

BAB I PENDAHULUAN

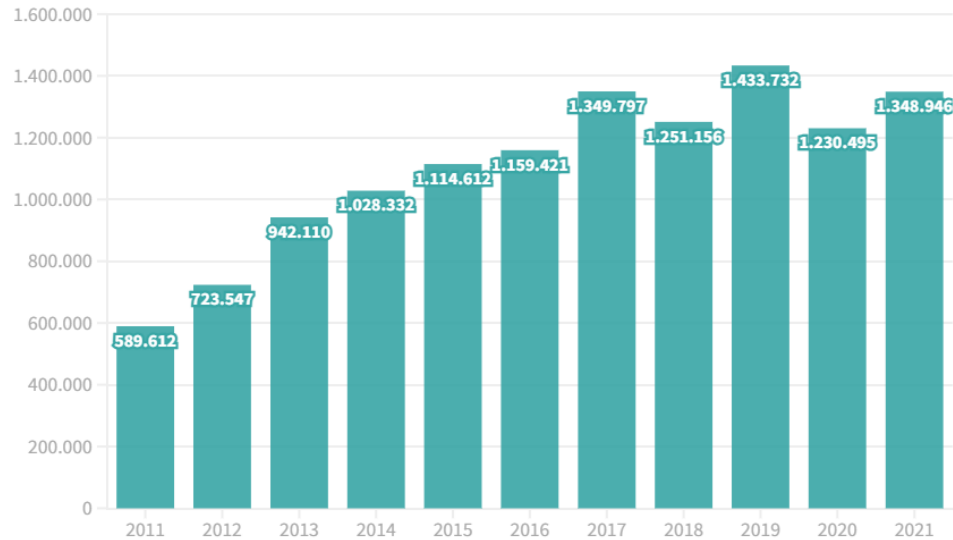
I.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara kepulauan memiliki potensi luar biasa dalam sumberdaya perikanan dan kelautan. Hal ini disebabkan oleh luasnya wilayah Indonesia yang terdiri dari 17.499 pulau dengan luas total sekitar 7,81 juta km² dari hamparan ini 3,25 juta km² adalah sumadara dan 2,55 juta km² merupakan Zona Ekonomi Eksklusif. Sisanya 2,01 juta km² adalah dalam bentuk tanah (Pratama, 2020). Dengan demikian, mengingat luas wilayah laut, Indonesia memiliki potensi laut dan perikanan yang sangat besar.

Di Indonesia, menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.9 Tahun 1985 dan Undang-Undang Republik Indonesia No. 31 Tahun 2004, kegiatan yang termasuk dalam perikanan dalam suatu sistem bisnis perikanan. Sektor perikanan berperan penting dalam menunjang perkembangan perekonomian nasional. Potensi suatu sektor ekonomi ditandai dengan meningkatnya produksi barang atau jasa di sektor tersebut. Dengan prospek yang menjanjikan dalam pengembangan sektor perikanan, maka dapat mendorong para pelaku bisnis untuk menjalankan atau membentuk suatu perusahaan perikanan.

Ikan nila (*Oreochromis sp*) merupakan salah satu komoditas unggulan dalam perikanan air tawar Indonesia yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Ikan ini termasuk ikan bernilai ekonomi tinggi di dunia, dengan metode budidaya yang dapat dilakukan melalui berbagai sistem, mulai dari tradisional hingga super intensif. Keunggulan ikan nila dibandingkan dengan jenis ikan tawar lainnya yaitu mudah dibudidayakan, pertumbuhan yang cepat dan memiliki toleransi yang tinggi terhadap perubahan lingkungan (Centyana, 2014). Di Indonesia, ikan nila termasuk kedalam 10 komoditas prioritas budidaya. Kebutuhan ikan bagi masyarakat sangatlah penting sehingga wajar jika usaha perikanan harus dikembangkan (Murtidjo & Air, 2005). Pasar untuk budidaya perikanan, terutama budidaya ikan nila di Indonesia, terus mengalami pertumbuhan, seperti yang ditunjukkan pada Gambar I.1 yang

menunjukkan pertumbuhan budidaya perikanan meningkat dari tahun 2011 hingga 2021:

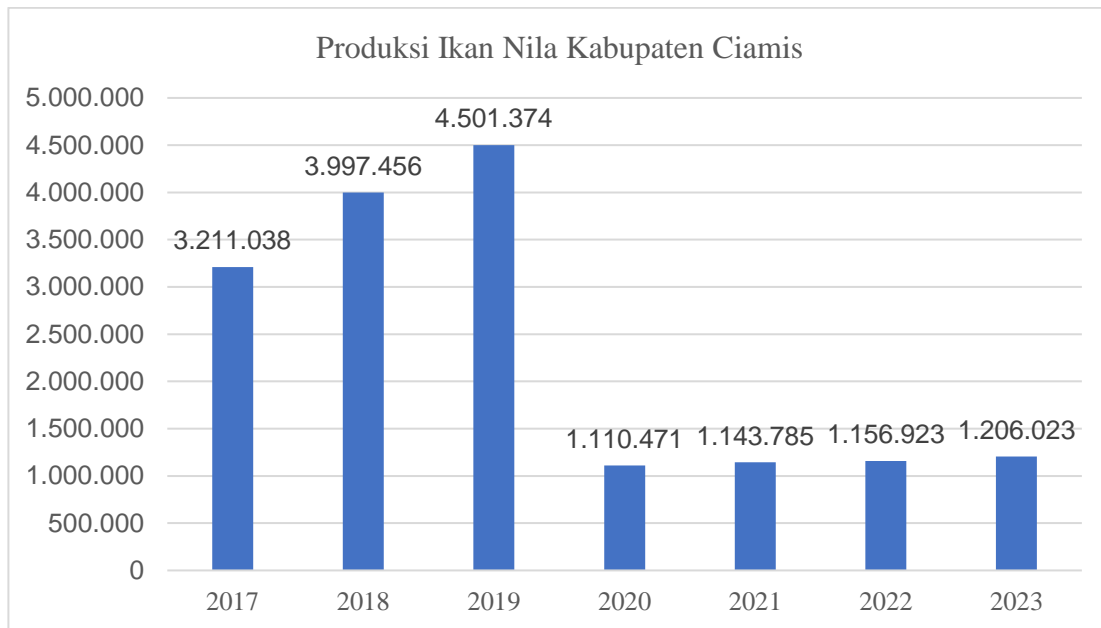


Gambar I. 1 Produksi Ikan Nila di Indonesia

(Sumber: Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2018)

Berdasarkan data yang ditampilkan dalam Gambar I.1, terlihat adanya tren pertumbuhan yang konsisten dari tahun 2011 hingga 2021. Dimulai dari angka 589.612 ton pada tahun 2011, jumlahnya terus meningkat setiap tahunnya, mencapai 1.028.332 ton pada tahun 2014 dan terus naik hingga mencapai puncaknya di 1.433.732 ton pada tahun 2019. Meskipun mengalami sedikit penurunan pada tahun 2018 dan penurunan yang lebih signifikan pada tahun 2020 menjadi 1.230.495 ton, jumlah tersebut kembali mengalami peningkatan pada tahun 2021 menjadi 1.348.946 ton. Secara keseluruhan, grafik ini menunjukkan tren pertumbuhan positif yang kuat dengan beberapa fluktuasi kecil, mencerminkan perkembangan yang stabil dan berkelanjutan selama satu dekade terakhir.

Produksi ikan nila di Kabupaten Ciamis menunjukkan fluktuasi yang signifikan dari tahun 2017 hingga 2023. Berikut merupakan Gambar I.2 mengenai produksi ikan nila Kabupaten Ciamis:



Gambar I. 2 Produksi Ikan Nila di Kabupaten Ciamis

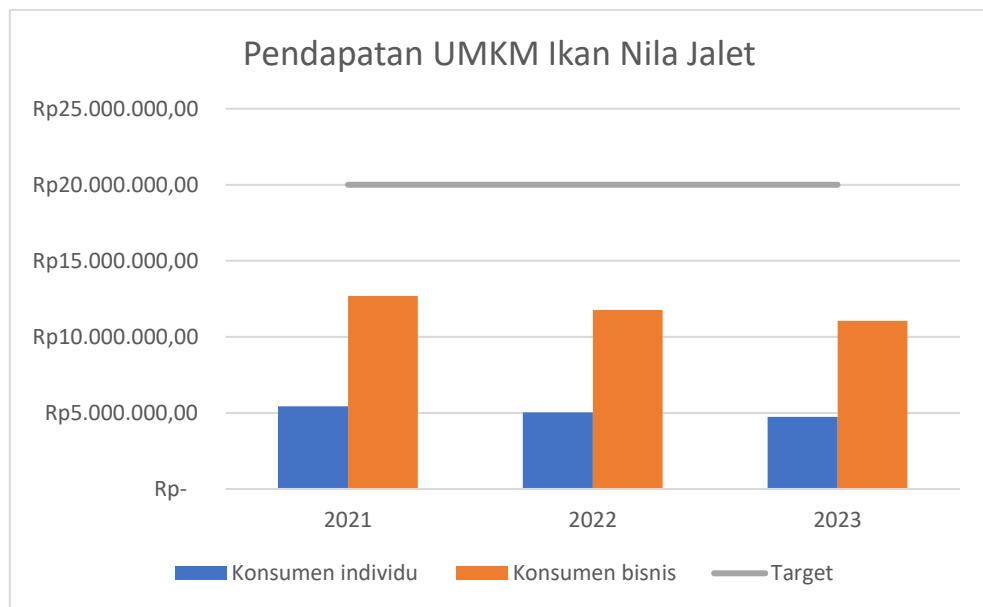
(Sumber: Ciamis SADATA, 2017)

