

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

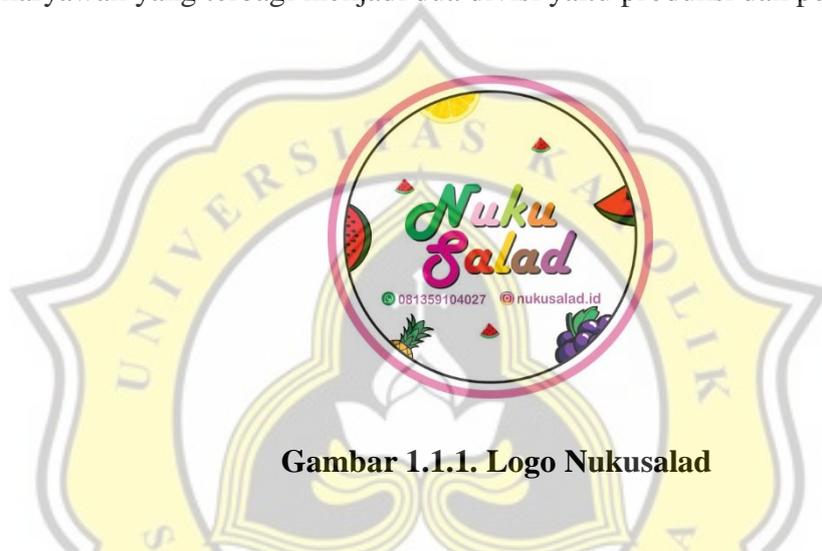
Pada saat ini perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia semakin berkembang pesat. Industri makanan dan minuman merupakan salah satu industri yang menjanjikan untuk ditekuni pada triwulan I 2019 pertumbuhan industri makanan dan minuman mampu tumbuh sebesar 6,77%. Jumlah tersebut mampu melampaui standart pertumbuhan produk domestic bruto industri nasional di angka 5,07%. Sepanjang tahun 2019, industri makanan dan minuman mampu menarik investasi sebesar US \$383 juta (Dodo Rihanto, 2019). Hal ini menunjukkan jika sektor industri mamin mempunyai peranan dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Berbagai jenis makanan dan minuman yang beredar di pasar saat ini sangat bervariasi sehingga dapat menarik minat konsumen. Adanya inovasi sebuah produk dari hari ke hari kian bermunculan. Hal ini membuat persaingan dan tantangan bagi para pengusaha semakin ketat yang memaksa mereka untuk berfikir kreatif bagaimana cara menyusun strategi bisnis yang baik dan tepat untuk keberlanjutan usahanya. Tantangan terbesar dalam membangun sebuah usaha yaitu, pebisnis harus memiliki strategi yang jelas serta mampu bertahan dengan lingkungan dalam menghadapi pesaing dan harus memiliki strategi yang dapat digunakan untuk mengetahui apa saja kelemahan, kekuatan, ancaman, maupun peluang dalam perusahaan tersebut. Pendekatan *business model canvas* dinilai efektif dalam melakukan pengembangan usaha (Osterwalder dan Pigneur, 2012). Selain itu penentuan strategi bisnis dapat digunakan untuk mengetahui apa saja kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang dimiliki perusahaan. Untuk mengatasi hal tersebut, pendekatan yang dapat digunakan selanjutnya untuk melakukan analisis perusahaan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*), suatu bentuk analisis untuk membantu dalam penyusunan suatu

pengembangan usaha yang matang untuk mencapai tujuan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Di kota Semarang, bisnis kuliner salad buah menjadi sebuah *trend* yang tidak asing lagi bagi masyarakat Semarang. Bagi sebagian besar masyarakat salad buah merupakan makanan berbahan dasar olahan buah-buahan yang memiliki kandungan gizi tinggi, sehingga menjadi makanan yang dianjurkan untuk dikonsumsi. Mengacu pada data BPS tahun 2016, konsumsi buah masyarakat Indonesia masih rendah yaitu 67g perhari. Angka tersebut jauh dari angka kecukupan gizi *WHO* (Badan Kesehatan Dunia) yaitu sebanyak 150g buah buahan perhari (Septian Deny, 2018). Hal ini menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah untuk lebih mengedukasi masyarakat Indonesia agar lebih gemar mengkonsumsi buah buahan.

