

# **Bab I      Pendahuluan**

## **I.1 Latar Belakang Masalah**

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.

IKM (Industri Kecil dan Menengah) merupakan bagian dari sistem perekonomian yang dapat menyerap tenaga kerja hampir mencapai setengah dari total penduduk Indonesia. IKM 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. IKM juga dianggap sebagai bagian dari ekonomi rakyat yang mampu membangun perekonomian negara, maka dari itu IKM adalah agen-agen perubahan yang mampu memajukan masyarakat dan dapat membawa inovasi dengan perubahan secara terus-menerus, serta dapat meningkatkan kreativitas (Dhewanto, 2015:165).

IKM 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 IKM masih begitu banyak, diantaranya yaitu permasalahan teknologi, permodalan, manajemen, pemasaran, kesulitan dalam mengakses kredit perbankan komersial dan masalah lingkungan. Dari permasalahan yang begitu kompleks tersebut, berakibat pada kinerja IKM yang masih banyak kekurangan bila dibandingkan dengan kinerja industri besar. Oleh karena itu, untuk dapat membuat suatu IKM agar bisa berkembang dan dapat dikelola dengan baik, maka dibutuhkan strategi bisnis yang mudah dijalankan serta dapat membantu dalam pengembangan IKM.

IKM Barokah merupakan suatu usaha keluarga yang sudah dibangun dan dijalankan sejak tahun 90-an. Usaha ini memproduksi tempe dengan berbagai macam jenis, terdapat beberapa jenis tempe yang diproduksi oleh IKM Barokah diantaranya yaitu 2 jenis tempe yang dikemas menggunakan daun dengan ukuran cetak daun besar 9 ons dan cetak daun kecil 6 ons, dan 5 jenis tempe 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 IKM Barokah yaitu 120 bungkus tempe perhari, apabila tempe yang diproduksi tidak terjual semua dalam satu hari maka tempe akan dijual kembali atau dikonsumsi apabila tempe masih layak untuk dikonsumsi, karena tempe hanya dapat bertahan selama 2 hari. Permasalahan yang dihadapi IKM Barokah 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 IKM Barokah pada bulan Juli sampai September tahun 2017 :

Tabel I.1 Data Penjualan Tempe IKM Barokah pada bulan Juli sampai September tahun 2017

Tanggal	Penjualan (Bungkus)	Selisih (Bungkus)
01-07 Juli 2017	753	87
08-15 Juli 2017	861	99
16-23 Juli 2017	837	123
24-31 Juli 2017	892	68
01-07 Agustus 2017	743	97
08-15 Agustus 2017	861	99
16-23 Agustus 2017	852	108
24-31 Agustus 2017	872	88
01-07 September 2017	775	65
08-15 September 2017	749	91
15-22 September 2017	878	82
23-30 September 2017	856	104

Berdasarkan hasil penjualan pada bulan Juli sampai September bisa dilihat bahwa dalam 3 bulan terakhir penjualan tempe di IKM Barokah setiap minggunya mengalami ketidakstabilan dalam penjualan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 1.1 berikut yang menunjukkan grafik penjualan tempe di IKM Barokah perminggu pada bulan Juli 2017 sampai September 2017 :



Gambar I.3 Grafik Penjualan tempe IKM Barokah pada bulan Juli sampai September tahun 2017

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 “**Usulan Perancangan *Business Model Canvas* Pada IKM Barokah di Kota Bandung**”.

## **I.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu :

Bagaimana membuat perancangan model bisnis IKM Tempe Barokah menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*?

## **I.3 Tujuan Pemecahan Masalah**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui perancangan *Business Model Canvas* dalam menciptakan alternatif model bisnis pada IKM Barokah.

#### **I.4 Manfaat Pemecahan Masalah**

Hasil pemecahan masalah ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dalam menentukan strategi bisnis yang tepat untuk mengembangkan usaha dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*.
2. Membantu IKM Barokah dalam mengevaluasi model bisnis yang saat ini telah dijalankan.

#### **I.5 Pembatasan Masalah dan Asumsi**

Untuk menjaga agar penelitian ini agar lebih fokus dan terarah, maka perlu adanya pembatasan masalah. Oleh sebab itu pembahasan akan dibatasi sebagai berikut :

1. Penelitian dilakukan di IKM Barokah
2. Penelitian dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis model bisnis IKM Barokah menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*.
3. Penelitian dilakukan hanya untuk usulan perbaikan model bisnis tidak sampai tahap implementasi.
4. Penelitian dilakukan tidak sampai tahap finansial dan studi kelayakan.

Asumsi Penelitian dalam laporan ini sebagai berikut :

1. Data yang dikumpulkan dari perusahaan dianggap benar.
2. Data penjualan produk tempe pada bulan Juli sampai September tahun 2017.
3. Konsumen adalah dari semua kalangan.

#### **I.6 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di IKM Barokah yang bertempat di Jalan Padasuka Gang Babakan Cihapit 5, RT. 03 RW. 06 No. 61, Kelurahan Pasirlayung, Kecamatan Cibeunying Kidul, Bandung, Jawa Barat.

## **I.7 Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan laporan ini meliputi :

### **BAB I Pendahuluan**

IKM Barokah merupakan perusahaan yang memproduksi tempe, dalam menjalankan usahanya IKM Barokah tidak lepas dari permasalahan yang dihadapi dan dapat dilihat dari hasil penjualan yang tidak stabil pada bulan Juli sampai September.

Atas hal tersebut peneliti bertujuan untuk membuat model bisnis menggunakan pendekatan *Bussines Model Canvas* untuk memberikan usulan model bisnis pada IKM Barokah agar dapat dijadikan bahan dalam pengambilan keputusan untuk menjalankan usahanya dan diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh IKM Barokah.

### **BAB II Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori**

Didasarkan atas penelitian yang dilakukan di IKM Barokah, maka didalam landasan teori ini berisikan teori yang digunakan sebagai acuan guna menyelesaikan permasalahan yang ada di IKM Barokah. Adapun teori yang berhubungan yaitu tentang Model Bisnis dan *Bussines Model Canvas*.

### **BAB III Usulan Pemecahan Masalah**

Pada bab ini berisikan usulan dalam pemecahan masalah yang dihadapi IKM Barokah serta langkah-langkah dalam merancang Model Bisnis menggunakan pendekatan *Bussines Model Canvas* yang kemudian digunakan pada objek penelitian.

### **BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data**

Pada bab pengumpulan dan pengolahan data berisi mengenai profil perusahaan, sejarah perusahaan, pengumpulan dan pengolahan data untuk merancang model bisnis menggunakan pendekatan *Bussines Model Canvas* serta mengisi 9 blok *Bussines Model Canvas* yaitu *Customer Segment*, *Value*

*Propositions, Channels, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Resource, Key Activities, Key Partnership, dan Cost Structure.*

## **BAB V Analisis dan Pembahasan**

Pada bab ini akan dibahas analisis dari hasil pengolahan data dan model bisnis yang sudah dibuat, serta pembahasan dari pemecahan masalah yang telah dilakukan.

## **BAB VI Kesimpulan dan Saran**

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dari keseluruhan pembahasan masalah yang telah dilakukan untuk memberikan jawaban yang sesuai dengan tujuan penelitian, serta memberikan usulan yang bermanfaat bagi perusahaan.