Data Gambar I.2 menjelaskan pada tahun 2017, produksi ikan nila mencapai 3.211.038 ton. Angka ini mengalami peningkatan pada tahun 2018 menjadi 3.997.456 ton dan mencapai puncaknya pada tahun 2019 dengan 4.501.374 ton. Namun, setelah itu, terjadi penurunan drastis di tahun 2020 dengan produksi hanya 1.110.471 ton. Produksi tetap relatif stabil di kisaran angka 1.143.785 hingga 1.206.023 ton dari tahun 2020 hingga 2023.

UMKM Ikan Nila Jalet adalah usaha ternak ikan nila di Desa Golat, Kabupaten Ciamis, yang dikelola oleh Kak Faqih dengan tiga kolam utama dan fokus pada produk ikan nila mentah. Kak Faqih memiliki visi jangka panjang untuk mencapai target pendapatan dan pertumbuhan usaha dengan menjadi penyedia ikan nila berkualitas yang dikenal luas. Namun, strategi yang diterapkan saat ini masih kurang efektif dalam mencapai visi tersebut, terutama dalam hal efisiensi penggunaan pakan yang mempengaruhi produktivitas ikan dan biaya operasional. Kondisi ini mengindikasikan adanya ketidaksesuaian antara strategi eksisting dengan target pertumbuhan penjualan yang diharapkan, sehingga diperlukan evaluasi menyeluruh.

Evaluasi melalui *Business Model Canvas* menjadi penting untuk mengidentifikasi keselarasan antara strategi yang diterapkan dengan visi jangka panjang UMKM Ikan Nila Jalet. Dengan menggunakan *Business Model Canvas*, UMKM ini dapat mengevaluasi apakah strategi yang ada termasuk teknik budidaya, manajemen pakan, dan pemasaran telah mendukung tujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, mengurangi risiko kesehatan ikan, dan memperluas jaringan pemasaran. Tujuan utama dari evaluasi ini adalah untuk memastikan bahwa strategi yang diambil mampu mendukung target performa yang mencakup peningkatan penjualan, margin keuntungan, dan perluasan pangsa pasar, sehingga dapat mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

UMKM Ikan Nila Jalet mencatat penjualan produk kepada konsumen individu dan konsumen bisnis pada tahun 2021 hingga 2023 sebagai berikut:



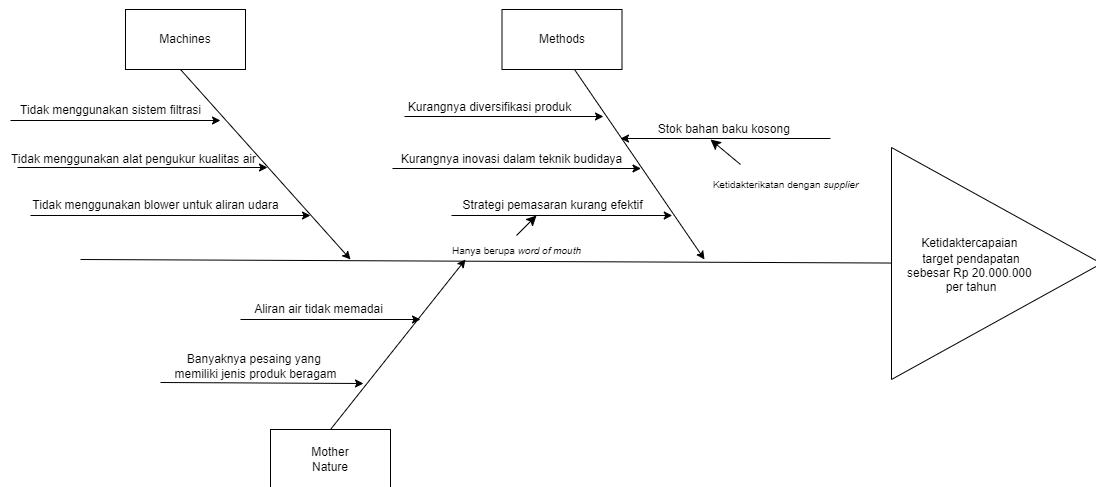
Gambar I. 3 Pendapatan UMKM Ikan Nila Jalet

