

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri makanan merupakan salah satu sektor andalan penopang pertumbuhan manufaktur dan ekonomi sosial pada 2021. Abdul Rochim selaku Direktur Jenderal Industri Agro Kementerian Perindustrian mengatakan bahwa peran sektor ini terlihat dari kontribusinya yang konsisten dan signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) industri non-migas (www.wartaekonomi.co.id). Industri makanan dan minuman menjadi penyumbang terbesar PDB nasional dengan mencapai 7,02% sepanjang triwulan III tahun 2020. Pada kuartal II/2021, industri ini tumbuh 2,95% secara *year on year*, naik dari 2,45 persen pada triwulan sebelumnya. Sementara itu secara *quarter to quarter* industri ini tumbuh 2,37%. Data tersebut didapatkan dari Badan Pusat Statistik (BPS). Hal tersebut membuktikan bahwa sektor Industri makanan dan minuman memiliki peranan yang cukup besar dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pelaku usaha sektor ini dapat memanfaatkan bahan baku yang tersebar luas dan menggunakan teknologi yang sederhana, sehingga bisnis ini didominasi oleh pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM).

Industri makanan menjadi salah satu jenis industri yang berkembang di negara Indonesia terutama dalam pengolahan makanan dengan bahan baku tepung terigu, seperti industri roti, pasta, mie, biskuit, dan lain-lain. Kemudahan dalam mengolah bahan baku tersebut menjadi pilihan makanan masyarakat modern untuk mengonsumsi makanan yang praktis dikonsumsi. Tepung terigu tidak hanya

mengandung karbohidrat sebagai sumber tenaga, melainkan juga mengandung protein yang cukup tinggi sehingga makanan yang diolah dari bahan baku ini menjadi alternatif pengganti beras. Hal ini didukung dengan adanya Instruksi Presiden (Inpres) Nomor 14 Tahun 1974 yang telah disempurnakan pada Inpres Nomor 20 Tahun 1979. Industri Bakery merupakan salah satu jenis industri yang menggunakan tepung terigu sebagai bahan baku untuk produksinya. Salah satu jenis produk yang diminati masyarakat adalah perusahaan bakery yang menjual berbagai jenis roti, kue, dan pastry. Unari Cake menjadi salah satu bisnis baru (*Start-up*) yang ikut terjun dalam dunia bisnis bakery.

Unari Cake merupakan sebuah usaha rumahan (*Home industry*) yang bergerak di bidang kuliner berupa makanan cemilan. Usaha ini sudah berjalan sejak bulan maret tahun 2020. Pemilik dari usaha ini merupakan seorang mahasiswa Universitas Amikom Yogyakarta yang bernama Indo Purnama Sari. Produk yang dihasilkan berupa kue kering, kue bolu klasik, roti, donat, dan juga jajanan pasar. Usaha ini berlokasi di jl Bekelan-Tirtonirmolo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Usaha Unari Cake tidak menggunakan bahan pengawet dalam proses produksinya, sehingga produk-produk tertentu yang diproses dengan pematangan yang tidak begitu kering akan bertahan 3-5 hari saja seperti kue bolu. Untuk kue kering yang diproduksi mampu bertahan 1 bulan jika disimpan pada suhu ruang tanpa adanya cahaya matahari. Produk Unari Cake dibuat dengan sistem *made by order*. Tidak ada produk *ready* yang dijual, sehingga konsumen memesan produk yang diinginkan terlebih dahulu baru setelahnya orderan akan

diproses. Usaha Unari Cake dijalankan oleh penulis dengan satu orang anggota yang merupakan keluarga sendiri.

Masalah yang dihadapi Unari Cake adalah usaha tidak berkembang begitu pesat. Menurut pengamatan penulis usaha ini dapat menghasilkan keuntungan yang tinggi jika memahami cara untuk mengoptimalkan usaha sehingga mampu menarik minat konsumen. Kompetitor juga menjadi masalah terbesar yang dihadapi usaha ini terutama kompetitor yang menjual produk sejenis. Kompetitor tersebut lebih handal dalam menarik minat konsumen karena mereka sudah merencanakan alur proses penjualannya dengan menggunakan dasar-dasar pemasaran yang baik secara matang. Unari Cake juga belum mengetahui siapa dan apa saja yang berkaitan dengan usahanya, sehingga kegiatan usaha yang dilakukan tidak berjalan secara ideal serta keberadaan usaha tidak diketahui oleh masyarakat luas. Lalu, kurang optimalnya dalam pemanfaatan sosial media sebagai media promosi untuk menjangkau konsumen. Dari pendapatan yang diperoleh pada tahun 2020 hanya sebesar Rp970.000 dan tahun 2021 sebesar Rp2.100.800. Pendapatan tahunan tersebut tidak sesuai dengan target yang diinginkan. Untuk itu perlunya dilakukan pengembangan yang lebih intens lagi agar Unari Cake bisa menjadi UKM yang sukses di masa mendatang.

