

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan industri makanan dan minuman menjadi salah satu penunjang pertumbuhan manufaktur dan ekonomi nasional. Industri makanan dan minuman merupakan salah satu industri yang mengalami perkembangan cukup pesat. Tingginya tingkat permintaan masyarakat akan berbagai jenis makanan dan minuman, terutama di wilayah perkotaan yang sebagian besar masyarakatnya memiliki kecenderungan untuk menyukai kuliner, sehingga usaha industri makanan dan minuman relatif mudah dengan menggunakan teknologi yang relatif sederhana. Tantangan yang dihadapi industri makanan dan minuman adalah pemenuhan bahan baku produk primer hasil pertanian.

Orientasi pembangunan pertanian dalam era milenial saat ini perlu dilakukan peninjauan kembali, melihat hasil pertanian yang bersifat mudah rusak. Pembangunan pertanian dimasa lalu diarahkan untuk menghasilkan produk primer, tetapi saat ini dan masa yang akan datang orientasi pembangunan pertanian harus diarahkan pada agroindustri. Pembangunan agroindustri disepakati sebagai lanjutan dari pembangunan pertanian. Hal ini mampu meningkatkan pendapatan para pelaku agribisnis.

Agroindustri merupakan kegiatan yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan produksi. Proses mengubah dan mengawetkan melalui perlakuan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Salah satu contoh produk agroindustri yang mampu mengubah umur simpan suatu produk primer pertanian adalah sale pisang. Tanaman pisang (*Musa spp.*) merupakan tanaman hortikultura penting karena kaya akan nilai gizi dan mempunyai nilai ekonomis yang tinggi. Produk utama tanaman pisang adalah buahnya. Kandungan gizi per 100 gram daging buah adalah energi (116-128 kcal), protein (1%), lemak (0.3%), karbohidrat (27%), mineral (Ca_15 mg, K_ 380

mg, Fe_0.5 mg, Na_1.2 mg), dan vitamin (Vit. A_0.3 mg, Vit. B1_0.1 mg; B2_0.1 mg, B6_0.7 mg, Vit. C_20 mg). Kandungan Ca pada buah pisang dapat menetralkan efek garam dan MSG, K dapat menjaga keseimbangan air tubuh, kenormalan tekanan darah, fungsi jantung dan kerja otot dan vitamin B6 dan asam folat dapat berfungsi untuk perkembangan otak dan mencegah kanker usus (LPPM-IPB 2012).

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah dari buah pisang adalah dengan melakukan diversifikasi pemanfaatan buah pisang. Unit usaha yang mengolah buah pisang menjadi makanan ringan sale pisang yang akan meningkatkan jumlah permintaan buah pisang sebagai bahan baku utama. Jenis pisang yang digunakan untuk pembuatan makanan ringan sale pisang adalah pisang barlin. Pisang barlin yang memiliki tekstur yang lembut, rasa yang manis dan aroma yang harum. Peningkatan permintaan buah pisang akan memotivasi para petani pisang untuk mengembangkan usahanya. Berkembangnya usaha makan ringan sale pisang, selain memberikan nilai tambah bagi buah pisang, juga dapat meningkatkan peluang dalam suatu usaha. Besarnya peluang untuk mendirikan usaha baru, dengan melihat berbagai potensi yang ada saat ini, tentu tidak mudah suatu usaha tersebut dapat berkembang secara cepat.

UD Sejati merupakan industri yang memproduksi makanan ringan sale pisang di Banyuwangi. Industri ini mengalami perkembangan yang cukup pesat dan mampu bersaing dengan usaha yang sejenis. Melihat kondisi yang sekarang UD Sejati menjadi salah satu usaha yang terkena dampak dari pandemi COVID-19. Identifikasi permasalahan UD Sejati akibat pandemi COVID-19 menggunakan diagram tulang ikan (*Fishbone*) dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhi yaitu faktor lingkungan, faktor metode, faktor mesin dan faktor manusia. Faktor lingkungan yaitu dengan adanya dampak dari penerapan *Work From Home* (WFH) dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) mengakibatkan permasalahan dalam perekonomian suatu industri. Faktor metode yang menjadi permasalahan pada UD Sejati yaitu berorientasi pada produk sale pisang UD Sejati yang mengalami penurunan kapasitas produksi sebelum adanya pandemi COVID-19 sekitar \pm 100-200 kg/ hari, saat ini hanya

