

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Bisnis kuliner merupakan sebuah peluang usaha yang cukup menjanjikan dan menguntungkan meskipun harus memulainya dengan modal kecil namun memiliki ide serta strategi yang tepat. Banyak orang merasa kesulitan untuk memulai bisnis ataupun usaha hanya dengan alasan keterbatasan modal. Akan tetapi sesungguhnya peran uang sebagai modal usaha hanya berperan sekitar 10% untuk menjamin keberhasilan dari bisnis yang akan dijalankan. Adapun usaha kuliner yang bersifat mikro kecil dan menengah, yang ada salah satunya adalah Bry Café. Bry Café sendiri merupakan coffee shop yang berada di kota Bandung. Coffee shop identik dengan berbagai jenis minuman dan berbagai macam cemilan. Bry café menyediakan minuman kopi dan non kopi, Adapun untuk produk cemilannya seperti berbagai macam dimsum. Minuman kopi sendiri bukan lagi menjadi milik kaum tua, saat ini kopi sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat jaman sekarang ini. Mereka seolah-olah ketinggalan zaman jika belum pernah menginjakkan kaki ke kedai kopi / coffee shop. Tren ini pun turut meningkatkan konsumsi kopi masyarakat Indonesia khususnya di kota Bandung. Bukan hanya kenikmatan konsumen dalam meminum kopi, namun juga karena nilai ekonomis bagi negara-negara yang memproduksi dan melakukan ekspor kopi. Berkembangnya ragam jenis kopi di Indonesia serta menjamurnya kedai-kedai kopi turut menjadi faktor yang membuat kopi lebih dekat dengan masyarakat dan menjadi bagian dari gaya hidup modern. Data dari International Coffee Organization (ICO) mencatat bahwa pertumbuhan rata-rata orang yang mengkonsumsi kopi di Indonesia lebih besar daripada negara-negara lain di dunia pada umumnya. Ekspor kopi dunia mencapai 9,67 juta karung pada Oktober 2020, dibandingkan dengan 9,37 juta pada Oktober 2019. Dalam dua belas bulan yang berakhir Oktober 2020, ekspor Arabika mencapai 78,46 juta karung dibandingkan 83,81 juta karung tahun lalu; sedangkan ekspor Robusta sebesar 49,04 juta karung dibandingkan 48,65 juta karung (International Coffee Organization,

2021).Banyaknya pelanggan yang memesan ke tempat kopi ini merupakan salah satu faktor berhasilnya strategi yang dilakukan oleh Bry Cafe baik itu dalam menghadapi pesaing atau memahami kemauan pelanggan



Gambar I. 1 bry cafe

(sumber: Dokumentasi pemilik)

Kopi sendiri adalah sejenis minuman yang melalui proses pengolahan dan ekstraksi biji tanaman kopi. Minuman ini juga sudah dikenal masyarakat Indonesia secara turun temurun dan masyarakat sudah menganggap bahwa meminum kopi merupakan suatu kebiasaan. Aroma harum, rasa khas nikmat, serta khasiatnya yang dapat menyegarkan badan menjadikan kopi digemari oleh masyarakat Indonesia khususnya di Kota Bandung. Dulu kopi dikenal sebagai minuman yang dikhususkan untuk orang tua. Namun seiring dengan perkembangan aneka teknik pembuatan kopi, kopi pun digemari oleh seluruh kalangan. Kopi telah menjadi bagian dari gaya hidup, khususnya bagi mereka yang tinggal di kota besar. Bahkan kopi sekarang menjadi populer dikalangan anak muda dan juga kalangan bisnis, sehingga harganya menjadi sangat mahal. Seiring dengan berkembangnya berbagai

usaha kuliner saat ini terdapat pula beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha kuliner seperti dari eksternal dan internal usaha. Permasalahan dari internal pemilik usaha ialah seperti pengolahan keuangan, pembukuan cash-flow, investasi, pengolahan produk yang lebih inovatif, kekurangan modal awal, serta kekurangan tenaga kerja yang terampil. Berikut hasil data penjualan Bry Café pada tahun 2020 :



Tabel I. 1 Data penjualan Bry cafe

Dapat dilihat bahwa pada data penjualan Bry cafe mengalami fluktuasi yang cenderung mengalami penurunan serta belum tercapainya target penjualan dengan omset minimal 7.000.000. oleh karena itu perlu adanya strategi baru yang diperlukan oleh perusahaan agar dapat memenuhi target dan dapat bersaing dengan pesaing yang ada disekitar perusahaan. Selain semakin meningkatnya minat masyarakat Indonesia untuk mengkonsumsi kopi, banyaknya coffee shop yang ada di Jawa Barat khusus nya di kota Bandung ini dapat menjadi peluang bisnis untuk membuat salah satu Coffee Shop yang dapat mengembangkan dan meningkatkan penghasilan penjualan produknya agar dapat lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat yang lebih luas. Namun, berdasarkan hasil analisa dengan owner Bry Café Bandung terdapat beberapa kendala yang di alami dalam mengatasi masalah internal perusahaan dan persaingan di industri penjualan kopi di area Kota Bandung

dan sekitarnya yang akan berpengaruh terhadap model bisnis perusahaan itu sendiri.

