

BAB I

LATAR BELAKANG PENELITIAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis di Indonesia saat ini berkembang peluang buat bisnis pun semakin luas. Hal tersebut terjadi karena bertambahnya jenis-jenis usaha baru, seperti bisnis online atau usaha dengan promosi dengan bantuan teknologi seperti sosmed (sosial media). Banyaknya usaha baru bermunculan karena kemajuan teknologi informasi dan bertambahnya kebutuhan dan keinginan masyarakat untuk mendapatkan sesuatu yang secara cepat praktis. Hal ini sebuah peluang bagi pelaku usaha untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya untuk dirinya sendiri maupun perusahaan. Selain Perusahaan terdapat lembaga yang didirikan oleh sekumpulan orang atau sebuah organisasi dengan tujuan meningkatkan perekonomian wilayah sekitar yang disebut Koperasi.

Menurut Pasal 1, ayat (1) Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, "**Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasar prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan**".

Koperasi hadir sebagai lembaga ekonomi yang memiliki peran penting untuk memajukan atau mendorong perekonomian di Indonesia. Saat ini

perkembangan Koperasi di Indonesia masih mengalami pasang surut di dalam sejarahnya. Dalam perjalanannya, perkembangan Koperasi ini memiliki ruang lingkup usaha yang berbeda-beda dari waktu ke waktu bergantung pada kondisi lingkungan bangsa Indonesia. Perkembangan Koperasi Indonesia terjadi sesuai perubahan zaman dan kebutuhan. Dahulu Koperasi hanya pada kegiatan simpan pinjam. Setelah itu, berkembang menjadi Koperasi serba usaha yang juga menyediakan barang-barang konsumsi. Hingga perkembangan Koperasi Indonesia mulai menambah pada penyediaan barang-barang untuk keperluan produksi. Masngudi (1989, hlm.1-2) mengatakan bahwa Koperasi mengalami perkembangan hingga menjadi memunculkan Koperasi serba usaha. selain itu, kemajuan atau perkembangan koperasi juga terlihat dari bisnis koperasi yang mampu memenuhi kebutuhan anggota dan mampu bersaing di pasar. Bisnis koperasi sebagai salah satu kegiatan yang dimiliki dan diawasi oleh anggota ini dibuat untuk menyediakan berbagai kebutuhan ekonomi, kebutuhan anggota berupa pelayanan dan produk, baik di bidang produksi, konsumsi, maupun di bidang jasa.

Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar yaitu koperasi besar dengan jumlah Karyawan atau Anggota yang cukup banyak dan memiliki beberapa unit usaha. Salah satu usaha yang dijalankan Kopel Bulog Divre Jabar yaitu pengelolaan RPK (Rumah Pangan Kita) yaitu outlet kecil yang menjual berbagai produk pangan. Rumah Pangan Kita (RPK) ini merupakan jaringan

Pemasaran Perum Bulog yang bertujuan membangkitkan usaha rakyat kecil serta untuk pelayanan pangan.

Usaha Rumah Pangan Kita (RPK) kegiatan usaha yang berjalan saat ini dengan melihat potensi peningkatan usaha kedepan dari indikator kemajuan tahun ke tahun dengan harapan mampu meningkatkan perolehan Sisa Hasil Usaha (SHU, tetapi Usaha yang sudah berdiri ini, setiap tahunnya mengalami kenaikan dan pnurunan dalam memberikan keuntungan. Data Perkembangan Keuntungan dari Pengolaan RPK (Rumah Pangan Kita).

