

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan Negara berkembang dengan penduduk terbesar ke 4 didunia. Kemiskinan dan pengangguran di Indonesia merupakan masalah utama sejak zaman penjajahan. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) berperan penting dalam menekan angka pengangguran, menyediakan lapangan pekerjaan, mengurangi kemiskinan dan membangun karakter bangsa. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan perekonomian suatu bangsa, khususnya bagi Negara-negara yang memiliki pendapatan perkapita yang rendah. Sebagai gambaran pada tahun 2017 kontribusi sektor UKM terhadap produk domestik bruto meningkat dari 57,84% menjadi 60,34% dalam lima tahun terakhir. Dan menyerap tenaga kerja naik dari 96,99% menjadi 97,22%. Hal ini berarti bahwa UKM memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia. kementerian perindustrian (Kemenperin, 2016)

(Fiseha & Oyelana, 2015) hasil penelitiannya menemukan bahwa UKM memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi lokal di Afrika Selatan. UKM berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan dan penghasilan pendapatan. (Taiwo, Ayodeji, & Yusuf, 2014) mengkaji dampak perusahaan skala kecil dan menengah terhadap pertumbuhan ekonomi Nigeria. Dan temuan penelitiannya mengungkapkan usaha kecil dan menengah di Nigeria memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi Nigeria. (Mustafa, 2017) penelitiannya mengungkapkan UKM tidak hanya berdampak pada PDB tetapi juga membantu penghidupan orang-orang dengan menciptakan lebih banyak peluang ekonomi di Negara Pakistan.

Hal tersebut senada dengan (Suryana 2013: 60) yang mengatakan bahwa usaha kecil memiliki peran terhadap ekonomi nasional. Pertama, usaha kecil dapat memperkuat perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha (fungsi

pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur dan fungsi pemasar), Kedua, usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada (tenaga kerja dan sumber daya lokal), Ketiga, usaha kecil dipandang sebagai sarana pendistribusian nasional, alat pemerataan berusaha dan alat pendistribusian pendapatan.

Meskipun banyak pernyataan dan fakta bahwa UKM merupakan penyelamat perekonomian nasional, namun tidak berarti UKM tidak menghadapi kendala dalam perkembangannya. kurangnya akses informasi, khususnya informasi pasar merupakan alasan klasik yang dihadapi UKM. Hal tersebut menjadi kendala dalam memasarkan produknya, karena dengan terbatasnya akses informasi pasar yang mengakibatkan lemahnya kinerja UKM. Miskinnnya informasi mengenai pasar menyebabkan UKM tidak dapat mengarahkan pengembangan usahanya secara jelas dan fokus, sehingga perkembangannya menjadi stagnan.

Masalah lain yang dihadapi UKM adalah diberlakukannya perdagangan bebas yang berdampak pada nilai tukar rupiah yang turut memberikan efek sentiment terhadap ekonomi masyarakat. Mengantisipasi hal tersebut, banyak UKM mulai menata ulang peta strategi persaingannya dengan melakukan kajian terhadap tujuan stratejik perusahaan yang didasarkan pada kebutuhan pasar. Situasi ini menuntut pelaku usaha UKM untuk menciptakan strategi yang baik agar bisa meningkatkan kinerja bisnisnya. (Riyadi Soegomo, Alhabsyi, & Arif, 2014), hasil penelitiannya menyimpulkan strategi perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan tambang batubara di Sulawesi selatan dan Kalimantan timur, semakin baik strategi perusahaan semakin baik kinerja perusahaan.

Salah satu strategi UKM adalah dengan memiliki pengetahuan dan kompetensi manajerial yang baik. (Ardiana, Brahmayanti, & Subaedi, 2010) menunjukkan kompetensi yang terdiri dari pengetahuan, keterampilan dan kemampuan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UKM di Surabaya. (Tang et al., 2013), UKM yang menerapkan manajemen keuangan yang efisien dapat meningkatkan kinerja bisnis UKM di Uganda. gaya kepemimpinan

transformasional memiliki pengaruh yang tinggi terhadap kinerja bisnis UKM di Malaysia (Aziz, 2013), inovatif, proaktif, dan kompetensi kewirausahaan, kemampuan memediasi serta peran modal sosial dan self-efficacy berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. (Otahe & Mahmood, 2015 & (Zahirah, Yusuff, Abu Bakar, & Ahmad, 2016).

Keberadaan pemerintah dalam upaya peningkatan kinerja UMKM sudah sangat serius, hal ini dibuktikan dengan adanya program kredit usaha rakyat (KUR), lembaga pembiayaan ekspor Indonesia (LPEI), dukungan pengembangan produk ekspor dan perluasan akses pasar baru, dimana fasilitas tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan kinerja UKM dan semakin kompetitif dipasar global.

Berbagai UKM yang beraneka ragam bidang usaha diantaranya adalah tenun. Tenun merupakan salah satu kerajinan asli Indonesia yang memiliki corak khas sebagai bagian dari representasi kekayaan budaya lokal. Corak dan warna pada tenun memiliki makna simbolis dan filosofis. Catatan sejarah mencatat tenun Indonesia diperkirakan telah ada sejak masa neolitikum, hal ini dibuktikan dengan ditemukannya benda-benda prasejarah prahistorik, seperti cap tenunan, alat memintal dan bahan yang terbuat dari kapas yang ditemukan lebih dari 3000 tahun yang lalu pada situs Sumba Timur, Gunung Wingko, Yogyakarta, Gilimanuk, dan Melolo. (Sanabila, 2016)

Industri Tenun dan Batik berperan penting dalam perekonomian nasional. Industri Tenun dan Batik mampu menyumbang devisa Negara yang cukup signifikan dengan nilai ekspor mencapai USD 151,7 juta pada tahun 2016. Sebagai Kontributor industri kreatif, para pengrajin tenun tradisional asli Indonesia tersebut didorong untuk terus meningkatkan produktivitas dan inovasi agar lebih berdaya saing dipasar domestik dan internasional. (Kemenperin, 2016)

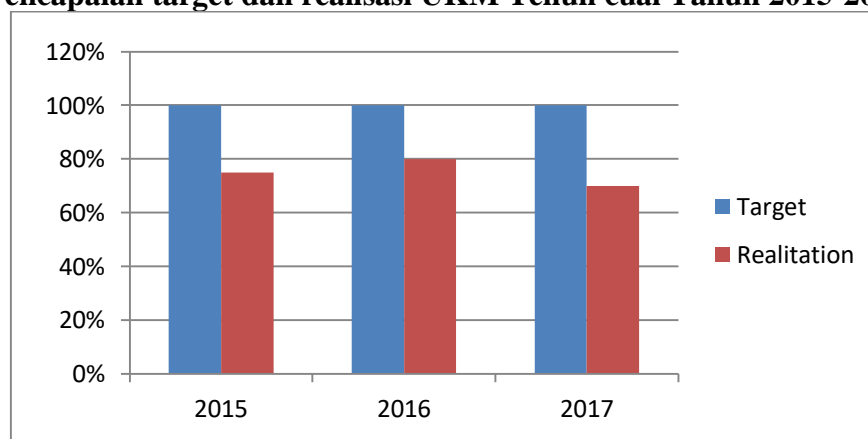
Di Bangka Belitung, Kabupaten yang menjadi sentra kerajinan tenun khas daerah adalah Pangkal Pinang. Berbicara tenun khas daerah Bangka Belitung pun memiliki Tenun khas daerahnya yang sudah berkembang sejak abad ke 18 bernama Tenun Cual. Pelestarian Tenun Cual khas daerah merupakan salah satu peluang usaha yang sedang berkembang dan dimanfaatkan banyak pemain bisnis.

