

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

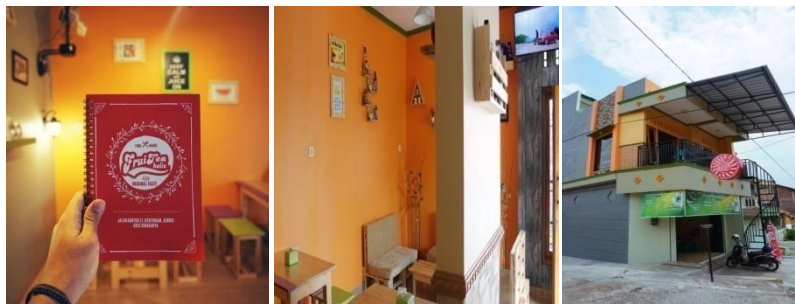
Kafe *Fruitea Holic* adalah suatu usaha di bidang kuliner yang berdiri pada tanggal 19 juli 2015. Pendirinya adalah Bayu Pandhu Prabowo. Kafe *Fruitea Holic* berlokasi di Jalan Guntur No. 21 Ketingan, Jebres, Kota Surakarta. Bisnis Kafe ini bisa dikatakan cukup unik karena mempunyai konsep *Fruit Bar* dan menawarkan produk kuliner berbahan dasar buah-buahan seperti sate buah, salad buah, salad nasi, kebab buah, dan aneka jenis minuman yang terbuat dari buah-buahan segar. Kafe *Fruitea Holic* memiliki konsep yang berbeda dibandingkan kafe-kafe lain di Kota Solo dengan mengusung tema *fruit bar* yang menonjolkan kreatifitas resep dan penyajian produk yang semua bahan baku nya menggunakan buah-buahan. Kafe ini dilengkapi berbagai macam jenis layanan seperti tempat yang luas, fasilitas wifi, pendingin ruangan, toilet dan mushola. Jam Operasional *Fruitea Holic* buka setiap hari dari pukul 10 pagi sampai pukul 10 malam (Data internal Kafe *Fruitea Holic*).



Gambar 1.1 Logo Fruitea Holic

Sumber: Data Internal Fruitea Holic

Kafe *Fruitea Holic* merupakan usaha yang masih sangat baru karena baru berdiri sekitar 7 bulan sampai dengan bulan Februari 2016, Visi dan misi dari usaha ini masih belum ada dan struktur pegawai juga belum terbentuk karena Bapak Bayu selaku pemilik usaha ini baru mempunyai 2 pegawai selama kafe ini beroperasi.



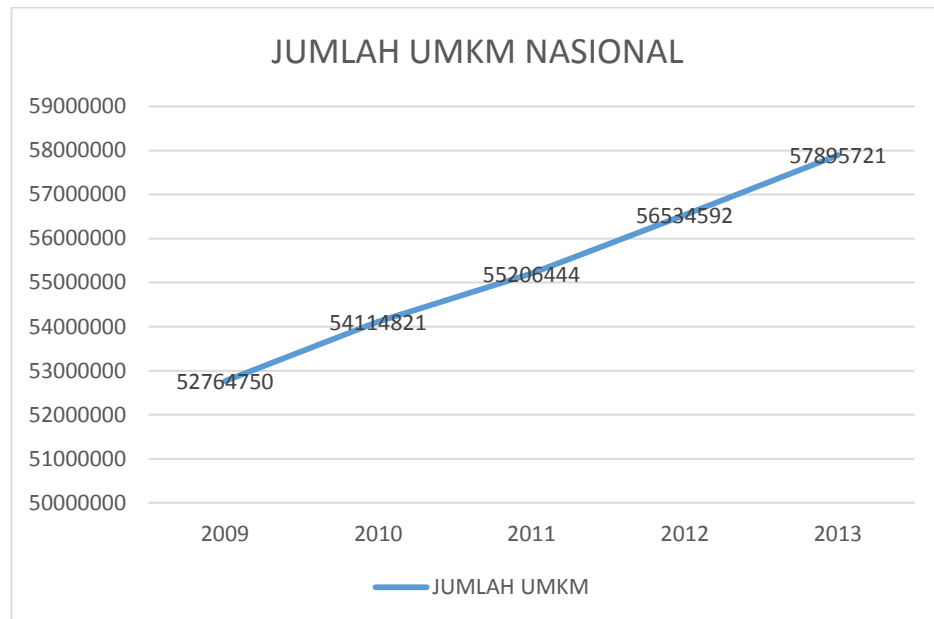
Gambar 1.2 Kafe *Fruitea Holic*

Sumber: Data internal Fruitea Holic

1.2 Latar Belakang

Dewasa ini kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang mempunyai potensi berkembang cukup pesat. Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran dan kontribusi besar terhadap perekonomian nasional. Saat ini jumlah UMKM di Indonesia ada sebanyak 57,89 juta unit, atau 99,99 persen dari total jumlah pelaku usaha nasional. UMKM memberikan kontribusi terhadap kesempatan kerja sebesar 96,99 persen, dan terhadap pembentukan PDB sebesar 60,34 persen (Siprianus Adi, 2014).

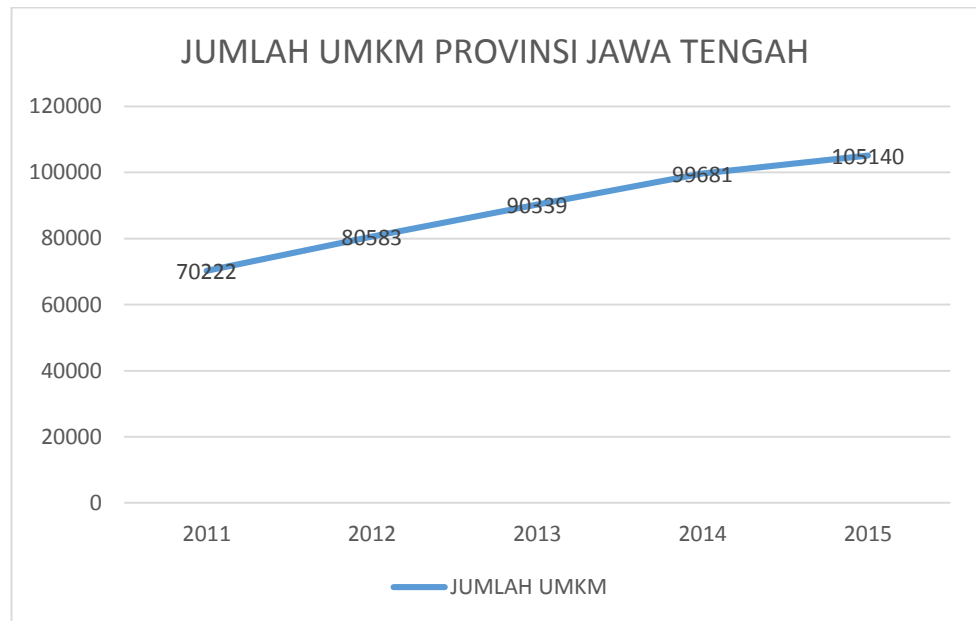
UMKM di Indonesia sendiri dari tahun ke tahun semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat dari data kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah.



Gambar 1.3 Jumlah UMKM di Indonesia

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia (2013)

Peningkatan jumlah UMKM dari tahun ke tahun tidak hanya terjadi di tingkat nasional. Peningkatan jumlah UMKM juga terjadi di tingkat provinsi Jawa Tengah. Untuk jumlah UMKM di tingkat provinsi Jawa Tengah sendiri terus mengalami Peningkatan setiap tahunnya. Hal ini bisa dilihat dari data Dinas koperasi dan usaha kecil dan menengah Provinsi Jawa Tengah. Dengan data ini tentunya persaingan dalam usaha UMKM akan semakin ketat. Agar usaha dapat berjalan dengan baik, sukses, dan unggul dalam persaingan ini tentunya dibutuhkan kreatifitas, ilmu pengetahuan yang luas, kemampuan tata kelola yang baik serta strategi bersaing yang tepat merupakan faktor penting untuk mengembangkan bisnis yang telah dijalankan maupun yang masih baru.



