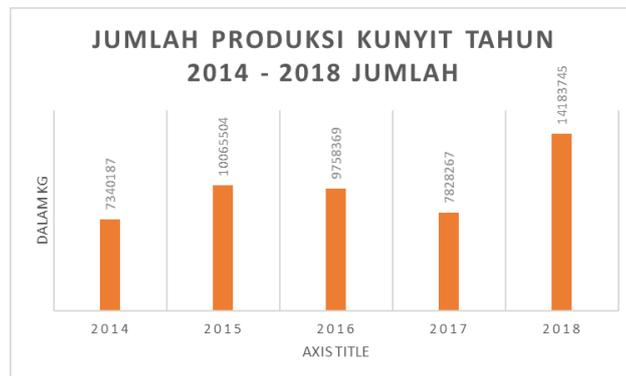


# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai salah satu negara penghasil tanaman rempah terbanyak, sangat menguntungkan bagi penduduk jika dikembangkan dengan baik. Tanaman biofarmaka merupakan tanaman rempah-rempah dan obat yang berfungsi untuk bahan makanan, obat, serta kosmetik. Salah satu tanaman biofarmaka adalah kunyit, yang dapat mencegah penyakit jantung, kanker, alzheimer, meningkatkan kesehatan kulit, dan lain-lain. Di Indonesia penduduknya banyak yang mengonsumsi rempah-rempah untuk kebutuhan sehari-hari. Menurut (Badan Pusat Statistik), kebutuhan kunyit sebagai bahan baku untuk industri makanan sebanyak 22.639 kg, untuk industri kimia sebanyak 81.280 kg, dan untuk industri farmasi sebanyak 11.079 kg. Petani harus memenuhi permintaan akan tanaman rempah. Data jumlah produksi kunyit di Jawa Barat dapat dilihat pada gambar I.3 berikut.



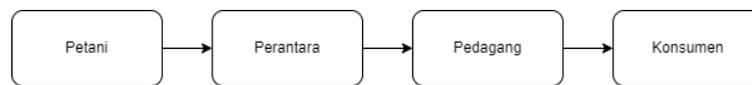
Gambar 1 1 Jumlah Produksi Kunyit di Jawa Barat Tahun 2014 – 2018  
(Sumber : (Badan Pusat Statistik (2018))

Berdasarkan gambar diatas, dapat diketahui produksi kunyit Pada tahun 2018 perkembangan produksi kunyit meningkat sebesar 58,53%. Kunyit yang di hasilkan petani Indonesia memiliki kualitas yang baik dan segar.

Jawa Barat merupakan salahsatu propinsi yang berada di Indonesia yang dilewati garis khatulistiwa yang menyebabkan Jawa Barat memiliki iklim tropis yang memberikan keuntungan seperti tanah yang subur, dan penghasil kebutuhan pangan terbanyak. Sehingga Indonesia disebut juga sebagai negara *agraris* yang terbesar di dunia. Rempah-rempah yang di hasilkan petani Indonesia memiliki

kualitas yang baik dan segar. Menurut (Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat), Garut merupakan daerah penghasil kunyit terbanyak di Jawa Barat. Dengan jumlah produksi kunyit sebanyak 3.701.774 kg. Di desa Selaawi, dapat menghasilkan kunyit sebanyak 40 ton per bulan.

Di Desa Selaawi yang berada di Kabupaten Garut terdapat banyak petani yang menghasilkan kunyit. Hasil kunyit tersebut, dimanfaatkan oleh santri dan masyarakat disekitar Pesantren-X menjadi bubuk kunyit *grade-A* untuk menambah pendapatan karena jika dijual ke tengkulak biasanya dijual dengan harga yang rendah dan tidak menguntungkan para petani.



Gambar 1 2 Rantai pasok kunyit

Berdasarkan gambar diatas, rantai pasokan petani di Indonesia, petani tidak menjual

hasil panen langsung kepada konsumen, melainkan melalui perantara. Setelah melalui perantara, rempah-rempah tersebut dibeli oleh pedagang atau pengecer. Setelah sampai ditangan pedagang, konsumen baru dapat membeli rempah-rempah

tersebut. Harga rempah-rempah yang ditawarkan cukup mahal. Tetapi, perantara membeli rempah-rempah ke petani dengan harga yang murah. Dengan adanya usaha bubuk kunyit ini, dapat membantu harga kunyit menjadi lebih baik.

