

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

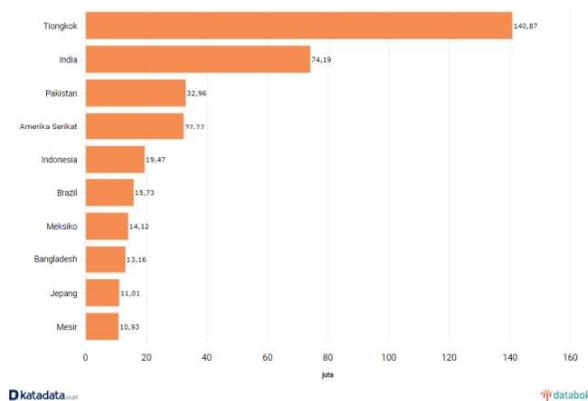
Indonesia merupakan negara agraris yang dimana Indonesia merupakan negara yang mampu menghasilkan produk pertanian dalam jumlah besar. Oleh karena itu Indonesia merupakan negara yang memiliki peranan cukup penting dalam bidang agraris dan juga sektor pertanian terutama dalam komoditas beras atau padi. Sektor pertanian juga menjadi hal utama dalam perekonomian nasional dan ketahanan pangan (Wibowo, 2012). Banyak dari penduduk Indonesia yang memiliki mata pencarian sebagai seorang petani terutama petani beras, hal ini dikarenakan Indonesia memiliki kekayaan alam yang begitu melimpah dan sangat strategis. Curah hujan yang tinggi dan iklim tropis juga menjadi salah satu hal yang membuat tanah Indonesia subur dan cocok untuk pertumbuhan berbagai jenis tanaman tidak terkecuali padi.

Beras termasuk kedalam barang inelastic, yaitu berapapun harga barang yang ditawarkan, permintaan akan barang tersebut tidak akan banyak berubah (Yudhistira, 2017). Beras adalah kebutuhan pokok, sehingga kebutuhan akan beras akan selalu tinggi. Akibat dari kebutuhan yang tinggi pula, maka usaha di bidang pertanian yang memanfaatkan hasil pertanian dalam segmen bahan pangan beras semakin diminati oleh pengusaha-pengusaha (Yudhistira, 2017).

Beras juga merupakan bahan pokok yang sampai saat ini masih dikonsumsi oleh sekitar 90% penduduk Indonesia dan menyumbang lebih dari 50% kebutuhan protein (Triyanto, 2006). Karbohidrat sendiri merupakan sumber nutrisi utama pada beras. Sedangkan selama ini juga beras dikenal sebagai bahan pangan yang memiliki nilai indeks glikemik tinggi. Respon glukosa darah terhadap makanan uji dibandingkan dengan respon glukosa darah terhadap glukosa murni disebut indeks glikemik (IG) (Kartini Sukardji, 2003). Salah satu penyakit yang berasal dari banyaknya kandungan gula dalam darah adalah diabetes melitus.

Diabetes Melitus merupakan salah satu penyakit yang tidak menular dan disebabkan oleh tidak mampu nya pankreas menghasilkan insulin yang cukup

atau tubuh tidak dapat secara efektif menggunakan insulin tersebut. Hal tersebut akan menyebabkan peningkatan konsentrasi glukosa dalam darah atau hiperglikemia (Yunir, 2007). Lebih dari 382 juta orang di dunia dan Indonesia menempati posisi ke 5 sebagai negara dengan jumlah pengidap diabetes Melitus terbanyak di dunia dengan jumlah pengidap lebih dari 19,47 juta (International Diabetes Federation, 2021), yang berarti sekitar 10,6% penduduk Indonesia merupakan pengidap dari penyakit diabetes melitus. Berikut merupakan data dari jumlah pengidap diabetes berdasarkan negara.



Gambar I. 1 jumlah pengidap diabetes berdasarkan negara (2021)

(Sumber : databoks, jumlah penderita diabetes Indonesia terbesar kelima di dunia)

Data diatas kemungkinan dapat bertambah pada tahun 2035 yang dimana pengidap dunia diperkirakan akan bertambah sampai dengan 592 juta orang pengidap dan Indonesia diperkirakan akan bertambah pada tahun 2035 sampai dengan 14,1 juta pengidap penyakit diabetes melitus ini (International Diabetes Federation, 2021). Keterbatasan terhadap pengetahuan mengakibatkan kesalahan pemahaman, dimana semua jenis beras dianggap sebagai pangan yang dapat meningkatkan kadar gula darah dengan cepat dan tinggi. Berdasarkan pemahaman tersebut, penderita diabetes cenderung mengurangi bahkan menghindari konsumsi nasi. Padahal kisaran Indeks Glikemik (IG) beras sangat luas dari Indeks Glikemik rendah sampai dengan tinggi (Foster-Powell, 2002).

Berdasarkan hal- hal diatas di Indonesia yang mayoritas penduduknya mengkonsumsi nasi yang berasal dari beras konvensional, banyak ditemukan

pemikiran terkait mengkonsumsi beras dapat berakibat jangka panjang yaitu mengidap penyakit gula atau diabetes ada pula pemikiran terkait dengan mengkonsumsi nasi yang berasal dari beras konvensional dapat menyebabkan obesitas atau kelebihan berat badan. Banyak nya pemikiran seperti ini yang berkembang di masyarakat luas Indonesia menyebabkan terjadinya penurunan jumlah konsumsi beras per kapita di Indonesia setiap tahunnya dan Badan Pusat Statistik (BPS) memprediksi bahwa ditahun 2022-2023 konsumsi beras di Indonesia di prediksi akan susut di sebesar 35,1 juta ton, padahal beras sendiri merupakan sumber utama dari karbohidrat yang dibutuhkan oleh manusia setiap hari nya guna menunjang aktivitas harian yang dilakukan oleh manusia (Badan Pusat Statistik, 2022). Berikut merupakan grafik penurunan konsumsi beras perkapita di Indonesia.



Gambar I. 2 Konsumsi beras perkapita (2014-2020)

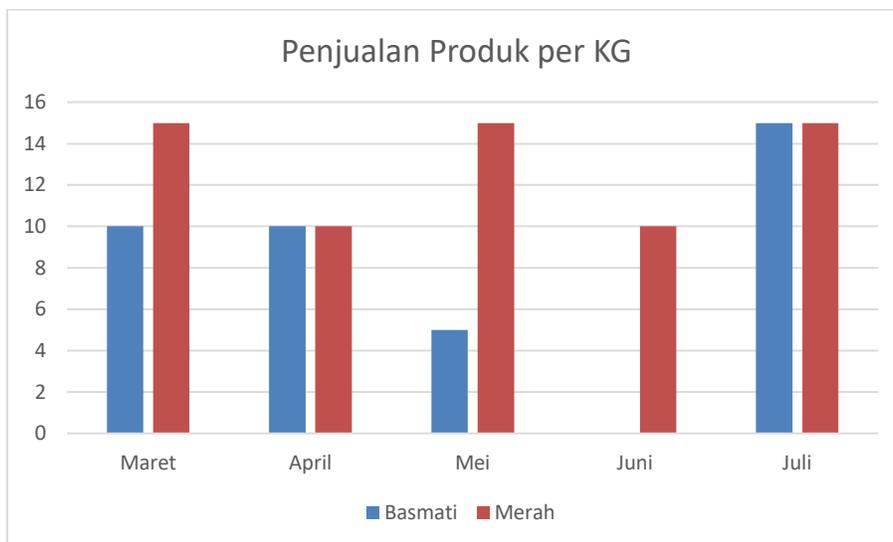
(Sumber : lokadata, Konsumsi beras perkapita 2014-2020)

Berdasarkan hal diatas bisnis penjualan beras merupakan salah satu bisnis yang cukup menjanjikan karena cadangan beras di Indonesia yang besar. Namun berdasarkan data yang sudah dijabarkan diatas juga masih banyaknya pemikiran bahwa mengkonsumsi beras atau nasi dapat berakibat terhadap kesehatan tubuh seperti memicu penyakit diabetes dan juga obesitas. Sementara itu menurut *World Health Organization* (WHO) cara untuk mengendalikan atau mencegah kondisi hiperglikemia dapat dilakukan dengan cara mengkonsumsi makanan atau minuman dengan indeks glikemik rendah untuk membantu meningkatkan

