

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Salah satu contoh agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, industri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida, dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian. Industri makanan termasuk dalam agroindustri yang secara khusus juga bergerak dalam pengolahan hasil pertanian menjadi produk konsumsi manusia. Oleh karena itu, industri makanan juga dapat memberikan nilai tambah bagi produk hasil pertanian dan membantu meningkatkan produktivitas sektor pertanian. Pengembangan industri makanan dapat menjadi salah satu strategi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Indonesia.

Dalam mendorong perkembangan industri makanan di suatu daerah dapat melalui kegiatan Home industri yang merupakan suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan (Ananda, 2016). Home industri adalah suatu unit usaha dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang tertentu. Biasanya usaha ini menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan (Diana & Laila, 2020). Hadirnya industri di suatu desa akan menjadi sebuah alternatif penting dalam penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan pemenuhan kebutuhan masyarakat desa setelah sektor pertanian sehingga target pemerataan pembangunan di Indonesia akan tercapai sesuai dengan sasaran pembangunan (Khasanah & Asytuti, 2020).

Home Industri yang dapat memajukan dan memakmurkan daerah salah satunya adalah industri roti yang merupakan salah satu industri pangan yang mengolah hasil pertanian dengan bahan baku tepung terigu. Banyaknya peluang usaha yang ada akan meningkatnya jumlah usaha yang bersifat sejenis

menyebabkan persaingan yang semakin ketat, maka untuk menghadapi situasi dan keadaan yang demikian, pelaku usaha harus mampu, cepat dan tanggap dalam mengambil keputusan. Dalam pengambilan keputusan, pelaku usaha dapat menggunakan suatu strategi, salah satunya yaitu *Business Model Canvas* merupakan strategi dalam pengembangan bisnis yang memuat sembilan elemen yang membahas tentang bagaimana menggambarkan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah model bisnis pada suatu perusahaan. Dengan demikian, konsep model bisnis kanvas adalah konsep yang dapat menjadi metode umum dan dapat merancang strategi baru dengan memberikan validasi terhadap berbagai aspek penting dalam perusahaan.

Salah satu home industri yang termasuk dalam industri roti yaitu home industry Rika Bakery bertempat di Desa Marike, Kecamatan Kutambaru, Kabupaten Langkat. Usaha ini dimulai pada tahun 2020 sampai saat ini, dengan mengeluarkan modal awal usaha sebesar Rp.5.000.000 dan kegiatan proses produksi ini dilakukan oleh 1 orang tenaga kerja upahan dan 2 orang tenaga kerja dalam keluarga. Home industry tersebut memproduksi berbagai macam olahan roti bolu seperti bolu ulang tahun, brownies kukus, bolu gulung pandan dan mocca, bolu pisang serta bolu pandan dengan harga jual Rp.25.000 sampai Rp.100.000/ kotak. Penjualan produk roti bolu tersebut mengalami fluktuasi atau naik turunnya penjualan produk sehingga mengakibatkan volume penjualan tidak stabil, hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Jumlah penjualan Roti Bolu Rika Bakery dari tahun 2021-2023

No	Tahun	Nama Produk	Penjualan Produk (Kotak)	Total
1.		Bolu Ulang Tahun	100	
2.		<i>Brownies</i> Kukus	1.000	
3.	2021	Bolu Gulung	1.500	7.400
4.		Bolu Pandan	2.300	
5.		Bolu Pisang	2.500	
6.		Bolu Ulang Tahun	150	
7.		<i>Brownies</i> Kukus	950	
8.	2022	Bolu Gulung	1.000	6.050
9.		Bolu Pandan	1.950	
10.		Bolu Pisang	2.000	
11.		Bolu Ulang Tahun	100	
12.		<i>Brownies</i> Kukus	1.260	
13.	2023	Bolu Gulung	1.800	8.810
14.		Bolu Pandan	2.700	
15.		Bolu Pisang	2.950	

Sumber: Data Primer(diolah) 2024

Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat pada tahun 2021 penjualan produk roti bolu pada Rika *Bakery* sebanyak 7.400 kotak, begitu juga pada tahun 2022 roti bolu yang terjual sebanyak 6.050 kotak berkurang dari tahun sebelumnya, hal ini disebabkan adanya kendala seperti roti bolu yang diproduksi hanya bertahan sampai 3 hari dikarenakan tidak menggunakan bahan-bahan pengawet serta penjualan produk masih berkecimpung pada masyarakat sekitar sehingga konsumen akan ramai membeli jika hari-hari besar saja seperti lebaran, hari guru, natal dan tahun baru. Sedangkan pada tahun 2023 roti bolu pada home industri tersebut yang terjual sebanyak 8.810 kotak, lebih banyak dibandingkan tahun-tahun sebelumnya dan penjualan produk mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan pihak home industri sudah mulai melakukan promosi melalui media sosial seperti facebook dan whatsapp sehingga menarik konsumen untuk membeli produk tersebut.

