

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan industri membawa pengaruh yang sangat besar terhadap perkembangan perekonomian Indonesia, industri juga memegang peranan yang menentukan dalam perkembangan perekonomian sehingga benar-benar perlu didukung dan diupayakan perkembangannya. Hal tersebut kembali dipertegas dalam Undang-Undang Perindustrian (UU NO.5 Th. 1984) yang menyatakan bahwa untuk mencapai sasaran pembangunan di bidang ekonomi dalam pembangunan nasional, industri memegang peranan penting dan perlu lebih dikembangkan secara seimbang dan terpadu dengan meningkatkan peran masyarakat secara aktif serta mendayagunakan secara optimal seluruh sumber daya alam, manusia, dan dana yang tersedia. Maka dari itu timbul kesadaran akan pentingnya peningkatan dan kemandirian dan daya saing sebuah usaha yang sedang dijalankan agar dapat berkembang, baik industri besar, menengah, atau kecil.

UKM (Usaha Kecil dan Menengah) merupakan bagian dari sistem perekonomian yang dapat menyerap tenaga kerja hampir mencapai setengah dari total penduduk Indonesia, (Dhewanto, 2015). UKM merupakan usaha yang melakukan proses pengolahan barang mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi menjadi barang jadi. Berbeda dengan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang berarti semua usaha produktif baik itu merupakan usaha industri yang melakukan usaha pengolahan bahan baku atau usaha yang melakukan penjualan jasa ataupun produk. UKM juga dianggap sebagai bagian dari ekonomi rakyat yang mampu membangun perekonomian negara, maka dari itu UKM adalah agen-agen perubahan yang mampu memajukan masyarakat dan dapat membawa inovasi dengan perubahan secara terus-menerus, serta dapat meningkatkan kreativitas (Dhewanto, 2015:165).

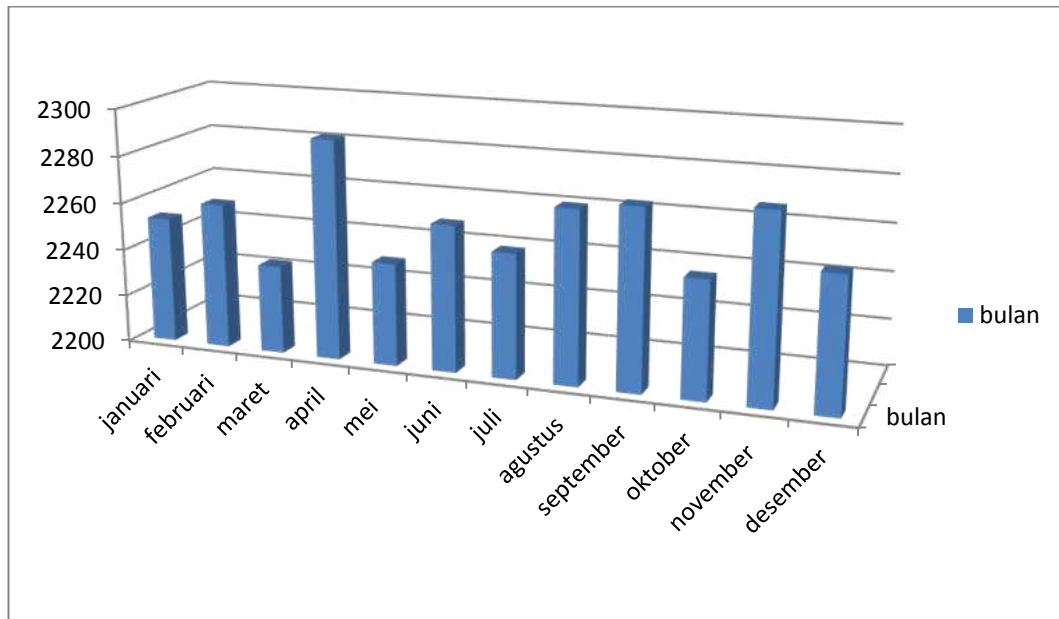
UKM di Indonesia memegang peranan sentral dan strategis dalam pembangunan ekonomi kerakyatan dan penyerapan tenaga kerja yang cukup besar. Tetapi pada kenyataannya permasalahan-permasalahan yang dihadapi UKM masih begitu banyak, diantaranya yaitu permasalahan teknologi, permodalan, manajemen, pemasaran, kesulitan dalam mengakses kredit perbankan komersial dan masalah lingkungan, (Dhewanto, 2015:27). Dari

permasalahan yang begitu kompleks tersebut, berakibat pada kinerja UKM yang masih banyak kekurangan bila dibandingkan dengan kinerja industri besar. Oleh karena itu, untuk dapat membuat suatu UKM agar bisa berkembang dan dapat dikelola dengan baik, maka dibutuhkan strategi bisnis yang mudah dijalankan serta dapat membantu dalam pengembangan UKM.

