

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi global semakin hari kian meningkat. Segala aktivitas bisa dilakukan dengan memanfaatkan teknologi. Salah satu teknologi yang banyak dimanfaatkan adalah mesin fotokopi. Sebelum terdapat fotokopi, pekerjaan yang biasanya dilakukan untuk menggandakan sebuah dokumen atau tulisan hanya bisa dikerjakan dengan cara manual. Adanya fotokopi menjadikan pekerjaan untuk memperbanyak dokumen bisa dikerjakan menggunakan cepat dan lebih mudah tanpa perlu menyalin satu per satu.

Seiring dengan kemajuan zaman, mesin fotokopi pula mengalami kemajuan. Penyempurnaan mesin fotokopi terus menerus dilakukan untuk memenuhi keinginan masyarakat, mulai dari fotokopi hitam putih hingga fotokopi berwarna yang menyerupai aslinya. Selain itu, mesin fotokopi saat ini bisa berpraktik dengan lebih cepat. Salah satu perusahaan yang berkecimpung dalam bidang percetakan adalah CV Grafika yang bertempat di Jln. Raya Pasar Jugo. Lokasi tersebut berada di daerah percetakan, yang berarti banyaknya kompetitor CV Grafika pada lokasi tersebut. Semakin banyaknya kompetitor maka akan semakin ketat persaingannya.

Hal tersebut tentu mengharuskan perusahaan untuk lebih memperhatikan lingkungan yang sanggup memberi dampak dalam perusahaan agar perusahaan mengetahui strategi pemasaran contohnya apa dan bagaimana yang dapat diterapkan dalam perusahaan untuk menghadapi kompetitor yang menciptakan sangat penting bagi keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan buat bersaing.

Bisnis model adalah Penafsiran kegiatan perusahaan untuk menciptakan, menyampaikan, dan memberi kontrol untuk sebuah nilai di dalam perusahaan, dan bagaimana uang didapatkan di dalamnya. Secara singkat bisnis model bagaimana perencanaan dijalankan untuk mencapai keuntungan. Saat Kondisi yang dinamis yang terjadi pada lingkungan bisnis

seperti ketidakjelasan, tidak dapat diprediksi, dan tidak adanya kepastian perusahaan dituntut untuk bisnis model yang diterapkan bisa menyesuaikan kondisi lingkungan yang ada.

Sementara penelitian telah menciptakan kemajuan yang signifikan dalam menganalisis model bisnis tertentu dalam industri tertentu dan situasi pasar. Ada beberapa alat yang dapat digunakan untuk menyatakan dan memberi evaluasi pada bisnis model yang dipakai suatu perusahaan, business model canvas adalah satu alat yang dapat digunakan. Penggunaan Bisnis Model Canvas atau biasa disebut (BMC) dapat membantu perusahaan untuk memahami aspek bisnis yang sedang berjalan, apa mungkin sistem pada perusahaan tersebut perlu dirubah atau ditambahkan.

Salah satu cara agar mampu bersaing ialah menciptakan strategi-strategi baru sehingga memiliki model usaha yang baik dan sempurna pada perusahaan. Hal yang perlu diperhatikan ketika menerapkan strategi usaha yang baik adalah perusahaan harus tahu teknologi yang sedang berkembang, proses dan pangsa pasar yang sempurna. Salah satu metode yang sempurna untuk menciptakan strategi baru ialah Business Model Canvas (BMC). Metode BMC adalah cara yang dipakai oleh bisnis kecil dan menengah (UKM) pada tahap menciptakan aktivitas usaha dan model usaha. BMC bisa dipakai untuk memperoleh strategi perusahaan secara efektif dan efisien. Metode BMC juga bisa memperluas segmentasi pasar sehingga bisa menaikkan penjualan dengan memanfaatkan penjualannya secara online.

Penggunaan Bisnis Model Canvas atau biasa disebut (BMC) dapat membantu perusahaan untuk memahami aspek bisnis yang sedang berjalan, apa mungkin sistem pada perusahaan tersebut perlu dirubah atau ditambahkan. BMC merupakan template yang ada dalam manajemen strategis guna perkembangan sistem yang baru atau mencetak model bisnis yang telah di pakai (Xing & Ness, 2016). Dari grafik visual BMC terdiri atas unsur-unsur yang menggambarkan suatu perusahaan atau proposisi nilai produk, infrastruktur, pelanggan, dan keuangan. BMC terdiri dari sembilan unsur untuk memberikan penilaian dan memberi solusi dalam perkara – perkara yang kompleks yang sedang ada pada perusahaan. Proses BMC ini bisa diaplikasikan dalam perusahaan sebagai identifikasi dan penilaian untuk menjabarkan secara jelas dari hulu sampai hilir dan mengelompokkan proses usaha yang sedang berjalan pada perusahaan serta mencari solusi atas hambatan-hambatan yang dihadapi. Hal tersebut bertujuan untuk mempermudah pada penyelesaian masalah.

Disamping BMC, sebuah perusahaan juga dapat melakukan analisis *ten types of innovation*. Inovasi model bisnis merupakan sebuah alat yang penting dalam membangun bisnis yang menciptakan nilai optimal untuk semua pemangku kepentingan baik pelanggan, pemegang saham, karyawan, dan masyarakat besar (Baghiu, 2020). Hal ini dikarenakan mengantisipasi perubahan masa depan dalam lingkungan bisnis sangat penting dilakukan (Ojasalo, 2018).

Inovasi model bisnis mewakili dimensi baru inovasi, berbeda, meskipun saling melengkapi, dengan dimensi inovasi tradisional, seperti produk, proses, atau organisasi. (Yu, Zhang & Liu, 2019). Inovasi lingkungan tidak hanya membawakan keberlanjutan bisnis tetapi, dapat membantu perusahaan dalam menggunakan praktik ramah lingkungan dalam melakukan kegiatan produksi dibutuhkan juga membutuhkan staff yang berpengetahuan luas untuk mengembangkan, mengatur, melaksanakan, mengendalikan, dan memantau penghematan biaya untuk kepentingan bisnis (Wang, 2018).

Perusahaan menjadikan inovasi sebagai acuan dari model bisnisnya, maka perusahaan tersebut mampu meningkatkan kinerja dan bertahan dalam kondisi tersebut Dengan demikian, kegiatan mereka secara tradisional menargetkan kualitas tinggi, kinerja, dan keandalan, yang menghasilkan biaya agak tinggi yang dapat diteruskan ke pelanggan.

Pelanggan lebih suka berpartisipasi dalam proyek inovasi dengan perusahaan besar karena merek mereka lebih dikenal dan dapat diandalkan. Untuk perusahaan besar, lebih mudah untuk menarik spesialis personel untuk mengelola dinamika inovasi, transmisi informasi, dan kapasitas untuk menyerap pengetahuan. Di sisi lain, perusahaan kecil memiliki lebih banyak kesulitan dalam meyakinkan pelanggan untuk menerima gagasan inovasi berkelanjutan karena kurangnya keterampilan teknis, kapasitas manajemen yang buruk dalam proyek inovasi, dan kurangnya infrastruktur yang diperlukan.

Perusahaan juga dapat membangun Business Model Innovation atau Inovasi Model Bisnis dalam menciptakan nilai inovasi dan keunggulan kompetitif pada sebuah perusahaan. Inovasi Model Bisnis menjadi sangat populer dan berkembang dari antara berbagai konsep manajemen sejak 20 tahun terakhir. Inovasi produk tidak akan bertahan lama menawarkan keunggulan kompetitif yang cukup dalam membedakan perusahaan sukses dan yang tidak. Lebih dari sekedar inovasi produk, perusahaan perlu mempertimbangkan Inovasi Model Bisnis sebagai peluang untuk membangun sustainable competitive advantage . Inovasi Model Bisnis

sangat cocok digunakan ketika ada ketidakpastian keadaan dan dapat menjadi senjata untuk “mematahkan” persaingan yang sengit. Inovasi Model Bisnis memiliki keuntungan yang berkelanjutan yang lebih tinggi daripada inovasi produk atau proses semata. Perusahaan dalam menciptakan Inovasi pada Model Bisnis perlu membuat Business Model Canvas atau Kanvas Model.

Kecanggihan dalam mesin fotokopi ini menciptakan peluang bisnis yang menarik. Meskipun demikian lokasi adalah salah satu hal yang krusial pada usaha fotokopi. Umumnya, usaha fotokopi selalu dekat dengan perkantoran, kampus, sekolah, dan juga bertempat di keramaian yang padat misalnya jalan raya. Sekolah adalah pasar yang cukup potensial untuk usaha ini. Siswa guru maupun masyarakat sangat membutuhkan fotokopi, baik buat penggandaan catatan buku, dokumen juga tugas sekolah.

Dalam hal persaingan bisnis CV Grafika menjadi perusahaan yang berkecimpung pada bidang percetakan sangat merasakan adanya suatu persaingan ketat yang membuat CV Grafika menjadi kewalahan pada persaingan usahanya, hal ini bisa dilihat menggunakan hasil penjualan CV Grafika yang fluktuatif dari tahun ketahun.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti mengenai bisnis model kanvas pada CV Grafika. Bisnis model telah selayaknya dimiliki oleh perusahaan lantaran ini adalah dasar untuk apa yang akan dilakukan perusahaan, bagaimana perusahaan melakukannya mengenai keuntungan yang akan dicapai perusahaan, dan pencapaian dalam kepuasan konsumen perusahaan tersebut., maka dari itu penulis menentukan judul “Pengembangan Usaha Fotocopy CV Grafika Melalui Inovasi Kualitas Layanan Dan Bisnis Model”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan diatas, maka peneliti merumuskan rumusan masalah yaitu :

- 1) Bagaimana Bisnis Model usaha fotocopy yang diterapkan oleh CV Grafika?
- 2) Bagaimana Inovasi usaha fotocopy yang diterapkan oleh CV Grafika?
- 3) Bagaimana Inovasi yang dilakukan dan penguatan bisnis model mampu mengembangkan usaha fotocopy CV Grafika?

1.3 Batasan Penelitian

Batasan penelitian dipakai supaya pembahasan terfokus pada penelitian yang memberikan ruang spesifik bagi peneliti supaya penelitian yang dilakukan tidak meluas dan menghindari terjadinya kebiasaan. Penelitian terfokus dalam pengembangan usaha inovasi kualitas layanan dan inovasi kualitas layanan jasa fotocopy pada CV Grafika memakai bisnis model canvas. Dalam hal ini penelitian mendapat fokus penelitian dalam pemilik, karyawan dan pelanggan CV Grafika

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian ini yaitu ;

- 1) Untuk mengetahui Bisnis model usaha fotocopy yang diterapkan oleh CV Grafika.
- 2) Untuk mengetahui Inovasi usaha fotocopy yang diterapkan oleh CV Grafika.
- 3) Untuk mengetahui Inovasi yang dilakukan dan penguatan bisnis model mampu mengembangkan usaha fotocopy CV Grafika.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

- 1) Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini berguna sebagai referensi atau literatur bagi peneliti lain yang bermaksud mengkaji masalah yang relevan dengan penelitian ini.

- 2) Manfaat praktis

- a) Bagi perusahaan, dapat dijadikan pedoman dalam melakukan perbaikan dan pengembangan.
- b) Bagi Peneliti, dapat mengetahui penggunaan business model canvas.
- c) Bagi Fakultas, sebagai masukan untuk meningkatkan kualitas mahasiswa terkait pemahaman mengenai business model canvas (BMC).