

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Rumah makan merupakan sebuah usaha yang menyediakan dan menghidang beraneka macam jenis makanan. Pertumbuhan usaha di bidang rumah makan di Yogyakarta sangat menjanjikan, apalagi jika tata pengelolannya tepat, ini akan menjadi sebuah bisnis yang hidup dimasa depan, dikarenakan manusia tidak lepas dari kebutuhan pangan. Tabel I.3 merupakan data pertumbuhan jumlah restoran dan jumlah rumah makan di Yogyakarta, terlihat dari tabel dibawah menjelaskan bahwa setiap tahunnya jumlah rumah makan mengalami peningkatan.

Tabel I. 1 Data Jumlah Restoran dan Rumah Makan di Yogyakarta

| No | Sub Elemen | Tahun | | | |
|----|--------------------|----------|----------|----------|----------|
| | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| 1 | Jumlah Restoran | 600,00 | 437,00 | 1.163,00 | 1.002,00 |
| 2 | Jumlah Rumah Makan | 1.162,00 | 1.284,00 | 846,00 | 1.007,00 |

(Sumber: bappeda.jogjapro.go.id)

Berdasarkan Tabel I.3, dijelaskan bahwa jumlah rumah makan di Yogyakarta mengalami peningkatan disetiap tahunnya. Hal ini dapat disimpulkan bahwa usaha rumah makan memiliki potensi untuk berkembang.

RM. Moro Seger merupakan usaha di bidang kuliner yang berdiri sejak tahun 2009 hingga sekarang. RM. Moro Seger menyediakan dan menyajikan hidangan sapi yang diolah menjadi beberapa makanan seperti sop dan *steak*.

RM. Moro Seger berlokasi di Jl. Sidomoyo, tirtoadi, sleman Yogyakarta. RM. Moro Seger buka senin – jumat setiap harinya. RM. Moro Seger menawarkan 12 menu makanan, dan 15 menu minuman, di mana menu andalannya yaitu beef *steak*, iga bakar, sop konro dan teh poci gula batu. Varian menu makanan dengan varian harga yang dibanderol pada RM. Moro Seger berkisar antara Rp 17.000 – Rp 38.000 per porsi, sedangkan untuk varian harga menu minuman dibanderol dengan harga Rp 4.000 - Rp 14.000.

RM. Moro Seger menjadi salah satu rumah makan yang cukup dikenal di antara banyaknya rumah makan di Yogyakarta, disini tidak hanya melayani makan di tempat, *take away*, tetapi juga *catering*. RM. Moro Seger berbeda dari rumah

makan lainnya di mana di sini menyajikan *steak* yang dilengkapi dengan kuah sop konro.

Pada awal tahun 2020 yaitu bulan Januari, RM. Moro Seger berjalan dengan normal, namun pada bulan maret pertengahan terjadi wabah penyebaran virus yang disebut Covid-19. Adanya wabah tersebut mengubah keadaan perusahaan terutama mempengaruhi kondisi keuangan. Berikut merupakan grafik pendapatan RM. Moro Seger dalam tahun 2020 terhitung sejak Januari sampai dengan Desember dapat dilihat pada Gambar I.1.



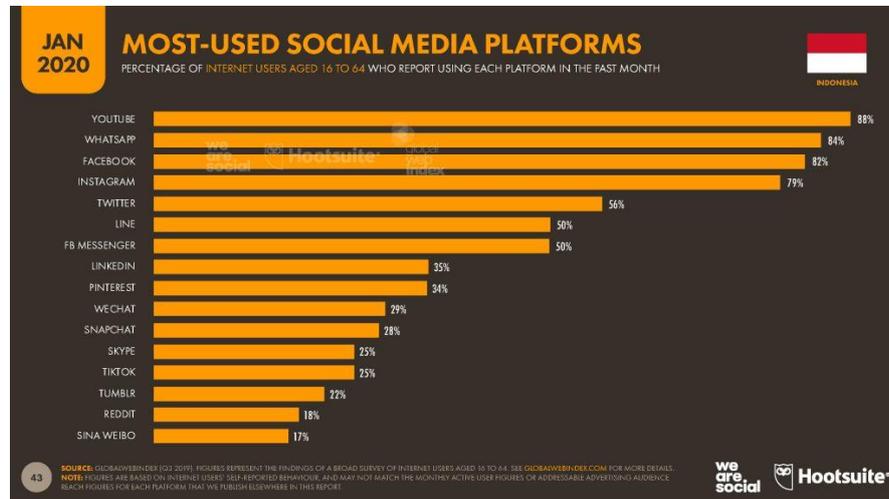
Gambar I. 1 Pendapatan RM. Moro Seger

(Sumber: RM. Moro Seger)

Berdasarkan data grafik pendapatan di RM. Moro Seger selama tahun 2020 yang digambarkan pada Gambar I.1, didapatkan hasil secara visual terhadap grafik, bahwa pendapatan selama tahun 2020 pada RM. Moro Seger fluktuatif dan cenderung menurun dikarenakan adanya pandemi Covid-19 yang menghantam Indonesia. Pada bulan April – Mei 2020, perusahaan terpaksa melakukan penutupan sementara karena adanya himbauan dari pemerintah mengenai regulasi pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang berakibat pada merumahkan pegawai dan berimbas pada pendapatan perusahaan yang kian menurun. Selama pandemi, RM. Moro Seger hanya mengandalkan pelanggan kantor yang memesan *catering* dan beberapa masyarakat yang melakukan *takeaway* sehingga kondisi ini membuat penurunan jumlah pelanggan yang cukup signifikan karena

peraturan pemerintah yang menghimbau agar masyarakat tetap berada dirumah dan melakukan aktivitas luar menjadi dirumah.

