

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam mendukung perekonomian Indonesia, baik dari segi penciptaan lapangan kerja maupun kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Krisna, 2024). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2023, UMKM memberikan kontribusi sebesar 61,97% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan mampu menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia (Ismail et al., 2023). Jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit usaha yang tersebar di berbagai sektor, termasuk kuliner, fesyen, kerajinan tangan, hingga teknologi digital (Indonesia.go.id, 2024).

Salah satu subsektor yang berkembang pesat dalam kategori ini adalah sektor kuliner, termasuk bisnis *catering* yang semakin diminati lingkungan masyarakat, karena dapat memenuhi kebutuhan makanan secara efisien dan praktis, sesuai dengan gaya hidup modern. Berdasarkan data BPS 2024 dalam “Statistik Penyediaan Makanan dan Minuman 2023”, usaha penyedia makanan dan minuman di Indonesia pada tahun 2023 berjumlah 4,85 juta usaha, meningkat sekitar 21,13% dibandingkan tahun 2016 yang berjumlah 4,01 juta usaha. Dari total tersebut, 3,48% atau sekitar 168.780 usaha merupakan bisnis katering (BPS, 2024).



Gambar I. 1 Pertumbuhan Industri *Catering* Indonesia 2019-2023

Sumber: Indonesia.go.id

Sektor industri makanan dan minuman, yang mencakup bisnis katering, menunjukkan pertumbuhan yang konsisten. Data BPS pada Gambar I.1 menunjukkan industri makanan dan minuman tumbuh 3,6% pada tahun 2024, terutama didorong oleh tingginya permintaan domestik dan peningkatan ekspor (Indonesia.go.id, 2024). Industri ini menyumbang 6,55% terhadap PDB nasional dan 39,1% terhadap PDB industri nonmigas, menunjukkan peran strategis sektor penyedia makanan dan minuman dalam perekonomian nasional.

Deel Catering adalah usaha katering yang berlokasi di Kota Bogor, yang dikelola oleh Ibu Eli. Usaha ini fokus pada penyediaan katering untuk acara pribadi dan korporasi, dengan spesialisasi pada masakan Indonesia dan oriental. Ibu Eli memiliki visi jangka panjang untuk menjadikan *Deel Catering* sebagai penyedia layanan katering terpercaya di Bogor dengan target peningkatan omzet dan perluasan segmen pasar. Namun, strategi yang diterapkan saat ini masih belum optimal dalam mencapai visi tersebut, terutama dalam hal efisiensi operasional, manajemen bahan baku, dan jangkauan pemasaran yang masih terbatas.



Gambar I. 2 Pendapatan Deel Catering Tahun 2022-2024

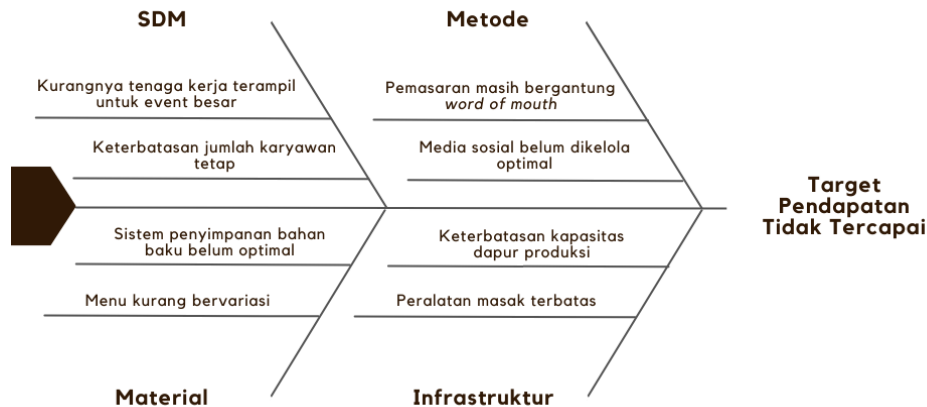
Analisis kinerja keuangan Deel Catering menunjukkan permasalahan pencapaian target yang konsisten dari tahun ke tahun. Berdasarkan data internal perusahaan:

Tahun	Target Pendapatan	Realisasi Total	Gap
2022	Rp 100.000.000	Rp 85.500.000 (Pribadi: Rp 51.300.000, Korporasi: Rp 34.200.000)	Rp 14.500.000 (14,5% di bawah target)
2023	Rp 120.000.000	Rp 97.800.000 (Pribadi: Rp 58.680.000, Korporasi: Rp 39.120.000)	Rp 22.200.000 (18,5% di bawah target)
2024	Rp 140.000.000	Rp 108.400.000 (Pribadi: Rp 65.040.000, Korporasi: Rp 43.360.000)	Rp 31.600.000 (22,6% di bawah target)

Data dalam Tabel I.1 menunjukkan *trend gap* yang semakin membesar, dari 14,5% pada 2022 menjadi 22,6% pada 2024. Segmen pribadi memberikan kontribusi rata-rata 60% dari total pendapatan, sementara segmen korporasi 40%. Pertumbuhan tahunan realisasi menunjukkan tren positif sebesar 14,4% (2022-2023) dan 10,8% (2023-2024), namun tidak mampu mengejar target yang ditetapkan secara progresif.

Persaingan di industri katering di Kota Bogor semakin ketat dengan munculnya berbagai pemain baru, termasuk katering digital seperti platform *online* dan kompetitor besar seperti yang beroperasi di level nasional. Berdasarkan analisis kompetitif, Deel Catering menghadapi persaingan dari pemain skala besar, hingga katering lokal yang agresif dalam penetrasi harga.

Terdapat beberapa akar permasalahan yang dapat diidentifikasi sebagai penyebab permasalahan utama Deel Catering, yaitu tidak tercapainya target pendapatan secara konsisten. Berikut merupakan *fishbone diagram* yang diperkuat dengan data pendukung:



Gambar I. 3 *Fishbone Diagram*

Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh *Deel Catering* yang ditunjukkan pada Gambar I.3, terdapat beberapa kendala yang mempengaruhi model bisnis perusahaan dengan data pendukung sebagai berikut.

1. Kendala *Key Resources* (Sumber Daya Kunci):

Kapasitas produksi dapur terbatas hingga 500 porsi/hari. Selama periode permintaan lonjakan permintaan, seperti acara besar dengan 800 porsi, Deel Catering terpaksa menolak sekitar 37,5% dari pesanan yang mungkin diterima. Selain itu, kekurangan tenaga kerja yang kompeten menjadi hambatan serius, karena mengelola acara seperti pernikahan memerlukan tambahan 5-8 karyawan. Namun, proses perekrutan menghadapi tantangan hingga 70%, sebagian besar disebabkan oleh keterbatasan dana untuk pelatihan karyawan baru. Selain itu, metode penyimpanan bahan baku secara manual memiliki tingkat kerugian 12%/bulan, mengakibatkan kerugian rata-rata Rp 3,2 juta/bulan akibat bahan baku yang rusak.

2. Kendala *Channel* (Saluran Distribusi):

Sekitar 85% pesanan total berasal dari rekomendasi mulut ke mulut. Sementara itu, penggunaan media sosial masih rendah, dengan Instagram yang tidak pernah aktif lagi dan tingkat *engagement* Facebook sebesar 0,8%. Ketidakhadiran strategi pemasaran konten yang terdefinisi dengan jelas menunjukkan bahwa potensi pemasaran digital belum sepenuhnya dimanfaatkan. Di sisi lain, kurangnya keterlibatan dengan penyelenggara pernikahan merupakan peluang yang tersia-siakan, meskipun industri pernikahan memiliki potensi pendapatan yang signifikan, rata-rata sekitar Rp 15-25 juta/acara dan menyumbang sekitar 40% dari pasar yang belum termanfaatkan.

3. Kendala *Value Proposition* (Proporsi Nilai):

Menu hanya menawarkan 12 paket reguler, yang membatasi nilai yang ditawarkan. Hal ini kurang memadai dibandingkan dengan pesaing yang menyediakan 20 hingga 30 opsi menu. Selain itu, tidak ada proposisi penjualan unik (USP) yang jelas, seperti katering sehat, makanan organik, atau tema khusus, yang kini menjadi fitur penjualan penting di pasar kelas atas. Bukan hanya masakannya saja, layanan yang diberikan juga kurang memadai. Tidak ada paket *all-inclusive* yang mencakup dekorasi atau hiburan, yang telah menjadi hal baru dalam industri katering untuk acara berskala besar seperti pernikahan.

