

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM merupakan salah satu jenis usaha kecil yang sangat berperan dalam peningkatan dan pertumbuhan perekonomian masyarakat (Kadeni, 2020). Keberadaan UMKM memang tidak bisa dipungkiri menjadi salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia. Sektor UMKM secara umum berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mendorong pertumbuhan ekonomi dan mempercepat pemerataan pendapatan melalui kesempatan berusaha (Lestanti, 2016). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha mikro yang memanfaatkan sumber daya alam untuk sebuah produk (Utami *et al.*, 2022).

Salah satu sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan menjadi olahan yang memiliki nilai tambah untuk memperoleh keuntungan adalah jahe merah, kunyit, lengkuas, dan serai. Jahe merah merupakan salah satu varian jahe yang memiliki rasa pahit dan pedas yang lebih tinggi dibandingkan jahe lainnya. Kulit jahe merah berwarna merah muda dan daging buahnya yang kecoklatan. Jahe merah biasanya sering digunakan sebagai bahan bumbu masakan, selain itu secara empiris jahe merah juga digunakan sebagai komponen berbagai ramuan obat herbal yang banyak dilakukan oleh masyarakat (Utami *et al.*, 2022).

Salah satu UMKM yang menggunakan bahan baku utamanya jahe merah adalah UMKM Herbal Drink Tahya (HDT). UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pengolahan bahan baku jahe merah, kunyit, serai, dan lengkuas yang menjadi sebuah produk yang berdiri pada 10 Agustus 2021 berlokasi di Desa Asam Jawa Kecamatan Torgamba Kabupaten Labuhanbatu Selatan. Usaha ini mengeluarkan modal awal usaha sebesar Rp 500.000, kegiatan proses produksi ini dilakukan oleh 4 orang tenaga kerja. UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) memproduksi produknya ke dalam bentuk serbuk, cair, dan celup. HDT serbuk dengan berat 50 gram dipasarkan dengan harga Rp 20.000 dan berat 120 gram seharga Rp 50.000, HDT cair 500ml dengan harga Rp 10.000, dan HDT celup dengan harga Rp 50.000.

Tabel 1. Jumlah penjualan herbal drink tahya (HDT) dari tahun 2022-2023

No	Tahun	Varian	Jumlah Produksi (Bungkus)	Total (Rp)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	2022	Serbuk	233	410
2		Cair	127	
3		Celup	50	
1	2023	Serbuk	760	1.005
2		Cair	130	
3		Celup	115	

Sumber: Data Primer (diolah) 2024.

Pada Tabel 1, memperlihatkan bahwa ditahun 2022 penjualan produk dalam bentuk serbuk sebanyak 233 bungkus, untuk HDT cair sebanyak 127 botol, dan untuk HDT celup sebanyak 50 bungkus. Total seluruh variasi produk yang terjual sebanyak 410. Hal ini dikarenakan UMKM ini baru saja secara produktif melakukan produksi terhadap produk tersebut dan penjualan produk ini masih berkecimpung pada masyarakat Labuhanbatu Selatan. Terlihat pada tahun 2023 penjualan produk HDT serbuk sebanyak 760 bungkus, untuk HDT cair sebanyak 130 botol, dan untuk HDT celup sebanyak 115 bungkus. Maka total variasi produk yang terjual sebanyak 1.005. Penjualan pada tahun 2023 mengalami peningkatan, dikarenakan pemilik usaha sudah mulai memasarkan produk lewat media sosial sehingga banyak khalayak ramai yang telah mengonsumsi HDT tersebut.

Sebagai sebuah usaha, UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) belum diterapkannya sistem pembukuan yang jelas. Disamping itu harga bahan baku olahan produk Herbal Drink Tahya (HDT) juga cenderung berfluktuasi diantaranya jahe merah (berkisar Rp 18.000/kg – Rp 25.000), kunyit (berkisar Rp 10.000 – Rp 15.000), serai (berkisar Rp 6.000 – Rp 10.000), dan lengkuas (berkisar Rp 7.000 – Rp 10.000) sehingga akan mempengaruhi modal yang akan digunakan. Permasalahan lainnya adalah harga produk pada usaha ini belum bisa menyaingi usaha lain yang memiliki produk sejenis, namun produk Herbal Drink Tahya (HDT) ini tidak mengandung bahan pengawet atau zat kimia lainnya dibandingkan dengan usaha lain yang memiliki produk sejenis. UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) perlu menerapkan suatu model bisnis agar UMKM ini dapat berkembang dengan cepat dan sebagaimana yang diinginkan oleh pemilik UMKM tersebut, sehingga penting bagi pemilik perusahaan ini menerapkan model bisnis yang tepat dan sesuai.

Berdasarkan masalah tersebut, ditemukan hal yang dapat dikaji yaitu mengkaji model bisnis dalam UMKM Herbal Drink Tahya (HDT). Oleh karena itu, untuk mengetahui model bisnis pada UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) dapat diketahui dalam sembilan blok *Business Model Canvas* sehingga akan lebih jelas untuk menentukan langkah perusahaan ini dapat bersaing, dengan masalah tersebut peneliti tertarik melakukan penelitian mengenai “Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) Dalam Pengembangan UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) di Kabupaten Labuhanbatu Selatan Provinsi Sumatera Utara” dengan harapan penelitian ini dapat menjawab permasalahan yang ada untuk perkembangan UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah bagaimana penerapan *Business Model Canvas* (BMC) dalam pengembangan UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) di Kabupaten Labuhanbatu Selatan Provinsi Sumatera Utara?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) dalam pengembangan UMKM Herbal Drink Tahya (HDT) di Kabupaten Labuhanbatu Selatan Provinsi Sumatera Utara.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti lanjutan, dapat dijadikan bahan referensi penelitian yang berkaitan dengan produk minuman herbal.
- b. Bagi UMKM, dapat mengetahui tentang *Business Model Canvas* yang mampu memberikan peningkatan dalam menjalankan usahanya, seperti dapat memasarkan produk Herbal Drink Tahya (HDT) secara luas, pembukuan yang sudah jelas, pemilik perusahaan mampu bersaing dengan usaha yang menjualkan produk yang sama serta mampu mengembangkan usahanya untuk mencapai tujuan.