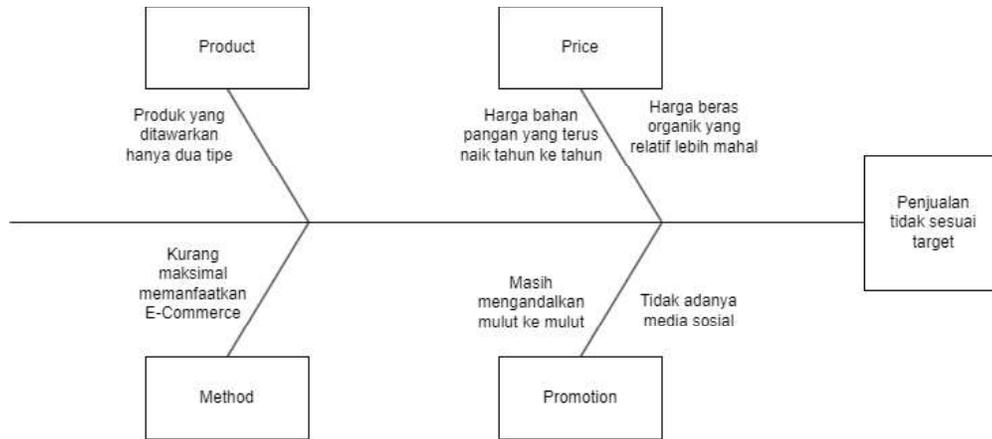
pengendalian glukosa darah, namun tetap memperhatikan jumlah karbohidrat yang dikonsumsi. Berdasarkan 2 point utama tersebut terdapat peluang pasar yaitu menjual beras yang memiliki kadar gula rendah bahkan 0 dengan kandungan karbohidrat yang tetap tinggi.

BerasKitaKita merupakan UMKM yang menjual beras organik yang merupakan solusi untuk masyarakat Indonesia yang memiliki permasalahan gula darah ataupun yang memiliki stigma bahwa memakan nasi dapat meningkatkan gula darah ataupun diabetes, karena berdasarkan Jurnal Medika Utama (JMU), 2022 kadar gula yang ditemukan di dalam beras organik dapat dikatakan lebih rendah dibandingkan dengan beras konvensional. Sehingga beras organik dapat dikatakan sebagai solusi bagi permasalahan tersebut. Namun saat menjalankan bisnisnya BerasKitaKita memiliki permasalahan pada aspek penjualan, yang dimana target penjualan perbulan yaitu 40 Kilogram per produk dari BerasKitaKita jarang terpenuhi seperti pada tabel dibawah ini.

Tabel I. 1 Data Penjualan Bulan Maret - Juli



Adapun beberapa faktor yang penulis coba identifikasi dengan cara melakukan wawancara terhadap internal dari BerasKitaKita, lalu hasil dari wawancara tersebut dituangkan kedalam *Fishbone diagram*.



Gambar I. 3 Diagram Fishbone

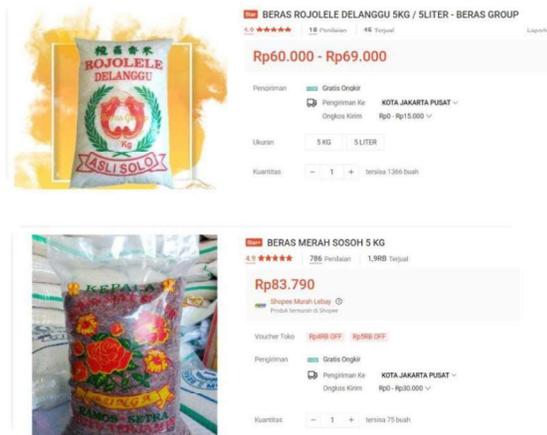
Berdasarkan gambar *Fishbone diagram* diatas yang faktor permasalahannya di dapatkan melalui wawancara dengan pihak internal dari BerasKitaKita di dapatkan 4 akar permasalahan yaitu.

1. *Promotion*

BerasKitaKita mengadakan metode pemasaran secara mulut ke mulut dan tidak adanya media sosial yang dapat menunjang promosi dari BerasKitaKita. Tentunya hal tersebut menjadi faktor penting terkait permasalahan kurang konsistennya penjualan dari BerasKitaKita.

2. *Price*

Konsistensi dari kenaikan bahan pangan yang terus naik tahun ketahunnya tentunya sangat berpengaruh terhadap harga dari beras organik yang beredar di pasaran maupun di setiap produsen beras organik. Adapun beras organik memiliki harga yang dapat dikatakan lebih mahal dibandingkan dengan beras konvensional hal ini dapat dibuktikan dengan beberapa temuan di beberapa *Marketplace (Shopee)*.



Gambar I. 4 Perbandingan harga beras

3. Method

Kurang maksimalnya BerasKitaKita dalam memanfaatkan e-commerce tentunya menjadi faktor utama juga terkait permasalahan kurang konsistennya penjualan dari BerasKitaKita.

4. Product

Produk yang ditawarkan oleh BerasKitaKita hanya tersedia 2 produk utama yaitu beras organik (merah) dan beras basmati, hal ini tentunya membuat beberapa konsumen merasa bosan dengan varian beras organik dari BerasKitaKita.

1.2 Alternatif Solusi

Akar permasalahan yang terdapat pada BerasKitaKita merupakan permasalahan yang kompleks, hal ini dibuktikan dengan adanya beberapa alternatif solusi dari akar permasalahan yang terdapat pada BerasKitaKita.

Tabel I. 2 Alternatif Solusi

No	Akar Permasalahan	Alternatif Solusi
1	Tidak adanya media sosial sebagai sarana pemasaran	Membuat media sosial

2	Masih mengandalkan mulut ke mulut	Mulai mencoba promosi melalui cara online
3	Harga beras organik relatif lebih mahal	Menurunkan lipatan keuntungan dan membeli lebih banyak stock di awal
4	Harga bahan pangan yang terus naik tahun ke tahun	membeli lebih banyak stock di awal
5	Produk yang ditawarkan hanya 2 tipe	menambah jenis varian beras organik
6	Tidak memanfaatkan adanya <i>E-Commerce</i> di Indonesia	Membuat <i>E-commerce</i>

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang terdapat pada latar belakang, dapat diambil bahwa rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi eksternal dan internal dari BerasKitaKita?
2. Bagaimana rancangan strategi bisnis yang dapat di implementasikan BerasKitaKita guna meningkatkan penjualan?

1.4 Tujuan Tugas Akhir

Untuk mengetahui kondisi eksternal dan internal dari BerasKitaKita dan menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan BerasKitaKita.

1. Mengetahui kondisi eksternal dan internal dari BerasKitaKita
2. Menentukan strategi yang dapat diimplementasikan di BerasKitaKita guna meningkatkan penjualan.

1.5 Manfaat Tugas Akhir

1. Hasil dari Tugas Akhir ini dapat dijadikan sebagai usulan strategi pemasaran dari BerasKitaKita dalam masalah yang dihadapi dengan analisis SWOT dan QSPM.
2. Hasil dari Tugas Akhir ini dapat mengatasi masalah yang dihadapi BerasKitaKitayaitu dapat meningkatkan penjualan dan dapat bersaing antar bisnis pada sektor Beras.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan jelas mengenai isi tugas ini, disusun sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal-hal apa saja yang dibahas pada tiap bab. Adapun sistematika penulisan pada tugas akhir ini sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi uraian penjelasan mengenai latar belakang masalah, alternatif solusi, perumusan masalah yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah dengan sistem integrasi yang terdiri dari manusia dengan material, mesin, informasi dan energi, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang kajian literatur yang relevan untuk melakukan penelitian terhadap permasalahan dan juga dibahas beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

BAB III Sistematika Penyelesaian Masalah

Bab ini menjelaskan langkah-langkah penelitian untuk menyelesaikan masalah dengan metode yang dipilih sebelumnya. Penyelesaian masalah merupakan urutan langkah-langkah yang akan dilakukan oleh peneliti dalam menyelesaikan permasalahan yang ada secara rinci yang meliputi: tahapan merumuskan masalah, menyusun model penelitian, mengembangkan model, mengidentifikasi dan melakukan operasional variabel, menyusun kuesioner, merancang pengumpulan dan pengolahan data, dan merancang analisis pengolahan data dalam rangka perancangan sistem terintegrasi untuk penyelesaian masalah.

BAB IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Bab ini membahas spesifikasi rancangan ditentukan berdasarkan data dan proses rancangan yang dilakukan sesuai dengan tahap yang telah dijabarkan pada

sistematika perancangan. Bauran dari tahapan ini adalah hasil rancangan yang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dan merupakan usulan dari permasalahan yang diselesaikan.

BAB V Analisis dan Evaluasi Hasil Perancangan

Bab ini menjelaskan proses validasi dan evaluasi hasil rancangan. Prinsip-prinsip validasi dan evaluasi hasil rancangan yang dilakukan dapat disesuaikan dengan topik yang digunakan. Pada bab ini juga membahas hasil rancangan, analisis hasil rancangan, dan hasil implementasi atau dampak hasil rancangan.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini merupakan kesimpulan yang didapat dari penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk penelitian selanjutnya.