*Business Model Canvas* terdapat elemen *channels* (Jaringan Pemasaran), pada *home industry* Rika bakery jaringan pemasaran yang dipakai belum maksimal dimana *home industry* tersebut hanya memakai satu jaringan saja sehingga terbatasnya jangkauan pasar dan tidak dapat menjangkau seluruh pasar yang potensial. Pada elemen *revenue streams* dan *cost structure home industry* tersebut belum menerapkan pembukuan sehingga usaha tersebut kesulitan dalam memantau pemasukan dan pengeluaran yang ada.

Sebagai suatu usaha, *Home industry* Rika bakery menghadapi permasalahan yang dapat menghambat untuk mengembangkan usaha yang dijalankan, mulai dari belum cukup terkenalnya usaha tersebut dikalangan masyarakat, karena media promosi yang digunakan home industri tersebut seperti facebook dan whatsapp mulai digunakan pada tahun 2023 dan tidak digunakan secara maksimal, oleh karena itu konsumen pada usaha ini masih masyarakat di sekitar daerah saja. Banyak pesaing usaha sejenis yang lebih dulu menggunakan media promosi yang sama dan digunakan secara maksimal mempromosikan produk mereka karena pada saat ini media sosial sangat diperlukan dalam memasarkan produk sehingga produknya dikenal luas oleh para konsumen.

Permasalahan lainnya adalah produk dari *Home Industri* Rika *Bakery* yang dijual hanya tersedia di steling atau etalase toko saja sehingga konsumen tidak dapat melakukan request karena penjualan berfokus di toko. Produk bolu ulang tahun paling murah seharga Rp. 100.000. Sedangkan pada pesaing usaha sejenis penjualan berfokus pada penjualan online. Konsumen dapat melakukan request sesuai dengan bentuk produk yang diinginkan dan harga paling murah yang ditawarkan adalah Rp. 50.000, oleh karena itu sistem penyediaan produk pada home industri rika bakery belum dapat menyaingi pesaing usaha yang sejenis. Hal ini mengakibatkan toko kurang berkembang sehingga *Home Industri* rika bakery perlu menerapkan suatu model bisnis.

Salah satu model bisnis yang dapat dipakai yaitu *Business Model Canvas* (BMC) dapat dijelaskan dengan sangat baik melalui sembilan blok bangunan dasar yang memperlihatkan cara berpikir tentang bagaimana perusahaan menghasilkan uang. Sembilan blok bangunan tersebut terdiri dari : *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Value Propositions* (Proporsi Nilai), *Channels*

(Saluran), *Customer Relationship* (Hubungan Pelanggan), *Revenue Streams* (Arus Pendapatan), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Activities* (Aktivitas Kunci), *Key Partnership* (Kemitraan Utama), *Cost Structure* (Struktur Biaya). Bagian-bagian tersebut kemudian dipetakan menjadi 2 sisi yaitu sisi kanan (kreativitas) dan kiri (logika). Aktivitas-aktivitas bisnis yang dilakukan baik usaha besar maupun usaha kecil secara tidak langsung telah menerapkan *Business Model Canvas* didalam menjalankan kegiatan bisnisnya (Osterwalder & Pigneur, 2012).

Berdasarkan latar belakang tersebut, ditemukan hal yang dapat dikaji, seperti mengkaji model bisnis dalam *home industry* Rika Bakery. Oleh karena itu, untuk mengetahui model bisnis pada usaha *home industry* tersebut dapat diketahui dengan menggunakan Sembilan blok *Business Model Canvas* sehingga akan lebih jelas untuk menentukan langkah perusahaan agar dapat bersaing. Dari uraian tersebut maka Peneliti tertarik melakukan penelitian mengenai “Penerapan *Business Model Canvas* (BMC) dalam pengembangan *Home Industry* Rika Bakery di Desa Marike, Kecamatan Kutambaru, Kabupaten Langkat” dengan harapan penelitian ini dapat menjawab permasalahan yang ada untuk perkembangan *home industry* ini.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Mengacu dari latar belakang permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah bagaimana penerapan *Business Model Canvas* dalam pengembangan *Home Industry* Rika Bakery di Desa Marike Kecamatan Kutambaru Kabupaten Langkat?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui penerapan *Business Model Canvas* dalam pengembangan *Home Industry* Rika Bakery di Desa Marike Kecamatan Kutambaru Kabupaten Langkat.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi penulis, untuk memperluas basis wawasan dan kajian keilmuan mengenai *Business Model Canvas*.

- b. Bagi *home industry*, dapat mengetahui tentang *Business Model Canvas* yang dapat memberikan dampak pada peningkatan dalam menjalankan usahanya dan diharapkan dapat memberikan masukan serta pertimbangan mengenai pemilihan strategi pengembangan usaha yang tepat guna mencapai tujuan perusahaan.
- c. Bagi akademi, dapat dijadikan sebagai bahan referensi mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya.