

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara berkembang dengan jumlah penduduk yang sangat tinggi dan padat. Menurut catatan Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2015 sebanyak 270 juta penduduk Indonesia yang tersebar di 34 provinsi yang ada di Indonesia. Karena luasnya pulau Indonesia sebagian penduduk yang ada sering memanfaatkan hasil dari bumi yaitu dengan bercocok tanam atau berkebun, sebagian besar penduduk Indonesia memakan makanan hasil dari bumi yaitu sayuran, buah-buahan dll. Sayuran merupakan makanan yang sangat digemari penduduk Indonesia karena didalam sayuran mempunyai gizi dan vitamin yang sangat baik untuk tubuh manusia, tidak ada batasan untuk mengkonsumsi sayuran semua manusia diperbolehkan mengkonsumsi sayuran dari tidak ada batasan maka dengan mengkonsumsi sayuran maka akan berdampak baik untuk tubuh manusia yang mengkonsumsinya.

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) yaitu usaha milik sendiri yang dikelola secara pribadi yang bermaksud agar warga disuatu daerah memiliki usaha ditempat daerah tinggal mereka agar daerah tersebut berkembang dari segi ekonomi dan sumber daya manusia. Pada era industri saat ini UMKM di kota Bekasi menghadapi situasi yang sangat sulit di karenakan persaingan bisnis yang semakin banyak dari berbagai macam jenis usaha yang dilakukan, persaingan pun telah menjadi kian ketat seiring dengan banyaknya arus perdagangan yang semakin banyak bertebaran. Didalam persaingan usaha yang berjalan agar bisa bertahan dalam persaingan maka dibutuhkan strategi bisnis yang baik agar menang dalam persaingan supaya usaha tetap berjalan dan terus berkembang dengan baik

Kebun Ayo Hidroponik merupakan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak di bidang industri pertanian Hidroponik di Kota Bekasi yang baru saja mulai beroperasi menjalankan usahanya pada awal

2019. Tujuan didirikan Kebun Ayo Hidroponik yaitu untuk memperkenalkan sayuran hidroponik dan mengembangkan usaha Hidroponik dikota Bekasi yang merupakan salah satu kota strategis karena wilayahnya yang berdekatan dengan ibu Kota DKI Jakarta serta Kota Bekasi merupakan sebuah daerah yang terkenal dengan salah satu pusat industri, hal tersebut membuat Kota Bekasi menjadi daerah yang padat penduduk dengan lokasi industri yang bertebaran di hampir seluruh daerah bekasi. Maka dalam mengembangkan usaha di Kota Bekasi pasti akan memiliki persaingan yang pasti banyak dihadapi perusahaan atau usaha yang dijalankan maka dari itu persaingan yang ada menuntut perusahaan/pemilik usaha di Kota Bekasi selalu berkembang dan mengikuti keadaan pasar dan harus bisa bersaing dalam keberlangsungan usaha yang dijalani.

UMKM Kebun Ayo Hidroponik merupakan umkm yang bergerak pada industri pertanian hidroponik, pada periode Desember 2019 sampai Maret 2020 dapat dilihat pada tabel 1.1 adalah data biaya pengeluaran dan pemasukan penjualan serta keuntungan atau laba yang ada diperusahaan Kebun Ayo Hidroponik:

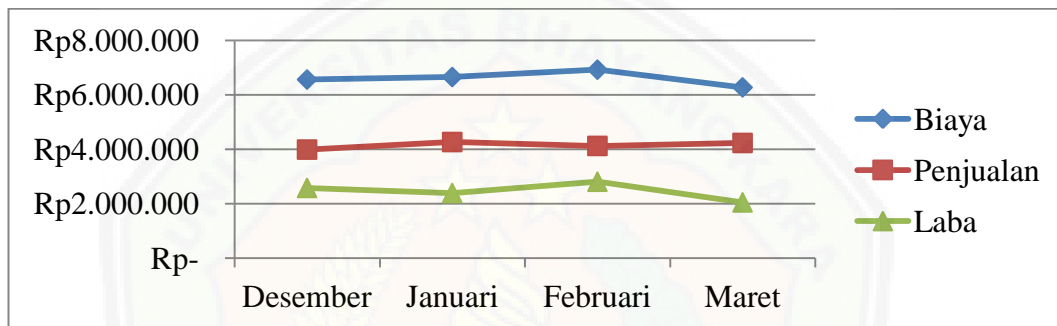
Bulan	Biaya	Penjualan	Laba	Persentase
Desember	3.987.000	6.564.000	2.577.000	64%
Januari	4.265.000	6.656.000	2.391.000	56%
Februari	4.121.000	6.925.000	2.804.000	68%
Maret	4.230.000	6.274.000	2.044.000	48%
Total	16.603.000	26.419.000	9.816.000	52.838.000

Tabel 1.1 Data penjualan Kebun Ayo Hidroponik

Sumber: Pengolahan Data (2020)

Dari periode Desember 2019 sampai Maret 2020 terjadi masalah yang terdapat pada umkm Kebun Ayo Hidroponik yang disebabkan karena tidak tercapainya laba keuntungan setiap bulannya yang mempunyai target keuntungan pada setiap bulannya yang dipengaruhi oleh model bisnis terdahulu di Kebun Ayo. Karena

adanya ketidak konsistennya aktivitas kerja, aktivitas ini lah yang menyebabkan tidak tercapainya keuntungan/ laba yang didapat Kebun Ayo, maka dilakukanlah dengan pendekatan *Business Canvas Model* yaitu untuk mengetahui model bisnis yang digunakan pada Kebun Ayo Hidroponik sebelumnya seperti apa lalu mengubah model bisnis terdahulu ke model bisnis modern menggunakan *Business Canvas Model (BMC)* analisis *SWOT Quantitative Strategic Plannning (QSP)*. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui kegiatan apa saja yang harus dijalankan sesuai dengan aktivitas utama yakni aktivitas Produksi dan apa yang tidak harus dijalankan diluar aktivitas utama produksi sehingga pelaku usaha dapat mengatur biaya perusahaan dan tidak merugikan perusahaan.



Gambar 1.1 Grafik data penjualan

Sumber: Pengolahan Data (2020)

Tahun	Bulan	Jumlah Costumer	Target Costumer
2019	Desember	22	30
2020	Januari	17	30
2020	Februari	25	30
2020	Maret	15	30

Tabel 1.2 Data jumlah Pelanggan

Sumber: Pengolahan Data (2020)

Berikut data jumlah costumer atau target *costumer* di Kebun Ayo Hidroponik, berdasarkan data diatas bahwa Kebun Ayo Hidroponik yang berlokasi di perumahan Bumi Kahuripan Indah memiliki data jumlah pelanggan

setiap bulan pada setiap sekali panen dan penjualan produk yaitu Kebun Ayo Hidroponik memiliki jumlah target *costumer* yang telah diinginkan pemilik usaha yaitu 30. Terlihat pada data tabel diatas bahwa pada setiap bulannya jumlah *costumer*/pelanggan di Kebun Ayo Hidroponik tidak tercapai sesuai jumlah target *costumer* yang telah ditentukan pemilik usaha. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apa masalah yang terjadi pada usaha UMKM Kebun Ayo Hidroponik.

<i>Complain</i> Pelanggan	
<i>Costumer Segment</i>	Harus datang ke kebun dan tidak semua masyarakat tau
<i>Costumer Relationship</i>	Tidak bisa berkunjung ke kebun
<i>Value Propotion</i>	Tidak ada discount, tidak ada Delivery order, tidak ada Media Sosial
<i>Key Activities</i>	Kurangnya Edukasi kepada pelanggan, tidak semua jenis sayuran tersedia

Tabel 1.3 *Complain* Pelanggan

Sumber: Pengolahan Data (2020)

Berikut data tabel diatas adalah menampilkan complain atau penilaian *costumer* terhadap Kebun Ayo Hidroponik yang diketahui dari hasil penelitian ditempat penelitian, *complain* atau penilaian pelanggan terhadap pemilik usaha adalah suatu masukan untuk pemilik usaha sebagai bahan acuan untuk memperbaiki apa yang kurang dan apa yang harus ditambahkan dalam tujuan untuk memuaskan pelanggan Kebun Ayo Hidroponik, dengan mengetahui penilaian dari pelanggan maka selanjutnya adalah sebagai bahan acuan untuk memperbaiki suatu kekurangan dalam usaha yaitu dengan cara memperbaiki dan memikirkan apa yang baik untuk kedepannya usaha yang dijalankan untuk itu dalam penelitian ini akan dilakukan untuk mengubah dan menambahkan suatu hasil perubahan untuk suatu bisnis yang sedang dijalani, dengan menggunakan metode *Business Model Canvas (BMC)* Analisis SWOT dan *Quantitative Strategic Planning (QSP)* diharapkan dapat merubah suatu sistem model yang telah dijalankan untuk menerapkan model bisnis yang lebih baru

dengan mengikuti kemauan konsumen dalam tujuan memuaskan pelanggan dan membuat pelanggan datang kembali untuk membeli produk pada Kebun Ayo Hidroponik.

