

BAB I PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Kabupaten Lumajang merupakan sebuah kabupaten di Provinsi Jawa timur dengan julukan Kota Pisang. Menurut data dari Badan Pusat Statistik pada tahun 2022 produksi pisang nasional Indonesia mencapai 9.245.427 ton, dengan provinsi penghasil pisang terbesar adalah provinsi Jawa Timur dengan produksinya yang mencapai 2.626.582 ton. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Jawa Timur pada tahun 2023, salah satu sentra produksi pisang adalah Kabupaten Lumajang dengan kemampuan produksi mencapai 123.112,8 ton. Banyaknya produksi buah pisang di Kabupaten Lumajang mendorong masyarakat untuk mengolah buah tersebut menjadi produk olahan buah pisang. Produk makanan tersebut tentu harus memanfaatkan perkembangan teknologi dan metode pengolahan yang baik agar produk yang dihasilkan aman, sehat dan rasanya enak. Semua hal yang berkaitan dengan makanan mengalami perkembangan mulai dari varian rasa, nama produk, kemasan dan cara memasarkannya. Bahkan di zaman ini, terobosan olahan makanan baru juga sudah mulai dijumpai.



Gambar I. 1 Kategori Makanan Ringan Terlaris di E-Commerce

(Sumber : Compas.co.id)

Saat ini banyak perusahaan makanan yang menawarkan produknya melalui *e-commerce* sebagai sarana penjualan. Ada banyak jenis makanan yang dapat dipilih, mulai dari keripik, kue, biskuit, puding, permen dan lainnya. Berdasarkan data dari Compas.co.id mengenai makanan ringan terlaris di *E-commerce* Shopee dan Tokopedia pada periode 1-18 Februari 2021, keripik kerupuk menempati urutan pertama dengan pendapatan sebesar Rp 11,2 miliar,

kemudian kacang dengan pendapatan sebesar Rp 7,5 miliar dan terakhir biskuit kue kering dengan pendapatan Rp 5,2 miliar.

Perkembangan industri makanan yang signifikan membuat para pemilik usaha di bidang makanan harus melakukan perubahan besar pada produknya dari segala aspek, mulai dari bahan baku kemasan, produk olahan dan cara memasarkannya kepada konsumen. Industri makanan di bidang keripik juga mulai memodifikasi bahan bakunya, seperti mengganti ke buah buahan dan sayuran demi mengikuti perkembangan di dunia makanan Indonesia. Salah satu industri olahan makanan yang mengikuti perkembangan adalah UMKM milik Ibu Toyibatur Rochmah yang bernama Aroma.



Gambar I. 2 Logo UMKM Aroma Lumajang

UMKM Aroma merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Lumajang yang mengolah buah pisang, salah satu produk pertanian khas Kabupaten Lumajang, secara kreatif menjadi beragam camilan olahan buah pisang yang sehat, nikmat dan murah. UMKM Aroma berdiri sejak akhir tahun 2016. UMKM Aroma berlokasi di Dusun Kalibendo Utara Rt/Rw 03/03, Desa Kalibendo, Kecamatan Pasirian, Kabupaten Lumajang. Foto lokasi produksi dapat dilihat pada gambar I.3, dan beberapa contoh produk Aroma dapat dilihat di gambar I.4.



Gambar I. 3 Lokasi UMKM Aroma



Gambar I. 4 Produk Carangmas UMKM Aroma Lumajang

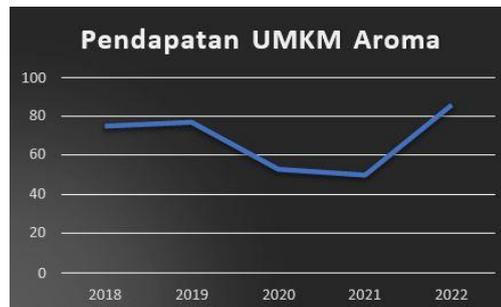
Produk olahan yang dihasilkan Aroma beraneka ragam, diantaranya yaitu tape pisang (tapis), stick pisang (stipis), carangmas pisang (carpis), madumongso pisang (madupis), keripik pisang(keripis), kerupuk kulit pisang (kerukulpis), roll sale pisang (rosapis), coklat isi selai pisang (selpimacho), keripik batang pohon pisang (d'box crispy), dan abon batang pisang (bonapis). Untuk saat ini produk-produk UMKM Aroma bisa ditemui dan didapatkan secara *offline* di beberapa tempat di Kabupaten Lumajang seperti GM Plaza Lumajang – Labruk dan Toko pusat. Oleh-oleh Wiraraja – Sukodono. UMKM Aroma juga memasarkan produknya secara *online* pada beberapa *market place* yaitu Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak.

