

PERANCANGAN MODEL BISNIS BERDASARKAN ANALISIS PASAR PADA INOVASI PRODUK SABUN RAMAH LINGKUNGAN

Ainun Ratna Sari¹, Elsa Muflihah², Indah Setiawati^{*3}

¹Jurusan Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

²Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

^{*3}Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

e-mail: ^{*3}iindahs@unsoed.ac.id

Abstrak

Kulit pepaya dan nanas merupakan limbah yang dianggap tidak memiliki nilai ekonomis. Kandungan enzim pada kulit buah nanas dan pepaya dapat dimanfaatkan menjadi bahan aktif sabun melalui proses fermentasi. Bioenzyme yang dihasilkan dari limbah tersebut memiliki banyak manfaat diantaranya sebagai antibakteri dan antioksidan bagi kesehatan kulit. Penelitian ini bertujuan untuk merancang model bisnis sabun bioenzyme melalui analisis pasar. Metode analisis menggunakan Business Model Canvas (BMC) dan analisis pasar. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam kepada perusahaan sebagai pakar sabun herbal. Data sekunder diperoleh dari jurnal, website, dan google atau sumber lain yang relevan dengan tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha sabun bioenzim dari limbah kulit buah memiliki peluang pasar berdasarkan nilai produk sebagai produk ramah lingkungan, Sabun bioenzyme memiliki keunggulan yaitu sedikit menggunakan kandungan kimia sehingga lebih aman bagi kesehatan kulit dan tidak bersifat iritan. Target pasar dari sabun bioenzyme merupakan anak-anak usia 4-15 tahun penderita dermatitis. Peluang pasar sabun bioenzyme sangat besar karena jumlah kompetitor yang masih sedikit serta harga produk yang terjangkau dengan mutu yang terjamin.

Kata kunci— sabun bioenzyme, dermatitis, model bisnis kanvas, peluang pasar, pesaing

Abstract

Papaya and pineapple peels are waste that is considered to have no economic value, so many people think that the waste is just garbage. Whereas the waste contains enzymes that can be used as bioenzymes through the fermentation process. The bioenzyme produced from the waste has many benefits, including as an antibacterial and antioxidant for human skin health. This research aims to create a bioenzyme soap business design using the Business Model Canvas method and analysis of market opportunities and analysis. Bioenzyme soap has the advantage that it uses fewer chemicals so it is safer for skin health and is not irritating. The target market of bioenzyme soap is children aged 4-15 years with dermatitis. The market opportunity for bioenzyme soap is very large due to the small number of competitors and affordable product prices with guaranteed quality.

Keywords— bioenzyme soap, dermatitis, business model canvas, market opportunities, competitor

1. PENDAHULUAN

Sabun sebagai pembersih memiliki potensi pasar yang cukup besar untuk dikembangkan lebih lanjut terutama yang berbasis bahan alami (rendah bahan kimia) karena aman untuk kesehatan kulit dan sedikit memberikan efek samping. Selain itu juga, sebagai peluang wirausaha inovatif yang memiliki prospek dan mampu bersaing di pasaran. Kepuasan

Submitted: Februari 2023, **Accepted:** Mei 2023, **Published:** Juni 2023

ISSN: 2807-5838 (online), Website: <http://jurnal.umus.ac.id/index.php/AGRIVASI>

produk dapat mempengaruhi kepuasan dari pelanggan [1]. Sabun bioenzyme merupakan inovasi produk yang potensial dijual untuk membantu memenuhi kebutuhan konsumen yang alergi terhadap sabun tinggi kandungan bahan kimia. Para penderita dermatitis dan penyakit kulit lain seperti jerawat dan biang keringat merupakan target konsumen produk sabun bioenzyme.

Bahan yang umum digunakan sebagai sabun adalah Sodium Lauryl Sulfate (SLS). SLS merupakan agen pembusa sintetis yang terkandung dalam produk pembersih seperti sabun, shampo, deterjen, dan produk pembersih lainnya. Penggunaan surfaktan SLS dapat menghasilkan limbah buih sabun yang akan masuk ke dalam lingkungan. Menurunnya konsentrasi oksigen terlarut dan mengganggu proses reproduksi organisme perairan merupakan dampak yang ditimbulkan oleh limbah busa sintetis [1].

SLS memberikan dampak yang kurang baik dari sisi lingkungan dan juga terhadap berbagai permasalahan dalam tubuh. [2] SLS dapat mengganggu jaringan terluar dari kulit dan dengan konsentrasi yang semakin banyak akan merusak jaringan yang lebih dalam (skin barrier disruption). SLS sebagai surfaktan sintetis pada produk sabun dan deterjen merupakan zat iritan sehingga menimbulkan peradangan atau dermatitis [3]. Iritasi dimulai dengan kemerahan pada permukaan kulit. Dampak yang lebih parah adalah timbulnya penyakit eksim. Penyakit eksim adalah peradangan yang terus menerus yang disebabkan karena alergi pada zat kimia yang terdapat pada kosmetik, sabun, deterjen dan bahan-bahan kimia lain [4].

Karakteristik dari sabun selain dari bahan utamanya sebagai agen pembusa, juga didukung oleh bahan aktif yang ditambahkan. Bahan aktif pada sabun memberikan fungsi tambahan pada sabun baik sebagai pembersih maupun fungsi tambahan lainnya. [5] konsumen sabun herbal memiliki prioritas keinginan pada sabun dengan atribut daya bersih yang lebih baik. Saat ini banyak produsen sabun yang menggunakan bahan aktif dari tanaman dan lainnya namun masih sedikit yang menggunakan bahan aktif dari limbah kulit buah yang difermentasikan (bioenzyme). Bioenzyme merupakan larutan zat organik kompleks yang diproduksi dari proses fermentasi sisa organik, gula, dan air. Cairan bioenzyme ini berwarna asam/segar yang kuat. [6] bioenzyme dapat membunuh bakteri. Sabun Bioenzyme akan dibuat dari limbah kulit nanas dan kulit pepaya. [7] kulit pepaya memiliki khasiat sebagai antimalaria, dan kulit buah pepaya yang masak sebagai antioksidan, tabirsurya, dan pelembab. Kulit buah pepaya memiliki aktivitas antioksidan yang kuat setara dengan benzofenon sehingga potensial untuk dijadikan bahan aktif pada sabun. [8] ekstrak kulit nanas mengandung senyawa-senyawa kimia yang berpotensi sebagai agen antibakteri. Hasil uji menunjukkan bahwa ekstrak kulit nanas yang diaplikasikan sebagai handsanitizer pada konsentrasi 0.5%, 1% dan 1,5% dapat menghambat atau membunuh bakteri dengan sangat baik.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan menggunakan metode metode analisis deskriptif yang diperlukan untuk menggambarkan secara sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta sifat, serta hubungan antara fenomena yang diteliti. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan. Analisis dilakukan dengan melakukan identifikasi terhadap kesembilan blok BMC yaitu Customer Segments (CS), Value Propositions (VP), Channels (CH), Customer Relationships (CR), Revenue Streams (RS), Key Resources (KR), Key Activities (KA), Key Partnerships (KP), dan Cost Structures (CS) serta analisis peluang pasar dan analisis pesaing.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Model Bisnis Kanvas Pada Usaha Sabun Bioenzyme

Business Model Canvass adalah salah satu alat utama yang dapat menguatkan strategi bisnis. Berdasarkan studi pustaka, diperoleh 9 elemen utama pembentuk model bisnis yang digambarkan sebagai berikut :