Adapun permasalahan di atas yang dapat dilihat dari tabel masalah dan grafik di atas. Dari seluruh data penjualan pada Kebun Ayo mulai periode Desember 2019 sampai Maret 2020 mengalami sebuah masalah dalam mencapai sebuah tujuan pada Kebun Ayo Hidroponik milik bapak Fakhry Muhammad, dengan hasil yang telah ditampilkan terlihat bahwa Kebun Ayo mengalami ketidakstabilan target dalam usaha, masalah diketahui dari model bisnis yang ada masih belum maksimal sehingga membuat perusahaan mengeluarkan biaya lebih untuk kegiatan yang tidak sesuai dalam model bisnis. Kesalahan yaitu bisa di pengaruhi dari faktor internal dan eksternal yang bisa berupa kualitas sumber daya manusia, dan jaringan bisnis dengan pihak luar, maka peneliti akan mencari tau akar dari masalah yang ada agar perusahaan terus berjalan berkembang dan tidak mengalami kerugian selalu.

Dengan *Business Canvas Model* dapat digunakan sebagai alat untuk memberikan usulan rancangan model bisnis yang *modern*, terdiri dari sembilan elemen blok bangunan atau kerangka kerja yakni *Customer Segmen, Value Propositions, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key activities, Key Partnerships dan Cost Structure*. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui gambaran model bisnis sebelum dengan menghasilkan model bisnis yang baru. Oleh karena itu maka perlu dilakukan penelitian di Kebun Ayo Hidroponik dengan judul penelitian yaitu: **“ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN PENERAPAN *BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)*” (studi kasus pada UMKM Kebun Ayo Hidroponik)**

1.2 Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalah-masalah dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Tidak tercapainya target keuntungan atau laba di Kebun Ayo Hidroponik.

2. Tidak tercapainya target *Costumer* dan adanya complain dari pelanggan.
3. Kurang efektif model bisnis yang digunakan di Kebun Ayo.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka permasalahan yang ingin dibahas dalam penelitian ini adalah Bagaimanakah strategi pengembangan model bisnis dengan pendekatan “*Business Model Canvas (BMC)* Analisis SWOT dan *Quantitative Strategic Planning (QSP)*” yang dilakukan di Kebun Ayo Hidroponik.

1.4 Tujuan Penelitian

Dari perumusan masalah yang hendak diteliti di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah “Menetapkan strategi pengembangan model bisnis dengan pendekatan *Business Model Canvas (BMC)* Analisis SWOT dan *Quantitative Strategic Planning (QSP)* di Kebun Ayo Hidroponik”

1.5 Batasan Masalah

Dalam pembahasan masalah agar lebih terarah pada sasaran, penulis memberikan batasan-batasan antara lain :

1. Penelitian ini dilakukan di Kebun Ayo Hidroponik Kabupaten Bekasi
2. Tempat objek penelitian hanya pada Kebun Ayo Hidroponik milik bapak Fakhry Muhammad.
3. Penelitian ini hanya berfokus pada identifikasi model bisnis di Kebun Ayo Hidroponik.
4. Pembahasan yang di berikan hanya sampai analisa dan saran.

1.6 Manfaat Penelitian

- a. Bagi UMKM Kebun Ayo Hidroponik

Bisa menjadi strategi pendapatan yang baik bagi usahanya Bagi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Sebagai tambahan referensi bagi pembaca dan juga sebagai perbandingan dalam melakukan penelitian di bidang yang sama pada masa yang akan datang.

b. Bagi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi gambaran tentang hal terkait, dan bisa menjadi referensi dalam melakukan penelitian serupa.

1.7 Metodologi penelitian

Dalam penelitian ini data-data yang diperlukan untuk penulisan skripsi ini, penulis menggunakan beberapa metode yaitu:

1. Studi lapangan

Penulis mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian langsung diambil dari lokasi penelitian yaitu Kebun Ayo Hidroponik.

2. Studi Pustaka

Dilakukan dengan membaca dan mempelajari beberapa jurnal terdahulu untuk menunjang data yang diperlukan dalam penelitian.

1.8 Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan dilokasi UMKM Kebun Ayo Hidroponik bertempat di Perumahan Bumi Kahuripan Indah Jl. Formula Raya Blok A13 No.31 RT/RW 011/015 Desa Sukamanah, Kecamatan Sukatani Kabupaten Bekasi, dimulai sejak tanggal 10 November sampai dengan 15 Maret 2020 penelitian dilakukan saat jam kerja atau jam operasional Kebun Ayo Hidroponik.

1.9 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dibuat untuk mempermudah dalam penyusunan laporan ini maka perlu ditentukan sistematika penulisan yang baik. Sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I LATAR BELAKANG

Bab ini berisikan tentang latar belakang, masalah, idenfikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tempat dan waktu penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang literatur-literatur dan dasar-dasar teori yang sesuai dalam

menyusun dan menyelesaikan penelitian tugas akhir ini.

BAB III METODOLOGI PENULISAN

Bab ini penulis menguraikan tentang jenis penelitian teknik pengumpulan data dan pengolahan data.

BAB IV ANALISIS DATA dan PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil analisis data dan pembahasan dari hasil pengolahan data.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian sesuai dengan analisa data yang telah diolah dan saran yang diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pemecahan masalah.