Persaingan ketat pada industri ini ditandai dengan banyaknya usaha yang sejenis yang menawarkan harga yang kompetitif, fasilitas dan kualitas pelayanan yang terbaik, terhadap pelanggannya. Di lain sisi hal ini mendorong perusahaan untuk meningkatkan kualitas mutu, memberikan pelayanan yang prima, serta fokus pada kebutuhan dan harapan pelanggan, sehingga perusahaan tidak hanya mempertahankan pelanggan yang sudah ada melainkan menjaring pelanggan baru.

Perkembangan industri Tenun cual yang ada di Bangka Belitung masih banyak menemukan kendala yaitu terkait dengan akses pasar, bidang produksi, terbatasnya tenaga penenun. Adapun dukungan pemerintah daerah dalam mendongkrak produktivitas dan daya saing Tenun lokal adalah melalui berbagai program strategis, diantaranya peningkatan kompetensi sumber daya manusia, pengembangan kualitas produk, standarisasi, fasilitas mesin dan peralatan, serta kegiatan promosi dan pameran tenun cual ditingkat lokal dan nasional. (Diskoperindag pangkal Pinang, 2017)

Berdasarkan wawancara dengan kepala dinas Koperasi dan UMKM tentang UKM tenun cual ditemukan bahwa kinerja UKM tenun cual di Bangka Belitung dalam tiga tahun terakhir belum mencapai target yang diharapkan, tabel 1.1 menyajikan data target pencapaian target dan realisasi UKM tenun cual yang masih dibawah 100%

Tabel 1.1
Pencapaian target dan realisasi UKM Tenun cual Tahun 2015-2017



Sumber: dinas Koperasi dan UMKM Propinsi Bangka Belitung 2018

Tabel 1.1 UKM tenun cual memperlihatkan kesenjangan antara target dan realisasinya. Asumsinya adalah hal tersebut mengindikasikan bahwa kinerja UKM

tenun belum maksimal. Hal ini bisa diakibatkan dari berbagai faktor, (Purwaningsih & Kusuma, 2015) faktor internal dan eksternal, Menurut (Xiaoying, Qianqian, & Dezhi, 2008) faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis adalah sistem informasi, dan strategi bisnis.

Faktor internal yang didalamnya mencakup kelemahan dan kekuatan, dan eksternal didalamnya mencakup peluang dan ancaman perusahaan. Penilaian yang dilakukan secara menyeluruh terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman merupakan bagian dari analisis SWOT. Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis (Ommani, 2011). (Gülçin Büyüközkan and Öykü Ilıcak, 2018) analisis SWOT adalah metode yang populer dan terkenal bagi organisasi dalam mengembangkan strategi dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal.

Analisis internal dan eksternal(EFAS/IFAS) merupakan awal proses dari perumusan strategi. (Tante, 2013), EFAS/IFAS adalah analisis yang didasarkan kemampuan untuk melihat kelebihan dan kekurangan bisnis dari internal dan eksternal perusahaan. Tujuannya adalah untuk menganalisis situasi, kondisi dalam menyusun formula strategi perusahaan. Analisis EFAS/IFAS membantu top management dalam mendapatkan model bisnis yang tepat sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

Adapun strategi bisnis(perusahaan) adalah suatu kesatuan rencana yang menyeluruh, konfeherensip, dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan. (Faruq & Usman, 2016) strategi bisnis merupakan sebuah rangkaian yang terpadu dan terkoordinasi dari komitmen dan tindakan yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi utama dan meraih keunggulan kompetitif. Penelitian (Chaeruddin, 2016) yang menganalisis strategi bisnis pada PT. Pos Indonesia, bahwa PT Pos berada dalam kuadran V yaitu stabilitas, artinya PT. Pos harus melakukan strategi intensif dengan meningkatkan pangsa pasar untuk produk dan jasa dipasaran, diantaranya promosi yang lebih gencar, meningkatkan mutu pelayanan kepada konsumen dan meningkatkan jumlah armada yang beroperasi.

UKM tenun cual dikota pangkal pinang perlu merancang strategi bisnisnya aga lebih kompetitif dipasar. Salah satu strategi bisnis yang bisa digunakan adalah

dengan memilih model bisnis. Sebuah model bisnis merupakan model yang menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menangkap, memberikan dan menciptakan nilai (osterwalder & pigner, 2017). Dengan model bisnis yang mapan perusahaan mampu menentukan arah dengan mengidentifikasi dari segi pasar, pesaing dan pelanggan. Untuk menerjemahkan peluang bisnis ke dalam kesuksesan bisnis, model bisnis yang layak adalah wajib (Amshoff, et al. 2015). Senada dengan (Schrauder, Kock, Baccarella, & Voigt, 2017) yang menekankan perlunya menganalisis evaluasi peran model bisnis sebagai persepektif baru dalam inovasi sebagai kerangka pengambilan keputusan.

Lebih lanjut Penelitian yang dilakukan pada perusahaan Alibaba Alitrip (Yip, Huang, & Chow, 2016) kecanggihan teknologi saja tidak cukup untuk membuat sukses perusahaan, perlu merancang model bisnis yang sesuai untuk mewujudkan potensi komersil sepenuhnya. Inovasi model bisnis yang dilakukan Alitrip antara lain inovasi sumber daya dan visi perusahaan, memberikan pelayanan yang berorientasi kepada pelanggan, dan memanfaatkan industri yang berbeda dengan praktek dan kinerja yang terbaik. (Monteiro, 2015) model bisnis yang berbasis e-commerce telah terbukti menguntungkan, didasarkan pada strategi pengurangan biaya, bertindak sebagai perantara yang mempromosikan dan menjual barang dagangan dari beberapa inventaris perusahaan. Karena persaingan semakin ketat, bisnis menuntut komunikasi yang intensif dan penggunaan media social akan menjadi alternative sabagai alat untuk meningkatkan penjualan dengan biaya murah

Salah satu model bisnis yang dapat digunakan adalah Business model canvas. Business model canvas merupakan salah satu strategi bisnis yang dapat mendesain, menggambarkan hingga menyimpulkan aspek-aspek bisnis menjadi satu strategi yang utuh serta memetakan bisnis lebih simple dan efisien. Business model canvas (osterwalder & pigner, 2017) bahasa yang sama untuk menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah model bisnis. BMC merupakan alat yang sudah populer untuk membantu para pengusaha dalam merencanakan dan mengembangkan kosep bisnis (Neill, 2015).

Business model canvas mendeskripsikan Sembilan komponen blok dalam model bisnis, yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *resources*, *activities*, *partnerships*, dan *cost structure*. (Nur et al., 2015) Business model canvas seperti alat untuk memandu orang berpikir secara lebih sistematis melalui masing-masing Sembilan blok bangunan untuk merancang strategi bisnis yang paling pensting dan memiliki dampak terbesar dalam mendorong pertumbuhan bisnis. (Dudin, Kutsuri, Fedorova, Dzusova, & Namitulina, 2015) Business model canvas merupakan solusi untuk penganggaran yang efektif dalam kerangka kerja strategi keuangan perusahaan karena perubahan lingkungan internal dan eksternal

Salah satu cara untuk berinovasi adalah dengan melakukan inovasi model bisnis, BMC adalah salah satu alat untuk menentukan model bisnis yang tepat bagi perusahaan (Qastharin, 2016). (Moise & Fabio 2014) BMC dianggap model paling lengkap dalam teori model bisnis, Secara detail semua hubungan internal dan eksternal komponent organisasi dan menunjukkan bagaimana organisasi membuat dan menangkap nilai yang diajukan.

Beberapa penelitian terkait yang menggunakan metode yang sama seperti penelitian yang dilakukan oleh (wicaksono, 2017; Aich & Ghosh, 2016; Záhorská et al., 2016) (Rezazadeh, Jahani, Makhdoum, & Meigooni, 2017) dengan memanfaatkan metode analisis SWOT untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan dan hasil dari matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi alternatif dalam pengembangan bisnis.