Provinsi Lampung adalah salah satu wilayah yang sangat konsen terhadap pengelolaan UKM. Hal itu dapat kita lihat bagaimana Provinsi Lampung banyak memiliki tempat-tempat sentra industri baik itu skala kecil, menengah maupun besar. Seperti sentra klanting yang ada Sinar Baru di Pekalongan, Lampung Timur. sentra gerabah yang ada di Natar, sentra pembuatan kemplang yang ada di daerah Sukaraja, sentra ikan asin yang ada di Pulau Pasaran, sentra *home industry* pembuat tempe yang ada di daerah gunung sulah, sentra pembuatan bata dan genteng yang ada di Pringsewu dan lain sebagainya. Itu semua menunjukkan bahwa Provinsi Lampung memiliki UKM yang sangat banyak dan dapat menopang ekonomi rakyat masyarakat Lampung dimasa depan. Tidak heran bahwa pemerintah Provinsi Lampung konsen pada pengembangan UKM. Karena pemerintah Provinsi Lampung menyadari peran UKM penting bagi pertumbuhan ekonomi daerah dan penting juga bagi penyumbang pertumbuhan ekonomi nasional.

UKM Sinar Baru merupakan suatu usaha keluarga yang sudah dibangun dan dijalankan sejak tahun 2000-an. Usaha ini memproduksi kelanting dengan berbagai macam jenis, terdapat beberapa jenis kelanting yang diproduksi oleh UKM Sinar Baru diantaranya yaitu 5 jenis klanting yang dikemas menggunakan plastik diantaranya yaitu kantung plastik 1 kg, kantung plastik 9 ons, kantung plastik 8 ons, kantung plastik 6 ons dan cetak plastik kecil 6 ons. Jumlah produksi paling banyak yang dilakukan UKM Sinar Baru yaitu 120 bungkus klanting perhari, apabila kelanting yang diproduksi tidak terjual semua dalam satu hari maka kelanting akan dijual kembali atau dikonsumsi apabila kelanting masih layak untuk dikonsumsi, karena klanting hanya dapat bertahan selama 5 hari. Berdasarkan pra-surve permasalahan yang dihadapi UKM Sinar Baru dalam menjalankan usahanya yaitu lemahnya jaringan usaha dan penetrasi pasar, kurangnya permodalan dan terbatasnya akses pembiayaan, kurangnya saluran dalam menjangkau konsumen, sulit dalam mendapatkan pemasok bahan baku, dan tingkat penjualan yang tidak stabil. Berikut adalah data penjualan UKM Sinar Baru pada bulan Juli sampai September tahun 2023.

Gambar 1. Data Penjualan UKM Klanting januari-Desember



Sumber: UKM Sinar Baru, 2023

Berdasarkan hasil penjualan pada bulan Juli sampai September bisa dilihat bahwa dalam 3 bulan terakhir penjualan klanting di UKM Sinar Baru setiap minggunya mengalami ketidakstabilan dalam penjualan. Fluktuasi penjualan yang terjadi dapat disebabkan karena UKM kelanting lainnya melakukan promosi dan pemasaran yang lebih baik serta menghasilkan produk klanting lebih menarik dengan berbagai macam bentuk banyak varian rasa kelanting yang telah memasuki pasar dan klanting lebih dikenal serta sudah memiliki *brand*. Selain itu masyarakat yang mengkonsumsi klanting cenderung melihat *brand* klanting yang banyak dikenal, sehingga menjadikan konsumen beralih pada produsen kelanting pesaing. Untuk itu UKM Sinar Baru perlu melakukan perubahan rencana dalam menjalankan usahanya sehingga menghasilkan langkah-langkah strategis yang dapat membantu UKM Sinar Baru dalam bersaing dan mengembangkan bisnisnya.

