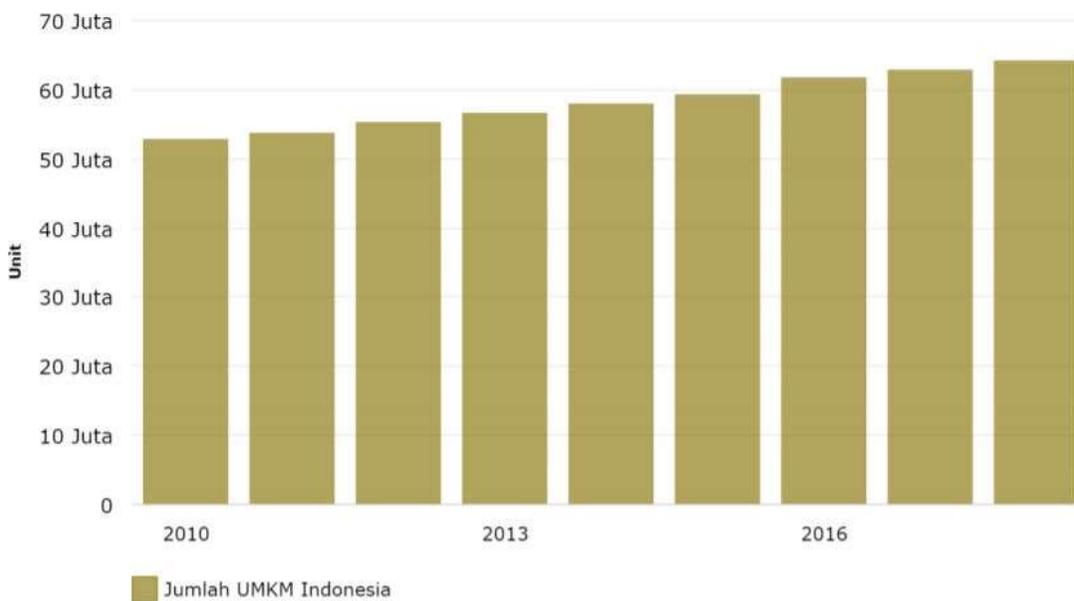


# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia semakin berkembang mengikuti kemajuan zaman dan teknologi. Terdapat beberapa jenis bidang usaha yang dimiliki yaitu salah satunya pada bidang kuliner, kosmetik, agrobisnis dan peternakan. Jenis usaha yang dijalankan memiliki jumlah pendapatan yang berbeda pada setiap aktivitas, sehingga dapat dibedakan dengan kategori yang terdapat pada UMKM. UMKM merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah yang dijalankan secara individu, rumah tangga, atau badan usaha lainnya. UMKM yang tersebar di Indonesia mencapai 64.200.000 usaha atau menempatkan posisi sebesar 99,9% dari jumlah keseluruhan bisnis yang sudah beroperasi di Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2020).



Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS), 2020

**Gambar 1.1 Jumlah Unit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Berdasarkan pada Gambar 1.1 jumlah usaha yang dijalankan oleh masyarakat Indonesia mengalami peningkatan di setiap tahunnya. Perkembangan bisnis dapat

meningkat karena adanya dukungan bantuan dana dari pemerintah, yang memberikan bantuan dana sebesar Rp 70,1 triliun pada bidang industri dan sebesar Rp 150 triliun untuk usaha yang tersebar di Indonesia. Hal tersebut memberikan dampak yang baik bagi pengusaha yang menjalankan kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah (Badan Pusat Statistik, 2020).

Indonesia memiliki undang – undang yang mengatur mengenai aktivitas UMKM, terdapat pada undang - undang nomor 20 Tahun 2008 yang menjelaskan bahwa UMKM merupakan perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola secara perorangan atau kelompok kecil dengan jumlah pendapatan tertentu. Terdapat kriteria besaran pendapatan atau omset yang dihasilkan dari aktivitas bisnis tersebut (UKM Indonesia, 2019), yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.1 Besaran Usaha Berdasarkan Aset dan Omset**

Ukuran Usaha	Kriteria	Kriteria
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	>Rp 50 juta – Rp 500 juta	>Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp 500 juta – Rp 10 miliar	>Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar

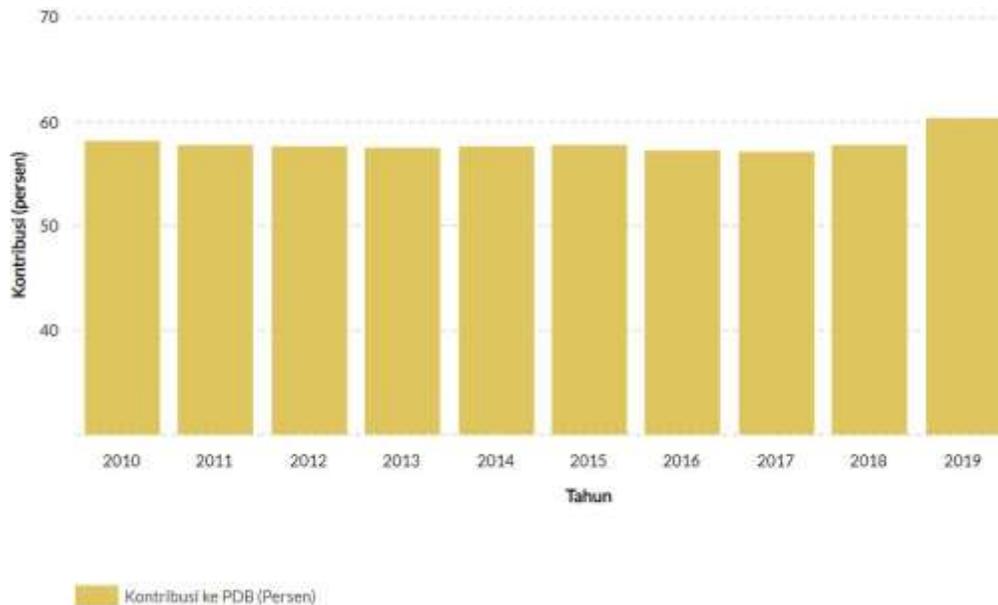
Sumber: Bank Indonesia, 2015

Pada Tabel 1.1 menjelaskan bahwa terdapat tiga ukuran usaha yang dibedakan berdasarkan aset dan omset yang dimiliki. Aset merupakan sumber daya atau besaran modal yang dimiliki seorang pengusaha dalam menjalankan aktivitas usaha, sedangkan omset merupakan pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas tersebut. Usaha mikro memiliki aset sebesar Rp 50.000.000 dan omset sebesar Rp 300.000.000 selama satu tahun atau dengan penghasilan Rp 821.000 setiap harinya, usaha kecil dengan penghasilan sebesar Rp 6.849.000 selama satu hari dan untuk omset usaha menengah sebesar Rp 136.986.000 setiap harinya. Pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas bisnis tersebut dapat menentukan jenis usaha yang sedang dijalankan dengan kriteria yang terdapat pada UMKM.

Aktivitas bisnis sudah mulai bekerjasama dengan *platform online* atau *market place digital* dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Saat ini terdapat virus *Covid-19* tersebar di seluruh dunia, bahkan di negara Indonesia yang menyebabkan aktivitas ekonomi termasuk UMKM di Indonesia mengalami penurunan pendapatan. Virus *Covid-19* merupakan virus penyakit menular yang terdapat pada hewan atau manusia. Pada manusia *Covid-19* mengakibatkan infeksi di saluran pernapasan mulai dari flu ringan hingga penyakit berat seperti *middle east respiratory syndrome* (MERS) dan *severe acute respiratory syndrome* (SARS) dan bagi mereka yang memiliki riwayat penyakit besar seperti kardiovaskular, diabetes, penyakit pernapasan kronis, dan kanker akan memiliki resiko penyakit yang lebih berat (World Health Organization, 2020).

Dalam menggunakan teknologi saat ini, sebanyak 3.790.000 usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah menggunakan *platform online* untuk memasarkan produknya. Jumlah ini berkisar 6 persen dari total pelaku UMKM yang ada di Indonesia. Dimana ada peningkatan jumlah transaksi *online* sebesar 26% atau sebanyak 3.100.000 transaksi selama satu hari yang dihasilkan dari aktivitas bisnis. Hal tersebut dapat meningkatkan kondisi perekonomian dan pendapatan masyarakat dalam menjalankan aktivitas bisnis yang ada (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, 2018).

UMKM juga memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, dengan memberikan kontribusi untuk memperluas kesempatan kerja yang dapat menurunkan tingkat pengangguran, penyerapan tenaga kerja sebanyak 97% dari total tenaga kerja, menghasilkan 99% dari total lapangan kerja dan memiliki kontribusi dalam menghasilkan produk domestik bruto (PDB). Produk Domestik Bruto (PDB) merupakan hasil dari memproduksi suatu barang atau jasa yang dihasilkan negara dalam jangka waktu tertentu (Kompas, 2018).



Sumber : Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2020

**Gambar 1.2 Kontribusi UMKM terhadap PDB**

Berdasarkan pada Gambar 1.2 kontribusi UMKM bagi perekonomian Indonesia memiliki peran yang besar karena dari Tahun 2010 sampai dengan Tahun 2019 telah menghasilkan lebih dari 50% PDB, yang sisanya disumbangkan oleh usaha besar yang dimiliki. UMKM juga berperan penting dalam menurunkan angka kemiskinan yang terdapat pada suatu negara. Kontribusi UMKM pada PDB juga dapat berfungsi sebagai alat pengukur perkembangan dan penilaian perekonomian di suatu negara (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2020).

Dalam memperluas jangkauan pasar, terdapat kebijakan yang harus dipenuhi seorang pengusaha untuk mendapatkan suatu perizinan membangun bisnis, agar segala aktivitas dapat dilindungi secara hukum dan produk yang dihasilkan telah terjamin kualitasnya. Dengan menggunakan *indeks ease of doing business* yang memiliki tujuan untuk mengukur dan menilai kemudahan perizinan mendirikan usaha yang dapat digunakan bagi para pengusaha di suatu negara tersebut. Sehingga pemerintah dapat memberikan *feedback* dari hasil penilaian melalui kebijakan yang tepat, dan juga perlindungan atas hak milik pada setiap usaha yang dijalankan (Badan Koordinasi Penanaman Modal, 2019).

Ease of doing business ranking					
Rank	Economy	DB score	Rank	Economy	DB score
1	New Zealand	86.8	65	Puerto Rico (U.S.)	70.1
2	Singapore	86.2	66	Brunei Darussalam	70.1
3	Hong Kong SAR, China	85.3	67	Colombia	70.1
4	Denmark	85.3	68	Oman	70.0
5	Korea, Rep.	84.0	69	Uzbekistan	69.9
6	United States	84.0	70	Vietnam	69.8
7	Georgia	83.7	71	Jamaica	69.7
8	United Kingdom	83.5	72	Luxembourg	69.6
9	Norway	82.6	73	Indonesia	69.6
10	Sweden	82.0	74	Costa Rica	69.2
11	Lithuania	81.6	75	Jordan	69.0
12	Malaysia	81.5	76	Peru	68.7
13	Mauritius	81.5	77	Qatar	68.7
14	Australia	81.2	78	Tunisia	68.7
15	Taiwan, China	80.9	79	Greece	68.4
16	United Arab Emirates	80.9	80	Kyrgyz Republic	67.8

