

BAB III

TOPIK BAHASAN

3.1 Latar Belakang

Kementerian Pendidikan, Industri makanan memainkan peran penting dalam perekonomian global, termasuk di Indonesia. Dengan pertumbuhan populasi dan urbanisasi yang cepat, permintaan akan produk makanan yang praktis, lezat, dan sehat terus meningkat. Dalam konteks ini, inovasi dalam produk makanan menjadi sangat penting untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin cerdas dan peduli terhadap kesehatan. Salah satu inovasi tersebut adalah pengembangan nugget udang sayur, yang menawarkan kombinasi menarik antara rasa lezat dan manfaat kesehatan.

Nugget udang sayur adalah produk makanan yang menggabungkan protein tinggi dari udang dengan serat dan nutrisi dari sayuran. Kombinasi ini tidak hanya memberikan rasa yang enak tetapi juga manfaat kesehatan yang signifikan, seperti meningkatkan asupan protein tanpa lemak berlebihan dan menyediakan serat yang baik untuk pencernaan. Produk ini sangat cocok untuk berbagai

segmen konsumen, termasuk anak-anak, remaja, dewasa muda, dan keluarga yang mencari alternatif camilan sehat.

Program Wirausaha Merdeka yang diinisiasi oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia menjadi platform penting untuk mendorong inovasi dan pengembangan produk seperti nugget udang sayur. Program ini bertujuan untuk mengembangkan keterampilan wirausaha di kalangan mahasiswa dengan memberikan pelatihan praktis dalam merancang dan mengimplementasikan model bisnis yang berkelanjutan. Salah satu alat utama yang digunakan dalam program ini adalah *Business Model Canvas* (BMC).

Metode yang sistematis dan menyeluruh diperlukan untuk menghadapi dinamika pasar dan memastikan kesuksesan dalam pengembangan bisnis. Menurut (Yudha et al., n.d.) *Business Model Canvas* (BMC) adalah alat manajemen strategis yang sangat membantu dalam desain, penilaian, dan optimalisasi model bisnis. Business Model Canvas adalah alat manajemen strategis yang membantu dalam merancang, menilai, dan mengoptimalkan model bisnis. BMC terdiri dari sembilan elemen utama: segmen pelanggan, nilai proposisi, saluran distribusi, hubungan

pelanggan, arus pendapatan, sumber daya utama, aktivitas kunci, kemitraan utama, dan struktur biaya. Dengan menggunakan BMC, mahasiswa dapat mengembangkan pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana setiap elemen bisnis saling berhubungan dan bagaimana mereka dapat dioptimalkan untuk mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

Namun, pengembangan bisnis nugget udang sayur tidaklah tanpa tantangan. Beberapa isu utama yang sering dihadapi dalam pengembangan bisnis ini antara lain:

Pengembangan Model Bisnis yang Efektif dan Efisien. Mengembangkan model bisnis yang efektif dan efisien adalah salah satu tantangan terbesar dalam memulai bisnis baru. Ini melibatkan identifikasi segmen pelanggan yang tepat, merancang nilai proposisi yang menarik, dan menentukan saluran distribusi yang optimal. Penggunaan BMC membantu dalam memvisualisasikan dan merencanakan model bisnis secara menyeluruh, namun tetap diperlukan penelitian dan analisis yang mendalam untuk memastikan bahwa model bisnis yang dikembangkan dapat berfungsi dengan baik dalam praktek.

Tantangan dalam Proses Produksi dan Pemasaran. Proses produksi nugget udang sayur melibatkan beberapa tahap, mulai dari pemilihan bahan baku berkualitas, pengolahan, hingga pengemasan. Setiap tahap memiliki tantangan tersendiri, seperti memastikan konsistensi kualitas produk, mengelola biaya produksi, dan mematuhi standar keamanan pangan. Selain itu, pemasaran produk juga merupakan aspek yang krusial. Menentukan strategi pemasaran yang tepat, seperti menentukan harga yang kompetitif, memilih saluran pemasaran yang efektif, dan membangun merek yang kuat, memerlukan perencanaan yang matang dan eksekusi yang tepat.

Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing. Di pasar yang kompetitif, strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk meningkatkan daya saing produk. Nugget udang sayur harus diposisikan dengan jelas sebagai produk yang tidak hanya enak tetapi juga sehat. Menggunakan pendekatan pemasaran digital, media sosial, dan kolaborasi dengan influencer kesehatan dapat membantu meningkatkan visibilitas produk dan menarik perhatian konsumen yang tepat. Selain itu, promosi melalui berbagai saluran, seperti supermarket, toko

makanan sehat, dan platform e-commerce, juga perlu direncanakan dengan baik.

Pengaruh Penggunaan BMC terhadap Peningkatan Performa Bisnis. Menggunakan BMC sebagai alat manajemen strategis dapat memberikan dampak positif terhadap performa bisnis dari berbagai aspek, termasuk ekonomi, lingkungan, sosial, dan tata kelola. Dari sisi ekonomi, BMC membantu dalam merencanakan dan mengelola sumber daya dengan lebih efisien, sehingga dapat mengurangi biaya dan meningkatkan keuntungan. Dari sisi lingkungan, penggunaan bahan baku yang ramah lingkungan dan praktik produksi yang berkelanjutan dapat membantu mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Dari sisi sosial, menciptakan lapangan kerja dan memberikan produk yang sehat bagi konsumen dapat memberikan kontribusi positif bagi masyarakat. Dari sisi tata kelola, BMC membantu dalam menciptakan struktur bisnis yang transparan dan akuntabel.