Penerapan dan implementasi model bisnis yang tepat dalam suatu perusahaan dapat memberikan beberapa manfaat yang memiliki peran dalam meningkatkan laba serta daya saing perusahaan, dengan melakukan evaluasi dan perubahan terhadap model bisnis yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan keuntungan melalui poin-poin bisnis dan ide-ide baru yang dapat menjadi suatu keuntungan bagi perusahaan agar perusahaan dapat menghadapi masalah-masalah yang sering dialami ketika menjalankan suatu usaha dan untuk dapat

bersaing dengan perusahaan yang lainnya. *Business Model Canvas* dapat memberikan gambaran mengenai model bisnis perusahaan dan hubungan yang terjadi antar-blok dengan cara yang lebih atraktif. *Business Model Canvas* juga membantu perusahaan untuk mengenali apa yang menjadi *value proposition* perusahaan, serta bagaimana membangun dan menjalankan *key activities* dan *key resources* dalam menciptakan *value proposition* dan mendapatkan *revenue streams*, memahami bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dikomunikasikan dengan baik kepada konsumen.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis *Business Model Canvas* (BMC) Pada UKM Klanting Sinar Baru dalam pengembangan usaha di Kecamatan Pekalongan Lampung Timur**”.

B. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dalam penelitian ini diantaranya adalah:

1. Kurangnya Penerapan dan implementasi model bisnis yang tepat di UKM Sinar Baru yang dapat memberikan beberapa manfaat dalam meningkatkan laba serta daya saing UKM, dengan melakukan evaluasi dan perubahan terhadap model bisnis yang sesuai dengan perkembangan usaha
2. Tidak adanya Langkah strategi bisnis yang dilakukan UKM Sinar Baru untuk menghadapi masalah-masalah yang sering dialami ketika menjalankan usaha dan untuk dapat bersaing dengan UKM lainnya, merupakan tantangan sekaligus respon terhadap para pesaing

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latarbelakang penelitian, bisa dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana deskripsi *Business Model Canvas* (BMC) dalam menciptakan alternatif strategi bisnis untuk pengembangan usaha pada UKM klanting Sinar Baru di Kecamatan Pekalongan, Lampung Timur?
2. Bagaimana strategi bisnis yang yang tepat (*compatible*) dalam pengembangan usaha pada UKM klanting Sinar Baru di Kecamatan Pekalongan, Lampung Timur?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mendapatkan deskripsi tentang *Business Model Canvas* (BMC) dalam menciptakan alternatif strategi bisnis untuk pengembangan usaha pada UKM kltanting Sinar Baru di Kecamatan Pekalongan, Lampung Timur.
2. Untuk merumuskan alternatif strategi bisnis yang tepat (*compatible*) dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah pada UKM kltanting Sinar Baru di Kecamatan Pekalongan, Lampung Timur.

E. Kegunaan Penelitian

1. Aspek Teoritis
 - a. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan sumbangan pemikiran yang menambah pengetahuan serta wawasan bagi kajian Ilmu Administrasi Bisnis di dalam penerapan teori-teori yang didapatkan oleh peneliti selama masa perkuliahan.
 - b. Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan maanfaat bagi peneliti-peneliti selanjutnya yang mengkaji tentang model bisnis dalam hal ini Business Model Canvas serta diharapkan penelitian ini bisa menambah wawasan mengenai Business Model Canvas.
2. Aspek Praktis

Untuk memberikan sumbangan pemikiran kepada pelaku usaha baik usaha mikro, kecil maupun besar mengenai pemahaman tentang Business Model Canvas yang berguna di dalam penyusunan alternatif strategi untuk pengembangan usaha.

F. Ruang Lingkup Penelitian

Agar permasalahan yang diteliti tidak meluas, maka penulis membatasi permasalahannya diantaranya yaitu:

1. Bisnis yang diteliti hanya fokus ke UKM Kltanting Sinar Baru Pekalongan
2. Produk yang dijual hanya berfokus ke makanan kltanting dan varian rasa
3. Sampel penelitian UKM Kltanting Sinar Baru Pekalongan

G. Sistematika Penulisan

Sistem penulisan skripsi dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang penelitian, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup penelitian, sistematika penulisan

BAB II KAJIAN LITERATUR

Bab ini berisi tentang landasan teori dari teori – teori pendukung penelitian dengan sumber buku atau jurnal, hasil penelitian relevan, kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang lokasi penelitian, jenis dan sumber data, informasi penelitian, teknik pengumpulan data dan analisis data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dijelaskan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini terdapat kesimpulan dan saran dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP