BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jember merupakan sebuah kota yang tergolong dalam perikanan, pertanian, bahkan peternakan. Dengan banyaknya industri yang ada di Jember memberikan motivasi kepada produsen untuk tetap bersaing dan mampu bertahan di dunia indutri, salah satu yang menjadikan indutri agar tetap berjalan yaitu Terasi. Semakin banyaknya industri yang ada dikota jember akan terus meningkat serta memberikan tantangan kepada pemilik usaha untuk dapat mempertahankan usahanya demi kemakmuran usaha tersebut.

Terasi merupakan salah satu produk perikanan yang pembuatannya dilakukan dengan proses fermentasi. Terasi umumnya berbahan dasar utama udang kecil yang sering disebut juga dengan udang rebon. Selain udang rebon, bahan baku dalam pembuatan terasi berasal dari ikan. Terasi berbahan baku udang rebon ataupun ikan memiliki potensi sebagai bahan pengganti penyedap rasa gurih "umami" karena adanya kandungan asam glutamat yang dihasilkan (Karim, swastawati and Anggo, 2014)

Salah satu industri yang memproduksi terasi udang rebon adalah UD. Sinar Terang di Dusun Mandaran II RT 04 RW 08 Desa Puger Kulon Kecamatan Puger Kabupaten Jember. UD. Sinar Terang bapak Romli Hidayat yang berdiri tahun 2005.suatu pengelolaan hasil perikanan yang memproduksi hasil tangkap nelayan. UD. Sinar Terang mendirikan usaha ini untuk membantu perekonomian masyarakat. Dalam memproduksi terasi bahan baku udang rebon di dapatkan dari nelayan langsung dalam keaadan segar di TPI plelangan puger.

UD. Sinar Terang mengalami permasalahan dalam pengembangan usahanya Permasalahan yang dihadapi oleh UD. Sinar Terang ini sulitnya memperoleh bahan baku, bahan baku udang rebon musiman. pada saat musim udang melimpah perusahaan tidak mampu untuk memproduksi dalam jumlah banyak dan kurang modal usaha. Sehingga UD. Sinar Terang tidak memproduksi terasi setiap hari. Terkadang perusahaan tidak memiliki stok produk yang melimpah bahkan tidak ada sama sekali atau kosong. UD. Sinar Terang tidak memiliki outlet, penjualan

dilakukan promosi di media sosial yang tidak dilakukan secara maksimal dan kontinuitas, media sosial yang digunakan untuk promosi berupa whatsapp dan facebook dalam menjalankan usahanya. Strategi dalam pengembangan usaha terasi yang diproduksi oleh UD. Sinar Terang harus melakukan inovasi terasi dengan bermacam bentuk terasi bubuk, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Untuk tetap berkembang dan memenuhi tujuan dari perusahaan maka perlu adanya metode Business Model Canvas karena dengan adanya metode ini diharapkan akan mendapatkan hasil yang maksimal dalam proses perkembangan usaha industri UD. Sinar Terang. 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 UD. sinar terang dalam mengambil alternatif dalam usaha terasi udang rebon ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman UD. Sinar Terang dari setiap komponen dalam *Business Model Canvas* ?
2. Bagaimana *Business Model Canvas* pada Produk Terasi UD. Sinar Terang saat ini?
3. Bagaimana strategi alternatif yang diambil pada UD. Sinar Terang berdasarkan hasil dari *Business Model Canvas* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dikemukakan diatas, adapun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Dapat melakukan Analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada UD. Sinar Terang dari setiap komponen dalam *Business Model Canvas.*
2. Dapat melakukan penerapan *Business Model Canvas* produk Terasi yang tepat pada UD. Sinar Terang saat ini.
3. Dapat merumuskan alternatif strategi baru pada UD. Sinar Terang

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka dari hasil penelitian diharapkan :

1. Bagi Penulis

   Dapat mengetahui apakah dalam sebuah penerapan *Business Model Canvas* mempunyai pengaruh terhadap perkembangan usaha pada UD. Sinar Terang.
2. Bagi Perusahaan

   Dapat memberikan referensi apakah penting sebuah pengembangan usaha terhadap terjualnya suatu produk di perusahaan tersebut, sehingga dapat menjadi suatu acuan bagi perusahaan dalam mengambil kebijakan khususnya dalam menganalisis penerapan BMC *(Business Model Canvas)* untuk meningkatkan mutu pelayanan dan kualitas produk yang di inginkan oleh konsumen.
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