Dengan latar belakang ini, penelitian dan pengembangan bisnis nugget udang sayur menjadi penting untuk memastikan bahwa produk ini tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar tetapi juga berkelanjutan dan

memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan. Penggunaan Business Model Canvas memungkinkan para pengusaha untuk merancang model bisnis yang komprehensif dan efektif, mengatasi berbagai tantangan dalam produksi dan pemasaran, serta mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan daya saing produk di pasar makanan sehat.

Dengan pendekatan yang tepat, nugget udang sayur dapat menjadi produk yang sukses dan memberikan manfaat besar bagi konsumen, pengusaha, dan lingkungan.

3.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara mengembangkan bisnis nugget udang sayur menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) yang efektif dan efisien?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan daya saing nugget udang sayur di pasar makanan sehat?

3.3 Tujuan penelitian

1. Menggali peluang untuk produk Nugget Udang Sayur melalui *Business Model Canvas*.
2. Menyajikan rencana yang bisa diterapkan untuk bisnis Nugget Udang Sayur dengan memakai pendekatan *Business Model Canvas*.

3.4 Manfaat Penelitian

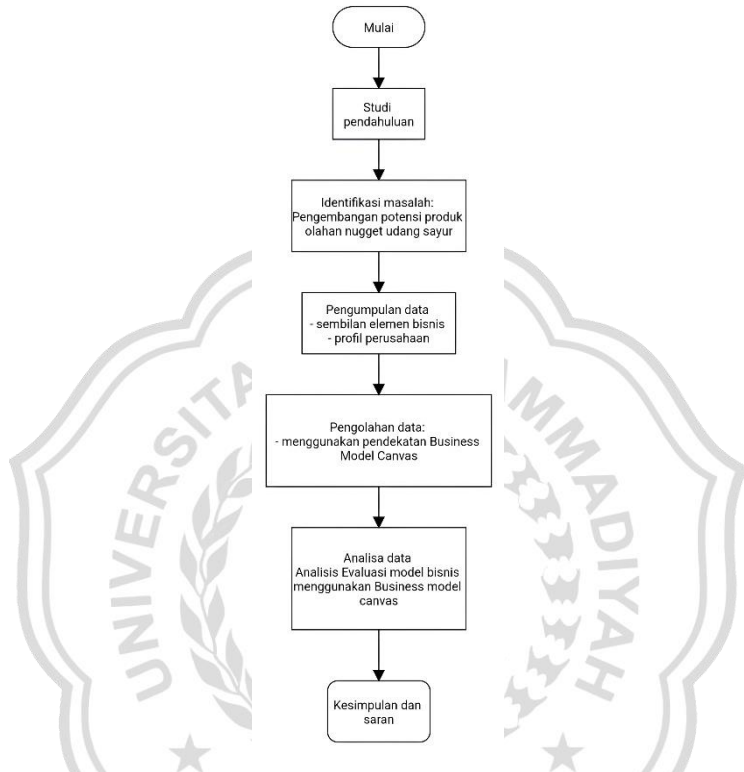
1. Memenuhi syarat untuk lulus Praktek Kerja Lapangan.
2. Mempelajari tentang dunia bisnis.
3. Memahami konsep dan aplikasi *Business Model Canvas* (BMC) dalam pengembangan bisnis.
4. Mempelajari cara menganalisis pasar, menemukan peluang bisnis, dan membuat strategi yang efektif.
5. Penelitian ini akan mendorong mahasiswa untuk mengembangkan ide-ide kreatif tentang produk makanan sehat.

3.5 Batasan Dan Asumsi

1. Produk yang diteliti adalah nugget udang sayur
2. Pendekatan Business Model Canvas digunakan dalam studi ini.
3. Diharapkan bahwa hasil dari penelitian ini akan menghasilkan penelitian lanjutan.



3.6 Skenario Penyelesaian



Gambar 3.1 Bagan skenario penyelesaian

- 1. Mulai**
- 2. Studi pendahuluan**

Proses survei dimulai pada tahap ini karena sangat penting untuk mengetahui kondisi aktual yang akan diteliti untuk menghindari ketidaksesuaian antara tujuan penelitian dan kondisi yang sebenarnya.

3. Identifikasi masalah

Identifikasi masalah adalah pertanyaan yang jawabannya dicari melalui pengumpulan dan analisis data; tujuan dari identifikasi masalah adalah untuk memperjelas masalah yang akan diteliti.

4. Pengumpulan data

pada tahap ini, dilakukan pengumpulan data yang meliputi sembilan elemen bisnis dan profil perusahaan

5. Pengolahan data

Pada tahap ini dilakukan pengolahan data menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*.

6. Analisis data

Pada tahap ini dilakukan Analisis evaluasi model bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas*.

7. Kesimpulan dan saran

Setelah proses analisis data selesai, langkah-langkah pengerjaan secara keseluruhan dan hasil dari tahap sebelumnya dievaluasi.