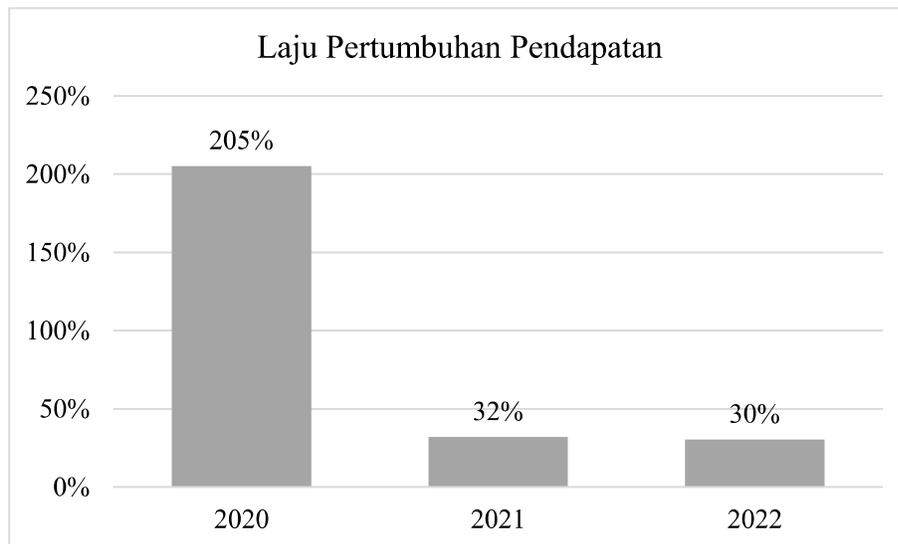
PT Sila Agri Inovasi memiliki keunggulan pada produknya yaitu olahan teh artisan dan teh *specialty* yang tidak memakai *essence* maupun wangi-wangian untuk memunculkan cita rasa dari teh itu sendiri. Meskipun tidak memakai *essence*, cita rasa yang dikeluarkan oleh produk-produk tersebut masih kuat. Hal ini disebabkan oleh produk teh ini diolah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan, seperti pemilihan jenis pengeringan yang tepat serta komposisi bahan-bahan yang sesuai.

Seperti layaknya perusahaan pada umumnya, PT Sila Agri Inovasi memiliki tujuan yang ingin dicapai dalam jangka waktu tertentu. Tujuan dari PT Sila Agri Inovasi yakni untuk menjaga tingkat pertumbuhan penjualan tetap naik. Namun dalam mencapai tujuan tersebut PT Sila Agri Inovasi menghadapi beberapa tantangan yang harus dihadapi. PT Sila Agri Inovasi mengalami pertumbuhan pendapatan yang melandai, hal ini dapat dilihat pada tabel I.1 di bawah.

Tabel I.1 Data Pendapatan PT Sila Agri Inovasi

Tahun	Pendapatan
2019	Rp417.750.000,00
2020	Rp1.275.000.000,00
2021	Rp1.681.761.000,00
2022	Rp2.191.566.895,00

Dari data pendapatan pada tabel I.1 di atas terlihat bahwa PT Sila Agri Inovasi memiliki kenaikan pendapatan yang signifikan dari tahun 2019 hingga tahun 2020 yakni dengan kenaikan sebesar Rp857.250.000,00 atau 205%. Tahun 2020 hingga 2021 memiliki kenaikan sebesar Rp406.761.000,00 atau 32%. Untuk tahun 2022, pendapatan tahun tersebut yaitu sebesar Rp2.191.566.895,00 sehingga masih ada kenaikan pendapatan sebesar Rp509.805.895,00 atau jika dinyatakan dalam persentase adalah 30%. Tingkat pertumbuhan pendapatan ini dapat dilihat pada gambar I.5.



