

# BAB I

## PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

UMKM bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan (Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008). UMKM terdiri dari Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah. Terdapat beberapa bisnis yang dapat dijadikan ke dalam kategori UMKM seperti bisnis di bidang makanan & minuman.

Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM (PT. Kompas Media Nusantara, 2022), jumlah sektor bisnis di UMKM pada tahun 2021 mencapai 64,19 juta. Hal ini membuat UMKM mempengaruhi Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,97%. atau senilai dengan Rp 8,6 triliun. Sektor bisnis UMKM terhadap perekonomian indonesia menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada di Indonesia dan juga menyerap 60% dari total investasi yang ada di Indonesia.

Salah satu indikator penting untuk mengetahui kondisi ekonomi di suatu negara dalam suatu periode tertentu adalah data PDB, baik atas dasar harga berlaku maupun atas dasar harga konstan. Bila melihat data dari Badan Pusat Statistik, PDB pada dasarnya merupakan jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang di hasilkan oleh seluruh unit ekonomi. Industri makanan & minuman termasuk ke dalam salah satu lapangan usaha di bidang penyediaan akomodasi dan makan minum. Salah satu contoh usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman adalah Mira Pesona.

Mira Pesona merupakan salah satu bentuk usaha di bidang makanan dan minuman. Mira Pesona didirikan oleh Ibu Mira yang berlokasi di Pesona Bali Residence Blok B3 Nomor 5. Mira Pesona memulai berjualan nasi kuning dan nasi uduk dengan sasaran konsumen adalah Warga Pesona Bali Residence.

Sejak 2020, Mira Pesona melakukan inovasi terhadap produk yang akan dijual tetapi tidak tercapainya target penjualan sebesar 720 *pieces* per bulan. Target penjualan didapatkan melalui penjualan produk per bulan dari nasi kuning dan nasi uduk selama 30 hari. Tabel I.1 dan

Gambar I.1 menunjukkan penjualan nasi kuning dan nasi uduk selama tahun 2020 sampai dengan 2021 sebagai berikut :

Tabel I.1 Rata – rata Penjualan Nasi Kuning & Nasi Uduk UMKM Mira Pesona Tahun 2020 - 2021

Tahun	Bulan	Banyaknya Produk Terjual (pcs)
2020	Januari	600
	Februari	540
	Maret	500
	April	300
	Mei	280
	Juni	300
	Juli	280
	Agustus	360
	September	380
	Oktober	320
	November	340
	Desember	360

Tahun	Bulan	Banyaknya Produk Terjual (pcs)
2021	Januari	400
	Februari	440
	Maret	220
	April	280
	Mei	260
	Juni	260
	Juli	200
	Agustus	160
	September	140
	Oktober	180
	November	220
	Desember	260

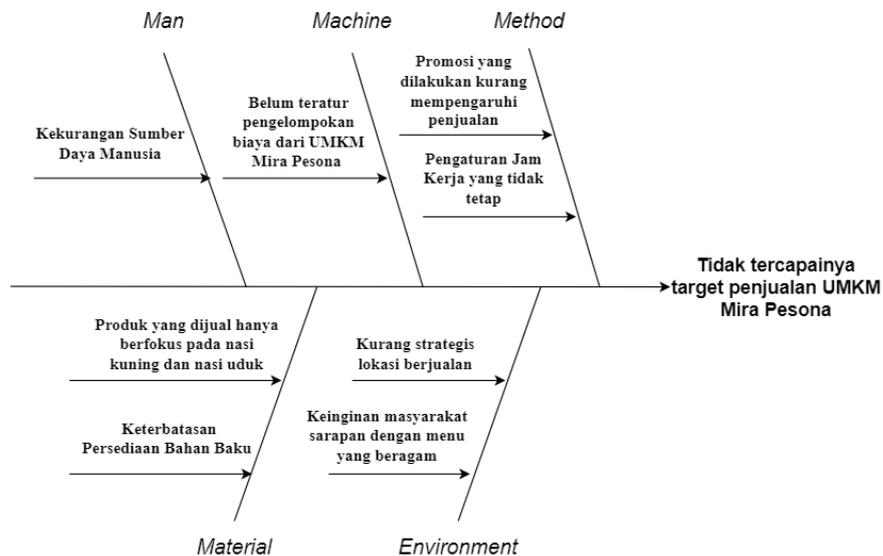


Gambar I.1 Rata – rata Penjualan Nasi Kuning & Nasi Uduk UMKM Mira Pesona Tahun 2020 - 2021

