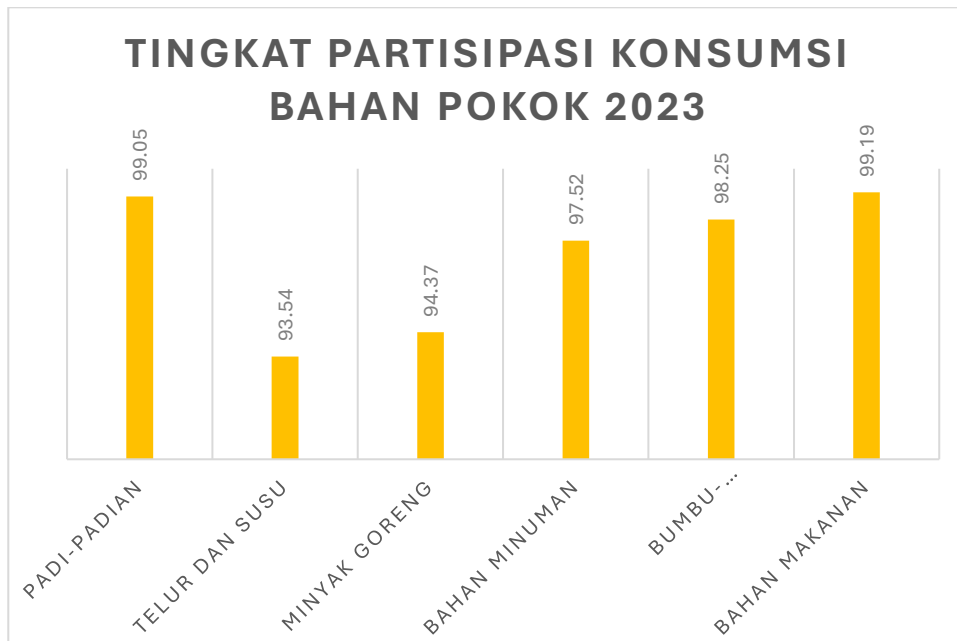


BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Toko Sembako singkatan dari “Toko Sembilan Bahan Pokok” adalah toko yang menjual kebutuhan bahan pokok sehari-hari seperti beras, gula pasir, minyak goreng, dan beragam barang makanan dan minuman lainnya (Sudarnaya, Nurjiasih, Mahardika, & Guritna, 2022). Toko memiliki peran sentral dalam kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Kehadiran toko sembako memberikan kemudahan akses masyarakat Indonesia terhadap komoditas pangan. Toko sembako diharapkan dapat mendukung tingkat partisipasi konsumsi bahan pokok yang optimal. Tingkat partisipasi konsumsi merupakan gambaran banyaknya rumah tangga yang mengonsumsi suatu komoditas. Semakin tinggi tingkat partisipasinya maka semakin banyak juga rumah tangga yang mengonsumsi komoditas tersebut (BPS, 2023). Tingkat partisipasi Konsumsi bahan pokok, lihat Gambar 1.1.



Gambar I. 1 Tingkat Partisipasi Konsumsi Per Maret 2023

(Sumber : Badan Pusat Statistik,2023)

Dilihat dari grafik diatas terdapat berbagai komoditas, komoditas padi-padian yang terdiri dari beras, beras ketan, beras jagung, tepung terigu, dan padi-padian lainnya. Pada komoditas telur dan susu terdiri dari telur ayam, susu kental manis, susu bubuk, dan susu lainnya. Kemudian terdapat komoditas minyak goreng, lalu pada komoditas bahan minuman terdiri dari gula pasir, gula merah, teh