Usaha ini memiliki 5 orang pekerja, dimana 3 orang berfokus pada proses produksi, 1 orang bagian pengemasan, dan 1 orang bagian administrasi, sosial media, desain grafis, dan akuntansi. Dalam proses pembuatan olahan buah pisang ini, setiap produk memiliki cara pembuatan yang berbeda beda. Pada saat pembuatan produk selain kerupuk kulit pisang, biasanya membutuhkan 3 orang untuk melakukan pekerjaan produksi. Sedangkan jika melakukan produksi kerupuk, usaha ini akan menambah pegawainya yang berasal dari tetangga dekat rumah. Kapasitas produksi per bulannya yaitu tape pisang sebanyak 130 kemasan, stick pisang 520 kemasan, carangmas pisang 312 kemasan, madumongso pisang 390 kemasan, keripik pisang 520 kemasan, kerupuk kulit pisang 260 kemasan, kerupuk batang pohon pisang 390 kemasan, abon ares pisang 130 kemasan. Tabel I.1 berikut menunjukkan volume produksi Usaha Mikro Aroma dari tahun 2018 hingga Agustus tahun 2022.

Tabel I. 1 Produksi UMKM Aroma

Produksi Usaha Mikro Aroma	
Jumlah Produksi (pak)	Tahun
77000	2018
79000	2019
55000	2020
48000	2021
65000	2022 sd/ Agustus

Pendapatan dari UMKM Aroma Lumajang dapat kita lihat pada gambar I.5. Data tersebut didapatkan dari hasil wawancara yang dilaksanakan pada tanggal 26 Desember 2022. Nilai pendapatan UMKM Aroma mengalami titik terendah pada tahun 2021 yaitu senilai Rp50.000.000, Sedangkan untuk pendapatan tertinggi dicapai pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp86.000.000. Rata-rata pendapatan per tahun yang diraih oleh UMKM Aroma dalam 5 tahun terakhir sebesar Rp68.184.000



Gambar I. 5 Pendapatan UMKM Aroma Lumajang

Jika dibandingkan dengan data pendapatan UMKM olahan buah pisang lainnya di daerah Lumajang yang diperoleh dari wawancara, hasilnya lebih kecil. Contohnya UMKM milik Ibu Umi Kulsum yang bernama “Home Industry Sale Goreng “ACC”. UMKM ini berlokasi di Dusun Krajan Wetan RT. 03 RW. 01 Desa Mojosari Kec. Sumpusuko, Kab. Lumajang. UMKM ini memiliki kemampuan produksi sale pisang agung sebesar 95 kg/bulan dengan harga produk jual per kilonya Rp75.000 dan sale pisang mas dengan total produksi 65 kg/bulan dengan harga jual per kilonya Rp65.000. Keuntungan yang diperoleh usaha ini mencapai Rp105.000.000. Contoh berikutnya adalah usaha milik Ibu Enis Yuliantin yang bernama UMKM olahan pisang “Semeru”

yang berlokasi di Desa Burno, Kecamatan Senduro. UMKM ini dalam satu tahun dapat memproduksi sebanyak 129.750 kg. produk yang dipasarkan yaitu keripik pisang mas, keripik pisang agung, dan sale pisang mas kirana. Sedangkan untuk pendapatannya sendiri pada tahun 2021 mencapai Rp102.000.000. Dengan melihat data produksi dan penjualan dari UMKM yang sejenis, sebenarnya UMKM Aroma masih memiliki kesempatan untuk meningkatkan pendapatannya.