4. Kendala *Infrastructure* (Infrastruktur):

Perlitan masak yang terbatas menjadi hambatan signifikan dalam melayani pesanan besar. Saat ini, dapur hanya memiliki dua kompor besar dan satu oven, menimbulkan kendala dalam proses produksi saat pesanan mencapai 200 porsi. Di sisi lain, prosedur pemesanan manual menyebabkan 30% pertanyaan klien (*inquiry*) tidak terjawab karena waktu respons lebih dari empat jam. Akhirnya, keterbatasan infrastruktur terlihat pada ruang penyimpanan bahan baku. Kapasitas penyimpanan dingin hanya 200 kg tidak mencukupi untuk memenuhi

kebutuhan bahan baku skala besar, terutama untuk acara besar dengan persediaan yang signifikan.

Semua kendala ini berdampak pada ketidakmampuan mencapai target pendapatan yang semakin membesar dari tahun ke tahun, dengan total potensi *revenue loss* diperkirakan Rp 45-60 juta/tahun dari peluang yang tidak dapat dimanfaatkan.

Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada perancangan model bisnis yang optimal bagi *Deel Catering* dengan pendekatan *Business Model Canvas*. Model bisnis yang dirancang diharapkan dapat memberikan proposisi nilai yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, meningkatkan efektivitas distribusi produk, dan memperbaiki efisiensi biaya, sehingga *Deel Catering* dapat bertahan dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif.

I.2. Perumusan Masalah

1. Bagaimana model bisnis *Deel Catering* saat ini dipetakan dengan menggunakan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana rancangan model bisnis usulan pada *Deel Catering* dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

I.3. Tujuan Tugas Akhir

1. Untuk mengevaluasi model bisnis *Deel Catering* saat ini.
2. Untuk merancang model bisnis usulan pada *Deel Catering*.

I.4. Manfaat Tugas Akhir

1. Membantu perusahaan untuk mengambil keputusan serta meningkatkan kinerja bisnis dalam pengembangan model bisnis yang lebih efektif dan efisien.
2. Sebagai referensi untuk pendekatan *Business Model Canvas* dalam analisis model bisnis industri *catering*.

I.5. Batasan dan Asumsi Tugas Akhir

Penelitian membutuhkan pembatasan dan asumsi untuk menjaga fokusnya. Untuk menyelesaikan tugas akhir ini, berikut adalah batasan dan asumsi:

1. Studi ini tidak akan mencakup tahap implementasi, tetapi hanya akan membahas tahap perancangan usulan bisnis UMKM Catering.
2. Studi ini tidak akan berfokus pada masalah keuangan. Sebagai gantinya, penelitian akan memusatkan perhatian pada perbandingan perkiraan pendapatan bersih yang mungkin diperoleh dengan menerapkan model bisnis usulan.
3. Hanya mengevaluasi risiko feasibility dari rancangan Business Model Canvas usulan.

I.6. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mencakup pendahuluan dari penelitian yang membahas latar belakang penelitian, perumusan masalah yang menjadi fokus penelitian, tujuan penelitian yang ingin dicapai, manfaat dari hasil penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berfokus pada landasan teori yang disusun dari berbagai literatur terkait dengan permasalahan yang diteliti. Landasan teori ini mencakup teori-teori yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, serta pemilihan teori, model, atau kerangka standar perancangan yang akan digunakan dalam penelitian. Literatur yang dijadikan acuan dalam bab ini mencakup konsep-konsep dan pandangan dari berbagai sumber yang relevan dengan masalah yang sedang dirancang.

BAB III METODE PERANCANGAN

Bab ini menjelaskan langkah-langkah dalam pemecahan masalah yang digunakan untuk menyelesaikan perancangan sesuai tujuan dari permasalahan yang dibahas dan berfungsi sebagai kerangka utama untuk menjaga penelitian agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

BAB IV PENGUMPULAN DATA DAN PENGOLAHAN DATA

Pada tahap ini akan dijelaskan tentang proses pengumpulan data dan pengolahan data terkait yang digunakan pada penelitian ini.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada tahap ini akan dijelaskan tentang analisis yang dilakukan terhadap data-data yang telah diolah serta usulan perbaikan yang diberikan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

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