

BAB I PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Batik merupakan warisan leluhur yang masih ada dan telah lama dikenal dan diakui oleh UNESCO. Seiring berjalannya waktu, banyak produsen batik yang melakukan modernisasi tanpa meninggalkan pola batik lama atau peninggalan nenek moyangnya. Dengan modernisasi, harapannya generasi muda saat ini dapat beradaptasi dengan perkembangan zaman. Sebagai salah satu warisan budaya Indonesia, batik terus tumbuh dan berkembang serta semakin berperan penting sebagai bagian dari kehidupan sosial budaya sebagai usaha industri (Ulum, 2020)

Kabupaten Magetan merupakan kabupaten yang berada di ujung paling barat Jawa Timur. Desa Simbatan Wetan, merupakan salah satu desa di wilayah Kecamatan Nguntoronadi Magetan, dengan jumlah penduduk yang sebagian besar bekerja sebagai petani dan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

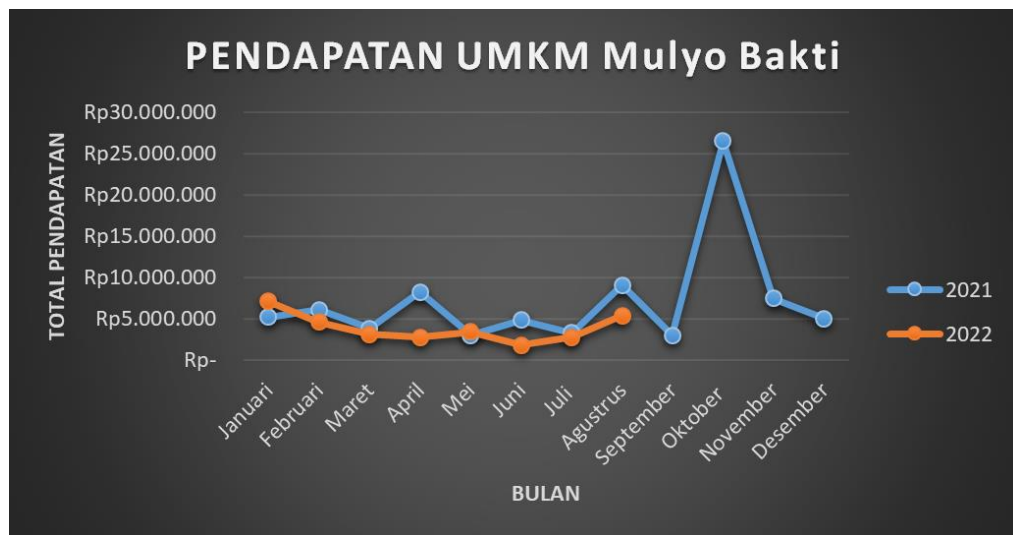
UMKM di Indonesia memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian negara, terutama sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja atau pertumbuhan ekonomi. Badan Pusat Statistik tahun 2020 melaporkan bahwa besarnya proporsi PDB dari sektor UMKM mencapai 61,97% dengan tingkat penyerapan tenaga kerja 97% dari total penyerapan tenaga kerja nasional (ekon.go.id, 2022). Oleh karena itu, UMKM sangat diharapkan untuk bisa terus berperan secara optimal dalam upaya menanggulangi pengangguran yang jumlahnya cenderung meningkat terus setiap tahunnya. Dengan banyak menyerap tenaga kerja berarti UMKM juga punya peran strategis dalam upaya pemerintah selama ini untuk memerangi kemiskinan (Tambunan, 2009:46).

Kementerian Perindustrian (Kemenperin) mengategorikan industri batik ke dalam sektor industri tekstil dan pakaian jadi. Pada triwulan I tahun 2019, industri batik tumbuh sebesar 18,98%, di mana nilai ekspornya sebesar Rp 734 miliar pada tahun 2018 (www.kemenperin.go.id/artikel/20650/).

UMKM Mulyo Batik adalah sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah yang berlokasi di Desa Simbatan Wetan, Kecamatan Nguntoronadi, Kabupaten Magetan, Jawa Timur. Usaha ini bergerak dalam industri pembuatan batik. UMKM Mulyo

Batik memiliki 3 pekerja, di mana mayoritas pekerjaannya berfokus pada pelaksanaan proses produksi batik.

Berdasarkan hasil wawancara, saat ini perusahaan menghadapi permasalahan berupa tingkat pendapatan UMKM Mulyo Batik yang rendah, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar I.1.