mencapai ± 50 kg/ hari. Faktor manusia yang menjadi salah satu faktor pada bagian pemasaran UD Sejati yaitu kurang terampil dalam mengoperasikan media sosial sebagai media promosi. Faktor mesin yaitu UD Sejati kekurangan dalam sistem pemasaran secara online. Selama ini pemasaran produk makanan ringan sale pisang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Pemasaran langsung dilakukan dengan pengiriman di beberapa wilayah di Provinsi Jawa, Bali dan Sumbawa seperti di pusat oleh-oleh ataupun melalui pihak sales. Pemasaran tidak langsung juga dilakukan melalui pengenalan produk dengan menggunakan media sosial yaitu web resmi dari UD Sejati. Keberlangsungan usaha UD Sejati perlu menerapkan strategi dengan mengevaluasi model bisnisnya agar sesuai dengan perkembangan yang terjadi, karena sebelumnya UD Sejati belum menerapkan model bisnis dari produksi sale pisang.

Model bisnis yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan diatas yaitu dengan melakukan penerapan model bisnis kanvas. Model bisnis kanvas merupakan sebuah model bisnis yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi bisnis menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Model bisnis kanvas tidak hanya digunakan untuk melakukan analisis strategi bisnis melainkan dapat memvisualisasi atas upaya strategi bisnis. Terdapat sembilan komponen didalam model bisnis kanvas diantaranya yaitu *customer segments*, yaitu daftar untuk menghasilkan target konsumen berdasarkan pada segmen masing-masing. *Value propositions*, adalah keunikan dari produk/ jasa yang ditawarkan. *Channels* yaitu media bisnis yang digunakan untuk menjangkau konsumen. *Customer relationship* adalah bagaimana organisasi bisa menjalin hubungan pada konsumen sehingga ada transaksi kembali. *Revenue stream* merupakan pendapatan yang diterima oleh organisasi bisnis. *Key activity* adalah aktivitas kunci untuk menghasilkan keunikan dari suatu produk yang sesuai dengan harapan konsumen. *Key resources* yaitu daftar sumber utama untuk menunjang aktivitas kunci yang menghasilkan keunikan suatu produk yang ditawarkan. *Key partnership* adalah sebuah organisasi bisnis membutuhkan banyak *expert* pada bidang masing-masing untuk bisa dijalankan

bersama. *Cost structure* merupakan biaya yang dikeluarkan selama kegiatan produksi berlangsung.

Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) merupakan suatu mata kuliah pada Program Studi Magister Terapan Agribisnis Politeknik Negeri Jember. Kegiatan ini dilakukan oleh mahasiswa dengan cara memfasilitasi pemecahan masalah yang terjadi di tempat Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM). Sasaran dari kegiatan ini adalah mahasiswa dapat memperoleh ilmu pengetahuan, pengalaman, keahlian sesuai dengan kompetensi yang telah dimiliki.

Penyelesaian masalah dalam kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) ini adalah dengan menerapkan model bisnis kanvas pada produk makanan ringan sale pisang di UD Sejati. Melalui penerapan model bisnis kanvas, pada akhirnya UD Sejati diharapkan dapat merumuskan konsep bisnis menjadi lebih sederhana.

1.2 Tujuan

1.2.1 Tujuan Umum PPPM

Adapun tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) secara umum yaitu :

- a. Menambah wawasan dan pemahaman mahasiswa mengenai proses berjalannya UD Sejati.
- b. Mengaplikasikan keilmuan peserta PPPM yang telah diperoleh selama masa perkuliahan, untuk menganalisis setiap kegiatan dengan pendekatan empiris yang berpotensi menimbulkan masalah pada UD Sejati.

1.2.2 Tujuan Khusus PPPM

Adapun tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) secara khusus yaitu :

- a. Mahasiswa memberikan pemecahan masalah dibidang pemasaran produk makanan ringan sale pisang UD Sejati melalui penerapan model bisnis kanvas.

- b. Mahasiswa memaksimal kegiatan promosi melalui pemasaran secara online.

1.3 Manfaat dan Kompetensi

1.3.1 Manfaat Bagi Semua Pihak Terkait di UD Sejati

Manfaat yang diperoleh dari terlaksananya kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) adalah :

- a. Memberikan informasi dan rekomendasi pemecahan dari masalah yang timbul saat pandemi COVID-19.
- b. Memberikan saran dan masukan mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan kegiatan pemasaran di UD Sejati.

1.3.2 Kompetensi peserta PPPM

Kompetensi yang diharapkan dari peserta kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) adalah :

- a. Mengamati pola manajemen pemasaran produk sale pisang serta melakukan kajian teoritis, sehingga menghasilkan solusi yang layak digunakan untuk memecahkan masalah yang terjadi guna meningkatkan kinerja dan produktivitas UD Sejati.
- b. Mengidentifikasi komponen bisnis yang ada pada model bisnis kanvas, sehingga pemasaran produk sale pisang menjadi lebih baik dan lebih meningkat dari segi penjualan kepada konsumen.
- c. Memberikan informasi tentang konsep bisnis yang sederhana melalui penerapan model bisnis kanvas.

1.4 Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) dilaksanakan pada bulan Oktober 2020 sampai dengan Desember 2020 di UD Sejati yang beralamat di Dusun Sumbergroto, Desa Rejoagung, Kecamatan Srono, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. Pelaksanaan Kegiatan Praktik Pembelajaran dan

Pemberdayaan Masyarakat (PPPM) di UD Sejati dimulai dengan beberapa tahapan seperti yang dijelaskan pada tabel 1.1 berikut ini:

Tabel 1.1 Jadwal Kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (PPPM)

No.	Waktu	Kegiatan	Keterangan
1.	(Oktober 2020) Minggu ke 4	Persiapan kegiatan PPPM, Pengenalan, dan Adaptasi	Observasi kegiatan produksi di UD Sejati serta mengumpulkan beberapa masalah yang ada.
2.	(November 2020) Minggu ke 1	Konsultasi dengan pemilik UD Sejati	Melakukan konsultasi dengan pemilik UD Sejati mengenai beberapa masalah yang telah ditemukan di UD Sejati.
3.	(November 2020) Minggu ke 2	Perumusan masalah serta perencanaan dalam penyelesaian masalah	1. Mengidentifikasi masalah pemasaran pada UD Sejati selama pandemic COVID-19. 2. Merancang sebuah komponen model bisnis kanvas untuk membantu UD Sejati dalam merumuskan model bisnis yang sederhana.
4.	(November 2020) Minggu ke 3	Pelaksanaan seminar proposal	Seminar proposal dilaksanakan secara daring yang akan dihadiri oleh dosen pembimbing dan pembahas dari kampus Politeknik Negeri Jember.
5.	(November 2020) Minggu ke 4	Pelaksanaan implementasi proposal	Melibatkan langsung pihak UD Sejati dalam membuat model bisnis kanvas, dan memberikan masukan mengenai komponen dari model bisnis kanvas.
6.	(Desember 2020) Minggu ke 1	Implementasi	Menerapkan model bisnis yang sederhana untuk usaha sale pisang sesuai dengan komponen model bisnis kanvas.
7.	(Desember 2020) Minggu ke 2	Implementasi	Memasarkan produk dengan memaksimalkan promosi penjualan secara online.
8.	(Desember 2020) Minggu ke 3	Mengumpulkan data kegiatan PPPM	Penyusunan kegiatan PPPM yang telah dilakukan di UD Sejati.

No.	Waktu	Kegiatan	Keterangan
9.	(Desember 2020) Minggu ke 4	Mengumpulkan data kegiatan PPPM	Penyusunan kegiatan PPPM yang telah dilakukan di UD Sejati.
10.	(Januari 2021) Minggu ke 1	Bimbingan dan revisi hasil PPPM	Bimbingan dan revisi kepada dosen pembimbing di Kampus Politeknik Negeri Jember.
11.	(Januari 2021) Minggu ke 2	Seminar Hasil	Kegiatan seminar hasil dilakukan secara daring yang dihadiri oleh dosen pembahas