Dalam rangka untuk pengembangan usaha dengan mamfaatkan sumber daya alam yang melimpah didaerah selaawi yaitu kunyit. Pesantren-X melakukan langkah untuk memproduksi kunyit yang sudah diolah. Dengan adanya pengolahan sebelum dijual di pasar diharapkan dapat menambah nilai jual suatu produk. Produk yang diolah oleh pesantren adalah serbuk kunyit grade-A.

Dalam produksi bubuk kunyit ini masih terdapat suatu kendala, yaitu sisa dari penggilingan kunyit untuk membuat bubuk kunyit grade-A yang kita sebut sebagai sisa penggilingan akan terbuang. Dikarenakan pasar yang menjual produk kunyit bubuk hanya menerima grade-A saja. Sebagai contoh dalam Pengolahan kunyit seberat 10Kg dalam satu minggu, Hanya seberat 5,4Kg saja yang bisa

dijual di pasar tradisional atau dikemas menjadi produk kunyit bubuk. Sisa dari pengolahan sebesar 4,6Kg yang juga disebut olahan kunyit grade-B tersebut sebenarnya bisa dimanfaatkan menjadi berbagai produk yang memiliki nilai ekonomi lebih, kunyit grade pada saat ini hanya dimanfaatkan sebagai pakan ternak yang dijual dengan harga yang sangat murah.

Minuman kunyit sebagai objek penelitian dengan memanfaatkan kunyit grade-B. Kunyit grade-B adalah hasil sisa dari pengolahan kunyit segar yang diolah menjadi serbuk kunyit grade-A. Pemanfaatan kunyit grade-B menjadi minuman kunyit termasuk pada sektor pengolahan makanan dan minuman memungkinkan untuk mendapatkan manfaat baik. Setelah melakukan penelitian yang melibatkan banyak aspek, dapat diketahui bahwa produk sisa ini masih bisa dikembangkan dan bisa memiliki nilai pasar jika diolah kembali dengan cara yang benar.



*Gambar 1 3 Produk minuman kunyit*

Pemilihan bahan dasar minuman kunyit menggunakan kunyit grade-B dari pada menggunakan produk grade-A didasarkan sebagai upaya Pesantren-x selaku pemilik bisnis bisa memanfaatkan seluruh potensi yang terdapat pada kunyit, baik grade-A maupun grade-B. penggunaan kunyit grade-B dipilih untuk menambah nilai ekonomi dari bahan tersebut, dan juga sebagai variasi penjualan yang saat ini hanya menjual produk bubuk kunyit grade-A.

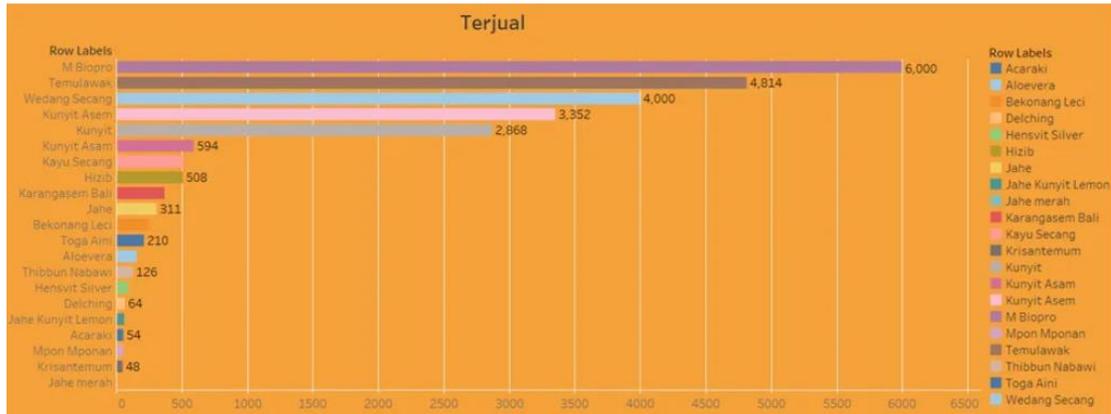
Produk grade-B ini masih bisa dikembangkan untuk menjadi minuman, permen, jeli, dll. Menurut (Sumartini, 2021), Manfaat yang terkandung dalam produk grade-B ini memiliki manfaat untuk menyembuhkan penyakit liver, kolestrol,

gangguan pencernaan, mencegah penggumpalan darah, memperkuat empedu, mengobati penyakit kulit, anti kanker, kolestrol dan dapat menurunkan kadar lemak. Rimpang kunyit juga berperan sebagai anti inflamasi, antimikrobia, antidiabetik, antikanker, antihepatotoksik dan antioksidan. Bahan aktif utama dalam kunyit adalah kurkumin, kurkumin memiliki kandungan anti-inflamasi dan sumber antioksidan. Produk sisa juga mengandung minyak atsiri, resin, lemak, pati, kurkumin, protein, selulosa dan mineral.

Buah lemon mengandung asam yang berperan pada pembentukan rasa asam buah. Buah lemon merupakan salah satu sumber vitamin C dan antioksidan yang berkhasiat bagi kesehatan manusia. Di dalam buah lemon dikenal sebagai sumber vitamin C, tetapi sebenarnya buah ini juga mengandung zat gizi esensial lainnya, meliputi karbohidrat (zat gula dan serat makanan), potasium, folat, kalsium, thiamin, niacin, vitamin B6, fosfor, magnesium, tembaga, riboflavin, asam pantotenat, dan senyawa fitokimia. Karbohidrat dalam jeruk merupakan karbohidrat sederhana, yaitu fruktosa, glukosa, dan sukrosa. Karbohidrat kompleksnya berupa polisakarida non-pati (Alfian dkk, 2017).

Pada buah lemon selain kaya akan vitamin C, lemon juga mengandung bioflavonoid, asam, dan minyak-minyak volatil pada kulitnya seperti limonen ( $\pm$  70%),  $\alpha$ -terpinen,  $\alpha$ -pinen,  $\beta$ pinen dan citrat, juga mengandung kumarin. Kandungan asam sitrat dalam sari buah jeruk lemon adalah 48,6 g/Kg. Buah lemon memiliki rasa asam kuat khas citrus yang berasal dari air pada kulit lemon itu sendiri. Terasa lebih segar karena terdapat campuran rasa asam mint. Jeruk lemon juga dapat dibuat obatobatan, karena mengandung kadar vitamin C cukup tinggi (Lemona, 2018)

Dengan dilalukan pengoalahan data penjualan minuman herbal di *e-commerce* Shopee dengan visualisasi data dimana diperoleh karakteristik pada potensi produk minuman herbal (Falah Novayanda Adlin, 2021) yang dijelaskan pada gambar dibawah ini.



Gambar 1 4 Pengolahan data penjualan minuman herbal di Shopee

Terdapat beberapa jenis minuman herbal yaitu sebanyak 22 jenis yang terdapat di website e-commerce shopee. Dimana dari 22 jenis minuman herbal, penjualan yang paling terbanyak terjual dalam 5 peringkat secara berurut adalah M Biopro, Temulawak, Wedang Secang, Kunyit Asem/Kunyit Asam dan Kunyit. Jika dilihat dari seberapa banyak minuman yang menggunakan kunyit sebagai bahan dasar terdapat sebanyak 6.867 penjualan. Dari segi pendapatan untuk beberapa jenis minuman herbal dijelaskan pada tabel berikut.



Gambar 1 5 Pengolahan data pendapatan minuman herbal di Shopee

Dari 22 jenis minuman herbal tersebut pendapatan yang diperoleh paling banyak pada produk 5 jenis ini yaitu M Biopro, Hizib, Temulawak, Aloevera, Kunyit Asam, Kunyit. Dari data diatas juga dapat menjelaskan untuk penggunaan kunyit sebagai bahan dasar minuman herbal juga memiliki potensi yang cukup baik.

Dengan peluang yang terbuka dalam hal pengolahan minuman kunyit dan juga dengan manfaat dari kandungan yang dimilikinya, minuman kunyit memiliki

kesempatan dalam merancang dan merencanakan bisnis di masa depan. Akan tetapi, gambaran data penjualan Pesantren-X yang menggarap bisnis kunyit grade-A mengalami masalah yang sangat berpengaruh pada perdagangan, yaitu penjualan pesantren tersebut menjual olahan kunyit berupa bubuk kunyit ke pasar tradisional dan Kawasan disekitar Pesantren tersebut. Yang ditunjukkan pada gambar 1.5.



Gambar 1 6 Penjualan minuman kunyit 2022

Data diatas menunjukkan penjualan pada bulan Maret sampai dengan Desember tahun 2022 cenderung tidak bertumbuh atau stagnan, hal tersebut yang juga menjadikan bisnis tidak berkembang. Hal ini sangat disayangkan karena perkembangan peluang bisnis masih terbuka apabila dilihat dari inovasi dan kreativitas di dunia kuliner baik makanan atau pun minuman yang tidak pernah mati dan selalu menghasilkan sesuatu yang baru, dan kebutuhan perusahaan untuk mengembangkan bisnis serta memaksimalkan kesempatan, peluang, dan potensi yang ada. Pesantren-X sebagai pelaku usaha yang bergerak di industri kuliner dan mengembangkan usaha minuman kunyit perlu menyelesaikan masalah yang terjadi dan melakukan terobosan supaya dapat menangkap peluang dan bisnis dapat berkembang.

*E-commerce* adalah tempat terjadinya transaksi atau pertukaran informasi antara penjual dan pembeli di dunia maya (Rerung, 2018). Perkembangan *e-commerce* di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Fenomena ini tidak terlepas dari penetrasi internet yang semakin luas, peningkatan pengguna smartphone, dan perubahan pola konsumen yang lebih suka berbelanja

secara *online*. Berikut merupakan laporan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pada Pertemuan Tahunan Bank Indonesia 2021 yang ditampilkan pada Gambar I.1 mengenai perkembangan nilai transaksi *e-commerce* di Indonesia.



*Gambar 1 7 Perkembangan Transaksi E-Commerce di Indonesia (2018-2022)*  
(Sumber: Bank Indonesia(BI),2021)

Berdasarkan data yang ditampilkan pada Gambar I.1, transaksi *e-commerce* Indonesia diproyeksi menyentuh nilai Rp 530 triliun pada tahun 2022 dengan tingkat pertumbuhan 31,5% dari tahun sebelumnya dan diproyeksikan akan terus naik.

Banyak perusahaan lokal maupun internasional yang merambah pasar *e-commerce* Indonesia, menciptakan ekosistem digital yang dinamis. Pelaku industri *e-commerce* aktif memanfaatkan teknologi untuk memberikan pengalaman belanja yang lebih personal, efisien, dan aman bagi konsumen. Berdasarkan data pada Gambar I.2, riset yang dilakukan oleh Katadata Insight Center (KIC) terkait dengan peran marketplace bagi UMKM ditahun 2021 menunjukkan bahwa 72% pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menilai marketplace berperan penting dalam memperluas jangkauan pasarnya.

