

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pengembangan pariwisata di Berau, sebuah kabupaten yang terletak di provinsi Kalimantan Timur, Indonesia, memiliki banyak potensi bagi perekonomian dan masyarakat setempat. Namun, penting bahwa pembangunan ini dilakukan secara berkelanjutan dan bertanggung jawab.

Berau dikenal dengan beragam keindahan alamnya, termasuk pantai, hutan, dan biota lautnya. Daerah ini juga merupakan rumah bagi sejumlah desa tradisional Dayak, menawarkan pengunjung kesempatan untuk belajar tentang budaya dan adat istiadat masyarakat setempat. Aset alam dan budaya ini dapat dimanfaatkan untuk menarik wisatawan ke daerah tersebut.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi pengembangan pariwisata di Berau adalah kurangnya infrastruktur dan fasilitas. Ini termasuk kekurangan hotel, restoran, dan pilihan transportasi. Selain itu, ada kebutuhan untuk pengembangan produk pariwisata yang sesuai, seperti tur dan kegiatan lainnya, untuk memenuhi kebutuhan dan minat berbagai jenis wisatawan.

Untuk mengatasi tantangan ini, pemerintah dan sektor swasta harus bekerja sama untuk berinvestasi dalam pembangunan infrastruktur dan fasilitas. Ini dapat mencakup pembangunan hotel baru, renovasi akomodasi yang ada, dan pengembangan pilihan transportasi seperti bandara dan pelabuhan. Selain itu, pemerintah dapat memberikan insentif bagi investor swasta untuk berinvestasi di sektor pariwisata, seperti keringanan pajak atau subsidi.

Berdasarkan pada hal tersebut dan melihat peluang usaha yang cukup bagus maka “Syauka Karya” hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yaitu dengan menyediakan pasir, tanah, dan batu serta menghadirkan jasa penggurunan atau penimbunan tanah. Analisis dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) digunakan dalam penelitian ini sebagai alat visualisasi strategi sekaligus melihat kinerja perusahaan untuk kedepannya.

1.2. Rumusan Masalah

Penelitian ini ditujukan untuk menganalisa usaha Syauka Karya melalui pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) yang meliputi atas Sembilan blok yaitu *customer segment*, *value proposition*, *channels*, *customer relationship*, *key partnership*, *key activities*, *key resources* dan *cost structure* serta *revenue stream*. Pendekatan BMC diperlukan sebagai alat bantu untuk mengetahui penyusunan strategi pengembangan usaha Syauka Karya.