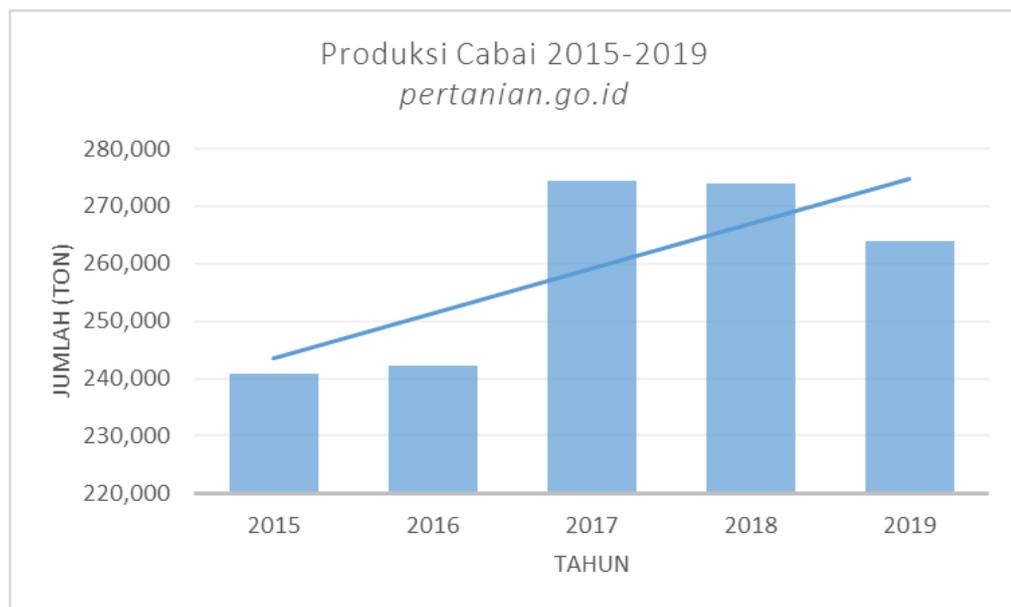


BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Dengan melimpahnya keanekaragaman hasil alam, terdapat bumbu yang biasa disajikan dan dikonsumsi hampir setiap hari oleh masyarakat Indonesia dan cabai merupakan salah satu menu wajib tersebut. Banyaknya suku dan budaya yang ada, membuat hasil olahan cabai menjadi sangat variatif dari penjuru nusantara seperti sambal yang sering kita jumpai yaitu sambal terasi yang terdiri dari udang rebon yang difermentasikan, sambal matah yang berasal dari daerah Bali yang termasuk pada varian sambal iris, hingga sambal peutuy (petai) khas sunda.

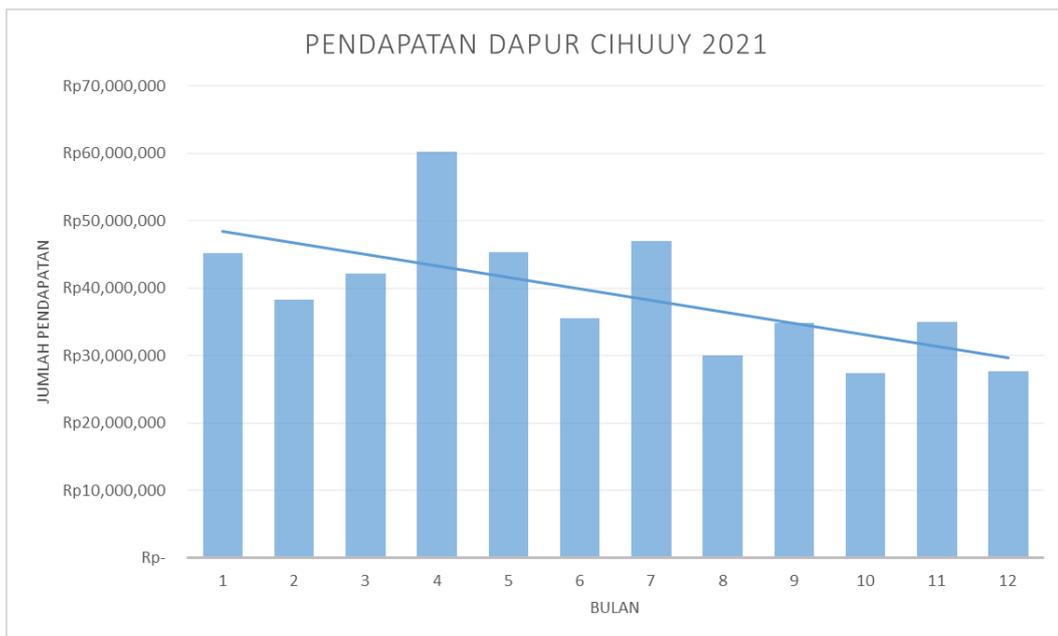
Tingginya penggunaan dan konsumsi cabai berbanding lurus dengan hasil produksi tahunan yang dihasilkan oleh para petani. Sesuai data Kementerian Pertanian Republik Indonesia, produksi cabai tahunan menunjukkan *trendline* yang menaik setiap tahunnya menghasilkan hingga ratusan ribu ton.



Gambar I. 1 Grafik Jumlah Produksi Cabai Tahun 2015-2019

Dengan tingginya minat konsumsi masyarakat terhadap makanan bercita rasa pedas seperti sambal dan melimpahnya hasil cabai setiap tahunnya, membuka peluang yang sangat besar terhadap produk sambal olahan dan membuat banyak masyarakat Indonesia untuk memproduksi dan menjadi produsen sambal olahan. Hal inilah yang menjadi alasan *owner* Dapur Cihuuyy sebagai pecinta sambal untuk memproduksi dan menjalankan bisnis pada bidang kuliner.

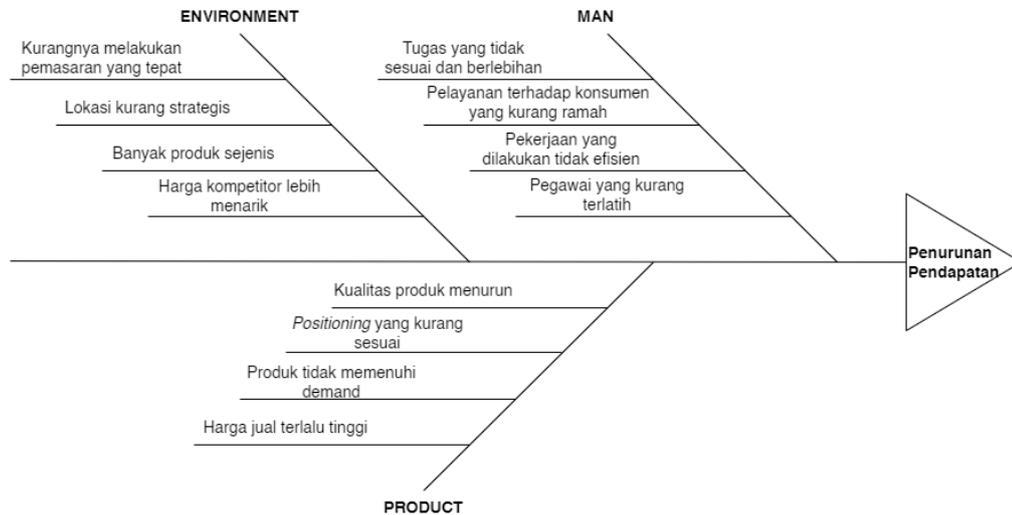
Dapur Cihuuyy merupakan sebuah UMKM yang bergerak pada bidang kuliner dan memiliki rangkaian produk siap saji yang terdiri dari berbagai menu utama seperti sambal olahan, daging olahan, dan minyak alami. Menu yang disajikan sangat bervariasi seperti pada varian sambal terdapat menu sambal telur asin, sambal gorengan, sambal kripi, sambal bajak, hingga sambal jengkol, pada varian daging olahan terdapat ayam suwir rawit, empal suwir rawit, paru suwir rawit, dan rendang Cihuuyy, sedangkan pada menu minyak terdapat varian minyak bawang merah, minyak bawang putih, dan minyak cabe merah. Kemasan yang digunakan memiliki kualitas tinggi dengan proses vakum sehingga dapat disimpan dalam waktu yang lama tanpa menggunakan bahan pengawet. Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat produk Dapur Cihuuyy pun menggunakan bahan segar pilihan dan dimasak tanpa menggunakan MSG, sehingga aman dikonsumsi seluruh anggota keluarga.



Gambar I. 2 Grafik Pendapatan Dapur Cihuuyy Tahun 2021

Setelah *owner* menjalankan bisnisnya, berdasarkan hasil penjualan pada tahun 2021 mengalami *trendline* menurun seperti yang dapat dilihat pada Gambar I.1.2 menunjukkan grafik pendapatan mengalami penurunan. Segala upaya dilakukan untuk mempertahankan dan menaikkan pendapatan pada penjualan Dapur Cihuuyy, maka dilakukan identifikasi masalah yang terdapat pada proses bisnis yang telah

berjalan agar produk yang dipasarkan dapat tetap bersaing. Bentuk visualisasi akar permasalahan dapat dilihat dalam *fishbone* berikut



Gambar I. 3 *Fishbone Diagram* Penurunan Pendapatan

Setelah dilakukan identifikasi, dihasilkan permasalahan dalam aspek *Man*, *Product*, dan *Environment*. Pada *fishbone diagram* tersebut dapat terlihat bahwa penurunan pendapatan disebabkan beberapa faktor, seperti pada aspek *man* didapatkan bahwa pekerjaan yang dilakukan oleh pegawai tidak efisien, pegawai yang kurang terlatih, dan pelayanan terhadap konsumen yang kurang ramah. Pada aspek *product* disebabkan karena kualitas produk yang menurun, *positioning* yang kurang sesuai, dan harga jual yang terlalu tinggi. Kemudian pada aspek *environment* diketahui bahwa banyak produk yang sejenis, harga kompetitor yang lebih menarik, dan pemilihan lokasi yang kurang strategis. Untuk dapat memulihkan pendapatan agar kembali naik maka perlu dilakukan perbaikan pada setiap aspek yang bermasalah tersebut.

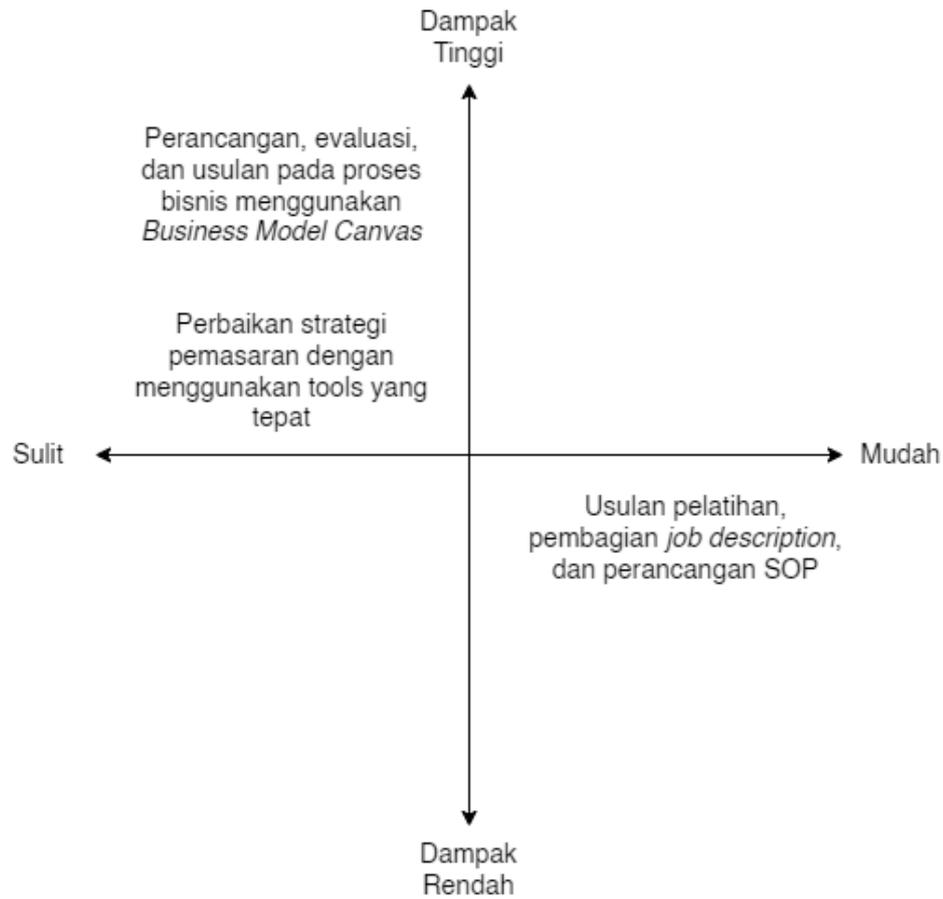
I.2 Alternatif Solusi

Akar permasalahan hasil identifikasi penyebab penurunan pendapatan pada usaha Dapur Cihuuuyy menjadi inti pada tugas akhir yang dibuat, maka dilakukan penyusunan potensi solusi terhadap akar masalah yang dihadapi yang terdapat pada tabel berikut

Tabel I. 1 Daftar Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Banyak produk sejenis	<ul style="list-style-type: none"> • Perancangan bisnis model dengan mengidentifikasi 9 blok menggunakan <i>Business Model Canvas</i> • Melakukan analisis SWOT dan evaluasi 9 blok untuk melakukan perbaikan dan penambahan atau perubahan segmen baru pada 9 blok yang ada • Mengusulkan hasil analisis agar posisi usaha menggunakan strategi model bisnis yang tepat
2	Harga jual yang kurang bersaing dibandingkan dengan kompetitor sejenis	
3	Kualitas bahan baku menurun	
4	Pelayanan terhadap konsumen yang kurang ramah	
5	Pegawai yang kurang terlatih	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan dan pembagian <i>job description</i> yang sesuai • Memberikan pelatihan agar sesuai dengan standar yang diinginkan
6	Pekerjaan yang dilakukan tidak efisien	
7	Pekerjaan yang dilakukan tidak sesuai dan berlebihan	
8	Kurangnya melakukan pemasaran yang tepat	<ul style="list-style-type: none"> • Perbaiki strategi pemasaran dengan menggunakan <i>tools</i> yang tepat
9	Harga kompetitor lebih menarik	
10	<i>Positioning</i> yang kurang tepat	

