

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Daerah Kabupaten Magelang khususnya Desa Mangli terkenal dengan kesuburan tanahnya, iklim yang cenderung stabil, serta berlimpahnya sumber daya alam. Keunggulan lokasi ini memberikan keuntungan strategis bagi pelaku industri makanan, terutama dalam mendapatkan bahan mentah berkualitas. Ketersediaan beragam komoditas pertanian, perkebunan, dan rempah-rempah membuat produksi lebih efisien, karena pasokan bisa didapat dari lokasi sekitar dengan biaya logistik lebih rendah (Kusumiyati, 2024: 34). Oleh karena itu, ketersediaan sumber daya alam yang melimpah ini seharusnya dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku IKM untuk menciptakan produk yang unggul, sekaligus memperkuat rantai pasok antara petani, penyuplai, dan industri pengolahan

Fenomena yang terjadi di Kabupaten Magelang pada khususnya di Desa Mangli menunjukkan realita yang tidak sepenuhnya sesuai dengan potensi. Berdasarkan informasi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Tengah, Desa Mangli merupakan salah satu desa dengan indeks kemiskinan tertinggi di Provinsi Jawa Tengah. Fakta tersebut menciptakan fenomena paradoks dan ironis, mengingat wilayah tersebut merupakan daerah yang kaya akan sumber daya alam, tanah yang subur, dan banyak pengusaha industri makanan minuman.

Disamping tingkat kemiskinan di Desa Mangli masih dianggap tinggi, sebagian besar penduduk lokal hanya bergantung pada budidaya sayuran yang kemudian dijual kepada pengepul dengan harga yang cukup rendah. Usaha untuk

meningkatkan harga jual melalui proses menjadi produk turunan masih sangat minim. Jika ada, produk turunan yang dihasilkan umumnya hanya berupa olahan yang sudah biasa terlihat di pasar dan belum memiliki ciri khas atau perbedaan yang jelas. Di samping itu, sejumlah pelaku IKM masih kurang memiliki pemahaman yang tepat tentang bagaimana cara mengenali potensi diri dan menyesuaikannya dengan realitas kebutuhan pasar.

Keadaan ini pada akhirnya menyebabkan roda ekonomi di Desa Mangli tidak berfungsi dengan baik, sehingga potensi besar yang ada belum dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara signifikan. Industri Kecil dan Menengah memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, memperbanyak lapangan kerja, dan mesti Perekonomian Nasional semakin tumbuh (Novitasari, 2022). Di Provinsi Jawa Tengah, IKM menjadi salah satu sektor unggulan prioritas Dinas Perindustrian dan Perdagangan melalui program-program pembinaan, fasilitasi pemasaran, dan reinsentif lainnya demi peningkatan daya saing produk.

Di tengah pasar yang semakin ketat dan gaya hidup konsumen modern, IKM banyak sulit untuk menemukan satu formula strategi memberdayakan produk (Rofiq et al. 2023: 54). Salah satu IKM binaan Disperindag provinsi Jawa Tengah yang mengerucut di sektor pangan olahan adalah IKM sambal tabur “Taburica”. Produk ini merupakan konsumsi makanan siap saji dan praktis yang terus meningkat, ditambah dengan masyarakat gaya hidup modern konsumen lebih ingin cita rasa khas, kemasan praktis, dan harga lebih terjangkau.

Secara umum pengembangan ekonomi dalam skala lokal intinya sebagai bentuk usaha untuk memperkuat daya saing ekonomi lokal yang bermanfaat untuk pengembangan ekonomi daerah serta akumulasi kegiatan tersebut akan berpengaruh besar terhadap pengembangan daya saing nasional. Potensi adalah serangkaian kemampuan, kesanggupan, kekuatan, ataupun daya yang mempunyai kemungkinan untuk bisa dikembangkan lagi menjadi bentuk yang lebih besar (Endah, 2020). IKM tidak hanya berkontribusi terhadap penciptaan lapangan pekerjaan, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian daerah dengan menciptakan produk- produk lokal yang bernilai tambah.

Variabel pertama yang dapat memengaruhi pengembangan produk pangan baru adalah konsumen. Kebanyakan produk pangan baru yang sukses adalah produk yang dikembangkan dengan berorientasi pada konsumen atau pasar (Harini et al. 2022). Hal tersebut merupakan tantangan sendiri bagi IKM seperti yang telah dibahas pada bagian sebelumnya. Walaupun sudah ada beberapa penelitian yang membahas identifikasi potensi dan kebutuhan pasar, penelitian tersebut masih terbatas atau belum secara spesifik menjelaskan secara rinci potensi yang dimiliki oleh suatu IKM, serta mencocokkannya dengan kebutuhan pasar.

