

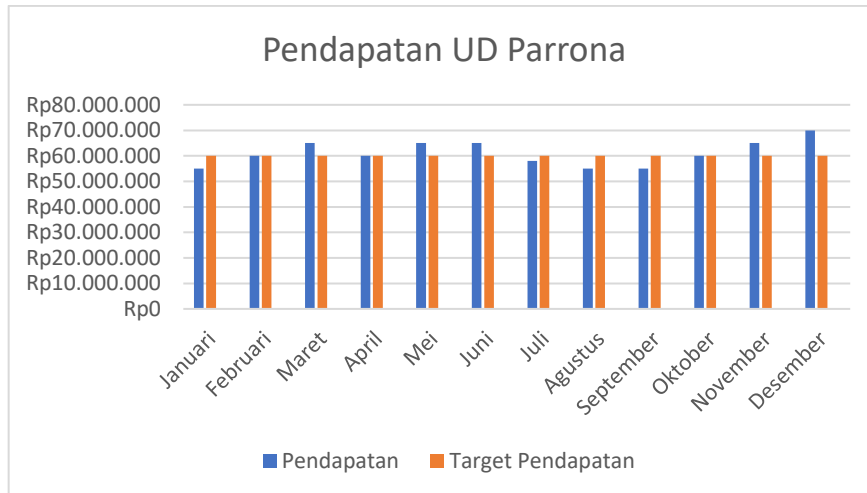
BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Semakin pesatnya pertumbuhan industri, perumahan, dan bisnis di masyarakat, terjadi pula peningkatan persaingan di berbagai bidang aspek kehidupan, termasuk dunia usaha. Dengan banyaknya toko bangunan yang saling bersaing memperebutkan pangsa pasar, maka toko bangunan harus terus berupaya untuk meningkatkan usahanya. Salah satunya pada bidang pelayanan dan berbagai macam produk yang ditawarkan. Agar toko bangunan dapat tumbuh dan berkembang dengan sukses, toko bangunan harus mampu mengidentifikasi apa saja yang diinginkan dan diharapkan konsumen sehingga dapat diterapkan sebagai strategi yang tepat untuk tetap menjadi yang terdepan dalam persaingan. Selain itu, toko bangunan harus memiliki produk yang lengkap dan harga yang kompetitif. Hal itu dilakukan untuk menjaga kelangsungan dan perkembangan toko bangunan. Toko bangunan menjadi salah satu elemen penting dalam rantai pasokan material konstruksi, baik di wilayah perkotaan maupun pedesaan. Pada tugas akhir ini, penulis memilih UD Parrona sebagai objek penelitian toko bangunan.

Usaha Dagang Parrona merupakan sebuah usaha yang bergerak pada bidang penjualan bahan bangunan dan perkakas pembuat bangunan. Usaha Dagang ini menjual berbagai bahan material dan perkakas untuk membuat bangunan seperti pasir, semen, berbagai macam kayu, paku, cat, besi, seng, batu bata, sekop, palu dan sebagainya. Usaha Dagang ini berlokasi di Jl. Sisingamagaraja No.254, Siborong Borong I, Kec. Siborongborong, Kabupaten Tapanuli Utara, Provinsi Sumatera Utara 22474. Toko bangunan ini beroperasi setiap hari senin sampai dengan sabtu mulai pukul 07.30 sampai 18.00. Toko bangunan ini juga melayani pemesanan rumah tangga dalam skala kecil sampai pesanan proyek dalam skala besar. Usaha Dagang Parrona berdiri pada Maret tahun 2000 didirikan oleh Bapak Angkup Sipahutar, dan sudah dikenal sebagai salah satu toko material pemasok bahan bangunan terbaik di daerahnya, dan sudah menjadi langganan pembeli bahan material. Saat ini UD Parrona hanya beroperasi secara *offline*.

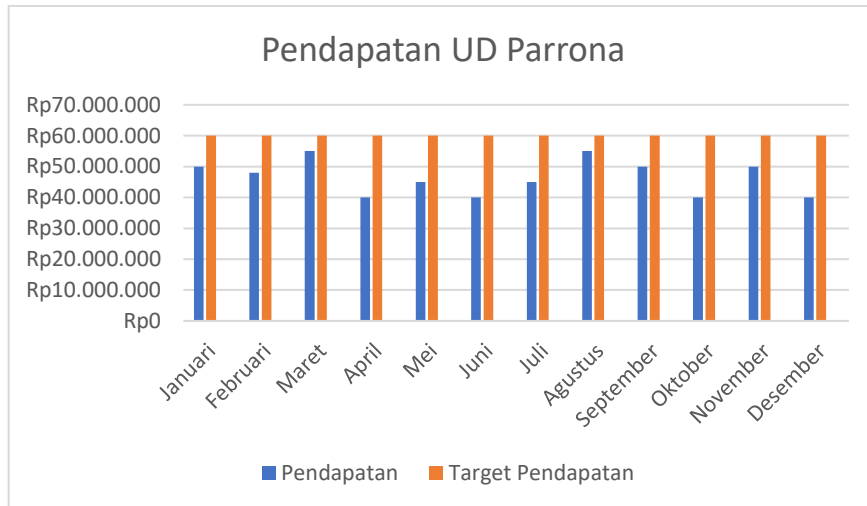
Berikut merupakan data pendapatan UD Parrona dari Januari 2021 sampai dengan Desember 2021.



Gambar I- 1 Data Pendapatan UD Parrona tahun 2021

Sumber: UD Parrona (2021)

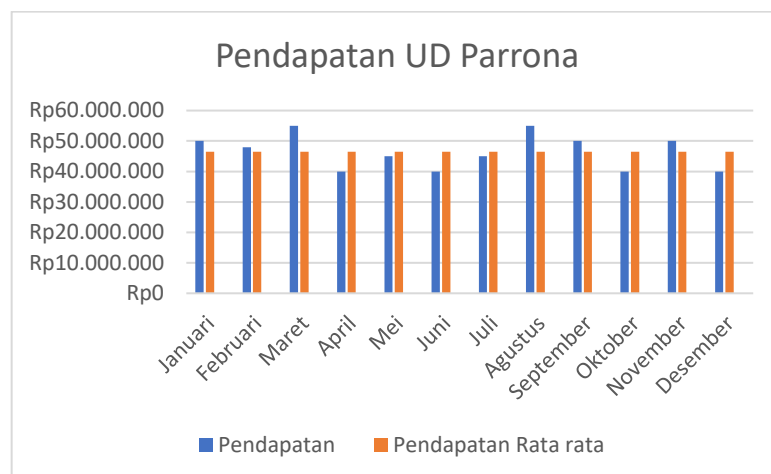
Data pendapatan UD Parrona selama tahun 2021 terakhir pada Gambar I- 1 menunjukkan Berdasarkan grafik pendapatan UD Parrona sepanjang tahun, dapat disimpulkan bahwa kondisi keuangan usaha berada dalam keadaan stabil dan cenderung positif. Pendapatan bulanan secara konsisten berada di kisaran Rp55.000.000 hingga Rp70.000.000, menunjukkan bahwa arus kas dan performa penjualan tetap terjaga dengan baik. Target pendapatan yang ditetapkan sekitar Rp60.000.000 per bulan sebagian besar berhasil dicapai bahkan terlampaui, khususnya pada bulan Februari hingga Juni, serta Oktober sampai Desember. Meskipun terdapat sedikit penurunan pada bulan Agustus dan September, pendapatan masih berada dalam batas wajar dan tidak menunjukkan penurunan drastis. Secara keseluruhan, data ini mencerminkan bahwa UD Parrona memiliki manajemen yang baik dan strategi penjualan yang efektif, dengan daya beli pelanggan yang cukup stabil. Namun, hal ini tidak berlangsung lama karena munculnya beberapa toko bangunan serupa yang menjadi pesaing baru dari UD Parrona. Berikut data pendapatan terakhir UD Parrona pada bulan Januari sampai Desember 2024.



