

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Makanan tradisional merupakan suatu makanan yang diwariskan secara turun-temurun dan diolah dari bahan yang ada di daerah setempat dengan cara dan teknologi yang dikuasai oleh masyarakat (Sunada, 2019). Makanan tradisional memiliki fungsi sebagai identitas masyarakat yang membedakan dengan identitas budaya lainnya sekaligus mewakili hubungan sosial dalam kehidupan (Riyadi *et al.*, 2023). Selain sebagai suatu identitas daerah, makanan tradisional dapat mendukung pendapatan masyarakat (Juniarti, 2021). Ada beberapa makanan tradisional yang sering dijual di pasaran seperti klepon, nagasari, tiwul, cenil, jenang dan sebagainya. Salah satu makanan tradisional yang ditemukan di kecamatan Plumpang kabupaten Tuban adalah *dumbeg*.

Dumbeg merupakan makanan yang cukup populer di Tuban dengan tekstur lembut, kenyal dan memiliki rasa manis serta bungkus yang unik. Bungkus kue *dumbeg* terbuat dari daun lontar yang dibentuk seperti terompet yang diawali dengan lipatan kecil yang semakin ke atas akan semakin melebar hingga panjang yang diinginkan (Rohmah, 2017). *Dumbeg* terbuat dari tepung beras, gula merah, dan santan dengan ciri khas rasa manis yang berasal dari gula merah dan aroma daun lontar menjadikan jajanan tersebut diminati oleh konsumen. *Dumbeg* diproduksi tanpa tambahan bahan pengawet (Anggara *et al.*, 2023). *Dumbeg* yang ada di kecamatan Plumpang kabupaten Tuban memiliki harga yang sangat terjangkau, kualitas rasa yang enak dan awet. Namun kurang variasi produk dan jangkauan pasar yang terbatas.

Dumbeg sebagai makanan tradisional dengan bentuk unik dan cukup populer di Tuban ini, dalam pemasarannya masih dilakukan secara langsung di pasar tradisional seperti Pasar Tuban, Pasar Plumpang, Pasar Rengel, Pasar Soko dan lokasi wisata sekitarnya. Kegiatan pemasaran yang masih dilakukan secara *offline* tersebut menjadikan jangkauan pasar yang dimiliki oleh produsen *dumbeg* kurang luas. Sehingga keberadaan makanan tradisional *dumbeg* kurang dikenal masyarakat luas terutama adalah generasi muda. Selain itu keberadaan makanan *modern* menjadi salah satu pesaing terkuat dari makanan tradisional. Hal ini karena strategi bisnis yang digunakan dapat menjangkau konsumen dengan luas seperti promosi/iklan secara *online*. Agar mampu menghadapi persaingan

dalam dunia bisnis maka perusahaan harus memiliki strategi bisnis (Umar *et al.*, 2018).

Strategi yang dapat digunakan untuk mengembangkan suatu usaha dalam meningkatkan keuntungan yaitu melakukan pengembangan model bisnis (Widyawati *et al* 2019). Ada beberapa model bisnis yang dapat digunakan dalam suatu usaha, diantaranya *model freemium*, *lean canvas*, *bussiness model canvas* dan lain sebagainya. Model *freemium* adalah suatu model bisnis yang menawarkan produk secara gratis yang berfokus pada aplikasi *softwere*, layanan web, dan *games*. Akan tetapi model *freemium* memerlukan pembayaran untuk mengakses fitur premium (Sabella, 2021). *Lean canvas* merupakan model bisnis modifikasi dari BMC dan cocok digunakan untuk perusahaan-perusahaan dengan usaha yang baru dimulai. Akan tetapi model *lean canvas* tidak mempertimbangkan perspektif yang lebih luas. Sedangkan model bisnis canvas dapat digunakan pada usaha yang sudah dijalankan (Wediawati dan Rahmayani, 2021). Oleh sebab itu BMC sebagai salah satu model bisnis lebih cocok digunakan pada industri *dumbeg* karena lebih efektif dan mampu memberikan gambaran yang sederhana dan komprehensif terhadap kondisi perusahaan berdasarkan sembilan elemen yang ada di dalamnya tanpa membuat dokumen rencana bisnis, namun dapat membantu memahami bisnis dengan mudah (Rainaldo *et al* 2017).

Business model canvas sebagai model bisnis dapat memetakan kerumitan dalam menganalisis strategi perusahaan ke dalam sembilan elemen baik secara *internal* maupun *eksternal* (Osterwalder dan Pigneur, 2010). Tujuan dari model bisnis ini adalah untuk memudahkan pelaku usaha dalam menemukan strategis tertentu, sehingga dapat bersaing secara efektif dengan pesaing lainnya. Menurut Ermaya dan Darna (2019), *Business model canvas* dapat membantu UMKM dalam mengenal lingkungan usaha yang akan dibangun dengan merancang rencana proses bisnis. Dengan demikian model bisnis dapat dipahami secara menyeluruh dalam penyajian data yang sederhana. Dalam memetakan bisnis dan perkembangannya, perusahaan dapat melakukan analisis SWOT untuk melihat kelemahan dan ancaman yang dihadapi dengan mengoptimalkan kelebihan dan peluang yang dimiliki perusahaan. Analisis SWOT penting dilakukan dalam menentukan kesuksesan penyusunan suatu strategi perusahaan. Menurut Hairiyah dan Amalia (2021), perusahaan dapat melakukan penilaian yang mendalam terhadap setiap aspek dasar yang terdapat dalam BMC,

mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berkaitan dengan BMC.

Penelitian terdahulu yang diteliti Rohmah (2017), menyatakan bahwa mekanisme produksi makanan tradisional *dumbeg* terdiri dari *input* berupa bahan baku, modal, tenaga kerja, teknologi dan manajemen. Pengelolaannya berupa persiapan membuat adonan dan memasak sampai matang, *output* berupa kue *dumbeg* yang kemudian siap dipasarkan. Penelitian Mashuri dan Nurjannah (2020), mengenai analisis SWOT yang hasil analisisnya berada pada kuadran I, dengan strategi mengurangi harga, menginovasi produk, meningkatkan kualitas produk, layanan, atau memperluas akses ke pasar yang lebih luas. Menurut Ermaya dan Darna (2019), strategi pengembangan bisnis menggunakan BMC perlu mempertahankan segmen pelanggan yang sudah ada dan menambahkan pengguna media sosial, meningkatkan *value proposition* dengan menyajikan desain dan merek yang memberikan kenyamanan kepada konsumen, mengoptimalkan *channels* dengan tambahan internet dan media sosial, melakukan aktivitas promosi. menambah sumber daya dengan penambahan aspek intelektual, khususnya merek.

Business model canvas akan menampilkan sembilan elemen yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, dan *cost structure* dalam menjalankan usaha (Ermaya dan Darna, 2019). *Business Model Canvas* yang diimbangi dengan analisis SWOT akan menjadikan suatu konsep bisnis yang lengkap dan sempurna. Kedua strategi tersebut saling mendukung satu sama lain dan menjadi penting bagi para pelaku bisnis untuk memahaminya agar dapat bersaing secara kompetitif. Dalam hal ini analisis SWOT bukan hanya digunakan untuk memetakan bisnis saja akan tetapi juga digunakan untuk menggali strategi-strategi baru suatu perusahaan (Rahayu *et al* 2022). Strategi yang terdapat dalam model bisnis canvas diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam pengembangan bisnis dengan tujuan agar dapat mengatasi tantangan persaingan bisnis di era globalisasi saat ini sehingga keuntungan maksimal dapat diperoleh.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana penerapan Model Bisnis Canvas pada industri *dumbeg* di Kecamatan Plumpang Kabupaten Tuban?
2. Bagaimana cara mengembangkan industri *dumbeg* menggunakan strategi pengembangan bisnis?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Memperoleh penerapan Model Bisnis Canvas pada industri *dumbeg* di Kecamatan Plumpang Kabupaten Tuban.
2. Menentukan strategi pengembangan bisnis pada industri *dumbeg*.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat yang diharapkan dari penelitian ini sebagai yaitu:

1. Memberikan pertimbangan dan informasi yang mendukung kesuksesan dari industri *dumbeg* di Kabupaten Tuban dalam analisis *Business Model Canvas*.

Penelitian ini dapat menjadi informasi dan perbandingan untuk penelitian di masa yang akan datang terkait analisis