Gambar I. 6 Rata-Rata Konsumsi per Minggu Kelompok Makanan Jadi di Jawa Timur

Data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa rata-rata konsumsi per kapita seminggu untuk kategori kue basah menjadi makanan dan minuman jadi dengan konsumsi perkapita tertinggi di Jawa Timur dengan nilai 1,2 unit komoditas. Kategori makanan ringan, termasuk kerupuk dan keripik, berada pada posisi kedua dengan konsumsi per kapita 0,86 unit komoditas per minggu dan disusul oleh kategori roti manis, kue kering, dan roti tawar. Dengan jumlah penduduk 41 juta jiwa, maka konsumsi makanan ringan di Jawa Timur per minggu adalah 35,38 juta unit komoditas. Data tersebut menunjukkan terdapat pasar yang sangat besar untuk UMKM Aroma untuk berkembang dan memperoleh pendapatan yang lebih.

Terdapat beberapa akar masalah yang menyebabkan UMKM Aroma Lumajang menjadi kesulitan dalam meningkatkan pendapatan, yang jika digambarkan dengan kerangka 4M adalah sebagai berikut:

1. Man/ People

Dalam menjalankan bisnisnya, UMKM Aroma memfokuskan sebagian besar pegawainya ke bidang produksi. Dari 5 orang pegawainya, 3 orang mengurus bagian produksi. Satu orang bekerja di bagian pengemasan.

Untuk bidang administrasi, pemasaran dan pengelolaan sumber daya dilakukan oleh satu orang. Konsep kerja di UMKM ini dihitung tiap jam kerja, di mana 1 jam kerjanya dibayar Rp 5000. Jika saat banyak pesanan datang dan meminta produk kerupuk kulit pisang biasanya akan meminta bantuan tenaga kerja yang berasal dari tetangga sekitar. Terbatasnya pekerja pada bidang administrasi, pemasaran dan pengelolaan sumber daya menyebabkan hasil yang kurang maksimal. Contohnya ketika kita melihat akun media sosialnya, waktu terakhir mereka melakukan update adalah di tahun 2021. Selain itu, bagi karyawan, pekerjaan di Aroma merupakan pekerjaan sampingan. Salah satu akibatnya adalah pernah terjadi keterlambatan dalam produksi, sehingga konsumen harus menunggu dua sampai tiga hari.

2. Material

Material bahan baku juga merupakan masalah yang harus diperhatikan oleh UMKM Aroma. UMKM Aroma terkadang mengalami kesulitan di bagian material bahan baku buah pisang jika permintaan produknya banyak. Biasanya UMKM Aroma membeli buah pisang di kebun pisang daerah sekitar rumah yaitu di desa Kalibendo, Kecamatan Pasirian dan Pasrujambe Kabupaten Lumajang. Tetapi seiring naiknya jumlah produksi, jumlah pasokan buah pisang juga mulai tidak bisa mencukupi. Hal ini dapat mempengaruhi kelancaran produksi olahan buah pisang UMKM Aroma.

3. Metode

Terdapat beberapa metode yang diterapkan oleh UMKM Aroma dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan. Berikut permasalahan metode yang dialami UMKM Aroma :

- a. Masih terbatasnya saluran penjualan yang dimiliki UMKM Aroma. Saat ini UMKM Aroma menjual dengan cara menitipkan produknya di dua lokasi, yaitu GM Plaza Lumajang dan pusat oleh-oleh jajanan khas Lumajang yang terletak di pusat kota. Kebanyakan pembeli produk dari UMKM Aroma merupakan para pedagang yang kemudian dijual kembali di tokonya, tetapi juga ada yang membeli untuk camilan dan keluarga. Terbatasnya saluran penjualan berpengaruh pada nilai penjualan.

- b. Kurang maksimalnya saluran pemasaran yang ada. Saat ini UMKM Aroma telah memiliki media sosial baik facebook dan Instagram, akan tetapi terakhir kali di-update pada tahun 2021.



Gambar I. 7 Tampilan Instagram UMKM Aroma

Sedangkan untuk akun Shopee terakhir kali terlihat ada aktivitas jual beli pada tahun 2020. Padahal pemanfaatan media sosial sangat penting guna meningkatkan nilai penjualan. Permasalahan ini dikarenakan orang yang mengurus bagian pemasaran memiliki kesibukan yang sangat tinggi karena juga bekerja sebagai admin di Polsek Pasirian Lumajang.

4. Produk

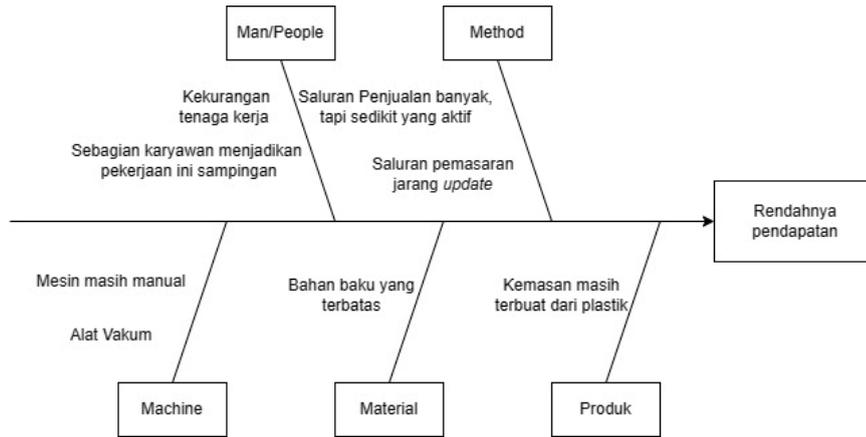
Produk UMKM Aroma tidak menggunakan pengawet makanan buatan, hal itu membuat produk ini sangat bergantung pada kekuatan kemasan. Untuk saat ini rata-rata daya simpan produk adalah 3 bulan. Sedangkan untuk produk keripik pisang rasa jeruk nipis tahan 2 bulan dan untuk Tape Pisang tahan hanya 4 hari. Kemasan yang hanya terbuat dari plastik tentu memiliki banyak kelemahan. Jika ingin meningkatkan pendapatan, UMKM ini memerlukan perbaikan untuk membuat kemasan yang terbuat dari aluminium foil.

5. Mesin

Untuk saat ini UMKM Aroma masih menggunakan mesin yang serba manual baik dari proses pengupasan buah, pemasakan, pengeringan produk dan pengemasan produk. Dalam satu hari produksi maksimal yang bisa dilakukan oleh UMKM Aroma adalah 30 bungkus dengan berat total 3 kg. Terbatasnya jumlah produksi ini dikarenakan jumlah peralatan yang terbatas. Selain itu, untuk perbaikan kemasan, diperlukan investasi alat

untuk melakukan proses vakum oksigen / ditambah gas nitrogen sehingga produk bisa tahan lebih lama hingga 6 bulan lebih.

Analisis identifikasi akar permasalahan pada UMKM Aroma dapat digambarkan melalui diagram *fishbone* pada gambar I.8 sebagai berikut :



Gambar I. 8 Fishbone Diagram Analisis Permasalahan

Dari permasalahan yang berhasil diidentifikasi, maka dicoba untuk mengidentifikasi solusi yang dapat ditempuh untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi

Tabel I. 2 Alternatif Solusi

No	Akar Masalah	Potensi Solusi
1	Kekurangan pekerja di bagian pemasaran, administrasi dan pengelolaan sumber daya perusahaan.	Pengukuran kerja dan penentuan kebutuhan tenaga kerja
2	Sebagian karyawan menjadikan pekerjaan ini sampingan	Perencanaan dan penjadwalan pekerja
3	Bahan baku yang terbatas	Perancangan penerapan <i>supply chain management</i>
4	Saluran penjualan banyak tetapi sedikit yang aktif Saluran pemasaran yang jarang <i>update</i>	Perancangan saluran penjualan dan pemasaran
5	Mesin yang masih manual Belum memiliki alat vakum	Perencanaan kebutuhan mesin penunjang produksi

6	Kemasan yang masih menggunakan plastik biasa	Perancangan kemasan produk
7	Saluran penjualan banyak tetapi sedikit yang aktif Saluran pemasaran yang jarang <i>update</i> Kerap kali kesulitan mendapatkan bahan baku pisang kepok sebagai bahan utama olahan buah pisang. Kekurangan pekerja di bagian pemasaran, administrasi dan pengelolaan sumber daya perusahaan. Kemasan yang masih menggunakan plastik Mesin produksi yang masih manual dan belum memiliki alat vakum	Perancangan model bisnis.

Berdasarkan daftar tabel akar masalah diatas, ada beberapa akar permasalahan yang memiliki alternatif solusi yang sama, sehingga diletakkan pada nomor yang sama, sehingga didapatkanlah ada enam akar masalah yang memiliki potensi solusi yang berbeda beda, tetapi jika diamati lebih lanjut akar masalah tersebut memiliki kecenderungan saling mempengaruhi satu sama lain. Oleh sebab itu pada no 7 akar permasalahan itu ditulis ulang dengan potensi solusi yang bisa mencakup semua akar masalah tersebut, yaitu dengan menggunakan alternatif solusi perancangan model bisnis, agar UMKM Aroma dapat menyelesaikan beberapa masalah sekaligus. Akar-akar masalah tersebut adalah masih sedikitnya saluran penjualan, masih sedikitnya saluran pemasaran yang aktif, kerap kali kesulitan mendapatkan bahan baku pisang kepok sebagai bahan utama olahan buah pisang, kekurangan pekerja di bagian pemasaran, administrasi dan pengelolaan sumber daya perusahaan, pekerja yang menjadikan UMKM Aroma sebagai pekerjaan sampingan, mesin yang masih manual, belum memiliki alat vakum, kemasan produk yang terbuat dari plastik.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan permasalahan untuk tugas akhir ini adalah :

1. Bagaimana model bisnis saat ini pada UMKM Aroma Lumajang jika digambarkan dengan menggunakan *business model canvas*?
2. Bagaimana strategi yang dapat diusulkan berdasarkan hasil analisis SWOT pada UMKM Aroma Lumajang?
3. Bagaimana rancangan model bisnis usulan yang dapat diterapkan oleh UMKM Aroma Lumajang jika digambarkan dengan menggunakan *business model canvas*

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari Tugas akhir ini adalah:

1. Memetakan model bisnis saat ini pada UMKM Aroma Lumajang menggunakan *business model canvas*.
2. Melakukan analisis SWOT pada UMKM Aroma Lumajang dan merumuskan strategi yang dapat ditempuh oleh UMKM Aroma untuk meningkatkan perkembangan bisnisnya.
3. Merancang usulan model bisnis pada UMKM Aroma Lumajang menggunakan *business model canvas*.

I.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapatkan dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam pengembangan bisnis dengan memberikan rancangan model bisnis usulan UMKM Aroma Lumajang.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya pada industri sejenis

I.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada laporan Tugas Akhir diuraikan menjadi beberapa bab sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab pendahuluan berisikan latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat dari tugas akhir serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab landasan teori berisikan literatur yang berasal dari jurnal/ buku dan penelitian. Di bab ini juga akan diberikan penjelasan mengenai pemilihan kerangka yang digunakan dalam menyelesaikan masalah yang dirumuskan.

BAB III Metodologi Penyelesaian Masalah

Bab metodologi penyelesaian masalah berisi pendefinisian tahapan penyelesaian masalah, mekanisme pengumpulan data yang dibutuhkan dalam proses penyelesaian masalah, mekanisme pengujian dan evaluasi hasil penyelesaian masalah, serta hambatan maupun asumsi yang berlaku pada penyelesaian masalah.

BAB IV Pengumpulan dan Pengolahan Data

Bab pengumpulan dan pengolahan data berisi hasil pengumpulan data yang telah didapatkan dan pengolahannya. Dalam bab ini juga dilakukan analisis SWOT dan perumusan strategi hingga perancangan *value proposition canvas* dan *business model canvas*.

BAB V Analisis

Bab analisis berisi proses verifikasi dan validasi mengenai hasil rancangan yang telah dibuat pada bab sebelumnya. Selain itu ada juga analisis hasil yang berisi perbandingan sebelum dan sesudah implementasi usulan solusi terkait permasalahan yang ada.

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan dari penyelesaian masalah yang dilakukan untuk menjawab dari rumusan masalah. Sedangkan saran berisi rekomendasi bagi perusahaan dan juga untuk penelitian tugas akhir selanjutnya.