Sumber: *The World Bank*, 2020

**Gambar 1.3 Laporan Peringkat *Indeks Ease Of Doing Business***

Berdasarkan Gambar 1.3 menunjukkan bahwa pada Tahun 2020, Indonesia berada pada peringkat ke 73 dalam kemudahan melakukan aktivitas bisnis di antara 190 negara lainnya, yang artinya Indonesia berada pada lingkungan yang memiliki peraturan lebih mendukung untuk memulai dan menjalankan bisnis di masyarakat. Hal tersebut melalui penilaian dari pengaruh regulasi atau peraturan yang terdapat di dalam suatu kebijakan peraturan pemerintahan. Sebelumnya pada Tahun 2019, Indonesia memiliki *score* sebesar 67,96 yang menempati peringkat ke 73. Hal tersebut merupakan kenaikan standar rata – rata di seluruh negara yang ada dalam mengukur penilaian kemudahan perizinan pada suatu negara. Penilaian tersebut juga dapat digunakan sebagai ukuran perkembangan bisnis yang dilakukan. Negara yang dinilai memiliki potensi yang tinggi dalam melakukan bisnis tersebut dinilai akan lebih mudah mendapatkan perizinan bisnis di suatu negara tersebut (*The World Bank*, 2020).

Pemerintah Indonesia setiap tahunnya melakukan evaluasi dengan membuat perencanaan program dalam mengembangkan bisnis di Indonesia, salah satu caranya dengan memberikan beberapa program dan bantuan dana usaha untuk mengembangkan bisnis yang akan meningkatkan perekonomian negara. Seorang pengusaha atau entrepreneur memiliki kemampuan individual untuk melakukan inovasi dalam memenuhi kebutuhan pasar. *Entrepreneur* adalah individu yang menjalankan

dan menciptakan suatu aktivitas bisnis dengan menanggung segala resiko yang terdapat pada bisnis dengan tersebut, menggunakan keterampilan yang dimiliki, serta menciptakan ide yang inovasi dan kreativitas untuk memenuhi kebutuhan pasar. Dalam menjalankan bisnis inovasi sangat diperlukan karena inovasi merupakan komponen dan kemampuan untuk menemukan, mengevaluasi, dan memanfaatkan peluang yang terdapat dalam pasar untuk jangkauan para pengusaha. Inovasi dapat berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi suatu negara dan dapat menghasilkan penciptaan kekayaan suatu wilayah atau negara (Huarng & Ribeiro, 2014).

Para pengusaha yang menjalankan bisnis dan memiliki kemampuan untuk melihat peluang dalam melakukan inovasi dapat dihasilkan dari berbagai usia. Berdasarkan data dari pemerintah sebanyak 69,1% dari data masyarakat Indonesia yang dikategorikan sebagai generasi *millennials* atau generasi yang lahir pada pertengahan tahun 1990 hingga 2000 memiliki minat untuk melakukan wirausaha dan mereka berhasil untuk melakukan pengembangan serta membangun bisnis *startup* dengan menggunakan teknologi yang ada (Indonesian Research Institute, 2020).

Dalam menjalankan bisnis di era digital saat ini, dapat dijalankan dengan menggunakan metode dari elektronik bisnis yang merupakan proses dan alat yang digunakan perusahaan dalam teknologi informasi berbasis internet sehingga dapat memudahkan segala aktivitas bisnis dan menjangkau pasar yang lebih luas. Hal tersebut merupakan strategi penting untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dengan para pesaing. Serta dapat meningkatkan proses bisnis, seperti proses produksi, proses yang berfokus pada customer, dan manajemen internal proses dengan menggunakan *e-bisnis* seperti *e-commerce*, *e-marketing*, perencanaan sumber daya, manajemen hubungan dengan *customer* dengan menciptakan manfaat perkembangan bagi bisnis. *e-commerce* merupakan salah satu aktivitas penting dalam menjalankan elektronik bisnis (Ciarniene & Stankeviciute, 2015).

Mahasiswa merupakan bagian dari generasi *millennials* yang menjadi sumber daya dalam mengembangkan pembangunan perekonomian negara, dengan memberikan program untuk mengembangkan bisnis yaitu kompetisi bisnis mahasiswa Indonesia (KBMI). Dengan memberikan kesempatan mahasiswa agar dapat langsung

mempraktikkan kemampuan dan keahlian yang dimiliki dengan cara berwirausaha yang dapat dikembangkan melalui pemberian bantuan modal bisnis. Hasil yang diberikan dari program tersebut adalah kreativitas yang diharapkan dapat dihasilkan oleh mahasiswa yang inovatif dalam membuka peluang bisnis yang berguna dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan. Program KBMI memberikan tujuan pada orientasi proses usaha, hasil usaha yang didapatkan, dan juga memiliki *social impact* yang akan berguna bagi masyarakat luas (Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2020).

Kompetisi bisnis tersebut dilaksanakan untuk memilih perwakilan mahasiswa untuk perlombaan dengan mahasiswa yang terdapat di seluruh Indonesia. Dalam mengikuti kompetisi bisnis mahasiswa Indonesia, kelompok kami mendaftarkan bisnis yang telah kami ciptakan yaitu Ocha Mentai. Ocha Mentai merupakan bisnis yang bergerak pada bidang *food and beverages* yang merupakan usaha mikro dan sudah berdiri sejak bulan September Tahun 2019, dengan menyajikan masakan khas Jepang dan dalam pembuatannya menggunakan olahan dari bahan – bahan *home made* (Ocha Mentai, 2019).



Sumber: Ocha Mentai, 2019

**Gambar 1.4 Logo Ocha Mentai**

Berdasarkan pada Gambar 1.4 yang merupakan logo bisnis dari Ocha Mentai, Dengan mendapatkan bantuan program pemerintah, Ocha mentai dapat berkembang

hingga saat ini dengan membuat laporan untuk gambaran kedepannya, rencana pengembangan, visi misi serta dampak sosial yang dimiliki oleh Ocha Mentai dapat berhasil membawanya menjadi salah satu kelompok yang mendapatkan bantuan dana untuk mengembangkan produk bisnis tersebut (Ocha Mentai, 2020).

Dalam melakukan perkembangan bisnis yang sedang dijalankan, Ocha Mentai menggunakan 4 fungsi *management* yaitu *planning*, *organizing*, *leading*, and *controlling* dalam mengimplementasikan dan membuat rencana pada aspek *financial*, *people*, *marketing and operation*. Dengan menggunakan *business model canvas* untuk dapat menjelaskan perencanaan dan gambaran kondisi bisnis saat ini. Berdasarkan penjelasan diatas, penulis ingin memberikan dan membuat laporan tugas akhir mengenai perkembangan bisnis dengan menggunakan metode yang akan digunakan di masa depan dan sudah dilakukan saat ini dalam melakukan perkembangan bisnis tersebut, sehingga laporan tersebut dibuat dengan berjudul “*Strategic Management Of Ocha Mentai*”.

## **1.2 Tujuan Dari Tugas Akhir**

Terdapat tujuan dilakukanya tugas akhir yang dilaksanakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa perencanaan dan implementasi perkembangan bisnis menggunakan *business model canvas*.
2. Untuk menganalisa perencanaan model bisnis pada aspek *financial*, *people*, *marketing*, and *operation*.
3. Untuk menganalisa pengorganisasian model bisnis pada aspek *financial*, *people*, *marketing*, and *operation*.
4. Untuk menganalisa pelaksanaan dan mengatur model bisnis pada aspek *financial*, *people*, *marketing*, dan *operation*.
5. Untuk menganalisa pengendalian model bisnis pada aspek *financial*, *people*, *marketing*, dan *operation*.
6. Untuk melakukan evaluasi dan saran terhadap model bisnis pada aspek *financial*, *people*, *marketing*, dan *operation*.

### **1.3 Manfaat Tugas Akhir**

Manfaat yang dimiliki dari tugas akhir ini dapat dijelaskan menjadi tiga hal, yaitu sebagai berikut:

#### **1.3.1 Manfaat Akademis**

Laporan diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dengan memperluas pengetahuan dan menjadikan motivasi untuk para mahasiswa untuk mengikuti perlombaan bisnis dan melakukan perkembangan bisnis yang sedang dijalani, serta memberikan gambaran bagaimana mengelola dan mengembangkan bisnis dengan melakukan perencanaan dalam mengembangkan bisnis dengan menggunakan teori *management* yang ada.