- 1) Key partners merupakan pihak yang potensial untuk menjalin kemitraan. Kemitraan yang dilakukan dalam usaha sabun bioenzyme antara lain dengan Petani di daerah sebagai penyuplai bahan baku pembuatan sabun (limbah kulit pepaya dan kulit nanas).
- 2) Key activities merupakan aktivitas yang dapat menciptakan nilai unggul dalam sebuah bisnis. Kegiatan yang dilakukan dalam usaha sabun bioenzyme yaitu melakukan kegiatan pembuatan produk dari proses persiapan, desain produk, hingga pemasaran.
- 3) Value propositions merupakan nilai atau keunggulan dari bisnis tersebut sehingga membuatnya berbeda dengan produk lainnya. Keunggulan dari sabun bioenzyme yaitu pemanfaatan limbah kulit pepaya dan kulit nanas yang tidak digunakan sebagai bahan baku pembuatan produk sehingga dapat mengurangi sampah di lingkungan serta mengurangi penggunaan bahan kimia sehingga meminimalisir munculnya alergi dan iritasi pada kulit. Selain itu, produk bioenzyme yang beredar di pasaran masih sedikit sehingga memiliki peluang yang besar untuk masuk ke pasar serta harga yang ditawarkan sangat terjangkau bagi konsumen.
- 4) Customer relationship merupakan strategi bagaimana untuk menjaga hubungan baik sekaligus mempertahankan loyalitas konsumen. Salah satunya yaitu promo harga khusus kami lakukan untuk launching produk yakni diskon 20 % untuk 10 pembeli pertama dan pengadaan giveaway.
- 5) Customer segments
Customer segments merupakan segmentasi konsumen yang merupakan target pasar dari bisnis yang diusahakan. customer segments sabun bioenzyme merupakan anak-anak penderita dermatitis pada usia 5-14 tahun.
- 6) Key resources merupakan sumber daya utama yang menunjang dalam pelaksanaan bisnis. Sumberdaya yang dimiliki dalam pengembangan usaha sabun bioenzyme antara lain media seperti laptop dan gadget sebagai sarana untuk promosi, pembuatan logo kemasan, serta penjualannya.
- 7) Channels
Channels merupakan media promosi yang hendak digunakan untuk memasarkan bisnis. Media yang digunakan dalam mempromosikan sabun bioenzyme antara lain Instagram, Whatsapp, youtube, ads, website dan e-commerce (Shopee, Lazada, Tokopedia, dll),
- 8) Cost structure
Cost structure merupakan kalkulasi biaya keseluruhan kegiatan. Pengelolaan keuangan dilakukan dengan melakukan pembukuan dan pengecekan laporan bulanan.
- 9) Revenue streams

Revenue streams merupakan sumber asal modal dan objek yang berpotensi menghasilkan keuntungan. Untuk meningkatkan pendapatan sabun bioenzyme dilakukan dengan membuka membership bagi pelanggan.

Peluang Pasar dan Analisis Pesaing Peluang Pasar

[3] Dengan tingginya penggunaan sabun dan deterjen berbahan kimia sintetis seperti SLS maupun lainnya, penderita dermatitis meningkat dan sebanyak 30% diderita anak-anak dan 10% diderita orang dewasa. Di daerah Purwokerto dan sekitarnya belum ditemukan produk perawatan kulit yang mengkombinasikan pemanfaatan dari limbah kulit nanas dan kulit pepaya dalam bioenzyme. Dengan situasi peluang yang masih terbuka lebar dan sedikitnya kompetitor, merupakan kesempatan bagi usaha kami untuk berkembang masih terbuka lebar. Peluang produk ini sangatlah besar melihat semakin banyaknya masyarakat untuk merawat kulit mereka masing-masing.

Menurut data World Allergy Organization, prevalensi dermatitis pada anak mencapai 23,67% (Pranita, 2019), artinya jika ada 100 anak maka yang 24 anak terkena dermatitis. Analisis peluang pasar digambarkan dalam tabel 1 berikut.

Tabel 1. Peluang Pasar

Jumlah penduduk usia 5-14 tahun	22.520.700
Target pasar (prevalensi dermatitis anak 23,67%)	5.330.650
Peluang pasar (1% dari target pasar dengan asumsi sebanyak 99% membeli produk pesaing)	53.306
Target penjualan sabun bioenzim per tahun	3.600

Sumber: Bappenas Tahun 2018

Tabel 1 peluang pasar maka target penjualan sabun bioenzim hanya 3.600 unit per tahun dari peluang pasar 53.306 atau sekitar 3,38% dari peluang pasar yang ada. Sehingga usaha sabun bioenzim sangat mungkin terserap pasar sasaran yakni sabun untuk anak-anak penderita dermatitis.

Analisis Pesaing

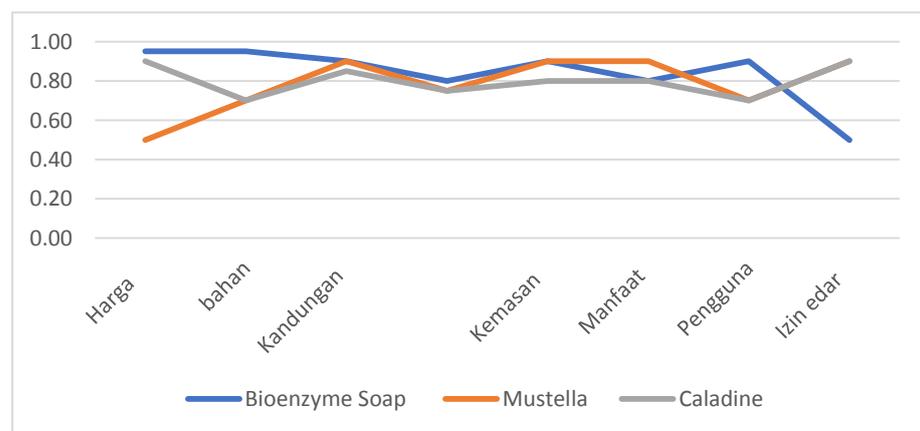
Analisis Pesaing bertujuan untuk mengetahui pesaing dalam bisnis. Analisis produk pesaing dilakukan dengan membandingkan produk yang dibuat. Perbandingan produk dilakukan untuk mengetahui kelebihan maupun kekurangan masing masing produk. Informasi produk pesaing diperoleh melalui internet dengan melakukan pencarian di google produk yang sama sama memiliki manfaat untuk mencegah penyakit dermatitis.

Tabel 2. Kriteria Bioenzyme Soap

Kriteria	Bioenzyme Soap	Nilai	Mustella	Nilai	Caladine	Nilai
Harga	Terjangkau (20.000)	5%	Relatif lebih mahal (270.000)	0%	Terjangkau (25.000)	0%
Bahan	Terbuat dari bahan alami	5%	Bahan Terdapat bahan kimia	0%	Terdapat bahan kimia	0%
Kandungan	Aman, tidak terdapat pengawet dan SLS	0%	Aman, tidak mengandung paraben dan SLS	0%	Aman, mengandung vit B5 ekstrak olive oil, alpha bisbolol, mengandung SLS	5%
Tekstur, warna dan bau	Cair, lembut berwarna keorenan dan tidak berbau	0%	Cair, putih transparan aroma seperti sabun antiseptik	5%	Sedikit cair berwarna bening aroma seperti produk caladine pada umumnya	5%

Kriteria	Bioenzyme Soap	Nilai	Mustella	Nilai	Caladine	Nilai
Kemasan	Botol pump	0%	Botol pump	0%	Botol	0%
Manfaat	Dapat menyembuhkan dermatitis, jerawat, bekas jerawat, iritasi, dll.	0%	Menyembuhkan dermatitis, membuat kulit bayi menjadi lebih halus dan lembut, mengatasi kerutan karena kulit kering	0%	Mengatasi iritasi ringan dan membantu mengurangi kemerahan pada kulit bayi	0%
Pengguna	Semua umur	0%	Bayi/balita	0%	Bayi/balita	0%
Izin edar	Belum BPOM	0%	BPOM	90%	BPOM	0%

Berdasarkan grafik dapat disimpulkan bahwa produk payna bioenzyme lebih unggul dalam kriteria harga, bahan, kandungan, tekstur, warna, dan bau), serta pengguna produk. Izin edar menunjukkan angka kriteria lebih rendah dibandingkan dengan lainnya, hal ini dikarenakan produk tersebut merupakan inovasi baru sehingga untuk mendapatkan izin edar memerlukan waktu tertentu.



Gambar 1. Grafik Analisis Pesaing

4. KESIMPULAN

Sabun bioenzyme merupakan inovasi produk yang potensial dijual untuk membantu memenuhi kebutuhan konsumen yang alergi terhadap sabun tinggi kandungan bahan kimia. Produk ini memiliki banyak potensi untuk dikembangkan lebih lanjut karena masih sedikitnya kompetitor serta memberikan dampak positif diberbagai bidang. Selain itu produk ini juga memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh produk lainnya antara lain dari segi harga, bahan, kandungan, tekstur, warna, dan bau yang mampu menarik konsumen untuk mencoba.

Sedikitnya kompetitor serta harga yang terjangkau namun tetap menjamin kualitas produk menjadikan produk ini mudah terserap di pasaran. Hasil dari produk sabun Bioenzyme ini dapat dipatenkan melalui Hak Kekayaan Intelektual (HKI) sehingga orang lain tidak bisa

menjiplak ataupun meniru dengan nama ataupun produk yang sama. Produk merupakan inovasi baru yang masih sedikit di pasar sehingga memiliki potensi untuk didaftarkan pada HKI.

5. SARAN

Biaya produksi diharapkan dapat memanfaatkan secara optimal dengan biaya yang telah dikeluarkan. Dan produk ini dapat menciptakan diferensiasi produk sehingga dapat menjangkau konsumen yang belum terjangkau sebelumnya. Serta HKI perlu dilakukan secepatnya agar menghindari tiruan dari orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. Afifah Afifah, "Analisis Pengaruh Kepuasan Pelanggan melalui Kualitas Produk Tape Ketan Daun Jambu," *Journal of Economic and Management (JECMA)*, vol. 1, no. 02, 2021.
- [2] A. d. Q. H. Mareta, "Degradasi Surfaktan Sodium Lauryl Sulfat dengan Proses Fotokatalisis Menggunakan Nano Partikel ZNO," *Jurnal Teknik Lingkungan*, vol. 21, no. 1, 2015.
- [3] Y. C. W. P. R. I. T. L. L. H. D. L. & W. C. H. Chen, "Using Therapeutic Ultrasound to Promote Irritated Skin Recovery After Surfactant-Induced Barrier Disruption," *Journal of Investigative Dermatology*, vol. 138, no. 1, pp. 68-77, 2018.
- [4] S. B. K. W. A. M. C. J. P. P. F. C. & C. M. Danby, "The Effect of Water Hardness on Surfactant Deposition after Washing and Subsequent Skin Irritation in Atopic Dermatitis Patients and Healthy Control Subjects," *Journal of Investigative Dermatology*, vol. 138, no. 1, pp. 68-77, 2018.
- [5] H. H. A. Z. S. & P. Apriyanto, "Sabun Rumpit laut Negeri Laskar Pelangi," *Prosiding Elektronik*, 2013.
- [6] I. A. A. & D. E. M. Setiawati, "Aplikasi Quality Function Deployment dalam Perancangan Sabun Mandi Herbal Virgin Coconut Oil," *Jurnal Teknik*, 2020.
- [7] H. X. T. W. N. d. Z. G. Wang, "Removal of Salmonella Bio-Film formed Under Meat Processing Environment by Surfactant in Combination with Bio-Enzyme National Center of Meat Quality and Safety Control," *nanjing Agriculture University*, pp. 298-304, 2015.
- [8] K. I. T. d. T. S. Sari, "Pengembangan Krim Antioksidan Ekstrak Kulit Buah Pepaya (*Carica Papaya L*) dan Ekstrak Kulit Buah Rambut (*Mephelium Lappaceum L*)," *Jurnal Pharmacy*, vol. 16, no. 1, pp. 1-21, 2019.
- [9] A. Rini, "Pemanfaatan Ekstrak Kulit Buah nanas (*Ananas Comosus L. Merr*) untuk Sediaan Gel Hand Sanitizer sebagai Antibakteri *Staphylococcus Aureus* dan *Escherichia Coli*," *Universitas Negeri Semarang*, 2016.