Berbicara tentang salad buah dan jus buah, salad buah dan jus buah dengan berbagai macam varian rasa menjadi viral di Indonesia karena hampir disukai oleh seluruh kalangan masyarakat Indonesia dan menjadi produk yang dianjurkan untuk dikonsumsi karena memiliki kandungan gizi yang cukup yang dibutuhkan masyarakat saat ini. Salad buah merupakan makanan yang mudah disajikan, dan juga memiliki berbagai macam varian rasa yang berbeda seperti rasa original, green tea, taro dan lain-lain sehingga dapat disesuaikan dengan suasana hati. Salad buah dan jus buah juga mampu bertahan lebih lama jika dimasukkan ke dalam lemari pendingin, serta harga yang saat ini berada di pasaran cukup terjangkau bagi semua kalangan masyarakat Indonesia. Bisnis salad buah dan jus buah cukup menjanjikan dan mampu mendapatkan omset yang cukup apalagi ketika akhir pekan dan liburan. Maka dari itu para pengusaha berlomba-lomba membuat produk salad buah dan jus buah dengan berbagai macam varian rasa yang dapat melirik konsumen dengan tidak lupa menyertakan packaging yang terbaik, sehingga mampu menunjukkan ciri khas dibanding Produk salad buah lainnya.

Dari beberapa industri makanan dan minuman yang ada, peneliti memilih melakukan penelitian pada industri makanan dan minuman yaitu usaha Nukusalad. Nukusalad adalah usaha kuliner yang berdiri pada bulan Februari 2019. Usaha ini terletak di kota Semarang, Jawa Tengah di Jl Jatingaleh 1, kota Semarang. Pemilik bisnis Nukusalad adalah Yose Bantolo akrab di panggil Yose yang sekaligus sebagai penulis dan terlibat dalam proses produksi di bisnis Nukusalad. Bisnis Nukusalad memiliki 2 anggota karyawan yang terbagi menjadi dua divisi yaitu produksi dan pemasaran.



Gambar 1.1.1. Logo Nukusalad





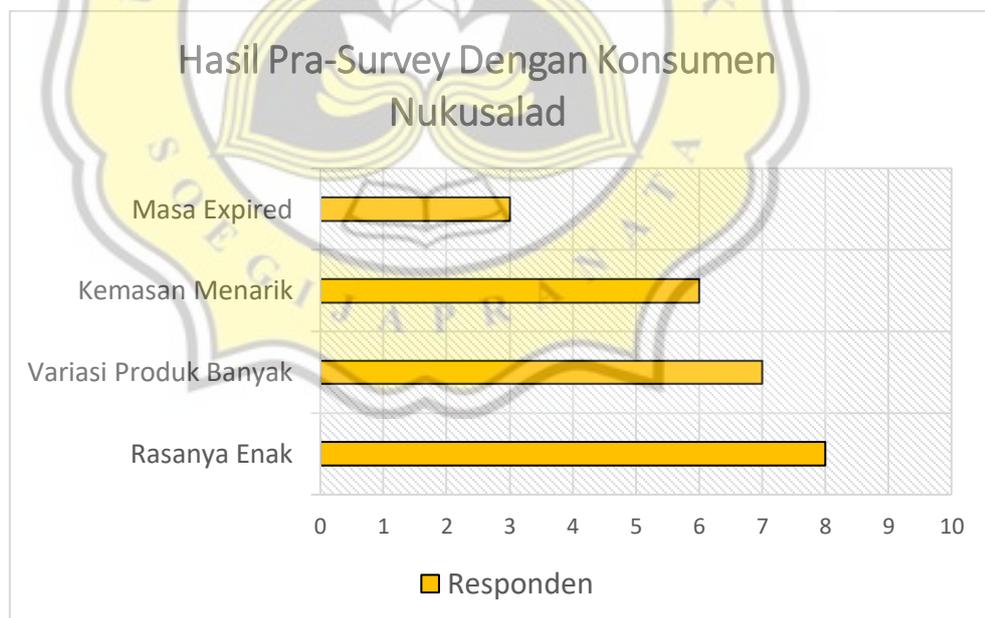
Gambar 1.1.2. Produk Nukusalad

Hadirnya salad buah dan jus buah dari Nukusalad dirasa mampu menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia akan kurangnya mengkonsumsi buah - buahan dalam sehari hari. Berbicara mengenai harga jual salad buah dan jus buah yang bervariasi di pasar. Maka dari itu Nukusalad hadir dan mampu memberikan harga jual produk yang dapat dijangkau oleh semua kalangan konsumen. Dengan rasa salad buah dan jus buah yang bervariasi maka produk dari nukusalad dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen dan membuat mereka tidak bosan untuk mengkonsumsinya. Bahkan nukusalad selalu melakukan inovasi terhadap produk-produk yang dibuat demi memenuhi kebutuhan akan kepuasan konsumen. Di Indonesia sendiri banyak kedai-kedai penjual salad buah dan jus buah yang sudah ada. mulai dari yang di pinggiran jalan seperti kaki lima hingga di pusat perbelanjaan atau mall yang sangat mudah dijangkau oleh masyarakat.

Pada awal membangun bisnis ini penulis merasa kesulitan karena tidak memiliki pengalaman yang cukup dalam bidang industri makanan dan minuman. Membutuhkan waktu yang cukup lama untuk belajar hingga terciptalah racikan salad buah pribadi dengan konsep yang simple dan kekinian yang dapat memberikan pengalaman memakan salad buah yang menyenangkan. Varian produk yang ada pada nukusalad memiliki berbagai macam varian rasa yang diproduksi antara lain salad buah rasa original dan

matcha. Tidak hanya salad buah saja yang disajikan melainkan juga terdapat berbagai macam jus buah yang dibuat seperti mangga, strawberry alpukat dan jeruk. Target pasar dari Nukusalad adalah mayoritas masyarakat yang berada di kota Semarang dan sekitarnya dengan rentan umur 15th –30th dan orang dewasa dengan rentan umur 30th keatas. Kemudian masyarakat yang menerapkan pola hidup sehat dengan rutin mengkonsumsi buah buahan dan masyarakat yang sedang menjalankan program diet berat badan. Lalu masyarakat yang datang dari luar kota Semarang karena penasaran atas rasa salad buah dan jus buah yang disajikan. Bagian produksi dipegang oleh penulis sebagai pemilik dengan dibantu oleh Salsabila sebagai karyawan produksi dan Angel sebagai karyawan bagian pemasarannya. Dibantu oleh 2 karyawannya, penulis siap melayani permintaan pelanggan yang bisa mencapai puluhan hingga ratusan dalam satu harinya.

Tabel 1.1.1. Hasil Pra-Survey dengan Konsumen Nukusalad



Sumber : Data sekunder (2020)

Pada table 1.1.1. peneliti dapat menyimpulkan hasil dari pra survey yang telah dilakukan terhadap konsumen produk Nukusalad, maka mendapatkan hasil sebagai berikut. Delapan dari Sepuluh orang responden

mengatakan bahwa produk dari Nukusalad memiliki rasa yang enak dan pas. Kemudian tujuh dari sepuluh responden mengatakan jika Nukusalad memiliki variasi produk yang cukup banyak yaitu ada salad buah dan jus buah. Lalu enam dari sepuluh orang responden mengatakan bahwa Nukusalad memiliki kemasan yang menarik dengan stiker pelindung kemasan agar tidak mudah tumpah ketika dibawa bepergian. Dan tiga dari sepuluh orang responden mengatakan bahwa masa *expired* produk cenderung singkat yaitu hanya dapat bertahan selama 3 hari.

Tabel 1.1.2 Penjualan Nukusalad pada 5 bulan terakhir di tahun 2019 sebelum adanya pandemi

Bulan	Penjualan per jenis produk		Total penjualan perbulan (Rp)	Kenaikan Penjualan (%)
	Salad Buah (Rp)	Jus Buah (Rp)		
Agustus	5.016.000	623.000	5.539.000	-
September	5.053.000	656.000	5.709.000	0.03
Oktober	5.193.000	772.000	5.965.000	0.04
November	5.555.000	800.000	6.355.000	0.06
Desember	5.767.000	905.000	6.672.000	0.04

Sumber : Data sekunder (2020)

Berdasarkan Table 1.2, diketahui bahwa total penjualan perbulan Nukusalad mengalami peningkatan hingga akhir tahun 2019. Lalu saat memasuki tahun 2020 usaha ini menghadapi berbagai macam kesulitan dan keterbatasan antara lain adalah persaingan pasar yang semakin hari semakin sulit karena munculnya beberapa pesaing baru dengan harga yang lebih murah, harga bahan baku yang naik dan turun mengikuti musim dan kebutuhan konsumen yang berpengaruh terhadap selera permintaan yang ada, sama halnya dengan usaha kecil dan menengah lainnya. Masalah berikutnya yang dihadapi oleh Nukusalad adalah kurangnya pemasaran yang konsisten

sehingga penjualan tidak meningkat dengan pesat dan tidak banyak masyarakat di sekitar kota Semarang yang mengetahui produk dari Nukusalad.

