

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia merupakan salah satu negara agraris yang memiliki keanekaragaman hayati dengan berbagai jenis tumbuhan serta manfaatnya. Berbagai jenis tumbuhan dapat dimanfaatkan manusia dalam bidang kesehatan, karena dapat dijadikan sebagai obat tradisional atau jamu-jamuan maupun obat herbal terstandar (Sumarny, 2006). Indonesia sangat berpotensi dalam mengembangkan segala jenis tumbuhan dikarenakan tanahnya yang subur. Salah satu tumbuhan yang memiliki banyak manfaat adalah tanaman rimpang atau empon-empon. Tanaman rimpang dikenal sebagai tanaman yang memiliki khasiat bagi kesehatan dan sudah dipercayai oleh kalangan masyarakat. Tanaman rimpang banyak dimanfaatkan untuk dijadikan sebagai minuman herbal atau jamu tradisional sebagai pengobatan secara alami.

Semakin banyaknya industri minuman herbal atau jamu tradisional yang muncul, membuat masyarakat merubah gaya hidupnya kembali ke alam (*back to nature*) untuk alasan pengobatan secara alami. Fenomena bisnis usaha tersebut menyebabkan para pelaku usaha saling bersaing untuk menciptakan produk yang sejenis. Untuk menghadapi persaingan usaha yang sejenis maka diperlukan suatu strategi untuk tetap mempertahankan produk. Sebagai seorang pelaku usaha strategi pengembangan perlu dilakukan agar produk yang diciptakan tetap bertahan dan bersaing dipasaran.

Strategi pengembangan adalah serangkaian tindakan yang dilakukan perusahaan dalam mengembangkan usahanya untuk jangka waktu yang panjang. Pelaku usaha harus memiliki strategi yang tepat agar dapat bersaing dalam hal keunggulan produk dan dapat meningkatkan penjualan. Strategi yang tepat juga dapat memberikan keberhasilan terhadap perusahaan dan menciptakan pangsa pasar yang luas. Berdasarkan Rangkuti (2016) suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi agar dapat mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Analisis perumusan dan evaluasi strategi tersebut disebut

perencanaan strategis. Perencanaan strategis bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal.

Kabupaten Jember merupakan salah satu kota yang tercatat memiliki 647.416 UMKM (Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, 2019), salah satunya adalah UMKM Jember Green Herbalist. Jember Green Herbalist merupakan UMKM yang memproduksi minuman herbal berupa ekstrak jamu. Jember Green Herbalist berlokasi di Desa Kaliurang No 63 Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember didirikan oleh ibu Rindya sejak tahun 2018. Usaha ini dilatarbelakangi karena ibu Rindya pernah menempuh pendidikan tentang pengobatan herbal dan terapis sehingga ia ingin memanfaatkan pengetahuannya untuk membuat produk yang bermanfaat dan dapat menambah sumber penghasilan keluarga. Saat ini Jember Green Herbalist dikelola oleh ibu Rindya bersama 10 orang karyawan tetap.

Jember Green Herbalist memproduksi berbagai jenis minuman kopi bubuk, ekstrak jamu herbal dan simplisia berbahan dasar rempah-rempah dengan 22 varian salah satunya adalah ekstrak jahe. Harga produk ekstrak jamu terbilang relatif terjangkau yaitu berkisar antara Rp 35.000 hingga Rp. 40.000 per bungkus dengan kemasan 200 gram.

Jember Green Herbalist merupakan usaha yang masih baru terbentuk tahun 2018 namun volume produksinya cukup baik, dengan produksi rata-rata 150 bungkus/ hari. Usaha ini menggunakan metode pemasaran secara tidak langsung yaitu dengan menggunakan pemasaran secara online melalui media seperti Instagram, Facebook dan Telegram untuk menjangkau konsumen sehingga target pasarnya meluas, sedangkan pemasaran secara langsung dibatasi dengan menentukan minimal order, akibatnya target pemasaran disekitar tempat usaha masih terbatas. Pendistribusian produk Jember Green Herbalist dilakukan dengan bekerjasama dengan jasa pelayanan disekitar tempat usaha yaitu Cargo untuk mengirimkan produknya kepada agen-agen yang berada di luar kabupaten Jember.

Berdasarkan wawancara bersama pemilik dapat diketahui permasalahan yang menjadi kendala dari Jember Green Herbalist, yaitu fluktuasi harga bahan baku utama berupa jahe, munculnya beberapa usaha yang memproduksi produk sejenis. Persaingan usaha yang semakin ketat membuat pelaku usaha perlu melakukan strategi pengembangan agar produk tetap bertahan di pasaran dengan cara memetakan model bisnis perusahaan yaitu dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC).

Berdasarkan uraian di atas kanvas model bisnis dapat membantu menggambarkan suatu perusahaan berdasarkan segmen pelanggan, proposisi nilai, hubungan pelanggan, saluran, aktivitas kunci, sumber daya utama, kemitraan utama, arus pendapatan, dan struktur biaya. Pendekatan ini diharapkan dapat dijadikan rencana strategis yang tepat untuk meraih peluang dan menghadapi tantangan di masa depan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana model bisnis yang diterapkan di Jember Green Herbalist pada saat ini dengan pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana perbaikan model bisnis di Jember Green Herbalist untuk mengembangkan usahanya dengan pendekatan *Business Model Canvas*?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengidentifikasi model bisnis yang diterapkan di Jember Green Herbalist dengan pendekatan *Business Model Canvas*.
2. Untuk merumuskan model bisnis di Jember Green Herbalist untuk mengembangkan usahanya dengan pendekatan *Business Model Canvas*.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan penelitian di atas maka manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam menerapkan beberapa teori yang diperoleh dalam perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu usaha Ekstrak jahe Jember Green Herbalist sebagai rekomendasi bagi pengembangan usaha di masa yang akan datang.

3. Bagi Pihak Lain

Sebagai bahan referensi atau acuan bagi pihak-pihak yang akan melaksanakan penelitian dalam mengembangkan strategi pengembangan usaha.