

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Indonesia dikenal sebagai negara dengan tingkat kesuburan tanah yang baik. Banyak sekali tanaman yang dapat tumbuh subur di Indonesia, salah satunya dari sektor sayur-sayuran. Dari sektor sayuran saja banyak sekali variannya, sebagai contoh adalah sayur bayam. Tanaman sejuta manfaat ini dapat tumbuh subur di berbagai wilayah Indonesia, dengan kemudahan yang didapatkan tersebut bayam menjadi olahan makanan. Selain dibuat sayur, bayam juga dapat diolah menjadi keripik, yaitu keripik bayam.

Bayam atau *Amaranthus* merupakan tumbuhan daun tropik yang konon katanya berasal dari Amerika. Namun kenyataannya sekarang berkembang di berbagai belahan dunia, tidak terkecuali Indonesia, bahkan menjadi menu makanan favorit keluarga kita. Sayur bayam yang segar dan kaya akan gizi yang berguna untuk kesehatan manusia. Secara umum, bayam mengandung hampir semua zat – zat yang berguna untuk kesehatan manusia yaitu Vitamin K, C, E dan juga Vitamin A. Namun ada satu kandungan yang banyak di dalam daun ini yaitu zat besi. Yaitu  $Fe^{2+}$  atau (Ferro) yang sangat baik untuk kesehatan tubuh kita. Namun demikian anda harus hati – hati karena apabila  $Fe^{2+}$  dibiarkan terlalu lama, maka iya bisa berinteraksi dengan oksigeb ( $O_2$ ) dan ini akan menghasilkan zat  $Fe^{3+}$  yang bersifat racun. Sehingga anda sudah tidak boleh mengkonsumsi sayur bayam yang lebih dari 5 jam.

Berbicara mengenai sayuran, terutama bayam, tumbuhan amat melimpah hampir di seluruh wilayah Indonesia. Tanaman ini mudah sekali untuk tumbuhnya karena dipengaruhi oleh kondisi iklim dari negara ini. Dan masyarakat biasanya memanfaatkannya sebagai bahan makanan, seperti diolah menjadi sayur bening, sayur bayam atau biasa dikenal dengan sayur kunci. Kandungan gizi dan vitaminnya sangat banyak, khususnya bagi anak-anak yang sangat memerlukan gizi dan vitamin untuk pertumbuhan. Kandungannya terdiri dari protein, karbohidrat, lemak, vitamin, mineral dan serat. Kandungan

gizi bayam yang kaya akan nutrisi juga dapat menurunkan kolesterol, gula darah, menurunkan tekanan darah dan melancarkan peredaran darah serta dapat mencegah kanker usus, diabetes dan gagal ginjal. Akan tetapi, bagi sebagian orang terutama anak-anak pastinya akan bosan dengan olahan dari sayur bayam yang hanya sebagai sayuran saja. Maka dari itu diperlukan solusi untuk mengubah anggapan dari orang-orang bahwa sayur bayam bisa diolah menjadi cemilan yang enak.

Untuk itu peneliti tertarik mengembangkan sayur bayam menjadi keripik bayam yang dicampur dengan bumbu-bumbu tetapi tidak menghilangkan rasa khas dari bayam, sehingga rasanya akan membuat orang tertarik untuk mencoba mengkonsumsinya. Selain itu peneliti juga ingin mengembangkan strategi bisnis Usaha Kecil Menengah tersebut dengan metode *Bussines Model Canvas* (BMC) dan analisis *Strenght Weakness Opportunity Threat* (SWOT). Dari keinginan tersebut peneliti sudah mendapatkan UKM yang akan dijadikan sebagai objek penelitian.

Industri keripik bayam menjadi salah satu ukm yang berada di daerah Sumber RT 12 RW 02, Simo, Boyolali dan diberi nama Keripik Bayam “Khasanah”. Sejarah berdirinya UKM ini dimulai pada tahun 2010 dari seorang distributor snack, awal produksi masih sangat sedikit karena pemilik ukm belum mengetahui resep atau cara membuat keripik bayam. Dengan modal coba-coba akhirnya mencoba membuat keripik bayam tetapi tekstur dan rasa masih belum sempurna sehingga belum berani dijual. dengan tekak yang kuat dan mencari berbagai informasi dari berbagai sumber akhirnya berhasil membuat keripik bayam dengan tekstur dan rasa yang jauh lebih baik daripada sebelumnya.

Produksi awal keripik bayam masih sedikit dikarenakan pemasarannya hanya masuk pasar pasar dan jajanan anak anak, awal pemasaran di pasar Batangan. Hasil penjualan di pasar batangan laris akhirnya masuk ke beberapa pasar terdekat seperti pasar Simo, pasar Kacangan, pasar Mangu, dan pasar Kaliyoso. Usaha tersebut berjalan selama kurang lebih 4 tahun, selama 4 tahun tersebut mengalami beberapa halangan dan rintangan dalam dunia bisnis

Pemasaran keripik bayam diperluas tidak hanya ke pasar dan *packaging* kecil-kecil tetapi sudah kemasan 3 kilogram dan dipasarkan ke agen snack di wilayah Solo dan sekitarnya. Awal masuk agen snack ada beberapa ancaman (*threat*) dan kelemahan (*weakness*), yang termasuk ancaman adalah di agen snack tersebut sudah ada pesaing sejenis dari Yogyakarta dan yang termasuk kelemahan belum mempunyai kendaraan untuk mendistribusikan produk keripik bayam ke agen.

Dengan visi misi dan tekad yang kuat akhirnya membeli mobil *pick up* sebagai armada untuk mendistribusikan produk. Setelah 4 tahun masuk agen usaha keripik bayam menjadi lebih berkembang pesat dan berhasil mengatasi beberapa ancaman serta kelemahan yang dapat merusak bisnis.

## **1.2 Rumusan Masalah**

UKM Keripik bayam Khasanah merupakan industri yang memproduksi keripik bayam, berada di desa sumber RT 12 RW 02 Simo Boyolali. Beberapa masalah yang dihadapi UKM Keripik bayam khasanah adalah perkembangan bisnis yang kurang signifikan, mulai dari proses produksi masih menggunakan teknologi manual, tenaga *packaging* juga masih manual. Kualitas Sumber Daya Manusia yang masih terbatas, belum mempunyai manajemen yang modern. Dari segi pemasaran, hanya meliputi Solo dan sekitarnya, produk yang dihasilkan juga masih sedikit. Dari beberapa masalah diatas, peneliti ingin mengembangkan bisnis Keripik Bayam ini menjadi lebih luas dan maju dari sebelumnya. Rumusan masalah yang sesuai dengan keadaan UKM keripik bayam khasanah adalah “Bagaimana alternatif strategi untuk mengembangkan UKM Keripik Bayam Khasanah agar bisa lebih maju dan berkembang pesat dari sebelumnya?”

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang sudah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini antara lain:

1. Merancang pengembangan strategi bisnis di ukm keripik bayam.

2. Mengidentifikasi kelebihan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada ukm keripik bayam.
3. Mengidentifikasi konsep blok bangunan bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC).
4. Memberikan usulan perbaikan tentang bagaimana cara pengembangan bisnis melalui metode *Business Model Canvas* (BMC), SWOT dan Matriks QSPM.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan yang ingin didapatkan dari penelitian ini, maka diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat bagi pemilik usaha kecil menengah keripik bayam di Boyolali dalam hal strategi pengembangan bisnis agar proses pemasaran dapat diperluas ke luar kota dan dapat masuk ke bisnis *online*. Selain itu bagi pemilik UKM agar dapat menambah produk yang dihasilkan, sehingga produk yang dijual tidak hanya keripik bayam tetapi juga aneka camilan yang lain agar menambah profit usaha. Penelitian ini juga diharapkan bermanfaat bagi pebisnis pemula yang ingin memulai bisnis baru agar dapat berkembang pesat.

#### **1.5 Batasan Masalah**

Guna menjaga agar pembahasan pada penelitian ini tidak melebar, maka penelitian ini dibatasi. Dengan ruang lingkup sebagai berikut:

1. Studi kasus penelitian ini bertempat di Desa Sumber RT 12 RW 02 Kecamatan Simo Kabupaten Boyolali.
2. Penerapan strategi pengembangan bisnis menggunakan metode *Bussines Model Canvas* (BMC).
3. Keadaan deskriptif mengenai produk yang meliputi kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*weakness*).
4. Pemilihan strategi alternatif pengembangan bisnis menggunakan matriks QSPM

## 1.6 Sistematika Penulisan

Guna mempermudah dan memberikan gambaran secara menyeluruh dalam penelitian ini, penulis membaginya kedalam lima bab pembahasan, yaitu:

### BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini berisi tentang apa saja yang melatarbelakangi masalah yang terjadi sehingga penelitian ini dilakukan. Dengan latar belakang yang telah dijelaskan maka dirumuskan permasalahan yang terjadi. Bab ini juga menjelaskan tujuan dan manfaat dari penelitian ini.

### BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang teori teori yang digunakan, tulisan ilmiah yang telah dibuat digunakan guna mendukung penelitian ini. Bab ini juga menjelaskan metode yang akan dipakai untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis menggunakan metode SWOT dan BMC

### BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang langkah langkah yang akan dilakukan untuk melakukan penelitian mulai dari mengidentifikasi dan menganalisis beberapa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari produk serta melakukan strategi pengembangan bisnis menggunakan metode *Bussines Model Canvas* (BMC).

### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini dilakukan pengumpulan data meliputi tentang profil UKM keripik bayam. Melakukan analisis tentang kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*weakness*) dari produk keripik bayam.

### BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan, hasil penelitian, dan saran yang tertuju untuk penelitian ini.