Berdasarkan penjabaran singkat dari permasalahan tersebut, dibutuhkan sebuah strategi agar usaha bisa berkembang lebih maksimal. Salah satu cara yang digunakan adalah menggunakan model bisnis. Dalam hal ini Unari Cake menggunakan *business model canvas* atau biasa disingkat dengan BMC. *Business model canvas* menjadi salah satu pilihan model bisnis yang digunakan untuk

mengevaluasi permasalahan yang terjadi di dalam usaha. Model bisnis ini berbentuk kanvas yang di dalamnya terdapat sembilan blok bangunan yang berisi kegiatan bisnis. Kesembilan blok bangunan tersebut yaitu: *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure*. Sebelum merancang model bisnis dan merumuskan sebuah strategi, Unari Cake harus mengetahui dan memahami betul bagaimana kondisi internal dan eksternal perusahaan dengan menggunakan analisis SWOT (*Strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*). Metode ini menggunakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk dijadikan bahan evaluasi di dalam merumuskan perencanaan yang strategis. Unari Cake memanfaatkan *business model canvas* untuk memotret model bisnis perusahaan saat ini dan juga digunakan sebagai alat untuk evaluasi/merancang model bisnis yang baru dengan kombinasi analisis SWOT. Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN PENDEKATAN MODEL CANVAS PADA UNARI CAKE”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana rancangan model bisnis usaha Unari Cake saat ini jika ditinjau melalui BMC?

2. Bagaimana analisis model bisnis Unari Cake dengan menggunakan analisis SWOT terhadap sembilan elemen BMC?
3. Bagaimana formulasi strategi model bisnis Unari Cake menggunakan kerangka konsep matrik SWOT-4K?
4. Bagaimana business model canvas Unari Cake yang telah diperbaharui beserta *action plan*-nya?

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini hanya dibatasi pada tahap penyusunan alternatif strategi untuk pengembangan bisnis Unari Cake beserta *action plan*-nya.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui gambaran model usaha Unari Cake saat ini jika ditinjau dengan pendekatan BMC.
2. Untuk mengetahui apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi model bisnis Unari Cake melalui analisis SWOT sehingga terbentuknya alternatif strategi.
3. Untuk menganalisis strategi perbaikan apa saja yang dapat dilakukan dari hasil penyempurnaan BMC dalam pengembangan bisnis Unari Cake setelah menggunakan metode analisis SWOT-4K

4. Untuk mengetahui model bisnis Unari Cake yang baru dalam bentuk *Business Model Canvas* (BMC) beserta *action plan*-nya

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian dalam yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Ilmiah

- Hasil penelitian berguna untuk referensi bagi peneliti lain yang mengkaji masalah yang sama dengan penelitian ini.
- Dapat menjadi acuan dasar untuk pengambilan keputusan dalam menentukan strategi bisnis untuk mengembangkan usaha melalui pendekatan *business model canvas*.

2. Manfaat Praktis

- Bagi peneliti, berguna untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis mengenai *business model canvas*.
- Bagi peneliti, berguna untuk menciptakan sebuah model bisnis yang cocok dalam menjalankan usahanya yang mana sebelumnya tidak menggunakan model bisnis apapun.
- Bagi peneliti, penelitian ini menjadi pedoman untuk pengambilan keputusan dalam menentukan strategi bisnis yang tepat untuk mengembangkan usaha Unari Cake dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dan analisis SWOT.

- Bagi pembaca, hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan dan mengimplementasikan ilmu pengetahuan mengenai pengembangan bisnis dengan pendekatan *business model canvas*.
- Bagi fakultas, penelitian berguna untuk meningkatkan kualitas mahasiswa terkait pemahaman mengenai *business model canvas* yang berhubungan dengan mata kuliah Kewirausahaan.