Penelitian lain yang terkait dengan metode yang digunakan yaitu melakukan studi dengan pendekatan Business Model Canvas untuk mendapatkan model bisnis yang tepat sebagai penyempurnaan model bisnis saat ini dengan tujuan untuk mencapai pengembangan bisnis perusahaan seperti yang dilakukan; (Wiciaputra & Siwalankerto, 2016) hasil penelitiannya bahwa BMC Membantu owner untuk mengevaluasi dan merancang bisnis model yang baru dan dapat diterapkan dalam pengembangan bisnis *Showcase Eunique picnikroll*. (Sík, Orváth, Isley, Agy, & Erderber, 2016) memastikan bahwa BMC adalah kerangka kerja yang layak untuk menilai kerja dalam sekolah dan mampu menghasilkan

intervensi strategis yang baik untuk merasionalkan proses organisasi. (Erlyana & Hartono, 2017) BMC bersama dengan analisis SWOT menjelaskan bagaimana toko online XYZ menciptakan, memberikan dan menangkap nilai berdasarkan lingkungan internal dan eksternal.

Atas dasar latar belakang yang telah dikemukakan, maka penelitian yang dilakukan untuk mengetahui gambaran umum model bisnis yang berdampak pada kinerja bisnis. Oleh karena itu pada penelitian ini, tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam bentuk tesis dengan judul “**Analisis Business Model Canvas Pada Industri Tenun Cual di Kota Pangkal Pinang**”.

1.2 Rumusan masalah penelitian

Tujuan lain dari model bisnis adalah agar kegiatan bisnis yang sedang berjalan tetap berada dijalur yang benar sesuai yang direncanakan, juga sebagai alat untuk mengevaluasi alternatif-alternatif untuk mempertahankan fokus dari tujuan perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas maka, dapat dibuat bererapa pertanyaan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran industri tenun cual di kota pangkal pinang dengan menggunakan analisis SWOT
2. Bagaimana gambaran umum model bisnis industri tenun cual di kota Pangkal Pinang dengan pendekatan business model canvas
3. Bagaimana pengembangan model bisnis yang baru industri tenun cual di kota pangkal pinang

1.3 Tujuan peneltian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk meperoleh temuan mengenai:

1. Untuk mengetahui kondisi industri tenun cual di kota pangkal pinang dengan menggunakan analisis SWOT
2. Untuk mengetahui model bisnis industri tenun cual di kota Pangkal Pinang dengan pendekatan business model canvas
3. Untuk mengetahui pengembangan model bisnis yang baru industri tenun cual di kota pangkal pinang

1.4 Manfaat penelitian

- 1) Manfaat penelitian secara teoritis
 - a. Sebagai pengembang teori strategi bisnis dan model bisnis dalam meningkatkan kinerja bisnis
 - b. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah keilmuan dibidang ekonomi pada umumnya dan dibidang ilmu manajemen kewirausahaan pada khususnya.
- 2) Manfaat penelitian secara praktik
 - a. Wirausahawan: studi kelayakan bisnis bermanfaat bagi para wirausahawan sebagai pedoman dalam merintis dan memulai usaha untuk lebih menjamin, langkah-langkah strategis dalam meningkatkan kinerja bisnis UKM .
 - b. Investor: studi kelayakan bisnis bermanfaat bagi para investor untuk memilih investasi yang menguntungkan yakni yang dapat mengembalikan modal yang ditanamkan secara menguntungkan.
 - c. Pemerintah dan masyarakat: studi kelayakan bisnis bermanfaat bagi pemerintah dan masyarakat sebagai kajian pemerintah mencakup kelayakan suatu usaha yang dilakukan sehingga mampu memberikan kontribusi terhadap pendapatan daerah.