Berikut beberapa kendala yang terjadi di Bry Café Bandung :

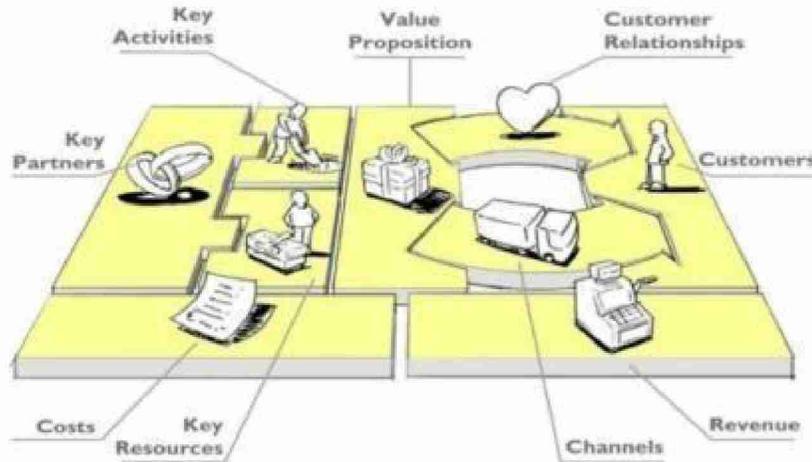
1. Pertama, meningkatnya jumlah pesaing yang menawarkan produk kopi sejenis yang membuat persaingan di industri penjualan kopi menjadi semakin ketat, hal tersebut dapat berpengaruh pada tingkat kepercayaan pelanggan dalam menggunakan produk kopi yang di sediakan oleh Bry Cafe, sehingga perlu adanya strategi perancangan baru untuk menentukan *Value Porposition* yang akan diberikan kepada pelanggan agar tetap menggunakan produk kopi dari Bry Cafe.
2. Kedua, Kopi yang di sajikan oleh Bry Cafe kurang bisa memanfaatkan peluang pasar yang disebabkan oleh kegiatan promosi dan penjualan yang belum dikelola dengan baik, hal tersebut menunjukkan bahwa *Key Activities* pada kegiatan promosi dan penjualan yang dilakukan oleh Bry Cafe belum dilakukan dengan baik sehingga mempengaruhi kinerja perusahaan dalam aktifitas produksi di industri perdagangan kopi.
3. Ketiga, yaitu keterbatasan sumber daya yang dimiliki Bry Café yang dapat berakibat pada kegiatan produksi produk kopi atau jasa perusahaan tidak berjalan dengan baik. Dari ketiga permasalahan utama tersebut menandai bahwa produksi dan penjualan kopi yang di lakukan oleh Bry Café memiliki tantangan yang harus di hadapi dalam mengatasi masalahnya terutama dalam persaingan di industri Coffee Shop yang berada di area Kota Bandung dan sekitarnya agar dapat mempertahankan eksistensi usahanya dalam menghadapi pesaing lama dan pesaing baru yang akan muncul di kemudian hari.
4. Keempat, Kurang memanfaatkan peluang seperti penggunaan teknologi yang ada.
5. Kelima, penjualan produk yang mengalami fluktuasi yang cenderung menurun yang berdampak pada profit perusahaan.

Dari kelima permasalahan utama tersebut menandai bahwa bry cafe memiliki tantangan yang harus dihadapi dalam mengatasi masalahnya terutama dalam

persaingan industri Kopi dikota Bandung agar dapat mempertahankan eksistensi dalam menghadapi pesaing baru.