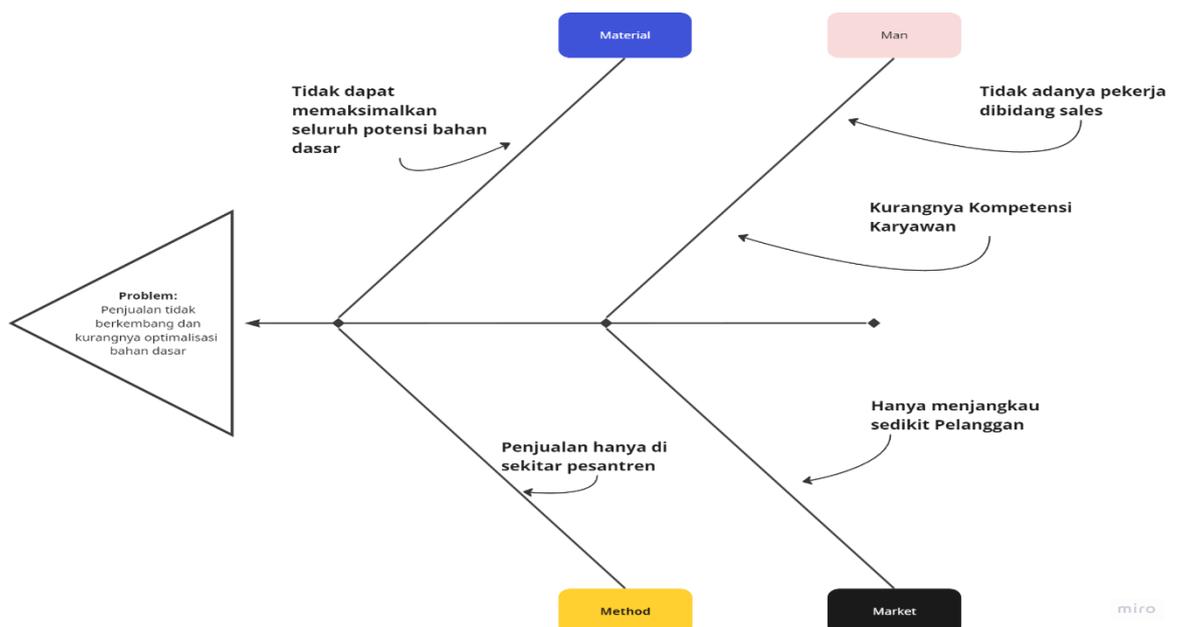


Gambar 1.8 Peran Penting Marketplace bagi UMKM  
(Sumber: Katadata Insight Center (KIC), Mei 2021)

Semua ini menciptakan peluang besar bagi pelaku usaha lokal untuk meraih kesuksesan di ranah *e-commerce*, sementara konsumen dapat menikmati berbagai keuntungan dan kenyamanan dalam berbelanja secara daring. Meskipun demikian, tantangan seperti keamanan transaksi online, logistik, dan aksesibilitas internet masih menjadi fokus perhatian untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dalam industri *e-commerce* Indonesia.

## 1.2 Alternatif Solusi

Adapun permasalahan dari Pesantren-X yang melatarbelakangi penelitian ini dapat digambarkan dalam diagram *fishbone* berikut.



Gambar 1.9 Fishbone Diagram Permasalahan

Berdasarkan gambar I.6, diketahui terdapat 4 faktor utama mengapa target penjualan dari perusahaan tidak tercapai. Diantaranya adalah faktor *man* terdapat masalah yaitu kurangnya kompetensi para pekerja untuk mengolah bahan baku dan pengoprasian mesin, ini disebabkan oleh tidak adanya pelatihan yang ditujukan untuk pengolahan produksi minuman kunyit. Kemudian faktor *method* yaitu penjualan hanya disekitar pesantren, ini dikarenakan metode penjualan yang saat ini dengan cara menawarkan produk kepada warung sekitar pesantren. Faktor *Market* yaitu Pesantren X hanya menjangkau sedikit pelanggan, karena Pesantren-X menjual product secara offline dan belum terdapat media penjualan secara online yang diterapkan oleh pihak. Terakhir adalah faktor *Material* yaitu pemanfaatan bahan dasar yang tidak optimal karena hanya memanfaatkan produk kunyit grade-A.

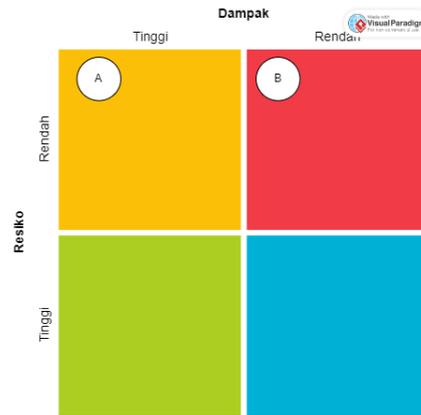
Dari hasil identifikasi masalah menggunakan diagram *fishbone*, dapat diketahui bahwa target penjualan tidak tercapai disebabkan oleh faktor *man*, *method*, *Material*, dan *Market*. Adapun rancangan solusi dari akar Pesantren X adalah sebagai berikut.

Tabel 1 1Pembangkitan Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Penjualan hanya disekitar pesantren	Perancangan Bisnis & Analisis Kelayakan Usaha Minuman Kunyit Grade-B Pesantren-X Secara Online Di Desa Selaawi (A)
2	Hanya sedikit menjangkau pelanggan	
3	Tidak adanya pekerja dibidang sales	
4	Pemanfaatan bahan dasar yang tidak optimal	
5	Kurangnya kompetensi pekerja	Perancangan pelatihan untuk meningkatkan kinerja karyawan (B)

Berdasarkan tabel 1.2, terdapat 5 akar masalah dan 2 potensi solusi untuk menanggulangi masalah di Pesantren X. Alternatif solusi dari masalah-masalah yang terjadi ditandai dengan alfabet dari A-B untuk selanjutnya diproyeksikan dalam matriks untuk menggambarkan risiko dan dampak hasil rancangan dari masing-masing alternatif. Alternatif A memiliki dampak tertinggi dan risiko yang rendah karena dengan merancang penjualan secara online dapat menjangkau pelanggan lebih

dekat melalui online food delivery platform dan membuka saluran penjualan baru. Alternatif B dampak dan risiko yang rendah karena pelatihan kompetensi pekerja dan perancangan proses produksi tidak berkaitan secara langsung dengan penjualan meskipun juga minim biaya.