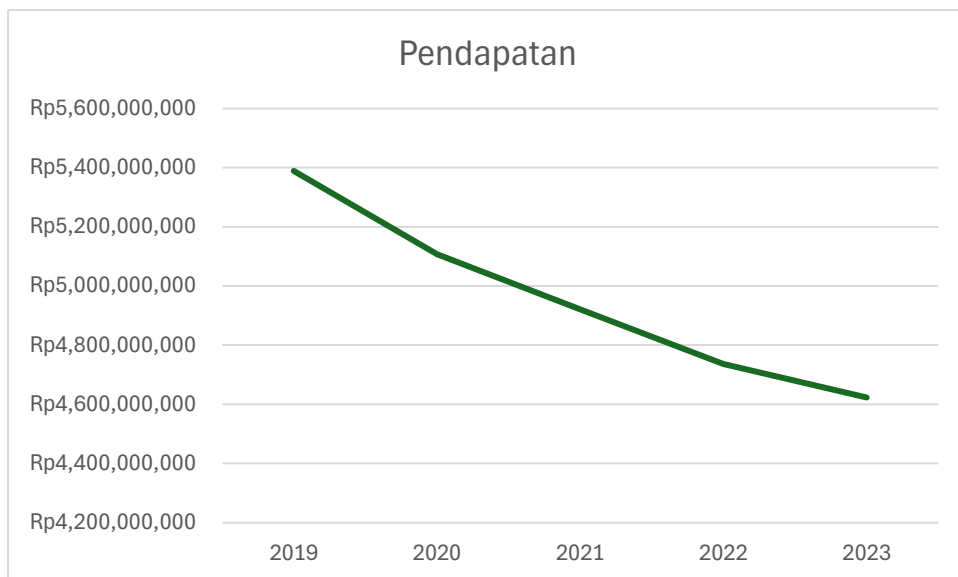
bubuk, the celup, kopi, dan bahan minuman lainnya. Selanjutnya pada komoditas bumbu-bumbuan terdiri dari garam, kemiri, ketumbar, merica, penyedap rasa, kecap, saus, bumbu masak kemasan, dan bumbu dapur lainnya. Dan yang terakhir pada komoditas bahan makanan terdiri dari mie instan, kerupuk, bubur bayi kemasan, dan yang lainnya (BPS, 2023) . Grafik tersebut juga menunjukkan tingkat partisipasi bahan pokok di Indonesia yang cukup tinggi di atas 90 persen, hal tersebut memberikan pengaruh yang signifikan terhadap penyedia bahan pokok yaitu toko sembako. Tingkat partisipasi yang tinggi dalam pembelian bahan pokok menciptakan permintaan yang juga meningkat. Saat ini terdapat kurang lebih 500 toko sembako yang ada di Kabupaten Brebes (Persada, n.d.), dengan banyaknya toko sembako ini dapat memenuhi kebutuhan permintaan pelanggan, bahkan lebih. Banyaknya toko sembako ini justru menciptakan persaingan yang cukup ketat di daerah tertentu.

Toko Sembako Siswanto merupakan salah satu toko yang sembako yang ada wilayah Brebes, tepatnya di daerah Pasar Pegeg, Kecamatan Jatibarang, Kabupaten Brebes. Toko ini berdiri tahun 2006, awal mula toko ini buka dengan menyediakan barang dalam jumlah kecil atau eceran, semakin lama di tahun 2008 toko ini mulai melakukan penjualan secara grosir dan berlangsung sampai saat ini. Sekarang, toko ini menyediakan barang sembako dalam kemasan besar atau grosiran untuk pelanggan pedagang kecil, pemilik restoran, atau pelanggan individu yang membeli dalam jumlah besar. Tidak hanya itu, toko ini juga melakukan penjualan kepada individu yang ingin membeli dalam jumlah kecil atau eceran.



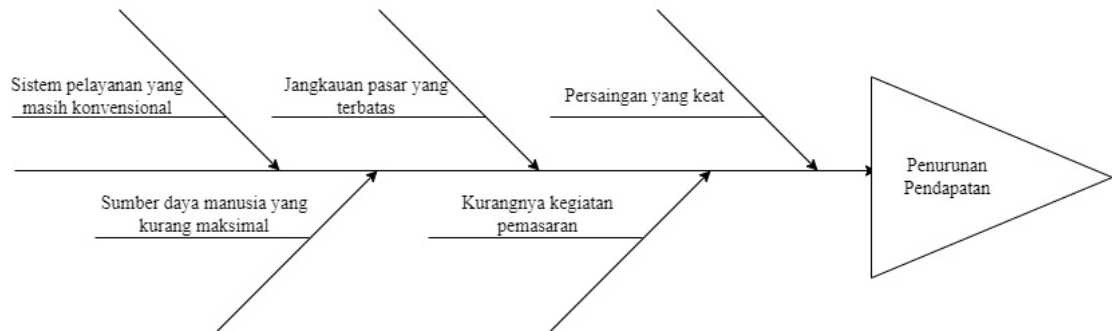
Gambar I. 2 Toko Sembako Siswanto

Data pada gambar 1.3 menunjukkan adanya penurunan pendapatan yang dialami oleh Toko Sembako Siswanto dari tahun 2019 sampai 2023. Hal ini terjadi karena mulai bermunculnya toko-toko sembako baru dengan berbagai strategi yang diterapkan. Permasalahan ini tentu perlu menjadi perhatian oleh Toko Sembako Siswanto agar dapat unggul dalam persaingan dan berjalan dengan baik.



