

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

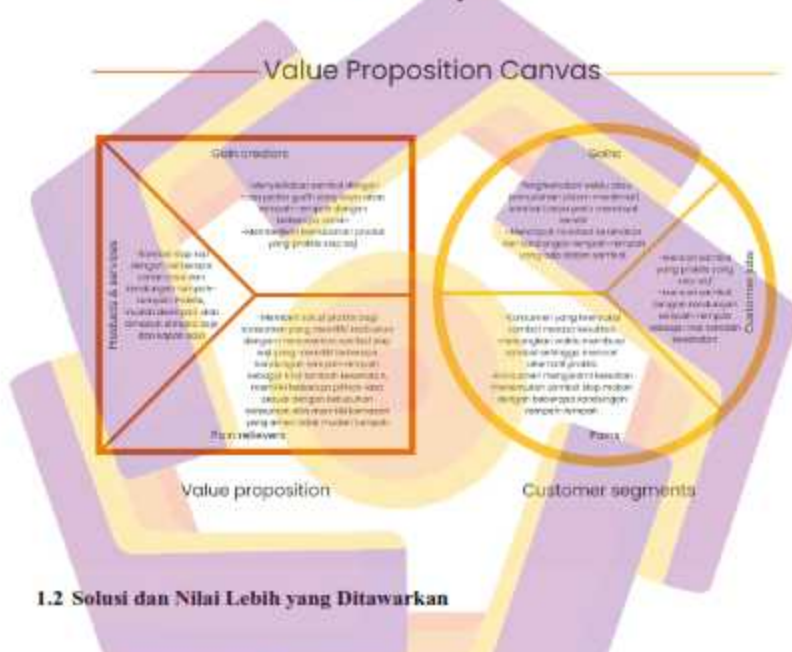
Sambal merupakan makanan pendamping yang melengkapi cita rasa makanan utama di Indonesia. Minat konsumsi sambal meningkat dari tahun ke tahun. Menurut Khumairoh, (2023), kesukaan masyarakat terhadap makanan pedas berasal dari kebiasaan menyantap segala jenis makanan menggunakan sambal, baik berdasarkan tingkat kepedasan maupun macam bahan campurannya.

Berdasarkan hasil kuesioner yang saya lakukan dengan jumlah 61 responden, 55% responden menyatakan sangat setuju bahwa sambal merupakan makanan pendamping favorit di semua kalangan, baik muda maupun tua. Permasalahan yang dihadapi konsumen adalah banyak penikmat sambal tidak sempat membuat sambal karena sibuk. Mereka membutuhkan sambal yang praktis dari segi penyimpanan dan dapat dimakan kapan saja. Kemasan sambal yang dibeli sering tidak aman dan mudah tumpah, sehingga mengganggu kenyamanan penggunaan sehari-hari.

Menurut hasil kuesioner yang saya lakukan, 64% responden, konsumen lebih menyukai sambal kemasan yang gurih daripada cenderung manis dan hanya rasa cabai saja. Hal ini menunjukkan bahwa responden lebih menyukai sambal yang rasanya lebih beragam. Mereka menginginkan sambal yang tidak hanya pedas, tetapi juga memiliki keseimbangan rasa gurih yang berasal dari berbagai bumbu dan rempah-rempah seperti bawang merah, bawang putih, serai, daun salam, laos, dan daun jeruk. Menurut Sari, (2016), dalam kehidupan sehari-hari kita selalu bersentuhan dengan tanaman rempah yang merupakan sumber antioksidan alami,

mudah didapat, murah, dan bermanfaat sebagai bumbu masakan bagi kesehatan. Saat ini, belum banyak sambal yang menyajikan varian produk dengan fokus pada kandungan rempah-rempah tanpa pengawet buatan. Hal ini menciptakan peluang untuk mengembangkan sambal dengan nilai tambah yang tidak hanya menawarkan rasa yang enak, tetapi juga manfaat Kesehatan.

Gambar 1. Value Proposition Canvas



1.2 Solusi dan Nilai Lebih yang Ditawarkan

Dengan melihat beberapa permasalahan konsumen diatas, saya sebagai pelaku usaha memberikan Solusi yaitu dengan menawarkan beberapa macam sambal dalam bentuk kemasan botol dan juga kemasan sachet yang praktis. Sambal yang langsung siap makan ini memberikan kemudahan bagi penikmat sambal yang sibuk dengan aktivitas sehari-hari karena bisa disimpan dan dimakan dimana saja. Tidak hanya menyediakan sambal praktis, tetapi juga menjamin kemasan yang aman dan mudah digunakan

Lalu, untuk mengatasi permasalahan konsumen terkait preferensi rasa, dengan menambahkan beberapa rempah seperti serai, daun salam, laos, daun jeruk, bawang merah, dan bawang putih, sambal ini tidak hanya memiliki rasa pedas dan gurih namun memiliki rasa yang khas dengan rempah-rempah. Dengan menyediakan sambal praktis namun tetap sehat, produk sambal ini menjadi pilihan sempurna untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang aktif dan sadar kesehatan.

1.3 Noble Purpose

Usaha hotspot Sambal diproduksi oleh saya sendiri yang dijalankan untuk meningkatkan jiwa entrepreneur dan Hotspot Sambal memiliki noble purpose yaitu:

- a. Menumbuhkan minat mahasiswa untuk memulai berwirausaha
- b. Membantu petani di Yogyakarta dengan memanfaatkan hasil panennya khususnya cabai dan bawang untuk pengolahan produk sambal
- c. Mempermudah anak kost atau orang-orang yang memiliki kesibukan sehingga tidak sempat memasak
- d. Meningkatkan perekonomian di Indonesia terutama UMKM.

1.4 Visi Misi

Visi : Menjadi salah satu produsen sambal besar di Yogyakarta dan digemari oleh seluruh lapisan masyarakat Yogyakarta

Misi :

- a. Menyajikan sambal dengan rasa autentik dan bahan-bahan segar yang diproduksi dengan standar kebersihan dan keamanan pangan yang berkualitas
- b. Mengembangkan berbagai varian sambal yang inovatif dan

menggugah selera

- c. Menciptakan variasi yang menarik bagi pelanggan
- d. Memperluas jangkauan pasar dengan promosi yang menarik serta menerapkan sistem konsinyasi di toko oleh-oleh
- e. Melayani penjualan online di platform marketplace
- f. Mengutamakan kepuasan pelanggan untuk menciptakan loyalitas

