

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian Indonesia memiliki peran strategis dalam menopang ketahanan pangan, menciptakan lapangan kerja, serta menyumbang terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional (Azzurri, 2024). Sektor pertanian Indonesia juga sektor yang paling penting baik dalam jangka panjang pembangunan ekonomi maupun untuk pemulihan ekonomi jangka pendek sektor pertanian (Mustika & Emilia, 2018). Hingga tahun 2025, data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa sektor pertanian menyumbang sebesar 12,53% terhadap PDB nasional dan menjadi sektor penyerap tenaga kerja terbesar kedua setelah sektor manufaktur, yakni sebesar 29,2% dari total tenaga kerja Indonesia (Badan Pusat Statistik, 2025a). Namun demikian, sektor ini menghadapi tantangan struktural yang kompleks, antara lain nilai tambah yang rendah, ketergantungan pada hasil primer, serta keterbatasan dalam pengelolaan bisnis dan teknologi di tingkat petani maupun pelaku usaha kecil.

Subsektor pertanian yang memiliki potensi besar namun belum tergarap optimal adalah subsektor **hortikultura**, khususnya komoditas **pisang**. Pisang merupakan buah tropis yang mudah dibudidayakan, memiliki nilai gizi tinggi, serta tingkat konsumsi yang stabil. Berikut ini merupakan data produksi hortikultura Indonesia.

Tabel 1. 1 Data Produksi Buah-buahan dan Sayuran di Jawa Barat Tahun 2024

No.	Provinsi	Tahun (Kuintal)		
		Sawo	Salak	Pisang
1.	Sukabumi	5.684,8	15.167,75	121.3263,05
2.	Cianjur	26.571	5.853	3.399.393
3.	Bandung	18.622	3.788	276.598
4.	Garut	10.181,48	2.258	618.500
5.	Kabupaten Tasikmalaya	29.039,23	23.790,79	1.030.164,72

Sumber: (BPS, 2024)

Berdasarkan data (Badan Pusat Statistik, 2025b), Provinsi Kabupaten Tasikmalaya menonjol sebagai daerah dengan produksi pisang yang sangat tinggi, yakni mencapai sekitar 1.030.164,72 kuintal. Hal ini menunjukkan bahwa pisang merupakan komoditas utama yang mendominasi sektor pertanian buah di daerah tersebut. Produksi pisang yang besar ini menandakan potensi besar di sisi agribisnis serta peluang ekonomi yang signifikan bagi petani dan pelaku usaha lokal. Fokus utama di Kabupaten Tasikmalaya pada pisang juga menuntut perhatian terhadap pengembangan kualitas, pengelolaan pascapanen, serta peningkatan saluran distribusi agar hasil panen dapat dimanfaatkan secara optimal baik dalam pasar lokal maupun nasional. Keunggulan produksi ini juga membuka peluang untuk diversifikasi produk olahan pisang yang dapat meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk di pasar. Sayangnya, sekitar 70% dari produksi tersebut dijual dalam bentuk segar, dengan harga jual yang fluktuatif dan sering kali di bawah biaya produksi saat musim panen raya.

Buah pisang termasuk buah-buahan yang mudah rusak (Basaria Pakpahan et al., 2024). Biasanya masyarakat mengolahnya untuk memperpanjang masa simpan, salah satunya di buat Sale Pisang. pisang merupakan bahan utama yang di gunakan sebagai bahan baku pembuatan Sale Pisang. Saat ini banyak berkembangnya usaha mikro karena di anggap mudah di usahakan.

Desa Cilangkap merupakan salah satu desa yang penduduknya banyak menanam pisang sehingga ketersediaan pisang cukup melimpah di Desa Tersebut. Di antara jenis pisang yang di hasilkan di desa tersebut adalah pisang ambon, pisang nangka, dan pisang sumatera. Pisang tersebut merupakan buah pisang yang memiliki nilai ekonomi rendah bila di jual segar, karena pisang tersebut memiliki rasa manis dengan sedikit asam yang kurang di sukai untuk di konsumsi sebagai buah segar. Untuk mengatasi masalah tersebut buah pisang di jadikan sebagai bahan baku pembuatan sale pisang. Salah satu UMKM di Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya yang bergerak pada sektor tanaman pisang adalah UMKM Pisang Sale Azya. UMKM Pisang Sale azya adalah perusahaan yang menawarkan produk pisang sale dari berbagai jenis pisang yang diolah menjadi pisang sale kering.

Tingginya permintaan pisang sale menarik minat banyak masyarakat untuk turut melakukan usaha pisang sale, Sehingga persaingan pasar untuk sale pisang

semakin ketat. Agar bisnis Pisang Sale Azya tetap berjalan, pemilik bisnis tersebut harus melakukan strategi bisnis agar target pasarnya lebih tepat dan Strategi penjualan produknya. Pisang Sale Azya menawarkan produk olahannya dari buah pisang yang menjadi ciri khas oleh-oleh dari Tasikmalaya.

Bisnis UMKM Pisang Sale Azya agar tetap berjalan membutuhkan suatu strategi yang kokoh dan perlu melibatkan elemen -elemen besar sampai terkecil yang bisa meningkatkan usaha ini. Untuk mengetahui strategi bisnis yang di terapkan perlu merancang model bisnis yang tepat dengan menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC) (Sarno & Apriliyanto, 2021). Hal ini dikarenakan perusahaan tidak akan dapat berjalan maksimal jika tidak didasari oleh pengkajian dan perumusan model bisnis yang tepat (Mansur, 2024). Dilakukan juga analisis alternatif strategi yang dapat diterapkan berdasarkan identifikasi kondisi lingkungan internal maupun eksternal UMKM Pisang Sale azya dengan menggunakan Analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan sebuah metode yang membandingkan antara kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, sehingga membantu untuk memformulasikan strategi (Refachlis, 2022). BMC dibantu dengan analisis SWOT untuk mengidentifikasi apa saja kekuatan dan kelemahan, serta peluang, dan ancaman dari maing-masing sembilan elemen BMC yang telah diidentifikasi sebelumnya (Shafa Nabila et al., 2024). Kombinasi analisis SWOT dan BMC memungkinkan penilaian yang terfokus sehingga menciptakan suatu konsep bisnis yang lebih matang agar didapatkan model bisnis yang semakin kokoh dan peka dalam setiap perubahan kondisi pasar (Rahayu et al., 2022).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah kondisi bisnis UMKM Pisang Sale Azya?
2. Bagaimanakah evaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari setiap elemen Business Model Canvas pada UMKM Pisang Sale Azya?
3. Bagaimanakah alternatif strategi yang dapat diterapkan pada UMKM Pisang Sale Azya berdasarkan pendekatan Business Model Canvas dan analisis SWOT?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang di tentukan, berikut adalah tujuan dari penelitian ini :

1. Menganalisis kondisi bisnis pada UMKM Pisang Sale Azya dengan pendekatan Business Model Canvas.
2. Mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari setiap elemen Business Model Canvas pada UMKM Pisang Sale Azya.
3. Merancang alternatif strategi dari setiap elemen Business Model Canvas pada UMKM Pisang Sale Azya.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang di tentukan, berikut adalah manfaat dari penelitian ini :

1. Bagi penulis, untuk memberikan wawasan dan pengalaman serta memenuhi salah satu persyaratan untuk gelar sarjana di program studi Fakultas pertanian Universitas Siliwangi.
2. Bagi perusahaan, penelitian ini akan bermanfaat bagi perusahaan dengan menyediakan satu lagi referensi untuk strategi bisnis UMKM Pisang Sale Azya, yang kan membantu pertumbuhan perusahaan.
3. Bagi universitas, studi ini akan bermanfaat bagi institusi dengan meningkatkan jumlah referensi yang tersedia di perpustakaanannya untuk calon mahasiswa.
4. Bagi peneliti lain, penelitian ini dapat membantu mengarahkan penelitian selanjutnya.