Gambar I.1 Pendapatan UMKM Mulyo Batik 2021/2022 (Sumber: Wawancara)

Berdasarkan Gambar 1.1 terlihat bahwa tingkat pendapatan UMKM Mulyo Batik selama tahun 2021 dan 2022 cukup rendah. Dari data ketahanan UMKM Jawa Timur tahun 2020, pada UMKM Kerajinan Batik tercatat rata-rata tingkat pendapatan per bulan mencapai Rp. 32.000.000,00 sedangkan pada UMKM Mulyo Batik rata-rata tingkat pendapatan per bulan pada tahun 2021 yakni Rp 6.560.822,00 dan rata-rata pendapatan per bulan pada tahun 2022 (hingga bulan Agustus) adalah Rp 3.910.000,00. Pendapatan ini jauh lebih rendah dari rata-rata tingkat pendapatan UMKM lainnya di sektor yang sama. Sehingga hal ini yang menjadi permasalahan utama pada UMKM Mulyo Batik dimana tingkat penjualannya yang masih rendah dibanding dengan rata-rata tingkat pendapatan UMKM pada sektor yang sama, dengan selisih rata-rata pendapatannya Rp. 25.439.178,00, atau hampir lima kali tingkat pendapatan UMKM Mulyo Batik.

Tingkat pendapatan pada UMKM Mulyo Batik yang rendah ini dikarenakan 4 faktor. Dengan menggunakan kerangka 4P, maka faktor yang menjadi akar

permasalahan dari tingkat penjualan yang rendah dikelompokkan atas faktor *process, people, product, dan promotion*.

Permasalahan dari faktor *process* yakni tidak ada penjadwalan produksi yang berkaitan dengan penyusunan jadwal untuk pengerjaan produk batik untuk memenuhi permintaan. Tidak adanya sistem penjadwalan produksi membuat proses produksi dari pesanan yang masuk terlebih dahulu dilakukan belakangan, dan hal ini dapat mengecewakan pelanggan serta dapat menurunkan loyalitas pelanggan sehingga pelanggan bisa berpindah ke pihak lain. Hal ini akan berakibat tingkat penjualan pada UMKM ini akan menurun.

Pada *factor people*, permasalahan yang dihadapi adalah kualitas SDM yang rendah. Produk utama yang dijual oleh UMKM Mulyo Batik membutuhkan keahlian membatik dengan canting dan juga inovasi serta kreativitas yang tinggi. Saat ini hanya ada satu dari tiga pegawai yang dapat mencanting. Dalam wawancara, pegawai tersebut mengatakan sangat membutuhkan pelatihan membatik sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih bervariasi dan berkualitas.

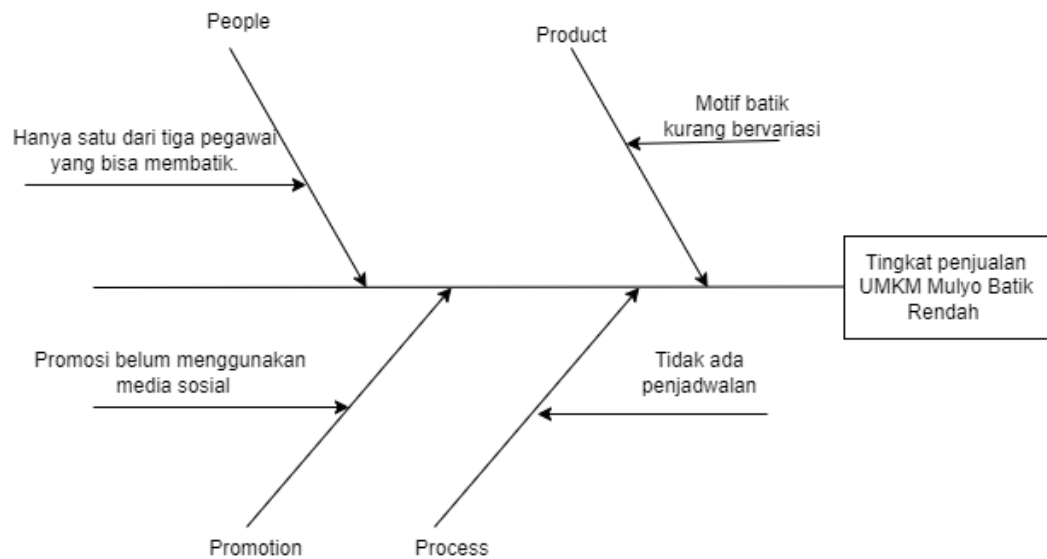
Pada faktor *product* permasalahannya adalah motif batik kain UMKM Mulyo Batik yang kurang bervariasi hanya memiliki 2 motif yaitu motif bestari dan motif banyu langit. Motif batik yang kurang bervariasi ini membuat pelanggan kurang tertarik akan produk yang dihasilkan pada UMKM Mulyo Batik sehingga membuat tingkat penjualan menjadi rendah. Jadi perlu dilakukan sebuah inovasi yang menjadi daya tarik pelanggan pada produk UMKM Mulyo Batik dengan mengikuti akan perkembangan motif batik yang diinginkan oleh pelanggan. Adapun motif yang dihasilkan pada UMKM Mulyo Batik dapat dilihat di Gambar I.2.



