

BAB I

PENDAHULUAN

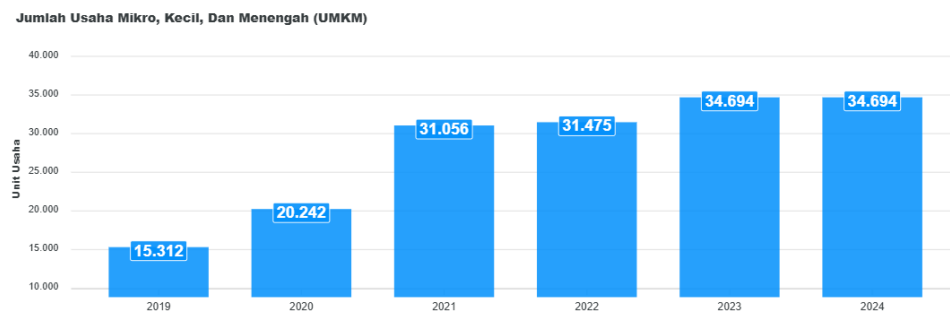
1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan industri makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Bahkan, industri pengolahan non migas nasional salah satu penopangnya adalah industri makanan dan minuman ini. Terbukti sebesar 31,51% tingkat pertumbuhan industri makanan dan minuman memberikan kontribusinya pada sektor pengolahan non migas di Indonesia (Akbar et al., 2022). Selain itu, industri makanan dan minuman juga menjadi sektor primadona karena tingginya tingkat permintaan masyarakat terhadap makanan dan minuman. Tidak heran jika sektor ini memiliki peluang usaha yang cukup menjanjikan dibandingkan bidang usaha lainnya. Besarnya peluang usaha makanan dan minuman juga didukung dengan ketersediaan bahan baku yang melimpah khususnya bahan baku yang berasal dari hasil pertanian.

Menurut Fuzan et al., (2023) buah nangka (*Artocarpus heterophyllus*) merupakan salah satu komoditas pertanian yang banyak dibudidayakan petani di Indonesia. Buah nangka terdiri dari daging buah, biji bertekstur keras, serta dami (jerami) bertekstur lengket akibat getah yang dihasilkan. Bagian buah nangka yang banyak dimanfaatkan adalah daging buahnya. Buah nangka termasuk buah yang tidak tahan lama atau mudah busuk. Sehingga buah nangka memiliki umur penyimpanan yang pendek.

Pengolahan buah nangka menjadi produk olahan merupakan salah satu solusi untuk mengatasi karakteristik buah Nangka yang mudah rusak. Selain itu, dengan mengolah buah Nangka menjadi produk olahan dapat memberikan nilai tambah kepada buah Nangka itu sendiri. Keripik Nangka merupakan salah satu bentuk olahan dari buah Nangka. Keripik Nangka memanfaatkan daging buah Nangka matang yang dipotong dan digoreng dengan cara *vacuum*. Adanya unit usaha yang mengolah Nangka menjadi keripik Nangka bisa menjadikan buah Nangka memiliki nilai ekonomis tinggi dan memiliki daya simpan yang lebih lama.

Di Indonesia unit usaha mayoritas dijalankan oleh pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Sebesar lebih dari 99% dari unit usaha di Indonesia merupakan pelaku usaha mikro (Kadin, 2023). Sehingga dapat dilihat bahwa UMKM sangat berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi negara. Kabupaten Blitar merupakan salah satu daerah yang sebagian besar pelaku usahanya adalah UMKM. Bahkan dari tahun ke tahun UMKM di Kabupaten Blitar menunjukkan tren positif. Berikut adalah data jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Blitar dari tahun ke tahun:



Gambar 1. Data UMKM Kabupaten Blitar dari Tahun ke Tahun

(Sumber: Portal data Kabupaten Blitar, 2024)

Grafik di atas menunjukkan bahwa jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Blitar dari tahun ke tahun yang menunjukkan kenaikan signifikan. Selain memberikan dampak yang positif bagi masyarakat, kenaikan jumlah pelaku umkm juga menimbulkan beberapa permasalahan bagi pelaku UMKM sendiri. Salah satunya adalah permasalahan mengenai persaingan pasar antar pelaku UMKM, apalagi jika pelaku UMKM memiliki jenis produk yang serupa.