Gambar I- 2 Pendapatan UD Parrona tahun 2024

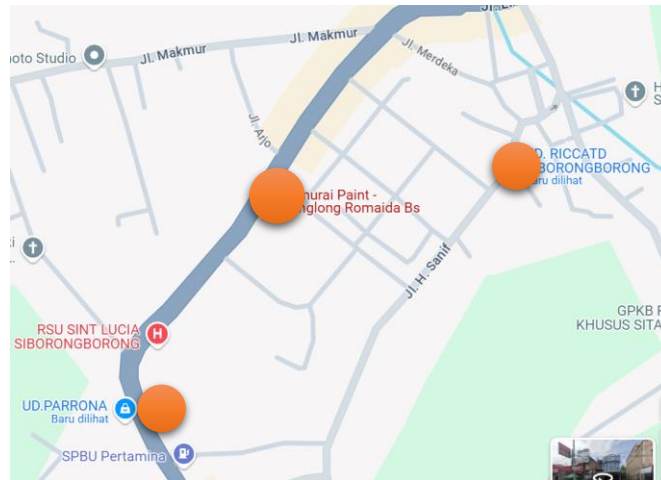
Sumber : UD Parrona (2024)

Pada Gambar I-2 menunjukkan data keuangan UD Parrona pada tahun 2024 yang mengalami penurunan yang cukup banyak dibandingkan tahun 2021. Pendapatan UD Parrona pada tahun 2021 cenderung positif dan rata rata memenuhi target pendapatan. Namun pada tahun 2024, angka pertumbuhan pendapatan yang kurang signifikan dan cenderung naik turun. Permintaan konsumen akan bahan bangunan banyak, namun tempat yang tersedia untuk membeli bahan bangunan juga semakin banyak. Dari data penghasilan perbulan milik UD Parrona, dapat disimpulkan pendapatan rata-rata perbulannya sebesar Rp46.500.000. Pada Gambar I- 3 berikut merupakan pendapatan rata-rata UD Parrona tahun 2024.



Gambar I- 3 Pendapatan rata-rata UD Parrona tahun 2024

Berikut merupakan kompetitor terdekat dari UD Parrona.



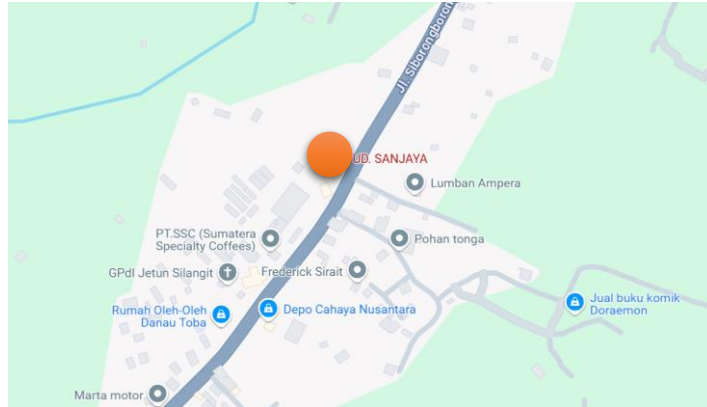
Gambar I- 4 Kompetitor UD Parrona

Gambar I- 4 merupakan saingan atau kompetitor dari UD Parrona yang sudah berdiri sejak lama dan memiliki pelanggan tetap yang sama banyaknya. Ketiga toko bangunan ini merupakan toko bangunan terbesar yang ada di kota Siborong-borong. UD Riccatd dan Panglong Romaida merupakan kompetitor yang sangat berat karena melakukan pelayanan yang sama baiknya dengan UD Parrona dan sudah ada dalam waktu yang cukup lama di Kota Siborong-borong. Namun terdapat beberapa aspek proses bisnis yang harus diperbaiki agar UD Parrona bisa mendapat pangsa pasar yang lebih besar daripada toko bangunan kompetitor yang ada di Siborong-borong.

Pada awal tahun 2020 muncul banyak toko bangunan baru sebagai pesaing dari UD Parrona. Hal ini merupakan salah faktor utama menurunnya pendapatan UD Parrona pada tahun 2021 sampai tahun 2024. Berikut penjelasan dari beberapa kompetitor baru dari UD Parrona.

a. UD Sanjaya

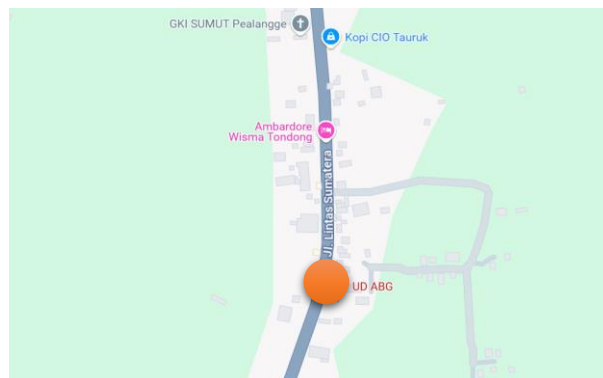
UD Sanjaya merupakan sebuah toko bangunan yang menjadi kompetitor baru bagi UD Parrona. UD Sanjaya ini mulai beroperasi mulai tahun 2019 dan menjadi salah satu toko bangunan terbesar di kota Siborong-borong. Pada Gambar I- 5 merupakan lokasi UD Sanjaya.



Gambar I- 5 UD Sanjaya

b. UD ABG

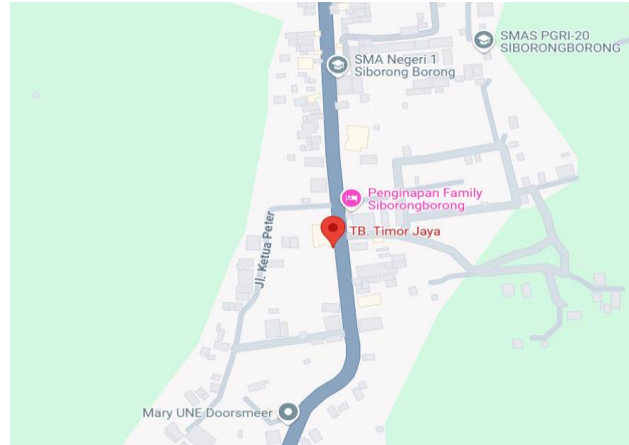
Pada awal tahun 2020 muncul lagi salah satu kompetitor baru bagi UD Parrona yakni UD ABG. Toko bangunan ini melayani banyak permintaan konsumen mengenai seluruh jenis bahan bangunan. Keberadaan toko bangunan baru ini juga menjadi alternative pilihan bagi konsumen bahan bangunan. Pada Gambar I- 6 merupakan lokasi UD ABG.



Gambar I- 6 UD ABG

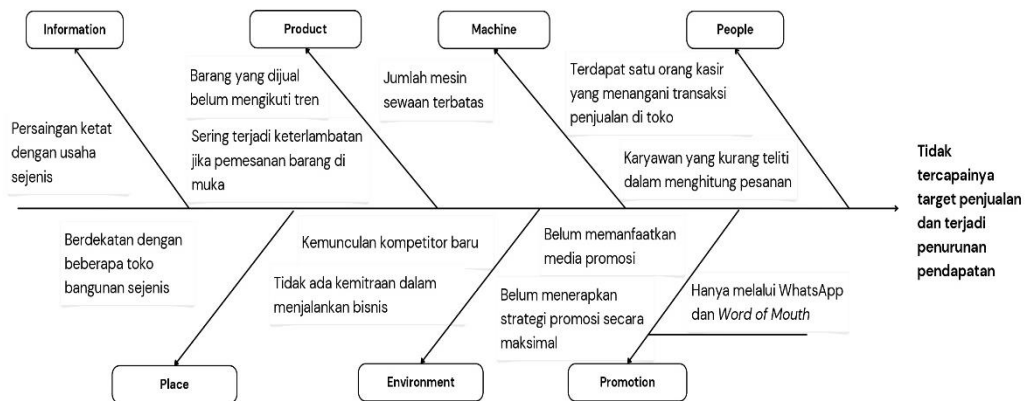
c. Toko Bangunan Timor Jaya

TB Timor Jaya ini merupakan satu dari sekian banyak toko bangunan yang beroperasi di awal tahun 2020. Toko bangunan ini bahkan baru beroperasi pada awal 2022. Toko bangunan Timor Jaya ini menjadi salah satu pilihan bagi para calon konsumen untuk membeli bahan bangunan selain UD Parrona. Pada Gambar I- 7 merupakan lokasi Toko Bangunan Timor Jaya.



Gambar I- 7 Toko Bangunan Timor Jaya

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat dirumuskan diagram *Fishbone* seperti berikut.



Gambar I- 8 *Fishbone Diagram* UD Parrona

Berdasarkan Gambar I- 8 tentang *fishbone*, terlihat bahwa UD Parrona menghadapi sejumlah permasalahan yang dapat dikelompokkan berdasarkan empat faktor. Berikut adalah penjelasan mengenai masing-masing faktor yang berkontribusi terhadap permasalahan tersebut.

1. *People*

UD Parrona memiliki kurang lebih 8 tenaga kerja yang bekerja membantu kelancaran proses kerja diluar toko. Namun, yang bekerja didalam toko sebagai kasir dan melayani pemesanan pelanggan hanya ada satu orang yaitu pemilik toko itu sendiri. Hal ini menyebabkan beberapa kali terjadi antrian saat toko sedang ramai pembeli.

Masalah berikutnya adalah beberapa kurir kurang teliti dalam menghitung pesanan bahan material dalam jumlah besar yang memengaruhi pendapatan bagi UD Parrona.

2. *Promotion*

Sebagai salah satu toko bangunan yang cukup berpengalaman dan memiliki banyak pengetahuan tentang cara mempertahankan perusahaan, seperti halnya UD Parrona perlu untuk memahami perkembangan era digital karena sampai saat ini UD Parrona belum menerapkan strategi promosi secara maksimal. UD Parrona hanya melakukan promosi toko bangunan hanya melalui *WhatsApp* dan *Word of Mouth* (WoT). Promosi melalui *WhatsApp* juga hanya bisa dilihat oleh pelanggan yang memiliki kontak *WhatsApp* pemilik toko. Sebaiknya diperlukan strategi promosi yang lebih memadai sehingga dapat dilihat oleh semua orang.

3. *Place*

Semakin pesatnya pertumbuhan industri, perumahan, dan permintaan akan bahan bangunan, otomatis pesaing UD Parrona akan semakin banyak. Hal yang semakin membuat pendapatan stagnan dan naik turun adalah pengaruh toko bangunan sejenis yang berdekatan dengan UD Parrona sehingga memberi celah opsi bagi konsumen untuk memilih toko bangunan selain UD Parrona.

4. *Environment*

Persaingan dari usaha sejenis juga menjadi salah satu faktor mengapa pendapatan UD Parrona menurun mulai tahun 2021 sampai 2024, dan cenderung naik turun pada tahun 2024. Kemunculan kompetitor yang sejenis dengan UD Parrona mengakibatkan harus adanya penurunan harga barang, dengan banyaknya pilihan konsumen akan memiliki banyak opsi untuk memilih layanan terbaik. Tidak adanya kemitraan selama menjalankan bisnis juga membuat UD Parrona tidak dapat melakukan perkembangan usaha dengan cepat.

5. *Machine*

UD Parrona juga melakukan penyewaan mesin untuk menambah pendapatan. Namun pada keadaan saat ini mengalami keterbatasan dalam persediaan mesin sewaan yakni memiliki dua unit mesin pengaduk semen dan satu unit mesin pemadat tanah.

6. *Product*

UD Parrona masih menjual jenis barang yang bersifat konvensional dan kurang variatif, sehingga belum mampu memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang. Kemudian sering terjadi keterlambatan jika pelanggan melakukan pemesanan barang di muka atau *pre order*.

7. *Information*

UD Parrona menghadapi permasalahan dari faktor eksternal, yaitu kompetitor. Kompetitor yang dihadapi adalah toko bangunan dengan fasilitas yang hampir sama dan memiliki pelayanan yang sama dengan UD Parrona. Hal ini merupakan sebuah tantangan bagi UD Parrona dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis sehingga perlu adanya perancangan strategi bisnis.

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan peluang usaha yang dihadapi oleh UD Parrona, maka diperlukan pemodelan menggunakan metode *Business Model Canvas*, mengingat sebelumnya pemodelan ini belum pernah diterapkan dan permasalahan yang ada berkaitan dengan elemen-elemen dalam *Business Model Canvas*. Tujuan dilakukannya pemodelan ini adalah agar proses bisnis beserta permasalahan yang muncul dapat teridentifikasi secara menyeluruh dan memberikan gambaran utuh mengenai berbagai faktor yang memengaruhi perkembangan bisnis. Selanjutnya, untuk menentukan solusi yang tepat, diperlukan analisis model bisnis dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threats*) sehingga dapat dirumuskan strategi bisnis yang mendukung perkembangan UD Parrona ke arah yang lebih baik.