Gambar I. 3 Pendapatan Toko Sembako Siswanto

Berdasarkan identifikasi akar permasalahan yang dilakukan dengan wawancara bersama pemilik Toko Sembako Siswanto, grafik penurunan pendapatan pada pada gambar 1.3 disebabkan oleh berbagai hal, yang dapat digambarkan melalui diagram *fishbone*:



Gambar I. 4 *Diagram Fishbone*

Dari akar permasalahan pada diagram fishbone gambar 1.4 didapatkan 5 akar permasalahan, berikut ini penjelasan identifikasi permasalahan pada Toko Sembako Siswanto:

a. Persaingan yang ketat

Pada area Toko Sembako Siswanto yaitu di Pasar Pegeg terdapat kurang lebih 20 Toko Sembako. Hal tersebut tentu diperlukan perancangan strategi dalam peningkatan *Value Proposition* agar dapat bersaing lebih unggul pada Toko Sembako Siswanto.

b. Jangkauan pasar yang terbatas

Pelanggan Toko Sembako Siswanto hanya berasal dari wilayah sekitar toko berdiri yaitu di Pasar Pegeg, hingga beberapa desa sekitar dalam satu kecamatan yaitu Kecamatan Jatibarang. Hal tersebut membuat toko sulit untuk memperluas jangkauan pasar untuk meningkatkan pendapatan. Selain itu ketergantungan pada pelanggan lokal menjadikan toko rentan terhadap persaingan di wilayah sekitar. Perlu adanya solusi untuk dapat memperluas jangkauan toko.

c. Sistem pelayanan yang masih konvensional

Proses penjualan di Toko Sembako Siswanto dilakukan secara konvensional yakni dengan pengambilan barang yang diambil oleh karyawan, dan proses perhitungan yang masih menggunakan kalkulator, hal tersebut mengakibatkan waktu tunggu pelanggan lama, dan pengeluaran nota yang salah karena *human*

error , hal ini dapat memberikan kerugian pada toko, dan dampak penurunan kepuasan pelanggan.

d. Kurangnya kegiatan pemasaran

Kurangnya kegiatan pemasaran di Toko Sembako Siswanto menjadi kendala dalam meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru. Tanpa adanya kegiatan pemasaran toko kesulitan untuk memperluas jangkauan pasar dan mengenalkan barang di sembako di toko ini yang menawarkan harga yang terjangkau kepada calon pelanggan.

e. Sumber Daya Manusia kurang maksimal

Kondisi toko yang pelayanannya masih konvensional, dan banyaknya terjadi kesalahan dalam pelayanan mencerminkan bahwa sumber daya manusia dalam menjalankan bisnis ini kurang maksimal, termasuk pemilik toko sendiri. Pemilik Toko sadar akan kebutuhan untuk mengembangkan bisnisnya, namun bingung tentang langkah awal apa yang harus diambil untuk mencapai tujuan tersebut.

Selain itu, tenaga kerja yang ada di Toko Sembako Siswanto terdiri dari 4 orang, yaitu pemilik toko Bapak Siswanto dan istri Ibu Susilowati, dan 2 orang karyawan. Sulitnya mencari karyawan yang jujur membuat pemilik toko ikut andil dalam proses pelayanan. Hal tersebut juga karena proses penjualan Toko ini yang masih konvensional, sehingga barang yang terjual tidak tercatat secara *realtime* yang dapat mengakibatkan risiko terjadinya tindakan pencurian oleh karyawan.

