

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi yang bertambah cepat menuntut perusahaan untuk secara konsisten merespon perubahan dengan menetapkan strategi jangka pendek dan jangka panjang. Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki tujuan tersendiri yang ingin dicapai dalam meningkatkan usahanya. Tujuan perusahaan bermacam-macam dalam menjalankan suatu usaha, tetapi salah satu tujuan yang sama bagi perusahaan yakni meningkatkan profitabilitas. Strategi Perkembangan dan kemajuan dalam gaya usaha saat ini semakin berkembang. Mulai dari perkembangan bisnis yang dapat di lakukan secara *offline*, dan juga dapat di lakukan melalui *online*. Adanya perubahan bisnis berbasis digital mengubah konteks di dunia bisnis, sehingga hal ini dapat mempermudah para pelaku usaha dalam menjalankan suatu usaha dengan hanya bermodal gadget dan kuota dalam menjalankan usahanya.

Menurut data penelitian Hambali dan Andarini (2021) dilansir dari Badan Pusat Statistik (BPS), data jumlah UMKM dari tahun ke tahun mengalami kenaikan. Pada tahun 2016 jumlah UMKM menginjak angka 61 juta dan di tahun 2018 mengalami kenaikan hingga 64,2 juta. Kabupaten Jember merupakan salah satu kota yang tercatat memiliki 647.416 UMKM (Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur, 2019) salah satunya adalah UD. Mentari Jaya Putra. UMKM tersebut bergerak di bidang produksi dan perdagangan aneka camilan, yang berada di Desa Patemon, Kecamatan Tanggul, Kabupaten Jember. Pemilik usaha ini bernama Alm. Bapak Hj. Muhammad Romli yang sekarang di teruskan oleh istri dan anaknya yaitu Ibu Cholis Subiyana dan bapak Muhammad Nasir, usaha ini berdiri sejak tahun 1979.

Usaha ini dilatar belakangi dari sebuah kesukaan kepala rumah tangga yang suka mengkomsumsi camilan-camilan ringan. Bapak Hj. Muhammad

Romli mencoba melakukan pemikiran untuk berbisnis industri dengan memproduksi aneka camilan dalam sebuah home industri. UD. Mentari Jaya Putra saat ini merupakan salah satu distributor aneka camilan yang berada di Provinsi Jawa Timur yang sudah sudah bekerja sama dengan toko oleh-oleh di beberapa kota dan mendistribusikan produk camilannya mulai dari Kota Banyuwangi hingga Kota Sragen. Pendistribusian camilan perbulannya dilakukan sebanyak 8 kali pengiriman dan menghasilkan omset perbulan berkisar 1,88 Milyar untuk penjualan aneka camilan.

UD. Mentari Jaya Putra mengolah bahan camilan yang mentah baik itu dari biji-bijian ataupun bahan mentah lainnya menjadi camilan yang siap dikonsumsi dan dijual. Sedangkan untuk penyediaan bahan baku dan pemasaran, sudah bekerja sama dengan beberapa *supplier*, petani dan juga pedagang lainnya. Untuk menjaga kualitas barang yang diproduksi home industri menjalin kerjasama dengan pengusaha lainnya. Pengusaha ini merupakan penyedia bahan baku yang mana nantinya akan diolah oleh UD. Mentari Jaya Putra menjadi aneka camilan yang siap di konsumsi dan dijual.

Variasi produk yang di jual di UD. Mentari Jaya Putra mencapai 200 lebih aneka camilan. Dari produk tersebut hanya 20% camilan yang di produksi sendiri oleh UD. Mentari Jaya Putra seperti camilan kacang kedelai, koro, marning, kacang otok, komak, dll. Untuk 80% produk camilan di ambil dari beberapa *supplier* yang sudah bekerja sama dengan *home* industri, seperti kacang telur, kacang sembunyi, rengginang, dll. Harga produk yang dijual terbilang relatif terjangkau berkisar antara Rp. 5.000 hingga Rp. 50.000 perkemasan dengan berat bersih kemasan mulai dari 300 gram hingga 5 kilogram. UD. Mentari Jaya Putra berfokus pada Penjualan secara *offline*.

Berdasarkan hasil wawancara bersama pemilik UD. Mentari Jaya Putra terdapat beberapa permasalahan yang terjadi pada usaha camilan UD. Mentari Jaya Putra, yaitu pernah terjadinya kelangkaan bahan baku, fluktuasi harga bahan baku, munculnya beberapa usaha yang memproduksi produk sejenis (persaingan usaha), belum memiliki model bisnis usaha hingga sekarang dan mengalami penurunan penjualan dikarenakan pandemi Covid-19 karena berdasarkan hasil wawancara

bersama pemilik UD. Mentari Jaya Putra yaitu Bapak Muhammad Nasir penurunan penjualan yang terjadi karena dampak covid-19 yaitu perusahaan mengalami kerugian sekitar 60% dengan nominal 500-600 Juta/bulan, karena untuk mencapai omset yang stabil UD. Mentari Jaya Putra perlu meningkatkan penjualannya di angka 1,5 Milyar/bulan sedangkan, penjualan camilan di UD. Mentari Jaya Putra bersifat fluktuatif. Dari permasalahan tersebut di ketahui bahwa tingkat persaingan usaha sangatlah ketat sehingga membuat pelaku usaha perlu melakukan strategi pengembangan usaha agar produk dapat bertahan di pasaran dengan cara memetakan model bisnis perusahaan yang tepat agar dapat meningkatkan daya saing serta mampu membuat tata kelola perusahaan yang efektif dan efisien. Salah satu model bisnis yang sangat mudah untuk diterapkan yaitu *Business Model Canvas*.

Business Model Canvas (BMC) dapat digunakan sebagai alat bantu dalam mendefinisikan, menganalisis, dan merancang model bisnis. Konsep ini dapat mendefinisikan model bisnis dengan mudah untuk kemudian menciptakan strategi bisnis yang tepat dalam suatu perusahaan. Terdapat 9 (sembilan) elemen blok bangunan dasar yang terdiri dari *customer segments* (segmen pelanggan), *value propositions* (proposisi nilai), *channels* (saluran-saluran), *customer relationships* (hubungan pelanggan), *revenue streams* (arus pendapatan), *key resources* (sumber daya utama), *key activities* (aktivitas kunci), *key partnerships* (aktivitas utama), dan *cost structure* (struktur biaya). Konsep *Business Model Canvas* sangat kompleks dan secara jelas menunjukkan bahwa tidak hanya berfokus pada ekonomi dan proses bisnis, tetapi juga cara bagaimana menciptakan nilai. Selain itu, *Business Model Canvas* merupakan alat yang menjanjikan untuk mendukung upaya menciptakan model bisnis dengan cepat dan tepat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana model bisnis yang diterapkan di UD. Mentari Jaya Putra jika ditinjau dengan pendekatan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana strategi alternatif dalam pengembangan usaha camilan pada UD. Mentari Jaya Putra dengan pendekatan *Business Model Canvas*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan tujuan masalah yang sudah di kemukaan di atas, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis model bisnis yang diterapkan di UD. Mentari Jaya Putra dengan pendekatan *Business Model Canvas*.
2. Untuk merumuskan dan menganalisis strategi alternatif dalam usaha camilan yang sesuai dengan UD. Mentari Jaya Putra dengan pendekatan *Business Model Canvas*.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka manfaat yang di diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu usaha UD. Mentari Jaya Putra sebagai rekomendasi bagi pengembangan usaha di masa yang akan datang.
2. Bagi Pihak Lain
Sebagai bahan referensi atau acuan bagi pihak-pihak yang akan melaksanakan penelitian dalam mengembangkan strategi pengembangan usaha.
3. Bagi Peneliti
Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam menerapkan beberapa teori yang diperoleh dalam perkuliahan.