Gambar 1 10 Matriks Alternatif Solusi

Dari ketiga alternatif solusi, dipilihlah solusi alternatif A yang sangat dibutuhkan oleh Pesantren X untuk bisa mencapai target. Solusi terpilih dalam penelitian ini adalah Perancangan strategi bersaing untuk menciptakan value yang lebih baik. (Harris Naga Putra, 2019) menyatakan bahwa dalam berbisnis bukan hanya sekedar menjual barang, tetapi juga perlu memberikan value agar selalu bisa bersaing di pasar. Perancangan bisnis & analisis kelayakan usaha pemanfaatan kunyit *grade-B* menjadi minuman kunyit yang dijual secara *online* dipilih sebagai solusi utama untuk memanfaatkan bahan baku sisa yang belum optimal dan juga untuk menjangkau pasar lebih luas. Berdasarkan data di latar belakang, terdapat banyaknya bahan baku yang terbuang dan penjualan yang belum merata sehingga perlu adanya penambahan value dalam berdagang.

Melihat adanya potensi pasar yang cukup besar dan juga terdapat manfaat yang masih terkandung dalam produk sisa yang nantinya akan diubah menjadi pemanfaatan produk *grade-B* dan akan memiliki nilai di pasaran maka saya akan melakukan penelitian analisis kelayakan pemanfaatan *grade-B* dengan pengambilan keputusan yang memperhatikan dari beberapa metode seperti Payback Period, Net Present Value, dan Internal Rate of Return atau yang disebut juga sebagai analisis kelayakan usaha. Analisis kelayakan digunakan dalam maksud untuk mengetahui apakah bisnis

minuman kunyit oleh Pesantren-X yang dijual secara *online* apakah layak untuk dijadikan sebuah bisnis.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Berapa besarnya pasar dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B?
2. Berapa besarnya nilai investasi untuk kebutuhan aspek teknis dan operasional dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B?
3. Berapa besarnya kelayakan bisnis pada aspek finansial dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B?
4. Berapa besarnya tingkat sensitivitas dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, didapatkan tujuan penelitian, yaitu:

1. Mengukur permintaan pasar dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B.
2. Menganalisis aspek teknis dan operasional dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B.
3. Mengukur kelayakan dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B di lihat dari aspek finansial.
4. Mengukur tingkat sensitivitas dan risiko dari produk hasil pengolahan kunyit grade-B.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya.

Manfaat penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

1. Sebagai pertimbangan untuk meningkatkan kesejahteraan petani di Desa Selaawi.
2. Untuk mengetahui kapan Pesanten X akan mendapatkan keuntungan dari penjualan produk grade-B.
3. Sebagai pertimbangan untuk mengembangkan Pesanten X.
4. Sebagai informasi dan referensi untuk penelitian selanjutnya.

### **1.6 Sistematika Penelitian**

Penelitian ini dijelaskan dengan sistematika sebagai berikut:

## **Bab I Pendahuluan**

Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, batasan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan secara umum.

## **Bab II Tinjauan Pustaka**

Pada bab ini menjelaskan literatur yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti dan dibahas pula hasil-hasil penelitian terdahulu.

## **Bab III Metodologi Penelitian**

Pada bab ini merupakan penjelasan langkah-langkah penelitian secara rinci serta mengenai metode apa saja yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian ini.

## **Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Pada bab ini merupakan penjelasan proses pengumpulan serta pengolahan seluruh data yang digunakan untuk menyelesaikan masalah dalam penelitian ini.

## **Bab V Analisis**

Pada bab ini merupakan analisis hasil dari bab sebelumnya yang diperoleh selama penelitian berlangsung.

## **Bab VI Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini dijelaskan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan serta saran maupun rekomendasi yang dapat diberikan kepada perusahaan dan pihak lain.