

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu penghasil kopi terbesar di dunia. Jawa Timur merupakan salah satu wilayah sentra kopi dengan jumlah produksi sebesar 68.916 ton (Badan Pusat Statistik, 2022). Kabupaten Jember merupakan salah satu penghasil kopi terbesar di Jawa Timur dengan jumlah produksi 11.795 (Badan Pusat Statistik, 2022). Jumlah tersebut memang bukan jumlah produksi kopi terbesar di Jawa Timur, akan tetapi Kabupaten Jember berpotensi untuk mengembangkan usaha olahan berbahan baku kopi. Produk kopi sebagai olahan pangan berpotensi dan berperan dalam mengembangkan industri kecil menengah. Salah satu usaha pangan berbahan baku kopi adalah *coffeeshop*. Usaha kuliner pada saat ini sangat populer terutama di bidang usaha *coffeeshop*.

Coffeeshop saat ini merupakan salah satu trend usaha kuliner yang banyak diminati oleh semua kalangan mulai dari remaja hingga orang dewasa. Salah satu usaha *coffeeshop* yang berada di Kabupaten Jember adalah Rengganis *Coffeecup and Roastery*. Rengganis *Coffeecup and Roastery* berdiri sejak tahun 2016 dengan *owner* yang bernama Budi Wisang Geni. Rengganis *Coffeecup and Roastery* bertempat di Jl. PB. Sudirman No.10, Krajan, Tanggul Wetan, Kecamatan Tanggul, Kabupaten Jember. Rengganis *Coffeecup and Roastery* menjual minuman kopi dengan bahan baku yang berasal dari lereng Gunung Argopuro. Rengganis *Coffeecup and Roastery* menjual kopi racikan sendiri dengan barista yang handal. Selain menjual produk olahan kopi, Rengganis *Coffeecup and Roastery* juga menjual olahan non kopi berupa makanan ringan dan minuman non kopi.

Rengganis *Coffeecup and Roastery* merupakan salah satu dari sekian banyak *coffeeshop* yang berada di Jember sehingga dihadapkan dengan banyaknya persaingan dan tantangan dinamis. Banyaknya pesaing sejenis menjadi faktor

permasalahan yang dihadapi oleh Rengganis *Coffeecup and Roastery*. Persaingan usaha *coffeeshop* pada saat ini sangat berkembang sehingga banyak kompetitor (zam zam cafe, kedai kopi kenanga, dan jago cafe). Banyaknya kompetitor mengakibatkan penjualan produk pada Rengganis *Coffeecup and Roastery* semakin menurun. Salah satunya pada penjualan minuman *latte ice* yang mengalami penurunan penjualan dari bulan Juli sampai Desember.

Berdasarkan permasalahan yang dialami Rengganis *Coffeecup and Roastery* harus dapat menyesuaikan dengan kondisi saat ini dan dapat bersaing dengan kompetitor sejenis agar dapat memaksimalkan penjualan. Berdasarkan hal tersebut, untuk dapat bersaing dan berkembang salah satu cara yang dapat dilakukan oleh Rengganis *Coffeecup and Roastery* adalah dengan menciptakan strategi-strategi baru. Selain itu, perusahaan juga harus dapat menciptakan model bisnis yang tepat. Maka dari itu, Rengganis *Coffeecup and Roastery* harus memiliki model bisnis yang baru agar dapat mempunyai strategi baru untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan setiap bulannya. Dengan memahami model saat ini, dapat menemukan model bisnis untuk membantu perusahaan tumbuh dan meningkatkan model bisnis masa depan. Dalam beberapa keadaan, perusahaan akan mampu bersaing untuk menguasai pasar dan dengan demikian meningkatkan pendapatan. *Business Model Canvas* dan Analisis SWOT adalah dua model bisnis yang dapat digunakan untuk membantu bisnis. Mengetahui model saat ini memungkinkan perusahaan membuat model bisnis yang akan membantu meningkatkan dan menyempurnakannya di masa mendatang. Untuk dapat bersaing dan mengoptimalkan pendapatan, *Business Model Canvas* mungkin menjadi pilihan yang layak untuk desain model bisnis baru. Rengganis *Coffeecup and Roastery* salah satu bisnis yang dapat menerapkan model bisnis tersebut karena mengalami penurunan penjualan produk.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, maka dapat dirumuskan permasalahan, yaitu:

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada Rengganis *Coffeecup and Roastery* dari setiap komponen dalam *Business Model Canvas* ?
2. Bagaimana *Business Model Canvas* pada Rengganis *Coffeecup and Roastery* saat ini ?
3. Bagaimana strategi alternatif yang diambil pada Rengganis *Coffeecup and Roastery* berdasarkan hasil dari *Business Model Canvas* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan di atas, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Dapat melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada Rengganis *Coffeecup and Roastery* dari setiap komponen dalam *Business Model Canvas*.
2. Dapat melakukan penerapan *Business Model Canvas* yang tepat pada Rengganis *Coffeecup and Roastery* saat ini.
3. Dapat merumuskan alternatif strategi baru pada Rengganis *Coffeecup and Roastery*.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik manfaat teoritis maupun praktis, yaitu :

1. Bagi Perusahaan
Penelitian ini diharapkan dapat membantu usaha Rengganis *Coffeecup and Roastery* sebagai rekomendasi bagi pengembangan usaha di masa yang akan datang.

2. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi atau acuan bagi pihak-pihak yang akan melaksanakan penelitian dalam mengembangkan strategi pengembangan usaha.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat dijadikan sebagai referensi dalam menentukan kebijakan yang akan diambil untuk melakukan suatu pengembangan usaha yang berguna untuk meningkatkan volume penjualan yang ditargetkan kepada konsumen.