**Tabel 1.1. Perkembangan Keuntungan dari Pengelolaan RPK Koperasi
Konsumen Bulog Divre Jabar**

TAHUN	KEUNTUNGAN	PERSENTASE
2015	Rp. 23.783.424,00	20,21%
2016	Rp. 28.322.883,00	119,04%
2017	Rp, 14.611.228,00	51,59%
2018	Rp. 20.234.457,00	138,49%
2019	Rp. 45.957.322,00	227,12%
2020	Rp. 14.993.873,00	306,50%

Sumber :Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas Tahun 2015-2020

Table 1.1. menunjukkan bahwa dari tahun 2015 sampai 2019 total keuntungan dari usaha RPK terus akan mengalami kenaikan. Tetapi Pada tahun 2017 mengalami turun dari hasil total keuntungan sebelumnya , dikarenakan saat itu total penjualannya turun. pada tahun 2018, keuntungan dari usaha RPK meningkat Kembali. Sedangkan pada tahun

2020 telah mengalami penurunan yang deratis karena keadaan penjualan turun akibat berkurangnya pelanggan disebabkan jumlah anggota Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar mengalami penurunan.

Perkembangan Keuntungan Usaha RPK (Rumah Pangan Kita) dapat dilihat dari grafik berikut:

Grafik 1.1 Grafik Perkembangan Keuntungan dari Pengelolaan RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar



Sumber :Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas Tahun 2015-2019

Berdasarkan Grafik 1.1 dapat dilihat bahwa grafik tersebut dapat dilihat trend perkembangan keuntungan dari usaha Rumah Pangan Kita pada tahun 2015-2019 akan mengalami peningkatan. Garis trend yang berwarna biru mempresentasikan perkembangan hasil keuntungan dari

Usaha RPK Tahun 2015-2020. Laju perkembangan keuntungan dari usaha RPK mengalami fluktuatif dari tahun ke tahun. Hasil keuntungan dari usaha RPK pada tahun 2020 mengalami turun yakni terdapat keuntungan sebesar RP.14.9993873 dari tahun sebelumnya sebesar Rp.45.957.322. Hal tersebut secara tidak langsung dipengaruhi oleh kurangnya pelanggan tetap dikarenakan Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar mengalami penurunan jumlah anggota. Fenomena tersebut dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha RPK (Rumah Pangan Kita) dalam mendapatkan keuntungan, akan berdampak pada kesejahteraan anggotanya, karena pada pendirian koperasi sebagai badan usaha adalah untuk mensejahterakan anggotanya yang memiliki kepentingan dan kebutuhan yang sama dan memberikan manfaat ekonomi langsung yang diterima anggota. Selain manfaat ekonomi langsung yang diterima, anggota juga berhak mendapatkan manfaat tidak langsung, yaitu berupa Sisa Hasil Usaha (SHU) bagian anggota. Oleh karena itu, supaya keuntungan yang dihasilkan usaha RPK tetap terus semakin meningkat maka harus dikembangkan, maka dalam mengembangkan usaha, yaitu dengan cara menetapkan strategi dalam upaya pengembangan usaha.

Salah satu strategi tersebut adalah metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Oppoturnities, dan Threets) dengan cara menganalisis factor-faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan sedangkan faktor eksternal meliputi Peluang dan ancaman. Strategi yang tepat dapat ditentukan dengan memanfaatkan kekuatan yang

dimiliki untuk mengambil keuntungan dari Peluang-peluang yang ada, sekaligus memperkecil atau bahkan mengatasi kelemahan yang dimiliki untuk menghindari adanya ancaman.

Dalam menetapkan strategi, selain dengan metode SWOT, juga dapat menggunakan Business Model Canvas, yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur. Model Bisnis ini salah satu model yang mudah dipahami oleh semua orang. Menurut Osterwalder & Pigneur (2012:6-17) terdapat 9 blok bangunan dasar dalam Business Model Canvas. Sembilan blok tersebut adalah : Customer Segmen (Segmen Pelanggan), Value Propositions (Proporsi Nilai), Channel (Saluran), Customer Relationship (Hubungan Pelanggan), Revenue Streams (Arus Pendapatan), Key Resources (Sumber Daya Utama), Key Activities (Aktivitas Kunci), Key Partnerships (Kemitraan Utama), dan Cost Structure (Struktur Biaya).