(Sumber: Data Internal UMKM Ikan Nila Jalet)

Selama tiga tahun berturut-turut (2021–2023), data pada Gambar I.3 menunjukkan bahwa pendapatan konsumen bisnis merupakan bagian terbesar dari total pendapatan UMKM Ikan Nila Jalet. Pada setiap tahun, pendapatan konsumen bisnis jauh lebih

besar daripada pendapatan konsumen individu. Pada tahun 2021 total pendapatan sebesar Rp 18.144.000, pada tahun 2022 total pendapatan sebesar Rp 16.800.000 dan pada tahun 2023 total pendapatan sebesar Rp 15.792.000. Dalam tiga tahun terakhir, tujuan pendapatan tidak tercapai. Terlepas dari kenaikan pendapatan dari tahun 2021 ke 2022, tujuan tersebut masih belum tercapai. Saat ini ada banyak kompetitor yang mulai menjual ikan yang serupa, bahkan kompetitor memiliki banyak jenis ikan yang berbeda dari UMKM Ikan Nila Jalet.

Terdapat beberapa akar permasalahan yang dapat diidentifikasi sebagai penyebab permasalahan utama UMKM Ikan Nila Jalet, yaitu tidak tercapainya target pendapatan. Berikut merupakan *fishbone diagram* UMKM Ikan Nila Jalet:



Gambar I. 4 *Fishbone Diagram*

Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh UMKM Ikan Nila Jalet yang ditunjukkan pada Gambar I.4, terdapat beberapa kendala yang mempengaruhi model bisnis perusahaan. Salah satu kendala utama adalah kelemahan pada elemen *key resources*, yaitu ketiadaan sistem filtrasi, alat pengukur kualitas air, dan blower untuk aliran udara menyebabkan kualitas air dalam kolam tidak optimal. Tanpa sistem filtrasi, air kolam menjadi cepat kotor, yang dapat menyebabkan stres pada ikan dan meningkatkan risiko penyakit. Ketiadaan alat pengukur kualitas air membuat sulit memonitor kondisi lingkungan yang ideal untuk ikan, sehingga pertumbuhan ikan tidak optimal. Begitu

pula, tanpa blower, aliran udara dalam air tidak terjaga dengan baik, mengurangi kadar oksigen terlarut yang dibutuhkan ikan untuk tumbuh dengan sehat. Semua ini berdampak pada penurunan produktivitas, sehingga jumlah ikan yang bisa dijual tidak mencapai target yang diharapkan. Dengan kata lain, masalah-masalah ini menghambat kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan pasar, yang akhirnya memengaruhi pencapaian target penjualan.

Kendala kedua terkait elemen *channel* yaitu pemasaran yang masih terbatas pada *word of mouth*. Di era teknologi saat ini, promosi produk bisa dilakukan dengan lebih mudah melalui media sosial untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Oleh karena itu, diperlukan inovasi dalam strategi channel dengan memanfaatkan media sosial sebagai tambahan alat promosi.

Kendala ketiga yang menunjukkan kelemahan pada elemen *value proposition* adalah kurangnya diversifikasi produk dibandingkan dengan kompetitor. UMKM Ikan Nila Jalet hanya menawarkan produk yang terbatas yaitu ikan nila, sehingga pelanggan mungkin tidak menemukan variasi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka. Hal ini dapat mengurangi daya tarik bagi berbagai segmen pasar dan menyulitkan UMKM dalam bersaing. Tanpa *value proposition* yang kuat dan berbeda, UMKM berisiko mengalami penurunan margin keuntungan dan kesulitan membangun loyalitas pelanggan jangka panjang.