Setelah melakukan identifikasi akar masalah beserta kumpulan potensi solusi, maka dapat dilakukan pemilihan potensi solusi yang ada terhadap dampak yang akan dihasilkan. Pemilihan potensi solusi dapat dilakukan dengan memetakan potensi solusi dengan dampak yang dihasilkan serta tingkat kesulitan terhadap implementasi solusi yang dilakukan. Berikut merupakan matriks hasil pemetaan potensi solusi.



Gambar I. 4 Peta Solusi Terhadap Dampak Yang Dihasilkan

Dapat disimpulkan berdasarkan hasil matriks tersebut bahwa pada matriks tingkat kesulitan rendah terhadap solusi usulan pelatihan, pembagian *job description*, dan perancangan SOP menghasilkan dampak yang rendah. Sedangkan pada solusi solusi perbaikan strategi pemasaran dengan menggunakan tools yang tepat serta perancangan, evaluasi, dan usulan pada proses bisnis menggunakan *Business Model Canvas* menghasilkan dampak yang tinggi karena penggunaan sembilan komponen blok pada BMC mencakup penyelesaian beberapa masalah seperti *key resource* (sumber daya) dapat menyelesaikan permasalahan aspek *man* pada masalah penataan proses operasional pegawai, lalu *customer relationship* (hubungan konsumen) pada elemen mengenai bagaimana perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya, serta *customer segments* (segmentasi konsumen) mengenai penentuan segmen pelanggan yang menjadi target bisnis. Maka dari itu, usulan yang digunakan pada penyelesaian masalah utama yang dialami oleh Dapur Cihuyy adalah usulan perancangan, evaluasi, dan usulan pada proses bisnis menggunakan *Business Model Canvas*.

I.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang upaya meningkatkan usaha Dapur Cihuuyy diperlukan strategi dan evaluasi, maka permasalahan tugas akhir ini yaitu:

1. Bagaimana bentuk model bisnis eksisting pada usaha Dapur Cihuuyy?
2. Bagaimana usulan perancangan model bisnis pada usaha Dapur Cihuuyy dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

I.4 Tujuan Tugas Akhir

Berikut merupakan tujuan yang diharapkan dapat tercapai dalam pembuatan tugas akhir ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Mengetahui bentuk model bisnis eksisting pada usaha Dapur Cihuuyy
2. Mengetahui usulan perancangan model bisnis pada usaha Dapur Cihuuyy dengan menggunakan *Business Model Canvas*

I.5 Manfaat Tugas Akhir

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari hasil tugas besar ini yaitu mencakup:

1. Menjadi bahan evaluasi dan strategi bisnis untuk Dapur Cihuuyy pada pengembangan bisnis, perbaikan usaha, dan pengambilan keputusan pada masa mendatang berdasarkan hasil analisis yang sudah dilakukan
2. Menjadi referensi model bisnis dalam implementasi penggunaan *Business Model Canvas* mengenai perancangan dan pengembangan pada usaha Dapur Cihuuyy

I.6 Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini membahas mengenai konteks permasalahan yang terdiri dari latar belakang permasalahan, rumusan masalah yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah dengan menciptakan sistem terintegrasi, tujuan, hingga manfaat dari tugas akhir.

BAB II Landasan Teori

Terdiri dari literatur yang digunakan serta membahas mengenai referensi buku, penelitian, dan referensi lainnya yang relevan dengan permasalahan sehingga dapat digunakan untuk merancang dan menyelesaikan permasalahan yang ada.

BAB III Metodologi Perancangan

Berisi mengenai penjelasan metode atau konsep kerangka kerja yang telah dipilih pada bagian Landasan Teori guna menyelesaikan tugas akhir yang terdiri dari langkah-langkah tugas akhir secara terperinci.

BAB IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Pengumpulan serta pengolahan data dilakukan pada bab ini. Setelah seluruh data yang dibutuhkan terkumpul, maka data tersebut akan diolah menggunakan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT untuk mendapatkan hasil usulan perancangan bisnis model.

BAB V Analisa Hasil dan Evaluasi

Setelah hasil usulan perancangan didapatkan dari bab sebelumnya, maka dilanjutkan pada tahap analisa hasil dan evaluasi untuk mengetahui apakah ada kekurangan dan perlu diperbaiki.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab terakhir menjelaskan mengenai kesimpulan serta saran dari hasil penyelesaian masalah secara keseluruhan sesuai dengan tujuan pada tugas akhir yang dilakukan.