Pada Rumah Pangan Kita (RPK) Sudah menerapkan beberapa Business Model Canvas antara lain segmentasi pelanggan yang dituju adalah semua kalangan usia. Usaha ini juga sudah memberikan pelayanan terbaiknya dalam melayani konsumen. Saluran penjualannya, melalui penjualan secara langsung yang dilakukan oleh pemilik sendiri. Sumber daya utamanya, saat ini memiliki tempat yang masih sederhana belum teralalu luas. Aktivitas kunci yang dilakukannya, kegiatan pemasarannya melalui penjualan secara langsung. Dalam bermitra, sedang meningkatkan hubungan Kerjasama dengan mitra yang sudah ada. Untuk struktur biaya,

usaha ini berusaha meminimalkan biaya agar dapat mempertahankan biaya yang ramping.

Model bisnis adalah gambaran kuatan usaha, sumber daya yang dimiliki dan kegiatan yang dilakukan untuk menciptakan nilai loyalitas pelanggan serta menghasilkan Keuntungan. Konsep strategi usaha berkaitan erat dengan model bisnis usaha yang dijalankan. Menurut Teixeira dan Pereira (dalam Cynthia Damayanti Wonodjojo dan Ratih Indriyani, S.E., M.M., 2017) manfaat model Bisnis yaitu membantu perusahaan dalam memahami keinginan pasar, kebutuhan konsumen dan lingkungan yang kompetitif, menganalisis tujuan dari inisiatif baru, apakah itu sebuah Peluang Bisnis, masalah atau kebutuhan dan membuat rekomendasi dan pengambilan keputusan untuk melihat hubungan logis antara masing-masing komponen Bisnis.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti merumuskan masalah penelitian yaitu perlu diketahui strategi untuk mengembangkan usaha melalui Business Model Canvas (BMC). Kemudian, tertarik melakukan penelitian yang berjudul **Analisis Business Model Canvas (BMC) Dalam Upaya Penetapan Strategi Pengembangan Usaha (Studi Kasus RPK (Rumah Pangan Kita) Koperasi Konsumen Bulog DivreJabar).**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dijabarkan pada Latar Belakang diatas, maka peneliti merumuskan rumusan masalah yang yaitu bagaimana dengan pendekatan BMC (Business Model Canvas) upaya penetapan strategi pengembangan usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar?

1.3. Identifikasi Masalah

1. Bagaimana model bisnis Business Model Canvas yang saat ini dijalankan pada usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar ?
2. Bagaimana kekuatan, kelemahan, Peluang, dan ancaman yang ada pada usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha yang tepat bagi RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar.?

1.4. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1. Maksud penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk menganalisa kegiatan bisnis koperasi dilihat dari model bisnis yang digunakan pada usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar saat ini dalam penetapan strategis pengembangan usaha.

1.4.2. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui penelitian ini adalah:

1. Untuk merancang model bisnis yang saat ini dijalankan RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar jika dipetakan pada Business Model Canvas
2. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, Peluang, dan ancaman yang ada pada usaha RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha berdasarkan hasil evaluasi pada model bisnis dan analisis SWOT RPK Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar

1.5. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diterapkan dapat memberikan data dan informasi bermanfaat bagi :

1.5.1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat Sebagai salah satu sarana untuk menambah dan mengembangkan wawasan serta pengetahuan yang bersifat tertulis maupun praktis, terutama untuk menambah kajian dalam bidang bisnis dan dapat menambah pemahaman mengenai hal-hal yang berhubungan dengan analisis BMC (Business Model Canvas) dalam upaya strategi pengembangan usaha yang di lakukan

usaha RPK (Rumah Pangan Kita) di Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar.

1.5.2. Kegunaan secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peemilik usaha atau koperasi RPK (Rumah Pangan Kita) Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar agar dapat mengetahui keadaan usaha RPK (Rumah Pangan Kita) Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar yang sesungguhnya, sehingga dapat digunakan sebagai bahan terhadap pelaksanaan usaha dan sebagai pertimbangan dalam menetapkan strategi untuk mengembangkan usahanya.

Selain itu hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman baru mengenai Bussines Model Canvas yang dapat digunakan sebagai acuan dalam menetapkan alternatif strategi untuk pengembangan usahanya.

IKOPIN