I.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah yang didapatkan dalam proposal ilmiah ini berdasarkan latar belakang di atas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses bisnis yang ada pada *Business Model Canvas* eksisting saat ini di UD Parrona?
2. Bagaimana evaluasi model bisnis UD Parrona menggunakan analisis SWOT?
3. Bagaimana rancangan model bisnis usulan yang sesuai untuk UD Parrona menggunakan *Business Model Canvas*?

I.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dilakukannya Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Memetakan *Business Model Canvas* eksisting UD Parrona
2. Mengidentifikasi potensi UD Parrona dengan menggunakan analisis SWOT
3. Merumuskan strategi pengembangan model bisnis pada UD Parrona
4. Memberikan *Business Model Canvas* usulan pada UD Parrona

I.4 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu mengevaluasi dan mengembangkan proses bisnis UD Parrona dengan memberikan rancangan model bisnis usulan
2. Sebagai Acuan dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan usaha yang diusulkan untuk UD Parrona

I.5 Batasan dan Asumsi Tugas Akhir

Dalam pelaksanaan penelitian ini, terdapat batasan dan asumsi yang ditetapkan untuk memastikan bahwa penelitian tetap fokus pada permasalahan yang akan diselesaikan dan tujuan penelitian dapat tercapai. Berikut adalah batasan dan asumsi yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Data yang digunakan pada tugas akhir ini merupakan data laporan keuangan UD Parrona dari bulan Januari 2024 hingga bulan November 2024.
2. Validasi hasil rancangan *Business Model Canvas* usulan mencakup aspek *desireable*, *Feasible*, dan *Viable*.

I.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi uraian penjelasan mengenai latar belakang masalah, alternatif solusi, perumusan masalah yang bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan objek penelitian, tujuan dan manfaat tugas akhir, dan sistematika penulisan. Penjelasan pada bab ini diharapkan dapat memberikan gambaran awal yang jelas mengenai arah dan ruang lingkup penelitian

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang kajian literatur yang relevan untuk melaksanakan Tugas Akhir terhadap permasalahan dan juga dibahas beberapa Tugas Akhir yang telah dilakukan sebelumnya dengan metode penelitian yang sama. Dengan adanya kajian ini, diharapkan peneliti memiliki dasar teori yang kuat sebagai acuan dalam merumuskan solusi yang tepat.

Bab III Metode Penyelesaian Masalah

Bab ini menjelaskan langkah-langkah Tugas Akhir untuk menyelesaikan masalah dengan metode yang dipilih sebelumnya. Penyelesaian masalah merupakan urutan langkah-langkah yang akan dilakukan oleh penulis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada. Setiap tahap dijelaskan secara sistematis agar memudahkan pembaca memahami alur penyelesaian. Diharapkan dengan penjelasan ini, proses perancangan dapat dilaksanakan dengan lebih terarah dan tepat sasaran.

Bab IV Penyelesaian Masalah

Pada bab ini menguraikan proses dalam pengumpulan dan pengolahan data yang berkaitan dengan pemecahan permasalahan dalam objek. Cakupan bab ini meliputi pelaksanaan analisis SWOT, perumusan strategi, metode *blue ocean*, serta penyusunan usulan *business model canvas*.

Bab V Validasi, Analisis Hasil, dan Implikasi

Bab ini memaparkan tahapan verifikasi dan validasi model bisnis yang merupakan hasil dari studi ini. Selanjutnya, bab ini juga mencakup penilaian terhadap rancangan yang dihasilkan serta perencanaan untuk implementasinya. Proses evaluasi dan perumusan strategi penerapan menjadi fokus utama dalam bagian ini. Analisis dilakukan secara menyeluruh agar model bisnis yang disusun benar-benar sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dengan demikian, diharapkan model bisnis baru dapat diimplementasikan secara efektif dan memberikan dampak positif bagi pengembangan UD Parrona.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini menyajikan kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan serta memberikan saran untuk penelitian berikutnya. Kesimpulan berisi hal hal yang perlu dilaksanakan untuk memperbaiki latar belakang masalah. Saran diberikan sebagai masukan untuk pengembangan lebih lanjut, baik untuk implementasi di UD Parrona maupun sebagai referensi bagi penelitian serupa di masa mendatang. Diharapkan, kesimpulan dan saran ini dapat menjadi dasar pengambilan keputusan strategis dan membantu peningkatan daya saing perusahaan secara berkelanjutan.