Gambar I.5 Tingkat Pertumbuhan Pendapatan PT Sila Agri Inovasi

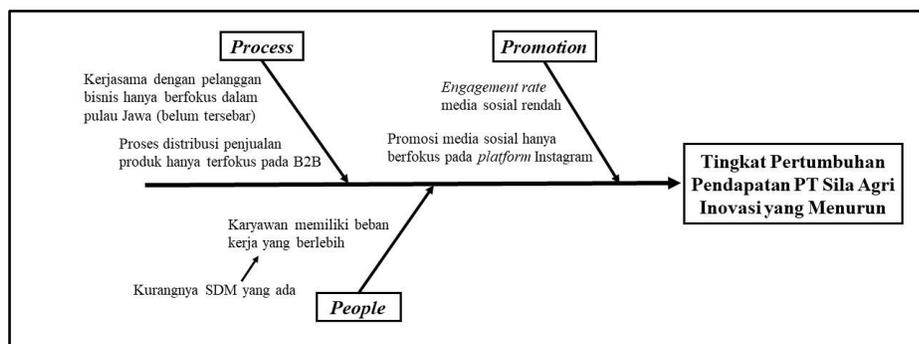
Berdasarkan grafik pada gambar I.5 di atas terlihat bahwa PT Sila Agri Inovasi mengalami pertumbuhan yang semakin landai. Tingkat pertumbuhan pendapatan yang melandai ini merupakan masalah bagi PT Sila Agri Inovasi.

Ada beberapa akar permasalahan yang menjadi faktor pertumbuhan pendapatan PT Sila Agri Inovasi melandai. Pertama dari sisi *Process*. PT Sila Agri Inovasi hanya berfokus untuk melakukan kerja sama dengan pelanggan bisnis yang berada di dalam pulau Jawa sehingga cakupan pelanggan individu belum luas. Selain itu, aktivitas distribusi penjualan produk hanya terfokus pada *business-to-business* sehingga penjualan produk pada segmen *business-to-customer* kurang berkontribusi dalam pendapatan perusahaan.

Akar permasalahan berikutnya yaitu dari sisi *Promotion*. Seperti yang diketahui bahwa promosi mempunyai peran penting untuk mengembangkan suatu bisnis. Setiap perusahaan pasti berusaha untuk mengembangkan bisnis dengan melakukan promosi. PT Sila Agri Inovasi pun juga sama. Perusahaan ini berusaha untuk meningkatkan promosi yang mereka lakukan, namun *engagement rate* media sosial yang dimiliki oleh PT Sila Agri Inovasi masih sangat rendah. Selain itu, promosi yang dilakukan oleh PT Sila Agri Inovasi pada media sosial hanya terkonsentrasi pada platform *Instagram*. Promosi tersebut tentu belum cukup untuk mengembangkan bisnis agar kedepannya lebih maju.

Masalah berikutnya datang dari sisi *People*. PT Sila Agri Inovasi merupakan perusahaan yang baru memulai bisnis pada tahun 2018. Perusahaan ini hanya memiliki 10 karyawan pada tim kantor dan 13 orang karyawan produksi. Untuk rincian karyawan tim kantor diantaranya yaitu pada divisi keuangan 1 orang, *product manager* 1 orang, divisi *marketing* 3 orang, divisi *sales* 2 orang, 2 orang barista, dan 1 orang operator *packing*. Disebabkan oleh kurangnya sumber daya manusia yang dimiliki, karyawan PT Sila Agri Inovasi memiliki beban kerja yang berlebih seperti mengerjakan pekerjaan yang melebihi lingkup *jobdesk* yang telah ditetapkan.

Dari seluruh permasalahan PT Sila Agri Inovasi yang telah diuraikan di atas akan digambarkan dengan diagram *fishbone*. Diagram *fishbone* ini menggambarkan permasalahan yang menjadi faktor penghambat PT Sila Agri Inovasi untuk menjaga laju pertumbuhan penjualan yang meningkat dengan bagus. Berikut merupakan diagram *fishbone* yang dapat dilihat pada gambar I.6.



