

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejak dahulu, Indonesia terkenal dengan sumberdaya alam dan ragam rempah yang tersebar dari seluruh daerah di Nusantara. Mulai dari buah pala di Banda Naira hingga cengkeh asal Maluku. Tidak ingin tertinggal, dengan kekayaan warisan tradisi dalam bidang budaya dan keragaman hayati yang dimiliki Sumatera Utara, pada sidang eksekutif UNESCO yang ke 209 di Paris, Perancis, Selasa (2/7/2020), menetapkan Kaldera Toba sebagai Global Geopark atau menjadi warisan dunia yang harus dijaga dengan baik.

Terdapat satu rempah yang unik yang berasal dari Sumatera Utara, yakni rempah andaliman. Andaliman (*Zanthoxylum acanthopodium*), sering juga dikenal sebagai “rempah Toba”. Bentuk buahnya kecil-kecil bergerombol, besarnya seperti buah lada berwarna hijau. Andaliman masuk dalam keluarga citrus atau jeruk-jerukan. Andaliman akan meninggalkan sedikit jejak rasa segar khas jeruk-jerukan ketika dimakan, dengan baunya yang tajam, dan punya rasa menyengat di lidah, dengan rasa getir tajam yang khas (Anggraeni, 2020).

Andaliman menyimpan khasiat yang tinggi untuk kesehatan begitu pula dengan nilai social yang ada pada buah Andaliman. Tumbuhan andaliman yang sulit dibudidayakan dan merupakan salah satu warisan kuliner Sumatera Utara, menjadikan andaliman memiliki *value* unik yang dapat dikembangkan sebagai salah satu *icon* dari Sumatera Utara. Andaliman telah menjadi elemen yang begitu penting di banyak sajian khas tanah Batak. Penggunaan andaliman ini juga yang membedakan kuliner Batak dengan kuliner daerah lainnya.

Menyadari potensi dan nilai unik dari andaliman, bapak Marandus Sirait, mulai mengelola andaliman dengan cara membudidayakan tanaman andaliman hingga memproduksi rempah andaliman siap pakai. Bapak Marandus Sirait bekerja sama dengan para petani Andaliman di sekitar Desa Sionggang Utara, Lumban Julu. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu meningkatkan ekonomi masyarakat kawasan Danau Toba dengan berbudidaya tanaman andaliman serta mendukung destinasi pariwisata di kawasan Danau Toba.

Berdiri tahun 2019, CV Andaliman Mangintir menyediakan produk rempah seperti, Biji Andaliman yang telah melalui proses pengeringan dan Andaliman yang telah dihaluskan. Produk Andaliman tidak menggunakan bahan pengawet apapun. Produk dari CV Andaliman mangintir telah memiliki izin edar dari BPOM RI untuk produk Andaliman Biji kering dan andaliman bubuk dalam kemasan, yang menunjukkan bahwa produk aman untuk dikonsumsi dan terjamin ke higienisannya. Selain itu, produk dari CV Andaliman Mangintir juga telah memiliki sertifikat halal yang menunjukkan bahwa produk Andaliman dapat dikonsumsi secara umum.

Produk dari CV Andaliman Mangintir diproduksi di Taman Eden 100, sebuah lokasi wisata geopark, yang berlokasi di Dusun Lumban Rang Desa Sionggang Utara, Kecamatan Lumban Julu, Kabupaten Toba, Sumatera Utara. Tempat ini juga merupakan lokasi penjualan produk dari CV Andaliman Mangintir. Penjualan tidak hanya melalui *toko*, namun juga melalui *marketplace*, sosial media *instagram* dan penerimaan pesanan melalui *whatsapp*. Namun untuk penjualan, CV Andaliman Mangintir tidak mengalami peningkatan sejak andaliman bubuk dan produk biji kering andaliman dari CV

Andaliman Mangintir mulai dipasarkan. Produk dijual dengan harga Rp.25.000/15 gram hingga Rp.50.000/55 gram di tahun 2019, penjualan dari kedua produk tersebut tidak mengalami peningkatan. Penjualan rata-rata dari produk Andaliman dalam satu bulan berkisar dari 100 botol sampai dengan 250 botol produk Andaliman.

Target Konsumen dari CV Andaliman sendiri masih dalam skala general atau umum yang belum ter-targetkan secara spesifik. Andaliman cukup terkenal sebagai rempah tambahan untuk masakan khas bagi masyarakat Toba, namun mayoritas pembeli adalah masyarakat yang berasal dari luar daerah Kab,Toba atau pendatang yang berkunjung ke Lokasi Wisata taman Eden 100.

Dari hal diatas timbul pertanyaan, kenapa besar penjualan produk andaliman kemasan tetap rendah? Apakah mutu produk andaliman bubuk terlalu rendah sehingga tidak menarik minat konsumen? Apakah produk ini belum dikenal masyarakat? Apakah karena harga produk tersebut terlalu mahal? Untuk menjawab pertanyaan pertanyaan tersebut maka penulis mencoba menggambarkan model bisnis yang dibuat oleh pemilik CV Andaliman Mangintir dengan penekanan terhadap channeling dan rancangan promosi yang dapat dipilih dan diterapkan oleh CV Andaliman Mangintir.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari penjabaran latar belakang sebelumnya maka, adapun rumusan permasalahan dari Tugas Akhir ini adalah :

- a. Bagaimana Rancangan model bisnis yang sesuai untuk CV Andaliman Mangintir ?
- b. Apa strategi pemasran yang tepat bagi kondisi CV Andaliman Mangintir saat ini?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk:

- a. Merancang model bisnis bagi CV Andaliman Mangintir.
- b. Merancang strategi pemasaran yang lebih tepat bagi CV Andaliman Mangintir.

1.4 Kontribusi/ Manfaat TA

Berdasarkan dari tujuan Penulis an diatas, maka hasil dari Proyek tugas akhir ini diharapkan akan dapat memberikan kontribusi sebagai berikut :

- a. Bagi CV Andaliman Mangintir
Bahan pertimbangan dalam merancang model bisnis dan strategi pemasaran yang baru guna pengembangan usaha CV Andaliman Mangintir.
- b. Bagi penulis
Menambah ilmu pengetahuan penulis terkait model bisnis dan strategi pemasaran dengan menggunakan konsep *business model canvas*.
- c. Bagi Penulis lainnya
Dapat digunakan sebagai salah satu sumber acuan referensi dalam melakukan penulisan proyek tugas akhir yang sejenis dengan topik ini.