Tabel 1.1.3 Penjualan Nukusalad pada 5 bulan terakhir di tahun 2020 setelah adanya pandemic.

Bulan	Penjualan per jenis produk		Total penjualan perbulan (Rp)	Kenaikan Penjualan (%)
	Salad Buah (Rp)	Jus Buah (Rp)		
Juni	4.706.000	523.000	5.229.000	-
Juli	4.903.000	576.000	5.479.000	0,04
Agustus	4.887.000	672.000	5.559.000	0,01
September	5.265.000	780.000	6.045.000	0,08
Oktober	5.207.000	850.000	6.057.000	0,01

Sumber : Data sekunder (2020)

Pada tabel 1.3 dapat dilihat total penjualan produk perbulan pada usaha Nukusalad dalam 5 bulan terakhir tahun 2020 cenderung mengalami penurunan daripada tahun sebelumnya. Hal ini dikarenakan kota Semarang sedang dilanda pandemic covid-19 dan kurang maksimalnya pemasaran yang dilakukan oleh pemilik sehingga banyak masyarakat di kota Semarang yang enggan untuk keluar rumah karena pandemic dan masih banyak masyarakat yang belum mengetahui produk dari Nukusalad. Persaingan bisnis merupakan hal yang wajar jika kita terjun dalam dunia bisnis. Maka dari itu perlu penentuan strategi yang sangat tepat agar Nukusalad mampu berjalan dengan lancar dan bertahan di pasar, sehingga dapat menjadi pesaing yang kuat dalam industri makanan dan minuman di kota Semarang. *Business model canvas* adalah metode bisnis yang dikembangkan oleh Osterwadel dan Pigneur (2012). Menganalisis sebuah usaha dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) dikatakan efektif karena analisis yang digunakan

dijelaskan secara menyeluruh dari segi sumber daya manusia, pemasaran, keuangan hingga nilai produk yang ditawarkan. Business model canvas juga dapat membantu pengusaha untuk mengenali apa yang menjadi keunggulan nilai perusahaan, serta bagaimana menentukan strategi bersaing yang ada pada bisnisnya. *Business model canvas* juga menjadi daya tarik bagi pengusaha untuk mengetahui apa yang menjadi proposi nilai (*value propotion*), kemudian bagaimana cara menjalankan dan membangun sumber daya utama (*key resources*) dan aktivitas kunci (*key activities*) dalam memenuhi arus pendapatan (*revenue streams*) agar bagaimana produk dan jasa yang diberikan pengusaha sampai ke tangan konsumen dengan baik untuk dikonsumsi.

Business model canvas dan analisis SWOT tidak hanya menjelaskan keadaan bisnis saat ini, tetapi dapat digunakan sebagai alat analisis untuk menentukan usulan strategi bisnis yang baru. Permasalahan yang dialami usaha Nukusalad adalah munculnya pesaing dengan produk yang sama dengan harga yang relative lebih murah, kurang efektif dalam melakukan pemasaran produk dan strategi usaha yang digunakan saat ini kurang efektif. Maka dari itu peneliti perlu menentukan strategi pengembangan usaha yang baru guna melakukan upaya pengembangan usaha dan bersaing dengan kondisi pasar yang ada saat ini.

Menurut permasalahan diatas, peneliti tertarik untuk meneliti dan menentukan pengembangan usaha yang akurat dan tepat untuk bisnis Nukusalad yang berada di Kota Semarang. Maka dari itu peneliti melakukan penelitian tentang : **PENGEMBANGAN USAHA NUKUSALAD DI KOTA SEMARANG MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS*.**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana upaya pengembangan bisnis Nukusalad dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menentukan pengembangan usaha Nukusalad berdasarkan *Business Model Canvas*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari adanya penelitian ini (1) manfaat teoritis, diharapkan dapat menjadi masukan dan referensi bagi penelitian selanjutnya dengan tema yang sama dimasa mendatang (2) manfaat praktis, diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat mengetahui upaya yang dilakukan guna pengembangan usaha Nukusalad di kota Semarang.