#### **1.3.2 Manfaat Praktis**

Laporan tersebut diharapkan dapat menjadi evaluasi dalam melakukan dan mengembangkan bisnis yang sedang dijalani, dengan melalui perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian serta bersiap dalam menghadapi tantangan selanjutnya. Serta dilakukannya pengembangan rencana bisnis yang akan dilakukan untuk dapat menghasilkan produk yang inovatif dalam memenuhi kebutuhan pasar,

#### **1.3.3 Manfaat Bagi Penulis**

Laporan diharapkan dapat menjadi tambahan ilmu bagi penulis dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis serta dapat tanggung jawab terhadap setiap keputusan dalam mengelola bisnis tersebut.

### **1.4 Batasan Tugas Akhir**

Adapun batasan penelitian dari dilakukannya laporan bisnis, tersebut adalah sebagai berikut:

1. Laporan ini dilakukan untuk membuat perencanaan dan implementasi menggunakan *business model canvas*.
2. Laporan ini dilakukan untuk membuat perencanaan mengenai metode yang

akan digunakan di masa yang akan datang dalam mengelola bisnis tersebut pada bidang *financial, people, marketing, dan operation*.

3. Laporan ini dilakukan untuk membuat pengorganisasian implementasi pengelolaan suatu aktivitas bisnis untuk dapat berkembang pada bidang *financial, people, marketing, dan operation*.
4. Laporan ini dilakukan dalam upaya melaksanakan pengelolaan suatu bisnis yang sedang dijalankan untuk dapat berkembang pada bidang *financial, people, marketing, dan operation*.
5. Laporan ini dilakukan dalam melakukan pengendalian suatu aktivitas bisnis untuk dapat berkembang pada bidang *financial, people, marketing, dan operation*.
6. Laporan tersebut digunakan sebagai evaluasi dan saran terhadap bisnis yang sedang dijalankan dalam mengembangkan bisnis tersebut.

### **1.5 Sistematika Tugas Akhir**

Dalam melakukan penulisan laporan bisnis tersebut, terdapat 5 bab yang menjabarkan secara jelas dan detail dengan masing – masing poin penting yang ada dalam proses pembuatan laporan bisnis.

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab tersebut menjelaskan mengenai latar belakang dalam pembuatan penulisan laporan aktivitas bisnis tersebut dengan memberikan gambaran teori yang mendukung dan memiliki keterkaitan antara bisnis yang sedang dijalani, dan memberikan manfaat dan tujuan yang jelas bagi sekitar.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan mengenai teori yang berkaitan dengan strategi dalam melakukan pengembangan bisnis yang digunakan dengan melalui proses seperti *planning, organizing, actuating, and controlling* pada segala aspek bisnis yang ada seperti *financial, people, marketing, dan operation*.

### **BAB III PLANNING**

Dalam bab tersebut menjelaskan bagaimana perencanaan strategi dalam melakukan perkembangan bisnis di masa depan dengan menggunakan *business canvas model* dan perencanaan pada aspek bisnis yang ada seperti *financial, people, marketing, dan operation*.

### **BAB IV ORGANIZING AND LEADING**

Dalam bab ini menjelaskan mengenai strategi pengelolaan, mengatur dan mengarahkan serta implementasi perkembangan bisnis sudah dijalankan dengan menggunakan *business canvas model* dan aspek dari *financial, people, marketing, dan operation*.

### **BAB V CONTROLLING AND EVALUATION**

Dalam bab ini membahas mengenai pengendalian aktivitas bisnis, evaluasi dan memberikan saran untuk melakukan perbaikan dan tindak lanjut yang didapatkan dari aktivitas bisnis yang sedang dijalani dan melakukan pengendalian pada *business canvas model* dan aspek *financial, people, marketing, dan operation* untuk dapat melakukan pengembangan bisnis.