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh UMKM Ikan Nila Jalet terkait dengan ketidaktercapaian target pendapatan yang telah digambarkan pada *fishbone diagram* Gambar I.4, diperlukan langkah-langkah untuk memperbaiki penjualan produk UMKM Ikan Nila Jalet. Perubahan dalam satu aspek masalah dapat mempengaruhi aspek lainnya, sehingga setiap keputusan harus dipertimbangkan secara bersamaan untuk memperhatikan dampak perubahan di satu aspek terhadap aspek lainnya. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah model bisnis. Pendekatan model bisnis dipilih karena dapat membahas permasalahan secara rasional dan menyeluruh. *Business model canvas* membantu para pemangku kepentingan bisnis untuk memahami, merancang dan mengembangkan model bisnis secara menyeluruh. Tujuan

utama perlu dilakukannya *Business Model Canvas* adalah untuk mengevaluasi strategi apakah masih selaras dengan visi atau tujuan ke depan. UMKM Ikan Nila Jalet akan lebih mudah menggambarkan masalah apa saja yang terjadi pada setiap aktivitas serta dapat melakukan analisis faktor kelemahan yang dapat membantu mencegah masalah yang ada dan dapat mempertahankan bisnisnya. *Business model canvas* disampaikan dengan cara yang mudah dipahami dan dapat dipahami oleh pembaca yang sedang mencari solusi untuk masalah yang dihadapi perusahaan, digambarkan secara visual dalam sebuah kanvas. Dalam penelitian ini, akan dilakukan analisis kondisi bisnis saat ini dengan menggambarkannya ke dalam *business model canvas*. Selanjutnya, dilakukan evaluasi kondisi saat ini dengan menggunakan analisa *Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat (SWOT)*. Sebagai akhir dari penelitian, hasil SWOT akan digunakan untuk merancang *Business Model Canvas* usulan.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas UMKM Ikan Nila Jalet memerlukan perancangan model bisnis dengan *business model canvas*. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana model bisnis UMKM Ikan Nila Jalet saat ini dengan menggunakan *Business Model Canvas*?
2. Bagaimana usulan strategi yang akan dilakukan UMKM Ikan Nila Jalet berdasarkan analisis SWOT?
3. Bagaimana rancangan model bisnis usulan pada UMKM Ikan Nila Jalet dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka didapatkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Memetakan model bisnis UMKM Ikan Nila Jalet dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

2. Melakukan analisis SWOT pada UMKM Ikan Nila Jalet dan merumuskan strategi yang dapat ditempuh oleh UMKM Ikan Nila Jalet untuk mempertahankan keberlangsungan perusahaan.
3. Merancang model bisnis pada UMKM Ikan Nila Jalet dengan menggunakan *Business Model Canvas*.

I.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian diharapkan dapat berkontribusi untuk keberlangsungan bisnis UMKM Ikan Nila Jalet.
2. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi pada model bisnis industri sejenis bagi peneliti selanjutnya.

I.5 Sistematika Penulisan

Berikut merupakan sistematika penulisan dalam penelitian diantaranya:

Bab I. Pendahuluan

Bab pendahuluan memberikan penjelasan tentang latar belakang tugas akhir, solusi alternatif untuk masalah yang muncul di latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan tugas akhir, dan manfaat yang diharapkan dari penelitian ini. Bab ini juga membahas struktur penulisan laporan.

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisikan literatur terkait yang relevan dengan permasalahan yang menjadi objek penelitian. Pada bab ini juga akan memberikan alasan terkait pemilihan kerangka yang akan digunakan untuk menyelesaikan masalah yang dirumuskan.

Bab III Metodologi Penyelesaian Masalah

Bab ini berisikan sistematika penyelesaian masalah yang akan digunakan untuk mencapai tujuan penelitian. Akan diuraikan juga mengenai mekanisme pengumpulan

dan pengolahan data, tahapan perancangan, serta proses verifikasi dan validasi hasil rancangan yang akan dilakukan.

Bab IV Pengumpulan dan Pengolahan Data serta Perancangan Model Bisnis

Bab ini berisikan tahapan pengumpulan dan pengolahan data. Bab ini akan terdapat hasil wawancara dan observasi untuk mendapatkan data primer dan studi literatur untuk mendapatkan data sekunder serta terdapat pengolahan data untuk mendapatkan hasil yang akan digunakan sebagai acuan perancangan. Perancangan model bisnis usulan akan dilakukan pada bab ini.

Bab V Analisis Hasil Rancangan

Bab ini berisikan penjelasan mengenai analisis hasil rancangan, verifikasi dan validasi rancangan model bisnis yang baru, serta evaluasi atas rancangan yang dihasilkan.

Bab VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisikan kesimpulan dari penyelesaian masalah yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah serta saran untuk penelitian yang telah dilakukan.