Selain itu, masih sedikit penelitian yang menunjukkan hasil analisis ini dengan alat yang lebih mudah dimengerti oleh pelaku IKM, serta menggunakan bahasa yang tepat untuk konteks mereka. Sebenarnya, memahami fenomena ini sangat krusial karena dapat menjadi pedoman bagi IKM dalam memilih produk yang akan diproduksi secara berkelanjutan di masa depan. Metode ini berpotensi membantu kelangsungan perekonomian, tidak hanya untuk IKM itu sendiri, tetapi juga untuk

masyarakat dan kawasan sekitarnya.

Dalam studi ini, penulis memanfaatkan dua alat analisis utama, yaitu analisis SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC). Analisis SWOT dimanfaatkan untuk mengenali kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi IKM, sehingga menghasilkan pemahaman strategis yang lebih terang. Gabungan kedua alat ini diyakini dapat menghasilkan analisis yang mudah dimengerti oleh pelaku IKM serta relevan sebagai pedoman dalam pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Business Model Canvas adalah representasi visual dari berbagai elemen yang menggambarkan posisi nilai sebuah organisasi (Setiawan, 2023). kerangka ini menawarkan gambaran model bisnis secara visual, ringkas, dan teratur, sehingga mempermudah pelaku IKM dalam memahami setiap elemen model bisnis.

Berdasarkan masalah yang di temukan di Desa Mangli Kabupaten Magelang pada produk Sambal Tabur Taburica, yang menyatakan bahwa IKM hanya sebagai petani dan menjual produk mentah seperti bawang putih, bawang merah, cabai dan lain-lain, dengan harga jual rendah. Kemudian, untuk meningkat kan daya jual dengan menciptakan produk turunan yang sesuai dengan potensi dan kebutuhan pasar. Maka pada penelitian ini, penulis mengangkat judul penelitian Pengembangan Produk IKM Sambal Tabur Taburica Berbasis *Business Model Canvas* Melalui Analisis Potensi IKM dan Identifikasai Pasar.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka identifikasi masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apa potensi Taburica yang dapat diidentifikasi dan dioptimalkan?
2. Apakah produk Taburica saat ini sesuai dengan kebutuhan pasar?
3. Bagaimana pengembangan produk Taburica dengan Analisis SWOT?
4. Bagaimana pengembangan produk Taburica dengan *Business Model Canvas*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk Meneliti:

1. Potensi yang dapat dioptimalkan pada Sambal Tabur Taburica
2. Kebutuhan pasar Sambal Tabur Taburica
3. Mengembangkan produk menggunakan Analisis SWOT
4. Mengembangkan produk dengan *Business Model Canvas*

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1.4.1 Kegunaan Penelitian Bagi Pengembangan Ilmu

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi tambahan ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen operasional dan dapat menjadi bahan acuan yang dapat dipergunakan untuk mengembangkan ilmu karya ilmiah lainnya khususnya pembahasan mengenai *Business Model Canvas*.

1.4.2 Kegunaan Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini disusun sebagai syarat dalam penyusunan skripsi pada jurusan Manajemen. Diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai Analisis SWOT dan penerapan *Business Model Canvas*. Selain itu juga, penulis mendapatkan banyak pengalaman yang tentunya didapat dari penulisan tugas akhir ini, dimana penulis dapat mempelajari langsung serta dapat membandingkan antara teori dengan fakta yang terjadi dilapangan.

b. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat memberikan masukan kepada perusahaan tentunya dalam pengembangan produk. Sehingga produk produk baru yang nantinya akan di keluarkan bisa menjadi produk yang memiliki daya saing yang lebih kompetitif.

c. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Siliwangi

Sebagai tambahan keustakaan, yang dapat dijadikan acuan bagi penelitian selanjutnya, untuk menunjang tercapainya hasil karya tulis yang lebih baik. Juga diharapkan dapat berguna sebagai sumber informasi yang kiranya dapat memberikan manfaat untuk dijadikan bahan perbandingan petunjuk untuk keperluan penelitian pada masalah yang sama untuk penelitian selanjutnya. Serta menjadi tambahan referensi penelitian lain tentang materi yang berhubungan dengan penerapan Analisis SWOT dan *Business Model Canvas*.

d. Bagi Pihak Lain

Sebagai tambahan kepustakaan, yang dapat dijadikan acuan bagi penelitian selanjutnya, untuk menunjang tercapainya hasil karya tulis yang lebih baik. Juga diharapkan dapat berguna sebagai sumber informasi yang kiranya dapat memberikan manfaat untuk dijadikan bahan perbandingan petunjuk untuk keperluan penelitian pada masalah yang sama untuk penelitian selanjutnya. Serta menjadi tambahan referensi penelitian lain tentang materi yang berhubungan dengan Analisis SWOT dan penerapan *Busines Model Canvas*.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada kelompok Taburica yang beralamat di Desa Mangli Kecamatan Kaliangkrik, Kabupaten Magelang Jawa Tengah 56153.

1.5.2 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei 2024 - Agustus 2025. Jadwal penelitian *terlampir*.