

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian**

MBE merupakan salah satu UMKM yang berada di Kabupaten Bandung. Skala MBE pada saat ini berada pada level Usaha Kecil, sebagaimana dilihat dari Peraturan Nomor 20 Tahun 2008 mengenai skala UMKM berdasarkan aset dan omset bisnis yang telah berjalan. MBE berdiri pada tanggal 18 November 2022 dengan sektor di bidang F&B yang menjajakan mie, minuman, dan dimsum. MBE berfokus pada *take away* dengan mengusung konsep *Grab and Go*.

Konsep *Grab and Go*, outlet yang menjual produk makanan dan minuman, tidak menyediakan banyak meja dan kursi untuk makan atau minum di tempat (*dine in*). Alih-alih, konsumen memesan produk secara *Take Away* (dibawa pulang) dan melalui platform pesan antar dan mengkonsumsinya di rumah (Rahma, 2020). konsep ini memunculkan inovasi dimana kepraktisan pada pembeli maupun penjual sangat ditekankan.

MBE memiliki visi menjadi destinasi utama bagi para pecinta mie dengan kualitas terbaik dan varian menarik di setiap sudut kota, menjadi sinonim dengan kelezatan dan kenyamanan dalam setiap gigitan. Sedangkan dalam misinya MBE sebagai berikut:

1. Memberikan pengalaman kuliner yang tak terlupakan melalui mie berkualitas terbaik dengan cita rasa yang autentik.
2. Menghadirkan ragam varian mie yang inovatif dan menarik untuk memenuhi selera pelanggan dari berbagai kalangan.
3. Memperluas jangkauan cabang untuk memudahkan akses pelanggan dan memperkuat kehadiran merek di seluruh wilayah.
4. Menjalin kemitraan dengan pihak terkait secara praktis dan efisien untuk memperluas jejaring dan mempercepat pertumbuhan bisnis.
5. Berkomitmen untuk keberlanjutan dengan mengutamakan bahan baku berkualitas dan praktik bisnis yang ramah lingkungan.

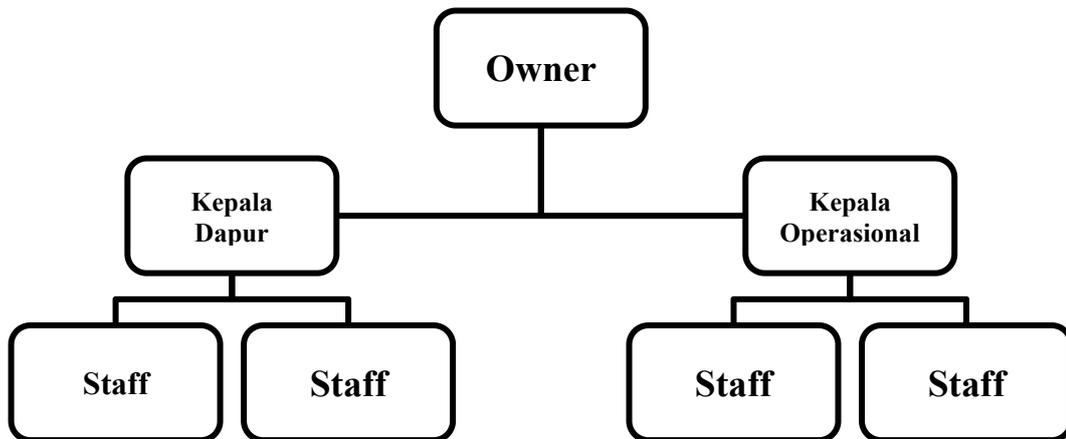
MBE memiliki filosofi warna kuning dan putih sebagai ciri khasnya. Kuning yang berarti mie yang dipenuhi dengan cita rasa dan putih yang melambangkan lembaran baru yang berarti bisnis baru yang siap untuk dituliskan ceritanya.



**Gambar 1.1 Logo MBE (2022)**

*Sumber: Pihak Internal MBE*

Terlihat pada gambar 1.1 ada 3 bagian yang dibuat didalam logo yaitu mangkuk mie, matahari, dan percikan 3 bintang. Mangkuk mie memiliki arti setiap mangkuk dapat memenuhi kepuasan dan rasa lapar pelanggan, warna kuning yang dibuat juga selaras dengan konsep mie yang dibuat. Matahari melambangkan rasa semangat menjalani hari, gesit dan handal seperti pagi yang cerah. Percikan 3 bintang melambangkan cita rasa terbaik didalam setiap hidangan yang disajikan.



**Gambar 1.2 Struktur Organisasi MBE (2022)**

*Sumber : (Pihak Internal MBE)*

Terlihat pada gambar 1.2 Struktur organisasi MBE terdiri dari 3 level yaitu owner, kepala bagian, dan karyawan. Berikut merupakan jabatan dan *job description* dari struktur organisasi MBE:

**Tabel 1.1 Jabatan Dan Job Description MBE**

Jabatan	Nama	Job Description
Owner	Hasbi Arbi Nugroho	Pemilik restoran adalah orang yang paling bertanggung jawab atas kesuksesan restoran. Mereka harus memiliki visi yang jelas untuk restoran dan mampu membuat strategi untuk mencapai tujuan tersebut. Pemilik juga harus mampu mengelola keuangan restoran dan memastikan bahwa restoran beroperasi dengan cara yang

		menguntungkan.
Kepala Dapur	Hiki Nurhikmah	Kepala dapur bertanggung jawab atas kualitas makanan yang disajikan di restoran. Mereka harus memiliki pengetahuan yang mendalam tentang masakan dan mampu mengembangkan menu yang menarik dan lezat. Kepala dapur juga harus mampu memimpin tim dapur dan memastikan bahwa semua makanan disiapkan dengan aman dan higienis.
Kepala Operasional	Shilfie Nuri Salsabila	Kepala operasional bertanggung jawab atas kelancaran operasi restoran. Mereka harus mampu mengelola staf restoran, menangani keluhan pelanggan, dan memastikan bahwa restoran tetap bersih dan higienis. Kepala operasional juga harus mampu mematuhi semua hukum dan peraturan yang berlaku untuk restoran.
Staff Dapur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eti</li> <li>2. Siti</li> </ol>	Staff dapur adalah orang-orang yang bertanggung

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Tata</li> <li>4. Yuyun</li> </ol>	<p>jawab atas kualitas makanan yang disajikan di restoran. Staf harus memiliki pengetahuan yang mendalam tentang masakan dan mampu mengembangkan menu yang menarik dan lezat.</p>
Staff Operasional	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jihan</li> <li>2. Rahmi</li> <li>3. Iqbal</li> <li>4. Maulana</li> </ol>	<p>Staff operasional adalah orang-orang yang bertanggung jawab untuk melayani pelanggan dan memastikan bahwa mereka memiliki pengalaman yang positif. Staf harus ramah, sopan, dan efisien. Mereka juga harus memiliki pengetahuan tentang menu dan mampu menjawab pertanyaan pelanggan.</p>

Sumber: Owner MBE



**Gambar 1.3 Menu MBE (2022)**

*Sumber: (Pihak Internal MBE)*

Terlihat pada gambar 1.3 merupakan menu dari MBE. MBE menyajikan beberapa kategori produk mulai dari mie, minuman dan menu tambahan dengan harga yang menargetkan pasar menengah kebawah. Pada saat ini MBE memiliki beragam konsumen seperti Mahasiswa, Pekerja Kantoran, dan Masyarakat Umum.

MBE merupakan makanan mie goreng dengan cara menyajikan mie ditambah taburan suwiran ayam goreng dan pangsit di atasnya. MBE memiliki tingkatan level pedas dari level 0-4, semakin tinggi tingkatan levelnya semakin pedas pula mienya, Tidak hanya itu, MBE menyediakan berbagai minuman segar dan dimsum kukus sebagai makanan penutup mereka.

## 1.2 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor penting dalam perekonomian Indonesia saat ini, UMKM menjadi sektor penyumbang terbesar dalam peningkatan ekonomi Indonesia (Wahyuningtyas dkk., 2018). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, di Indonesia pada tahun 2019, terdapat 65,4 juta UMKM, sedangkan dalam aplikasi *Online*

*Single Submission - Risk Based Approach* (OSS RBA) pada tahun 2022 telah terdaftar 8,71 Juta unit UMKM memiliki lisensi izin usaha di Indonesia.

UMKM merupakan pilar penyangga ekonomi Indonesia, sebagaimana dijelaskan pada siaran pers pada 24 Agustus 2023 di Jakarta oleh Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia bahwa Sektor UMKM memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61%, atau senilai dengan Rp9.580 triliun, bahkan kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai sebesar 97% dari total tenaga kerja. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, Indonesia memiliki 65,5 juta UMKM yang jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan bagian penting dari ekonomi Indonesia.

UMKM memiliki berbagai bidang, salah satunya adalah kuliner. Kuliner dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu segala hal yang berhubungan dengan masak-memasak, maka dari itu UMKM kuliner merupakan usaha yang menawarkan makanan dan minuman kepada konsumennya.

**Tabel 1.2 Jumlah UMKM Usaha Kuliner Di Jawa Barat**

No	Nama Kabupaten	2022	2023
1	Kabupaten Bogor	170.630	181.187
2	Kabupaten Sukabumi	122.284	134.956
3	Kabupaten Cianjur	114.106	128.166
4	Kabupaten Bandung	159.725	171.669
5	Kabupaten Garut	177.897	123.192
6	Kabupaten Tasikmalaya	95.562	908.56
7	Kabupaten Ciamis	65.566	674.890
8	Kabupaten Kuningan	231.68	498.39

9	Kabupaten Cirebon	144.923	172.034
10	Kabupaten Majalengka	75.356	95.770
11	Kabupaten Sumedang	52.867	58.138
12	Kabupaten Indramayu	83.917	98.295
13	Kabupaten Subang	73.241	82.020
14	Kabupaten Purwakarta	35.693	42.149
15	Kabupaten Karawang	106.114	117.856
16	Kabupaten Bekasi	105.114	111.617
17	Kabupaten Bandung Barat	71.103	75.503
18	Kabupaten Pangandaran	27.431	30.158

Sumber: [opendata.jabarprov.go.id](https://opendata.jabarprov.go.id) (2022-2023)

Berdasarkan Tabel 1.1 menyatakan bahwa jumlah UMKM dibidang kuliner pada Kabupaten Bandung tahun 2022 sebesar 159.725 unit usaha dan tahun 2023 sebesar 171.669 unit usaha. UMKM dibidang kuliner pada Kabupaten Bandung mengalami pertumbuhan sebesar 11.944 unit usaha yang menyebabkan persaingan dalam industri kuliner menjadi semakin ketat.

**Tabel 1.3 Omset MBE 2023-2024**

<b>Bulan</b>	<b>Jumlah Omset</b>
November	Rp 76.394.000
Desember	106.137.000
Januari	47.878.500
Februari	38.070.000

Maret	63.853.000
-------	------------

Sumber: Owner MBE

Omset Bulanan Mie Baik Ekspres



**Gambar 1.4 Grafik Omset MBE 2023-2024**

Sumber: Owner MBE

Pada 5 bulan terakhir MBE mengalami penurunan signifikan, hal ini dapat dilihat pada tabel 1.2 dan gambar 1.4. Penurunan ini disebabkan berbagai faktor internal dan eksternal, seperti gagalnya penerapan sistem dalam bisnis dan perubahan trend pasar yang cukup cepat. Untuk mengetahui penyebab pasti dari masalah ini, peneliti melakukan *preliminary research* dengan melakukan wawancara kepada Hasbi Arbi Nugroho selaku Owner dari MBE. Berikut merupakan hasil dari wawancara dengan *Owner* MBE (Lampiran 1, 2024):

1. Permasalahan dan peluang

MBE, usaha kuliner yang fokus pada mie dan pangsit, menghadapi beberapa tantangan utama, seperti tempat yang kecil dan pernah mengalami kegagalan internal. Tidak hanya itu, ketika jadwal mahasiswa libur MBE mengalami pendapatan yang *drop*, imbas tidak adanya mahasiswa di Kampus, serta penambahan beban operasional yang membengkak, akibat dari jauhnya jarak antara pengelolahan bahan baku

dengan outlet MBE. Namun dengan kondisi tersebut, MBE masih memiliki peluang besar untuk berkembang dengan membuka outlet yang lebih besar, membuka banyak cabang, dan menyesuaikan strategi marketing dengan tren yang ada.

Meskipun memiliki peluang untuk berkembang, MBE memilih untuk fokus pada strategi menu yang terbatas dan murah. Mereka menawarkan menu mie asin dan mie manis yang biasa dikonsumsi oleh mahasiswa, dan secara berkala memperbarui menu yang tidak laku dengan menu baru yang menarik. Strategi ini bertujuan untuk menjaga harga tetap murah dan menghindari HPP yang tinggi.

## 2. Strategi bisnis saat ini

MBE saat ini fokus pada tiga strategi utama, yaitu meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan, dan menarik investor.

### a. Meningkatkan Efisiensi:

Langkah pertama adalah fokus pada produksi. Upaya ini dilakukan dengan cara mengurangi HPP dan cost. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan keuntungan dan daya saing bisnis.

### b. Memperluas Jangkauan:

Strategi selanjutnya adalah membuka cabang kedua di luar area mahasiswa. Hal ini bertujuan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.

### c. Menarik Investor:

Untuk mendukung ekspansi bisnis, MBE perlu menarik investor. Hal ini dilakukan dengan mempersiapkan manajerial yang rapi dan gambaran bisnis yang menarik.

Hasil *preliminary research* menunjukkan perlunya ada strategi baru untuk menyelesaikan berbagai masalah dan tantangan yang dihadapi oleh MBE. Dalam membuat strategi baru Business Model Canvas (BMC) merupakan alat manajemen strategis yang sangat relevan untuk digunakan.

BMC adalah alat manajemen strategis yang digunakan untuk mengembangkan, mendesain, dan memvisualisasikan model bisnis (Osterwalder & Pigneur, 2017) . Sedangkan menurut Priyadi & Prasetyo (2018) BMC merupakan alat manajemen strategis yang menggambarkan secara menyeluruh aspek-aspek startegis pada suatu perusahaan. BMC diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dalam bukunya yang berjudul "Business Model Generation". Alat ini membantu para pengusaha dan manajer memahami dan mengomunikasikan elemen-elemen kunci dari bisnis mereka secara sederhana dan intuitif melalui sembilan blok bangunan utama.

Menggunakan BMC merupakan alat bantu yang tepat bagi UMKM untuk merancang strategi baru dalam menghadapi rintangan dan peluang bisnis. Memetakan sembilan elemen kunci, *Owner* dapat memahami bisnisnya secara menyeluruh, meningkatkan fokus dan kejelasan, memperlancar komunikasi dan kolaborasi, mendorong inovasi dan kreativitas, serta meningkatkan fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi. Penerapan BMC terbukti efektif dalam mengatasi berbagai masalah bisnis, seperti penjualan stagnan ataupun menurun, sehingga membantu UMKM mencapai tujuannya.

BMC menjadi dasar pada penelitian ini, sehingga peneliti menyajikan penelitian ini sebagai “Strategi Pengembangan Fungsional Menggunakan Business Model Canvas (Studi Kasus UMKM MBE Bandung)”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis MBE saat ini, mengidentifikasi peluang dan tantangan, serta mengembangkan strategi baru menggunakan BMC.

Diharapkan penelitian ini dapat membantu MBE mencapai kesuksesan bisnis, meningkatkan daya saing, dan memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan di bidang manajemen bisnis serta mendorong pertumbuhan UMKM di Indonesia.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, berikut adalah rumusan masalah yang akan diteliti oleh penulis:

1. Bagaimana model bisnis MBE jika ditinjau dari *Business Model Canvas* saat ini?
2. Bagaimana *Model Canvas Business* yang baru dengan memperhatikan kondisi lingkungan?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, berikut adalah tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh penulis:

1. Untuk mengetahui model bisnis MBE ditinjau dari *Business Model Canvas*.
2. Untuk merancang *Model Canvas Business* yang baru dengan memperhatikan kondisi lingkungan

#### **1.5 Manfaat Penelitian**

##### **1.5.1 Manfaat Praktis**

- a. Memberikan panduan praktis bagi MBE dalam mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien menggunakan *Business Model Canvas* (BMC).
- b. Memungkinkan identifikasi kekuatan dan kelemahan model bisnis MBE, serta menemukan peluang baru untuk pertumbuhan dan inovasi.
- c. Menyediakan referensi bagi pemilik dan manajer UMKM lain di sektor kuliner untuk mengoptimalkan operasi, meningkatkan daya saing, dan memaksimalkan profitabilitas melalui penerapan strategi bisnis yang terstruktur.

##### **1.5.2 Manfaat Teoritis**

- a. Memperkaya literatur mengenai penerapan *Business Model Canvas* dalam konteks UMKM kuliner di Indonesia.
- b. Memberikan wawasan empiris tentang penerapan efektif BMC di sektor kuliner melalui studi kasus MBE.

- c. Berkontribusi pada pengembangan teori dan praktik manajemen strategis, khususnya dalam pengembangan model bisnis untuk UMKM.
- d. Memicu diskusi akademis dan penelitian lebih lanjut mengenai inovasi model bisnis dan strategi pengembangan yang adaptif dan berkelanjutan untuk UMKM di berbagai sektor.

### **1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir**

Dalam penulisan tugas akhir ini yang merupakan laporan dari hasil penelitian, direncanakan terdiri dari lima bab, masing-masing bab berisi:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, latar belakang penelitian, perumusan masalah, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan tugas akhir.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini berisi tentang teori umum sampai ke khusus, disertai penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

#### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini berisi tentang jenis penelitian, operasional variabel, situasi sosial, pengumpulan data, tahapan penelitian, teknik analisis data, dan uji validitas.

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi dua bagian yaitu bagian pertama menyajikan hasil penelitian dan bagian kedua menyajikan pembahasan atau analisis dari hasil penelitian.

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang dapat diberikan sebagai bahan pertimbangan atau rekomendasi tindakan yang dapat diimplementasikan untuk peningkatan di masa yang akan datang.