Gambar I.6 Diagram *Fishbone* PT Sila Agri Inovasi

Dari permasalahan yang dialami PT Sila Agri Inovasi yang telah digambarkan melalui diagram *fishbone* di atas, perlu adanya pembuatan pendekatan model bisnis untuk mencoba memecahkan masalah-masalah yang dialami oleh PT Sila Agri Inovasi secara simultan dan menyeluruh. Menurut Osterwalder dan Pigneur (2010), model bisnis dijelaskan sebagai sebuah alat yang dapat menjelaskan bagaimana suatu organisasi dapat menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai. Salah satu pendekatan model bisnis adalah *Business Model Canvas*, di mana dalam pendekatan model bisnis ini semua faktor yang mempengaruhi jalannya usaha digambarkan dalam 9 blok komponen yang terintegrasi dan saling terkait satu sama lain. *Business Model Canvas* mampu menggambarkan sebuah bisnis agar lebih mudah dipahami guna untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Penelitian yang dilakukan akan menjelaskan kondisi bisnis pada saat sekarang dengan menggunakan *Business Model Canvas*, melakukan evaluasi model bisnis saat ini dengan analisis SWOT, dan merancang model bisnis usulan.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian terkait permasalahan PT Sila Agri Inovasi, berikut merupakan perumusan masalah dalam penelitian ini:

1. Bagaimana model bisnis PT Sila Agri Inovasi saat ini jika digambarkan dengan menggunakan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana evaluasi model bisnis saat ini dengan menggunakan analisa SWOT?
3. Bagaimana rancangan model bisnis usulan untuk PT Sila Agri Inovasi jika digambarkan dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

I.3 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, terdapat tujuan dari penelitian tugas akhir ini, yaitu:

1. Melakukan pemetaan model bisnis PT Sila Agri Inovasi saat ini dengan menggunakan *Business Model Canvas*.
2. Melakukan evaluasi model bisnis saat ini dengan menggunakan analisa SWOT dan merancang strategi berdasarkan hasil analisa SWOT.

3. Melakukan perancangan model bisnis usulan untuk PT Sila Agri Inovasi dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

I.4 Manfaat Tugas Akhir

Hasil penelitian tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Hasil penelitian dapat menjadi bahan pertimbangan PT Sila Agri Inovasi untuk mengembangkan bisnis agar bisa mencapai tujuan yang diinginkan.
2. Mampu memberikan solusi untuk permasalahan PT Sila Agri Inovasi.
3. Mampu memberikan referensi model bisnis bagi perusahaan di industri sejenis.

I.5 Sistematika Penulisan

Berikut merupakan sistematika penulisan yang digunakan pada penelitian ini:

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi penjelasan latar belakang dari permasalahan yang dialami oleh objek. Selain itu juga rumusan masalah, tujuan dari penelitian tugas akhir, manfaat yang diharapkan berguna setelah melakukan penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisi studi literatur yang sesuai dengan penelitian guna membantu pengerjaan tugas akhir serta perbandingan dan pemilihan metode yang akan digunakan.

Bab III Metodologi Penyelesaian Masalah

Bab ini berisi sistematika tahapan yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah, penjelasan mengenai metoda pengumpulan dan pengolahan data serta penjelasan mengenai proses perancangan model bisnis beserta metode verifikasi dan validasi hasil rancangan yang digunakan

Bab IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Bab ini berisi penjelasan terkait pengumpulan dan pengumpulan data yang dilakukan, analisis SWOT dan penyusunan strategi, serta perancangan *value proposition canvas* dan *business model canvas* hingga hasil verifikasi yang dilakukan.

Bab V Analisa Hasil dan Evaluasi

Bab ini menguraikan proses validasi hasil perancangan model bisnis *Business Model Canvas* yang telah dilakukan sebelumnya, dan juga analisis atas hasil rancangan.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran dari keseluruhan isi penelitian yang telah dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian ini.