Berdasarkan identifikasi permasalahan, perbaikan model bisnis merupakan langkah yang tepat sebagai solusi untuk meningkatkan pendapatan Toko Sembako Siswanto. Pendekatan yang diterapkan dalam penelitian ini menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan analisis SWOT. *Business Model Canvas* (BMC) membantu dalam mengidentifikasi peluang dan risiko yang lebih jelas. Pada setiap blok kanvas yaitu *Customer Segments*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relation*, *Revenue Streams*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnership*, dan *Cost Structure*, (Osterwalder & Pigneur, 2010). Dengan adanya BMC, Toko Sembako Siswanto dapat mengevaluasi sejauh mana setiap blok dapat mendukung tujuan toko ini yaitu peningkatan pendapatan. Selain itu, analisis SWOT juga akan memberikan wawasan tentang kekuatan, kelemahan, peluang,

dan ancaman yang dihadapi oleh Toko Sembako Siswanto. Adanya pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor ini, pemilik toko dapat mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan dan dapat mengambil keputusan yang lebih baik. Dengan menggunakan pendekatan BMC dan analisis SWOT, Toko Sembako Siswanto dapat memiliki kerangka bisnis yang lebih terarah untuk merancang strategi yang lebih efektif dan mengoptimalkan model bisnis, dengan tujuan akhir untuk mencapai peningkatan pendapatan.

I. 2 Identifikasi Permasalahan

Berikut merupakan perumusan masalah yang akan dianalisis pada penelitian ini:

1. Bagaimana melakukan analisis eksisting model bisnis Toko Sembako Siswanto pada segmen pasar grosir?
2. Bagaimana merancang Usulan perbaikan model bisnis Toko Sembako Grosir menggunakan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT pada segmen pasar grosir?

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka dapat ditentukan tujuan dari Tugas Akhir ini adalah untuk

1. Untuk menganalisis kondisi eksisting model bisnis Toko Sembako Siswanto pada segmen pasar grosir.
2. Merancang Usulan *Business Model Canvas usulan* pada bisnis Toko Sembako Siswanto pada segmen pasar grosir beserta analisis keuangannya.

I.4 Manfaat Penelitian

Berikut manfaat yang akan diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini dapat membantu Toko Sembako Siswanto dalam menentukan model bisnis, dan meningkatkan pendapatan
2. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi literatur, sumber informasi dan bahan pengembangan untuk penelitian selanjutnya.

I.5 Sistematika Penulisan

Penelitian tugas akhir ini diuraikan dengan sistematika Penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini berisi penjabaran mengenai latar belakang tugas akhir, alternatif solusi, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir hingga sistematika Penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini berisi penjelasan dan mengidentifikasi teori yang relevan, sebagai acuan dalam memahami dan mengatasi permasalahan yang diteliti.

Bab III Metodologi Penyelesaian Masalah

Metodologi penyelesaian merujuk pada penjelasan terkait metode, konsep, atau kerangka kerja yang telah dipilih dalam bab Tinjauan Pustaka. Dalam bab ini dari tugas akhir, langkahlangkah tugas akhir diuraikan secara mendetail, termasuk tahap merumuskan masalah, pembuatan hipotesis, pengembangan model, identifikasi dan operasionalisasi variabel, penyusunan kuesioner, perencanaan pengumpulan dan pengolahan data, pengujian instrumen, serta perancangan analisis pengolahan data dalam konteks perancangan sistem terintegrasi untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi.

Bab IV Perancangan Sistem Terintegrasi

Semua aktivitas terkait perancangan sistem terintegrasi guna menyelesaikan masalah dapat dijelaskan dalam bab ini. Kegiatan tersebut melibatkan langkah-langkah seperti pengumpulan dan pengolahan data, pengujian data, dan perancangan solusi.

BAB V Analisis Hasil dan Evaluasi

Dalam bab ini, hasil dari perancangan, temuan, analisis, dan pengolahan data disajikan. Selain itu, bab ini juga mencakup validasi atau verifikasi hasil solusi, sehingga dapat menentukan apakah hasil tersebut benar-benar berhasil dalam menyelesaikan

masalah atau mengurangi kesenjangan antara kondisi eksisting dan tujuan yang ingin dicapai.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini, kesimpulan dari penyelesaian masalah yang telah dilakukan dan respon terhadap perumusan masalah yang ada dalam sepuluh bagian pendahuluan dijelaskan. Saran-saran untuk tugas akhir berikutnya juga disajikan di dalam bab ini.