Pada industri penjualan kopi terdapat banyak cara perusahaan untuk menciptakan, memberikan dan menangkap nilai dari pasar. Perancangan model bisnis dan strategi bisnis yang tepat bagi sebuah perusahaan dalam menciptakan, memberikan dan menangkap nilai dapat membuat perusahaan memiliki daya saing tinggi. Terdapat salah satu model bisnis menggambarkan tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. *Business Model Canvas* sendiri menggambarkan itu semua dengan menggunakan sembilan blok bangunan (Osterwalder, 2010). *Business Model Canvas* dipertimbangkan sebagai model yang paling lengkap pada teori model bisnis di bandingkan dengan model bisnis yang lain. *Business Model Canvas* menempatkan secara detail mengenai hubungan antara keseluruhan komponen internal dan eksternal organisasi, dan memperlihatkan bagaimana semua komponen hal tersebut saling berhubungan untuk menciptakan dan menangkap nilai yang diberikan perusahaan. Selain itu, sebuah model bisnis perlu dievaluasi secara periodik (Osterwalder, 2010).

Terdapat sembilan blok bangunan dasar dalam sembilan blok bangunan dasar *Business Model Canvas* yang memperhatikan cara berfikir tentang bagaimana cara perusahaan yang lebih menghasilkan. Ada 9 cakupan dari *Business Model Canvas* menurut Osterwalder dan Pigneur: Customer segments, Value proposition, Channel, Hubungan pelanggan, Customer relationships, Revenue streams, Key resources, Key activities, Key partnerships dan Cost struktur. Setelah itu dibagi lagi menjadi dua sisi, sisi kiri sebagai logika dan sisi kanan sebagai kreatifitas.



(www.anewtecnology.com, 2020)

Gambar I. 2 business model canvas

Berdasarkan pernyataan dan data di atas, Bry Café perlu melakukan evaluasi model bisnisnya untuk dapat bersaing di industry Coffee Shop yang ada di Kabupaten Jawa Barat khusus nya Kota Bandung. Evaluasi model bisnis tersebut diharapkan dapat membantu Bry Café dalam menjalankan bisnisnya dan menentukan strategi bisnisnya agar menjadi lebih baik dari sebelumnya dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan yang signifikan.

I.2 Rumusan Masalah

Bry cafe merupakan salah satu bisnis kuliner dalam bidang coffee shop yang menjadi salah satu pilihan kuliner masyarakat di Kota Bandung. Hal ini didukung dengan keberadaan Bry Café yang mampu tetap bertahan hingga saat ini dari pesaingnya. Berdasarkan penelitian di atas yang telah dilakukan dapat di tentukan rumusan masalah yang akan di angkat sebagai berikut :

1. Bagaimana model bisnis saat ini pada Bry Cafe?
2. Bagaimana analisis pada lingkungan bisnis Bry Cafe?
3. Bagaimana strategi yang akan dilakukan Bry Café berdasarkan analisis SWOT?

4. Bagaimana usulan model bisnis Bry Café menggunakan model *Business Model Canvas*?

I.3 Tujuan Masalah

Tujuan pada penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

1. Mengetahui bagaimana model bisnis yang dipakai saat ini pada Bry Café.
2. Mengetahui bagaimana analisis pada lingkungan bisnis Bry Café
3. Mengetahui bagaimana strategi yang akan diterapkan pada Bry Café berdasarkan analisis SWOT
4. Mengetahui bagaimana usulan model bisnis yang baik bagi Bry Café menggunakan *Business Model Canvas*

I.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat memberikan usulan model bisnis yang baik untuk Bry Café.
2. Dapat memberikan referensi model bisnis yang baik untuk industri sejenis.
3. Memberi masukan yang mungkin diperlukan untuk Bry Café di masa yang akan datang.
4. Dapat mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Bry cafe

I.5 Batasan Masalah

Batasan penelitian memuat asumsi-asumsi yang diperlukan dalam menyelesaikan masalah. Berikut merupakan batasan dari penelitian ini :

1. Penelitian ini fokus kepada evaluasi model bisnis yang lebih baik untuk Bry Café.
2. Penelitian ini hanya membahas *Business Model Canvas* untuk customer segmen individu.
3. Penelitian ini tidak sampai pada tahap implementasi.

I.6 Sistematika penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal yang dibahas dalam tiap-tiap bab. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan penjelasan secara umum mengenai diantaranya obyek studi penelitian, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan diadakannya penelitian, ruang lingkup penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini dikemukakan dengan jelas mengenai hasil kajian kepustakaan yang terkait dengan masalah yang akan diteliti. Bab ini meliputi uraian mengenai landasan teori yang digunakan sebagai dasar dari analisis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data sehingga dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini menjelaskan proses pengumpulan serta pengolahan seluruh data yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dalam penelitian ini.

BAB V ANALISIS DAN PERANCANGAN MODEL BISNIS

Bab ini menjelaskan analisis terhadap data yang digunakan dalam penelitian.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan serta saran dan rekomendasi yang dapat diberikan kepada perusahaan dan pihak lain.