Perkembangan teknologi memiliki dampak yang besar bagi industri makanan. Pemanfaatan teknologi yang benar dapat menguntungkan perusahaan untuk memasarkan produknya. Data penggunaan media sosial di Indonesia dapat dilihat pada Gambar I.2.



Gambar I. 2 Pengguna Media Sosial

(Sumber: *wearesocial*)

Berdasarkan Gambar I.2 dijelaskan bahwa media sosial sudah menjadi perbincangan dunia. Penggunaan media sosial tidak hanya untuk penghilang suntuk dan bermain, namun juga menjadi alat penyebaran informasi, salah satunya promosi. Penggunaan media sosial sangat tinggi, baik sebagai sarana informasi maupun promosi, hal ini seharusnya dapat dimanfaatkan dengan baik untuk memperluas jangkauan pasar pelanggan. Jumlah tertinggi penggunaan media sosial yaitu youtube dengan angka 88%, *Whatsapp* 84%, *facebook* 82% dan Instagram sebanyak 79% dari jumlah populasi di Indonesia.

Permasalahannya yaitu RM. Moro Seger belum memanfaatkan kecanggihan teknologi yang kian berkembang. Pemasaran masih dilakukan melalui penjualan langsung pada *offline store* sehingga kegiatan pemasaran, penjualan dan promosi tidak dapat dijangkau secara luas untuk mencapai target yang diinginkan oleh perusahaan. Adapun beberapa permasalahan lain seperti, persaingan antar jumlah kompetitor yang menjual produk serupa sehingga perusahaan harus melakukan identifikasi dan merencanakan strategi dalam menciptakan nilai yang lebih unggul

dari perusahaan lain, kurangnya pemanfaatan sumber daya yang baik sehingga membuat pekerjaan yang dilakukan menjadi lambat.

Dalam permasalahan yang terjadi pada RM. Moro Seger, dilakukan identifikasi pada setiap elemen blok *Business Model Canvas*, identifikasi diperlukan guna mengetahui elemen blok mana yang bermasalah. Kemudian dilakukan identifikasi apakah elemen blok tersebut harus dikurangkan atau ditambahkan. Dengan model bisnis ini diharapkan RM. Moro Seger dapat mendeteksi ancaman apa saja yang dapat menimbulkan kerugian atau peluang pasar yang sangat besar kedepannya. Oleh karena itu, RM. Moro Seger memerlukan analisis yang tepat mengenai permasalahan yang terjadi agar kedepannya usaha ini dapat berjalan dengan baik, mengingat RM. Moro Seger belum dapat memprediksi faktor internal dan eksternal yang menyebabkan timbulnya permasalahan ini.

I.2 Perumusan Masalah

Melihat latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pemetaan model bisnis saat ini pada RM. Moro Seger ditinjau menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana rancangan *Business Model Canvas* baru yang diusulkan?

I.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari tugas akhir ini di antaranya sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi pemetaan model bisnis saat ini pada RM. Moro Seger
2. Merancang model bisnis usulan dengan melakukan perancangan strategi bisnis baru yang tepat untuk mengembangkan bisnis dengan menggunakan pemetaan *Business Model Canvas*

I.4 Batasan Tugas akhir

Pada tugas akhir ini, penulis menetapkan ruang lingkup masalah sebagai berikut:

1. Tugas akhir hanya dilakukan sampai menentukan model bisnis usulan
2. Tugas akhir ini hanya membahas permasalahan pada tahun 2020.
3. Tugas akhir ini tidak membahas aspek finansial perusahaan seperti biaya, pendapatan dan harga

I.5 Manfaat Tugas akhir

Manfaat tugas akhir ini yaitu mengembangkan bisnis dengan melakukan evaluasi perbandingan model bisnis saat ini dengan yang baru pada perusahaan dengan memberikan strategi usulan agar dapat meningkatkan pelanggan

I.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memuat pengantar dari tugas akhir seperti gambaran umum objek tugas akhir, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir, batasan masalah, sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memberikan informasi mengenai dasar teori yang digunakan dalam tugas akhir menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* yang akan dibahas.

BAB III METODE TUGAS AKHIR

Bab ini menjelaskan mengenai langkah-langkah pemecahan masalah yang digunakan untuk menyelesaikan tugas akhir sesuai dengan tujuan tugas akhir yang akan dilaksanakan.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini merupakan bagian pada tugas akhir yang menjelaskan tentang proses pengumpulan dan pengolahan data yang terkait dalam tugas akhir ini.

BAB V ANALISIS

Bab ini merupakan bagian dari tugas akhir yang menjelaskan analisis yang dilakukan terhadap data-data yang telah didapatkan serta usulan yang diberikan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian dari tugas akhir yang menjelaskan kesimpulan dari tugas akhir yang telah dilakukan dan saran yang diberikan berdasarkan hasil tugas akhir.