Gambar 1.4 Jumlah UMKM di Provinsi Jawa Tengah

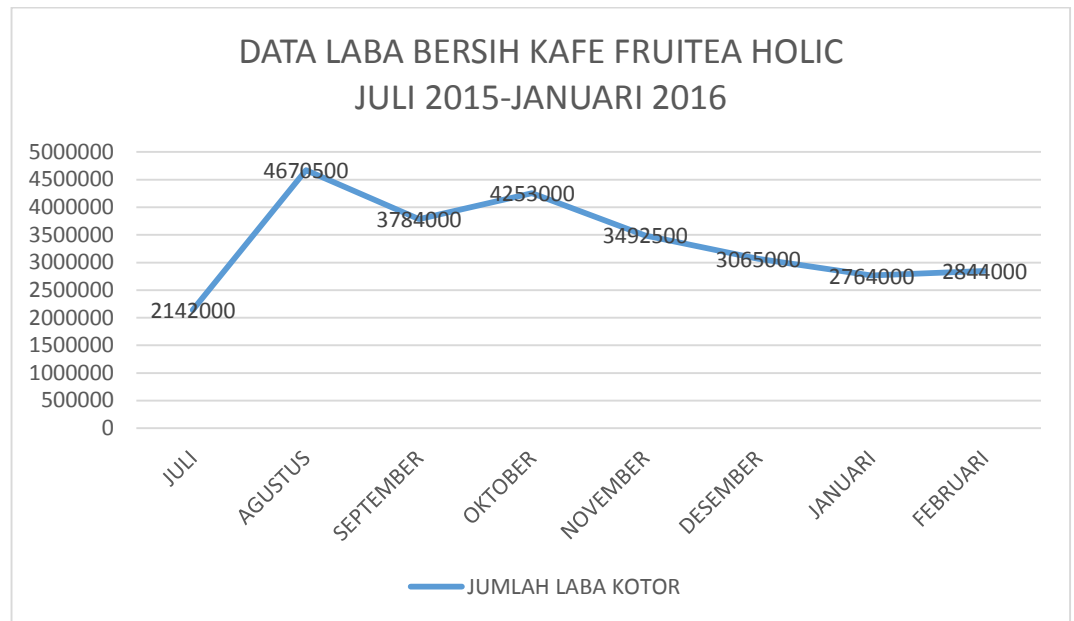
Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah (2015)

Dari segala bidang bisnis UMKM, salah satu bidang yang banyak diminati adalah bidang kuliner karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia yang tidak akan lepas dari kehidupan sehari-hari. Bisnis di bidang kuliner juga menjadi peluang bisnis yang menjanjikan dan bisa dijalankan dengan modal kecil. Bisnis kuliner adalah jenis usaha yang akan selalu laris. Bisnis kuliner ini pun punya banyak kategori, mulai dari makanan ringan, minuman, hingga makanan pokok. Semua kategori di bisnis kuliner ini punya potensi yang sangat bagus. kuliner merupakan bidang yang paling banyak diminati, karena lebih mudah mencari pasarnya di Indonesia (Kharina Triananda, 2014).

Di kota Surakarta sendiri hingga tahun 2014 jumlah UMKM sudah mencapai angka 43.932 UMKM. Jumlah ini tumbuh 9,08% jika dibanding pada tahun 2008. Secara umum dari jumlah 43.932 UMKM di kota Surakarta rata-rata bergerak di bidang kuliner (Andi Penowo, 2014). Sedangkan menurut data dari Dinas Kebudayaan dan Pariwisata (Disbudpar) Kota Solo mencatat sepanjang 2015, perkembangan jumlah kafe atau restoran di kota Solo tercatat

sebanyak 859 atau naik 250% lebih dibanding 2014 sebanyak 320 tempat. Sedangkan di 2013, jumlah restoran dan rumah makan di Kota Solo hanya 297 tempat. Diperkirakan kunjungan wisatawan untuk menikmati kuliner di Solo akan terus meningkat. Tren ini tentu akan disertai jumlah kafe atau restoran baru terus bertambah. Kondisi inilah yang membuat Solo dinobatkan menjadi salah satu kota destinasi wisata kuliner di Indonesia (Indah Septiyaning, 2016).