UMKM Dapur Si Mbok adalah salah satu pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Wates Kabupaten Blitar yang memproduksi produk keripik Nangka. Menurut ketua dari UMKM yaitu Ibu Titin, beliau mengatakan jika di UMKM Dapur Si Mbok belum memiliki gambaran model bisnis yang telah dijalankan serta belum adanya rencana strategi untuk pengembangan UMKM Dapur Si Mbok kedepannya. Beliau mengatakan jika kedepannya yang terpenting UMKM bisa terus berproduksi dan belum memikirkan rencana untuk kedepannya.

Dalam menghadapi persaingan dengan pelaku usaha yang semakin banyak dan perkembangan yang ada di setiap waktunya, Dapur Si Mbok perlu

melakukan analisis menyeluruh terhadap model bisnis yang dijalankan. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis dan mengembangkan model bisnis secara komprehensif adalah *Business Model Canvas* (BMC). BMC merupakan kerangka kerja yang mencakup sembilan elemen kunci dalam model bisnis, yakni segmentasi pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, kemitraan utama, dan struktur biaya. Dengan adanya perencanaan bisnis atau *Business Model Canvas* (BMC), UMKM dapat bersaing dan bertahan di dunia industri dengan pesaing atau kompetitor lainnya serta dapat menyesuaikan dengan permintaan pasar dan konsumen yang selalu berubah-ubah tergantung pada tren saat ini (Arum et al., 2024).

Maka dari itu, penting untuk mengkaji model bisnis UMKM Dapur Si Mbok menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai upaya mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha. Oleh karena itu, dengan mempertimbangkan latar belakang di atas, saya memilih mengambil topik ini dalam laporan Praktek Kerja Lapangan yang saya lakukan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas dalam latar belakang, adapun rumusan masalah yang ingin diangkat dalam Praktek Kerja Lapangan ini adalah sebagai berikut:

- 1.2.1 Bagaimana pemetaan *Business Model Canvas* (BMC) pada usaha Keripik Nangka pada UMKM Dapur Si Mbok?
- 1.2.2 Apa yang menjadi kendala dan bagaimana cara mengatasi kendala tersebut di UMKM Dapur Si Mbok?

1.3 Tujuan PKL

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka dapat dituliskan tujuan Praktek Kerja Lapangan ini sebagai berikut:

- 1.3.1 Mengetahui pemetaan *Business Model Canvas* (BMC) pada usaha Keripik Nangka pada UMKM Dapur Si Mbok.

1.3.2 Mengetahui kendala dan cara mengatasi kendala tersebut di UMKM Dapur Si Mbok.

1.4 Manfaat PKL

Adapun manfaat dari kegiatan Praktek Kerja Lapang ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat bagi Mahasiswa

- 1) Dapat meningkatkan wawasan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa tentang keadaan secara nyata dalam dunia kerja.
- 2) Dapat memahami dan mengetahui penerapan teori-teori yang diperoleh selama perkuliahan dalam kegiatan PKL.

1.4.2 Manfaat bagi Universitas Islam Balitar

- 1) Turut berkontribusi dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi yang berkaitan dengan penelitian.
- 2) Turut mengimplementasikan moto Universitas Islam Balitar dengan menumbuhkan pola pikir kewirausahaan.

1.4.3 Manfaat bagi Perusahaan

- 1) Dapat terjalin kerjasama yang baik antara dunia usaha dan dunia pendidikan.
- 2) Dapat menjadi masukan bagi pelaku UMKM Dapur Si Mbok untuk menentukan kebijakan perusahaan di masa yang akan datang