

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

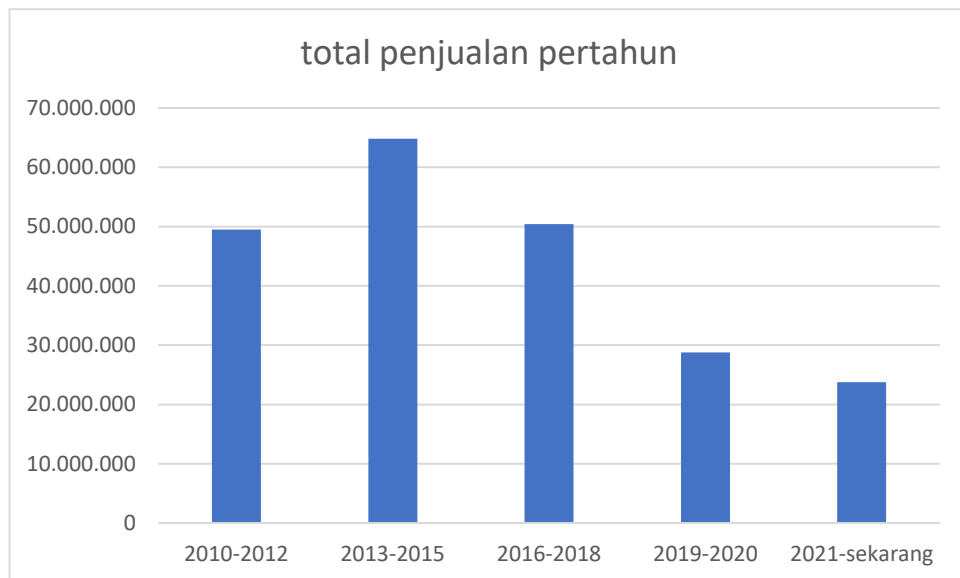
Sektor pada industri makanan dan minuman ini memiliki peranan yang cukup besar di dalam pertumbuhan sektor ekonomi di Indonesia. Selain itu sektor industri makanan dan minuman ini ialah usaha industri cukup praktis sebab pada saat menjalankan usaha, produsen hanya memanfaatkan bahan baku yang beredar luas dan memakai ilmu dan teknologi yg cukup sederhana, sebagai akibatnya usaha pada sektor ini kebanyakan didominasi oleh pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) (Rokhayati & Lestari, 2016) berpendapat bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) beropini UMKM ini artinya memiliki peranan yang mampu menopang ekonomi tidak hanya di kota saja melainkan di pedesaan juga.

Business model Canvas terdiri asal sembilan blok bangunan (Suwarni & Handayani 2020). Yaitu ada *customer segment* yang artinya segmentasi pelanggan, ada *value proposition* artinya nilai proposi yang akan diunggulkan, Channel yang artinya saluran yang dimiliki perusahaan, *customer relationship* yang berarti hubungan baik dengan pelanggan, *revenue stream* yang berarti arus pendapatan perusahaan, *key resources* yang berarti sumber daya yang dimiliki perusahaan, *key activities* artinya aktivitas kunci yang dijalankan perusahaan, *key partnership* yakni partner/mitra utama yang perusahaan miliki, serta *cost structure* yakni struktur biaya perusahaan. Penerapan model bisnis ini masih cenderung baru di Indonesia karena perusahaan masih belum banyak untuk menerapkan bisnis model seperti ini. Bisnis model kanvas ditujukan untuk mengetahui gambaran model usaha dan membuat inovasi desain contoh bisnis menggunakan model kanvas.

Salah satu pelaku UKM yang ada adalah Usaha Kerupuk rambak kulit sapi yang berada di kecamatan Padangan, Bojonegoro Jawa Timur Bapak Masrukin. Pelaku Usaha Mikro ini telah berkecimpung di dunia industri makanan selama lebih dari 12 tahun. Beberapa masalah yang terjadi dengan Usaha bisnis bapak Masrukin adalah adanya ancaman dari kompetitor yang menjual barang serupa dengan harga yang lebih murah. Hal ini disebabkan oleh penggunaan alat yang lebih canggih. Selain itu, permasalahan permodalan usaha dan keterbatasan pemahaman penggunaan teknologi yang dimiliki oleh bapak Masrukin dianggap menjadi penghambat untuk mengembangkan bisnisnya.

Permasalahan yang dialami oleh industri dengan bisnis penjualan krupuk rambak kulit sapinya. Penjualan produk pada usaha kerupuk bapak masrukin 2 tahun ini mengalami penurunan yang sangat drastis dibanding dengan tahun-tahun sebelumnya, pasalnya selain terdampak pandemi covid-19 ini perusahaan juga

mengalami keterbatasan modal usaha, sehingga produktivitas penjualan menurun seiring juga permintaan konsumen. Grafik penjualan dapat dilihat pada gambar 1.1 berikut :



Gambar 1. 1 Grafik penjualan industri kerupuk rambak kulit sapi

Permasalahan jika dilihat pada **Gambar 1.1** penjualan unit produk semakin menurun dan harga perbungkus cenderung naik karena adanya kenaikan pada bahan baku dan sering berubah-ubah sehingga sulitnya mengestimasi pengeluaran. Pada tahun awal 2010 sampai 2015 penjualan semakin naik dikarenakan penjualan kerupuk rambak kulit sapi tergolong masih baru dan hanya punya Bapak Masrukin yang berada pada pasaran dan permintaan semakin banyak. Tahun 2016 sampai 2018 penjualan mengalami penurunan namun diimbangi dengan naiknya harga jual produk. Tahun 2019 sampai sekarang mengalami penurunan yang sangat drastis dimana kenaikan harga produk mempengaruhi presentase total penjualan dapat dilihat bahwa presentase kenaikan harga jual tidak sebanding dengan presentase kenaikan total penjualan. Hal tersebut bahwa kenaikan harga produk mempengaruhi presentase total penjualan. Masalah baru muncul dimana pada tahun 2020 sampai sekarang penjualan semakin menurun akibat adanya pandemi di Indonesia yang menyebabkan warung/resto tidak dapat dikunjungi atau tidak dapat dine-in menyebabkan produk tidak terjual namun bahan baku juga semakin meningkat yang menyebabkan harga jual produk juga harus ditingkatkan. Usaha bapak masrukin keberhasilan tersebut masih berjalan hingga sekarang senada dengan pendapat pendapat (Ermaya & Darna, 2019) yang menyatakan keberhasilan sebuah usaha bisa berupa kualitas SDM, Kekuatan modal, Jaringan bisnis dengan pihak luar. Sementara itu usaha yang dilakukan bapak masrukin yaitu memiliki pelanggan setia yang tetap membuat menaikkan penjualan walau dalam keadaan pandemic seperti saat ini jika dilihat omset yang di dapat pada tahun 2016

hingga 2019 sebelum pandemi dibanding dengan tahun sekarang yang terdampak pandemi tidak begitu menurun secara drastis.

Harga unit produk perkilogram juga meningkat dengan adanya peningkatan harga bahan baku, hal itu juga mempengaruhi aspek distribusi kepada resto/warung yang dititipkan untuk tidak memberikan akses penitipan kepada produk. Hal tersebut berarti bahwa penurunan omzet penjualan pada beberapa tahun terakhir karena unit penjualannya yang menurun. Hal ini senada dengan pendapat (Ermaya & Darna, 2019), yang menyatakan bahwa keberhasilan sebuah perjuangan perusahaan ditentukan oleh 2 faktor yaitu faktor internal dan eksternal yang dimiliki perusahaan. Hal itu bisa berupa kualitas produk, sumber daya manusia, dan jaringan yang telah dibuat di luar perusahaan. Sementara itu, faktor eksternal bisa berupa hal-hal lain yang berada diluar perusahaan seperti kekuatan kompetitor dan lain sebagainya. Untuk mengatasi hal ini diperlukan analisis lebih lanjut yakni menggunakan analisis SWOT dimana analisis ini merupakan Teknik untuk melakukan fokus analisis terhadap situasi strategis perusahaan dari internal maupun eksternal yang perusahaan miliki.

Strategi pengembangan usaha adalah salah satu pemikiran yang akan diterapkan oleh suatu pelaku bisnis untuk mencapai goals nya. Strategi pengembangan usaha bisa juga menetapkan target pasar dan pangsa pasar yang ingin dituju. Hal ini merupakan gambaran yang cukup besar atas apa yang akan dilakukan dalam beberapa pasar (Pasaribu, 2008). Metode yang signifikan dan memiliki prioritas terhadap pemasaran yakni SWOT dan QSPM (Quantitative strategic planning matrix). Keuntungan yang dimiliki metode QSPM ini adalah strategi yang akan diperiksa nantinya dapat diperiksa secara berurutan dan rapi, serta tidak ada batasan yang dimiliki untuk memasukan strategi yang akan dievaluasi secara bersamaan (Zulkarnaen & Sutopo, 2013). Metode QSPM mengevaluasi strategi yang cukup menarik dan memiliki peranan yang realtif bagus jika diterapkan dari beberapa strategi alternative lainnya. Pada usaha krupuk rambak kulit sapi milik Bapak Masrukin cukup bagus dan cocok untuk diterapkan metode seperti itu dengan tujuan untuk merancang strategi dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh perusahaan yang kemudian akan di analisis dengan merumuskan beberapa alternative strategi melalui analisis matrix SWOT dan di putuskan oleh metode QSPM untuk mendapatkan strategi yang memiliki nilai prioritas tinggi untuk diterapkan ke pengembangan usaha kerupuk rambak kulit sapi bapak masrukin.

Dari penjelasan latar belakang yang sudah dipaparkan diatas, maka penulis ingin menerapkan *Business Model Canvas* dan dianalisis menggunakan matriks SWOT serta dievaluasi melalui QSPM pada usaha Kerupuk rambak kulit sapi Bapak Masrukin. Hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan Keunggulan Bersaing.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana model bisnis usaha kerupuk rambak kulit sapi bapak Masrukin saat ini jika dilihat menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) ?
2. Strategi apa yang tepat untuk pengembangan usaha kerupuk rambak kulit sapi Bapak Masrukin menggunakan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui model bisnis usaha Bapak Masrukin menggunakan BMC.
2. Mengetahui strategi prioritas dari hasil pengembangan usaha melalui Matrix IE, SWOT dan keputusan QSPM.

1.4 Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok permasalahan agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Penelitian ini dilakukan di kecamatan Padangan Kabupaten Bojonegoro. Penelitian ini lebih fokus untuk pendekatan usaha kerupuk rambak kulit sapi Bapak Masrukin dengan dilakukannya pendekatan melalui Bisnis model canvas, dianalisis menggunakan matrix SWOT dan diputuskan oleh QSPM

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai:

a. Bagi peneliti

Menambah pengetahuan mengenai strategi pengembangan usaha dengan pendekatan *Business Model Canvas*, analisis SWOT dan QSPM.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi program studi fakultas atau mahasiswa lain yang ingin meneliti lebih lanjut tentang penelitian mengenai strategi pengembangan usaha makanan dengan pendekatan metode *Business Model Canvas* , analisis SWOT dan QSPM.