Salah satu usaha kuliner yang ada di Kota Surakarta adalah Kafe *Fruitea Holic* yang merupakan sebuah usaha kuliner yang berada di sekitar kawasan Universitas Negeri Sebelas Maret serta Institut Seni Indonesia dan merupakan sebuah bisnis yang masih baru, karena kafe ini baru berdiri pada tanggal 19 Juli 2015. Kafe ini merupakan satu satunya kafe di kota Surakarta yang menerapkan konsep *fruit bar* yaitu menggunakan inovasi dan keunikan pada produknya dengan memakai buah buahan sebagai bahan dasar. Namun dalam bisnisnya kafe ini telah mempunyai 3 pesaing utama yang telah terlebih dahulu berdiri dan tentunya telah memiliki citra merk dan lebih dikenal oleh mahasiswa maupun masyarakat umum yaitu Kafe Lattetude, Kafe Pilot, dan Kedai kopilogue yang sama-sama berdiri di kawasan kampus UNS dan ISI Surakarta. Jika dibandingkan dengan 3 kafe pesaing utama fruiteaholic tersebut, posisi persaingan kafe fruiteaholic masih berada dibawah 3 kafe tersebut dikarenakan kafe ini yang masih baru dan namanya yang belum banyak dikenal. Sampai dengan bulan Februari 2016, Jika ditinjau dari laporan data penjualan dari kafe *Fruiteaholic* sendiri masih fluktuatif bahkan cenderung menurun pada bulan-bulan terakhir.



Gambar 1.5 Laporan Penjualan Kafe *Fruitea Holic*

Sumber : Data internal Kafe Fruitea Holic

Untuk dapat bersaing, berkembang, dan menjadi salah satu usaha yang sukses diperlukan banyak faktor yang dapat mempengaruhi kinerja dan daya saing bisnis kuliner ini. Salah satu faktor yang mempengaruhi adalah model bisnis. Model bisnis dapat mempengaruhi kinerja suatu bisnis dan merupakan kunci suatu bisnis untuk meningkatkan daya saing dan mencapai tujuan usaha, Model Bisnis adalah Gambaran hubungan antara keunggulan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan, serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengakuisisi dan menciptakan nilai, yang membuat perusahaan mampu menghasilkan laba. peran model bisnis sangat penting dalam menentukan keberlangsungan hidup suatu bisnis (Edy Riantono, 2013).

Salah satu alat yang digunakan untuk menilai suatu model bisnis adalah *Business Model Canvas* karena dengan menggunakan alat ini dapat menjadi langkah awal untuk menentukan darimana suatu perusahaan melakukan transformasi bisnis model mereka (Osterwalder & Pigneur, 2010:4).

Berdasarkan latar belakang di atas dan juga dukungan dari Bapak Bayu Pandhu Prabowo selaku pemilik bisnis Kafe *Fruitea Holic* yang bertujuan

untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan usahanya demi mengembangkan Kafe *Fruitea Holic* untuk kedepannya, maka peneliti akan melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Model Bisnis pada Kafe *Fruitea Holic* dengan Pendekatan *Business Model Canvas*”**”.

1.3 Perumusan Masalah

Bisnis Kafe *Fruitea Holic* merupakan bisnis baru yang mulai berkembang. Tetapi laporan data penjualan dari kafe ini sendiri masih fluktuatif bahkan cenderung menurun pada bulan-bulan terakhir. Agar bisnis ini dapat menembus pasar persaingan yang semakin ketat dan mencapai sukses dibutuhkan sebuah model bisnis dan kemampuan pengelolaan yang baik. penerapan model bisnis menjadi konsep dasar untuk mengembangkan suatu bisnis. Konsep model bisnis baru dengan fokus pada pendekatan *business model canvas* dibutuhkan pada Kafe *Fruitea Holic* dengan tujuan mengembangkan bisnis, meningkatkan jumlah konsumen, penjualan produk, dan menaikkan pemasukan dari Kafe *Fruitea Holic*.

1.4 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah penelitian di atas maka pertanyaan penelitian mengenai *Business Model Canvas* ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana gambaran model bisnis saat ini yang diterapkan oleh Cafe *Fruitea Holic* jika ditinjau menggunakan konsep *The Business Model Canvas*?
- 2) Bagaimana analisis model bisnis Cafe *Fruitea Holic* dengan menggunakan analisis SWOT?
- 3) Bagaimana model bisnis Cafe *Fruitea Holic* yang baru berdasarkan pendekatan *The Business Model Canvas*?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas maka tujuan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui gambaran model bisnis saat ini yang diterapkan oleh Kafe *Fruitea Holic* jika ditinjau menggunakan konsep *The Business Model Canvas*.
- 2) Untuk mengetahui analisis model bisnis Kafe *Fruitea Holic* dengan menggunakan analisis SWOT.
- 3) Untuk memerancang sebuah model bisnis Kafe *Fruitea Holic* yang baru berdasarkan pendekatan *The Business Model Canvas*.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Bidang Akademis

- a. Penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat bagi pihak akademis (baik mahasiswa maupun dosen) yang membaca penelitian ini sehingga dapat menjadi referensi dan mengembangkan ilmu pengetahuan terutama di bidang *entrepreneurship*, khususnya terkait dengan konsep *The Business Model Canvas* dan penerapannya dalam pengembangan bisnis baru.
- b. Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti tentang *entrepreneurship*, khususnya terkait dengan konsep *The Business Model Canvas*

1.6.2 Bidang Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi data empiris tentang tata kelola bisnis dari Kafe *Fruitea Holic* sehingga hasil kajian dari penelitian ini dapat dijadikan masukan kepada kafe *Fruitea Holic* dalam mengembangkan bisnisnya di masa mendatang.

1.7 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini meneliti tentang analisis model bisnis pada Kafe *Fruitea Holic* yang beralamat di Jalan Guntur No. 21 Ketingan, Jebres, Kota Surakarta. Dengan menggunakan pendekatan *The Business Model Canvas*.

sebagai salah satu cara untuk meningkatkan kemampuan bisnis yang dijalankan.

Sampel pada penelitian ini atau disebut informan adalah Bapak Bayu Pandhu Prabowo sebagai pemilik bisnis Kafe *Fruitea Holic* dan Bapak Aris Widjanarko dan Bapak Novarizal Pratama sebagai karyawan yang mempunyai pengetahuan tentang bidang bisnis yang dijalankan Kafe *Fruitea Holic*, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan strategi dan tata kelola dari bisnis Kafe *Fruitea Holic* sehingga dapat terus berkembang di tengah ketatnya persaingan usaha.

1.8 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini berisi gambaran umum tentang penelitian yang dilakukan dan menjelaskan alur penulisan. Sistematika penulisan ini disusun dalam 5 (lima) bab dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum objek penelitian, latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKAN

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang berhubungan dengan bahasan permasalahan penelitian sebagai pendukung pemecahan permasalahan penelitian, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari karakteristik penelitian, variabel penelitian, tahapan penelitian, penentuan sample, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang deskripsi objek penelitian, analisis data, dan pembahasan dari analisis data

BAB V KESIMPULAN

Bab ini menguraikan kesimpulan mengenai hasil dari penelitian dan bahasan mengenai saran-saran yang dapat diimplementasikan sebagai kegunaan penelitian untuk pihak terkait.