Berdasarkan penjelasan di atas, maka perlu dilakukan perbaikan bentuk bisnis pada UMKM Mira Pesona sehingga target penjualan nasi kuning dan nasi uduk sebesar 720 *pieces* per bulan tercapai.

## I.2 Alternatif Solusi

Gambar di bawah ini merupakan analisis akar penyebab permasalahan dapat dilakukan dengan *fishbone diagram* sebagai berikut :



Gambar I.2 *Fishbone Diagram* UMKM Mira Pesona

Mengidentifikasi masalah dengan metode *cause & effect diagram*. Bila kita melihat dari penggambaran *fishbone diagram*, maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan dari UMKM Mira Pesona terbagi menjadi 6 aspek yang terdiri dari :

- a. *Man* (Manusia)
- b. *Materials* (Bahan)
- c. *Machine* (Alat atau Fasilitas)
- d. *Methods* (Metode/Cara)
- e. *Measurements* (Standar)
- f. *Environment* (Lingkungan)

Bila melihat dari keenam aspek dalam *fishbone diagram*, maka penyebab tidak tercapainya target penjualan nasi kuning dan nasi uduk sebesar 720 *pieces* per bulan pada UMKM Mira Pesona disebabkan oleh beberapa faktor. UMKM Mira Pesona masih kekurangan sumber daya manusia. Pengaturan jam kerja yang tidak tetap, strategi pemasaran yang belum mencapai, dan kurangnya penataan lokasi berjualan menjadi faktor internal dari kendala yang dialami UMKM Mira Pesona. Faktor yang mempengaruhi dari segi ekonomis seperti keterbatasan persediaan bahan baku, ketidakstabilan pendapatan yang diperoleh, kurang strategis lokasi berjualan, dan banyaknya kompetitor dengan produk sama tentunya diakibatkan oleh faktor eksternal.

Potensi solusi yang dapat ditawarkan berdasarkan analisis dapat disajikan pada Tabel I.2 berikut :

Tabel I.2 Potensi Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1.	Keinginan masyarakat sarapan dengan menu yang beragam.	Perancangan model bisnis dengan <i>Business Model Canvas</i>
2.	Promosi yang dilakukan kurang mempengaruhi penjualan.	
3.	Belum teratur pengelompokan biaya dari UMKM Mira Pesona.	
4.	Keterbatasan persediaan bahan baku.	
5.	Produk yang dijual hanya berfokus pada nasi kuning dan nasi udak.	
6.	Kekurangan sumber daya manusia.	Perencanaan menggunakan <i>outsourcing</i> yang dapat meminimalisir biaya pengeluaran.
7.	Pengaturan jam kerja yang tidak tetap.	Perancangan jam kerja untuk meningkatkan kualitas kerja.
8.	Kurang strategis lokasi berjualan.	Pemilihan tempat lokasi berdasarkan jarak antar pusat dengan cabang yang akan dibuka.

Berdasarkan *fishbone diagram* yang sudah digambarkan, permasalahan utama dapat diidentifikasi berdasarkan hasil wawancara dan pengumpulan data. Hasil analisis menunjukkan bahwa penyebab utama permasalahan disajikan dalam Gambar I.2

Berdasarkan data, potensi dari akar permasalahan dapat diselesaikan dengan melakukan inovasi yang berfokus terhadap 9 elemen *business model canvas*. Hal ini diharapkan menarik minat konsumen dalam membeli produk – produk yang dijual oleh Mira Pesona. Maka peneliti akan melakukan perancangan model bisnis dan menggunakan *business model canvas* (BMC) pada UMKM Mira Pesona.

