

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki hasil pertanian yang sangat potensial untuk dimanfaatkan, salah satunya adalah hasil pertanian kacang hijau. Jawa Timur merupakan salah satu wilayah sentra kacang hijau dengan jumlah produksi sebesar 57.403 ton (Sumber : Badan Pusat Statistik 2017). Kabupaten Probolinggo merupakan salah satu Kabupaten di Jawa Timur dengan produksi kacang hijau sebesar 3.583,4 ton (Sumber : Badan Pusat Statistik 2015). Jumlah tersebut memang bukan jumlah produksi kacang hijau terbesar di Kabupaten Probolinggo, akan tetapi Kabupaten Probolinggo berpotensi untuk mengembangkan usaha olahan yang berbahan baku kacang hijau. Produk kacang hijau sebagai bahan olahan pangan berpotensi dan berperan dalam mengembangkan industri kecil menengah. Salah satu contoh industri pangan berbahan baku kacang hijau adalah kue satru.

Kue satru merupakan salah satu produk pertanian yang pembuatannya dilakukan secara tradisional. Kue satru umumnya berbahan dasar kacang hijau akan tetapi memiliki bahan tambahan yaitu gula dan garam untuk menambah cita rasa pada kue satru ini. Kue satru biasanya banyak ditemukan pada saat Bulan Ramadhan sebagai kue yang disajikan kepada tamu ketika berkunjung dan kue satru dapat ditemukan di sentra olahan kue satru yaitu di Desa Randujalak Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo.

Kabupaten Probolinggo merupakan salah satu kota yang tercatat memiliki 68.872 UMKM (Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Probolinggo, 2021), salah satunya adalah UMKM Sejahtera Mandiri. Sejahtera Mandiri merupakan UMKM yang memproduksi kue tradisional berupa kue satru. Sejahtera Mandiri berlokasi di Dusun Kosambi Desa Randujalak Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo didirikan oleh ibu Sulaimi sejak tahun 2005. Sejak tahun 2011 Sejahtera Mandiri dikelola oleh ibu Sri Lestari bersama 10 orang karyawan tetap.

Sejahtera Mandiri memproduksi kue satru dengan dua varian rasa yaitu original dan coklat . Harga produk kue satru terbilang relatif terjangkau yaitu berkisar antara Rp 50.000 hingga Rp. 60.000 per kg dengan kemasan mika 500 gram. dengan produksi rata-rata 50 kg/ hari. Usaha ini menggunakan metode pemasaran secara langsung dan tidak langsung yaitu dengan menggunakan pemasaran secara online melalui media seperti facebook dan berkerja sama dengan pusat oleh oleh mak enak Jember sehingga target pasarnya meluas, sedangkan pemasaran secara langsung dilakukan dengan membuka outlet di beberapa pasar tradisional. Pendistribusian produk Sejahtera mandiri dilakukan dengan bekerjasama dengan jasa pelayanan disekitar tempat usaha yaitu Cargo untuk mengirimkan produknya kepada agen-agen yang berada di luar Kabupaten Probolinggo.

Berdasarkan wawancara bersama pemilik dapat diketahui permasalahan yang menjadi kendala dari Sejahtera Mandiri, yaitu fluktuasi harga bahan baku utama berupa kacang hijau dan munculnya beberapa usaha yang memproduksi produk sejenis. Persaingan usaha yang semakin ketat membuat pelaku usaha perlu melakukan strategi pengembangan agar produk tetap bertahan di pasaran dengan cara memetakan model bisnis perusahaan yaitu dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC).

Metode *Business Model Canvas* digunakan agar tetap berkembang dan memenuhi tujuan dari perusahaan karena dengan adanya metode ini diharapkan akan mendapatkan hasil yang maksimal dalam proses perkembangan usaha pada UMKM Sejahtera Mandiri. Sehingga dapat memberikan manfaat kepada pemilik usaha dalam proses pemilihan strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha. Alat analisis yang akan digunakan untuk memecahkan masalah yang ada diantaranya adalah analisis SWOT dan analisis BMC (*Business Model Canvas*) yang berguna sebagai petunjuk UMKM Sejahtera Mandiri dalam mengambil alternatif dalam usaha kue satru yang berbahan baku kacang hijau ini.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, maka dapat dirumuskan permasalahan, yaitu:

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman UMKM Sejahtera Mandiri dari setiap komponen dalam *Business Model Canvas* ?
2. Bagaimana *Business Model Canvas* pada Produk kue satru UMKM Sejahtera Mandiri saat ini?
3. Bagaimana strategi alternatif yang diambil pada UMKM Sejahtera Mandiri berdasarkan hasil dari *Business Model Canvas* ?

## 1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan di atas, maka tujuan dari tugas akhir ini yaitu:

1. Dapat melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada UMKM Sejahtera Mandiri dari setiap komponen dalam *Business Model Canvas*.
2. Dapat melakukan penerapan *Business Model Canvas* produk kue satru yang tepat pada UMKM Sejahtera Mandiri saat ini.
3. Dapat merumuskan alternatif strategi baru pada UMKM sejahtera Mandiri

## 1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan, maka manfaat yang diharapkan dari tugas akhir ini adalah:

1. Bagi mahasiswa, Sebagai bahan referensi atau acuan bagi pihak-pihak yang akan melaksanakan penelitian dalam mengembangkan strategi pengembangan usaha.
2. Bagi Perusahaan, Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu usaha kue stru Sejahtera Mandiri sebagai rekomendasi bagi pengembangan usaha di masa yang akan datang.

3. Bagi Pihak Lain, Dapat dijadikan sebagai referensi dalam menentukan kebijakan yang akan diambil untuk melakukan suatu pengembangan usaha yang berguna untuk meningkatkan volume penjualan yang ditargetkan kepada konsumen