Gambar I.2 Motif Batik UMKM Mulyo Batik (Sumber: Wawancara)

Faktor *promotion* menjadi permasalahan bagi UMKM Mulyo Batik karena masih mengandalkan strategi pemasaran yang terbatas. Data menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang digunakan saat ini adalah mulut ke mulut (*word of mouth*), *whatsapp*, dan *reseller*. Metode pemasaran konvensional seperti *word of mouth* tidak mampu mencapai target konsumen secara luas, terbatas hanya pada wilayah kecil. Hal ini berbeda dengan pemasaran menggunakan media sosial yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Ketidakhadiran UMKM Mulyo Batik di media sosial menjadi penyebab rendahnya tingkat penjualan, karena segmentasi konsumen hanya terbatas pada wilayah kota Magetan saja. Dengan memanfaatkan sosial media, UMKM Mulyo Batik memiliki peluang untuk meningkatkan penetrasi pasar dan meningkatkan penjualan produknya.

Kerangka 4P yang menjadi akar permasalahan pada UMKM Mulyo Batik tersebut dapat digambarkan dengan *diagram fishbone* yang dapat dilihat di Gambar I.3.



Gambar I.3 Diagram *Fishbone* (Sumber: Wawancara)

Berdasarkan Gambar I.3, dapat dianalisis bahwa akar masalah yang dialami oleh UMKM Mulyo Batik terbagi menjadi empat kategori, diantaranya yaitu *people*, *process*, *product*, dan *promotion*. Untuk mengatasi akar permasalahan yang terjadi pada UMKM Mulyo Batik dapat dilakukan perbaikan pada faktor-faktor tersebut secara simultan dan terintegrasi. Hal ini dapat dilakukan dengan mengevaluasi dan memperbaiki model bisnis, sehingga dapat memperjelas fokus bisnis, dapat memperkecil risiko gagal dalam bisnis, serta dengan adanya model bisnis akan dapat memperjelas langkah yang akan diambil perusahaan dan siapa saja yang akan terlibat dalam operasional pengembangan bisnis UMKM Mulyo Batik dengan pembagian peran tertentu dalam upaya meningkatkan daya saing.

I.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan di latar belakang, berikut ini merupakan rumusan masalah dari penelitian ini:

1. Bagaimana model bisnis saat ini pada UMKM Mulyo Batik Magetan jika dipetakan dengan menggunakan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana evaluasi model bisnis UMKM Mulyo Batik Magetan jika menggunakan analisis SWOT?
3. Bagaimana usulan model bisnis UMKM Mulyo Batik yang baru jika dirancang dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

I.3. Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memetakan model bisnis saat ini pada UMKM Mulyo Batik Magetan menggunakan *Business Model Canvas*.
2. Mengevaluasi *Business Model Canvas* pada UMKM Mulyo Batik dengan analisis SWOT.
3. Merancang usulan model bisnis pada UMKM Mulyo Batik Magetan menggunakan *Business Model Canvas*.

I.4. Manfaat Tugas Akhir

Penelitian ini dilaksanakan dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terlibat. Berikut merupakan manfaat-manfaat yang didapat melalui tugas akhir ini:

1. Memberikan usulan model bisnis untuk UMKM Mulyo Batik, yang hasil model bisnis ini dapat membuat perusahaan unggul dari kompetitor, meningkatkan target konsumen, dan memperoleh keuntungan.
2. Memberikan referensi model bisnis bagi industri sejenis.
3. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi yang membantu penelitian di masa yang akan datang.

I.5. Sistematika Penulisan

BAB 1 Pendahuluan

Bab ini berisi uraian mengenai permasalahan yang dihadapi perusahaan yang digambarkan dalam latar belakang permasalahan, serta perumusan masalah, tujuan penelitian tugas akhir, manfaat tugas akhir, dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisi literatur yang relevan dengan permasalahan yang diambil serta penjelasan mengenai alasan pemilihan kerangka yang digunakan dalam menyelesaikan masalah yang dirumuskan.

BAB III Metodologi Penyelesaian Masalah

Bab ini menjelaskan langkah-langkah penyelesaian masalah secara rinci. Pada bab ini terdapat sub bab yang menjelaskan sistematika penelitian, identifikasi kebutuhan data dan mekanisme pengumpulan data, penjelasan tahap perancangan hingga verifikasi dan validasi usulan model bisnis dan rencana.

BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data serta Perancangan Model

Bab ini menjelaskan proses pengumpulan data serta pengolahan data tersebut sehingga dapat membantu mencapai tujuan penelitian. Didalam bab ini dilakukan analisis SWOT dan perancangan model bisnis usulan.

BAB V Analisis

Bab ini menjelaskan tahapan verifikasi, validasi serta analisis hasil.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.