### **I.3 Rumusan Masalah**

Perumusan masalah yang didapatkan dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang dan alternatif solusi di atas adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana metode BMC dapat membuat target penjualan sebesar 720 *pieces* per bulan pada UMKM Mira Pesona tercapai?
2. Bagaimana rancangan BMC usulan dapat diterapkan sebagai model bisnis oleh UMKM Mira Pesona?

### **I.4 Tujuan Tugas Akhir**

Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian adalah sebagai berikut :

1. Membantu UMKM Mira Pesona dalam mencapai target penjualan sebesar 720 *pieces* per bulan pada UMKM Mira Pesona
2. Merancang BMC Usulan diharapkan dapat membantu UMKM Mira Pesona melalui penggambaran kerangka model bisnis berdasarkan 9 elemen BMC.

### **I.5 Manfaat Tugas Akhir**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membantu UMKM Mira Pesona dalam mencapai target penjualan sebesar 720 *pieces* per bulan.
2. Penelitian ini dapat memberikan referensi model bisnis untuk industri sejenis.
3. Dapat memberikan pemahaman bagi masyarakat, khususnya peneliti selanjutnya mengenai cara untuk mengidentifikasi permasalahan dari segi bisnis dengan menggunakan kerangka BMC.

### **I.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab Pendahuluan terdiri dari Latar belakang dapat digambarkan dengan *gap* antara kebutuhan/kondisi ideal dengan kondisi saat ini disertai dengan data pendukung. Mengidentifikasi penyebab – penyebab adanya *gap* dan merumuskan beberapa alternatif solusi yang melandasi rumusan masalah. Tujuan dan Manfaat Tugas Akhir diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan Tugas Akhir secara umum dengan penggambaran Sistematika Penulisan Tugas Akhir.

## **BAB II : LANDASAN TEORI**

Landasan Teori pada Bab 2 terdiri dari teori atau konsep umum yang digunakan untuk penggambaran masalah. Selain itu, teori/model/kerangka standar permasalahan yang berasal dari tingkat 1-3. Kemudian, pemilihan teori/model/kerangka standar yang digunakan dalam perancangan dengan pertimbangan/dasar/alasan yang tertulis dalam bentuk tabel.

## **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini, hal – hal yang dibahas meliputi sistematika perancangan, batasan tugas akhir serta asumsi perancangan (bila dibutuhkan). Sistematika perancangan meliputi pendefinisian tahapan perancangan, mekanisme pengujian dan evaluasi hasil rancangan, serta batasan maupun asumsi yang berlaku dalam perancangan

## **BAB IV : PERANCANGAN SISTEM TERINTEGRASI**

Perancangan Sistem Terintegrasi dalam Teknik Industri didefinisikan sebagai integrasi antara manusia dengan peralatan/mesin, bahan baku, energi maupun informasi. Bab ini berisikan spesifikasi atau standar rancangan dengan deskripsi data serta proses perancangan yang akan menghasilkan hasil rancangan. Hasil rancangan akan dilakukan verifikasi untuk mengetahui kesalahan/*error* pada rancangan.

## **BAB V : VALIDASI DAN EVALUASI HASIL RANCANGAN**

Bab Validasi dan Evaluasi Hasil Rancangan terdiri dari validasi hasil rancangan, evaluasi hasil rancangan berupa analisis, dan analisis implementasi/dampak hasil rancangan.

## **BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini, jawaban dari tujuan penelitian pada bab pendahuluan disimpulkan berdasarkan hasil perancangan dan banyaknya tujuan penelitian. Selain itu, terdapat saran ataupun rekomendasi dalam bentuk analisis terhadap hasil rancangan maupun implementasi hasil rancangan yang telah dilakukan.